



VINH HOAN

CTCP Vĩnh Hoàn (HOSE: VHC)

Sáng 05/05/2026, CTCP Vĩnh Hoàn đã tổ chức thành công Đại hội cổ đông Thường niên tại Khách sạn The Reverie Saigon – Tòa nhà Times Square, Thành phố Hồ Chí Minh. Dưới đây là một số điểm nhấn chính trong kỳ họp:

Hoạt động kinh doanh năm 2025

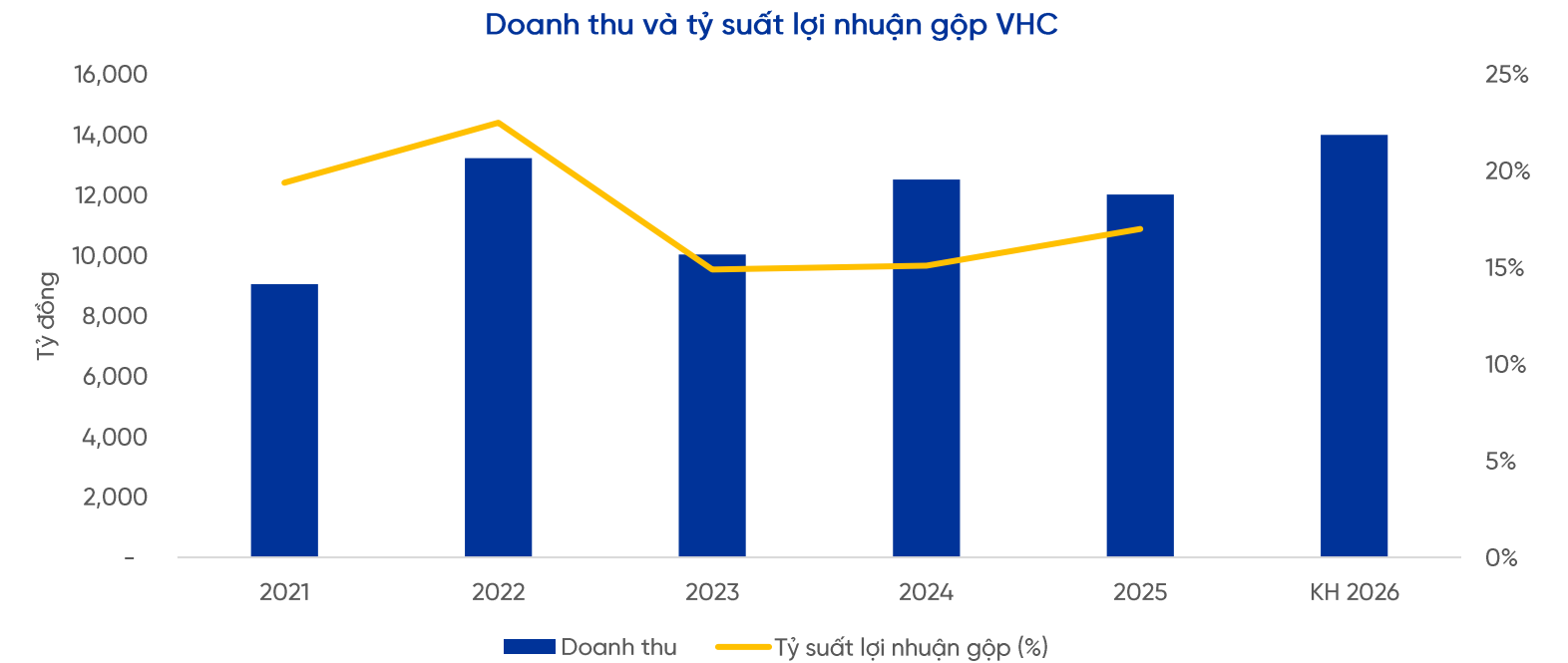
- Năm 2025, Vĩnh Hoàn ghi nhận doanh thu thuần 12.021 tỷ đồng, lợi nhuận ròng đạt 1.418 tỷ đồng. So với năm 2024, doanh thu của doanh nghiệp sụt giảm 11% do yếu tố khách quan toàn ngành.
- Song, lợi nhuận VHC lại tăng 15,7%, và biên lợi nhuận gộp cũng trong xu hướng cải thiện, phản ánh vị thế dẫn đầu thị trường và sự hoàn thiện chuỗi giá trị của doanh nghiệp.

Kế hoạch kinh doanh năm 2026

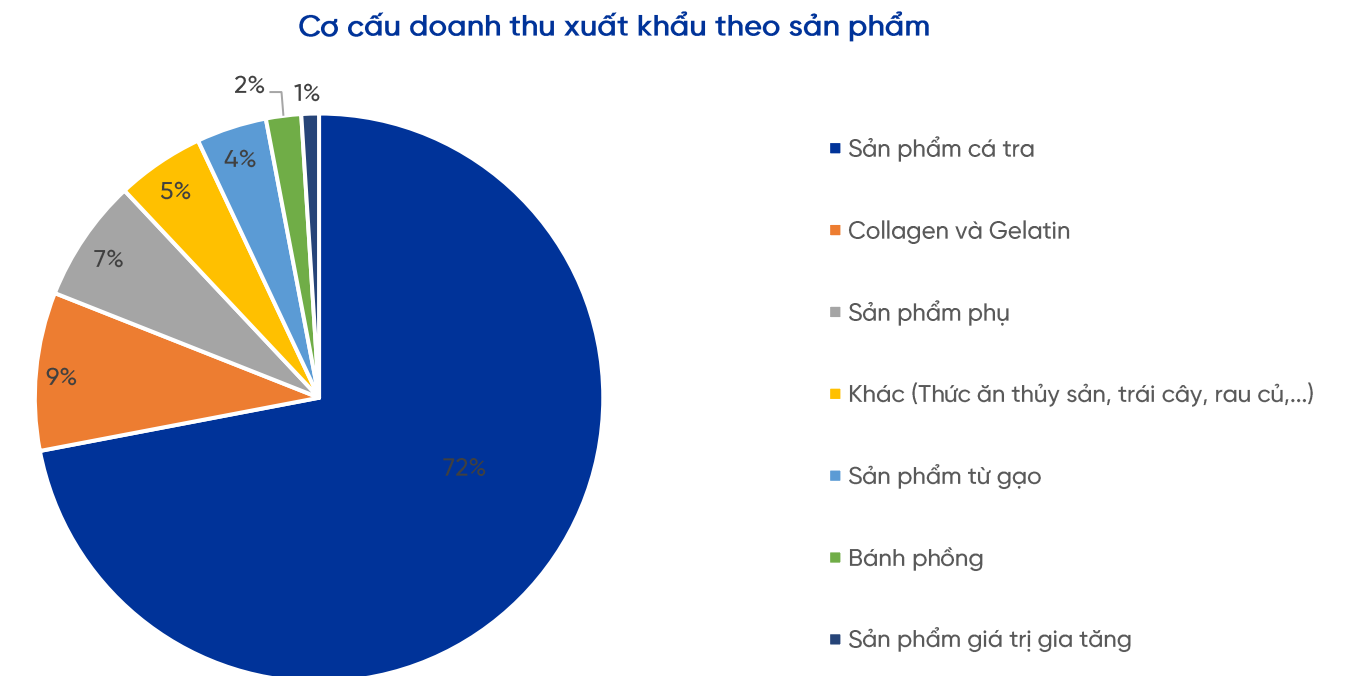
- Bước sang năm 2026, mặc dù vẫn còn lo ngại về nhu cầu tại các thị trường xuất khẩu chính, VHC vẫn đặt mục tiêu doanh thu hợp nhất đạt 14.000 tỷ đồng, tăng 16% so với thực hiện năm trước. Lợi nhuận sau thuế thuộc về cổ đông công ty mẹ đạt 1.600 tỷ đồng, tăng 13%.
- Khi được hỏi về tình hình kinh doanh mảng cá rô phi, Bà Nguyễn Ngô Vi Tâm - Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc trình bày: "Công ty chưa đưa cá rô phi vào cơ cấu doanh thu và lợi nhuận năm 2026 do vẫn còn chiếm tỷ trọng nhỏ. Công ty vẫn tập trung vào các mảng chủ lực là cá tra và sẽ cập nhật khi định hướng rõ ràng."

Triển vọng chung 3 quý còn lại năm 2026

- Dẫn lời Bà Nguyễn Ngô Vi Tâm: "Sản lượng và giá bán cá tra quý I đều tăng so với cùng kỳ. Giá bán điều chỉnh phản ánh chi phí sản xuất tăng, nhưng biên lợi nhuận cũng tăng, cho thấy mức độ chủ động nguồn nguyên liệu tốt hơn so với cùng kỳ năm trước."
- Trong các quý còn lại năm 2026, chi phí nuôi dự kiến tiếp tục tăng, do đó công ty sẽ tập trung vào kiểm soát cá giống. Dù chi phí nuôi tăng, mức này vẫn thấp hơn so với mua ngoài, qua đó tạo cơ sở để hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2026.



Nguồn: VHC



Nguồn: VHC

CTCP Vĩnh Hoàn (HOSE: VHC)

Giải đáp thắc mắc cổ đông:

Triển vọng thị trường Mỹ đến hết 2026

- Sau giai đoạn căng thẳng thuế quan, hiện tại tồn kho cá tra của Mỹ đang ở mức thấp nên nhu cầu nhập hàng sẽ cao. Đồng thời, nguồn cung cá tra tại Việt Nam đang thiếu hụt, nên Vĩnh Hoàn sẽ có sự phục hồi đơn hàng tốt từ đây đến cuối năm.
- Mỹ vẫn là thị trường hàng đầu của VHC nhưng công ty vẫn tìm kiếm thêm các thị trường mới và theo dõi sát các thị trường tiềm năng như Trung Quốc, miễn là đối tác sẵn sàng chia sẻ tầm nhìn với Vĩnh Hoàn và trả mức giá phù hợp với chất lượng hàng đầu.

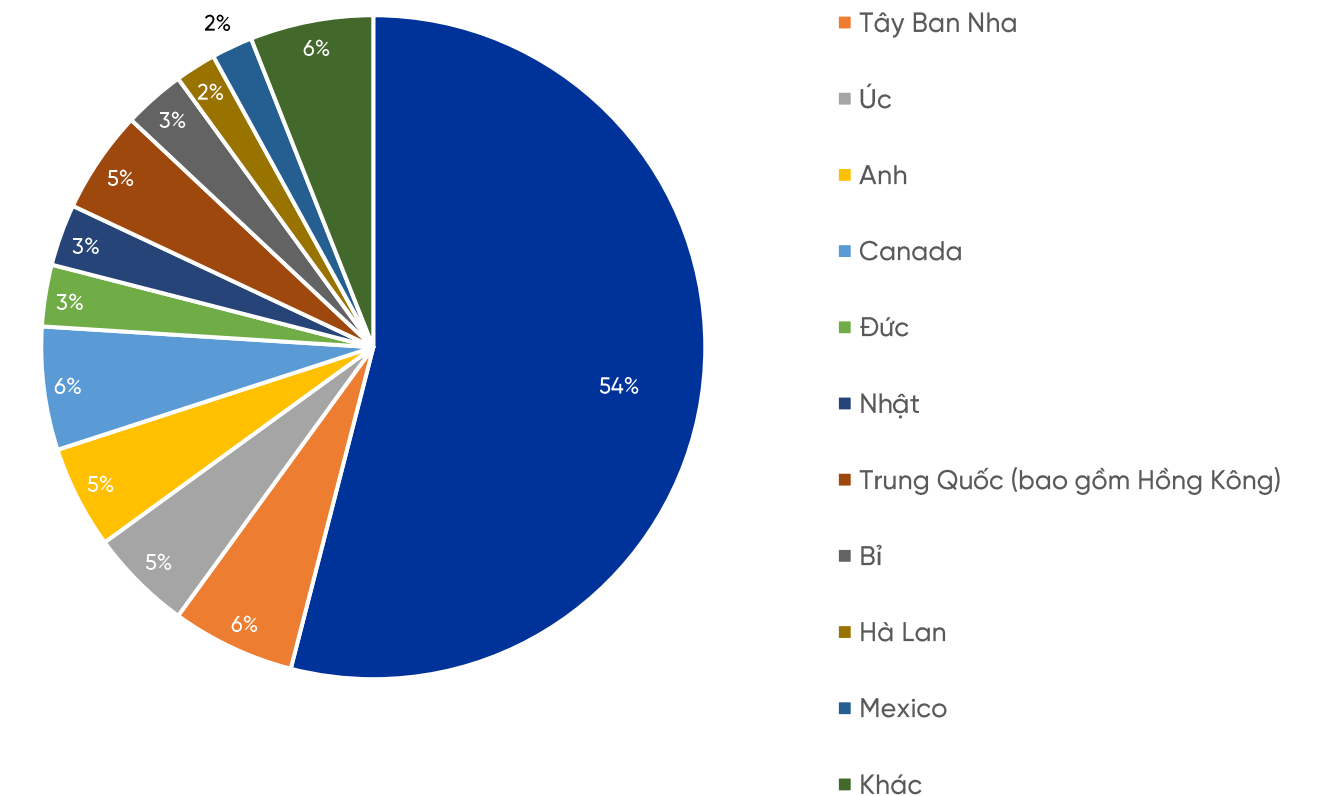
Tiềm năng mảng Cá Tra

- Trong bối cảnh nguồn cung các loài cá thịt trắng chủ lực ở Đại Tây Dương như cá cod (cá tuyết) đã sụt giảm hai con số liên tiếp ba năm, cá tra vẫn là loại cá thịt trắng có khả năng cạnh tranh tốt nhất. Điều này là bởi cá tra có nguồn cung ổn định và ít chịu biến động giá.
- Đặc biệt, xu hướng ưu chuộng các sản phẩm giá trị gia tăng từ cá tra như cá tẩm bột và collagen vẫn có triển vọng khả quan. Việc mở rộng sang các mảng khác như chế phẩm từ gạo, và trái cây, không phải do cá tra hết dư địa, mà nhằm bổ sung giá trị cộng thêm. Tóm lại, chiến lược của công ty vẫn là lấy cá tra làm cốt lõi.

Tiềm năng mảng Cá Rô Phi

- Công ty đã nghiên cứu tiềm năng mảng cá rô phi từ 20 năm trước, tuy nhiên chưa tìm được thời điểm phù hợp để tham gia. Hiện tại, với diễn biến thuế quan của Mỹ gây sức ép lên Trung Quốc – đất nước xuất khẩu cá rô phi lớn nhất thế giới, Việt Nam đang đứng trước cơ hội lớn.
- VHC đã tiến hành nuôi thử nghiệm và đánh giá cá rô phi Việt Nam có chất lượng tốt, thậm chí là "ngon hơn" cá rô phi Trung Quốc. Tuy nhiên, VHC sẽ triển khai từng bước để đảm bảo kiểm soát hiệu quả vì đây là chiến lược phát triển bền vững dài hạn, không thể chỉ dựa vào lợi thế về thuế quan nhất thời.

Tỷ trọng thị trường cá tra của VHC năm 2025



Nguồn: VHC

MIỄN TRÁCH: Các thông tin và dự báo trong báo cáo này được dựa trên các nguồn thông tin mà BMSC cho là đáng tin cậy. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác và hoàn chỉnh của các thông tin này. Toàn bộ quan điểm và nhận định trong báo cáo này đều là quan điểm cá nhân của người phân tích dựa trên cơ sở phân tích chi tiết, cẩn thận hợp lý, và phù hợp với thời điểm đưa ra báo cáo này. Các quan điểm này có thể được thay đổi mà không cần báo trước. Báo cáo này được đưa ra không nhằm mục đích khuyến nghị hay quảng cáo việc mua/bán bất cứ cổ phiếu nào. BMSC không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại nào đối với việc sử dụng các thông tin, phân tích, hay khuyến nghị nào từ báo cáo này. Bản quyền báo cáo này thuộc về BMSC. Mọi sự sao chép, chuyển giao hoặc sửa đổi trong bất kỳ trường hợp nào mà không có sự đồng ý của BMSC đều không được phép.

THÔNG TIN LIÊN HỆ Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Minh – Lầu 3, Tòa nhà Pax Sky, 34A Phạm Ngọc Thạch, P. Võ Thị Sáu, Q.3, TP. HCM
ĐT: +84 28 7306 8686 – Fax: +84 28 3824 7436
Website: <https://www.bmsc.com.vn> – Email: info@bmsc.com.vn

Nguyễn Thị Hương Trà
Quản Lý Phòng Đầu Tư – Tự Doanh
tranth@bmsc.com.vn

Phạm Gia Phú
Chuyên Viên Phân Tích
phupg@bmsc.com.vn

Lâm Nhật Huy
Thực tập sinh phòng Phân Tích Đầu Tư