

Hung Yên, ngày 24 tháng 4 năm 2024

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Tới: Đại hội đồng cổ đông

Tuân theo:

- Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty Cổ phần Everpia;
- Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị;
- Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2023

1. Thông tin chung về Doanh thu và Lợi nhuận

Doanh thu:

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	Chăn ga gối đệm		Bông Tằm		Khăn		Khác		Tổng	
	Giá trị	+/-	Giá trị	+/-	Giá trị	+/-	Giá trị	+/-	Giá trị	+/-
2021	562	5%	209	2%	76	-21%	19	-8%	866	1%
2022	707	26%	234	12%	80	5%	1	-96%	1.021	18%
2023	533	-25%	177	-24%	76	-5%	1	2%	787	-23%

Lợi nhuận

Các chỉ tiêu	2021	2022	2023
Biên lợi nhuận gộp	34%	38%	32%
Biên lợi nhuận trước thuế	9%	11%	3%
Biên lợi nhuận ròng (ROS)	7%	9%	2%
LNST/VCSH (ROE)	6%	9%	2%
LNST/Tổng tài sản (ROA)	5%	6%	1%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.453	2.215	425

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

Các chỉ tiêu	2021	2022	2023
Tổng tài sản (Triệu đồng)	1.268.743	1.456.695	1.355.871
Cơ cấu tài sản (%)			
• Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	24%	28%	43%
• Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	76%	72%	57%

Khả năng thanh khoản			
• Khả năng thanh toán ngắn hạn	3,6	3,4	3,3
• Khả năng thanh toán nhanh	2,3	2,2	1,9
Năng lực hoạt động			
• Vòng quay hàng tồn kho	1,7	1,8	1,6
• Vòng quay các khoản phải thu	5,1	4,9	3,8
• Vòng quay các khoản phải trả	11,7	12,2	11,9
• Vòng quay tổng tài sản	0,7	0,7	0,6
Đòn bẩy tài chính			
• Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu	0,32	0,42	0,36
• Hệ số Nợ / Tổng tài sản	0,24	0,29	0,26

2. Chi tiết hoạt động các ngành hàng

2.1 Ngành hàng Chăn ga gối đệm

Trong năm 2023, ngành hàng chủ đạo Chăn ga gối đệm trải qua một năm kinh doanh khó khăn ở tất cả kênh bán hàng với tổng doanh thu năm 2023 đạt gần 533 tỷ đồng, giảm 25% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, hoạt động bán lẻ trong nước (B2C) ghi nhận doanh thu đạt 322 tỷ, giảm 28% so với cùng kỳ. Các đơn hàng khách sạn (B2B) mang về 94 tỷ doanh thu giảm 17% so với cùng kỳ. Kênh bán Online đạt 62 tỷ đồng, giảm nhẹ 5% so với cùng kỳ. Kết quả kinh doanh xuất khẩu cũng giảm nhưng được cải thiện ở cuối năm và có sự tăng nhẹ qua từng tháng, nên doanh thu năm 2023 đạt khoảng 55 tỷ đồng.

Những điều đã làm được trong năm 2023	Những điều sẽ được cải thiện và thực hiện trong năm 2024
2.1. Hoạt động bán lẻ (B2C)	
<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới phù hợp với đa dạng nhu cầu khách hàng: đệm bông ép Top Plus, dòng đệm lò xo cao cấp Kingkoil Arise, gối chống trào ngược, bộ sưu tập dành riêng cho thị trường tỉnh... - Thực hiện khảo sát theo chiều sâu với trên 5.000 khách hàng trên cả nước để xây dựng các bước tái tiến về thương hiệu, sản phẩm. - Phát triển thị trường tỉnh: mở mới 22 đại lý trong đó 14 đại lý khu vực miền Bắc, 8 đại lý khu vực miền Nam; tập trung vào các tỉnh như Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Hải Phòng, Kiên Giang, Phú Yên; đưa doanh số thị trường tỉnh tăng gần 15% so với cùng kỳ 2022. - Lắp đặt hệ thống camera Palexy AI tại tất cả 	<ul style="list-style-type: none"> - Tái cấu trúc danh mục sản phẩm chăn ga: bộ sưu tập chăn ga mỗi năm sẽ gồm Bộ sưu tập Xuân Hè và Bộ sưu tập Thu Đông, trong đó sẽ gồm các mẫu thiết kế thể hiện giá trị cốt lõi của Everon và các mẫu thiết kế thể hiện định hướng mới của Everon - hợp xu hướng và thị hiếu của khách hàng thế hệ mới. - Tái cấu trúc danh mục sản phẩm đệm: loại bỏ những sản phẩm kém hiệu quả, tập trung vào ba dòng sản phẩm chính – đệm tiêu chuẩn Everon, đệm Everon Top Plus và đệm tiêu chuẩn Artemis. Từ đó, nghiên cứu và cải tiến chất lượng cho từng dòng sản phẩm. - Tăng cường kênh truyền thông, đẩy mạnh

<p>các showroom để có thể lập bản đồ hành trình khách hàng, những điểm mốc cần điều chỉnh để khách hàng có trải nghiệm mua sắm tốt hơn. Từ đó, thực hiện thay đổi cách trưng bày và xây dựng các tài liệu đào tạo nhân viên bán hàng cho cả hệ thống showroom và đại lý.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hệ thống phân phối: thực hiện nghiên cứu thị trường và đánh giá chuyên sâu hoạt động từng đại lý từ đó xây dựng kế hoạch hỗ trợ riêng biệt cho từng đại lý. - Tăng số lượng đại lý tinh lắp đặt và sử dụng phần mềm bán hàng POS do Everpia cung cấp trong hoạt động bán hàng hàng ngày, giúp kết nối và xử lý đơn hàng nhanh chóng, tiến tới xây dựng chuỗi cung ứng đa kênh toàn hệ thống phân phối trong toàn quốc. 	<p>hình ảnh thương hiệu, tiếp cận sâu rộng nhóm khách hàng thuộc thế hệ millennials</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiện đại hóa hệ thống showroom đưa showroom thành mô hình cửa hàng kiểu mẫu về bài trí, quản lý và bán hàng. - Quyết liệt để ngăn ngừa hàng giả, hàng nhái tràn lan trên thị trường: bên cạnh truyền thông và hướng dẫn người tiêu dùng cách phân biệt và nhận biết sản phẩm, Everpia sẽ phối hợp với các bộ/ban/ngành liên quan để giải quyết tận gốc các cơ sở sản xuất và phân phối các sản phẩm Everon giả trên thị trường.
<p>2.2. Hoạt động kinh doanh đơn hàng doanh nghiệp (B2B)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp tục đóng vai trò là nhà cung cấp cho nhiều dự án khách sạn 4* - 5* vận hành theo tiêu chuẩn quốc tế - Quản lý hiệu quả các khoản phải thu, tỷ lệ nợ xấu giảm từ 10% xuống còn 2%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Đa dạng phân khúc sản phẩm nhằm đáp ứng đa dạng hơn nhu cầu của thị trường - Mở rộng sang các nhóm khách hàng mục tiêu mới như bệnh viện, ký túc xá trường học. - Xây dựng các kênh marketing, triển khai hoạt động quảng bá để hoạt động đơn hàng khách sạn, quà tặng được biết đến rộng rãi.
<p>2.3. Kênh bán hàng Online</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Liên tiếp đứng đầu bảng xếp hạng ở hạng mục Thời trang gia đình trên sàn thương mại điện tử Shopee Mall. - Nâng cấp quy trình đóng hàng, cách thức đóng hàng tại kho Hưng Yên, tối ưu nâng cao năng suất từ 1000 đơn lên tới hơn 4000 đơn 1 tháng, từ đó giảm tối đa rủi ro hủy đơn do không đảm bảo tốc độ đóng và giao hàng. - Tận dụng chương trình quảng cáo phù hợp, chính sách hỗ trợ và khai thác bán hàng qua Livestream để đẩy doanh thu, tăng lượng khách hàng trung thành. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu và phát triển sản phẩm chủ lực dành riêng cho kênh bán Online. - Tăng giá trị đơn hàng trung bình tại mỗi gian hàng. - Xây dựng các chương trình bán hàng kèm voucher, đẩy mạnh hoạt động bán hàng qua livestream và kênh bán tiktok.

2.4. Hoạt động xuất khẩu	
<ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng đánh giá cao về sự ổn định của chất lượng sản phẩm và thời gian giao hàng. - Có thêm nhiều khách hàng mới do khách hàng cũ giới thiệu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cần tối ưu hóa chi phí để tăng khả năng nhận được đơn hàng. - Nâng cao năng lực sản xuất đáp ứng các đơn hàng có khối lượng lớn nhưng yêu cầu thời gian sản xuất ngắn từ các khách hàng Hoa Kỳ.

2.2 Ngành hàng Bông tằm

Doanh thu năm 2023 của Bông tằm đạt doanh thu lũy kế đạt gần 177,5 tỷ đồng, giảm 24% so với cùng kỳ. Một trong những nguyên nhân dẫn đến sự sụt giảm lớn này là những năm trước do tình hình covid nên nhiều khách hàng đã mua lượng hàng lớn hơn so với thông thường để phòng vấn đề logistics. Sau covid, nhiều vấn đề như lạm phát, chiến tranh, người dân thắt chặt chi tiêu ảnh hưởng đến ngành này. Vì vậy đến năm 2023 vừa qua, nhiều khách hàng của Công ty vừa thiếu hụt đơn hàng vừa tồn nhiều hàng tồn kho. Bên cạnh đó, Bangladesh và Trung Quốc là hai quốc gia hiện đang chiếm ưu thế hơn so với Việt Nam nhờ chi phí rẻ.

Những điều đã làm được trong năm 2023	Những điều sẽ được cải thiện và thực hiện trong năm 2024
<ul style="list-style-type: none"> - Doanh số từ nhóm khách hàng mới tăng 47% trong năm 2023. - Phát triển thành công các dòng sản phẩm bông có nguồn gốc từ xơ tái chế. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cải tiến quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm từ việc lưu mẫu của khách hàng với từng công đoạn sản xuất, đảm bảo đồng nhất về chất lượng sản phẩm. - Cải thiện điểm về môi trường cơ sở Higg FEM so với năm 2023.

2.3 Ngành hàng Khăn

Do sở hữu nhóm khách hàng truyền thống với đơn đặt hàng ổn định nên doanh số năm 2023 của các sản phẩm khăn không nhiều biến động, giảm nhẹ 5% so với cùng kỳ năm ngoái tương ứng với doanh thu đạt khoảng 75,6 tỷ đồng.

Những điều đã làm được trong năm 2023	Những điều sẽ được cải thiện và thực hiện trong năm 2024
<ul style="list-style-type: none"> - Mở rộng thị trường với nhóm khách hàng doanh nghiệp của Nhật Bản. - Hoàn thành đánh giá BSCI tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu tới thị trường Châu Âu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Quản lý hiệu quả chi phí nhằm giảm chi phí giá vốn sản xuất. - Quản lý hiệu quả tồn kho cả tồn kho thành phẩm và nguyên liệu.

2.4 Ngành hàng khác

Bên cạnh các ngành hàng chính, doanh thu từ các sản phẩm bổ sung như nội thất, đồ trang trí, dụng cụ nhà bếp góp phần mang lại 864 triệu đồng cho tổng doanh thu của năm 2023.

II. ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

1. Đánh giá chung về hoạt động điều hành

HĐQT đánh giá cao nỗ lực và quyết tâm trong công tác điều hành của Ban Giám đốc. Ban Giám đốc đã đưa ra các chỉ đạo kịp thời, chính xác và tuân thủ các yêu cầu về quản trị rủi ro, đồng thời đảm bảo sự nhất quán với đường lối chiến lược được đề ra trong các nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT. Trong bối cảnh vĩ mô và môi trường kinh doanh trong nước đang phải đối mặt với nhiều thách thức, Ban Giám đốc lựa chọn chiến lược bảo toàn nguồn lực, xây dựng nền tảng cho các giai đoạn sau.

❖ Về hoạt động kinh doanh:

Trước tình hình kinh tế phức tạp và nhiều khó khăn dồn dập, Ban điều hành đã thể hiện sự chủ động và ứng phó linh hoạt trong việc điều hành và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh để đảm bảo sự ổn định trong bối cảnh khó khăn và tạo tiền đề phát triển trong tương lai.

- Hoạt động hoạch định chiến lược tiếp tục được kiện toàn, các mục tiêu chiến lược và chương trình hành động đã được thiết lập rõ ràng tuy nhiên trước những khó khăn của cả thị trường bán lẻ trong nước và thị trường xuất khẩu, Ban Giám đốc đã phải liên tục thay đổi các kế hoạch, thậm chí trì hoãn việc thực hiện các chiến lược chưa phù hợp với tình hình thị trường nhằm bảo toàn nguồn lực và chuẩn bị kỹ hơn cho tăng trưởng trong dài hạn.
- Mở rộng mạng lưới đại lý và tăng thị phần bán lẻ (B2C) tại địa bàn các tỉnh, nhằm tăng sự hiện diện và tiếp cận khách hàng trên quy mô địa phương.
- Tiếp tục hỗ trợ đại lý chuyển từ mô hình bán lẻ trực tiếp truyền thống sang mô hình bán lẻ vừa trực tiếp vừa trực tuyến – omnichannel.
- Đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu phát triển sản phẩm và chất lượng của các kênh phân phối – mang đến trải nghiệm thương hiệu mới một cách toàn diện và trọn vẹn nhất cho khách hàng.
- Xây dựng và duy trì quan hệ hợp tác với các nhà cung cấp đối tác và khách hàng doanh nghiệp. Ban điều hành đã thể hiện sự tận tâm và chuyên nghiệp trong việc giao tiếp và làm việc với các bộ, ban, ngành và các bên liên quan, đồng thời xây dựng mối quan hệ lâu dài và đáng tin cậy.
- Tăng cường các đợt kiểm tra, rà soát thị trường. Hợp tác chặt chẽ với cơ quan chức năng để phát hiện và xử lý các trường hợp hàng giả, hàng nhái. Áp dụng các biện pháp, công nghệ chống hàng giả. Thông qua các chiến dịch quảng cáo, hướng dẫn và cung cấp thông tin cho người tiêu dùng về cách phân biệt hàng chính hãng và hàng giả, hàng nhái

Về hoạt động tái định vị cho thương hiệu Everon

Sự chỉ đạo và điều hành của Ban Giám đốc đóng một vai trò quyết định trong việc tiếp tục thực hiện các nhiệm vụ chiến lược của Everpia giai đoạn 2021-2025. Bằng sự quyết đoán, tầm nhìn rõ ràng và một định hướng dài hạn, Ban giám đốc luôn ưu tiên khẳng định những giá trị cốt lõi của Everon, đồng thời khuyến khích sự đổi mới, sáng tạo để định hình một thương hiệu Everon “mới”.

- Đề xuất chiến lược tổng thể cho thương hiệu và chương trình đào tạo nội bộ chi tiết nhằm tăng giá trị của Everon.

- Nghiên cứu định tính và định lượng về thị trường Chăn ga gối đệm và ngành hàng Home Fashion Retail. Phân tích cẩn thận các yếu tố thị trường, xu hướng tiêu dùng và mức độ cạnh tranh để định hình chiến lược kinh doanh phù hợp, xác định những điểm yếu đang tồn đọng của sản phẩm và những thách thức tiềm tàng cho Công ty.
- Xây dựng danh mục sản phẩm, lập kế hoạch chiến lược về giá và kênh phân phối cho từng sản phẩm.
- Ký kết thỏa thuận dài hạn độc quyền với các nhà cung cấp phù hợp, đảm bảo sự ổn định và chất lượng của nguồn cung, cũng như tăng cường đối tác quan trọng để phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường.
- Hoàn thiện trưng bày sản phẩm cho flagship store đầu tiên về nội thất và đồ dùng gia đình.

❖ *Về mục tiêu môi trường:*

Ban điều hành tiếp tục thực hiện các biện pháp cải tiến chất lượng sản xuất đồng thời giảm mức tác động đến môi trường xung quanh. Trong năm 2023, mọi hoạt động sản xuất của Everpia đều hướng đến nhà máy thân thiện với môi trường, tiết kiệm lượng tiêu thụ năng lượng, nước, giảm lượng khí thải và quản lý tốt chất lượng rác thải, nước thải. Everpia không ghi nhận bất cứ vi phạm hoặc bị nhắc nhở về việc vi phạm môi trường. Ngoài ra, lấy sự thành công của dòng sản phẩm bông từ xơ Sorona và bông WOOL làm động lực để tiếp tục phát triển các nguồn nguyên liệu tự nhiên thay thế dần các nguyên liệu truyền thống. Bên cạnh đó, công ty đang có kế hoạch thay đổi túi đựng sản phẩm từ chất liệu PVC sang các chất liệu thân thiện với môi trường như giấy và vải.

❖ *Về mục tiêu xã hội:*

Mọi quyền lợi và chế độ phúc lợi dành cho người lao động được tuân thủ đúng theo các quy định hiện hành và cam kết của Công ty với người lao động. Trong kỳ, Công ty đã đóng góp hơn 17,5 tỷ đồng vào ngân sách nhà nước.

2. Kết quả giám sát đối với Tổng Giám đốc

Trong năm 2023, Ban Giám đốc đặc biệt là Tổng giám đốc đã nỗ lực hoàn thành các nhiệm vụ được giao bởi Đại hội đồng cổ đông. Với những kết quả đã đạt được trong năm, HĐQT đánh giá cao năng lực và sự chủ động, linh hoạt của Ban Giám đốc đặc biệt là Tổng giám đốc trong việc tổ chức triển khai các phương án kinh doanh và tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định pháp luật hiện hành và quy chế hoạt động của Công ty. Định kỳ hàng quý, Ban Giám đốc báo cáo kết quả kinh doanh, tiến độ thực hiện các công việc được giao, những khó khăn, thuận lợi trong công tác điều hành. Với kết quả của năm 2023, Ban Giám đốc, đặc biệt là Tổng giám đốc đã nỗ lực bảo toàn những giá trị đang có, giữ gìn những nguồn lực cốt lõi như nhân sự, tài chính, công nghệ; đồng thời từng bước kiến tạo tương lai tăng trưởng khi nền kinh tế thế giới và Việt Nam đi qua khó khăn. HĐQT tin tưởng rằng Ban Giám đốc sẽ tiếp tục điều hành Công ty một cách hiệu quả và đóng góp vào sự thành công và tăng trưởng của Công ty trong tương lai.

3. Kết quả giám sát đối với người điều hành khác

Các thành viên trong Ban điều hành đã làm tốt vai trò, trách nhiệm của mình trong việc dẫn dắt, điều phối các bộ phận chuyên môn cùng hướng tới mục tiêu và lợi ích cao nhất của Công ty, nhờ đó giữ vững niềm tin từ người lao động, đối tác, khách hàng và các bên liên quan.

Các quy chế, quy định trong hoạt động điều hành, phân cấp quản trị theo Điều lệ, Quy chế quản trị nội bộ của Công ty cũng như các Nghị quyết của HĐQT đều được tuân thủ nghiêm túc. Các hoạt động công bố thông tin, báo cáo tài chính, báo cáo Quản trị công ty được Ban điều hành triển khai và thực hiện kịp thời, minh bạch và hiệu quả.

4. Tiền lương của Tổng Giám đốc và Ban điều hành

Tổng Giám đốc và người điều hành khác hưởng lương theo chế độ lương thưởng cho CBNV trong Công ty.

Tên thành viên	Chức vụ	Tiền lương	Thưởng và các lợi ích khác	Tổng cộng
Ông Lee Jae Eun	Tổng giám đốc	100%	0%	100%
Ông Cho Yong Hwan	Phó tổng giám đốc	100%	0%	100%
Ông Yu Sung Dae	Phó tổng giám đốc	100%	0%	100%

Chi tiết vui lòng tham khảo giải trình số 27 - Nghiệp vụ với các bên liên quan tại trang 43, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2023.

Giao dịch với các bên liên quan

- Giao dịch giữa công ty, công ty con, công ty do Everpia nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn điều lệ với thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc, người điều hành khác của doanh nghiệp và những người có liên quan của đối tượng đó: Không có.
- Giao dịch giữa công ty với công ty trong đó thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), người điều hành khác của doanh nghiệp là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch: Không có

III. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT

1. Cơ cấu thành viên và thù lao của thành viên HĐQT

Tại thời điểm lập báo cáo, thành viên HĐQT gồm 4 thành viên, trong đó có 1 thành viên HĐQT độc lập.

Thù lao HĐQT thực hiện theo phê duyệt của ĐHCĐ. Trong đó, các thành viên HĐQT điều hành không nhận thù lao, cụ thể:

Tên thành viên	Chức vụ	Thù lao HĐQT
Ông Cho Yong Hwan	Chủ tịch	-
Ông Lee Jae Eun	Thành viên	-
Ông Yu Sung Dae	Thành viên	-
Ông Lê Khả Tuyên	Thành viên	86.400.000
Tổng cộng		86.400.000

2. Các cuộc họp và các quyết định của HĐQT

Trong năm 2023, HĐQT công ty đã tiến hành 10 phiên họp, 04 cuộc họp định kỳ hàng quý và 06 các cuộc họp lấy ý kiến về các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT. Tất cả các cuộc họp đều được thực hiện theo đúng các quy trình thủ tục với sự tham gia tích cực, đóng góp ý kiến và biểu quyết thông qua của các thành viên HĐQT. Các nghị quyết, quyết định của HĐQT được thông qua dựa trên sự nhất trí cao của các thành viên nhằm đảm bảo lợi ích cao nhất của các cổ đông và sự phát triển bền vững của Công ty.

Các nghị quyết của HĐQT:

Stt	Số Nghị quyết/ QĐ	Ngày	Nội dung	Tỷ lệ thông qua
01	001/2023/HĐQT/NQ	24/02/2023	Thông qua kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023	100%
02	002/2023/HĐQT/NQ	05/04/2023	<ul style="list-style-type: none">- Thông qua kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2022- Thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2023- Thông qua tài liệu họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2023	100%
03	003/2023/HĐQT/NQ	19/04/2023	Thông qua phương án Công đoàn Công ty cổ phần Everpia được quyền mua lại cổ phiếu ESOP từ người lao động nghỉ việc trong thời gian phong tỏa cổ phiếu	100%
04	005/2023/HĐQT/NQ	28/04/2023	<ul style="list-style-type: none">- Miễn nhiệm chức vụ Người phụ trách quản trị Công ty đối với ông Lee Bang Hyun- Bổ nhiệm bà Đinh Thị Thanh Nhân giữ chức vụ Người phụ trách quản trị Công ty	100%
05	006/2023/HĐQT/NQ	11/05/2023	Kế hoạch trả tức năm 2022 bằng tiền	100%
06	007/2023/HĐQT/NQ	30/06/2023	Lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập cho hoạt động kiểm toán BCTC 2023	100%
07	008/2023/HĐQT/NQ	29/09/2023	<ul style="list-style-type: none">- Thông qua “Quy chế Kiểm toán nội bộ” mới được sửa đổi/ bổ sung- Bổ nhiệm nhân sự thuộc Bộ phận Kiểm toán nội bộ của Công ty	100%
08	009/2023/HĐQT/NQ	04/10/2023	<ul style="list-style-type: none">- Phê duyệt phương án thay đổi địa điểm hoạt động chi nhánh Đồng Nai- Phê duyệt phương án đóng cửa Dự án đầu tư Chi nhánh Công ty cổ phần Everpia	100%

3. Hoạt động của HĐQT

Căn cứ Điều lệ Công ty và Quy chế Quản trị Công ty, HĐQT đã thực hiện việc kiểm tra, giám sát hoạt động của Tổng giám đốc và các thành viên Ban điều hành trong việc điều hành sản xuất kinh doanh và triển khai các nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT trong năm 2023.

Với sự đồng hành sát sao cùng Ban Giám đốc, HĐQT đã thúc đẩy hiệu quả quá trình hiện thực hóa định hướng chiến lược cũng như các kế hoạch kinh doanh đã đề ra, vận dụng tốt cơ hội từ những thay đổi của thị trường do ngoại cảnh tác động.

Công tác hoạch định chiến lược tiếp tục được củng cố để thích ứng và đón đầu xu thế vận động mới của thị trường. Mục tiêu chiến lược 05 năm và dài hạn được đánh giá định kỳ trong các cuộc họp HĐQT với Ban Giám đốc nhằm đảm bảo công ty luôn đi đúng theo lộ trình đã định. Mục tiêu này cũng được phổ cập tới toàn thể CBCNV, đảm bảo sự nhất quán trong định hướng và hành động ở mọi cấp.

Công tác quản trị cũng được chú trọng đầu tư. Hướng đến mục tiêu là Bộ Nguyên tắc quản trị Công ty theo thông lệ tốt nhất, HĐQT đang dần nâng các tiêu chuẩn quản trị của mình theo các thông lệ tốt hơn, bước đầu bằng việc bổ nhiệm nhân sự phụ trách quản trị Công ty, và kiện toàn chức năng kiểm toán nội bộ cho mô hình 3 tuyến phòng thủ trong quản trị rủi ro.

4. Hoạt động của thành viên HĐQT

Mỗi thành viên HĐQT, với chuyên môn và vai trò của mình, đều đã có những đóng góp hiệu quả cho hoạt động của HĐQT trong năm 2023.

Thành viên	Chức vụ	Vai trò chuyên trách
Ông Cho Yong Hwan	Chủ tịch HĐQT Phó Tổng Giám đốc	<ul style="list-style-type: none"> - Lập kế hoạch, điều hành hoạt động của HĐQT - Giám sát quá trình tổ chức thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT - Trực tiếp phụ trách và điều hành các hoạt động phát triển sản xuất, kinh doanh thị trường phía Nam - Định hướng về phát triển sản phẩm mới
Ông Lee Jae Eun	Thành viên Tổng Giám đốc	<ul style="list-style-type: none"> - Điều hành chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty - Quyết định ban hành các chính sách bán hàng, thúc đẩy kinh doanh, mở rộng kênh phân phối với chi phí hoạt động trong phạm vi ngân sách đã được duyệt - Quyết định bổ nhiệm nhân sự cấp cao sau khi tham khảo ý kiến từ các thành viên Ban điều hành - Trực tiếp chỉ đạo hoạt động đầu tư
Ông Yu Sung Dae	Thành viên Phó Tổng Giám đốc	<ul style="list-style-type: none"> - Phụ trách nghĩa vụ công bố thông tin với cổ đông - Trực tiếp chỉ đạo mảng kế toán tài chính và điều hành các bộ phận hỗ trợ kinh doanh (vật tư, xuất nhập khẩu, nhân sự...) - Theo dõi việc quản lý chi phí của các bộ phận kinh doanh, chi phí hoạt động của các xưởng sản xuất
Ông Lê Khả Tuyên	Thành viên độc lập	<ul style="list-style-type: none"> - Giám sát hoạt động của Ban giám đốc; - Giám sát việc thực hiện các hoạt động chiến lược kinh doanh, hiệu quả sản xuất và các hoạt động quản trị công ty - Cập nhật các xu thế mới, chuyển động nổi bật của thị trường và của ngành tại Việt Nam; - Hỗ trợ về việc kết nối với các cơ quan quản lý nhà nước.

Các thành viên HĐQT điều hành đã làm tốt vai trò của mình, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc tổ chức triển khai các chỉ đạo, quyết định của HĐQT trong hoạt động kinh doanh. Không chỉ sát sao, quyết liệt trong công tác điều hành, các thành viên này còn là cầu nối quan trọng giúp HĐQT hiểu sâu sắc diễn biến của thị trường, qua đó điều chỉnh linh hoạt phương án kinh doanh cho phù hợp.

Thành viên độc lập đều tham dự đầy đủ tất cả các cuộc họp của HĐQT, biểu quyết độc lập về các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT, và có những đóng góp, tư vấn quan trọng về chiến lược phát triển cũng như kế hoạch hành động cho từng lĩnh vực hoạt động và từng thời kỳ. Thông qua hiểu biết và kinh nghiệm của họ, HĐQT đã tiếp cận được các xu thế vận động của thị trường trong nước cũng như quốc tế, là nền tảng quan trọng cho tầm nhìn chiến lược và việc ra quyết định của HĐQT.

5. Đánh giá của thành viên HĐQT độc lập về hoạt động của HĐQT

Trong năm 2023, HĐQT đã làm việc tận tâm, hiệu quả trong việc thực hiện nhiệm vụ giám sát, chỉ đạo và tham vấn Ban Điều hành. HĐQT và Ban giám đốc luôn sẵn sàng lắng nghe, tiếp thu những ý kiến đóng góp và đề xuất của thành viên HĐQT độc lập, và có giải thích thỏa đáng nếu không áp dụng những ý kiến đó. Các yêu cầu giải trình từ thành viên độc lập cũng được trả lời đầy đủ, cụ thể và kịp thời.

Thành viên HĐQT độc lập cũng đã đánh giá tích cực khả năng quản trị và tầm nhìn chiến lược tốt của HĐQT trong việc đưa ra quyết định quan trọng vào sự phát triển dài hạn cho Công ty. Trong mỗi buổi thảo luận về tình hình kinh doanh, xu hướng tiêu dùng thế giới hay về cơ cấu tổ chức nhân sự, từng thành viên trong HĐQT đều có những ý kiến đa dạng và kiến thức chuyên sâu để hỗ trợ đưa ra quyết định tốt nhất cho Công ty.

HĐQT đã thể hiện sự công bằng và chính trực trong việc làm việc với các bên liên quan, bao gồm cả cổ đông, nhà cung cấp và khách hàng, từ đó xây dựng và duy trì mối quan hệ đáng tin cậy và lâu dài, hỗ trợ sự phát triển bền vững của công ty

HĐQT đã làm việc với tinh thần trách nhiệm và minh bạch trong công tác quản trị; thường xuyên chỉ đạo, giám sát Ban Giám đốc trong việc thực hiện các Nghị quyết của HĐQT và ĐHĐCĐ. Trong bối cảnh chung đầy thách thức, HĐQT đã thể hiện tốt vai trò lãnh đạo, giúp Công ty hoạt động ổn định, đồng thời kiến tạo nền móng phát triển giai đoạn tiếp theo của Everpia, đảm bảo hài hòa lợi ích của cổ đông và các bên liên quan.

IV. KẾ HOẠCH CỦA HĐQT NĂM 2024

A. Kế hoạch kinh doanh

1. Xây dựng kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận cho năm 2024

Nội dung	Năm 2023	% DT	Kế hoạch 2024	% DT
Doanh thu	786.853		1.000.000	
Lợi nhuận sau thuế	17.825	2,3%	60.000	6,0%

- Cập nhật, rà soát, điều chỉnh các mục tiêu kinh doanh, lên kế hoạch về ngân sách cụ thể cho các bộ phận kinh doanh, hướng tới hoàn thành mục tiêu dài hạn 2021-2025.
- Phát triển hệ thống phân phối đa kênh giúp người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn khi tiếp cận sản phẩm.
- Đẩy mạnh kinh doanh kênh online.
- Hợp tác chiến lược và lâu dài với các đối tác và nhà cung cấp tiềm năng.
- Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại để tìm kiếm khách hàng xuất khẩu mới.

2. Kế hoạch tái định vị thương hiệu Everon

- Chăn ga gối: Tái cấu trúc danh mục sản phẩm, giải quyết những điểm yếu của các bộ sưu tập trước và tránh tình trạng chồng chéo sản phẩm giữa các thương hiệu.
 - Everon – thương hiệu đồ dùng gia đình bằng vải (Home textile) với triết lý thiết kế “Thanh lịch” hướng tới 03 phong cách chủ đạo: Cổ điển, Hoa lá, và Hiện đại.
 - Artemis thương hiệu đồ dùng gia đình cao cấp với triết lý thiết kế “Sang trọng”, biểu tượng của sự tinh tế và thượng lưu. Hợp tác với các họa sĩ tài năng nhằm mang đến những thiết kế đặc sắc và có giá trị nghệ thuật cao..
 - K-Bedding – thương hiệu chăn ga dành riêng cho kênh Online và trung tâm thương mại. Triết lý thiết kế của K-bedding là “Tối giản” nên các sản phẩm sử dụng họa tiết đơn giản, màu sắc nhẹ nhàng.
- Đệm PE và đệm lò xo: Tập trung vào những sản phẩm cốt lõi mang lại giá trị cao cho người tiêu dùng
 - Cải tiến đệm PE cho thương hiệu Everon và Artemis, đầu tư vào công nghệ, sử dụng nhiều loại chất liệu với độ cứng khác nhau để đáp ứng sở thích đa dạng của khách hàng.
 - Tái cơ cấu sản phẩm, tăng độ nhận diện thương hiệu và phát triển các cửa hàng phân phối độc quyền đệm lò xo KingKoil – thương hiệu đệm lò xo cao số 1 tại Mỹ.
- Mở rộng danh mục với các dòng sản phẩm phụ kiện về Home Textile
- Tăng cường truyền thông trên tất cả các kênh, mở rộng sự nhận diện thương hiệu với thông điệp: “Cùng Everon trân trọng những giá trị vĩnh cửu luôn tồn tại sâu thẳm bên trong chúng ta, và những giá trị này vẫn luôn được con người lan tỏa khắp xã hội dù cuộc sống có hỗn loạn ra sao”
- Tiếp tục khuyến khích các đại lý áp dụng hệ thống phần mềm điểm bán POS, đầu tư nâng cấp phần mềm quản lý tồn kho và hoàn thiện các công kết nối để đại lý có thể nhận và xử

lý các đơn hàng cho khách hàng đặt tại website everon.com từ đó giúp tăng doanh thu bán hàng tại từng cửa hàng.

B. Kế hoạch đầu tư phát triển

Trong năm 2024, Công ty dự kiến sẽ thực hiện các hoạt động đầu tư như sau:

Đvt: VND

Hoạt động kinh doanh	
Nghiên cứu và ra mắt sản phẩm mới	2,000,000,000
Nâng cấp cơ sở vật chất, hệ thống showroom	4,000,000,000
Chăm sóc đại lý và cải thiện nội thất tại đại lý	10,000,000,000
Nâng cấp mềm quản lý đại lý	2,000,000,000
Phân mềm chăm sóc khách hàng	2,000,000,000
Nâng cấp hệ thống đóng gói và giao hàng	2,000,000,000
Hoạt động Marketing	
Chiến dịch truyền thông tích hợp	15,000,000,000
Hợp tác với các nhãn hàng và KOLs	3,000,000,000
Phát triển hình ảnh thương hiệu mới	5,000,000,000
Hội nghị khách hàng	3,000,000,000
Nâng cao năng lực sản xuất và vận chuyển	
Nâng cấp, sửa chữa nhà xưởng	5,000,000,000
Thay mới và mua bổ sung một số máy móc	15,000,000,000
Đổi mới phương tiện vận chuyển	2,000,000,000
Tổng	70,000,000,000

C. Các hoạt động khác

1. Chiến lược phát triển bền vững

- Tiếp tục phát huy vai trò dẫn dắt của Ủy ban hành động vì phát triển bền vững, dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc, phụ trách quản lý các vấn đề về phát triển bền vững. Ủy ban này sẽ đề xuất chiến lược, theo dõi việc thực hiện chiến lược, cũng như thúc đẩy các nỗ lực cải tiến liên quan.
- Nắm bắt xu hướng, tìm hiểu thông lệ và các chiến lược hành động của ngành để tăng tính hiệu quả của các hoạt động phát triển bền vững, thông qua việc tham gia các hiệp hội ngành, các nhóm sáng kiến hành động trong nước và quốc tế, và tìm kiếm các gói hỗ trợ tài chính phù hợp.
- Khuyến khích các phòng ban và toàn bộ CBCNV đóng góp nhiều sáng kiến giúp nâng cao và phát triển năng suất sản xuất.

2. Kế hoạch phát triển nguồn nhân lực

- Duy trì và nâng cao văn hóa doanh nghiệp tích cực và chuyên nghiệp tại Everpia, tạo ra môi trường làm việc tôn trọng, khuyến khích sáng tạo và thúc đẩy sự phát triển cá nhân của nhân viên.
- Đánh giá định kỳ năng lực của các vị trí quản lý và thực hiện tái cơ cấu bộ máy nhân sự để đảm bảo sự phù hợp và hiệu quả của các vai trò quản lý.
- Đào tạo nguồn nhân lực với tư duy lãnh đạo, tính sáng tạo và khả năng thích ứng với sự thay đổi theo thị trường.
- Xem xét, điều chỉnh và cập nhật các chính sách nhân sự hợp lý để thu hút và giữ chân nhân tài.

3. Hoạt động quản trị Công ty

- Hàng năm rà soát các thực hành về Quản trị Công ty của Everpia, đối chiếu với tiêu chuẩn tại Bộ Nguyên tắc để liên tục cải tiến.
- Thúc đẩy các hoạt động quan hệ Nhà đầu tư và Công bố thông tin, đảm bảo tính minh bạch, công bằng.
- Tăng cường chia sẻ thông tin, khuyến khích các thành viên HĐQT độc lập có những đánh giá, phân tích chuyên sâu các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT, cung cấp những đề xuất có tính thực tiễn và khả thi trong chương trình nghị sự để HĐQT thảo luận và quyết định.
- Nâng cao năng lực quản trị công ty trên cơ sở vận dụng các thông lệ Quốc tế tốt nhất để đảm bảo khai thác các nguồn lực hiệu quả, tạo ra các giá trị bền vững trong dài hạn.

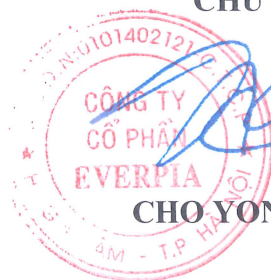
Trên đây là báo cáo tóm tắt tình hình hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2023 và kế hoạch hoạt động cho năm 2024.

Kính trình Đại hội xem xét thông qua.

Tới:

- ĐHĐCĐ 2024
- Ban Kiểm soát
- Ban điều hành
- Lưu VP

**T/m, HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



CHO YONG HWAN