

BIÊN BẢN HỌP
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ AN CƯỜNG

A. THỜI GIAN VÀ ĐỊA ĐIỂM:

Vào ngày 08/05/2025, Công ty Cổ phần Gỗ An Cường có Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3700748131 do Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp đăng ký lần đầu ngày 20/09/2006; Trụ sở chính tại Thửa đất 681, Tờ bản đồ 05, Đường ĐT 747B, Khu phố Phước Hải, Phường Thái Hòa, Thành phố Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 (sau đây được gọi tắt là “ĐHĐCĐ” hoặc “Đại hội”) bằng hình thức trực tuyến tại website <https://acg.bvote.vn>.

Địa điểm điều hành Đại hội: Văn phòng tại địa chỉ 702/3E Sư Vạn Hạnh, Phường 12, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh.

B. THÀNH PHẦN THAM DỰ

Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty gồm có:

- 1) Ông Lê Đức Nghĩa - Chủ tịch HĐQT.
- 2) Ông Masao Kamibayashiyama - Phó chủ tịch HĐQT.
- 3) Bà Nguyễn Thị Diệu Phương - Thành viên HĐQT.
- 4) Ông Nguyễn Minh Tuấn - Thành viên HĐQT.
- 5) Ông Lê Thanh Phong - Thành viên HĐQT.
- 6) Ông Phan Quốc Công - Thành viên độc lập HĐQT.
- 7) Ông Nguyễn Thanh Quyền - Thành viên độc lập HĐQT.

Ban Điều hành gồm có:

- Bà Võ Thị Ngọc Ánh – Tổng giám đốc và các ông/bà Phó Tổng giám đốc.

Ban Kiểm soát Công ty gồm có:

- Bà Trần Thị Ngọc Tuệ - Trưởng Ban và các ông/bà thành viên Ban Kiểm soát.

Khách mời gồm có:

- Bà Nguyễn Hồ Khánh Tân và ông Dương Phúc Kiên – Đại diện đơn vị kiểm toán Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.

Cùng các cổ đông, đại diện cổ đông Công ty Cổ phần Gỗ An Cường tham dự Đại hội

theo hình thức trực tuyến.

C. DIỄN BIẾN KHAI MẠC CỦA ĐẠI HỘI

I. Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông và tính hợp lệ của Đại hội

Bà Nguyễn Thanh Hồng đại diện đọc báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 như sau:

Tính đến thời điểm 09 giờ 00 phút ngày 08/05/2025, tổng số cổ đông tham dự và ủy quyền tham dự Đại hội là 42 cổ đông, đại diện 140.251.707 cổ phần, chiếm 93,0125% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết.

Căn cứ quy định tại Khoản 1, Điều 145 Luật Doanh nghiệp năm 2020 và Điều lệ Công ty Cổ phần Gổ An Cường, cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 của Công ty Cổ phần Gổ An Cường đã hợp pháp, hợp lệ và được phép tiến hành.

II. Thông qua thành viên Đoàn chủ tịch, Ban Thư ký Đại hội, Ban Kiểm phiếu, Chương trình họp, Quy chế tổ chức và hoạt động tại Đại hội

1. Đoàn chủ tịch Đại hội gồm có:

- Ông Lê Đức Nghĩa - Chủ tịch HĐQT làm Chủ tọa.
- Ông Masao Kamibayashiyama - Phó Chủ tịch HĐQT.

2. Chủ tọa đề cử Ban Thư ký Đại hội gồm có:

- Bà Nguyễn Bình Phương Thùy - Trưởng ban.
- Bà Nguyễn Thị Thúy Phương - Thành viên.

3. Ban Kiểm phiếu gồm có:

- Bà Nguyễn Thị Hồng Nhung - Trưởng ban.
- Bà Phạm Nguyễn Liên Hảo - Thành viên.

Bà Nguyễn Thanh Hồng đã điểm lại nội dung Chương trình họp, Quy chế tổ chức và hoạt động tại Đại hội, đồng thời, hướng dẫn Đại hội biểu quyết thông qua các nội dung nêu trên bằng hình thức bỏ phiếu điện tử với tỷ lệ cụ thể như sau:

- Thông qua Đoàn chủ tịch, Ban Thư ký Đại hội, Ban Kiểm phiếu với tỷ lệ 99,7811% phiếu tán thành.
- Thông qua Chương trình họp, Quy chế tổ chức và hoạt động tại Đại hội với tỷ lệ 100% phiếu tán thành.

Chủ tọa, ông Lê Đức Nghĩa, tuyên bố khai mạc Đại hội và ủy quyền cho Ông Trần Lương Thanh Tùng điều khiển Đại hội với các nội dung đã được Đại hội thông qua.



D. NỘI DUNG CHÍNH CỦA ĐẠI HỘI

1. Trình bày các Báo cáo và Tờ trình tại Đại hội

Ông Trần Lương Thanh Tùng trình bày các Báo cáo và Tờ trình tại Đại hội, bao gồm:

- Báo cáo của Hội đồng quản trị và Báo cáo của thành viên độc lập Hội đồng quản trị.
- Thông qua Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 (Tờ trình số 01).
- Thông qua Báo cáo kiểm toán năm 2024 và Lựa chọn công ty kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 (Tờ trình số 02).
- Thông qua Chi trả cổ tức năm 2024, Kế hoạch chi trả cổ tức năm 2025 và Trích lập các quỹ (Tờ trình số 03).
- Thông qua Phương án sáp nhập Công ty TNHH Sản xuất Gỗ An Cường vào Công ty Cổ phần Gỗ An Cường (Tờ trình số 04).
- Thông qua Bổ sung ngành, nghề kinh doanh của Công ty (Tờ trình số 05).

Bà Trần Thị Ngọc Tuệ thay mặt Ban Kiểm soát Công ty trình bày Báo cáo của Ban Kiểm soát.

2. Thảo luận và ý kiến cổ đông

Đại hội tiếp tục làm việc với phần hỏi đáp về các nội dung vừa được trình bày trước đó.

Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tọa điều hành phần thảo luận và lần lượt giải đáp các câu hỏi của cổ đông.

Nội dung câu hỏi và phần trả lời được trình bày trong tài liệu đính kèm Biên bản họp này.

E. KẾT QUẢ BIỂU QUYẾT

Nội dung 1. Thông qua Báo cáo của Hội đồng quản trị và Báo cáo của thành viên độc lập Hội đồng quản trị.

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 141.975.495 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 99,7828% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 309.100 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0,2172% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 2. Thông qua Báo cáo của Ban Kiểm soát.

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 142.284.495 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 99,9999% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 100 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0,0001% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 3. Thông qua Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 (Tờ trình số 01).

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 142.284.495 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 99,9999% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 100 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0,0001% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 4. Thông qua Báo cáo kiểm toán năm 2024 và Lựa chọn công ty kiểm toán thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2025 (Tờ trình số 02).

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 142.284.595 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 100% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 5. Thông qua Chi trả cổ tức năm 2024, Kế hoạch chi trả cổ tức năm 2025 và Trích lập các quỹ (Tờ trình số 03).

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 142.284.595 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 100% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

- Số phiếu không có ý kiến: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 6. Thông qua Phương án sáp nhập Công ty TNHH Sản xuất Gỗ An Cường vào Công ty Cổ phần Gỗ An Cường (Tờ trình số 04).

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 142.284.495 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 99,9999% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 100 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0,0001% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

Nội dung 7. Thông qua Bổ sung ngành, nghề kinh doanh của Công ty (Tờ trình số 05).

Biểu quyết:

- Số phiếu tán thành: 141.975.495 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 99,7828% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không tán thành: 0 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.
- Số phiếu không có ý kiến: 309.100 phiếu biểu quyết, đạt tỷ lệ: 0,2172% trên tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp.

F. THÔNG QUA BIÊN BẢN HỌP VÀ NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2025 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ AN CƯỜNG

Bà Phạm Nguyễn Liên Hảo trình bày nội dung Biên bản họp và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 và đã được toàn thể Đại hội nhất trí thông qua với tỷ lệ 100%.

Buổi họp kết thúc vào lúc 11 giờ 45 phút cùng ngày./.

TM. BAN THƯ KÝ ĐẠI HỘI

NGUYỄN BÌNH PHƯƠNG THÙY



LÊ ĐỨC NGHĨA
Chủ tịch HĐQT



**PHẦN CÂU HỎI VÀ TRẢ LỜI TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GỖ AN CƯỜNG**

(Tài liệu đính kèm Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 08/05/2025)

STT	CÂU HỎI	TRẢ LỜI
1	Cổ đông mã số ACG00239: Xin ban lãnh đạo An Cường chia sẻ về ảnh hưởng của chính sách thuế quan mới từ chính quyền Mỹ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty, cũng như phương án ứng phó của chúng ta trong bối cảnh này.	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Thực sự đây là vấn đề không chỉ gây áp lực cho Việt Nam mà còn thế giới. Năm nay xuất khẩu của An Cường vào Mỹ vẫn rất tốt, dù mới tháng 03 nhưng nhà máy của chúng tôi đã chạy hết công suất đến cuối năm. Nếu không có gì thay đổi thì năm nay chúng ta xuất vào Mỹ phải tăng gấp rưỡi, gấp đôi năm ngoái. Đây là rủi ro khá lớn. Khi tôi nói chuyện với các bên liên quan thì nhìn nhận tình trạng không đến nỗi tệ, chúng ta đang cố gắng đàm phán mức thuế về mức khoảng 15%-20%. Sau khi trao đổi với các đối tác tại Mỹ, thì mức thuế 15%-20% chúng ta vẫn chấp nhận được, bởi vì mức thuế tối thiểu đã là 10%. Chúng tôi hy vọng thuế áp dụng sẽ về được mức đó, và chúng ta có thể vận hành ổn định trở lại. Trong trường hợp xấu nhất áp thuế 30%-46%, bản thân chúng tôi cũng có các biện pháp ứng phó, đó là sẽ tìm đối tác ở những nước có thuế thấp để mang máy móc sang hợp tác sản xuất. Bởi vì chúng ta đã có lợi thế về tệp khách hàng, đã có cách làm, đã có hệ thống phần mềm quản trị, máy móc thì khấu hao gần hết. Cạnh tranh hơn nhau ở cách làm chứ không phải hơn nhau ở máy móc. Ví dụ như khi Trung Quốc bị áp thuế, nhiều doanh nghiệp của nước này nhanh chóng chuyển sang Việt Nam. Chỉ trong vòng 03 đến 04 tháng là họ có thể setup một nhà máy để sản xuất lại bình thường. Bản thân tôi cũng nghiên cứu mấy năm nay về

		cách làm này của người Trung Quốc. Vừa rồi Mỹ đã công bố thuế đối ứng áp dụng với hàng Việt Nam xuất khẩu vào Mỹ là 46%, trong khi thuế áp dụng cho Philippines là 17%. Với tình huống này, tôi tin rằng chỉ 03 đến 04 tháng là tôi có thể setup một nhà máy ở Philippines để chúng ta xuất ngược vào Mỹ, thì chúng ta có thể tránh thuế này. Đó là trong tình huống xấu nhất, buộc chúng ta phải làm như vậy. Còn bản thân tôi vẫn rất hy vọng vào khả năng Việt Nam có thể đàm phán để đạt được mức thuế hợp lý hơn và chúng ta sẽ vẫn tiếp tục làm. Bởi vì thực tế ở thị trường Mỹ, không còn nhiều lao động bản địa làm trong các ngành như may mặc hay nội thất. Nếu họ không mua hàng nội thất của chúng ta thì họ mua ở đâu. Thực sự là như vậy nên tôi vẫn rất tự tin rằng tình hình không có gì tồi tệ lắm. Trong kinh doanh chúng ta cần phải tự tin thì chúng ta mới làm được.
2	Cổ đông mã số ACG00231: Kế hoạch bán hàng của công ty trong trường hợp xấu nhất là thuế vẫn giữ nguyên như thế nào? Tỷ trọng tại thị trường Mỹ hiện bao nhiêu? Nếu chuyển sang các thị trường khác thì chi phí sẽ thế nào và độ trễ là bao lâu?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Như tôi đã chia sẻ, trong kịch bản xuất nhất, chúng ta có thể chuyển nhà máy sang các nước có thuế thấp, hoặc có thể xuất khẩu sang các thị trường khác như khu vực Trung Đông, Nhật Bản, Australia, Canada, khu vực Đông Nam Á, thậm chí Lào, Campuchia để bù đắp phần hụt thu từ thị trường Mỹ trong trường hợp xấu nhất xảy ra. Năm ngoài doanh thu từ thị trường Campuchia khoảng 04 triệu USD. Trước đây, doanh thu từ thị trường Australia và Nhật Bản cũng ghi nhận vài triệu USD mỗi năm đối với từng thị trường. Nhưng chúng ta đã tạm gác các thị trường này lại để tập trung cho thị trường Mỹ bởi tiềm năng từ thị trường này quá lớn. Với kinh nghiệm 30 năm trong nghề của bản thân tôi, và kinh nghiệm của Công ty bao gồm năng lực sản xuất, năng

		lực làm việc của đội ngũ xuất khẩu, tôi nghĩ Công ty chúng ta có nền tảng vững chắc, vượt trội hơn nhiều doanh nghiệp cùng lĩnh vực. Hơn nữa, doanh thu từ thị trường Mỹ chiếm khoảng 12% trên tổng doanh thu của An Cường – tỷ trọng không quá lớn. Giả sử doanh thu xuất khẩu sang Mỹ chiếm 80%-90% tổng doanh thu của Công ty thì đây mới thực sự là một vấn đề lớn. Thị trường Mỹ thực tế chỉ chiếm 12% tổng doanh thu của Công ty, trường hợp chúng ta mất toàn bộ 12% doanh thu xuất khẩu sang Mỹ thì chúng tôi có thể chuyển đổi sang các thị trường khác như Nhật, Canada, UAE, Đông Nam Á, qua đó kỳ vọng có thể khôi phục được khoảng 70% phần doanh thu bị mất. Như vậy tỷ lệ hao hụt doanh thu của chúng ta không quá lớn, chỉ khoảng 5% tổng doanh thu.
3	Cổ đông mã số ACG01153: Quý công ty có thể chia sẻ triển vọng nhu cầu và hoạt động xuất khẩu trong giai đoạn 2025-2026, đặc biệt trong bối cảnh Mỹ có khả năng áp dụng mức thuế mới? Liệu mặt hàng gỗ có nằm trong diện được miễn thuế đối ứng này không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Về hoạt động xuất khẩu gỗ vào Mỹ, hiện tại các sản phẩm đang được phân chia theo từng nhóm mặt hàng. Đối với nhóm mặt hàng tủ bếp mà An Cường đang xuất khẩu vào Mỹ, thì chúng ta vẫn sẽ chịu mức thuế đối ứng này như đã công bố. Nhưng đối với mặt hàng gỗ tấm, ván sàn thì tạm thời không áp dụng thuế đối ứng này, vì các mặt hàng này đang bị Mỹ điều tra, tháng 10 tới đây sẽ có kết quả điều tra. Theo thông tin tôi có được thì khả năng cao các mặt hàng sẽ bị áp thuế đặc biệt, mức thuế này có thể còn cao hơn mức thuế đối ứng đã công bố vừa qua, tương tự với nhôm và thép trước đây. Nói chung, mặt hàng gỗ sẽ bị áp thuế, thậm chí còn bị áp thuế cao. Tuy nhiên, thực tế sẽ còn phụ thuộc vào kết quả đàm phán. Tôi vẫn hy vọng chúng ta sẽ đàm phán tốt.

4	Cổ đông mã số ACG01153: Hiện tại có hiện tượng gia tăng đơn hàng xuất khẩu đi Mỹ trong Quý 2 để tránh thuế không? Đơn hàng xuất trước thời gian nào thì được miễn thuế? Kỳ vọng Doanh thu, lợi nhuận Quý 2 tăng trưởng tốt hơn cùng kỳ không? Hiện tại tình hình cước vận tải đang bất lợi hay thuận lợi cho phân xuất khẩu của mình? Cổ đông mã số ACG00071: Kế hoạch kinh doanh năm 2025 của Công ty cho mảng kinh doanh nội địa và mảng xuất khẩu như thế nào?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Liên quan đến triển vọng xuất khẩu vào Mỹ dưới tác động của thuế đối ứng, như tôi đã trình bày, mặt hàng gỗ không nằm trong nhóm được miễn trừ. Hiện nay, doanh thu xuất khẩu thực tế đang tăng và chúng tôi phải vận hành tối đa công suất để kịp tiến độ giao hàng. Dự kiến cuối tháng 5, phần lớn các đơn hàng đang thực hiện sẽ được hoàn tất. Vừa rồi, chúng ta còn đơn hàng khoảng 10 triệu USD, trong 2 tháng vừa rồi chúng ta đã hoàn thành khoảng 7-8 triệu USD. Phần còn lại khoảng 2 triệu USD đã nhận cọc 30%, nên giá trị còn lại cũng không quá lớn. Tôi đã đàm phán với các đối tác Mỹ để họ chấp nhận lượng hàng này với mức giảm giá khoảng 8-10% giá trị, tương đương mức lợi nhuận của chúng ta. Như vậy chúng ta cũng có thể giải quyết xong lượng hàng còn lại trong thời gian tới.
5	Cổ đông mã số ACG01153: Vì sao biên lợi nhuận của mảng xuất khẩu trong Quý 1 lại ở mức thấp? Cổ đông mã số ACG00071: Tại sao biên lợi nhuận gộp của mảng gỗ đang giảm dần trong các quý gần đây? Liệu có phải do xu hướng các khách hàng phía Mỹ đang chuyển sang mua các mặt hàng có biên lợi nhuận thấp hơn?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Bởi vì chúng ta đã giảm giá cho khách hàng khi chi phí của họ tăng cao, đặc biệt là cước tàu vận chuyển. Chúng ta cũng có KPI mua hàng cho họ, theo đó mức chiết khấu sẽ thay đổi tùy theo tổng giá trị doanh thu cam kết. Tình hình cạnh tranh rất gay gắt nên chúng tôi cũng điều chỉnh giá bán cho khách hàng. Theo đó tỷ lệ lợi nhuận mảng xuất khẩu trong Quý 1 năm nay không tốt bằng Quý 1 năm ngoái, nhưng chúng tôi dự kiến kết quả cả năm sẽ tốt hơn. Việc giảm giá có thể làm giảm biên lợi nhuận, nhưng bù lại doanh thu sẽ tốt hơn và tối ưu công suất nhà máy hiện chỉ hoạt động khoảng 70% công suất. Nếu chúng ta giảm giá khoảng 3%-4% nhưng nhà máy hoạt động 100% công suất thì cuối cùng chúng ta vẫn có thể có được mức lợi nhuận tốt hơn so với việc không giảm giá.

6	Cổ đông mã số ACG01153: Vì sao nhu cầu tiêu thụ nội địa chưa tăng mạnh trong Quý 1? Theo tình hình hồi phục của thị trường bất động sản (đặc biệt các dự án tại Hà Nội từ năm ngoái) thì Công ty đánh giá khi nào nhu cầu về gỗ nội thất sẽ bắt đầu tăng?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Từ đầu năm đến giờ, chúng tôi chào vào các dự án bất động sản ở Việt Nam tăng gấp 04 lần so với năm ngoái. Đây là tín hiệu cực kỳ tốt. Năm ngoái các dự án bất động sản bắt đầu được tháo gỡ là một cơ hội rất lớn. Tuy nhiên, bây giờ các dự án bất động sản bắt đầu triển khai thì điểm rơi cho nhu cầu nội thất của công ty đâu đó phải vào 2026-2027, sớm nhất là cuối năm 2025, chứ không phải ngay bây giờ.
7	Cổ đông mã số ACG00024: Trong năm nay việc trích lập dự phòng có nhiều như năm 2024 không? Liệu thuế quan của Mỹ có ảnh hưởng nhiều đến kết quả kinh doanh của Công ty không? Cổ đông mã số ACG00071: Năm 2025 Công ty có dự kiến trích lập dự phòng nợ xấu tiếp không? Tiến độ đàm phán với phía Novaland hiện đang như thế nào?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Năm ngoái Công ty đã trích lập dự phòng khoảng 200 tỷ. Chúng ta đã làm rất tốt trong năm vừa rồi, lợi nhuận khoản 600 tỷ nhưng sau khi trích lập dự phòng gần 200 tỷ thì còn lại khoảng 420 tỷ đồng. Tôi hy vọng năm nay trích lập dự phòng sẽ không còn nhiều. Trích lập dự phòng chủ yếu liên quan đến Novareal. Hiện nay chúng ta đang còn nợ gốc hơn 200 tỷ, và lãi dự thu khoảng hơn 100 tỷ. Tuần vừa rồi, tôi đã họp với lãnh đạo cao cấp nhất của tập đoàn Novaland thì họ đã đồng ý để chuyển cho chúng ta 13 shophouse có vị trí đẹp ở Phan Thiết, cần trừ cho khoảng 150-200 tỷ. Và họ cũng thống nhất là vốn gốc sẽ để lại, tiền lãi họ sẽ trả bằng nhà đất. Khi chúng ta nhận khoản lãi này, chúng ta sẽ được hoàn nhập khoản trích lập dự phòng. Ngoài ra đối với các công nợ khó đòi, chúng ta đã thu hồi về khoảng 50-70 tỷ, chúng ta lấy được shophouse, penthouse, nhà đất ở nhiều nơi. Theo đó, tôi nghĩ khoản trích lập dự phòng năm nay sẽ thấp hơn năm ngoái. Khoản lớn nhất là Novareal cũng đã giải quyết xong. Hợp đồng để nhận về 13 căn shophouse sẽ sớm được ký kết. Nếu chúng ta bán lại các shophouse này, chúng ta sẽ chỉ lỗ một ít thôi, không nhiều. Họ đã giảm giá cho chúng ta 35%, giá thị trường hiện tại đang rẻ hơn 50% so với

		giá gốc. Như vậy, nếu bán ra chúng ta lỗ khoảng 15%-20% nhưng cuối cùng thì chúng ta sẽ không lỗ, vì đây là phần lãi của khoản phải thu. Lợi nhuận ban đầu dự kiến của chúng ta là 13%-15%, nếu trừ đi phần lỗ kia thì phần lãi thu về cũng cao hơn lãi suất ngân hàng. Tôi nghĩ khi chúng ta hoàn nhập được khoản này thì sẽ làm tăng lợi nhuận của An Cường.
8	Cổ đông mã số ACG00231: Trước tác động của thuế quan từ Mỹ, ban lãnh đạo có ý định sẽ điều chỉnh kế hoạch kinh doanh không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Tôi cũng khẳng định là không điều chỉnh. Năm ngoài nhiều cổ đông cũng nói với tôi là tại sao là kế hoạch kinh doanh 2024 lại bằng 2023, bởi vì tôi thấy dù triển vọng kinh doanh rất tốt nhưng tôi lường trước việc phải trích lập dự phòng nên tôi xây dựng kế hoạch 2024 bằng 2023. Năm nay Công ty cũng phải trích lập thêm dự phòng và trước tình hình biến cố thuế quan từ Mỹ, chúng ta sẽ bù đắp bằng các thị trường như Nhật, Canada, Lào, Campuchia, Trung Đông, và có thể là Hồng Kông (Trung Quốc). Nên chúng tôi sẽ không điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, chúng tôi vẫn tự tin là sẽ đạt được mục tiêu trong năm 2025.
9	Cổ đông mã số ACG00846: Thị trường Mỹ dự kiến sẽ như thế nào sau khi hết thời hạn 90 ngày tạm hoãn áp dụng thuế đối ứng? Công ty có phương án giảm thiểu rủi ro nào không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Thực ra chúng tôi không thể nói được điều gì về vấn đề này. Cách đây vài ngày, sau khi trao đổi với một số nguồn thông tin thì khả năng cao chúng ta sẽ được gia hạn thêm thời gian hoãn áp dụng thuế, khoảng thêm 60 ngày. Sau đó chúng ta sẽ đàm phán vòng 2, tình hình có vẻ khả quan. Như đã nói, chúng ta hy vọng sẽ đàm phán được mức thuế 15%-20%. Tôi cũng đã trao đổi với các đối tác Mỹ thì mức thuế 15-20% vẫn có thể làm được, dù không tốt bằng trước đây. 25% thì sẽ hơi khó khăn, 20% vẫn ổn để làm và tốt nhất là 15%. Chúng ta hy vọng Chính phủ sẽ

		đảm phán khả quan. Nên quý vị cũng không cần phải quá hoang mang về vấn đề này. Thực tế thì thị trường Mỹ cũng rất cần chúng ta.
10	Cổ đông mã số ACG00239: Xin An Cường chia sẻ góc nhìn về trạng thái của thị trường bất động sản, xây dựng tại Việt Nam hiện nay. Và tác động đến triển vọng của An Cường?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Mấy năm qua cực kỳ khó khăn đối với chúng ta. Nếu bất động sản không bị đóng băng và đại dịch Covid-19 không diễn ra, doanh thu của An Cường đã có thể ghi nhận doanh thu 5.000-7.000 tỷ và lợi nhuận có thể đạt hàng nghìn tỷ. Bất động sản hiện tại đã có tín hiệu tốt trở lại và điều này sẽ giúp công ty tăng trưởng rất lớn. Những năm gần đây chúng ta gần như mất nguồn thu từ bất động sản, chúng ta bù lại bằng bán lẻ và xuất khẩu. Bây giờ khi xuất khẩu khó khăn thì mảng bất động sản quay lại. Tôi cảm thấy đây là một điều may mắn. Vừa rồi Chính phủ cũng cho thấy một con số là cả nước có 360 tỷ USD giá trị bất động sản bị tồn đọng, ách tắc cần được tháo gỡ. Tôi tin rằng Chính phủ và Quốc hội đợt này sẽ tháo gỡ rất triệt để. Như tôi đã đề cập, từ đầu năm đến nay An Cường chào hàng vào các dự án tăng chóng mặt. Điểm rơi cho nhu cầu nội thất An Cường sớm nhất sẽ là vào cuối 2025 hoặc 2026-2027 nếu bây giờ thị trường bất động sản nóng lên. Tôi hy vọng chúng ta mất cái này thì sẽ có cái kia để bù vào.
11	Cổ đông mã số ACG00231: Công ty trong gần một thập kỷ qua chỉ loanh quanh mức lãi khoảng 500 tỷ đồng, Công ty có suy nghĩ cần tìm một lối ra khác biệt để tạo tăng trưởng hay không, thay vì chỉ gần như dậm chân tại chỗ một thập kỷ vừa qua.	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Định hướng của chúng tôi là trở thành công ty có lợi nhuận nghìn tỷ, và doanh thu ghi nhận 500 triệu – 1 tỷ USD. Nhưng 05 năm gần đây có quá nhiều khó khăn xảy ra: ngành bất động sản gần như sụp đổ, dịch Covid-19... Đối với hoạt động sản xuất thì những năm gần đây thực sự khó khăn. Tôi hy vọng mọi người có thể thông cảm cho khó khăn của

	Cổ đông mã số ACG00642: Tình hình kinh doanh của ACG từ khi lên sàn tới giờ doanh thu thì loanh quanh 4 ngàn tỷ và lợi nhuận sau thuế thì loanh quanh 400-500 tỷ, Ban lãnh đạo có giải pháp gì để tăng trưởng? Cụ thể là đến khi nào ACG mới có thể đạt con số lợi nhuận sau thuế khoảng 1.000 tỷ?	chúng tôi. Bản thân chúng tôi cũng muốn tăng trưởng, không ai trong chúng tôi muốn dậm chân tại chỗ. Thực tế, chúng tôi cũng còn rất nhiều kế hoạch lớn: liên doanh với nước ngoài, xây thêm nhà máy và một vài kế hoạch khác nữa. Tôi tin rằng khi mà thị trường bất động sản ấm lên và thị trường Mỹ quay trở lại thì An Cường sẽ phát triển hơn, doanh thu tăng trưởng 20-30% mỗi năm và lợi nhuận tăng trưởng 20% mỗi năm thì chúng tôi hoàn toàn làm được nếu thị trường quay lại như xưa. Còn với tình hình thực tế mấy năm vừa qua, việc sống sót được và có lợi nhuận được 400-500 tỷ mỗi năm, duy trì sức khỏe tài chính với vốn chủ sở hữu và lượng tiền mặt lớn thì cũng nên cho chúng tôi một lời khen.
12	Cổ đông mã số ACG00231: Xin ban lãnh đạo đánh giá khả năng và thời gian thu hồi khoản nợ Novareal. Còn những khoản phải thu khó đòi với đối tác lớn nào khác không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Hiện nay chỉ có khoản phải thu lớn nhất là từ Novareal. Trong đó, tiền gốc còn 250 tỷ, tiền lãi khoảng 150 tỷ thì tôi đã đàm phán để nhận về 13 căn shophouse đổi với phần lãi, phần gốc thì sẽ giãn lại 2-3 năm và sẽ được trả dần. Tôi tin là chúng ta sẽ thu hồi được phần này, nhưng không phải bằng tiền mà là bằng bất động sản. Đối với dự án Novaworld Phan Thiết, tôi đã trao đổi và tìm hiểu với phía địa phương, ngân hàng tài trợ dự án thì được biết pháp lý dự án rất tốt. Khoảng tháng sau là dự án này sẽ có chứng từ nộp thuế, nên tôi tin khoản đầu tư này chúng ta sẽ chỉ lỗ một chút, chứ không bị mất vốn. Tôi tin và xin khẳng định như vậy, trừ trường hợp họ phá sản. Còn lại những khoản nợ nhỏ thì gần như chúng ta đã giải quyết xong, kể cả khoản phải thu từ Hưng Thịnh. Dư nợ của Hưng Thịnh khoảng 90 tỷ thì năm ngoái họ đã thanh toán 10 tỷ, còn lại 80 tỷ. Vừa rồi, Hưng Thịnh cũng ký kết với chúng ta một hợp đồng thi công nội thất trị giá

		90 tỷ, thanh toán ngay do ngân hàng tài trợ. Họ cũng cam kết mỗi năm sẽ thanh toán cho chúng ta khoảng chục tỷ. Như vậy, khoản đó coi như đã giải quyết xong. Nhìn chung, tình hình cơ bản là ổn.
13	Cổ đông mã số ACG01153: Triển vọng bán hàng qua kênh dự án với tình hình bất động sản khu vực phía Bắc đang hồi phục?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Như đã đề cập, bất động sản bắt đầu phục hồi và tôi nghĩ sẽ bùng nổ nhu cầu đối với sản phẩm nội thất vào năm 2026 – 2027. Đó sẽ là cơ hội lớn cho An Cường. Các dự án đang được tái khởi động thì nhu cầu nội thất sớm nhất sẽ phát sinh vào cuối 2025. Khi bất động sản quay trở lại thì chúng ta sẽ thịnh vượng như xưa. Các dự án lớn như dự án của Vingroup ở Cần Giờ, Long An, Ecopark... sẽ là một cơ hội rất lớn cho chúng ta.
14	Cổ đông mã số ACG00642: Tôi được biết ĐHCD 2024 đã thông qua: chuyển toàn bộ khoảng 35 tỷ trong quỹ đầu tư phát triển qua quỹ khen thưởng phúc lợi. Nhưng tôi thắc mắc lý do tại sao lại làm như vậy vì mỗi năm Công ty đều đã trích riêng cho quỹ khen thưởng phúc lợi rồi? Làm như thế có đang không hài hoà giữa lợi ích cổ đông và người lao động hay không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Quỹ đầu tư phát triển đã trích nhưng không dùng vì các thiết bị máy móc, phần mềm nội bộ của An Cường đã khá chuẩn chỉnh, không cần thiết phải dùng đến quỹ Đầu tư phát triển. Nên chúng tôi đã chuyển phần quỹ đó sang quỹ Khen thưởng phúc lợi, vì đối với chúng tôi, người lao động là nguồn lực của Công ty, cực kỳ quan trọng. Với gần 3.000 nhân sự, chuyển sang 35 tỷ thì mỗi người được thêm khoảng 10 triệu. Ngoài khoản tiền lương tháng 13, thì dịp Tết tôi muốn khoản tiền này trở thành khoản thưởng thêm để kích thích ý thức trong công việc của CBCNV, hoặc thưởng KPI. An Cường đang xây dựng hệ thống KPI và áp dụng rất hiệu quả. Tôi nhận thấy khoản đầu tư này cho người lao động cực kì có ích.

15	Cổ đông mã số ACG00642: Tình hình bất động sản đang chuyển biến tích cực vậy dự án hợp tác với Công ty Thắng Lợi khi nào triển khai? Khi triển khai sẽ đóng góp bao nhiêu lợi nhuận cho ACG?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Hiện nay, tổng giá trị đầu tư của An Cường vào Thắng Lợi khoảng 520 tỷ. Vừa rồi, có một đơn vị hỏi mua lại khoản đầu tư này với giá 800 tỷ, tương đương mức lợi nhuận gần 300 tỷ. Chúng ta chỉ bán 5%, hợp đồng chuyển nhượng đã được ký kết và sắp tới chúng ta có thể ghi nhận khoảng 37 tỷ lợi nhuận từ khoản đầu tư vào Thắng Lợi. Dự án của Thắng Lợi vừa rồi đã được tỉnh Long An phê duyệt. Với 6.000 căn hộ chúng tôi xây dựng, thì theo dự phóng, lợi nhuận có thể ghi nhận hơn 2.000 tỷ. Với 30% sở hữu, An Cường có thể ghi nhận khoảng 750 tỷ. Với căn hộ có mức giá 30 triệu/m², tôi nghĩ chỉ cần 02 tháng là bán xong dự án. Chúng ta vừa bán 5% cổ phần sở hữu tại Thắng Lợi và sẽ ghi nhận khoản lợi nhuận 37 tỷ ngay trong quý 2/2025. Nếu chúng ta bán toàn bộ cổ phần sở hữu sẽ ghi nhận gần 300 tỷ lợi nhuận, cộng với 420 tỷ lợi nhuận theo kế hoạch kinh doanh thì tổng lợi nhuận cho năm 2025 có thể đạt hơn 700 tỷ. Tôi đánh giá đây là một khoản đầu tư rất thành công.
16	Cổ đông mã số ACG00642: Sau dự án của Công ty Thắng Lợi, tôi mong muốn ACG tập trung phát triển ngành nghề cốt lõi của mình.	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: An Cường dĩ nhiên sẽ tập trung vào hoạt động cốt lõi của mình, chúng ta sẽ không đầu tư ngoài ngành. Lý do đầu tư vào dự án Thắng Lợi là vì chúng ta muốn đồng hành cùng chủ đầu tư để đưa các gói nội thất vào dự án. Tuy nhiên, không may là ngành bất động sản lại gặp khó ngay khi chúng ta đầu tư vào Thắng Lợi. Mô hình đầu tư này là tôi học hỏi từ các thị trường Nhật Bản, Australia, Mỹ, chứ không phải chúng ta đầu tư ngoài ngành. Tôi muốn khẳng định và cam kết là chúng ta luôn luôn tập trung vào ngành nghề cốt lõi.

17	Cổ đông mã số ACG00896: Thị phần của ACG hiện tại là bao nhiêu, và giải pháp nâng cao thị phần cạnh tranh với hàng chất lượng thấp, giá rẻ?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Thị trường gỗ công nghiệp rất lớn, nếu tính trên thị trường gỗ công nghiệp nói chung thì thị phần An Cường khoảng 10%. Nhưng ở phân khúc trung cao cấp thì An Cường nắm trên 50% thị phần. Chúng ta cũng bám theo thị trường trung, cao và cao cấp thay vì thị trường cấp thấp do đặc tính thị trường cấp thấp rất khó để An Cường hoạt động. Chúng ta là thương hiệu lớn, với sản phẩm chất lượng cao nên chỉ tập trung vào phân khúc trung, cao và cao cấp. Trong quý 4 vừa rồi, An Cường hoạt động tối đa để bán hàng nhưng hàng giá rẻ chỉ vận hành 30-40% công suất. Mặt khác, gần đây một số chủ đầu tư làm việc với tôi về việc cung cấp sản phẩm cửa gỗ cho các dự án nhà ở xã hội nhưng tôi từ chối vì điều này sẽ làm ảnh hưởng đến hình ảnh thương hiệu. Chúng ta đã định hình rõ phân khúc thị trường là trung, cao và cao cấp thì sẽ tập trung nguồn lực vào mảng thị trường này, và dứt khoát không làm hàng giá rẻ.
18	Cổ đông mã số ACG01117: Hiện tại cổ phiếu của Công ty giao dịch rất hạn chế, tôi có nhu cầu mua thêm để tích lũy nhưng với thanh khoản hiện tại khó có thể mua nhiều. Cùng đó tỉ lệ chi trả cổ tức hiện tại so với giá ở mức khá thấp, với lợi nhuận và nguồn dư quý công ty có thể tăng tỉ lệ lên khoảng 20%/năm để phù hợp với xu hướng hiện tại không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Cổ phiếu Công ty khá cô đặc, bản thân tôi nắm giữ 51%, hai cổ đông là Sumitomo Forestry và phía VinaCapital cũng nắm gần 40% nữa, chưa kể cán bộ công nhân viên cũng không bán ra nhiều, do đó lượng cổ phiếu ngoài thị trường đầu đó chỉ 5%-7%, nên cũng khá khó cho cổ đông mua thêm. Sắp tới mà khi mà tôi có những thỏa thuận với các quỹ đầu tư về việc tôi không phải nắm quá 51% nữa thì tôi cũng sẽ bán ra một phần để tăng thanh khoản cho cổ phiếu. Về tỷ lệ chia cổ tức thực sự chưa được như kỳ vọng, nhưng nếu so với ngành, và thị trường chung thì vẫn rất tốt, nhất là trong lúc công ty kinh doanh khó khăn, nợ xấu vẫn còn, dòng tiền bị tắc nhưng chúng tôi vẫn

		chia lãi cho cổ đông vài trăm tỷ. Tôi cam kết năm nào cũng chia cổ tức vài trăm tỷ mỗi năm, phần còn lại thì vẫn sẽ giữ lại ở Công ty. Nếu so với lãi suất ngân hàng thì có thể bằng hoặc thấp hơn nhưng lợi nhuận của quý vị vẫn còn giữ ở Công ty. Lợi nhuận giữ lại của Công ty cũng còn khoảng trên dưới 1.000 tỷ. Chúng ta giữ đó để phục vụ hoạt động đầu tư phát triển. Tôi hứa sẽ cố gắng tăng mức lợi tức chia cho cổ đông, để tương đương với lãi suất ngân hàng.
19	Cổ đông mã số ACG00239: Xin lãnh đạo chia sẻ về tầm nhìn của quý vị về An Cường cho 5-7 năm sắp tới?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Tầm nhìn của tôi trong 5-7 năm nữa, An Cường vẫn sẽ hướng đến việc phục vụ khách hàng ở phân khúc trung, cao và cao cấp, cung cấp những sản phẩm gỗ công nghiệp tốt nhất, đẹp nhất cho thị trường. Và sẽ tập trung vào ngành nghề cốt lõi của mình để phát triển bền vững. Chúng ta là thương hiệu quốc gia Việt Nam, nhiều năm rồi chúng ta được bình chọn trong danh sách doanh nghiệp CSI thì chúng ta sẽ đi theo hướng đó, cũng như không đầu tư ngoài ngành. Tôi hy vọng khi thị trường Mỹ ổn định, thị trường xuất khẩu tốt và thị trường bất động sản bùng nổ trở lại thì trong vòng 5-7 năm tới, An Cường sẽ vươn lên rất mạnh.
20	Cổ đông mã số ACG00024: Xin hỏi Ban lãnh đạo về tình hình cạnh tranh giá khốc liệt hiện tại của các hãng MDF Thái Lan hay hàng giá rẻ Trung Quốc, An Cường có mất thị phần không?	Ông Lê Đức Nghĩa – Chủ tịch HĐQT trả lời: Hiện nay hàng của Thái Lan hay hàng Trung Quốc làm rất tệ. Tôi cảm thấy chẳng có gì phải sợ cả bởi vì trong một thị trường như này họ càng làm tệ, càng lộn xộn thì họ càng mất thị phần. Còn thị phần chúng ta không hề mất. Doanh thu quý 1 vẫn tăng 15%. Chúng ta vẫn có sân chơi riêng bởi vì hàng của chúng ta đảm bảo chất lượng, đảm bảo tiêu

		chí an toàn sức khỏe cho con người. Chúng ta tập trung vào phân khúc thị trường của mình, hàng của An Cường còn hướng đến thị trường quốc tế chứ không chỉ riêng ở Việt Nam. Ngành nghề nào cũng có cạnh tranh, không chỉ riêng ngành gỗ, nhưng chúng ta có lối đi riêng, có cách làm chuẩn, sản phẩm tốt thì chúng ta vẫn có chỗ đứng tốt và bán được hàng.
--	--	---

