

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**1. Tổng quan về hoạt động kinh doanh 2024**

Tại thời điểm 31/12/2024, công ty cổ phần Nam Dược có tổng số nhân viên là 735 người, bao gồm khối Sản xuất (Công ty TNHH Nam Dược tại Nam Định) là 209 người, khối Thị trường (Công ty CP Nam Dược tại Hà Nội và các chi nhánh phụ thuộc) là 526 người.

Năm 2024, các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2024 sau khi đã được Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC thực hiện kiểm toán và chốt số liệu như sau:

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	% tăng giảm 2024/2023
Tổng tài sản	748.950	649.750	15,3%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.023.820	890.838	14,9%
Doanh thu thuần	949.702	830.308	14,4%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	127.525	120.973	5,4%
Lợi nhuận khác	(2.077)	(66)	
Lợi nhuận trước thuế	125.448	120.907	
Lợi nhuận sau thuế	98.722	96.490	2,3%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	10%	12%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	17%	19%	
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	13%	15%	

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2024 của CTCP Nam Dược)

Về doanh thu: Doanh thu thuần năm 2024 đạt 949.702 triệu đồng, tăng 14,4% so với năm 2023 và vượt 11,7% so với kế hoạch đề ra.

Về Lợi nhuận: Lợi nhuận sau thuế đạt 98.722 triệu đồng, tăng 2,3% % so với năm 2023 và vượt 3,9% kế hoạch đề ra.

So với chỉ tiêu kinh doanh theo biên bản họp đại hội đồng cổ đông công ty cổ phần Nam Dược năm 2024, các chỉ tiêu kinh doanh thực hiện trong năm 2024 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Nội dung	Kế hoạch 2024	Thực hiện 2024	% thực hiện / KH
Doanh thu thuần	850.000	949.702	111,7%
Lợi nhuận sau thuế	95.000	98.722	103,9%
Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11%	10%	

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2024 của CTCP Nam Dược)

1. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Làn

Các chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	So sánh 2024/2023
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,30	2,21	104%
Hệ số thanh toán nhanh	1,66	1,46	114%
Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	0,28	0,26	104%

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2024 là 2,3 lần, hệ số thanh toán nhanh năm 2024 là 1,66 lần và tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu năm 2024 là 0,27; Các chỉ tiêu này thể hiện năng lực về tài chính của Công ty đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

3. Một số hoạt động chính của Nam Dược năm 2024

3.1. Hoạt động MKT & Xây dựng thương hiệu

Năm 2024, các hoạt động MKT vẫn tập trung chính cho 4 nhãn chiến lược gồm Siro ho cảm Ích Nhi, Sủi thanh nhiệt Livecool, Yến sào Nam Dược và Thuốc Thông xoang tán Nam Dược.

Ngoài các nhãn chiến lược, hoạt động MKT cũng thúc đẩy doanh số một số gam hàng nhóm tự trôi như Kẹo dẻo Ích Nhi, Thạch Ích Nhi, Kem đánh răng Ích Nhi, Byesay bằng các hoạt động trưng bày trên kênh cũng tạo ra được doanh số khá lớn cho các mặt hàng này.

Năm 2024, bằng việc chú trọng đầu tư truyền thông thương hiệu công ty, từ đó Nam Dược được người tiêu dùng, khách hàng, đối tác ... biết đến một cách rộng rãi với giải thưởng đạt được như: Thương hiệu quốc gia lần thứ 2 liên tiếp cho 02 sản phẩm: Sủi thanh nhiệt Livecool và Siro ho cảm Ích Nhi, Giải thưởng TOP 5 Công ty Đông dược Uy tín,... cũng như các chương trình thiện nguyện mà Nam Dược đã triển khai: trao học bổng cho sinh viên nghèo học giỏi tại 12 trường ĐH Y Dược trên toàn quốc, xây tặng 2 điểm trường mầm non tại Tòa Chùa – Điện Biên và Dakglei - Kontum.

Năm 2024 còn được ghi dấu bằng chuỗi sự kiện kỷ niệm 20 năm ngày truyền thống công ty, ngày 4/3/2004 – 4/3/2024 được tổ chức với chủ đề “Tự hào thuốc Nam – Kiến tạo hạnh phúc” đã để lại những ấn tượng tốt với các nhà quản lý, đối tác, khách hàng và đội ngũ CBNV Nam Dược.

3.2. Hoạt động bán hàng & chăm sóc khách hàng

Về kết quả bán hàng: Năm 2024, Nam Dược có kết quả kinh doanh tự doanh tăng trưởng khoảng 16.5% so với năm 2023, còn các hoạt động sản xuất gia công từ nhà máy giảm khoảng hơn 1.4%. Kết quả doanh thu tự doanh tăng chủ yếu xuất phát từ tình hình nhu cầu thị trường trong năm 2024 có khởi sắc hơn trên kênh OTC, đồng thời công ty khai thác mở rộng thêm với kênh tiêu dùng (FMCG) và kênh thương mại điện tử (TMĐT). Đây là kết quả của việc công ty thực hiện chiến lược đa kênh phân phối từ năm 2022. Nam Dược định hướng phát triển đa kênh bao gồm kênh OTC, kênh FMCG, kênh TMĐT trong đó vẫn lấy trọng tâm là kênh OTC. Số lượng khách hàng mua hàng trong năm đạt hơn 50,000 khách hàng tăng 5% so với 2023. Kênh FMCG và TMĐT tiềm năng phát triển tốt, có tỷ trọng đóng góp ngày càng tăng trong doanh thu chung.

Về hệ thống bán hàng: Năm 2024 Nam Dược đầu tư và khánh thành 2 Chi nhánh mới là CN Tây Bắc tại Việt Trì- Phú Thọ và Ban Mê Thuột – Daklak, nâng tổng số CN bán hàng trong cả nước lên 6 chi nhánh.

Kênh bán hàng OTC vẫn duy trì được sự ổn định của hệ thống, số lượng khách hàng mua hàng duy trì tốt so với 2023, tập chung vào hoạt động khai thác chiều sâu, tăng doanh thu trên từng nhóm khách hàng. Kênh FMCG có tăng trưởng nhanh về số lượng nhân sự để tăng nhanh hoạt động khai thác khách hàng, tổng số nhân viên bán hàng kênh FMCG là 88 người trong năm 2024, giúp đưa hình ảnh của Nam Dược hiện diện nhiều hơn trong các cửa hàng tiện lợi, shop mẹ và bé và các tạp hóa lớn. Kênh TMĐT cũng tăng tốc nhanh về doanh số bán hàng, mở thêm Shop Mall tại Bắc Miền Trung, hiện tại Nam Dược đã có 4 shop mall phục vụ tiếp cận khách hàng trên kênh online. Với kênh bán lẻ trực tiếp là 2 Showroom được liệu quý đã chuyển về 2 trụ sở tại Hà Nội và Tp.HCM để tối ưu chi phí, hai Showroom này đang trong quá trình điều chỉnh lại danh mục sản phẩm và cách vận hành cho phù hợp với tình hình kinh doanh mới.



Về khách hàng: Năm 2024, Công ty đã quản lý danh sách hơn 70,000 khách hàng, bán hàng cho hơn 50,000 đối tác là các công ty dược, nhà thuốc, quầy thuốc, các cửa hàng tạp hóa kênh FMCG. Nam Dược đã tổ chức hơn 20 hội nghị khách hàng nhân dịp kỷ niệm 20 năm thành lập công ty tại các tỉnh được khách hàng đánh giá cao. Chương trình giúp thúc đẩy hoạt động gắn kết với khách hàng, giúp Khách hàng thấu hiểu và yên tâm mua sản phẩm Nam Dược. Ngoài ra Nam Dược còn tổ chức một loạt các chương trình du lịch trong và ngoài nước phục vụ nhu cầu thăm quan, qua đó gắn kết sâu sắc và thân thiết với khách hàng.

Về chính sách bán hàng: Nam Dược kiên định thực hiện chính sách bán bình ổn giá và Audit kiểm soát thị trường phát huy tác dụng tốt, được đại đa số khách hàng ủng hộ. Đó là tiền đề để công ty gia tăng độ phủ trên toàn quốc. Đồng thời cũng có những nhóm sản phẩm đặc thù không làm marketing nhưng chiết khấu sâu cho khách hàng để khách hàng chủ động giới thiệu và bán sản phẩm. Năm 2024 các sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến đưa ra thị trường cũng đón nhận được nhiều tín hiệu tích cực đặc biệt là nhóm sản phẩm mới của nhãn hàng Ích nhi, Thạch dinh dưỡng, nhóm dược mỹ phẩm...

3.3 Hoạt động nghiên cứu và phát triển

Năm 2024 là một năm nhiều có nhiều thay đổi, ảnh hưởng cả thời tiết cực đoan và thách thức hơn với hoạt động sản xuất. Chiến tranh giữa Nga và Ukraina vẫn tiếp diễn, làm giá nhiên liệu và một số nguyên liệu từ Châu Âu bị thiếu nguồn cung, chi phí logistic tăng, đẩy giá thành lên cao. Bên cạnh tình hình El nino phát triển mạnh mẽ làm thời tiết nắng nóng ít mưa, nông nghiệp mất mùa, ảnh hưởng đến nguồn cung của dược liệu, giá tăng cao, bão số 3 ảnh hưởng đến vùng trồng nguyên liệu của Nam Dược, cùng như việc thu mua dược liệu phục vụ cho sản xuất. Để đáp ứng nhu cầu cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường, duy trì và nâng cấp chất lượng theo hướng các tiêu chuẩn quốc tế, giảm sự phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu, thay thế các nguyên liệu nhập khẩu bằng nguyên liệu có sẵn trong nước, đầu tư bổ sung công nghệ mới để triển khai thêm sản phẩm theo các bộ sản phẩm, để các sản phẩm có chất lượng ngày càng tốt hơn, hiệu quả hơn, có mùi vị hấp dẫn, tiện dụng cho người tiêu dùng, danh mục các sản phẩm đưa ra thị trường bao gồm:

Bộ Ích Nhi ra tiếp thêm sản phẩm mới Thạch Ích Nhi Chất xơ, Kẹo dẻo Nin Jelly Calci; Nin jelly Mất đen, Nin jelly chất xơ

Bộ Xương khớp và chăm sóc sức khỏe người cao tuổi bổ sung thêm Viên nén Nin CaK2; Cao xoa Bách Xà; Dầu Gừng Ningica; Trà gừng Ningica; Viên Tiễn Liệt Tuyến Nam Dược

Bộ sản phẩm cho trẻ em Ích Nhi bổ sung thêm sản phẩm Kem Hãm ngứa thảo dược Ích Nhi; Kem Châm sữa Thảo dược Ích Nhi; Kem Dưỡng ẩm thảo dược Ích Nhi; Dầu Khuynh Diệp Ích Nhi, cải tiến Dầu trầm Khuynh diệp hương vị tự nhiên giúp tăng lựa chọn cho khách hàng giúp nâng cao doanh số.

Nhóm sản phẩm dược liệu quý, bổ dưỡng, bổ sung Viên Đông Trùng Hồng Sâm Nam Dược

Bổ sung bộ sản phẩm mới như Kem chống Nắng thảo dược Emhappy; Ninsleep; Nin Omega;

Bộ sản phẩm Yên bổ sung thêm Yên sào Nam Dược kids ăn ngon; Yên sào Nam dược kids Thông Minh, Yên Sào Nam Dược - Hồng Sâm Collagen gia tăng doanh số nhóm Yên.

Bên cạnh đó công ty tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất, nâng cao năng lực nghiên cứu phát triển để tăng cường khả năng cạnh tranh, cho hoạt động kinh doanh.

3.4. Hoạt động cung ứng và sản xuất:

Năm 2024, Nam Dược vẫn tiến hành thâm định lại duy trì các vùng dược liệu đã được cấp chứng chỉ GACP: Vùng Quất, Dây thìa canh ở Nam Định, Vùng Cát cánh ở Bắc Hà. Cùng với hoạt động xây dựng vùng trồng đạt tiêu chuẩn GACP-WHO cho các sản phẩm chiến lược, Nam Dược cũng triển khai thử nghiệm các vùng trồng mới như: Mạch môn, Húng chanh, Xạ Can, Với phương châm thay thế các dược liệu có nguồn gốc từ Trung Quốc thành các dược liệu được trồng và mọc tự nhiên tại Việt Nam để kiểm soát tốt chất lượng dược liệu cũng như chủ động trong việc xây dựng nguồn cung ứng.

Triển khai áp dụng đấu thầu hoặc chào giá cạnh tranh các nguyên phụ liệu chính bên cạnh việc liên tục tìm và đánh giá mở rộng nhà cung cấp mới nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất với chất lượng tốt và giá cả hợp lý nhất.

Hoạt động giám sát, kiểm tra chất lượng hàng hóa vẫn được thực hiện theo các quy trình được quy định trong các tiêu chuẩn quản lý chất lượng. Các nguồn nguyên liệu, dược liệu, bao bì được tổ chức đánh giá theo từng lô cho từng sản phẩm, Hoạt động sản xuất vẫn duy trì các tiêu chuẩn quản lý chất lượng từ bộ tích hợp tiêu chuẩn IMS. Bên cạnh đó Nam Dược nghiên cứu triển khai công nghệ chuyển đổi số, áp dụng hệ thống điều hành, duy trì vận hành hệ thống ERP giúp kiểm soát hoạt động quản trị của công ty từ sản xuất đến bán hàng được nhanh nhất. Đầu tư thêm các thiết bị máy móc công nghệ mới cho sản xuất để có sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến mùi vị thơm ngon, ít đường và hiệu quả hơn.

3.5. Hoạt động tài chính

Hoạt động tài chính được đánh giá khá lành mạnh, ổn định, cập nhật kịp thời tình hình kinh doanh của công ty đảm bảo các quyết định quản trị kịp thời của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

3.6. Hoạt động nhân sự:

Hoạt động Tuyển dụng: Được chuẩn hóa và cho kết quả nhân sự đầu vào chất lượng hơn, minh bạch và công bằng hơn;

Hoạt động đào tạo được tổ chức nhiều và phù hợp với từng đối tượng. Năm 2024, đã tổ chức được các khóa đào tạo quan trọng: Đào tạo về quản trị nhân sự bằng Tam trị cho đội ngũ quản lý; Đào tạo định hướng đội ngũ và cách chăm sóc khách hàng, tạo dựng mối quan hệ khách hàng; đào tạo các khóa học về kiến thức sản phẩm, một số kỹ năng chuyên môn khác.

Hoạt động đánh giá – sàng lọc nhân sự: Đã tổ chức đánh giá KPI toàn bộ nhân viên hàng tháng, 06 tháng. Đánh giá SWOT cho từng nhân sự nhằm phân tích hỗ trợ định hướng phát triển cá nhân; Áp dụng chính sách lương 3Ps cho toàn Công ty.

Thực hiện hoạt động truyền thông nội bộ: Tổ chức qua zoom các hoạt động teambuilding hàng tháng tới toàn thể CBNV nhằm thông tin kịp thời các hoạt động của doanh nghiệp tới toàn thể CBNV, khen ngợi kịp thời những cá nhân xuất sắc từ đó nhân rộng những câu chuyện thành công thực tiễn để CBNV có thể học hỏi lẫn nhau, thể hiện tốt giá trị cốt lõi không ngừng học hỏi của người Nam Dược. Năm 2024 còn được ghi dấu bằng chuỗi sự kiện kỷ niệm 20 năm ngày truyền thống công ty với chủ đề “Tự hào thuốc Nam – Kiến tạo hạnh phúc” được tổ chức tại Quảng Bình nhằm tri ân tới toàn thể CBNV đã cống hiến cho sự phát triển của Nam Dược trong suốt chặng đường 20 năm.

Trách nhiệm xã hội: Nam Dược đã tổ chức các phong trào hoạt động thể hiện trách nhiệm đối với cộng đồng như: trao học bổng cho sinh viên 12 trường ĐH Y dược trên toàn quốc, tổ chức thiện nguyện từ quỹ “Ích Nhi- nâng ước mơ xanh” tới các em nhỏ tại các trường tiểu học và trung tâm nuôi dưỡng trẻ em mồ côi ở Đà Nẵng, Nghệ An, Hà Giang, TP HCM..., Xây điểm trường cho trẻ em nghèo, xây cầu tại các xã vùng sâu ở Miền Tây....

4. Tình hình đầu tư vào các công ty con

Danh sách các công ty mà Nam Dược nắm giữ trên 50% vốn cổ phần:

Tên công ty	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu của Nam Dược
Công ty TNHH Nam Dược	30	100%
Công ty TNHH Nam Dược Hà Nam	50	100%

5. Những thay đổi về vốn cổ đông: Không có thay đổi**6. Kế hoạch kinh doanh năm 2025**

Căn cứ vào tình hình kinh doanh hiện tại và dự kiến tình hình thị trường năm 2025, Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc trình Đại hội đồng cổ đông thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025
1	Doanh thu thuần	1.000
2	Lợi nhuận sau thuế	100
3	Cổ tức tối thiểu bằng tiền mặt	25%

TỔNG GIÁM ĐỐC

TS. Hoàng Minh Châu

1.C.P.
HỘI