

MEDIA CLIPPING

Client :	Grand-Flo Berhad	Date :	30 May 2017
Media :	Oriental Daily (Online)	Section :	Business
Language :	Chinese		

**“Grand-Flo eyes turnaround this year;
supported by 2 core businesses”****2大业务支撑 宏流冀今年走出低迷**

（吉隆坡30日讯）凭著旗下企业数据收集及整理系统业务（EDCCS）的稳健业绩表现，加上今年开始渐入佳境的房产业务，宏流方案（GRANFLO，0056，主板科技股）放眼在2017财政年（12月31日结账）转亏为盈，走出去年低迷不振的局面。

宏流方案总裁兼董事经理陈木丰在今日的股东大会后向媒体透露，其EDCCS业务的现有订单价值为2040万令吉，而房产业务的未入账销售额为3200万令吉，加上价值4600万令吉的未售出房产，该公司应可在本财政年成功扭转去年亏损的劣势。

「EDCCS业务每年可稳定地为公司带来5000万令吉至6000万令吉左右的营业额，而我们旗下的两项檳城产业项目，尤其是半独立式住宅项目—The Glades的销量在进入今年后快速提升，出售率由去年杪的31.6%，提高至如今的51.3%。」

首季净利飙552%

至於另一个工业产业项目—The Vortex，他表示，首阶段项目的出售率已达86%，宏流方案希望可在2018年结束前，将该项目与The Glades的所有剩余单位全数售出。

「The Vortex次阶段项目已是万事俱备，只欠东风，我们正等待一个适当的时机，以推出此发展总值（GDV）为8000万令吉的项目。」

宏流方案也在今日公布2017财政年首季（截至3月31日止）业绩，其营业额虽由去年同期的3160万令吉，按年下挫35.54%，至2037万令吉，但净利却按年飙升552%，从去年同期的10万令吉，涨至65万令吉。

对此，陈木丰表示，考虑到首季一般上是宏流方案表现较弱的季度，上述业绩对该公司来说，是个好的开始。

「我相信，宏流方案的次季业绩将会更上一层楼。」

展望将来，陈木丰指出，大马EDCCS的相关市场已经趋向饱和，而宏流方案市佔率近40%，是本土业者中的领头羊，成长空间受限，该公司暂时不考虑扩充此业务。



「无论如何，我们正竞標价值2100万令吉的EDCCS相关合约，其中包括潜在新客户，公司市佔率可能会进一步提升。」

宏流方案执行董事叶莉莉则称，电子商务的兴起將有利於其EDCCS业务，因其部份主要客户来自物流业，其中包括官联快递公司。

「宏流方案EDCCS业务近八成营收来自连锁零售业、快速消费品（FMCG）和官联公司，业绩稳定。」

同时，她补充道，大马EDCCS並非缺乏成长潜能，只是从营业额的数值来看，其增长幅度相比產業业务，较不显著，因此，该公司决定將后者发展为另一核心业务。

此外，陈木丰透露，宏流方案正和多方商谈，期望可尽快在巴生谷与檳城收购新地库，或进行联营发展项目。

「我们计划在吉隆坡周边发展可负担公寓项目，每平方尺售价在500令吉左右，不过，目前详情未定。」

另一方面，针对近期令吉走强的影响，叶莉莉指出，令吉升值不仅可降低EDCCS硬件的进口成本，也將會激励客户的消费情绪，扩充业务，进而带动宏流方案的相关业务成长。

宏流方案今日无起落，以23仙掛收，全天成交量近27万股。