

CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM
IMEXPHARM**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

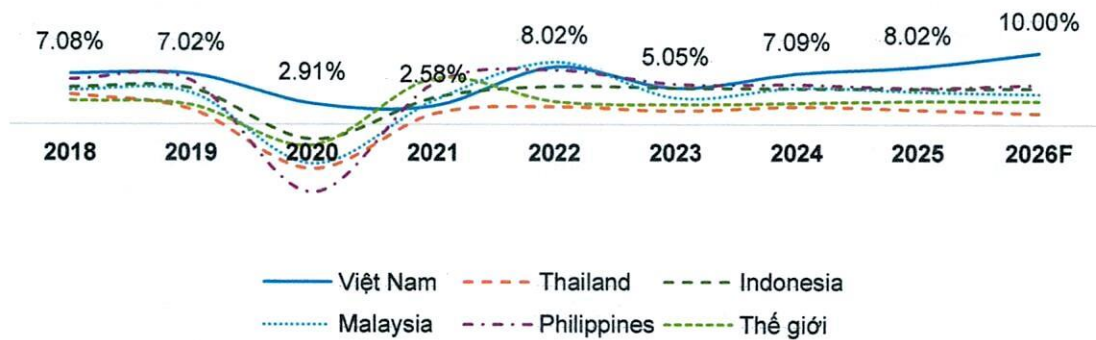
Số: 02 /BC-HĐQT-IMP

Đồng Tháp, ngày 25 tháng 03 năm 2026

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ TÀI CHÍNH NĂM 2025
KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**I. Bối cảnh kinh tế vĩ mô và môi trường kinh doanh ngành dược 2025****1. Vĩ mô thế giới**

Kinh tế thế giới năm 2025 duy trì trạng thái ổn định tương đối khi lạm phát tiếp tục hạ nhiệt và chính sách tiền tệ tại nhiều nền kinh tế lớn chuyển dần sang lập trường trung tính. Tuy nhiên, tăng trưởng vẫn phân hóa do căng thẳng địa chính trị, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng và áp lực nợ công.

Theo IMF, tăng trưởng GDP toàn cầu năm 2025 đạt 3,3%, năm 2026 dự kiến vẫn giữ nguyên. OECD dự báo tăng trưởng GDP của thế giới năm 2026 sẽ chậm lại còn 2,9%, so với mức ước tính 3,2% cho năm 2025; trong đó tốc độ tăng trưởng của kinh tế Mỹ sẽ giảm từ 2% xuống 1,7%, khu vực châu Âu và Trung Quốc đối mặt với áp lực tăng trưởng chậm hơn.

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam và khu vực ASEAN-5 giai đoạn 2018 - 2025 và dự báo 2026

Nguồn: IMF, NSO

Trong bối cảnh đó, ngành dược toàn cầu tiếp tục tăng trưởng ổn định với CAGR trung hạn khoảng 5-8% (theo IQVIA), được dẫn dắt bởi nhu cầu điều trị bệnh mãn tính và già hóa dân số. Tuy nhiên, áp lực kiểm soát chi phí tại các thị trường phát triển và làn sóng hết hạn bằng sáng chế giai đoạn 2025–2030 đang làm gia tăng cạnh tranh trong phân khúc generic và thuốc tương tự sinh học (biosimilar), đồng thời nâng cao yêu cầu về tiêu chuẩn sản xuất và quản trị chuỗi cung ứng.



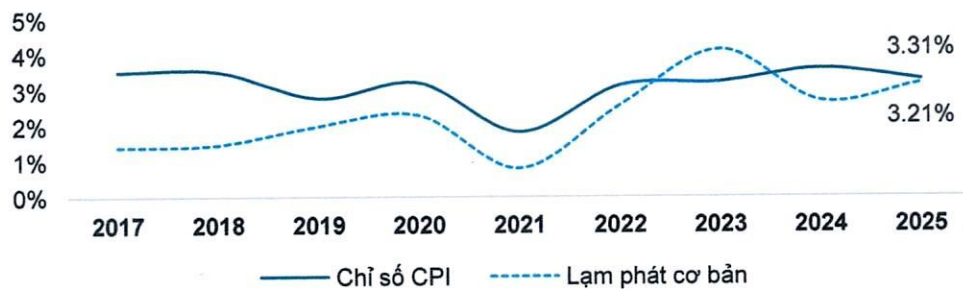
2. Vĩ mô Việt Nam

Trong năm 2025, Việt Nam ghi nhận mức tăng trưởng GDP 8,02%, thuộc nhóm cao nhất khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Quy mô nền kinh tế đạt khoảng 514 tỷ USD, thu nhập bình quân đầu người đạt 5.026 USD. Lạm phát bình quân được kiểm soát ở mức 3,3%, thấp hơn mục tiêu 4,5%, góp phần ổn định môi trường đầu tư và chi phí vốn. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu vượt khoảng 930 tỷ USD, duy trì vai trò quan trọng của Việt Nam trong chuỗi cung ứng khu vực.

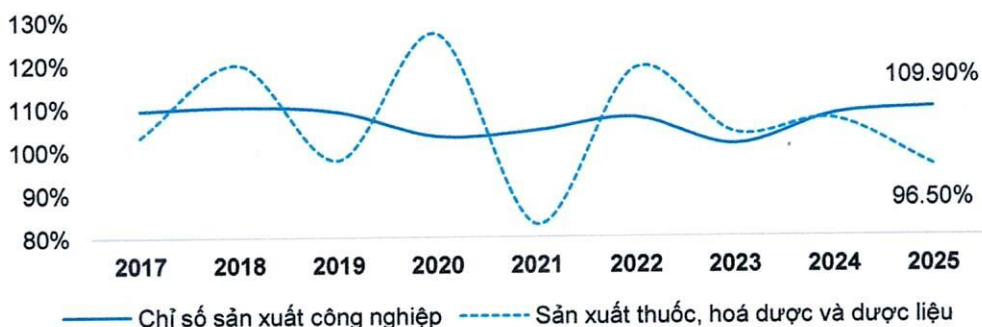
Chính phủ nỗ lực thúc đẩy tư duy của hệ thống chính quyền từ “quản lý” sang “kiến tạo phát triển”, lấy khoa học – công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số làm động lực trung tâm cho tăng trưởng dài hạn. Năm 2026 được xác định là năm mở đầu giai đoạn phát triển mới theo định hướng Đại hội XIV, với mục tiêu tạo đột phá về thể chế, cải thiện môi trường đầu tư và khai thác hiệu quả các động lực tăng trưởng mới.

Trong giai đoạn 2026–2030, Việt Nam đặt mục tiêu duy trì tăng trưởng GDP bình quân khoảng 10%/năm hoặc cao hơn, hướng tới nâng GDP bình quân đầu người lên khoảng 8.500 USD vào năm 2030. Song song đó, cơ cấu kinh tế được định hướng theo chiều sâu, với mục tiêu tỷ trọng công nghiệp chế biến – chế tạo đạt khoảng 28% GDP và kinh tế số đóng góp khoảng 30% GDP vào năm 2030. Những mục tiêu này phản ánh chiến lược chuyển dịch từ tăng trưởng dựa trên gia công – lắp ráp sang mô hình tăng trưởng dựa trên công nghệ cao, đổi mới sáng tạo và giá trị gia tăng nội địa.

Chỉ số CPI và lạm phát cơ bản Việt Nam giai đoạn 2017 - 2025



Chỉ số sản xuất thuốc, hóa dược và dược liệu so với chỉ số sản xuất công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2017 - 2025



Nguồn: NSO

3. Môi trường kinh doanh ngành Dược Việt Nam năm 2025

Năm 2025, ngành Dược Việt Nam tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực trong bối cảnh nền kinh tế mở rộng và khung thể chế ngày càng hoàn thiện theo hướng minh bạch, chuẩn hóa. Theo IQVIA, giai đoạn 2023–2025, thị trường duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình khoảng ~8%, với doanh số ước đạt ~9 tỷ USD. Tăng trưởng của thị trường không chỉ đến từ mở rộng quy mô tiêu thụ mà còn phản ánh sự dịch chuyển sang các sản phẩm có giá trị cao hơn.

Cơ cấu thị trường tiếp tục nghiêng về kênh bán lẻ (OTC), chiếm khoảng 61% doanh thu và tăng trưởng 7%, được thúc đẩy bởi sự mở rộng của các chuỗi nhà thuốc hiện đại và xu hướng tự chăm sóc sức khỏe. Kênh bệnh viện (ETC) chiếm khoảng 39% doanh thu, tăng trưởng 3% trong bối cảnh độ bao phủ bảo hiểm y tế gia tăng (95,15% dân số), hạ tầng khám chữa bệnh cải thiện và cơ chế đấu thầu tập trung ngày càng chuyên nghiệp. Đáng chú ý, nhu cầu điều trị đang chuyển dịch theo cơ cấu bệnh tật, khi bệnh không lây nhiễm chiếm trên 70% gánh nặng bệnh tật quốc gia, kéo theo gia tăng tiêu thụ thuốc điều trị mạn tính và thuốc chuyên khoa.

Về năng lực cung ứng, hệ thống sản xuất dược trong nước tiếp tục được củng cố và nâng chuẩn. Tính tới cuối năm 2025 cả nước có:

- 266 nhà máy đạt chuẩn WHO-GMP
- 34 nhà máy đạt chuẩn EU-GMP hoặc tương đương
- Số lượng bệnh viện đạt ~1.700, tăng trưởng bình quân khoảng 8%/năm kể từ 2020
- Tổng số lượt khám chữa bệnh BHYT tăng ~5%/năm, chi phí quỹ BHYT chi trả tăng ~11%/năm kể từ 2020

Các chỉ số trên phản ánh sự cải thiện về tiêu chuẩn sản xuất và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dược nội địa, đồng thời cho thấy thị trường chăm sóc sức khỏe trong nước liên tục tăng trưởng, đặt ra yêu cầu cao hơn về quản trị chuỗi cung ứng thuốc trong bối cảnh tỷ lệ tự chủ nguyên liệu hoạt chất (API) nội địa còn rất hạn chế, ngành dược Việt Nam vẫn phụ thuộc lớn vào nguồn nhập khẩu và nhạy cảm với biến động tỷ giá, chi phí logistics và gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu.

Năm 2025 cũng ghi nhận bước tiến quan trọng trong cải cách quản lý nhà nước đối với ngành dược. Việc triển khai Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Dược và ban hành Nghị định số 163/2025/NĐ-CP cùng các Thông tư hướng dẫn đã chuẩn hóa quy trình đăng ký lưu hành, nhập khẩu, kiểm nghiệm và giám sát chất lượng thuốc. Đồng thời, công tác cải cách thủ tục hành chính được đẩy mạnh, với việc rà soát và cắt giảm gần 40% thủ tục hành chính trong lĩnh vực dược, góp phần rút ngắn thời gian xử lý hồ



sơ và giảm chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp. Theo Báo cáo Bộ Y tế, đến hết tháng 11/2025, hệ thống trực tuyến đã tiếp nhận và xử lý 8.378 hồ sơ nhập khẩu thuốc và nguyên liệu, 877 hồ sơ xác nhận nội dung quảng cáo thuốc và 122 hồ sơ đánh giá điều kiện GSP.

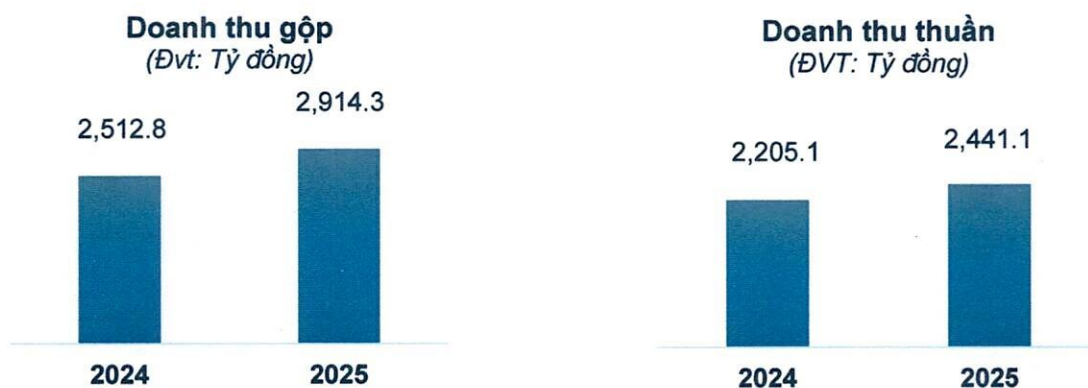
Song song với cải cách thể chế, phương thức quản lý thị trường được chuyển mạnh sang hậu kiểm dựa trên nền tảng số. Kê đơn điện tử, hóa đơn điện tử và truy xuất nguồn gốc bằng mã QR đang chuẩn hóa dữ liệu và nâng cao tính minh bạch trong toàn chuỗi cung ứng. Tỷ lệ thuốc giả được phát hiện giảm xuống mức 0,024% so với mức 0,06% năm 2024, cho thấy hiệu quả của cơ chế giám sát mới, đồng thời góp phần nâng rào cản tuân thủ và thúc đẩy quá trình sàng lọc tự nhiên trong ngành.

II. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025

(ĐVT: Tỷ đồng)

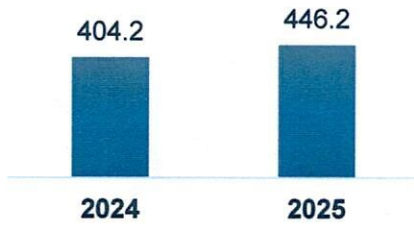
Stt.	Chỉ tiêu	TH 2024	TH 2025	KH 2025	% Tăng giảm	%TH 2025/ KH2025
1	Doanh thu gộp	2.512,8	2.914,3	2.981,0	16,0%	97,8%
2	OTC	1.074,6	1.271,4	1.248,4	18,3%	101,8%
3	ETC	1.377,5	1.540,5	1.634,3	11,8%	94,3%
4	Doanh thu thuần	2.205,1	2.441,1	2.649,0	10,7%	92,2%
5	Lợi nhuận trước thuế	404,2	446,2	493,5	10,4%	90,4%
6	EBITDA	520,8	567,2	635,0	8,9%	89,3%
7	Biên EBITDA	23,6%	23,2%	24,0%	-0,4%	96,7%



Trong năm 2025, doanh thu gộp và doanh thu thuần của Imexpharm ghi nhận tăng trưởng tích cực và vượt trội so với mặt bằng chung của ngành. Doanh thu gộp đạt 2.914,3 tỷ đồng, tăng 16,0% so với năm 2024 và hoàn thành 97,8% kế hoạch, cao hơn đáng kể so với mức tăng trưởng trung bình khoảng 11% của ngành dược nội địa. Doanh

thu thuần đạt 2.441,1 tỷ đồng, tăng 10,7% so với cùng kỳ và hoàn thành 92,2% kế hoạch năm, nhờ vào sự tăng trưởng đồng thời của cả hai kênh ETC và OTC.

Lợi nhuận trước thuế (Đvt: Tỷ đồng)



Lợi nhuận gộp tăng 17,1% so với cùng kỳ, vượt xa mức tăng doanh thu thuần, nhờ kiểm soát giá vốn hàng bán chỉ tăng 6,7%. Kết quả này đến từ nỗ lực quản lý tồn kho hiệu quả, tiếp tục cải thiện công tác lập kế hoạch và đẩy mạnh sản xuất liên tục nhằm tối ưu công suất nhà máy. Nhờ đó, biên lợi nhuận gộp tăng lên 41,0% (so với 38,8% năm 2024), phản ánh hiệu quả sản xuất tích cực, củng cố khả năng sinh lời của Công ty.

Lợi nhuận trước thuế đạt 446,2 tỷ đồng, tăng 10,4% so với năm 2024 và hoàn thành 90,4% kế hoạch năm. Mức tăng trưởng này thấp hơn so với tốc độ tăng của lợi nhuận gộp do trong năm, Công ty đẩy mạnh tái cấu trúc mạng lưới bán hàng, mở rộng độ phủ thị trường và đầu tư cho số hóa vào hầu hết các công đoạn của hoạt động sản xuất kinh doanh, khiến chi phí bán hàng, chi phí quản lý và chi phí chung tăng 22,4% so với cùng kỳ. Tuy vậy, việc duy trì tăng trưởng LNTT hai chữ số cho thấy hiệu quả hoạt động cốt lõi vẫn được bảo toàn, đồng thời phản ánh sự chủ động chấp nhận chi phí ngắn hạn để tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn.

EBITDA (ĐVT: Tỷ đồng)



EBITDA đạt 567,2 tỷ đồng, tăng 8,9% so với năm 2024 và hoàn thành 89,3% kế hoạch năm.

Biên EBITDA năm 2025 đạt 23,2%, giảm nhẹ so với 23,6% của năm 2024 và thấp hơn mức kế hoạch 24,0%, chủ yếu do áp lực chi phí ngắn hạn phát sinh từ việc mở rộng quy mô hoạt động và đầu tư cho hệ thống, nhân sự và công nghệ. Tuy nhiên, Công ty vẫn đảm bảo khả năng kiểm soát chi phí vận hành và hiệu quả sản xuất vẫn được duy trì ở mức ổn định, đồng thời cho thấy định hướng ưu tiên tăng trưởng bền vững thay vì tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn của Công ty.

2. Hiệu suất từng mảng hoạt động

Sản xuất

Sản lượng theo nhà máy (đvsp)

Nhà máy	Sản lượng sản xuất 2025 sv 2024
IMP1	+9%
IMP2	+5%
IMP3	+26%
IMP4	+31%
Tổng cộng	+11%

Sản lượng tiêu thụ và doanh thu từng nhà máy 2025 sv 2024

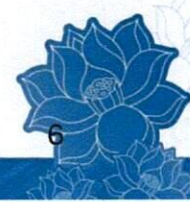


Trong năm 2025, Công ty đã đưa vào vận hành thành công dây chuyền sản xuất bột đông khô (Line 1) tại Nhà máy IMP4 và dây chuyền thuốc bột đa liều tại IMP2, góp phần nâng cao năng lực sản xuất và khả năng đáp ứng thị trường.

Hoạt động sản xuất của Imexpharm tiếp tục được tối ưu theo hướng nâng cao hiệu quả vận hành và kiểm soát chi phí, gắn với chiến lược ưu tiên các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao. Tỷ lệ hao hụt toàn hệ thống được cải thiện so với cùng kỳ, giảm **11,1%** so với hao hụt của năm 2024, phản ánh hiệu quả của việc chuẩn hóa quy trình, áp dụng các cải tiến kỹ thuật và sự ổn định hơn của các dây chuyền mới. Công ty đặt mục tiêu tiếp tục hạ tỷ lệ hao hụt bình quân xuống thấp hơn nữa trong các năm tới, nhằm tối ưu giá vốn và nâng cao biên lợi nhuận. Năng suất lao động (đơn vị sản phẩm/giờ công) trong năm 2025 tăng **5,5%** so với năm 2024. Kết quả này cho thấy hiệu quả của các chương trình tái cấu trúc sản xuất, đào tạo nhân sự bài bản và ứng dụng số hóa trong quản lý sản xuất, giúp Imexpharm vừa mở rộng quy mô sản xuất, vừa đảm bảo kỷ luật vận hành và chất lượng sản phẩm trong bối cảnh danh mục ngày càng dịch chuyển sang các dòng thuốc tiêm và thuốc công nghệ cao.

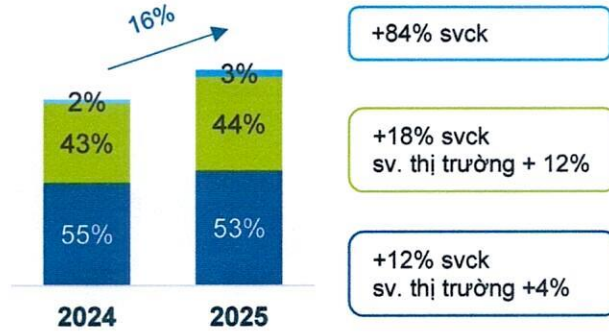
Để đảm bảo tăng trưởng doanh thu và sẵn sàng đáp ứng các đơn hàng tiềm năng, hiệu suất theo từng nhà máy cũng ghi nhận cải thiện rõ rệt. Sản lượng tại tất cả các nhà máy đều tăng trưởng, trong đó IMP3 và IMP4 tăng mạnh 26% và 31%, IMP1 và IMP2 tăng lần lượt 9% và 5%, đưa mức tăng sản lượng sản xuất toàn công ty lên 11% so với năm 2024. Về doanh số bán hàng và sản lượng tiêu thụ của các nhà máy, IMP4 đạt mức tăng trưởng cao nhất so với cùng kỳ do sự dịch chuyển cơ cấu sang các sản phẩm có giá trị cao hơn và việc khai thác công suất hiệu quả tại các nhà máy trọng điểm.

V.140
 CÔNG
 DƯỢC
 IMEX
 TỈNH E



Bán hàng

Doanh thu gộp theo kênh



Doanh thu kênh ETC tăng 11,8% so với cùng kỳ, phản ánh nhu cầu tiếp tục gia tăng đối với các sản phẩm đạt chuẩn EU-GMP. Tăng trưởng kênh ETC được thúc đẩy bởi các thuốc có giá trị và hàm lượng công nghệ cao như thuốc bột đa liều, thuốc bột đồng khô pha tiêm,...

Trong khi đó, doanh thu kênh OTC ghi nhận mức tăng trưởng 18,3% với số lượng khách hàng mở rộng thêm 6% so với cùng kỳ, phản ánh đà phục hồi tích cực của kênh bán lẻ sau giai đoạn khó khăn 2023-2024 trước đó. Kết quả này không chỉ cho thấy nền tảng thị trường đang được củng cố mà còn giúp kênh OTC vượt kế hoạch đề ra, hoàn thành 101,8% chỉ tiêu năm. Đà tăng trưởng diễn ra trên toàn bộ các khu vực kinh doanh, miền Bắc dẫn đầu với mức tăng 51% so với cùng kỳ. Đặc biệt, doanh thu từ các chuỗi nhà thuốc lớn tăng 75,8%, nâng tỷ trọng đóng góp của kênh này lên 13,8% tổng doanh thu OTC (từ mức 9% của năm 2024), qua đó mở rộng độ phủ thị trường và củng cố vai trò của các kênh phân phối hiện đại trong chiến lược tăng trưởng của Imexpharm.

Marketing và xây dựng thương hiệu

Trong năm 2025, Imexpharm triển khai 59 hoạt động Marketing đa dạng (group presentation, nhận định chuyên gia, hội thảo bệnh viện, hội nghị khoa học, tham quan nhà máy...) trên phạm vi toàn quốc, tập trung tiếp cận chuyên sâu đội ngũ chuyên gia y tế (HCPs). Các chương trình đã tiếp cận ~ 6.000 bác sĩ, góp phần gia tăng nhận diện thương hiệu và củng cố vị thế của Công ty trong cộng đồng y khoa.

Công ty tổ chức chuỗi hội thảo khoa học với chủ đề “Bước tiến mới trong điều trị kháng viêm corticoid – Viên nén phân tán trong miệng Prednisolon ODT”, gồm 09 hội thảo trực tiếp và 01 hội thảo trực tuyến. Sản phẩm Predni-ODT sau khi ra mắt đã nhanh chóng được giới thiệu đến ~4.600 nhà thuốc, thu hút ~4.000 khách hàng mới, qua đó mở rộng đáng kể độ phủ thị trường.

Imexpharm tiếp tục duy trì vai trò tích cực trong cộng đồng y khoa thông qua các chuỗi hội thảo chuyên đề và chương trình khoa học thường niên ImexForum. Năm 2025



ImexForum lần đầu được tổ chức tại Hà Nội, thu hút gần 300 chuyên gia y tế tham dự, đánh dấu bước tiến quan trọng trong chiến lược mở rộng hiện diện tại thị trường miền Bắc. Bên cạnh đó, Công ty tham gia và đồng hành cùng nhiều hội nghị khoa học uy tín như Hội nghị Tai-Mũi-Họng toàn quốc lần thứ 41, Hội nghị Khoa học Bệnh phổi Toàn quốc VILA 2025 và các hội nghị của Hội Dược học Việt Nam.

Ở kênh bán lẻ, Imexpharm là Nhà Tài trợ Kim Cương tại Hội nghị Khối Vận Hành Bán Lẻ & Đối Tác 2025 do Pharmacity tổ chức, đồng thời triển khai chương trình đào tạo chuyên sâu cho hơn 100 dược sĩ của Pharmacity tại TP. Hồ Chí Minh, góp phần nâng cao năng lực chuyên môn và tăng cường hợp tác chiến lược với hệ thống chuỗi nhà thuốc.

Nghiên cứu & Phát triển

Với tỷ lệ đầu tư cho R&D chiếm ~5% doanh thu, Imexpharm không ngừng phát triển các dòng sản phẩm công nghệ cao, đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt.

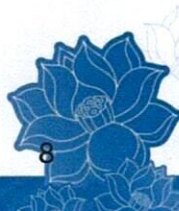
Trong năm 2025, Công ty duy trì 157 dự án R&D đang triển khai, bao gồm 66 dự án mới đã được xem xét và lập kế hoạch nghiên cứu tính khả thi, cùng 91 dự án đang trong giai đoạn nghiên cứu và phát triển. Đồng thời, Imexpharm đã ra mắt 25 sản phẩm mới, vượt kế hoạch năm (16 SKUs), thể hiện năng lực triển khai và thương mại hóa hiệu quả.

Trong Quý 4, Công ty chính thức đưa ra thị trường sản phẩm IMECEP (Ceftazidim/Avibactam 2,5g) – thuốc kháng sinh “first generic” đạt tiêu chuẩn EU-GMP đầu tiên tại Việt Nam, góp phần nâng cao khả năng tiếp cận các giải pháp điều trị chất lượng cao với chi phí hợp lý cho người bệnh. Song song đó, danh mục “first generic” tiếp tục được mở rộng với Cefotetan 1g và 2g, đã được cấp số đăng ký trong năm 2025 và dự kiến ra mắt thị trường năm 2026.

Bên cạnh phát triển hoạt chất mới, Imexpharm cũng nghiên cứu và được phê duyệt thành công các dạng bào chế mới, gồm thuốc bột đa liều cho sản phẩm Imefed tại IMP2 và bột đông khô pha tiêm hoặc pha dung dịch khí dung cho Colistin IMP 1 MIU tại IMP4, góp phần làm giảm độc tính của sản phẩm, đa dạng hóa giải pháp điều trị và gia tăng chiều sâu công nghệ sản xuất.

Đăng ký thuốc

Trong năm 2025, Imexpharm được cấp 17 số đăng ký mới, bao gồm 14 số đăng ký thuốc tại Việt Nam, 02 thực phẩm bảo vệ sức khỏe và 01 giấy phép lưu hành (MA) tại Myanmar. Kết quả này nâng tổng số giấy phép lưu hành (MA) của Công ty lên 429, tiếp tục khẳng định năng lực phát triển sản phẩm mới.



Song song với việc mở rộng danh mục, Công ty hoàn tất chuyển đổi số toàn bộ quy trình đăng ký thuốc trong năm 2025, từ khâu chuẩn bị, lập hồ sơ đến phê duyệt trên nền tảng số, thay thế hoàn toàn phương thức xử lý thủ công trước đây.

Việc số hóa giúp loại bỏ các bước trung gian như in ấn, trình ký và quét số hóa hồ sơ để nộp lên hệ thống dịch vụ công của Cục QLD, tiết kiệm chi phí, thời gian và nguồn lực; đồng thời rút ngắn thời gian chuẩn bị, tăng tốc độ xử lý và nâng cao năng suất, tạo nền tảng thúc đẩy tiến độ đăng ký và hỗ trợ chiến lược mở rộng danh mục sản phẩm.

Chuyển đổi số

Năm 2025 ghi nhận bước chuyển mạnh mẽ trong công tác quản trị và vận hành của Imexpharm thông qua việc đẩy mạnh đầu tư vào công nghệ số. Trong năm, bộ phận CNTT đã đồng thời triển khai 10 dự án công nghệ trọng điểm, tác động sâu rộng đến hầu hết các hoạt động sản xuất, kinh doanh và vận hành của Công ty.

Trong hoạt động nâng cấp và phát triển nền tảng ứng dụng cốt lõi, Imexpharm hoàn tất nâng cấp SAP S/4HANA, đồng bộ dữ liệu với Data Warehouse và tái cấu trúc hệ thống báo cáo quản trị, nâng cao chất lượng dữ liệu và năng lực ra quyết định. Hệ thống CoreSource CRM được nâng cấp, tích hợp Zalo OA – ZNS, hỗ trợ tăng cường tương tác với khách hàng; các công cụ DMS mở rộng chức năng quản lý viếng thăm và triển khai Mini App báo cáo công nợ, góp phần tối ưu quản lý kênh phân phối và kiểm soát công nợ.

Công ty đồng thời chuẩn hóa và số hóa quy trình nội bộ trên nền tảng BASE, chuyển đổi các quy trình từ BASE Request sang BASE Service và xây dựng thêm các quy trình mới, giúp tăng tính minh bạch và rút ngắn thời gian xử lý. Hệ thống quản trị nhân sự iHRP được triển khai toàn diện (Chăm công - Tiền lương - KPIs - Tuyển dụng - Đào tạo) cùng ứng dụng di động, hiện đại hóa công tác quản trị và nâng cao trải nghiệm người lao động.

Trong Quý 4/2025, Công ty ra mắt Imexpharm Connects - nền tảng số và hệ sinh thái kết nối nhằm tăng cường tương tác, minh bạch thông tin và lan tỏa giá trị chất lượng đến cộng đồng Dược sĩ và Nhà thuốc, đánh dấu bước tiến quan trọng trong chiến lược xây dựng hệ sinh thái số và phát triển quan hệ đối tác bền vững.

Phát triển kinh doanh toàn cầu

Song song với phát triển sản phẩm mới, Công ty tiếp tục duy trì và sở hữu 28 giấy phép lưu hành tại châu Âu (EU-MAs) cho 11 sản phẩm, tạo lợi thế cạnh tranh khi tiếp cận các thị trường có tiêu chuẩn khắt khe.

Năm 2025 ghi nhận bước tiến tích cực trong chiến lược mở rộng thị trường toàn cầu khi Imexpharm nộp mới 1 hồ sơ đăng ký thuốc tại EU và 3 hồ sơ đăng ký tại các nước



ASEAN (Myanmar, Malaysia, Singapore), ký kết thành công 1 hợp đồng phân phối thuốc tiêm tại Thái Lan và 1 biên bản ghi nhớ (MOU) với đối tác châu Âu.

Nhờ đó, Imexpharm mở rộng khả năng tiếp cận thị trường EU, Vương quốc Anh, Canada, Thụy Sĩ và Israel, nâng tổng số thị trường hiện diện lên hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ, củng cố chiến lược phát triển bền vững và hội nhập sâu vào chuỗi giá trị dược phẩm toàn cầu.

III. Tình hình tài chính

1. Tình hình tài sản

Năm 2025, tổng tài sản của Imexpharm đạt 2.782,6 tỷ đồng, tăng 278,1 tỷ đồng so với năm 2024, tương đương tăng 11,1%.

Tại thời điểm 31/12/2025, tài sản ngắn hạn đạt 1.507,4 tỷ đồng, tăng 97,9 tỷ đồng, tương đương tăng 6,9% so với cùng kỳ. Thanh khoản được cải thiện khi tiền và các khoản tương đương tiền đạt 189,2 tỷ đồng, tăng 16,8% và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn đạt 212,1 tỷ đồng, tăng 49,4%. Hàng tồn kho đạt 677,7 tỷ đồng, tương đương giảm 3,9%, làm tỷ trọng tồn kho giảm từ 28,2% xuống 24,4%, củng cố hiệu quả quản trị hàng tồn kho và sử dụng vốn lưu động.

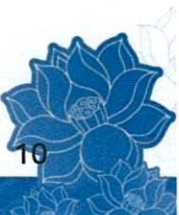
Tài sản dài hạn đạt 1.275,2 tỷ đồng, tăng 16,4% so với cùng kỳ. Động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ tài sản dài hạn khác đạt 388,8 tỷ đồng, tăng 214,3%, chủ yếu là chi phí trả trước dài hạn liên quan đến chi phí giấy phép lưu hành sản phẩm, nâng cấp hệ thống SAP và các khoản chi tiền thuê nhà, đất cũng như quyền sử dụng nhãn hiệu. Trong khi đó, tài sản cố định đạt 781,0 tỷ đồng, giảm 77,8 tỷ đồng, tương đương giảm 9,1%, phù hợp với chu kỳ khấu hao của Công ty.

2. Tình hình nguồn vốn

Năm 2025, vốn chủ sở hữu của Imexpharm đạt 2.306,5 tỷ đồng, tăng 123,4 tỷ đồng so với năm 2024, tương đương tăng 5,7%, tiếp tục là nguồn vốn chủ đạo trong cơ cấu tài chính của Công ty. Vốn đầu tư của chủ sở hữu giữ nguyên ở mức 1.540,4 tỷ đồng, mức tăng vốn chủ sở hữu đến từ lợi nhuận giữ lại lũy kế. Trong năm 2025 Công ty không thực hiện phát hành tăng vốn góp.

Lợi nhuận chưa phân phối tại thời điểm 31/12/2025 là 449,0 tỷ đồng, tăng 128,2 tỷ đồng so với 2024. Với cơ cấu vốn chủ sở hữu hiện tại, Imexpharm tiếp tục duy trì nền tảng vốn vững chắc, ưu tiên tích lũy nội lực và đảm bảo khả năng tự chủ tài chính cho các kế hoạch tăng trưởng trung - dài hạn.

3. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu



Chỉ tiêu	ĐVT	2024	2025
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	4,4	4,0
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,2	2,2
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	12,8	17,1
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	14,7	20,6
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	1,9	2,1
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	0,9	0,9
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
ROS	%	14,6	14,3
ROE	%	15,0	15,6
ROA	%	13,1	13,2

▪ **Chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Năm 2025, hệ số thanh toán ngắn hạn giảm từ 4,4 xuống 4,0 nhằm tối ưu hiệu quả sử dụng vốn, trong khi hệ số thanh toán nhanh giữ nguyên ở mức 2,2. Khả năng thanh toán của Công ty tiếp tục được quản lý ở mức rất an toàn đảm bảo thanh khoản dồi dào và hoạt động ổn định.

▪ **Chỉ tiêu về cơ cấu vốn**

Các chỉ tiêu đòn bẩy tài chính tăng lên khi tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản tăng từ 12,8% lên 17,1% và Nợ/Vốn chủ sở hữu tăng từ 14,7% lên 20,6%. Công ty chủ động sử dụng thêm nợ vay để tài trợ cho hoạt động đầu tư với trọng tâm là Dự án Tổ hợp Nhà máy Dược phẩm Cát Khánh. Tuy nhiên, tỷ lệ đòn bẩy của Công ty vẫn duy trì ở mức thấp so với mặt bằng chung toàn ngành phản ánh nền tảng vốn chủ sở hữu vững chắc và chính sách quản lý tài chính thận trọng. Cơ cấu vốn được kiểm soát an toàn, tạo nền tảng linh hoạt để Công ty ứng phó với biến động lãi suất thị trường trong thời gian tới.

▪ **Chỉ tiêu về năng lực hoạt động**

Vòng quay tổng tài sản giữ ổn định ở mức 0,9 trong khi vòng quay hàng tồn kho tăng từ 1,9 lên 2,1 vòng, cho thấy tốc độ luân chuyển hàng hóa nhanh hơn và giảm ứ đọng vốn, phản ánh sự cải thiện hiệu quả quản trị vốn lưu động

▪ **Chỉ tiêu về khả năng sinh lời**

Năm 2025, ROS giảm nhẹ từ 14,6% xuống 14,3%, chủ yếu do áp lực chi phí trong giai đoạn Công ty đẩy mạnh đầu tư cho hệ thống bán hàng, quản trị và chuyển đổi số. Tuy nhiên, ROA tăng nhẹ từ 13,1% lên 13,2% và ROE cải thiện từ 15,0% lên 15,6% do hiệu quả sử dụng tài sản và vốn chủ sở hữu vẫn được duy trì tốt. Việc ROE tăng nhanh hơn



ROA cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được cải thiện nhờ sự đóng góp của việc sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức hợp lý, đồng thời phản ánh khả năng kiểm soát chi phí và tối ưu cấu trúc vốn của Công ty.

4. Tác động của chênh lệch tỷ giá và lãi vay

(ĐVT: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2024	2025	%Tăng giảm
Lãi tiền gửi	7,9	16,1	104,7%
Chi phí lãi vay	3,5	3,2	-9,5%
Lãi chênh lệch tỷ giá	3,6	2,9	-19,8%
Lỗ chênh lệch tỷ giá	1,2	1,2	-3,3%

Trong năm 2025, lãi tiền gửi tăng mạnh từ 7,9 tỷ đồng lên 16,1 tỷ đồng, tương đương tăng 104,7% do Công ty duy trì lượng tiền nhàn rỗi lớn hơn và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng dòng tiền thông qua các khoản tiền gửi có kỳ hạn. Chi phí lãi vay giảm từ 3,5 tỷ đồng xuống 3,2 tỷ đồng, tương đương giảm 9,5%, dù quy mô hoạt động tăng lên. Lãi chênh lệch tỷ giá giảm từ 3,6 tỷ đồng xuống 2,9 tỷ đồng tương đương giảm 19,8%, trong khi lỗ chênh lệch tỷ giá gần như đi ngang ở mức 1,2 tỷ đồng do Công ty duy trì chính sách quản trị rủi ro tỷ giá thận trọng, hạn chế tác động bất lợi của tỷ giá đến kết quả kinh doanh.

IV. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Tháng 10/2024, ĐHCĐ Imexpharm đã thông qua việc triển khai Dự án Tổ hợp Nhà máy Dược phẩm Cát Khánh. Thông tin chi tiết về Dự án như sau:

Tên dự án	Tổ hợp Nhà máy Dược phẩm Cát Khánh
Mục tiêu dự án	<ul style="list-style-type: none"> Đa dạng hóa danh mục sản phẩm để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu trong nước Tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty Đáp ứng mục tiêu mở rộng thị trường xuất khẩu
Diện tích đất sử dụng	97.602,1 m ²
Thời hạn hoạt động của dự án	50 năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đầu tư
Quy mô dự án dự kiến	Diện tích: 25.000 m ² Công suất thiết kế dự kiến: 1,4 tỷ đơn vị sản phẩm

Tiêu chuẩn nhà máy	EU-GMP
Địa điểm xây dựng	Cụm công nghiệp Quảng Khánh (giai đoạn 1), thuộc xã Mỹ Trà, thành phố Cao Lãnh và xã An Bình huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
Tổng mức đầu tư của dự án	1.495 tỷ đồng (Một nghìn bốn trăm chín mươi lăm tỷ đồng)
Nguồn vốn đầu tư dự kiến	<ul style="list-style-type: none"> · Vốn chủ sở hữu 20%: 300 tỷ đồng · Vốn vay 80%: 1.195 tỷ đồng
Thời gian thực hiện dự án dự kiến	<ul style="list-style-type: none"> · Khởi công xây dựng: Quý 4/2025 · Hoàn thành xây dựng: Cuối năm 2028 · Đưa vào vận hành: Từ 2028 – 2030

Trong năm 2025, Imexpharm đã hoàn tất đầy đủ các thủ tục pháp lý trọng yếu của Dự án Tổ hợp Nhà máy Dược phẩm Cát Khánh, bao gồm nhận Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, thành lập chi nhánh Cát Khánh và chính thức triển khai Giai đoạn 1.

V. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của công ty

1. Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường

Năm 2025, Imexpharm đã duy trì hiệu quả công tác quản trị môi trường theo hướng tuân thủ - kiểm soát rủi ro - nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên, phù hợp với đặc thù sản xuất dược phẩm và các tiêu chuẩn ngày càng cao của thị trường.

Cụ thể, Công ty tiếp tục tối ưu sử dụng năng lượng thông qua các giải pháp kỹ thuật và sáng kiến cải tiến, với tổng năng lượng tiết kiệm đạt 42.600 kWh/năm, đồng thời khai thác 48.946 kWh điện năng lượng mặt trời nhằm giảm phụ thuộc vào điện lưới. Công tác quản lý chất thải, khí thải và nước thải được thực hiện đầy đủ, không phát sinh vi phạm pháp luật về môi trường trong năm. Việc thực hiện trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất (EPR) với tỷ lệ tái chế bao bì đạt 15% thể hiện nỗ lực kiểm soát vòng đời sản phẩm trong khuôn khổ cho phép của ngành dược.

Ban Tổng Giám đốc nhận định rằng việc không ghi nhận sự cố môi trường nghiêm trọng, cùng với hệ thống quan trắc và giám sát định kỳ được duy trì ổn định, là nền tảng quan trọng để Công ty tiếp tục triển khai các sáng kiến giảm phát thải và nâng cao hiệu quả môi trường trong trung và dài hạn.

2. Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động



Ban Tổng Giám đốc xác định người lao động là nguồn lực cốt lõi quyết định năng lực cạnh tranh và tăng trưởng bền vững của Imexpharm. Trong năm 2025, Công ty duy trì môi trường làm việc ổn định, chuyên nghiệp và có sức hút cao, thể hiện qua việc tiếp tục giữ vững vị thế Top 1 ngành Dược/Thiết bị y tế/Chăm sóc sức khỏe và Top 21 toàn thị trường Việt Nam theo khảo sát của Anphabe, với mức độ ưu tiên lựa chọn cao gấp 17 lần so với thị trường.

Công ty chủ động tuyển dụng và đào tạo đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời tiếp tục hoàn thiện, sắp xếp cơ cấu tổ chức phù hợp với định hướng phát triển và quá trình sáp nhập, điều chỉnh địa bàn tỉnh thành. Quy mô nhân sự được kiểm soát hợp lý với 1.456 người, cơ cấu lao động trẻ hóa (Gen Z chiếm 26,6%). Tỷ lệ nghỉ việc năm 2025 ở mức 13,81%, thấp hơn cùng kỳ (14,64%) và thấp hơn mặt bằng thị trường (khoảng 18%), cho thấy các hoạt động giữ chân người lao động đã được cải thiện rõ rệt.

Song song đó, Imexpharm thực hiện đầy đủ và kịp thời các chính sách lương thưởng, phúc lợi cho người lao động như thưởng tháng lương 13, thưởng các dịp đặc biệt, chương trình ESOP và các chế độ phúc lợi khác, góp phần tăng cường sự gắn kết và ổn định đội ngũ.

Về an toàn và sức khỏe nghề nghiệp, Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 100% người lao động (chi phí trên 1,4 tỷ đồng) và triển khai đào tạo an toàn vệ sinh lao động với 16,11 giờ/nhân viên sản xuất. Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục tăng cường các biện pháp kiểm soát và đào tạo an toàn trong thời gian tới, hướng đến môi trường làm việc an toàn và bền vững.

3. Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương

Các hoạt động trách nhiệm cộng đồng của Imexpharm trong năm 2025 được triển khai theo hướng có trọng tâm, gắn với nhu cầu thực tiễn và tạo giá trị dài hạn cho xã hội. Công ty đã dành 750 triệu đồng cho các chương trình an sinh xã hội, tập trung vào các lĩnh vực y tế, giáo dục, hỗ trợ người nghèo, trẻ em và cứu trợ thiên tai, đặc biệt tại các địa phương nơi Công ty hoạt động.

Bên cạnh đó, Imexpharm tiếp tục thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, với tổng số tiền thuế nộp ngân sách đạt 258,5 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2024, qua đó thể hiện vai trò tích cực của doanh nghiệp trong đóng góp cho phát triển kinh tế - xã hội.

Các chương trình cộng đồng, cùng với việc được ghi nhận tại Saigon Times CSR - Doanh nghiệp vì Cộng đồng 2025 và Top 50 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững tiêu biểu Việt Nam (CSA 2025), đã góp phần củng cố uy tín, niềm tin của cộng đồng và các



bên liên quan, tạo nền tảng thuận lợi cho sự phát triển ổn định và bền vững của Imexpharm trong dài hạn.

VI. Những cải tiến về cơ cấu, chính sách, quản lý, các tiến bộ đạt được và các khó khăn thách thức năm 2025

1. Những cải tiến về cơ cấu, chính sách, quản lý

- Thực hiện sáp nhập các vị trí quản lý thuộc bộ phận Sản xuất, QA và QC tại các nhà máy EU-GMP tại Bình Dương (IMP3 và IMP4 có vị trí địa lý liền kề) nhằm tinh gọn bộ máy, tăng tính đồng bộ và nâng cao hiệu quả quản lý.
- Điều chỉnh cơ cấu tổ chức và sắp xếp lại hệ thống chi nhánh bán hàng phù hợp với việc thay đổi địa giới hành chính của Nhà nước có hiệu lực từ ngày 01/07/2025, bảo đảm tính linh hoạt và hiệu quả vận hành.
- Tái cấu trúc và tinh gọn các đầu mối báo cáo trong chuỗi cung ứng, qua đó nâng cao tính minh bạch, rút ngắn quy trình phối hợp và cải thiện hiệu quả hoạt động.
- Tiếp tục rà soát, điều chỉnh hệ thống KPI theo hướng gắn chặt với chiến lược phát triển của Công ty, bảo đảm sự liên kết và đồng bộ giữa mục tiêu chiến lược với chỉ tiêu của phòng ban và từng cá nhân.

2. Những tiến bộ Công ty đã đạt được trong năm 2025

Năm 2025 ghi nhận nhiều tiến bộ tích cực trong hoạt động quản trị, vận hành và phát triển bền vững của Imexpharm.

- Lập kỷ lục 3 năm liên tiếp giữ vững vị thế số 1 về sản xuất và phân phối thuốc kháng sinh.
- Lập kỷ lục năm thứ 4 liên tiếp duy trì tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trước thuế ở mức 2 con số.
- Lần đầu tiên ra mắt sản phẩm first generic đạt chuẩn EU-GMP tại Việt Nam, đồng thời duy trì 12/12 dây chuyền đạt tiêu chuẩn EU-GMP.
- Kiểm soát chi phí hiệu quả, năng suất lao động tăng 14,9% so với năm 2024, đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh và tăng trưởng bền vững.
- Đẩy mạnh các hoạt động Marketing đa dạng cho cả kênh OTC và ETC, thích ứng linh hoạt với bối cảnh năm 2025 (ra mắt sản phẩm mới, quy định hóa đơn điện tử, thuế, ETC – đối tác, ImexForum, hội thảo khoa học...).
- Hoàn thiện và đẩy mạnh chuyển đổi số thông qua triển khai các hệ thống SAP S/4HANA, Base, iHRP, DMS và Power BI.
- Duy trì ổn định việc làm và tiếp tục cải thiện chính sách lương, thưởng, phúc lợi cho người lao động; thu nhập bình quân tăng 12,1% so với năm trước, bất chấp bối



cạnh thị trường còn nhiều thách thức.

3. Những khó khăn, thách thức Công ty đối diện trong năm 2025

- Áp lực chi phí tiếp tục gia tăng, đặc biệt liên quan đến việc duy trì tiêu chuẩn EU-GMP, đầu tư cho công nghệ, chuyển đổi số và đáp ứng các yêu cầu tuân thủ pháp lý ngày càng nghiêm ngặt tại các thị trường xuất khẩu.
- Môi trường pháp lý quốc tế biến động nhanh và phức tạp, đòi hỏi Công ty phải liên tục cập nhật hồ sơ kỹ thuật, điều chỉnh quy trình vận hành và nâng cao năng lực tuân thủ.
- Trong lĩnh vực nhân sự, cạnh tranh thu hút lao động chất lượng cao ngày càng gay gắt, nhất là đối với các vị trí chuyên môn sâu và cán bộ kỹ thuật tại các nhà máy đạt chuẩn cao.
- Các yếu tố bất định từ kinh tế vĩ mô, địa chính trị và biến động thị trường toàn cầu tiếp tục tạo áp lực lên chuỗi cung ứng, chi phí logistics và kế hoạch mở rộng thị trường.

VII. Giải trình đối với ý kiến kiểm toán

Ý kiến của Kiểm toán đối với Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2025 của Imexpharm là ý kiến chấp nhận toàn phần. Do đó, Ban Tổng Giám đốc không giải trình gì thêm.

VIII. Kế hoạch hoạt động và trọng tâm triển khai năm 2026

Bước sang năm 2026, Ban Tổng Giám đốc Imexpharm xác định trọng tâm điều hành là tăng trưởng có chọn lọc, nâng cao chất lượng doanh thu và củng cố nền tảng vận hành bền vững thay vì mở rộng theo chiều rộng. Chiến lược được xây dựng trên ba trụ cột chính: tăng trưởng giá trị - tối ưu hiệu quả - chuẩn hóa hệ thống.

1. **Tăng trưởng doanh thu và cơ cấu kênh bán hàng:** Chuyển từ tăng trưởng theo độ phủ sang nâng cao chất lượng kênh phân phối và giá trị khách hàng.
 - Tái cấu trúc kênh OTC theo quy định thuế mới, ưu tiên nhà thuốc và chuỗi bán lẻ chính thức, tập trung vào nhóm khách hàng có năng lực tuân thủ cao.
 - Đẩy mạnh marketing kỹ thuật số và nâng cao nhận diện thương hiệu theo từng nhóm sản phẩm.
 - Tiếp tục phát triển đồng đều kênh ETC trên cả phân khúc đấu thầu, bệnh viện công và y tế tư nhân, với danh mục sản phẩm đa dạng hơn, với các dạng bào chế khác biệt, đảm bảo tối ưu hoá giá thành.
 - Đầu tư có chọn lọc nhóm thuốc không kê toa (non-Rx), tập trung vào các sản phẩm và phân khúc có biên lợi nhuận tốt để cân bằng tăng trưởng và hiệu quả.



2. **Mở rộng hoạt động kinh doanh quốc tế:** Chuyển hóa năng lực EU-GMP thành tăng trưởng doanh thu xuất khẩu thực chất.
 - Triển khai các thay đổi trọng yếu trong hồ sơ EU-MA như kéo dài hạn sử dụng, tăng cỡ lô, bổ sung nguồn API đạt chuẩn CEP.
 - Nộp thêm hồ sơ đăng ký mới tại EU.
 - Chủ động đánh giá và lựa chọn các sản phẩm tiềm năng để hợp tác với đối tác nước ngoài, từng bước gia tăng tỷ trọng xuất khẩu và độ phủ thị trường.
3. **Củng cố nền tảng sản xuất và chuẩn hóa hệ thống chất lượng:** Tiếp tục củng cố nền tảng sản xuất theo tiêu chuẩn EU-GMP và sẵn sàng năng lực cho tăng trưởng dài hạn.
 - Chuẩn bị kỹ lưỡng cho việc tái đánh giá WHO-GMP (IMP1) và EU-GMP (IMP2, IMP3), đảm bảo tính liên tục và uy tín toàn hệ thống.
 - Triển khai các dự án cải tiến trọng điểm tại IMP3 và IMP4 nhằm nâng cao năng suất và an toàn vận hành.
 - Nghiên cứu, đánh giá để chuẩn bị cho lộ trình tự động hóa trong sản xuất hướng tới mô hình sản xuất hiện đại, ít rủi ro và tối ưu chi phí.
 - Duy trì đánh giá bổ sung nguồn 2 cho hoạt chất và tá dược nhằm tăng tính chủ động cho nguồn nguyên vật liệu và tăng cường kiểm soát chất lượng đầu vào.
 - Tiếp tục hoàn thiện kế hoạch đầu tư Dự án Tổ hợp Nhà máy Dược phẩm Cát Khánh hướng tới các dòng thuốc đặc trị, sinh phẩm theo lộ trình nhận chuyển giao công nghệ từ nhà đầu tư mới.
4. **Đẩy mạnh R&D và phát triển sản phẩm mới:** Củng cố động lực tăng trưởng dài hạn thông qua mở rộng danh mục sản phẩm giá trị cao.
 - Đặt mục tiêu ra mắt tối thiểu 15 sản phẩm mới, tập trung vào các phân khúc có giá trị cao và khả năng tham gia đấu thầu, xuất khẩu.
 - Danh mục R&D tiếp tục mở rộng các sản phẩm first generic, đặc biệt trong nhóm thuốc thiết yếu và thuốc đặc trị, nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh, tối ưu biên lợi nhuận và nâng cao vị thế của Công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.
 - Mở rộng nghiên cứu và công bố BE nhằm tăng năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế khoa học.
5. **Chuyển đổi số và tích hợp ESG vào vận hành:** Tăng cường số hóa hoạt động và tích hợp ESG vào quản trị nhằm hướng đến phát triển bền vững.
 - Hệ thống iHRP tiếp tục được hoàn thiện và đi vào hoạt động chính thức năm 2026, trở thành trụ cột quản trị nhân sự, giúp minh bạch hóa hiệu suất, tối ưu nguồn lực và xây dựng đội ngũ theo chuẩn doanh nghiệp quy mô khu vực.



- Imexpharm Connects được phát triển thành nền tảng trung tâm cho marketing và kết nối thị trường, cho phép cá nhân hóa tương tác với nhà thuốc, bác sĩ và đối tác, qua đó nâng cao hiệu quả đầu tư bán hàng.
- ESG tiếp tục được tích hợp vào vận hành, từ minh bạch thông tin, hoạt động quan hệ nhà đầu tư, quản trị nhân sự công bằng đến tối ưu hóa nguồn lực và giảm lãng phí.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH

TỔNG GIÁM ĐỐC



DS. TRẦN THỊ ĐÀO

C.P