CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM QUỐC TẾ INTERFOOD SHAREHOLDING COMPANY

ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022 PROPOSAL FOR BUSINESS PLAN 2022

Kính gửi: - Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ) Công ty Cổ phần Thực phẩm Quốc tế To: - General Meeting of Shareholders (GMS) of Interfood Shareholding Company

Căn cứ vào kết quả kinh doanh thực tế năm 2021 và năng lực hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thực phẩm Quốc tế ("Công ty"), Hội đồng Quản trị Công ty đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 xem xét và phê duyệt Kế hoạch kinh doanh năm 2022 của Công ty như sau: Pursuant to the actual business result in 2021 and business operation capacity of Interfood Shareholding Company ("Company"), the Board of Management of the Company proposes the Annual General Meeting of Shareholders in 2022 to consider and approve the Business plan in 2022

of the Company as below:

Chỉ tiêu Description	Kế hoạch 2022 <i>Plan 2022</i>		Thực hiện 2021 Actual 2021		Tăng/giảm Increase /decrease
	USD	VND '000	USD	VND '000	%
Tổng doanh thu/ Sales	77,169,598	1,768,727,191	57,296,835	1,313,243,452	35%
Các khoản giảm trừ/ Deductions	5,609,186	128,562,542	3,665,406	84,011,096	53%
Doanh thu thuần Net sales and services	71,560,412	1,640,164,648	53,631,429	1,229,232,356	33%
Giá vốn hàng bán Cost of goods sold	45,788,008	1,049,461,140	33,607,571	770,285,527	36%
Lợi nhuận gộp/ <i>Gross profit</i>	25,772,404	590,703,509	20,023,858	458,946,829	29%
Doanh thu hoạt động tài chính Financial income	459,838	10,539,492	315,291	7,226,468	46%
Chi phí hoạt động tài chính Financial expenses	47,166	1,081,045	9,051	207,453	421%
Chi phí bán hàng Selling expenses	15,288,140	350,404,168	10,183,670	233,409,713	50%
Chi phí quản lý doanh nghiệp General & administration expenses	1,549,723	35,519,650	1,587,890	36,394,434	-2%
Lãi /(lỗ) từ hoạt động kinh doanh Net operating profit/(loss)	9,347,214	214,238,139	8,558,538	196,161,697	9%
Thu nhập khác/ Other income	90,647	2,077,622	34,722	795,819	161%
Chi phí khác/ Other expenses	160	3,671	1,735,385	39,775,025	-99%
Lợi nhuận khác/ Other loss, net	90,487	2,073,952	(1,700,663)	(38,979,206)	-%
Lãi / (Lỗ) trước thuế Profit/ (Loss) before tax	9,437,700	216,312,090	6,857,875	157,182,491	38%
Chi phí thuế TNDN hiện hành/ Current CIT expenses	1,887,572	43,263,152	1,401,393	32,119,926	35%
Chi phí thuế TNDN hoãn lại Deferred CIT expenses	-	-	(21,596)	(494,969)	-
Lợi nhuận/(lỗ) sau thuế Net profit/(loss) after tax	7,550,128	173,048,938	5,478,078	125,557,534	38%
Lợi nhuận/(lỗ) của cổ đông thiểu số/ <i>Minority interest</i>	-	-	-	-	-
Lợi nhuận/(lỗ) trong năm Net Profit /(Loss) for the year	7,550,128	173,048,938	5,478,078	125,557,534	38%

TÓM TẮT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022 OUTLINE OF BUSINESS PLAN 2022

Công ty bắt đầu Kế hoạch Kinh doanh Trung kỳ 2022-2024 kể từ tháng 1 này, nhằm thiết lập một nền tảng kinh doanh vững chắc cho sự tăng trưởng bền vững trong thời đại mới của hậu Covid-19. Vào năm 2022, Công ty tập trung vào việc phục hồi về sự sựt giảm doanh số bán hàng bị ảnh hưởng bởi Covid-19 trong hai năm qua và đặt mục tiêu đạt mức doanh số như trước Covid-19 vào nửa cuối năm 2022 với các chiến lược sau:

The Company has started the Medium Term Business Plan 2022-2024 since this January, to establish a robust business foundation for its sustainable growth in the new era of post-Covid-19. In 2022, the Company focuses on recovering from sales decrease affected by Covid-19 last two years and aims at the same sales volume as pre-Covid-19 in second half of 2022 with following strategies:

Công ty tăng doanh số bán Trà Bí Đao, Ice + và Latte là những thương hiệu ưu tiên bằng cách làm rõ giá trị của sản phẩm và tối đa hóa điểm tiếp xúc với khách hàng bằng các chiến lược tiếp thị hiệu quả. Bên cạnh đó, Công ty còn thâm nhập vào thị trường qua thương hiệu iMuse với chức năng có thể đóng góp sức khỏe cho người dân Việt Nam và tăng trưởng doanh số bán hàng một cách nhanh chóng. Đồng thời, Công ty tiếp tục nâng cao nhận thức về thương hiệu KIRIN là thương hiệu Nhật Bản.

The Company increases its sales volume of Winter Melon tea, Ice+ and Latte that are priority brands by making their value proposition clear and maximizing touch points with customers connected with effective marketing strategies. Besides that, the Company penetrates iMuse brand with its function that can contribute health for Vietnamese people and skyrockets its sales volume. At same time, the Company continue to enhance the awareness of KIRIN brand as Japanese brand.

Công ty đầu tư vào cơ sở nhà máy và mạng lưới hậu cần. Và Công ty xây dựng hệ thống SCM (quản lý chuỗi cung ứng) ổn định và hiệu quả hơn. Và Công ty cũng không ngừng nỗ lực tiết giảm chi phí sản xuất.

The Company makes an investment in factory facility and enforces logistics network. And the Company builds more stable and efficient SCM (supply chain management) structure. And the Company also makes an efforts of reduction of production costs continuously.

Công ty tiếp tục theo đuổi hiệu quả công việc khi sử dụng toàn bộ giải pháp CNTT. Sau đó tăng cường khả năng tổ chức và nguồn nhân lực của mình thông qua các nỗ lực khác nhau như thâm nhập vào nội bộ Công ty thông qua các chính sách, v.v.

The Company continue to pursue work efficiency as a whole utilizing IT solution. And then strengthens its organization ability and human resources through various efforts such as penetration of company's policy internally and so on.

Công ty dự kiến tổng doanh thu sẽ đạt khoảng 1.768 tỷ đồng (tăng khoảng 35% so với năm 2021) và lãi trước thuế trong năm 2022 khoảng 173 tỷ đồng.

Total gross sales is expected to be approximately VND 1,768 billion (increase of approximately 35% compared to the year 2021) and profit before tax in 2022 is about VND 173 billion.

Thay mặt Hội đồng Quản trị On behalf of the Board of Management

(Đã ký và đóng dấu) (Signed and sealed)

TOMOHIDE ITO Chủ tịch Hội đồng Quản trị Chairman of the Board of Management