


KESAN BERANTAI



Tahap penumpuan pelanggan yang tinggi, terjadi apabila sumbangan pendapatan yang tinggi diterima daripada sebilangan kecil pelanggan. Ia boleh menjadi kelebihan dan berisiko. Di satu pihak, ia memberikan kestabilan pendapatan melalui pesanan yang konsisten; walau bagaimanapun, ia juga menjadikan syarikat lebih mudah terdedah kepada trend industri yang sentiasa berubah-ubah serta permintaan pelanggan yang mungkin berubah secara mendadak.

> **Sorotan
MSWG**

Muka 6

> **Tinjauan Mingguan
MSWG AGM/EGM**

Muka 7

> **Pengumuman
Khas**

Muka 10

APABILA PELANGGAN BESAR MENJADI MASALAH BESAR

Mengekalkan pangkalan pelanggan yang pelbagai adalah penting untuk memastikan kestabilan dan daya tahan dalam jangka panjang, dalam landskap perniagaan yang kompetitif dan saling berkait pada hari ini. Walau bagaimanapun, banyak syarikat, terutamanya perusahaan kecil dan sederhana (PKS) dan syarikat awam tersenarai (PLC), amat bergantung kepada satu atau beberapa pelanggan utama. Strategi ini, walaupun menguntungkan dalam jangka pendek, boleh menimbulkan risiko yang ketara dari masa ke masa.

Penumpuan pelanggan, yang ditakrifkan sebagai bahagian pendapatan yang tinggi diperoleh daripada bilangan pelanggan yang terhad. Ia mungkin membantu meningkatkan pertumbuhan pada peringkat awal tetapi juga membuatkan syarikat lebih mudah terdedah kepada risiko. Seperti yang ditunjukkan oleh kajian kes dan piawaian pendedahan kewangan, pergantungan kepada satu pelanggan utama atau kumpulan pelanggan yang kecil boleh mewujudkan risiko kewangan dan operasi yang tinggi, daripada kehilangan pendapatan kepada risiko kredit, tekanan operasi serta kerosakan reputasi.

Memahami Penumpuan Pelanggan serta Implikasi Strategiknya

Pada dasarnya, penumpuan pelanggan ibarat pedang bermata dua. Menjalinkan kerjasama yang rapat dengan pelanggan utama tertentu boleh meningkatkan pendapatan dan kestabilan dalam jangka pendek serta menyediakan perniagaan dengan permintaan yang konsisten. Selalunya, perkongsian sedemikian datang bersama-sama faedah seperti tempahan secara pukal, kos jualan yang lebih rendah dan kadangkala, kerjasama yang lebih besar dalam pembangunan produk. Walau bagaimanapun, pergantungan kepada pelanggan utama juga menghubungkan kejayaan syarikat secara langsung dengan prestasi pelanggan tersebut, menjadikan syarikat terdedah kepada perubahan dalam keperluan pelanggan, tekanan persaingan serta turun naik pasaran.

Syarikat yang bergantung pada satu pelanggan utama untuk sebahagian besar pendapatan mereka terdedah kepada pelbagai risiko strategik. Salah satu risiko utama adalah pendapatan yang tidak menentu. Aliran pendapatan yang tertumpu menjadikan pendapatan syarikat amat sensitif terhadap pesanan pelanggan tunggal mereka, yang boleh berubah-ubah seiring dengan perubahan keadaan perniagaan pelanggan, peralihan permintaan atau trend industri. Pergantungan ini juga mewujudkan tekanan harga kerana pelanggan utama selalunya mempunyai kuasa tawar-menawar yang tinggi, yang membolehkan mereka merundingkan harga yang lebih rendah atau syarat yang lebih menguntungkan, yang boleh mengurangkan keuntungan serta menjejaskan margin Syarikat.

Risiko operasi juga meningkat apabila pelanggan utama mengawal permintaan pengeluaran syarikat, yang selalunya memerlukan skala pengeluaran yang pantas. Tindakan ini boleh memberi tekanan kepada sumber dan menyukarkan syarikat untuk

memenuhi keperluan pelanggan lain, sekaligus memperkukuh pergantungan terhadap pelanggan tunggal itu. Selain itu, terdapat juga risiko reputasi sekiranya pelanggan utama menghadapi kontroversi atau situasi negatif yang boleh menjejaskan imej syarikat, terutamanya apabila ia berkait rapat dalam perkongsian eksklusif atau produk khusus.

Pendedahan Berkaitan Pelanggan Utama dan Penumpuan Risiko Kredit

Di Malaysia, Piawaian Pelaporan Kewangan Malaysia (*Malaysian Financial Reporting Standards*, MFRS) menyediakan garis panduan yang jelas bagi memastikan syarikat mendedahkan maklumat mengenai pelanggan utama dan risiko yang berkaitan.

Menurut **MFRS 8**, syarikat perlu mendedahkan maklumat tentang mana-mana pelanggan utama jika pendapatan daripada pelanggan tersebut menyumbang 10% atau lebih kepada jumlah pendapatan syarikat. Ketelusan ini membolehkan pihak berkepentingan menilai kebergantungan syarikat terhadap pendapatan daripada pelanggan utama ini serta mengenal pasti kelemahan yang mungkin timbul daripada kebergantungan ini.

Selain itu, **MFRS 7** memerlukan syarikat untuk mendedahkan maklumat kualitatif berhubung penumpuan risiko kredit, seperti penghutang perdagangan daripada pelanggan utama. Pendedahan ini membantu pemegang saham menilai kesan daripada risiko kredit itu terhadap kestabilan dan prestasi kewangan syarikat.

Kedua-dua piawaian ini menggalakkan ketelusan dalam cara syarikat menyampaikan pendedahan kewangan mereka, membolehkan pelabur dan pihak berkepentingan memahami gambaran profil risiko syarikat secara menyeluruh. Pendedahan ini biasanya ditemui di bahagian “Segmen Operasi” dan “Instrumen Kewangan” dalam penyata kewangan syarikat, yang membolehkan pelabur membuat keputusan termaklum.

Pengajaran daripada Dunia Sebenarnya: Kajian Kes Mengenai Penumpuan Pelanggan

Bagi menggambarkan kesan penumpuan pelanggan terhadap kesihatan kewangan dan daya tahan syarikat, pengalaman dua syarikat awam tersenarai (PLC) iaitu ATA IMS Berhad (ATA IMS), penyedia perkhidmatan pembuatan elektronik dan Magni-Tech Industries Berhad (Magni-Tech), pengeluar pakaian, menawarkan pandangan yang berharga.

ATA IMS: PENYEDIA PERKHIDMATAN PEMBUATAN ELEKTRONIK

ATA IMS, syarikat pengeluar elektronik terkemuka, bergantung pada pelanggan utamanya iaitu Pelanggan D, untuk 86% daripada jumlah pendapatannya pada tahun kewangan 2021. Pada awalnya, kerjasama ini nampak menguntungkan, memacu pertumbuhan perniagaan dan pendapatan yang konsisten. Walau bagaimanapun, pada November 2021, Pelanggan D mengeluarkan notis penamatan kontrak yang berkuat kuasa pada Jun 2022, meninggalkan ATA IMS dalam kedudukan yang lemah. Penamatan kontrak itu membawa kesan kewangan yang besar ke atas ATA IMS.

Kehilangan Pendapatan Secara Tiba-tiba: Lebih tiga perempat daripada pendapatan ATA IMS diperoleh daripada Pelanggan D, menyebabkan syarikat itu mengalami jurang pendapatan yang besar. Syarikat bergelut untuk menggantikan pendapatan yang hilang, mencatatkan kerugian besar selama tiga tahun berturut-turut.

Rosot Nilai dan Hapus Kira Aset: Susulan penamatan kontrak, ATA IMS merekodkan rosot nilai secara besar-besaran, termasuk RM117.6 juta ke atas hartanah, loji dan peralatan dan RM76.4 juta untuk muhibah. Di samping itu, Syarikat menanggung RM40.2 juta dalam hapus kira inventori dan peruntukan untuk stok yang bergerak perlahan, menggambarkan tekanan kewangan yang ketara disebabkan oleh penurunan mendadak dalam permintaan.

Kemerosotan Nilai Pasaran: Tindak balas pemegang saham terhadap berita itu dicerminkan melalui harga saham ATA IMS yang menjunam 90% daripada RM3.37 pada Mac 2021 kepada 31 sen pada Oktober 2024. Penurunan ini menunjukkan kebimbangan pasaran terhadap kurangnya mempelbagaian serta tindakan syarikat yang terlalu bergantung pada pelanggan tunggal.

Sewaktu AGM 2024, MSWG menimbulkan persoalan tentang usaha ATA IMS untuk mendapatkan pelanggan baharu serta mempelbagaikan sumber pendapatannya. Syarikat menyatakan bahawa proses untuk mendapatkan pelanggan baharu adalah rumit dan memerlukan masa, melibatkan audit, rundingan dan perjanjian kontrak. Situasi ini menyerlahkan cabaran syarikat dalam membangunkan semula pangkalan pelanggan mereka selepas kehilangan pelanggan utama dan menekankan keperluan untuk strategi mempelbagaian yang proaktif.

Magni-Tech: Pengeluar Pakaian

Magni-Tech, pemain utama dalam industri pembuatan pakaian, juga bergantung pada satu pelanggan utama untuk sebahagian besar pendapatannya. Pada tahun kewangan 2023, 88% daripada pendapatannya diperoleh daripada satu pelanggan; jumlah ini meningkat kepada 90% pada tahun kewangan 2024. Kebergantungan ini menimbulkan risiko penumpuan yang ketara, terutamanya dari segi kredit, kerana 78% daripada penghutang perdagangan Magni-Tech terikat pada pelanggan utama ini. Sewaktu AGM baru-baru ini, MSWG menyuarakan kebimbangan berhubung risiko yang berkaitan dengan kebergantungan ini, sekiranya pelanggan utama memutuskan hubungan.

Magni-Tech maklum akan risiko ini dan menyatakan usaha untuk melaksanakan penggabungan dan pemerolehan (*mergers and acquisitions*, M&A) bagi mengurangkan kebergantungan, dengan cara memperoleh perniagaan dengan pelanggan yang pelbagai. Bagaimanapun, usaha mencari rakan kongsi M&A yang sesuai terbukti mencabar, apabila Syarikat menunjukkan bahawa mereka mungkin mengambil masa sebelum melaksanakan sebarang mempelbagaian yang berkesan. Jika pelanggan utama Magni-Tech memutuskan hubungan itu, kesannya terhadap prestasi kewangan sememangnya besar, sama seperti pengalaman ATA IMS, kerana syarikat akan menghadapi kehilangan pendapatan, gangguan operasi serta potensi cabaran berkaitan keuntungan.

Kepentingan Kepelbagaian Pelanggan

Pengalaman yang dilalui oleh ATA IMS dan Magni-Tech menekankan keperluan untuk mempelbagaikan pelanggan bagi mengurangkan risiko yang berkaitan dengan tahap penumpuan pelanggan yang tinggi. Walaupun bekerjasama rapat dengan pelanggan besar ada kelebihannya, namun ia perlu diimbangi dengan usaha untuk mempelbagaikan pelanggan mereka. Kepelbagaian boleh dicapai melalui beberapa cara:

Meluaskan Pangkalan Pelanggan: Dengan menyasarkan rangkaian pelanggan yang lebih luas, syarikat mengurangkan pergantungan mereka kepada mana-mana pelanggan tunggal serta meningkatkan daya tahan mereka terhadap pendapatan yang turun naik.

Meneroka Pasaran Baharu: Meluaskan operasi ke kawasan baharu membolehkan syarikat menarik pelanggan daripada pelbagai segmen, mengurangkan risiko penumpuan pendapatan serta meningkatkan daya tahan pasaran.

Menawarkan Pelbagai Produk dan Perkhidmatan: Mempelbagaikan jenis produk atau perkhidmatan yang ditawarkan boleh menarik pelanggan yang lebih pelbagai, memberikan syarikat suatu penampan terhadap kerugian pendapatan daripada pelanggan individu.

Melabur dalam M&A untuk Pempelbagaian: Bagi syarikat yang mempunyai kapasiti kewangan, penggabungan dan pemerolehan dengan syarikat yang mempunyai berbagai-bagai jenis pelanggan boleh menjadi strategi pemelbagaian yang berkesan. Walau bagaimanapun, seperti yang dilalui oleh Magni-Tech, mencari rakan kongsi yang sesuai memerlukan masa dan sumber yang besar.

Pengajaran daripada kes ATA IMS dan Magni-Tech

Pempelbagaian pelanggan membawa pelbagai manfaat yang membantu meningkatkan kestabilan kewangan dan daya tahan operasi. Portfolio pelanggan yang pelbagai bertindak sebagai penampan terhadap kejatuhan pendapatan secara tiba-tiba. Apabila aliran pendapatan tersebar kepada lebih ramai pelanggan, kesan kewangan akibat kehilangan seorang pelanggan menjadi lebih kecil dan lebih mudah untuk pulih daripada kerugian. Selain itu, pangkalan pelanggan yang pelbagai mengukuhkan kuasa tawar-menawar syarikat dengan mengurangkan pengaruh mana-mana pelanggan tunggal terhadap harga atau syarat kontrak. Pempelbagaian pelanggan juga mendorong inovasi, kerana syarikat digalakkan untuk menyesuaikan produk atau perkhidmatan mereka bagi memenuhi keperluan khalayak yang lebih luas.

Syarikat yang menghadapi penumpuan pelanggan yang tinggi perlu mempelbagaikan portfolio pelanggan mereka secara proaktif. Ini akan mengurangkan risiko yang berkaitan dengan pergantungan pada satu pelanggan, mengukuhkan daya tahan syarikat terhadap perubahan pasaran, meningkatkan kuasa tawar-menawar serta menggalakkan inovasi. Dengan mengambil pendekatan strategik terhadap pemelbagaian pelanggan, syarikat

dapat melindungi diri daripada bahaya penumpuan pelanggan, memastikan kestabilan dan kemampanan dalam persekitaran perniagaan yang sentiasa berubah-ubah.

[TAMAT]

SOROTAN PENTING MSWG

DIALOG PERNIAGAAN ASIA ACGA BERKAITAN TADBIR URUS KORPORAT 2024

Ketua Pegawai Eksekutif MSWG, Dr Ismet Yusoff dijemput sebagai pembicara dalam persidangan “Asian Business Dialogue on Corporate Governance” (*“Dialog Perniagaan Asia Berkaitan Tadbir Urus Korporat”*) 2024 anjuran Persatuan Tadbir Urus Korporat Asia (*Asian Corporate Governance Association, ACGA*), yang diadakan di Singapura. Persidangan itu, yang memfokuskan pada *“Taking Corporate Governance to the Next Level in Asia”* (*“Membawa Tadbir Urus Korporat ke Peringkat Seterusnya di Asia”*), menghimpunkan pemimpin perniagaan, pelabur dan penggubal dasar dari seluruh dunia bagi membincangkan cara untuk menambah baik tadbir urus korporat dan amalan kemampanan.

Dr Ismet mengambil bahagian dalam sesi pleno bertajuk *“The Role of Investors and Corporates in Effective Stewardship”* (*“Peranan Pelabur dan Syarikat Korporat dalam Pengawasan yang Berkesan”*). Sesi ini membincangkan cara pelabur dapat memainkan peranan yang lebih penting dalam memantau syarikat serta memastikan perniagaan diurus demi kepentingan terbaik semua pihak yang berkepentingan. Sesi ini juga mengkaji cara syarikat, terutamanya pengurusan dan ahli lembaga pengarah, dapat melibatkan diri dengan pelabur untuk membincangkan isu penting seperti kemampanan, ketelusan dan tanggungjawab korporat.

Dalam sesi tersebut, Dr Ismet membincangkan cara-cara syarikat dapat membina dan mengukuhkan hubungan dengan pelabur, khususnya yang berkaitan dengan isu kemampanan. Beliau menegaskan bahawa pengawasan yang berkesan melibatkan tanggungjawab bersama antara pelabur dan syarikat. Pelabur perlu memastikan syarikat bertanggungjawab, tetapi syarikat juga mestilah terbuka kepada perbincangan dengan pemegang saham mereka serta membuat keputusan yang memberi manfaat kepada perniagaan dan masyarakat dalam jangka panjang.

Persidangan ACGA 2024 ini diadakan ketika perbincangan mengenai tadbir urus korporat di Asia semakin memberi tumpuan terhadap isu ESG (Alam sekitar, Sosial dan Tadbir Urus). Memandangkan banyak perniagaan sedang menghadapi tekanan yang semakin meningkat untuk memenuhi piawaian kemampanan, pandangan yang dikongsikan dalam persidangan ini amat relevan dan tepat pada masanya. Syarikat perlu mematuhi peraturan dan melibatkan diri secara telus dengan pelabur dalam hal yang berkaitan ESG. Dialog seperti ini penting bagi memastikan perniagaan kekal bertanggungjawab dan mencipta nilai jangka panjang untuk semua pihak berkepentingan.



Tinjauan Mingguan AGM/ EGM MSWG untuk tempoh 11 hingga 15 November 2024

Berikut adalah AGM/ EGM syarikat-syarikat di bawah senarai pemantauan Badan Pengawas Pemegang Saham Minoriti (MSWG) pada minggu ini.

Ringkasan perkara penting disenaraikan di bawah, manakala butiran terperinci soalan yang diajukan kepada syarikat boleh didapati di laman sesawang MSWG di www.mswg.org.my

TINJAUAN RINGKAS

Tarikh & Masa	Syarikat	Tinjauan ringkas
13.11.24 (Rabu) 10.00 pagi	Uzma Berhad (AGM)	<p>Kumpulan mencapai rekod dalam pendapatan berjumlah RM600.7 juta, dengan peningkatan yang memberangsangkan sebanyak 26.8% berbanding RM473.8 juta pada tahun kewangan 2023.</p> <p>Walaupun terdapat lonjakan dalam pendapatan, margin keuntungan kasar Kumpulan menyusut sedikit sebanyak 2% kepada 39% pada tahun kewangan 2024. Penurunan ini disebabkan oleh pendapatan yang lebih tinggi, dijana daripada aktiviti jual beli yang menghasilkan margin keuntungan yang lebih rendah berbanding segmen minyak dan gas (O&G).</p> <p>Keuntungan sebelum cukai Uzma meningkat kepada RM61.6 juta atau 40.2% pada tahun kewangan 2024, berbanding dengan RM44.0 juta pada tahun kewangan 2023. Keuntungan bersih Uzma untuk tahun kewangan 2024 berjumlah RM54.2 juta, mewakili peningkatan sebanyak 42.2% berbanding dengan RM38.1 juta pada tahun kewangan 2023.</p> <p>Peningkatan dalam keuntungan berpunca daripada pendapatan yang meningkat, pengawalan kos yang berkesan serta pelaburan strategik yang sudah mula menghasilkan pulangan positif.</p>

Tarikh & Masa	Syarikat	Tinjauan ringkas
13.11.24 (Rabu) 12.00 tengah hari	Uzma Berhad (EGM)	<p>UZMA bercadang untuk mewujudkan skim pelaburan semula dividen (<i>dividend reinvestment scheme</i>, DRS) yang akan memberi pilihan kepada pemegang saham, sama ada menerima dividen secara tunai atau melaburkan semula dalam saham baharu.</p> <p>Syarikat juga mencadangkan terbitan bonus sehingga 172.13 juta saham baharu berdasarkan satu saham bagi setiap tiga saham sedia ada yang dipegang. Skim pelaburan semula dividen dijangka akan dilaksanakan pada suku keempat 2024, manakala terbitan bonus menjelang suku pertama 2025.</p>
14.11.24 (Khamis) 10.00 pagi	Sime Darby Berhad (AGM)	<p>Pendapatan Kumpulan daripada operasi berterusan meningkat sebanyak 39% tahun ke tahun kepada RM67.1 bilion (tahun kewangan 2023: RM48.3 bilion).</p> <p>Pada tahun kewangan 2024, Kumpulan melaporkan satu lagi rekod keuntungan bersih selepas pengasingan, dengan lonjakan 127% atau RM3.3 bilion (tahun kewangan 2023: RM1.4 bilion) terutamanya didorong oleh keuntungan berjumlah RM2.0 bilion daripada penjualan Ramsay Sime Darby Health Care.</p> <p>Kumpulan juga mencatatkan keuntungan bersih teras tertinggi selepas pengasingan berjumlah RM1.3 bilion (tahun kewangan 2023: RM1.1 bilion), 14% lebih tinggi berbanding tahun lepas.</p> <p>Secara keseluruhan, pelbagai segmen perniagaan Kumpulan memberikan prestasi yang bercampur-campur pada tahun kewangan 2024. Operasi di China masih bergelut untuk meraih keuntungan. Kumpulan kekal optimistik, namun tetap</p>

Tarikh & Masa	Syarikat	Tinjauan ringkas
		berhati-hati apabila memasuki tahun kewangan 2025.

PERKARA PENTING

Syarikat	Perkara/ Isu untuk Diajukan
Uzma Berhad (AGM)	<p>1. Bahagian Bumi Digital Kumpulan akan melancarkan UzmaSAT-1, satelit Pemerhati Bumi dengan resolusi submeter pertama Malaysia, yang dijadualkan untuk dilancarkan pada penghujung 2024 atau awal 2025. Projek ini dijangka akan mengubah keupayaan Kumpulan dalam pemerolehan data satelit resolusi tinggi, meletakkan Uzma di barisan hadapan sektor teknologi geospasial (Halaman 44, Laporan Tahunan)</p> <p>a) Berapakah kos untuk UzmaSAT-1? Adakah terdapat sebarang perubahan pada tarikh pelancaran?</p> <p>b) Siapakah bakal pelanggan untuk perkhidmatan satelit Kumpulan?</p> <p>c) Bilakah perkhidmatan satelit UzmaSAT-1 dijangka dapat menyumbang kepada keuntungan Kumpulan?</p> <p>2. Kumpulan mengekalkan prospek yang positif terhadap Bahagian Penyelesaian Telaga memandangkan bahagian itu telah memperoleh beberapa kontrak utama daripada PETRONAS dan syarikat minyak utama lain pada tahun kewangan dalam tinjauan. (Halaman 52, Laporan Tahunan)</p> <p>a) Sila senaraikan kontrak utama dengan nilai masing-masing yang diperoleh daripada PETRONAS dan syarikat minyak lain pada tahun kewangan 2024.</p> <p>b) Berapa lama kontrak ini dapat bertahan dan berapakah jumlah nilainya?</p>
Sime Darby Berhad (AGM)	<p>Menurut Fortune, pada 21 Oktober 2024, BMW AG menarik balik hampir 700,000 kenderaan di China disebabkan oleh kerosakan pada pam penyejuk, menandakan halangan baharu kepada pembuat kereta Jerman itu yang berpunca daripada kerosakan kenderaan lain.</p> <p>(Sumber: https://fortune.com/europe/2024/10/21/bmw-recalls-almost-700000-cars-china/)</p> <p>Berdasarkan laporan Reuters pada 16 Ogos 2024, BMW dan syarikat usaha samanya akan menarik balik sejumlah 1.36 juta kereta keluaran tempatan dan import di China disebabkan oleh potensi risiko daripada beg udara Takata.</p>

Syarikat	Perkara/ Isu untuk Diajukan
	<p>(Sumber:https://www.reuters.com/business/autos-transportation/bmw-recall-more-1-million-units-china-due-airbag-risks-regulator-says-2024-08-16/)</p> <p>a) Berdasarkan kerosakan pada kenderaan yang dinyatakan di atas, bagaimana dan sejauh manakah penarikan balik itu memberi kesan terhadap Kumpulan pada tahun kewangan berakhir 2025?</p> <p>b) Memandangkan China merupakan pasaran utama BMW, penarikan balik ini boleh merosakkan reputasi jenama serta menjejaskan kesetiaan pelanggan dan bahagian pasaran. Adakah Kumpulan mengalami jualan kenderaan BMW yang lebih rendah disebabkan oleh penarikan balik itu yang menjejaskan keyakinan pengguna? Jika ya, sejauh manakah kesannya?</p>



More Info

COME AND JOIN THE DYNAMIC TEAM

We are looking for energetic, progressive and forward-looking personnels for multiple positions:

- **Manager**
Corporate Monitoring
- **Intern**
IT & Training

For interested candidates, please submit your resume to hr@mswg.org.my

@MSWGMalaysia

mswg.org.my



Manager, Corporate Monitoring

Key Responsibilities

- **Monitoring & Analysis:** Oversee the performance of public-listed companies (PLCs) on Bursa Malaysia Securities Berhad by critically reviewing and analysing annual reports, corporate governance reports, sustainability reports, and shareholder circulars related to corporate proposals.
- **Engagement, Voting & Meeting Participation:** Draft and issue timely inquiries to monitor PLCs before their general meetings. Prepare voting decisions per MSWG's guidelines and actively participate in these meetings to address concerns, assess the conduct, and compile detailed reports.
- **Corporate & Regulatory Developments:** Monitor corporate developments, industry trends, and macroeconomic factors impacting PLCs. Stay informed on changes in rules, regulations, guidelines, and relevant laws governing the domestic capital market to ensure compliance and strategic insight.
- **Content Contribution:** Contribute to the publication of MSWG's weekly newsletter, "The Observer" by providing analysis, commentary, drafting of articles, and insights.
- **Ad Hoc Responsibilities:** Participate in forums, provide feedback on consultation papers from regulatory authorities, and contribute to research papers by relevant stakeholders.

Requirements

- Possess at least Bachelor's degree or professional qualification
- Have good understanding of Malaysia's capital market
- Have at least 5 years of relevant working experience
- Able to travel occasionally

For interested candidates, please submit your resume to hr@mswg.org.my

@MSWGMalaysia

mswg.org.my



Intern, IT & Training

We seek a motivated and detail-oriented intern to join our team, focusing on knowledge and data management. This role involves organising and maintaining our knowledge resources, ensuring that information is easily accessible and up-to-date. You will also manage data, including collecting, analysing, and maintaining databases to support our team's initiatives.

This internship offers a valuable opportunity to gain hands-on experience in data management and knowledge organisation while working closely with experienced professionals. Ideal candidates will have strong organisational skills, attention to detail, and a passion for data-driven insights.

For interested candidates, please submit your resume to hr@mswg.org.my

@MSWGMalaysia

mswg.org.my

DISCLOSURE OF INTERESTS

With regard to the companies mentioned, MSWG holds a minimum number of shares in all the companies covered in this newsletter.

DISCLAIMER

This newsletter and the contents thereof and all rights relating thereto including all copyright is owned by the Badan Pengawas Pemegang Saham Minoriti Berhad, also known as the Minority Shareholders Watch Group (MSWG).

The contents and the opinions expressed in this newsletter are based on information in the public domain and are intended to provide the user with general information and for reference only. Best efforts have been made to ensure that the information contained in this newsletter is accurate and current as at the date of publication. However, MSWG makes no express or implied warranty as to the accuracy or completeness of any such information and opinions contained in this newsletter. No information in this newsletter is intended to be or should be construed as a recommendation to buy or sell or an invitation to subscribe for any, of the subject securities, related investments or other financial instruments thereof.

MSWG must be acknowledged for any part of this newsletter which is reproduced.

MSWG bears no responsibility or liability for any reliance on any information or comments appearing herein or for reproduction of the same by third parties. All readers or investors are advised to obtain legal or other professional advice before taking any action based on this newsletter.

18 NOVEMBER 2024 | MONDAY
9.00 AM - 5.00 PM
AVANTÉ HOTEL, PETALING JAYA



Registration Fee
RM1800

Early Bird
(Before 16 August 2024)
RM1600

Group of 2
or more
RM1600

All prices are subject to any applicable government tax.

All MSWG subscribers enjoy special rate for registration.

Please contact us for more details.

Register now



Scan the QR code
or click here

For more info, please contact:

Khalidah Khalil

+6017 630 0754

khalidah@mswg.org.my

Minority Shareholders Watch Group

Badan Pengawas Pemegang Saham Minoriti Berhad (20 0001022382)

Level 23-2, Menara AIA Sentral
No.30, Jalan Sultan Ismail
50250 Kuala Lumpur, Malaysia

+603 2732 0010
www.mswg.org.my



Understanding the new National Sustainability Reporting Framework

Learn how the new requirements of IFRS S1 and IFRS S2 impact your corporate reporting obligations

Programme Overview

On 24 September 2024, the Securities Commission Malaysia announced implementation of the National Sustainability Reporting Framework (NSRF). It mandates IFRS Sustainability Disclosure Standards for listed and large non-listed companies. The framework aims to enhance transparency, accountability, and business resilience, aligning with the nation's sustainability goals. Compliance will be phased, starting in 2025 for large Main Market issuers, extending to others by 2027. Climate disclosures, aligned with TCFD recommendations are fully integrated into the ISSB standards.

Part 1 | 9:00 am - 10:30 am

Developments in the International Sustainability Reporting Landscape

- Commonly Adopted Sustainability Reporting Frameworks
- How the ISSB was Formed and Global Adoption Trends
- Adoption of the ISSB Standards in a Phased Manner for Malaysia
- Design and Applicability of the Standards:
 - IFRS S1 - General Requirements for Disclosure of Sustainability-Related Financial Information
 - IFRS S2 - Climate-Related Disclosures
- Future Developments in the Pipeline

Part 3 | 2:00 pm - 3:30 pm

IFRS S2 - Climate-Related Disclosures

- TCFD 101 as a Foundational Base for ISSB S2
 - Climate Risks: Physical and Transition Risks
 - Governance, Strategy, Risk Management, Metrics and Targets
- IFRS S2
 - Objective, Scope, Core Content, Application Guidance

Part 2 | 11:00 am - 12:30 pm

IFRS S1 - General Requirements for Disclosure of Sustainability-Related Financial Information

- Objective & Scope
- Conceptual Foundations
 - Materiality
 - Reporting Entity
- Sources of Guidance
 - SASB Standards
 - GRI
 - ESRS
- Statement of Compliance
- Treatment of Errors

Part 4 | 3:45 pm - 5:00 pm

Reliefs - Proportionality and Scalability Mechanism, Transitioning to an ISSB Report and Other Developments

- Without Undue Cost or Effort
- Consideration of Skills, Capabilities and Resources
- What Would an ISSB Report Look Like Versus the Current Sustainability Report Format(s)
- Assurance of Sustainability Report

Trainer's Profile

San Mei Kim

Mei Kim is a sustainability trainer. Prior to this, she was the former Sustainability Lead, Corporate Governance and Sustainability with the Regulation function at Bursa Malaysia. She co-led the development of key sustainability-related initiatives for the Malaysian capital market. This includes putting in place enhancements to Bursa Malaysia's Sustainability Reporting Framework (consisting of the listing requirements, sustainability reporting guides and related toolkits) as well as capacity building initiatives for public listed companies.

She is a GRI Certified Sustainability Professional and holds a Master in Sustainable Development Management from the Jeffrey Sachs Centre (Sunway University). She is also a member of the Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) and the Malaysian Institute of Accountants (MIA).

