

Weekly Watch 一周检视

谨慎看待数据中心热潮



前线把关

小股东权益监管机构 (MSWG)

截至今年5月31日，大马交易所房地产指数表现明显优于大多数指数，今年迄今已上涨26.24%。

它是继建筑业指数之后，表现第二好的行业。截至6月14日，该指数收于1137.31点，创下2018年4月以来的最高水平。

在房地产股价格上涨的推动下，房地产指数大幅上涨，这归因于几个因素，主要是围绕柔佛-新加坡经济特区(JS-SEZ)的宣布，以及随后柔佛科技和数据中心参与者的兴趣日益浓厚。

经济特区与数据中心

柔佛经济特区旨在加强大马和新加坡之间的经济合作和融合，从而吸引大量投资进入柔佛。这一战略举措在投资者和开发商中，引发了一股乐观情绪，推动房地产股创下新高。

自该消息公布以来，在柔佛拥有大量土地储备和业务的开发商的股价明显上涨。该地区数据中心行业的同步崛起，进一步激发了这种热情。

2024年上半年，谷歌、微软和字节跳动等公司，投入数十亿美元在大马建设数据中心、云和人工智能基础



目前，土地所有者、建筑公司和基础设施提供商，是数据中心热潮的最大受益者。(彭博社)

设施。

据数据中心信息网站Baxter报道，到目前为止，柔佛已成为大马设立数据中心的热门地点，据报道，全柔共有12家公司运营着14个数据中心设施。

营运商抢购土地

同时，数据中心营运商忙于在柔佛抢购土地，吉星机构(CRESNDO)、UEM阳光(UEMS)和绿盛世(ECOWLD)等开发商从中受益。他们利用土地需求不断增长的机会来建设数据中心，从而带来数百万美元的收益。

值得注意的是，总部位于柔佛的吉星已出售约150英亩土地用于数据中心相关开发，自2023年11月以来销

售额约为7.9亿令吉。

总体而言，吉星从土地销售中，估计获得4.623亿令吉收益。其股价在6月12日创下3.95令吉的历史新高。截至6月20日，吉星的股价自2023年11月1日以来，上涨了164.5%。

UEM阳光和绿盛世也加入了卖地热潮。他们最近分别以1.449亿令吉和4.023亿令吉，将28.9英亩和123.14英亩的土地，出售给一家未具名的全球数据中心公司和微软。

UEM阳光在5月20日触及1.28令吉的五年高点。6月20日，该股收于1.12令吉。与此同时，绿盛世的股价今年迄今已上涨50.4%；6月20日，该股收于1.58令吉。

前扑后继陆续有来

除了出售土地外，UEM阳光、马星集团(MAHSINIG)和森那美产业(SIMEPROP)等开发商，也宣布了各自的数据中心建设计划，加入了许多已在巴生谷和柔佛开始建设数据中心参与者的行列。

例如，森那美产业将在Elmina商业园开发和租赁一个价值20亿令吉的超大规模数据中心。

在一片炒作声中，令人震惊的是，以纺织业务闻名的私人公司Jake1集团，也加入了建设数据中心的行列。该公司最近与PiDC控股有限公司合作，在赛城

建设了一个51兆瓦的Tier III数据中心，价值12亿令吉。

在此之前，Jake1在房地产领域的业务有限，最新的房地产项目是J.Satine，这是位于吉隆坡文良港的一家合资综合开发项目，包含住宅、SOHO和零售元素。

毫无疑问，这种情况让我们想起了2020年的手套制造热潮。

受需求和价格飙升的吸引，许多上市公司纷纷涉足手套生产，尽管许多公司既没有必要的专业知识，也没有执行能力。随后，供应过剩，平均售价暴跌，剩下的就是历史了。

不盲目追随保持乐观

大马交易所房地产指数的当前表现，以及柔佛房地产股的热情，反映了市场格局的动态和演变。柔新经济特区和数据中心的繁荣，无疑为增长和投资创造了新的催化剂。

然而，在这种乐观情绪中，投资者必须平衡他们的热情与谨慎。根据国家房地产信息中心(NAPIC)的最新季度报告，大马房地产市场尚未走出困境。

值得注意的是，2024年第一季度服务式公寓市场的过剩情况进一步恶化，未售出单位数量增加9.2%至2万1913套，总价值181.6亿令吉，而上一季度为2万825套，总价值166.3亿令吉。柔佛和吉隆坡的空置房产数量最多，分别为1万3027套和4501套。

在当前房地产股票看涨情绪

下，我们须谨慎行事。彻底评估相关公司基本面、业绩记录，和永续增长战略计划至关重要。盲目追随市场趋势而不了解潜在动态，可能会导致重大财务损失。

目前，土地所有者、建筑公司和基础设施提供商，是数据中心热潮的最大受益者。然而，当供应超过需求时，这种炒作迟早会逐渐消退。到那时，那只看不见的手就会发挥作用，让市场恢复平衡。

从另一个视角看来，市场研究公司Arizton在今年4月发布的一份报告强调，大马现在有34个数据中心，另有33个新设施正在筹备中。

如果市场需要数年时间才能吸收现有容量，那么占用新空间是否也需要同样的时间？只有时间才能告诉我们答案。

MSWG重点观察股东大会

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。

MyEG (MYEG) (股东大会)

提问：
由于对外国工人招聘解冻，外国工人就业匹配服务有所增加，以及其他因素促使集团2023年的营业额和盈利增加(年报第20页)。

与往年一样，移民仍然是重要的贡献者，因为从外国工人工作许可证续签和保险，到外国工人招聘和就业匹配等相关服务，继续引起客户的强烈兴趣。(年报第22页)

鉴于政府自2023年3月起冻结聘用外籍工人，并继续执行冻结外籍工人申请的政策，迄今为止，这对集团的业务有多大影响？

齐力科技 (PMBTECH) (股东大会)

提问：
2023年制造和贸易部门的营业额下降了17%。

这主要是由于2022年第一季度金属硅价格异常高，以及整个财年金属硅销量下降和售价下降。(年报第31页)

(a) 2023年的销售量是多少？导致销售量下降的主要原因是什么？

(b) 目前金属硅的价格趋势如何？未来12个月的前景如何？

双威 (SUNWAY) (股东大会)

提问：
房地产开发部门在2023年录得更高的推介和房地产销售额。

2023年新推出的房地产数量，增加了两

倍多，从2022年的10亿令吉增至44亿令吉。与2022年相比，2023年的房地产销售额增长了20%，达到24亿令吉。(2023年年报第73页)。

今年，该部门计划推出价值21亿令吉的房地产，地点主要在大马，并已将其房地产销售目标提高至26亿令吉。(年报第7页)

(a) 就单位数量和总价值而言，目前未售出单位的情况如何？

(b) 2023财年房地产销售额增长20%至24亿令吉，部分原因可能是2023财年新房地产推出量大幅增加，达到40亿令吉，而2022财年仅10亿令吉。2023财年的平均认购率是多少？

(c) 为何该部门今年推出的房地产价值21亿令吉，远低于2023年的40亿令吉？

柔佛医疗保健 (KPJ) (股东大会)

提问：
处于初创期的医院随着业务的不断成熟而持续改善，并实现了更高的税前盈利或减少了损失。(年报第40页)

(a) 请提供目前处于初创期的医院的详细信息，包括患者就诊统计数据、2023年与2022年相比的收入和税前盈利表现。此外，请确认这些医院是否将在2024年实现盈利。

(b) 2023年，重点关注领域之一，是降低长期孕育项目的优先等级。(年报第31页)

请详细说明受影响的具体项目、2023财年取得的进展以及根据该战略计划的未来举措。

Astro (ASTRO) (股东大会)

提问：
Astro的收入为34.4亿令吉，较去年下降10.0%，主要原因是订阅量和商业销量下降。

与此同时，集团的净利从2023年的2.59亿令吉降至3690万令吉，原因是税前收益下降和净融资成本上升(年报第139和140页)。

(a) 如上所示，电视家庭数量和电视家庭普及率，一直呈下降趋势。鉴于通过多个平台非法播放内容，这种趋势会持续下去吗？

(b) 鉴于Netflix和Disney+Hotstar等OTT流媒体平台，和免费电视(FTATV)的激烈竞争，管理层提高付费电视订阅收入的策略是什么？

(c) 鉴于生活成本上升，集团可以采取什么手段来防止客户降低消费水平，进而减少可自由支配的开支？

(d) Astro推出了新的电视配套计划，价格下限较低，每月41.99令吉起。由于这些配套价格较低，付费电视ARPU可能会面临压力。

付费电视服务在地区和全球的平均ARPU是多少？预计2025财年的综合ARPU是多少？即使电视配套价格较低，公司正在采取哪些举措来维持ARPU水平？

(e) 更高的净融资成本，影响了集团2024年的净利润，它增长133%至2.98亿令吉，这主要是由于2024年令吉兑美元贬值11%，导致未护盘的美元计价转发器租赁负债

的账面外汇损失(年报第140页)。

请问集团使用什么护盘政策，来管理与这些交易相关的外汇风险？

InNature (INNATURE) (股东大会)

提问：
集团营业额下降至1.353亿令吉(2022年：1.494亿令吉)，与上一年相比略低于10.0%。

集团2023年的业绩受到零售业环境挑战的影响，经济不确定性和生活成本上升，削弱所有市场的消费者信心。(年报第18页)

(a) 集团营业额的下降，在多大程度上是由于近期韩国化妆品和个人护理产品的涌入？集团是否预计这些韩国品牌的竞争将在未来加剧？

(b) 2023年集团70%以上的营业额收入，来自24.4万活跃的LoveYourBody会员，集团认为这是品牌实力的体现(年报第22页)。

请问2022年及迄今为止，LoveYourBody的活跃会员数量是多少？

齐力 (PMETAL) (AGM)

提问：
2024年，全球绿色转型将要求所有行业加快步伐。集团预计低碳铝需求将增加，并看到电动汽车(EV)和绿色能源基础设施等新兴行业的增长机会。(年报第15页)

(a) 过去两年，电动汽车和绿色能源基础设施客户的营业额贡献百分比是多少，预计2024年的营业额贡献是多少？

(b) 集团在争取这些新兴行业订单方面，有哪些优势和劣势？集团打算如何定位自己，以在竞争对手中脱颖而出并占领该市场？