

Monthly Newsletter

Thien Long Group Corporation (HOSE: TLG)

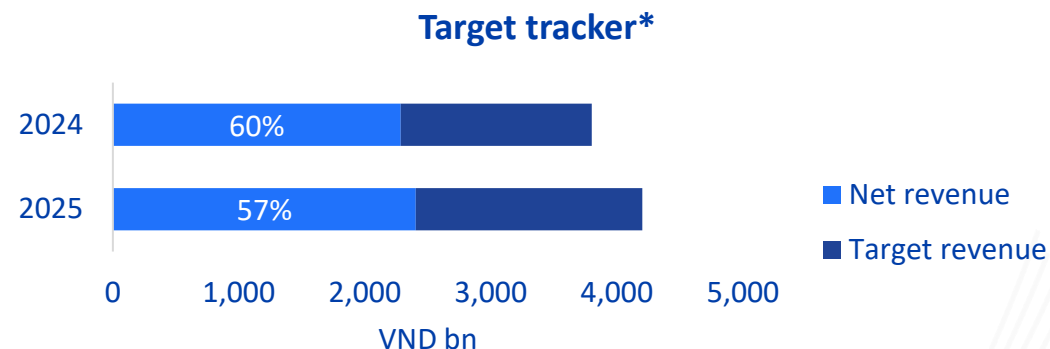


Business Results: Strong Performance in 7M25 Amid Market Volatility



Results Summary (7M 2025)

VND bn	7M 2024	7M 2025	YoY
Net revenue	2,282.7	2,404.2	5.3%
• Domestic	1,625.1	1,694.6	4.3%
• Export	657.6	709.6	7.9%



Net revenue for the 7M2025 reached VND 2,404 billion, up 5.3% YoY, reflecting a clear recovery following a period of market volatility, particularly in the domestic market, which remains a key revenue driver for the Group.

In June, domestic business faced short-term disruptions as the peak selling season coincided with the rollout of new tax regulations and a nationwide anti-counterfeiting campaign. These factors temporarily impacted the traditional/general retail channel, which contributes a significant portion of the Group's revenue.

However, thanks to proactive coordination with our distributor network, Thien Long was able to promptly stabilize sales activities, resulting in a strong recovery momentum in July. Notably, **domestic revenue reached nearly VND 1,695 billion in the 7M2025, up 4.3% YoY (July 25 revenue +37% YoY)**, reflecting renewed demand for school and office supplies ahead of the back2school season, as well as the effectiveness of the Company's distribution strategy and operational control. While recent regulatory changes posed short-term challenges, they are expected to foster a more transparent and orderly business environment in the long run, creating favorable conditions for well-structured companies like Thien Long to further strengthen our market position.

The international market also maintained positive growth, with revenue reaching **VND 710 billion, up 7.9% YoY (July 25 revenue +34% YoY)**. Despite ongoing global macroeconomic and geopolitical uncertainties, the Company continued to secure a robust flow of export orders, leveraging its production flexibility, contract manufacturing capabilities, and proactive supply chain management, laying the groundwork for growth in the coming months.

Alongside revenue growth, **Thien Long maintained effective cost controls in both production and operations**. As a result, **profit in July recorded an above-20% increase**, providing headroom for continued investment in product development, brand building, and distribution expansion, particularly ahead of the year-end peak season.

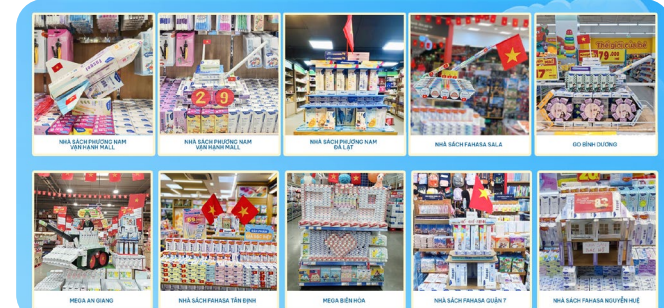
As of the end of July, the Company had completed 57% of its 2025 revenue target, reflecting progress in line with the annual plan and laying a positive foundation for 3Q results. In addition to strong seasonal demand during the Back2School period, sales activation programs and distributor engagement initiatives such as "A Journey Across Vietnam" taking place in August–September are expected to continue driving sell-through at the point of sale and supporting revenue growth in the domestic market.



“B2S – A JOURNEY ACROSS VIETNAM WITH THIEN LONG” CAMPAIGN



INSPIRING THE NATIONWIDE DISTRIBUTION NETWORK DURING THE PEAK SEASON



During the peak sales season of the year, Thien Long proactively ensures product supply, launches new products, enhances in-store branding, and implements marketing campaigns and sales activation programs to drive revenue growth.

A highlight of this campaign series is the “B2S – A Journey Across Vietnam with Thien Long” communications campaign, featuring a range of first-time initiatives. The campaign has brought renewed energy across the distribution network, strengthening the connection between Thien Long's internal teams and nationwide distributors under the shared goal of “serving Vietnamese consumers.”

Key activities include the launch of the “A Journey Across Vietnam” music video and accompanying CapCut challenge, **D-Day** – a day in the life of a sales representative at traditional trade channels, and creative in-store displays in modern trade (MT) channels. These initiatives have significantly boosted the morale of Thien Long’s sales network, fostering motivation, cohesion, and growth across distribution channels during the peak season.

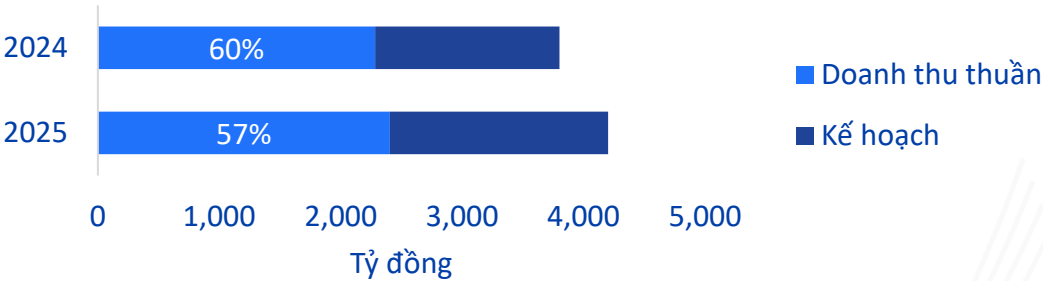
Kết quả Kinh doanh: Vững vàng trong bối cảnh thị trường biến động



Kết quả (7T 2025)

Tỷ đồng	7T 2024	7T 2025	SVCK
Doanh thu thuần	2.282,7	2.404,2	5,3%
• Nội địa	1.625,1	1.694,6	4,3%
• Quốc tế	657,6	709,6	7,9%

Kế hoạch*



Doanh thu thuần 7 tháng đầu năm 2025 đạt 2.404 tỷ đồng, tăng 5,3% so với cùng kỳ năm trước, cho thấy sự phục hồi rõ nét sau giai đoạn thị trường chịu nhiều biến động, đặc biệt tại thị trường nội địa, nơi có vai trò trọng yếu trong cơ cấu doanh thu của Tập đoàn.

Trong tháng 6, hoạt động kinh doanh trong nước chịu ảnh hưởng ngắn hạn do trùng thời điểm mùa cao điểm với việc triển khai các quy định thuế mới và chiến dịch kiểm soát hàng giả, hàng nhái trên toàn quốc. Những yếu tố này tạo ra sự gián đoạn tạm thời tại kênh bán lẻ truyền thống, vốn là kênh phân phối đóng góp doanh thu lớn nhất cho TLG.

Tuy nhiên, nhờ vào sự chủ động phối hợp chặt chẽ với hệ thống nhà phân phối, Thiên Long đã sớm ổn định hoạt động bán hàng, từ đó **ghi nhận đà phục hồi tích cực ngay trong tháng 7**. Đặc biệt, **doanh thu nội địa đạt gần 1.695 tỷ đồng trong 7 tháng 2025, tăng 4,3% so với cùng kỳ (Doanh thu T7 2025 +37%)**, phản ánh sự sôi động trở lại của thị trường đồ dùng học tập trước thềm năm học mới, cũng như hiệu quả từ các chiến lược phân phối và kiểm soát vận hành của Công ty. Những thay đổi chính sách kể trên, dù ảnh hưởng ngắn hạn, được kỳ vọng sẽ góp phần nâng cao tính minh bạch và lành mạnh cho toàn ngành trong dài hạn, điều mà các doanh nghiệp vận hành bài bản như Thiên Long có thể tận dụng để củng cố vị thế.

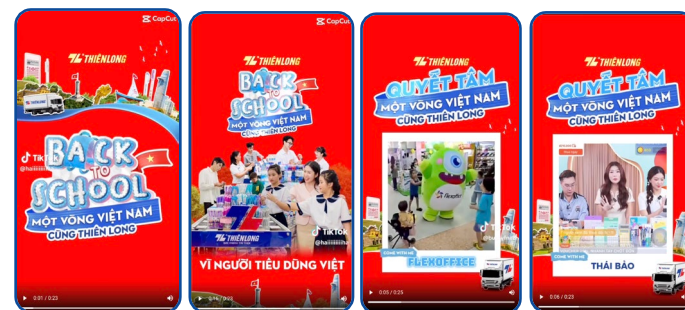
Thị trường quốc tế tiếp tục duy trì tăng trưởng tích cực, với doanh thu đạt 710 tỷ đồng, tăng 7,9% so với cùng kỳ, **(Doanh thu T7 2025 +34%)**. Trong bối cảnh kinh tế và địa chính trị toàn cầu còn nhiều thách thức, Công ty vẫn đảm bảo đơn hàng ổn định nhờ vào năng lực sản xuất linh hoạt, uy tín trong gia công và sự chủ động trong điều phối xuất khẩu, tạo bệ phóng tăng trưởng cho những tháng tới.

Song song với tăng trưởng doanh thu, Thiên Long tiếp tục kiểm soát tốt chi phí sản xuất và vận hành. Nhờ vào hiệu quả hoạt động, **lợi nhuận tháng 7 ghi nhận mức tăng trưởng trên 20%**, tạo dư địa thuận lợi để Công ty tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm, thương hiệu và mở rộng kênh phân phối, đặc biệt trong giai đoạn cao điểm phía trước.

Tính đến hết tháng 7, Công ty đã hoàn thành 57% kế hoạch doanh thu năm 2025, phản ánh tiến độ phù hợp với kế hoạch đề ra và tạo nền tảng tích cực cho kết quả quý 3. Bên cạnh sức mua tăng cao trong mùa Back-to-School, các chương trình kích cầu bán hàng và hoạt động đồng hành hệ thống phân phối như **“Một vòng Việt Nam”** trong T8-9 sẽ tiếp tục góp phần thúc đẩy sức bán tại điểm bán, củng cố tinh thần hệ thống và hỗ trợ tăng trưởng doanh thu tại thị trường nội địa.

Nguồn: TLG, (*) Kế hoạch doanh thu được phê duyệt bởi Đại hội đồng Cổ đông năm tài chính 2024

TRUYỀN CẢM HỨNG CHO HỆ THỐNG PHÂN PHỐI TOÀN QUỐC TRONG MÙA VỤ CAO ĐIỂM



Trong mùa vụ bán hàng cao điểm nhất năm, Thiên Long chủ động nguồn cung hàng hoá, sản phẩm mới, chuyên nghiệp hoá hình ảnh trên kênh, triển khai chương trình marketing và các chương trình kích cầu...nhằm gia tăng doanh số bán hàng.

Nổi bật trong chuỗi hoạt động là chiến dịch truyền thông “B2S – Một vòng Việt Nam cùng Thiên Long” với nhiều hoạt động lần đầu diễn ra. Chiến dịch tạo niềm hứng khởi mới cho toàn hệ thống, gắn kết đội ngũ của Thiên Long và hệ thống phân phối toàn quốc, cùng chung mục tiêu “vì người tiêu dùng Việt”. Các hoạt động như ra mắt MV “Một vòng Việt Nam” kết hợp cuộc thi Capcut cùng tên, Ngày hội D-Day – Một ngày làm nhân viên bán hàng tại kênh phân phối truyền thống, trưng bày sáng tạo trên kênh MT,...cổ vũ mạnh mẽ tinh thần của hệ thống kinh doanh của Thiên Long, tạo ra động lực gắn kết, tăng trưởng trên kênh phân phối trong mùa vụ cao điểm.

Appendix



Thien Long Group: A Market Leader for 45 Years



Company name	Thien Long Group Corporation
Establishment	1981
Industry	Manufacturing, Trading Stationery
Ticker	TLG
Exchange	Ho Chi Minh Stock Exchange
Share outstanding	86,453,570 shares
Foreign ownership limit	100%
Market capitalization*	VND4.5tn (USD178mn)
EPS**	VND4,806
Payout ratio	~50% NPAT
Number of employees*	2,977 (including factory workers)

Major Shareholders*

Mr. Co Gia Tho (Chairman)	6.3%
Thien Long An Thinh Investment JSC.	47.5%

*Data as of May 2025

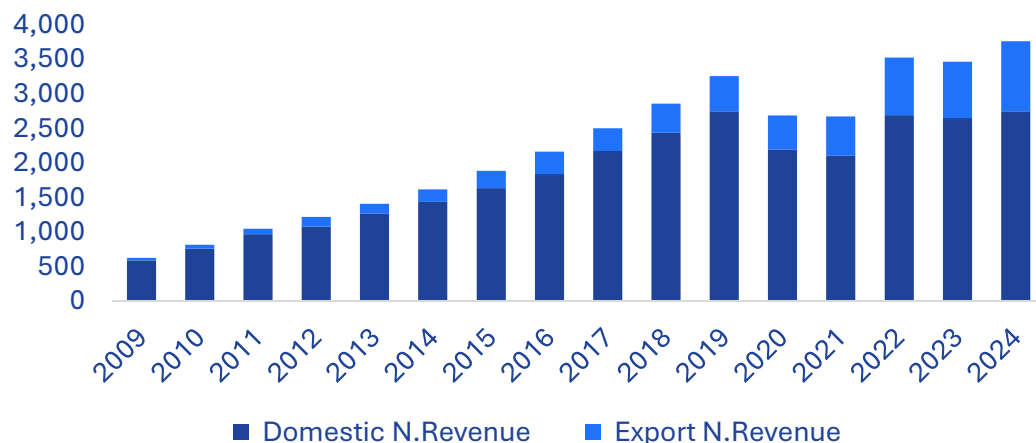
** Data as of YE 2024



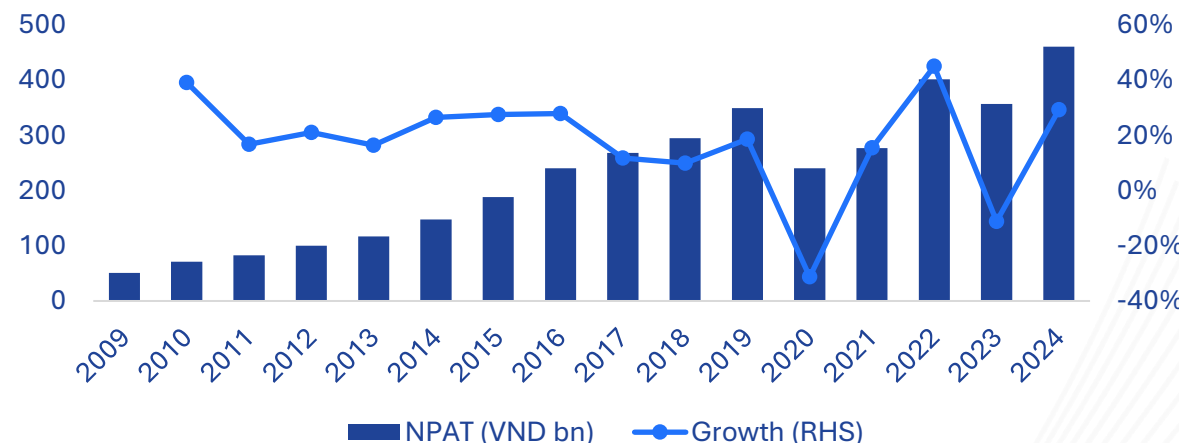
Thien Long Group: Solid Financial Position



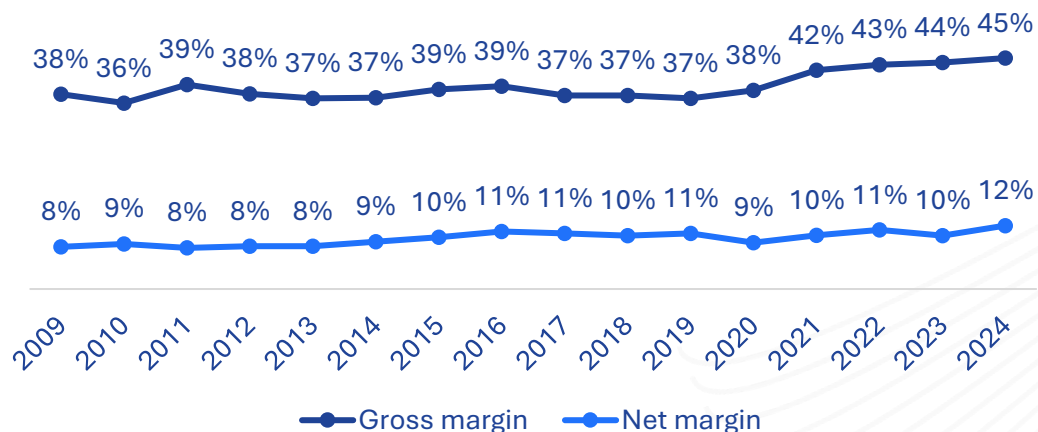
Resilient revenue amid macro challenges (VND bn)



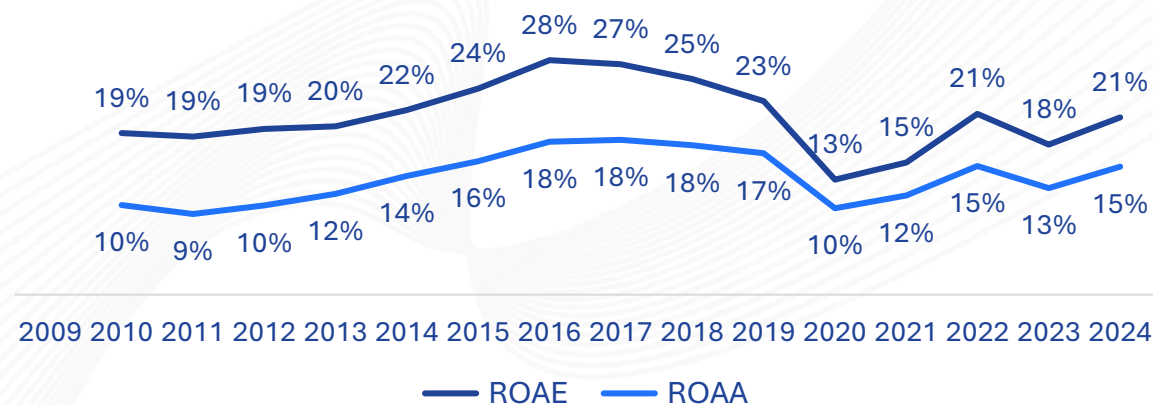
Proven profitability since listed 14% CAGR 2010-24



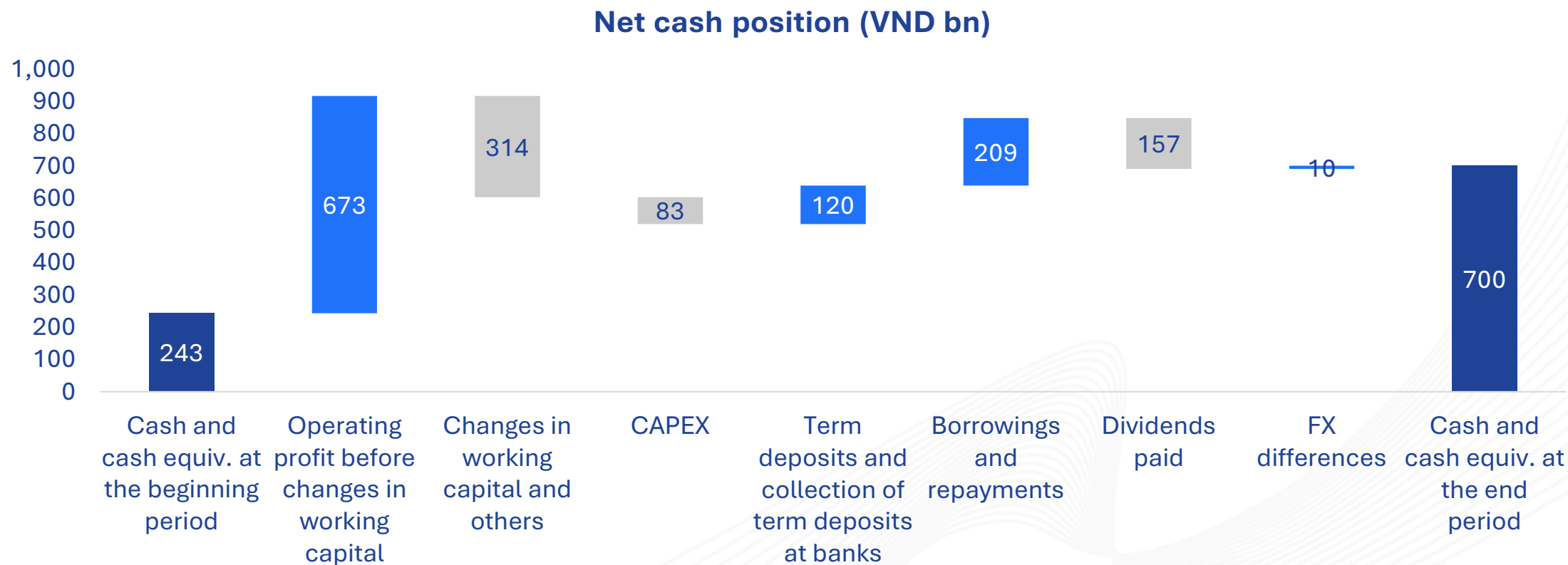
Gross margin has consistently increased while net margin has remained solid above peers' level



Delivers great results for investors



Thien Long Group: Robust Cash Reserve



Subscribe our newsletter!



Investor Relations – Thien Long Group Corporation

- **Email:** IR@thienlongvn.com
- **Website:** <https://thienlonggroup.com/quan-he-co-dong>
- **Address:** Floor 10, Sofic Tower, No. 10 Mai Chi Tho Street, An Khanh Ward, Ho Chi Minh City
- **Phone:** (028) 3750.5555 (Ext: 203)

THANK YOU!

THANK YOU!

Disclaimer

This report is prepared by Thien Long Group Corporation (TLG) to provide updates on TLG for shareholders and investors. TLG always tries to provide accurate, transparent, timely, and complete information when issuing reports. However, there is no warranty on the accuracy or completion of the information in this report. Information in this report is not audited. TLG will not bear any liabilities whatsoever for any direct or consequential losses arising from any use of this report. Individuals and organizations using this report take full responsibility for any of their own decisions.