

Số: 433 /TXM-KTTKTC

Huế, ngày 17 tháng 3 năm 2026

V/v các biện pháp và lộ trình khắc phục
tình trạng chứng khoán bị cảnh báo

Kính gửi: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội

Công ty cổ phần Vicem Thạch cao Xi măng xin gửi lời cảm ơn và sự hợp tác của quý Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) trong thời gian qua;

Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14; Luật số 56/2024/QH15 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Nghị định số 155/2020/NĐ-CP, ngày 31/12/2020 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định số 245/2025/NĐ-CP;

Căn cứ Quyết định số 130/QĐ-SGDHN, ngày 27/02/2026 của HNX về việc duy trì diện bị cảnh báo đối với cổ phiếu TXM của Công ty cổ phần Vicem Thạch cao Xi măng.

Công ty cổ phần Vicem Thạch cao xi măng (viết tắt là “Công ty”) báo cáo và công bố thông tin kèm theo biện pháp và lộ trình khắc phục tình trạng chứng khoán TXM của Công ty bị duy trì diện cảnh báo và bị kiểm soát (do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025 là số âm), như sau:

* Các chỉ tiêu chính năm 2025:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Năm 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	41,127	78,106	48,344	42,702	210,279
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	0,082	0,133	0,141	0,199	0,555
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	0,082	0,133	0,141	0,199	0,555
4	Lợi nhuận lũy kế	Tỷ đồng	(5,312)	(5,180)	(5,039)	(4,840)	(4,840)

Năm 2025, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty tuy đã có sự phát triển, ổn định so với năm 2024. Các chỉ tiêu chính Kế hoạch kinh doanh năm 2025 (sản lượng tiêu thụ thạch cao, doanh thu) đều đạt kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên tình hình kinh doanh của Công ty trong năm 2025 vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn do ngành vật liệu xây dựng nói chung và sản xuất xi măng nói riêng những năm gần đây sản lượng sản xuất, tiêu thụ và doanh thu đều giảm sút; thị trường bất động sản vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục dẫn đến các công trình, dự án chậm triển khai, hoãn tiến độ do khó khăn về nguồn vốn, giải ngân vốn đầu tư còn chậm; ảnh hưởng đến tiến độ xây dựng tại nhiều khu vực dẫn đến nhu cầu xi măng trong nước sụt giảm; do áp lực cạnh tranh từ thị trường, giá bán thạch cao có xu hướng giảm dần qua các năm, điều này đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Do các điều kiện khách quan nêu trên, lợi nhuận kinh doanh năm 2025 là 0,555 tỷ đồng nhưng chưa bù được lỗ lũy kế, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tại ngày 31/12/2025: Lỗ 4,840 tỷ đồng.



Trên cơ sở dự báo tình hình SXKD, Công ty xây dựng lộ trình và một số biện pháp trong thời gian tới như sau:

1. Về kinh doanh thạch cao

- Cấu trúc lại cơ cấu sản phẩm giữa thạch cao Tự nhiên với thạch cao Nhân tạo đem lại hiệu quả cho Công ty, đồng thời đáp ứng đầy đủ, kịp thời theo yêu cầu sử dụng thạch cao nhân tạo của các Nhà máy xi măng.

- Cấu trúc lại các nguồn hàng đối với cả Thạch cao tự nhiên và thạch cao nhân tạo, làm việc với các đơn vị cung cấp/vận chuyển để có cơ chế, chính sách phù hợp với thị trường, đảm bảo hài hòa lợi ích giữa các bên.

- Bám sát tình hình kho bãi, tăng cường nhập tối đa sản lượng; linh hoạt, chủ động trong điều phối để đáp ứng đầy đủ các đơn hàng cho các Nhà máy.

- Tập trung rà soát cắt giảm khâu trung gian trong chuỗi từ đầu nguồn cấp hàng đến các điểm giao hàng để tăng hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

- Bám sát để tham gia chào giá, đấu thầu cung cấp thạch cao các loại cho các nhà máy trong và ngoài VICEM.

- Tiếp tục tham gia chào giá, đấu thầu tại tất cả các đơn vị thành viên VICEM để có hợp đồng/đơn hàng cung cấp trong năm 2026.

- Tăng cường khai thác thêm các đơn hàng nhu cầu xã hội, tổ chức mua/bán và cấp hàng khi điều kiện cho phép.

2. Về kinh doanh xi măng

- Công ty xác định sản lượng, thị phần đến địa bàn từng huyện, trên cơ sở đó xây dựng chính sách bán hàng đến từng nhà phân phối, cửa hàng VLXD, trên từng địa bàn, đảm bảo phát huy tối đa hiệu quả, hiệu lực của chính sách.

- Phối hợp với nhà sản xuất Vicem Bim Sơn triển khai chương trình tháng, quý, năm nhằm thúc đẩy sản lượng tiêu thụ, theo hướng tạo động lực cho nhà phân phối, cửa hàng, đảm bảo kích thích khi nhận hàng.

- Công ty triển khai các chương trình tích lũy điểm dành cho Nhà phân phối và hệ thống cửa hàng từ đầu năm nhằm tạo động lực bán hàng trong năm 2026.

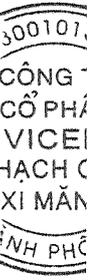
- Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện và triển khai các chính sách bán hàng phù hợp đối với từng Nhà thầu và các công trình chìa khóa trao tay, nhằm nâng cao hiệu quả công tác bán hàng và mở rộng thị phần đối với nhóm khách hàng mục tiêu này.

- Đối với các công trình, dự án: Chủ động tiếp cận, làm việc với các chủ đầu tư và nhà thầu để đưa xi măng dân dụng vào phục vụ các dự án trên địa bàn, qua đó gia tăng sản lượng tiêu thụ.

- Đối với xi măng rời: Chủ động tiếp cận các trạm trộn bê tông trên địa bàn nhằm mở rộng thị trường và gia tăng sản lượng tiêu thụ xi măng rời.

3. Công tác khác:

+ Tiết giảm tối đa các chi phí quản lý, chi phí lưu thông; đổi mới, tăng cường công tác quản trị Công ty.



+ Tiếp tục khai thác tài sản cố định hiện có của Công ty (cho thuê kho, nhà cửa, vật kiến trúc ...) để tăng nguồn thu.

+ Tăng cường công tác thu hồi công nợ bán hàng để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh, tiết giảm chi phí sử dụng vốn.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- UBCKNN (b/c);
- Công bố thông tin;
- Lưu: KTTKTC, VT. 



GIÁM ĐỐC

Lê Đình Thắng



No. 433 /TXM-KTTKTC

Hue, 17 March 2026

Regarding the measures and the remedial
plan for securities being put under alert

To: Hanoi Stock Exchange

Vicem Gypsum and Cement Joint Stock Company would like to express our gratitude for the cooperation of the Hanoi Stock Exchange (HNX) over the past period;

Pursuant to Securities Law No. 54/2019/QH14; Law No.56/2024/QH15 amending and supplementing a number of articles of the Securities Law;

Pursuant to Decree No. 155/2020/NĐ-CP dated 31/12/2020 of the Government elaborating a number of articles of the Securities Law as amended and supplemented by Decree No. 245/2025/NĐ-CP;

According to Decision No. 130/QĐ-SGDHN, dated 27/02/2026 of HNX regarding the situation of securities being put under alert for TXM shares of Vicem Gypsum and Cement Joint Stock Company.

Vicem Gypsum and Cement Joint Stock Company (“the Company”) hereby reports and discloses information, along with measures and remedial plan for the situation of the Company's TXM securities remaining under alert and being controlled (due to negative retained earnings as of 31/12/ 2025), as follows:

* Main indicators in 2025:

No.	Indicators	Unit	Quarter I	Quarter II	Quarter III	Quarter IV	Year 2025
1	Total revenue	Billion VND	41,127	78,106	48,344	42,702	210,279
2	Pre-tax profit	Billion VND	0,082	0,133	0,141	0,199	0,555
3	After-tax profit	Billion VND	0,082	0,133	0,141	0,199	0,555
4	Accumulated profit	Billion VND	(5,312)	(5,180)	(5,039)	(4,840)	(4,840)

In 2025, the Company's production and business situation showed development and stability compared to 2024. The main targets of the 2025 Business pPlan (gypsum consumption volume, revenue) were all met. However, the Company's business situation in 2025 still faced many difficulties because the construction materials industry in general, and cement production in particular, have experienced a decline in production volume, sales, and revenue in recent years; the real estate market still shows no signs of recovery, leading to delays and postponements of construction projects due to difficulties in securing funding and slow disbursement of investment capital; this affected construction progress in many areas, leading to a decrease in domestic cement demand; and due to market competition, the selling price of gypsum has tended to decrease over the years, significantly impacting the Company's business performance.



Handwritten signature in blue ink.

Due to the aforementioned objective conditions, the business profit of 0,555 billion VND in 2025 is insufficient to offset accumulated losses, the retained earnings as of 31/12/2025 were a loss of 4,840 billion VND.

Based on the forecast of production and business conditions, the Company has developed a remedial plan and several measures for the coming period as follows:

1. In gypsum business

- Restructure the product structure between natural and artificial gypsum to improve the Company's business efficiency, while fully and promptly meeting the artificial gypsum requirements of cement factories.

- Negotiate with suppliers/transporters to have mechanisms and policies suitable to the market, ensuring harmony of interests between parties.

- Closely follow the warehouse situation, proactively coordinating to fully meet factories' orders.

- Focus on reviewing and reducing intermediaries in the supply chain from the source of supply to delivery points to increase business efficiency for the Company.

- Closely monitor and participate in bidding for the supply of various types of gypsum to factories inside and outside VICEM.

- Continue participating in bidding and tendering of all VICEM member units to secure contracts/orders for supply in 2026.

- Strengthen efforts to exploit additional orders for social needs, organize purchasing/selling and supplying goods when conditions permit.

2. In cement business

- The Company determines production volume and market share in each district, and based on that, develops sales policies for each distributor and building materials store in each area, ensuring maximum effectiveness and efficiency of the policies.

- Coordinates with the Vicem Bim Son manufacturer to implement monthly, quarterly, and annual promotions to boost sales volume, aiming to create incentives for distributors and stores, ensuring encouragement upon receiving goods

- The Company implements point accumulation programs for distributors and stores from the beginning of the year to create sales incentives in 2026.

- Continues to develop, refine, and implement appropriate sales policies for each contractor and turnkey project, aiming to improve sales efficiency and expand market share with this target customer group.

- For constructions, projects: Proactively approach and negotiate with investors and contractors to bring civil cement into projects in the area, thereby increasing consumption volume.

- For bulk cement: Proactively approach concrete mixing plants in the area to expand the market and increase bulk cement consumption volume.

3. In other business:

1073
NG T
PHÁ
CEN
CH C
MĂN
PHC

l Sh

+ Minimize management and distribution costs; innovate and strengthen the Company's governance.

+ Continue to utilize the Company's existing fixed assets (warehouse rentals, buildings, structures...) to increase revenue.

+ Strengthen efforts to recover outstanding sales debts to supplement working capital for business operations and reduce capital costs.

Best regards./.

Recipients:

- As above;
- SSC (report);
- Information disclosure;
- Archive: Finance and Accounting Department, Documentation Officer.



DIRECTOR

Le Dinh Thang

