



# TOKA HOLDING

TOKA HOLDING JOINT STOCK COMPANY

"Tổ chức – Kết nối – Kiến tạo"

## HỒ SƠ GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP NĂM 2026

## I. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Thông tin pháp lý và nhận diện của TOKA Holding được tổng hợp tại bảng dưới đây:

<b>Tên doanh nghiệp</b>	CÔNG TY CỔ PHẦN TOKA HOLDING
<b>Tên quốc tế</b>	TOKA HOLDING JOINT STOCK COMPANY
<b>Mã số thuế</b>	4601664115
<b>Ngày đăng ký hoạt động</b>	02/04/2026
<b>Nền tảng khởi nguồn</b>	Phát triển từ Công ty Cổ phần Incomtech Việt Nam (thành lập 03/04/2012) – hơn 10 năm kinh nghiệm ngành
<b>Trụ sở chính</b>	Số 326 Đường Thống Nhất, Phường Phan Đình Phùng, TP. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam
<b>Người đại diện pháp luật</b>	Ông Đỗ Văn Nhâm – Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc
<b>Điện thoại &amp; Website</b>	0974 355 888   toka.vn
<b>Lĩnh vực cốt lõi</b>	Nội thất – Sản xuất – Thương mại – Thiết kế & Thi công – Nhà ở thông minh – Công nghệ vận hành
<b>Loại hình doanh nghiệp</b>	Công ty cổ phần ngoài nhà nước

## II. LỜI MỞ ĐẦU TỪ BAN LÃNH ĐẠO

---

Kính gửi Quý đối tác, Quý khách hàng và toàn thể cộng đồng,

TOKA Holding được hình thành trên nền tảng hơn mười năm tích lũy kinh nghiệm thực tiễn trong ngành nội thất và thương mại tại Thái Nguyên. Chúng tôi không bắt đầu từ một ý tưởng trên giấy – chúng tôi bắt đầu từ thực tế kinh doanh, từ những sản phẩm cụ thể, từ hàng nghìn khách hàng thực sự và từ những bài học được trả giá bằng nguồn lực thật.

Quá trình chuyển đổi từ Incomtech Việt Nam sang cấu trúc TOKA Holding là một dấu mốc chiến lược, đánh dấu bước chuyển từ mô hình vận hành đơn lẻ sang hệ sinh thái đa thương hiệu có tổ chức, có dữ liệu và có khả năng mở rộng bài bản.

Với vai trò Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc, tôi cam kết rằng TOKA sẽ không chạy theo quy mô bằng mọi giá. Chúng tôi lựa chọn con đường phát triển dựa trên nền tảng thực: sản phẩm thật, khách hàng thật, doanh thu thật và đội ngũ thật. Đó là cách TOKA xây dựng uy tín, xây dựng thương hiệu và hướng tới tương lai.

Trân trọng,

**ĐỖ VĂN NHÃM**

Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc – TOKA Holding

### III. TÂM NHÌN – SỨ MỆNH – GIÁ TRỊ CỐT LÕI

#### 3.1. Tâm nhìn

TOKA Holding định hướng trở thành hệ sinh thái nội thất và không gian sống hàng đầu Việt Nam, phát triển trên nền tảng sản xuất thực, thương mại hiện đại, dịch vụ chuyên nghiệp và công nghệ quản trị thông minh – hướng tới mục tiêu niêm yết vốn hóa 10.000 tỷ đồng vào năm 2035.

#### 3.2. Sứ mệnh

"Tổ chức nguồn lực, kết nối con người, kiến tạo sản phẩm – dịch vụ – không gian sống có giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác, nhân sự và cộng đồng."

#### 3.3. Giá trị cốt lõi – "TÍN TÂM TRÍ DŨNG HẠNH"

Năm giá trị cốt lõi tạo thành kim chỉ nam vận hành cho toàn bộ hệ sinh thái TOKA:

<b>TÍN</b>	Giữ chữ tín làm gốc – lấy cam kết về tiến độ và chất lượng làm nền tảng của mọi mối quan hệ kinh doanh.
<b>TÂM</b>	Làm việc với tinh thần phụng sự – lấy khách hàng và con người làm trung tâm trong mọi quyết định.
<b>TRÍ</b>	Không ngừng học hỏi, đổi mới tư duy – ứng dụng công nghệ và AI vào sản xuất, quản trị và phát triển thương hiệu.
<b>DŨNG</b>	Dám nghĩ lớn, dám hành động – tiên phong đón đầu xu hướng thị trường và dám chịu trách nhiệm với kết quả.
<b>HẠNH</b>	Phát triển hài hòa, tử tế và bền vững – bảo vệ môi trường, sẽ chia giá trị với cộng đồng và xã hội.

## IV. HỆ SINH THÁI THƯƠNG HIỆU TOKA HOLDING

TOKA Holding vận hành theo mô hình Hub & Spoke – công ty mẹ giữ vai trò chiến lược, đầu tư và quản trị; các thương hiệu thành viên chịu trách nhiệm vận hành chuyên biệt theo từng phân khúc thị trường:

THƯƠNG HIỆU	VAI TRÒ	SẢN PHẨM / DỊCH VỤ TRỌNG TÂM
<b>TOKA Store</b>	Bán lẻ & Showroom	Siêu thị nội thất 800m <sup>2</sup> – sofa, bàn ăn, giường, tủ áo, tủ bếp, thiết bị nhà bếp, bếp từ, chậu vòi
<b>TOKA Sofa</b>	Sản xuất cốt lõi	Sofa văng, góc, da, nỉ, thông minh, chỉnh điện, ghế thư giãn – sản xuất theo yêu cầu (MTO)
<b>TOKA PVC</b>	Nội thất vật liệu mới	Tủ bếp, tủ áo, tủ lavabo PVC chống ẩm – dòng B2C gia đình (không phải vật liệu công nghiệp)
<b>TOKA Building</b>	Thiết kế & Thi công	Thiết kế nội thất, thi công hoàn thiện, cải tạo nhà phố, căn hộ, biệt thự – giải pháp trọn gói
<b>TOKA Home</b>	Không gian sống & BĐS	Nhà ở thông minh, căn hộ cho thuê, giải pháp FDI tenant (KH Hàn – Nhật – Đài Loan), quản lý tài sản
<b>TOKA ECOM</b>	Thương mại điện tử	Kinh doanh online đa sàn (TikTok Shop, Shopee, Lazada), livestream commerce, quản lý kênh số

## V. MÔ HÌNH KINH DOANH

TOKA Holding phát triển theo mô hình kinh doanh đa tầng, tích hợp khép kín từ sản xuất đến dịch vụ hậu mãi:

### Tầng 1 – Sản xuất

TOKA xây dựng năng lực sản xuất nội thất thực chất, đặc biệt tập trung vào sofa (TOKA Sofa) và nội thất PVC (TOKA PVC). Mô hình Make-To-Order (MTO) cho phép kiểm soát vốn lưu động, giảm tồn kho và tùy biến sản phẩm linh hoạt theo nhu cầu khách hàng.

### Tầng 2 – Thương mại & Phân phối

Thông qua TOKA Store (showroom 800m<sup>2</sup>), hệ thống đại lý vùng và TOKA ECOM (đa sàn thương mại điện tử + livestream), TOKA tiếp cận trực tiếp người tiêu dùng cuối và tối ưu biên lợi nhuận bán lẻ.

### Tầng 3 – Thiết kế & Thi công

TOKA Building cung cấp giải pháp thiết kế – thi công nội thất trọn gói, gia tăng giá trị trung bình trên mỗi khách hàng, chuyển đổi từ giao dịch sản phẩm đơn lẻ thành hợp đồng dịch vụ toàn diện.

### Tầng 4 – Dịch vụ hậu mãi & TOKA Care

Bảo hành, bảo trì và chăm sóc khách hàng sau bán hàng là điểm khác biệt chiến lược của TOKA trong ngành nội thất. TOKA Care tạo ra vòng đời khách hàng dài hơn và nguồn doanh thu tái mua có thể dự báo được.

### Tầng 5 – Không gian sống & Đầu tư

TOKA Home mở rộng sang mô hình cho thuê căn hộ có nội thất và quản lý tài sản, phục vụ chuyên gia FDI tại các khu công nghiệp Yên Bình, Thái Nguyên, Bắc Ninh. Mục tiêu dài hạn: mô hình SPV và định giá tài sản cho lộ trình IPO.

### Tầng 6 – Công nghệ & Dữ liệu

TOKA triển khai hệ thống ERP, CRM trên nền dữ liệu 8.400+ khách hàng, tiếp thị lại qua Zalo ZNS và Facebook/Google Custom Audience. Dữ liệu là tài sản chiến lược phục vụ vận hành và IPO.

## VI. LỢI THẾ CẠNH TRANH

TOKA Holding sở hữu một tập hợp lợi thế cạnh tranh có tính cấu trúc, khó sao chép trong ngắn hạn:

- Hệ sinh thái đa ngành tập trung: các thương hiệu đều xoay quanh một trục lõi duy nhất – nội thất & không gian sống – cho phép bán chéo, tối ưu chi phí vận hành và tăng giá trị vòng đời khách hàng (CLV).
- Năng lực sản xuất thực tế: Không phải đơn thuần là đơn vị phân phối – TOKA tự sản xuất sofa và nội thất PVC, kiểm soát mẫu mã, chất lượng và giá vốn một cách chủ động.
- Điểm chạm vật lý tích hợp: Showroom 800m<sup>2</sup> kết hợp với Kênh Online và mạng xã hội, tạo trải nghiệm khách hàng xuyên suốt từ online đến offline.
- Tài sản dữ liệu: 10.000+ hồ sơ khách hàng đã được xây dựng và được chuyển hóa thành chiến lược CRM, và remarketing có đo lường.
- Lộ trình công nghệ hóa rõ ràng: Từ ERP, CRM đến mục tiêu TOKA AI Agent Layer 2028–2030, TOKA xây dựng hạ tầng vận hành có khả năng mở rộng
- Định vị vốn hoá IPO dài hạn: Toàn bộ cấu trúc pháp lý, kế toán (Thông tư 99/2025/TT-BTC), tài chính và quản trị được chuẩn hóa hướng tới mục tiêu niêm yết 2030–2035.

## VII. BAN LÃNH ĐẠO

<p><b>ĐỖ VĂN NHÃM</b>            Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc            Chiến lược &amp; Điều hành toàn hệ thống</p>	<p><b>NGUYỄN XUÂN TỚI</b>            Giám đốc Sản xuất            Vận hành nhà máy &amp; Kiểm soát chất lượng</p>	<p><b>NGUYỄN THÙY TRANG</b>            Giám đốc TOKA ECOM            Phát triển thị trường &amp; Thương mại điện tử</p>
--	---	---

## VIII. CAM KẾT VÀ KẾT LUẬN

TOKA Holding bước vào giai đoạn phát triển mới với cấu trúc rõ ràng hơn, trách nhiệm cao hơn và khát vọng lớn hơn. Chúng tôi hiểu rằng để xây dựng một doanh nghiệp bền vững, không thể chỉ dựa vào ý tưởng hay khẩu hiệu. TOKA phải có sản phẩm thật, khách hàng thật, doanh thu thật, đội ngũ thật và hệ thống thật.

Với nền tảng hơn một thập kỷ tích lũy, cùng lộ trình chiến lược được hoạch định chi tiết đến năm 2035, TOKA Holding sẵn sàng trở thành đối tác tin cậy và đáng tin cậy cho khách hàng, nhà đầu tư, đối tác kinh doanh và cộng đồng doanh nhân Việt Nam.

**CHỦ TỊCH KIỂM TÔNG  
GIÁM ĐỐC**  
(Ký tên, đóng dấu)

**Đỗ Văn Nhẫn**