

防疫品行业大热

上市公司疫起抢滩



2019 冠状病毒冲击国内外经济，更打乱企业布局，今年到底还能否继续扩张业务，成了企业最大的难题。

如果要扩张业务，又该如何进行？毕竟就连国际时尚品牌的路易威登、香奈儿、迪奥、普拉达等都重组生产线，转向生产口罩、洗手液和防护服等防疫物资。

而在本地，似乎也掀起这股风潮，以马股上市公司为例，过去 3 个月内有众多公司披露，要进军防疫相关业务，新投资

也好，合作出击也要，各种“建议”让投资者看得眼花缭乱摸不清虚实。

到底一窝蜂涌入防疫业务的背后，隐藏着什么风险？企业顾问指出，疫情爆发凸显多元化业务的重要性，不过，企业必须制定长期发展计划，而非趁着这股热潮，盲目就进所谓的“热门行业”。

一旦疫情缓和，需求恢复正常，防疫产品市场将会陷入恶性竞争，赚幅受压不在话下，届时可能会得不偿失。

报道 A4



上市公司疫起抢滩

国内疫情逐渐好转，然而外国疫情却未见顶，企业该何去何从？而后疫情的企业又该如何布局？

先期因疫情带来的不确定性，许多企业都不敢贸然行事，纷纷转向保留现金，静待市场明朗化再行规划布局。

企业顾问及投资专家指出，无论在何种情况，企业有能力多元化业务是好事，但如果忽略当中的风险，本来稳定的业务都会暴露在危机当中。

独家报道 林好志

布局防疫品攻略 企业多元化须顾风险

上市公司瞄准疫情商机，频频做出相关防疫品投资，包括了解业务需求、签订生产和销售协议的方式进行业务多元化，这已经引起监管单位注意。

这些防疫相关的新投资，包括制造与生产个人防护设备、呼吸机、洗手液和口罩、分箱病毒快速诊断试剂、消毒剂、研发及分销保健品等等不一而足。

先期宣布多元化业务防疫品相关业务的公司，主要有诺申集团 (NOTION)、威板科技 (WIBATECH)、帝亿置地 (TITIJAYA)、5239、主板产业 (I)、可人儿 (CAELY)、7154、主板消费金融、Widad集团 (WIDAD)、0162、创业板)、ACO集团 (ACO)、0218、创业板)、宜康系统 (AT)、0072、创业板)、国马集团 (KOMARK)、7017、主板工业工程、以及高联、手套 (TOPGLOV)、7113、主板保健品) 等。

披露信息须确保准确

大马交易所于6月10日曾发布文章阐明，防疫相关投资或有助于贡献未来净利润增长，并改善财务状况，但上市公司在披露相关信息时，须确保提供事实、准确、相关和最新的信息。

此外，交易所提醒上市公司



司使用模糊不清的字眼，比如含有夸大、夸大或过分热情，或包含任何可能误导投资者的陈述，造成股票出现不必要价格波动的状况。

对此，小股东权益监管机构 (MSG) 总执行长迪尼尼山指出，马交所的这封警告信，让他们也不得不再次提醒投资者，谨慎看待这些利用“疫情商机”的公司。

《南洋商报》采访了投资专家及企业顾问，设法厘清这一现象，同时发现这原来已经成为全球的现象。

Table with 3 columns: 投入防疫相关业务部分上市公司, 公司, 投入防疫相关业务, 核心业务. Lists companies like NOTION, WIBATECH, TITIJAYA, etc.

程秀美：时尚品牌急转弯 竞争激烈压缩赚幅

毕马威 (KPMG) 咨询服务主管合伙人程秀美称，多元化策略防疫相关行业，并非只发生在我国。

“新冠肺炎疫情肆虐，品牌 (LV) 及化妆品巨头集团 (Coty)，也已多元化生产口罩和洗手液，就连美国 Deeside Distillery 酒厂都紧急转向生产消毒洗手液。”

她指出，疫情的爆发凸显业务多元化的重要性，但企业不该抱着“跟随潮流”的心态投入“热门业务”，而是必须



多元化业务需注意3件事

- 1. 找到对的业务
2. 资产负债表强劲
3. 能与现有业务产生协同效应

黄德明：新常态必备 保健生意可长期投资

多元化业务有3大首要条件，即找到对的业务、要有稳健的资产负债表，且能与现有业务产生良好的协同效应。

此外，也得评估 (新业务) 能否与现有业务起到协同互补效应，尽可能不要偏离原有业务太远，才能更好地管理风险和成本支出。

比较好的例子是，比如原本生产塑料制品，然后多元化生产生产口罩，或者清洁公司转向生产消毒液；或是原本生产器材，转向个人防护设备。这些都属于在原有业务基础上进行多元化。

多元化无需舍近求远 拓展现有产品省资金

疫情的爆发，凸显多元化策略的重要性，但这不代表就得投入大量资金进入全新业务。

程秀美点出一个最大的盲点，多元化业务的策略，未必必须投入新业务，可以是多元化现有产品、供应链及销售管道。

“这些并非过度多元化业务的举动，不至于在扩展业务的过程中失策，模糊核心业务重心。”

不过，她提醒企业，现在的关键是要在多元化业务及保



评估业务长期经营3大忌

一窝蜂涌入防疫业务，短期虽可带来快钱，但如何评估一项业务能够长期经营，且看以下3大忌。

第1忌 总长时间准备的业务

若新业务长时间酝酿，总会影响企业长期现金流，进而冲击现有业务。

程秀美指出，很多企业若只看眼前，否则就是只关注长期规划，不能全面妥善规划现金流分配。

“目前的利率处在低水平，随着经济情况好转后跟着走高，新业务若需要更长时间才能营运，势必会影响现金流。”

所以，她说，太多现金流支出会压缩现有业务的营运成本。“尤其现有营运环境艰巨，企业更应细心管理现金流，精明运用任何现金流。”

第2忌 总融资投资新业务

若有关上市公司需融资来多元化业务，投资者则需谨慎评估。

程秀美指出，若 (上市公司) 多元化的业务完全和现有业务不相关，那么就关注该公司的财务状况。

“虽然我们看好疫情后的新常态，但市场回归正常，从卖家市场 (供应) 转向买家市场时，这些行业的竞争就会变得非常激烈，风险相对增加。”

无论如何，他说，拓展业务前得做足功课，同时也要考虑短期不赚钱、资本开支的支出、器材安装、人员培训等等。

“企业若因为短期利益，贸然多元化业务。”

第3忌 总以净利为首要关注

净利永远是评估业务持续性的首要条件，但并非唯一关键。

程秀美指出，所谓永续业务并非只是为股东带来净利，而是应该为所有相关人士，包括客户、供应商、员工及社区创造价值。

“环境及社会责任并非只是大企业的责任，小公司也能在推动永续企业模式上尽一分力。”

她补充，能让所有相关人士共同发展，就能为这项业务打造一个健康的生态环境，使这个业务在面对外来冲击时更加坚韧。



过滤信息 谨慎评估 投资者忌闻“风”起舞

上市公司有新业务发展是好事，但投资专家建议，投资者需过滤这些信息和新闻，要懂得筛选和评估，切忌闻“风”起舞。

Mercury 证券分析员胡文耀指出，若仅仅是发布了除息公告，一般不大会太过关注，除非再有后续进展或更多资讯。

“多元化业务正常的企业发展模式，但业务的持久性是，冷静思考是根本。”

多元化业务前行6问

- 多元化意义何在?
● 是否能强化核心竞争力?
● 可否把现有资产用在新业务上?
● 是否能找到对的专才及资源?
● 是否享有税务优惠?
● 是否在现有业务链开拓新商机?