



为何投资电召摩多？

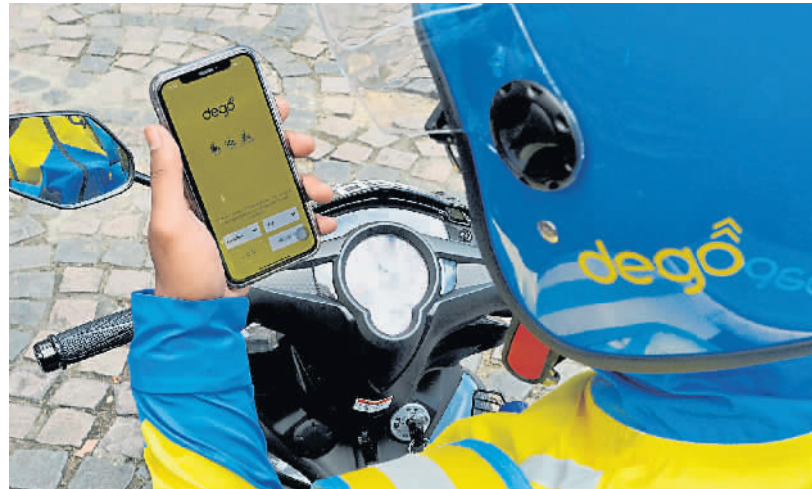
虽然上市公司投资者非核心业务，或不熟悉的行业，是合理的，但有关投资必须要具有投资意义。最好的是，所投资的业务必须要赚钱。即使不赚钱，也理应带来健康的回酬。最重要的是，必须要对所有股东透明。

因此，近来大马 7-11 控股以 751 万令吉，认购 Myinteractivelab 有限公司 (MSB) 的 46.45% 股权，令人吃惊。

前线把关

迪瓦尼山

MSWG 总执行长



MSB 是电召摩多 DeGo Ride 的营运商。

MSB 是电召摩多 DeGo Ride 的营运商，对大马 7-11 控股来说，交通领域是有别于便利商店营运的行业，而且 MSB 不仅蒙受亏损，也不像 Go-Jek 或 Grab Car 在电召行业有成就。

在截至 12 月底的 2018 财年，MSB 录得 3 万 6440 令吉营业额，并蒙受 4 万 1939 令吉的净亏，但大马 7-11 控股并没有在文告中披露这事实，股东是从媒体 (Focus Malaysia, 1 月 3 日) 的报道才得知，对股东来说是不利的。

股东们肯定希望，像大马 7-11 控股这种大公司会更加透明，并提供更多细节。

菜鸟能撼动业界巨头？

在这，电召摩多业务的概念，能否长期生存令人质疑。在去年 11 月 1 日，政府宣布将批准电召摩多服务，以弥补公共交通系统的“最后一公里”的缺失。

有鉴于此，从本月开始，政府展开了为期 6 个月的服务概念验证 (POC) 实验计划，允许部分公司提供试乘服务，在等待电召摩多法令通过之际，先评估这套系统的可行性。

如果 6 个月后政府决定不实施电召摩多计划，在 MSB 的投资将怎么办？

此外，对比已经表达加入战场意愿的 Grab 和 Go-Jek 等业界巨头，DeGo Ride 到底有何竞争优势？

这些被忽略的问题让公众怀疑，大马 7-11 控股是否有进行足够的审查，来考量这项投资的风险和回酬。这家“菜鸟”能否撼动 Grab 和 Go-Jek 巨头们，值得关注。

除此之外，根据上月 27 日向交易所报备的文告，大马 7-11 控股的收购理由很牵强，在收购 MSB 的大笔股权，只为了“为 7-11 便利商店提供便利的送货服务”，亦没有详说如何实现。

这项交易，也无须股东和相关监管单位的批准。

同时，文告中也没有提到太多 MSB 股东的背景，也就是持股 95.23% 的创办人纳比尔费沙，以及持股 4.77% 的 Qinetics 解决方案私人有限公司。

成立于 2009 年 5 月 26 日的 MSB，发行股本为 56 万 5000 令吉，主要业务是提供送货服务、网页开发、涉及和咨询服务，已经运营 3 个手机应用程序，也就是 DeGo App、DeGo Partners 和 DeGo Orders。

应私下投资

能够吸引一个家喻户晓的品牌来投资，大马 7-11 控股看上的可能不是 MSB 的能力，而是 Qinetics 解决方案公司。

根据媒体的报道，大马 7-11 控股的大股东丹斯里陈志远，所持股 81.17% 的 Mol.com 私人有限公司，在 Qinetics 持股 84%。陈志远自身和通过成功集团分别直接和间接持有大马 7-11 控股 25.15% 和 20.17% 的股权。

很明显地，陈志远已经非直接持股 MSB。他是不是打算



陈志远

通过大马 7-11 控股，来提高 MSB 的控制权？投资 MSB 并没有错，问题是为何一家上市公司，要大手笔投资在一个还没证明能成功的业务呢？

而且，751 万令吉的收购价，对陈志远来说应微不足道，或许可通过私人投资的方式进行。

最后，大马 7-11 控股董事部的决定是否出于商业考量？只有时间能告诉我们这项投资是否值得。

本周重点观察股东大会及特大

以下是本周小股东权益监管机构 (MSWG) 股东大会/特大的观察名单：

这里只简要的概括小股东权益监管机构所关注的重点。读者可以查询 MSWG 的网站，www.mswg.org.my，以得到对公司所提呈的问题详情。

TRIVE 产业 (TRIVE) (股东大会)

要点：

1. 其他投资 - 投资在马股的减值亏损增至 240 万令吉 (2018 年：140 万令吉)。

这项股票投资是由一位董事进行 (2019 年报第 103 页，注 14)。

(a) 请问是针对哪些股票作出减值亏损？

(b) 董事部如何决定/批准相关的购买股票程序？

(c) 这些股票投资是在哪一位董事名下？为什么是以董事，而非公司的名义来投资？

(d) 审查和风险管理委员会如何管理股票投资，以及将股票放于董事名下的风险？

2. 一名主要客户的订单大约是 420 万令吉 (2018：410 万令吉)，相等于集团 100% 的营业额 (2019 年报第 116 页，注 29)。董事部/审查委员会如何管理过度依赖一名主要客户的风险？



协固工程产品 (CEPCO) (股东大会)

要点：

根据 2019 年报第 16 页，协固工程产品的营业额和净利自 2017 年来一直处于跌势，请问董事部如何应对并在未来转亏为盈？

南亚 (ASTINO) (股东大会)

要点：

集团的业务处于竞争激烈的环境，并面对其他本地制造商以及低生产成本国家的低价进口竞争 (2019 年报第 6 页)。

请问，南亚该如何应对这些问题？

免责声明

- 小股东权益监管机构持有文中提及公司少数股额。
- 本栏简报与内容版权属小股东权益监管机构，所表达的意见是采自大众媒体。
- 我们将尽力确保所发布的资讯准确及最新，但不担保信息和意见的精确和完整。
- 内含资讯和意见仅供参考，并非买卖建议，或认购相关证券、投资或其他金融工具的认购邀约。

更多详情可查询：www.mswg.org.my
欢迎回馈意见：mswg.ceo@mswg.org.my