

Headline	Kanger International Unafraid Cold Trading Based On 4 Support Factors		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	16 Dec 2013	Color	Full Color
Section	Business Weekly	Circulation	114,049
Page No	B10,11	Readership	250,000
Language	Chinese	ArticleSize	1312 cm²
Journalist	N/A	AdValue	RM 16,503
Frequency	Daily	PR Value	RM 49,509



4 因素扶持 康尔不怕受冷对

“我们是唯一一家与大马市场有关的中国股。”

康尔国际控股 (Kanger International Bhd) 总执行长兼董事经理冷醒民，以这句话打破市场对该公司的疑虑。

此外，他更以玻璃市王室入股、竹业发展及股息派发，为国内投资者打了一剂强心针。

即将在今年 12 月 23 日上市大马的康尔国际控股，将成为我国第十个“龙筹股”，在多项优势扶持下，该公司相信不会受到投资者冷对。

自星泉鞋材 (XINQUAN, 5155, 主板消费产品股) 来马上市之后，引起不少“龙筹股”来马进行首次公开募股活动 (IPO) 以便筹集资本。

不过，基于公司业务不在大马，加上负面消息接踵而来，如假账风波等，导致投资者对“龙筹股”抱有戒心而裹足不前，进而拖累股价深陷泥沼，目前大部分都是低于发售价。

尽管“龙筹股”的股价表现，让市场不断猜测中国公司会否减少来马上市的兴趣，

但是事实并非如此。

中国公司来马上市集资的兴趣依然相当浓厚，如计划在今年杪上市大马创业板的康尔国际控股，以及早前在大马证券监督委员会网站公布草稿招股书的中国户外服装制造商——天伦天户外 (HK) 科技有限公司 (Telent Outdoor)。

对于来马上市的前景，康尔国际控股抱着乐观的看法。

即使国内投资者对“龙筹股”比较冷漠，但是他表示：“对康尔国际上市后的股价，不感到担心。”

他会这么说是基于背后有 4 大因素支持，分别是在大马进行研发、背后具国内股东、涉及的行业，以及设立股息政策。

1 在大马进行研发工作

根据来马上市的“龙筹股”来分析，大部分都是在中国市场有业务而已，并无多元化至大马。因此，这导致投资者对“龙筹股”一知半解甚至雾里看花，只能够靠报告来取得公司的业务资料及表现。

不过，康尔国际控股却与过去的“龙筹股”不同。虽然业务仍在中国，但早在 2011 年，该公司就已来大马并与马来西亚森林研究局 (FRIM) 合作，研究竹子的种类。此外，上市后也会拨出资金来马进行研发。

目前，康尔国际控股的主要业务，是生产及销售竹地板及相关产品，并放眼每年营业额增长 20%。

冷醒民表示：“公司会从上市所筹得的资金，拨出 10% 用在大马进行研发工作。”

他补充，大马有很多竹子，但使用率很低，可说是几乎没有人用。不过，基于 FRIM 看到康尔国际控股的发展及计划，所以就联手合作研发国内的竹子。

FRIM 是国际权威，非常有名望，所以这项合作也对康尔国际控股有很大的帮助。同时，这也是让康尔国际控股要来大马上市的原因之一。

他说：“相比于其他‘龙筹股’，我们在大马进行研发工作，而且是把康尔国际控股当做中、马合作公司来看待，将自己的技术引进国内，为大马开创新的经济组合。”

我国竹业潜力庞大

冷醒民也看好大马竹业在未来会有很大的变化，发展潜力非常大。

除了合作研发之外，公司也有可能在我国设厂。

他表示，目前仍处于研发阶段，需先确认国内竹子是否适合做地板。在研发成功之

后，或会来马设厂，进行研发及设厂生产。

据悉，在大马进行的研究工程已完成 70%，研究结果会在明年出炉。

此外，一旦来马设厂，公司会在国内寻找代理商。目前，康尔国际控股也与数家大马产业发展商洽谈，供应产品给发展商。

Headline	Kanger International Unafraid Cold Trading Based On 4 Support Factors		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	16 Dec 2013	Color	Full Color
Section	Business Weekly	Circulation	114,049
Page No	B10,11	Readership	250,000
Language	Chinese	ArticleSize	1312 cm²
Journalist	N/A	AdValue	RM 16,503
Frequency	Daily	PR Value	RM 49,509

2 玻璃市王族撑腰

在中国公司来马上市时，背后是否有重大的靠山，也是投资者非常关注的。

从投资者角度来看，康尔国际控股确实有个吸引购兴的优势，就是有玻璃市王室撑腰。

他指，玻璃市王室，在该公司上市前，就持有超过 10% 股权；而公司上市后，其股权将稀释至大约 6%。

此外，还有另一名大马股东持有公司股权。公司上市后，这名股东的持股率约在 13% 左右。

他表示，虽然康尔国际控股看起来是中国公司，但在 2 年前就已有大马股东入股了，持股率

高达 20%。

至于董事部方面，也具备较有名望的人物。玻璃市苏丹的弟媳——拿督巴杜卡莎里帕 (Yang Mulia Dato' Paduka Sharipah Hishmah Bin Dato' Sayed Hassan)，将担任康尔国际控股的主席。

原本康尔国际控股打算早一点上市大马，但却因为玻璃市王室入股，为了保障他们的利益，所以大马证券监督委员会及大马交易所比较严格，必须确定所有资料正确。

虽然延迟至年杪上市，但仍达到他们要在今年上市的目标。

大靠山未必是信心保证

不过，“龙筹股”背后有大靠山，也不一定能保证取得投资者的信心。

以恒宝环球 (HBGlobe, 5187, 主板消费产品股) 为例子，国库控股 (Khazanah) 也入股该公司，但这家公司延迟呈

交财报，已审核及未审核净利出现 45% 差距，财务状况更让公司陷入 PN17 行列。

这项消息，再度加深了投资者对“龙筹股”的疑虑。根据恒宝环球 2012 财年报告显示，国库控股持有其 10.43% 股权。



冷醒民：康尔国际控股将尽力研发，生产可用在其他方面的竹子原料，如家具及屋子。

Headline	Kanger International Unafraid Cold Trading Based On 4 Support Factors		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	16 Dec 2013	Color	Full Color
Section	Business Weekly	Circulation	114,049
Page No	B10,11	Readership	250,000
Language	Chinese	ArticleSize	1312 cm²
Journalist	N/A	AdValue	RM 16,503
Frequency	Daily	PR Value	RM 49,509

3 涉及新兴行业

根据大马股市现有的“龙筹股”，大部分都是以生产及销售运动鞋及服装为主。

冷醒民说：“康尔国际控股与其他‘龙筹股’不一样，我们涉及的是新兴兼环保的行业，未来发展潜能大。”

随着气候变迁，天灾连连，全球对环保意识越来越重视。市场都通过环保来提倡生活态度，如衣、食、住、行等。

冷醒民指，虽然欧美经济陷入危机，导致中国出口下降，但是竹子出口却持续增加，主要是因为国外环保意识比较强。

此外，在研发工作下，竹子的使用也越来越广。

他指，过去，竹子只是能够用在简易的地板及家具。

不过，经过他们开发后，现在的竹子已可以使用在户外的地板，如阳台、洗手间及高级酒店户外地板等。

4 设立股息政策

由于投资者对“龙筹股”仍有疑虑，所以市场人士纷纷表示，中国公司应该派发股息给股东，加强他们的信心。

不过，“龙筹股”设立股息政策或每年持续派发股息给股东的并不多。

一般上，他们都是根据自己的业绩表现而定，才决定是否派发股息。

为了加强投资者信心，康尔国际控股相当注重股息派发的承诺。他们相信，这是减少投资者疑虑方法之一。

冷醒民指：“很多中国公司并没有把赚到的钱分给股东，但我们有一项

截至 5 月财年	2010	2011	2012	2013(截至 6月30日)
营业额 (令吉)	1484 万	2341 万	3856 万	2138 万
净利 (令吉)	97 万	228 万	637 万	250 万
净赚幅 (%)	6.52	9.75	16.52	11.69

资料来源：康尔国际控股

股息政策，就是把 20% 的净利派发给股东。我们相信，在这项股息政策下，能够吸引更多投资者。”

由于今年是第一年上市，公司还是希望能够保留资金和赚取更多净利，只打算明年才开始派发股息。

拓展多样产品原料

冷醒民是在 2004 年成立康尔竹业，主要是销售竹地板及相关产品。

之后在 2012 年于大马成立康尔国际控股，并计划在大马上市。

康尔国际控股在 12 月 6 日发布首次公开募股 (IPO) 招股书，预计在 12 月 23 日上市大马创业板，筹集接近 2000 万令吉。

根据招股书，该公司将发行 8000 万股新股，每股发售价为 25 仙。这其中的 1100 万股将公开给散户，另 6900 万股则配售给特定股东。

康尔国际可从上市活动筹集的 2000 万令吉，其中 100 万令吉用于资

本开销、200 万令吉用在与马来西亚森林研究局在大马进行竹子研发工作，550 万令吉用于偿还债务、820 万令吉是营运资本，剩余则是上市费用。

冷醒民看好竹业发展，因其前景亮眼，且竞争较少，这也是当年他选择进入这行业的主要因素。

他指，中国每年竹子出口量一直在增加，即使欧美陷入危机也不例外。这主要是因为国外的环保意识比较强，且竹子的性能比木还好。

“从需求越来越高的趋势来看，反映出我们当初选择进军这项行业是正确的决定。”

Headline	Kanger International Unafraid Cold Trading Based On 4 Support Factors		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	16 Dec 2013	Color	Full Color
Section	Business Weekly	Circulation	114,049
Page No	B10,11	Readership	250,000
Language	Chinese	ArticleSize	1312 cm²
Journalist	N/A	AdValue	RM 16,503
Frequency	Daily	PR Value	RM 49,509

累积多年经验 具备竞争优势

在经营公司 9 年后，竹子地板行业的竞争逐渐提高，不过，康尔国际并不担心，相反的会看好未来发展潜力及积极加强公司的竞争力。

冷醒民说：“我们在这行业打滚 9 年了，已具备一定的竞争优势，如较完善的商业链，从原料加工、到深加工，及销售产品。”

目前，康尔国际控股是唯一一家做到上市的中国竹子地板公司。

此外，公司以后将通过产品原料开

发，扩大竹子的用途，如可用在竹子家具、房子等。

他指，以前的原料只能够用在简易的家具及地板，但是经过近几年开发后，竹子的使用范围变得非常广，现在已可以做户外地板，阳台、洗手间，及高级酒店户外地板。

以后，康尔国际控股会关注在技术栽培上，如竹子的使用性能，因为这个产品已获得越来越高的接受度，长期发展非常良好。

4 大销售管道

康尔国际控股拥有 4 个销售管道，分销其产品，分别是通过家居装修零售商、自己的零售店及指定代理商、出口市场及代工 (OEM)。

他表示，康尔国际控股是知名家居装修零售商——中国百安居 (B&Q) 唯一指定的竹地板供应商。百安居在中国有 39 家分行，遍布各个大城市。

此外，公司也有自己指定的代理商，在深圳及广州销售产品。

“我们希望能够增加指定的代理人数，及扩增销售管道，作为在中国拓展业务的策略。”

除了中国市场之外，公司也出口产品至 20 多个国家，如欧美、迪拜、东协国家、罗马尼亚、俄罗斯等。

根据公司提供的资料显示，中国是贡献最大的市场，占了公司 2013 年首半年的 80% 销售贡献，其余则是海外销售。

对于业绩，公司表示会尽量把每年营业额增长率维持在 20%。

Headline	Kanger International Unafraid Cold Trading Based On 4 Support Factors		
MediaTitle	Nanyang Siang Pau		
Date	16 Dec 2013	Color	Full Color
Section	Business Weekly	Circulation	114,049
Page No	B10,11	Readership	250,000
Language	Chinese	ArticleSize	1312 cm²
Journalist	N/A	AdValue	RM 16,503
Frequency	Daily	PR Value	RM 49,509

