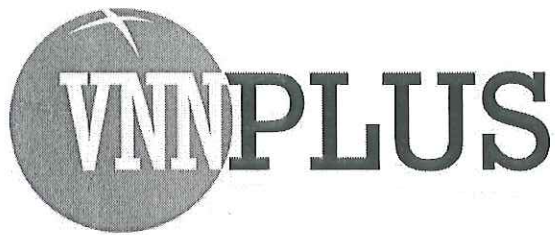


**CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VNNPLUS
VNNPLUS MEDIA JSC.**



BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Tháng 06/2026

NỘI DUNG

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG & BỐI CẢNH KINH DOANH 2025	3
I. BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ VIỄN THÔNG NĂM 2025	3
1. Những thay đổi trực tiếp tác động đến VNNPLUS năm 2025	3
KẾT QUẢ KINH DOANH 2025	4
I. KẾT QUẢ KINH DOANH 2025	4
1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2025	4
2. Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh 2025	4
3. Các chỉ tiêu tài chính	5
4. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2022 – 2025	5
5. Doanh thu theo các nhóm dịch vụ	5
II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2025	5
1. Kết quả tổng quát	5
2. Các chỉ tiêu tăng trưởng nổi bật năm 2025 so với năm 2024	6
ĐỊNH HƯỚNG & KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026	7
I. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026	7
1. Kế hoạch tổng thể	7
2. Kế hoạch theo nhóm dịch vụ	7
II. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC NHÓM DỊCH VỤ 2026	7
1. Nhóm DV sim thẻ:	7
2. Nhóm DV VAS:	8

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG & BỐI CẢNH KINH DOANH 2025

I. BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ VIỄN THÔNG NĂM 2025

Năm 2025 tiếp tục là một năm có nhiều biến động mang tính bước ngoặt, tác động trực tiếp và mạnh mẽ lên mảng kinh doanh dịch vụ viễn thông, đồng thời đặt ra nhiều thách thức cho công tác điều hành.

1. Những thay đổi trực tiếp tác động đến VNNPLUS năm 2025

a. Đối với nhà mạng Viettel

- Từ 1/5/2025: Viettel dừng kinh doanh dịch vụ MyClip Karaoke. Đây là một dịch vụ trọng điểm mang lại doanh thu cao trên mạng Viettel và chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu của cả công ty.
- Đối với các dịch vụ âm nhạc: Từ tháng 7/2025, Viettel dừng kinh doanh dịch vụ Quà tặng Âm nhạc 1221. Tiếp đó, cuối tháng 10/2025, Viettel rà soát bản quyền nhạc Imuzik và cắt giảm các mã nhạc không đủ bản quyền (nhạc upload từ những năm 2008 đến hiện tại không đầy đủ bản quyền, nhạc mua từ nhiều nguồn khác nhau đến nay đã dừng hợp đồng hợp tác...). Việc cắt giảm mã nhạc khiến doanh thu giảm khoảng 60% so với lúc trước.
- Tháng 7/2025: Viettel giải thể Trung tâm VAS – Viettel Telecom. Theo đó, hồ sơ đề xuất dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Viettel không được triển khai.

b. Đối với nhà mạng Vinaphone:

- Tháng 6/2025: Vinaphone thực hiện tái cơ cấu, theo đó, hồ sơ đề xuất dịch vụ FQA – Học là giỏi trên mạng Vinaphone bị ngừng, đợi xem xét. Đến tháng 11/2025, dịch vụ này mới nhận được công văn chấp thuận triển khai kết nối.
- Từ 1/7/2025: Vinaphone thực hiện giảm tỷ lệ PCDT cho nhạc chờ Ringtones từ 25% xuống 17%, doanh thu dịch vụ sụt giảm.
- Đến tháng 12/2025, Vinaphone áp quy định doanh thu tối thiểu 100 triệu/tháng, theo đó, dịch vụ Sống Phong cách của VNNPLUS không đạt tiêu chí và phải dừng hợp đồng.

c. Đối với nhà mạng MobiFone:

- Tháng 10/2025, MobiFone đột ngột quy hoạch các dịch vụ nội dung combo data, thông báo dừng không cho đăng ký mới, không gia hạn các thuê bao hiện có và ngừng PCDT cho các đối tác kinh doanh DV thuộc nhóm này. VNNPLUS có 02 dịch vụ chịu tác động là mKara và MobiOn, trong đó, mKara là dịch vụ trọng điểm trên mạng MobiFone với mức doanh thu bình quân 400 triệu/tháng.

- Tháng 10/2025, MobiFone điều chỉnh giảm tỷ lệ PCDT dịch vụ Thẻ giới nhạc – lần 1. Đến tháng 3/2026, tiếp tục điều chỉnh giảm tỷ lệ PCDT lần 2 và ngừng hợp tác từ tháng 4/2026.

KẾT QUẢ KINH DOANH 2025

I. KẾT QUẢ KINH DOANH 2025

1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2025

Đơn vị: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2025	THỰC HIỆN 2025	% HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH
1	Doanh thu	510.958.529.554	406.014.292.470	79,46%
2	Lợi nhuận trước thuế	1.055.168.226	369.742.842	35,04%
3	Lợi nhuận sau thuế	1.055.168.226	369.742.842	35,04%

2. Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh 2025

Đơn vị: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2024	NĂM 2025
1	Tổng tài sản	139.507.847.411	448.879.506.271
1.1	Tài sản ngắn hạn	137.585.057.068	322.404.474.603
	- Trong đó: Các khoản phải thu ngắn hạn	134.775.200.008	308.241.851.293
1.2	Tài sản dài hạn	1.922.790.343	126.475.031.668
2	Tổng nguồn vốn	139.507.847.411	448.879.506.271
2.1	Nợ phải trả	124.634.426.161	433.647.580.157
2.2	Vốn chủ sở hữu	14.873.421.250	15.231.926.114
3	Doanh thu bán hàng	133.239.620.475	401.780.959.079
4	Giá vốn hàng bán	129.996.901.772	401.079.633.036
5	Doanh thu hoạt động tài chính	468.698.395	4.233.333.391
6	Chi phí tài chính	-	2.021.845.173
7	Chi phí bán hàng	427.002.127	14.598.792
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.142.933.313	2.509.810.199
9	Lợi nhuận trước thuế	79.393.188	369.742.842
10	Lợi nhuận sau thuế	79.393.188	369.742.842

3. Các chỉ tiêu tài chính

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2024	THỰC HIỆN 2025
1	ROS	0,06%	0,09%
2	ROE	0,53%	2,43%

4. Doanh thu và lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2022 – 2025

Đơn vị: Triệu VND

Chỉ tiêu/Năm	2022	2023	2024	2025
Doanh thu	53.198	41.372	133.708	406.014
% tăng giảm so với năm trước	-9%	-22%	223%	204%
Lợi nhuận trước thuế	823	-3.558	79	369
% tăng giảm so với năm trước	-67%	-	102%	367%

5. Doanh thu theo các nhóm dịch vụ

Đơn vị: VND

STT	DOANH THU HOẠT ĐỘNG SXKD	KẾ HOẠCH 2025	THỰC HIỆN 2025	TỈ LỆ % HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH
1	Nhóm DV Viettel	2.550.565.865	2.506.607.317	98%
2	Nhóm DV MobiFone	5.719.284.598	4.788.462.750	84%
3	Nhóm DV Vinaphone	80.928.091	79.715.212	99%
4	Cổng 9029	-18.283.571	-18.283.571	100%
5	Nhạc chờ, nhạc số	1.498.270.502	1.602.007.616	107%
6	Youtube	104.038.612	94.474.904	91%
7	Thẻ cào	483.494.368.124	392.727.974.851	81%
8	Nhóm DV SMS Brandname	15.000.000.000	0	0%
9	Doanh thu HETC	2.529.357.333	4.233.333.391	167%
	TỔNG CỘNG	510.958.529.554	406.014.292.470	79,46%

II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2025

1. Kết quả tổng quát

- Doanh thu của công ty hoàn thành 79,46% so với kế hoạch đề ra, trong đó:

+ Nhóm Dịch vụ Viettel: Mặc dù trong năm 2025, nhà mạng Viettel cho dừng kinh doanh dịch vụ MyClip Karaoke (là dịch vụ chủ lực của công ty) từ tháng 05/2025 nhưng VNNPLUS vẫn nỗ lực và hoàn thành 98% kế hoạch doanh thu đề ra.

+ Nhóm dịch vụ MobiFone: Từ 01/10/2025, MobiFone đã khóa kênh đăng ký mới của dịch vụ MKara (là dịch vụ chiếm tỷ trọng cao trên tổng doanh thu toàn công ty), chuyển

thuê bao dịch vụ sang các gói cước của MobiFone. Vì vậy, doanh thu nhóm dịch vụ này suy giảm, chỉ hoàn thành 84% kế hoạch đề ra.

+ Nhóm dịch vụ Vinaphone và các dịch vụ khác: Tiếp tục duy trì ổn định, cơ bản đều hoàn thành kế hoạch đề ra.

+ Thực tế trong năm 2025, VNNPLUS không triển khai kinh doanh DV SMS Brandname do định hướng kinh doanh DV không còn phù hợp.

- Công tác quản trị điều hành vẫn duy trì tốt thông qua KHHĐ và KPIs cho các bộ phận.
- Các mục tiêu chiến lược đặt ra năm 2025 cơ bản hoàn thành.

2. Các chỉ tiêu tăng trưởng nổi bật năm 2025 so với năm 2024

Mặc dù năm 2025 là một năm đầy biến động với nhiều tác động bất lợi từ phía các nhà mạng, Công ty vẫn ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ ở nhiều chỉ tiêu tài chính quan trọng so với năm 2024. Điều này phản ánh nỗ lực điều hành linh hoạt, thích ứng kịp thời với thay đổi của thị trường và khả năng mở rộng quy mô hoạt động của VNNPLUS trong giai đoạn chuyển đổi. Cụ thể, một số chỉ tiêu tăng trưởng nổi bật ghi nhận trong năm 2025 như sau:

- **Doanh thu:** Doanh thu năm 2025 đạt 406.014 triệu đồng, tăng 204% so với năm 2024 (133.708 triệu đồng). Đây là mức tăng trưởng doanh thu cao nhất trong giai đoạn 2022–2025, khẳng định bước phát triển vượt bậc về quy mô kinh doanh của Công ty.
- **Lợi nhuận trước thuế:** Lợi nhuận trước thuế tăng mạnh từ 79 triệu đồng (năm 2024) lên 369 triệu đồng (năm 2025), tương đương mức tăng 367%. Kết quả này cho thấy Công ty không chỉ tăng trưởng doanh thu mà còn cải thiện đáng kể hiệu quả kinh doanh thực chất.
- **Tổng tài sản:** Tổng tài sản tăng từ 139,5 tỷ đồng lên 448,9 tỷ đồng, tương đương tăng 222% so với năm 2024. Quy mô tài sản mở rộng phản ánh sự phát triển về năng lực hoạt động và tiềm lực tài chính của Công ty.
- **Doanh thu hoạt động tài chính:** Doanh thu từ hoạt động tài chính tăng đột biến từ 468 triệu đồng (năm 2024) lên 4.233 triệu đồng (năm 2025), tức tăng hơn 803%. Đây là kết quả của việc Công ty chủ động khai thác và mở rộng nguồn thu tài chính trong năm, tạo thêm một kênh doanh thu bổ trợ quan trọng.
- **Hiệu quả sử dụng vốn (ROE):** ROE cải thiện từ 0,53% (năm 2024) lên 2,43% (năm 2025), tăng gần 4,6 lần. Chỉ số này cho thấy đồng vốn chủ sở hữu đã được sử dụng hiệu quả hơn rõ rệt, phản ánh tích cực đến khả năng sinh lời của Công ty.
- **Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS):** ROS tăng từ 0,06% lên 0,09%, cho thấy hiệu quả tạo lợi nhuận từ doanh thu đã được cải thiện. Dù tỷ suất còn khiêm tốn trong bối cảnh đặc thù ngành, xu hướng tăng là tín hiệu tích cực trong điều kiện thị trường nhiều biến động.

ĐỊNH HƯỚNG & KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026

I. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2026

1. Kế hoạch tổng thể

Đơn vị: VNĐ

STT	NHÓM DỊCH VỤ	KẾ HOẠCH DOANH THU 2026
1	Nhóm DV Viettel	2.291.795.000
2	Nhóm DV MobiFone	85.200.000
3	Nhóm DV Vinaphone	1.885.766.075
4	Nhạc chờ, nhạc số	767.761.000
5	Youtube	92.517.000
6	Nhóm DV sim thẻ	600.000.000.000
7	Hoạt động Tài chính	30.579.110.000
	Tổng cộng	635.702.149.075

2. Kế hoạch theo nhóm dịch vụ

Đơn vị: VNĐ

STT	NHÓM DỊCH VỤ	KẾ HOẠCH DOANH THU 2026
1	Nhóm DV Viettel	2.291.795.000
2	Nhóm DV MobiFone	85.200.000
3	Nhóm DV Vinaphone	1.885.766.075
4	Nhạc chờ, nhạc số	767.761.000
5	Youtube	92.517.000
6	Nhóm DV sim thẻ	600.000.000.000
7	Hoạt động Tài chính	30.579.110.000
	Tổng cộng	635.702.149.075

II. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC NHÓM DỊCH VỤ 2026

Định hướng tăng trưởng doanh thu năm 2026 tập trung ở 02 nhóm DV chính:

1. Nhóm DV sim thẻ:

- Tận dụng hiệu quả doanh thu dịch vụ thẻ, phối hợp chặt chẽ với bộ phận tài chính/ kế toán để tối ưu các hoạt động, góp phần tăng DT từ hoạt động tài chính.

- Trong năm 2025, Công ty mới chỉ triển khai kinh doanh thẻ giấy. Trong năm 2026, ngoài thẻ giấy ra Công ty sẽ mở rộng kinh doanh thêm dòng thẻ điện tử, dự kiến sẽ bắt đầu chạy từ ngày 05/06/2026, đưa doanh thu của nhóm DV sim thẻ lên 600 tỷ/năm.
- Trên kinh nghiệm đã thực hiện trong năm 2025, Công ty tiếp tục tìm hiểu và mở rộng triển khai hợp tác thêm với nhiều ngân hàng lớn trong năm 2026 để tạo ra tăng trưởng cho doanh thu từ hoạt động tài chính.

2. Nhóm DV VAS:

- Nhóm dịch vụ Viettel: Từ tháng 02/2026, Công ty tập trung đẩy mạnh doanh thu dịch vụ Myclip trên mạng Viettel (cụ thể là dịch vụ Myclip View) với doanh thu đạt khoảng 200 triệu đồng/ tháng. Công ty dự kiến sẽ phát triển thêm dịch vụ mới để đưa vào kinh doanh trên mạng Viettel dự kiến vào Quý 4/2026.
- Nhóm dịch vụ VinaPhone: Đẩy mạnh doanh thu dịch vụ FQA, dự kiến đạt khoảng 200 triệu đồng/tháng (từ tháng 7/2026). Hiện tại, Công ty đang nghiên cứu, tìm hiểu thị trường để dự kiến sẽ đưa thêm dịch vụ mới để kinh doanh trên mạng Vinaphone.
- Tiếp tục duy trì doanh thu đối với nhóm nhạc chờ, nhạc số.
- Nhóm dịch vụ Youtube: Tiếp tục duy trì xây dựng và sản xuất các video có thời lượng dài, sắp tới sẽ hướng đến sản xuất các video ngắn để tăng doanh thu quảng cáo từ nguồn Facebook, TikTok,...

Với xu thế các dịch vụ truyền thông của công ty đã bão hòa và bị siết chặt như hiện nay, phát triển dịch vụ mới đón đầu xu thế là yếu tố sống còn cho sự phát triển của Công ty. Ý thức được điều này, VNNPLUS sẽ không ngừng nghiên cứu đầu tư cho các dịch vụ là xu thế của tương lai để luôn đáp ứng tốt nhất thay đổi của thị trường, đảm bảo quyền lợi cho CBCNV và các quý cổ đông của Công ty.

Hà Nội, ngày tháng năm 2026
CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG VNNPLUS
T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
GIÁM ĐỐC



GIÁM ĐỐC

Văn Thu Trang