



通过 bve 如何让我抓住了投资机会，要说到这个主题，先要从松大给予的 bis 的课程，algotbox 软件功能上去解释。

首先我先聊聊关于课程上的我学到了什么。我是股市上的投资小白，我对股市投资完全不了解。在最开始，我是通过网上那些视频去学习如何投资，由于网络上存在着许多不一样的投资者，有技术图表派，有价值投资派的，所以每次我看完了就好像懂又好像不懂的情况那样。就在一次的机缘巧合上，我的哥哥介绍了我 value farm 的课程，这变让我踏上了价值投资之路的第一步。

价值投资初

学习价值投资初，value farm 的课上，陈剑老师就给予了关于股市投资的概念，就是一种理财的概念，我们先要明白如果把钱存在银行会因为通货膨胀导致存在银行的钱变小，所以把扣除生活上开销的钱通过加盟去人家好的生意，如奶茶店，肉骨茶店（陈剑老师课堂上的比喻），从而赚取两种回报，第一股价增长的赚幅（攻为守），第二获取股息（守为攻）。

另外一个观点就是财务自由的理念，许多人奋斗了一辈子到老依然还是手停口停的现象，故通过理财投资上（滚雪球的概念）每个月定期的存股票，慢慢累积财富，在未来创造被动收入，从而达到财务自由的方式，当你财务自由了，才能去实现想要的梦想。就好像查理芒格说到的一句话

“走到人生某个阶段时，我决心要成为一个富有之人。这并不是因为爱钱的缘故，而是为了追求那种独立自主的感觉。我喜欢能够自由地说自己的想法，而不是受到他人意志的左右。”

我是一名中医师，我的职务就是帮助病人远离疾病的折磨，所以我在读书的时候，我就有个想法，我希望未来能为病人提供一个廉价的医疗服务。因此当我在接触了这个财务自由的理念后，距离我的这个未来的目标越来越靠近，我希望能通过财务自由就实现我的梦想，我这个想法也有和老师分享过，老师也很好的给予支持与鼓励。

哈哈，其实价值投资是种哲学，不一定局限在用在股市

它是一种“认清目标和有效方法，不做多余事，不浪费时间的一种态度”



AUG 15, 2020 AT 16:11

老师，其实我人生愿望很大下，我学习股票是因为我想给自己财务自由，然后我可以帮更多患者，因为我是一名中医师，我的收费很便宜，我希望透过股票让我财务自由，这样我就可以继续便宜下去。

道理很大家都知道，关键在于我自己。

谢谢老师点化我。

AUG 16, 2020 AT 11:54

哦？中医师收费不应该太便宜吧？

点化就太言重了

AUG 16, 2020 AT 11:55

我们都是过来人

Seen

当然不希望学员重新走我们的冤枉路



AUG 16, 2020 AT 12:37

我收费会比市面上便宜，这个牵涉道德和价值观的问题。我过不了自己的道德观。

本来我读医，就没有打算要大富大贵。我觉得人活在世上就应该为这个世界做些什么。

AUG 20, 2020 AT 14:54

非常正道的人生价值观



上了 value farm，了解了财务自由的概念，所以我有了很多想法。由于感觉上 value farm 给予我的知识是属于基础的，所以在我大哥的帮助下，我开始进入第二个阶段了，就是我报名了高级 BIS。

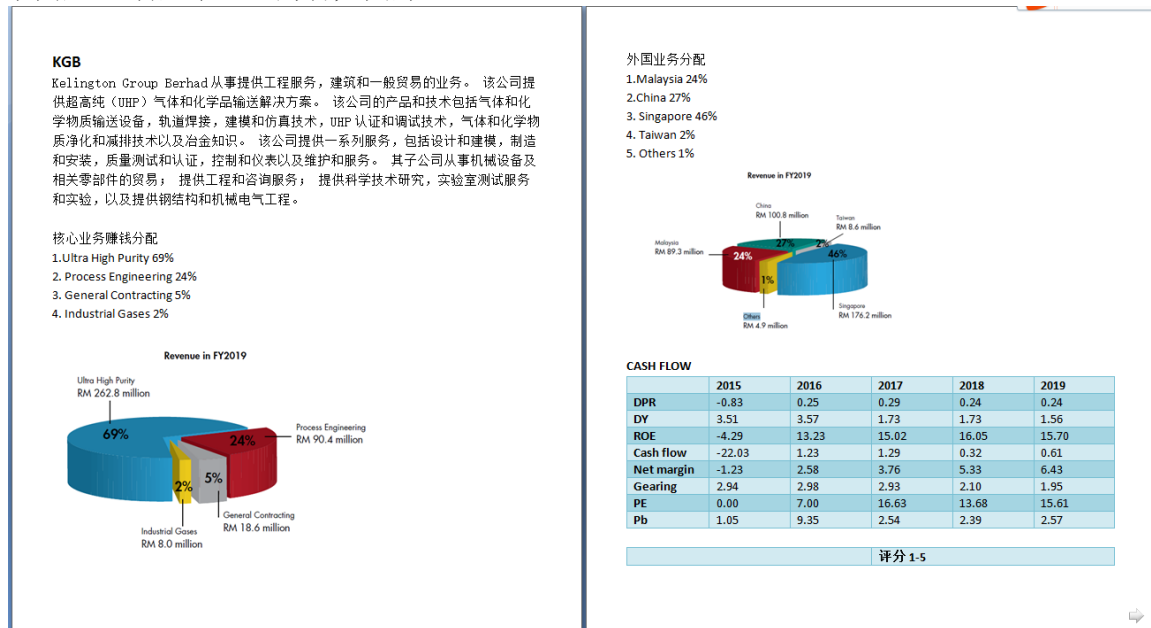
高级班课程学习

高级班的课程上面就完全是提升了一个层次的阶段了。课程里面第一堂课是师公李永安教的，第一堂课主要内容是心态上的教学，很多时候投资上容易失败，是因为受到市场上的情绪影响，所以师公举出了一个观点“昆虫脑”，教会我在股市上要理智的去思考每一件事情，不要道听途说。

过后的课程就是围绕着如何研究公司，成长因子，成长空间，风险管理等内容去教导，比起 value farm 不一样的事，每两节课后都会有课后的作业，让我们能更加熟悉掌握课程内容，老师也很用心为每一位学员的作业给出点评。

上完课后我就开始对公司开始进行研究，那时我就在 GIS Monitoring 的名单当中选中了一家叫 KGB 的公司进行分析，那时候 justin 老师有在 BVE cover 到 KGB 这家公司，然后我变把我的研究报告发送了给陈剑老师去评估，老师也给予很好的评价，所以我就买入了这家公司。虽然过后 kgb 在 gis list 里面淘汰了，可是我还是有继续跟踪与追查。

下面是上课后对 KGB 的研究图片



DPR	0
DY	1
ROE	4
Cash flow	3
Net margin	2
Gearing	1
总平均	1.8

艰难赚钱		容易赚钱
众多竞争者	少数竞争者	少数竞争者
供应端被少数公司控制	众多供应商	众多供应商
客户选择很多	客户选择不多	客户选择不多
低门槛	高门槛	高门槛
同类可替代商品众多	少替代品	无或少替代品

	Business Value (低 1分 - 5分高)
行业吸引力	5
竞争优势	4
品牌信誉	4
顾客忠诚度	4
总平均	4.25

	幼年	增长	淘汰	成熟	衰退
主导 龙头					
实力较强		v			
竞争有利					
能维持					
劣势					

十年年报简介

2010	进展	<p>1. 在中国，我们的运营公司注册了1,669万令吉收入比上年增长45.3%。英特尔（大连）工厂的项目以及重大突破在半导体制造国际公司或中芯国际（北京）成功确保了第一个项目拥有中国最大的晶圆制造厂。</p> <p>2. 2009财年。成功建立了牢固的太阳能基础行业，参与了 Sollink 太阳能发电厂。</p> <p>3. 加强了在晶圆制造领域的业务成功完成台积电十四期四期及台积电天然气系统相关项目的15个。已经开始之后将扩展到LED等新兴产业与俄城欧司朗（Osram）一起确保我们的第一个项目。</p> <p>4. 新加坡业务公司表现出稳定的收入2010财年的增长率为27.0%。</p> <p>5. 扩展了太阳能电池行业到晶圆制造的客户部门。</p>
	展望	
2011	进展	<p>1. 新加坡业务的收入猛增了160%从的1120万令吉增至2900万令吉。</p> <p>2. 台湾的营业额从去年1590万令吉同期增长117%至3450万令吉。</p> <p>3. 中国的营业额从去年1670万令吉增长55%至2590万令吉。</p> <p>4. 马来西亚的收入增长8%从4070万令吉增加至4380万令吉。</p>

	展望	<p>5. 收购了总部位于新加坡的 Puritec Technologies (S) Pte, 今年新加坡将做出更多贡献。此次收购增强了 KGB 的产品。</p> <p>6. 在越南玻璃工业有限公司的首个项目成功打入了越南市场。</p> <p>7. 新加坡的 KGB 客户国际香精香料公司，香精香料的领先制造商和制造商。</p>
2012	进展	<p>1. 本集团涉足可再生能源和医疗保健领域。成立了两家全资子公司，即 Kelington Energy Sdn. Bhd. 和 Kelington Healthcare Technologies (S) Pte Ltd.</p> <p>2. 马来西亚的 Infineon Technologies AG (“Infineon Malaysia”) 证明了价值链提升业务模式。</p> <p>3. 2012年，我们已被英飞凌马来西亚公司再任命两年，可以选择在完成最初的两年的合同后再延长一年，以为其在吉打州居林的工厂提供全面的机械和过程安装服务设施管理。</p> <p>4. 2013年5月，我们成功获得了另一份为期两年的总设备管理合同，可以选择与全球最大的芯片制造商之一续约一年。</p>
	展望	<p>1. 通过双边自由贸易协定 (“FTA”) 有望成为2013年 FDI 流入的推动力。KGB 将受益于 FDI 的流入，特别是在高科技和可再生能源领域。</p>
2013	进展	<p>1. 成功地从全球最大的芯片制造商那里获得了两年多的总设备管理合同。</p> <p>2. 成功获得了国际健康路公司 (“IHC”) 的一份价值1.48亿令吉的合同，该公司是一家享有盛誉的区域性医疗保健提供商。</p>

	展望	<p>3. 高价值工程能力方面的核心技能推向了众多新兴行业，例如可再生能源，太阳能，医疗保健，制药，生物科学，石油和天然气，电力，棕榈油精炼和航空航天。我们成功获得了这些行业的一些合同，截至2014年5月9日，我们的招标书为3.44亿林吉特。</p>
2014	进展	<p>1. 订单增长了287%至2.01亿令吉。</p> <p>2. 凭借在工程学方面的核心技能，已将医疗保健和加工厂行业确定为努力摆脱上述严重依赖。</p> <p>3. 与全球最大的半导体制造商之一的全面设施管理合同中始终看到新订单。</p> <p>4. IHC 的医疗保健项目和上述总体设施管理合同是两个最大的单一项目，分别占2014财年收入的20%。</p> <p>5. 2014年7月，KGB 和 Kelington Technologies Sdn Bhd 通过了 Intertek 的 OHSAS 18001: 2007 和 MS 17021: 2011 认证。</p>
	展望	<p>1. 2015年2月获得了一个价值760万美元（相当于3900万令吉，按汇率1美元: 3.59令吉）的制浆造纸厂项目。</p>
2015	进展	<p>1. 成功地扩展至四个核心市场，为马来西亚，中国，台湾及新加坡。</p> <p>2. 获得了总值2.869亿令吉的新订单。</p> <p>3. 获得了两个总额达3600万新加坡元（约合1.06亿林吉特）的项目包，用于美光在新加坡的闪存制造工厂的扩建。</p>
	展望	<p>1. 专注于在成功渗透的新国家（菲律宾和印度尼西亚）中扩大我</p>

场的首次重大投资。中国一直是重要的国际市场之一。KGB 相信这项战略投资将使 KGB 能够进一步扩大我们的客户群，并加强 KGB 的 UHP 服务和那里的市场份额。这个占地 37,458 平方英尺的工厂将主要从事电子行业过程系统的工程，采购、建设和调试（“EPC”）以及制造自有品牌的超高纯度（“UHP”）气体和化学输送设备。

3. 2019 年 10 月起在位于登嘉楼的 Kerteh 的液态二氧化碳（“CO₂”）生产工厂竣工并投入使用，扩大了在工业气体业务中的业务。该生产工厂的产能为 50,000 吨每年将净化液化马来西亚国家石油公司天然气加工厂（“GPP”）的 CO₂ 废气，并生产食品级液态 CO₂。该工厂的利用率为 45%。

3. 为了确保不间断的原材料供应，KGB 与 Petrolim Nasional Bhd 签订了一项为期 15 年的供应协议，以购买二氧化碳废气。

4. 本集团还向下游扩展至干冰制造，以满足食品和饮料以及航空业的需求。干冰业务仍处于起步阶段，有望做出积极贡献在 2020 财年。

展望

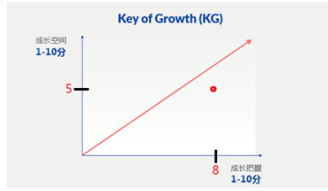
1. 年初开始了强劲的业务并在前四个月完成了价值 1.49 亿令吉的新项目 2020 年。其中，6400 万令吉来自中国最大的半导体代工公司授予的 UHP 分部的单个项目订单。

2. 预计半导体行业的资本支出将在 2020 年继续增长，尽管步伐将放缓。凭借我们强大的客户网络和技术知识，我们将加强在电子和非电子领域的招标活动。

3. 已经收到了来自邻国客户对我们产品的购买兴趣，并且目前正在我们的交货线上。我们将投资更多的仓储和物流资产，以便我们将产品出口到马来西亚。

在未来未领的 5G 时代，所需要 UHP 也会提升，这将会为该公司提供很好的发展空间。

- 3. 加大供应**
2019 年 10 月起在位于登嘉楼的 Kerteh 的液态二氧化碳（“CO₂”）生产工厂竣工并投入使用，扩大了在工业气体业务中的业务。该生产工厂的产能为 50,000 吨每年将净化液化马来西亚国家石油公司天然气加工厂（“GPP”）的 CO₂ 废气，并生产食品级液态 CO₂。该工厂的利用率为 45%。
- 4. 新产品、新业务、新产能**
扩展至干冰制造，以满足食品和饮料以及航空业的需求。干冰业务仍处于起步阶段，有望做出积极贡献在 2020 财年。



成长空间：5
年度报告中，该公司对自己的未来 5 年经常性收入增加到总收入的 30% 以目标。现在中美关系复杂，该公司其中最大的客户是中国 SMIC，这其中不确定的因素太多了，但是我对管理层还是有一定的信息，所以我给他 3 年 50% 的成长期望。

4. 目标是在未来 5 年将经常性收入增加到总收入的 30%。

管理层表现评分：8
1. 从业绩报告上对比会往年同期的业绩提升了，通过计算 5 年 CAGR 可以得到 12.97% 的增加。

2. 2010 年的年报能看到 KGB 与中芯国际（SMIC）为合作，该公司是中国第一家第一代 14 纳米 FinFET 技术取得了突破性进展，并于 2019 年第四季度进入量产，代表了中国大陆自主研发集成电路的最先进水平。

3. KGB 与 Petrolim Nasional Bhd 签订了一项为期 15 年的供应协议，以购买二氧化碳废气。

4. 2012 年收购的 Kelington Healthcare Technologies (S) Pte Ltd. 2012 以后该公司也会积极发展其业务，2013 年获得 IHC 项目，2014 年 IHC 占据当年 20% 业绩。

5. 成功地扩展至四个核心市场，为马来西亚，中国，台湾及新加坡。

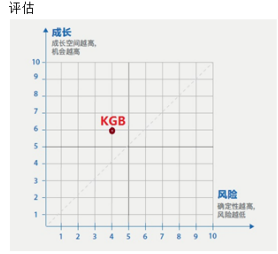
KEY OF GROWTH

1. 需求量上升
1.1 该公司核心业务 UHP 主要依靠中国 SMIC 公司。SMIC 指出该公司 2019 年第四季度进入量产，这间接也会影响到 KGB 的需求量上升。

1.2 年初开始了强劲的业务并在前四个月完成了价值 1.49 亿令吉的新项目 2020 年。其中，6400 万令吉来自中国最大的半导体代工公司授予的 UHP 分部的单个项目订单。

2. 新趋势、新市场

成长把握：8
通过公司的十年年度报告中，能看见管理层是讲 growth story 的公司，很多计划都能达标。



风险：4
1. KGB 与 Petrolim Nasional Bhd 签订了一项为期 15 年的供应协议，以购买二氧化碳废气。

2. 和中芯国际有十年以上的合作关系

3. 主要竞争对手是 Iiden。

4. 只做 UHP，没有提供该气体。

成长：6
1. 5 年 CAGR 可以得到 12.97% 的增加。

2. Retained Earnings 大于 capital, 代表赚钱能力不错。
3. 在未来5G时代, 所需要 UHP 也会提升, 这将会为该公司提供很好的发展空间。
4. 扩展至干冰制造, 以满足食品和饮料以及航空业的需求。干冰业务仍处于起步阶段, 有望做出积极贡献在 2020 财年。
5. 中美关系影响之下, 科技公司受益。

YOY 评估

EPS	DP5	NTA	Revenue	PL	Quarter	Q Date	Financial Year	Announced	Next Report
1.30	0.000	0.5111	84,721k	4,056k	1	2020-03-31	31 Dec, 2020	2020-05-29	16.5%
2.51	0.000	0.4680	111,342k	7,762k	4	2019-12-31	31 Dec, 2019	2020-02-28	16.5%
2.01	0.000	0.4850	97,034k	6,264k	3	2019-09-30	31 Dec, 2019	2019-11-19	16.5%
1.71	1.000	0.4763	95,078k	5,098k	2	2019-06-30	31 Dec, 2019	2019-08-22	16.5%
1.73	0.000	0.4620	76,407k	4,842k	1	2019-03-31	31 Dec, 2019	2019-05-23	16.5%
1.99	0.000	0.4444	80,904k	5,028k	4	2018-12-31	31 Dec, 2018	2019-02-28	16.5%
1.84	1.000	0.4247	63,958k	4,569k	3	2018-09-30	31 Dec, 2018	2018-11-23	16.5%

过去几次的报告显示该公司的 YOY 的评价算是 A level 的

Kenanga research 2021.3.5

我们相信格科有望在 21 财年取得积极的业绩, 因为该集团今年年初的总订单额达 3 亿 5 千 8 百万令吉。在全球芯片短缺的情况下, 机遇就在眼前, 随着前端晶圆厂今年为扩大产能而进行大规模扩张, 该集团有望从更多与超高压相关的工作中受益。由于新加坡的强劲订单以及台湾的兴趣增加, 其 LCO2 工厂的利用率一直在 60% 的水平上运行。预计其 LCO2 的清真认证将在 4 月获得, 这有利于其渗透食品和饮料领域的计划。维持优于大市评级, 目标价上调至 2.60 令吉。

对 FY21 有利。我们相信 Kelington Group (KGB) 的 21 财年表现强劲, 因为在 20 财年第四季创下创纪录的季度收入后, 该年度以稳固的 3.58 亿令吉订单开始。请注意, 尽管在马来西亚和新加坡受到大流行和多次封锁, 该集团还是能够在 20 财年获得 4.9 亿令吉的历史最高订单。鉴于过去几年的出色表现, 该集团对订单补给持乐观态度。

前景光明。 我们认为, 全球芯片短缺情况将持续到 2021 年 1 月, 甚至可能延伸到 2021 年。因此, 许多前端晶圆制造公司今年将分配大量资本支出以扩大产能, 以缓解瓶颈, 这些瓶颈主要是由于对电子产品的需求增加以及汽车制造商向电动汽车 (EV) 的结构转变所致。这可能会为团队带来更多与 UHP 相关的工作。

中国工业和信息化部 (MIIT) 负责人表示, 随着中国推动芯片制造自给自足, 特别是中国致力于“大力支持”其本地半导体。鉴于内存短缺问题越来越严重, 新加坡的内存芯片制造商也正在考虑扩大晶圆厂的规模。这主要是由于加密货币挖矿活动, 数据中心的机器学习和在线游戏的增加导致 GPU 价格飙升。因此, 我们认为格科将受益于这种扩张, 因为其招标书目前为 9 亿令吉, 平均分布在马来西亚、新加坡和中国。作为大型韩国公司的首选供应商, 该集团处于有利地位, 可以从这些地区的芯片制造商不断扩展中受益。

渗透餐饮行业。 由于新加坡的强劲订单以及台湾的兴趣增加, 该集团的 LCO2 工厂利用率目前为 60%。该集团已经引进了四个防病毒, 并准备迎合出口需求。此外, 其 LCO2 的清真认证预计将于 4 月完成。随着该集团渗透到食品和饮料行业, 这将进一步增加对其 LCO2 的需求。请注意, LCO2 业务的利润非常可观, GPM 大于 30%, 是其超高压 (UHP) 气体输送系统利润率的两倍以上。

风险包括: (i) 由于 Covid-19 导致收入确认变慢, (ii) 半导体销售下滑, 以及 (iii) 液态二氧化碳延迟增加

2021.3.5

		们的地理覆盖范围。
		2. 与 Petro Allied International Dmceest 签署了一项合作协议, 以寻求中东地区石油和天然气行业的机会。
2016	进展	1. 2016 年获得的新订单价值达 3.234 亿令吉, 创下了新纪录。
	展望	1. 通过在制造工厂现场安装发电机并提供便携式高压气瓶, 该业务具有良好的潜力, 因为工业气体被广泛用于种植园, 石油和天然气, 食品和饮料以及电子行业。
		2. 中国, 领先的存储芯片和集成电路制造商正在提高其产能, 以实现中国的目标, 即到 2025 年成为世界领先的制造商之一。中国政府和在那运营的国际公司已经宣布了计划, 通过建立新的制造工厂来大大扩大其制造能力。由于我们在中国开展 UHP 项目方面拥有良好的业绩, 这对本集团而言是个好兆头。
		3. 集团自 2017 年初以来已签定总值 7,610 万令吉的新合约, 使未完成的订单额达 2 亿 393 万令吉。
2017	进展	1. 加强了在中国等半导体市场的业务活动, 并成功完成了一些重大项目。结果, 这一年取得的新项目价值再创新高, 达 3 亿 7 千 4 百万令吉。
		2. 一家主要的太阳能电池和组件制造商那里获得了第一份现场 10 年天然气供应合同。
		3. 宣布了计划成为液态二氧化碳的生产商, 并在登嘉楼的 Kerteh 设立了新工厂。
	展望	1. 集团的前景充满希望, 因为全球晶圆厂支出预计将在 2018 年再创历史新高, 而中国将引领晶圆厂建设支出。使在竞争中胜过其他行业。
2018	进展	1. 工业气体部门取得了良好的进展, 因为 KGB 在客户的工厂完成

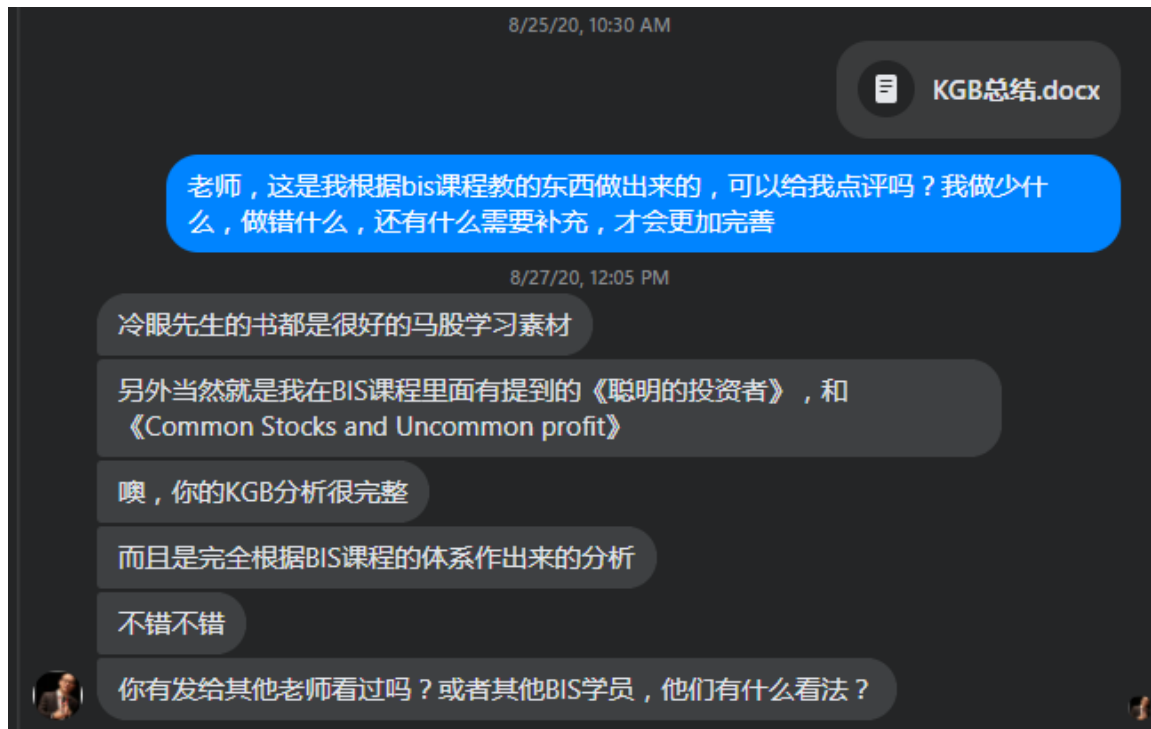
		了第一个现场氮气工厂的安装。该工厂于 2018 年 3 月上旬开始运营。这标志着开始涉足天然气行业。
		2. 至于液态二氧化碳 (“CO2”) 的制造业务, 我们通过债务 (2500 万令吉) 和股权 (1780 万令吉) 的组合成功筹集了总计 4280 万令吉。购买新设备并建造新的天然气制造厂。将于 2019 年第四季度开始商业生产液态 CO2。
		3. 2017 年 11 月与国家石油公司 (Petronas) 签订了供应协议, 以期从 2019 年开始, 以 15 年的时间从 Petronas Gas Processing Plan (“GPP”) 购买其二氧化碳废气。
		4. 2018 财年, 我们的项目订单和来自中国的收入大幅增长。
		5. 新加坡, KGB 还获得了几个著名的 UHP 项目, 以提供专业的工程服务。
		6. KGB 正在毗邻登嘉楼省 Kerteh 的国家石油公司 (Petronas GPP) 建设一座年产能 50,000 吨的新天然气工厂, 以净化和液化所排放的 CO2 废气。
		1. 在 2019 年的头两个月内, 我们与一家全球最大的天然气公司签订了总值 9,300 万令吉的主要合同, 以在新加坡提供交钥匙工程。
2019	进展	1. 2019 财年, KGB 去年获得了总值 3.86 亿令吉的新项目。大多数新项目来自 UHP 和过程工程部门。在这些新项目中, 最大的胜利是为新加坡的一家电子特殊气体工厂提供的 9,300 万令吉 UHP 项目。该项目是由一家知名的跨国公司授予我们的, 该公司是本集团的回头客。
		2. KGB 于 2019 年 9 月在中国苏州-uzhou 州现代工业园区开设了新的制造工厂。这标志着 KGB 自 2002 年进入中国以来对中国市

<p>Kelington Group (KGRB MK)</p> <p>SMIC Setback: Turning Cautious; Still SELL</p> <ul style="list-style-type: none"> • SELL, new MYR1.83 DCF TP from MYR2.11, 12% downside, c.1% yield. Kelington's revelation that it lost the bid for Semiconductor Manufacturing International Corp's (SMIC) hook-up job, was a negative surprise. We see near-term share price weakness, as the market prices in downside risks from higher competition in China. This is notwithstanding the still-robust MYR358m outstanding orderbook, which should drive a 23% FY21F core earnings growth. Our TP implies 22x FY22F PE, at +1.67SD from its 5-year mean – a discount to the average tech sector PER of 32x, given the contractual nature of its business • Negative surprise. In yesterday's quarterly results call, KGB said it lost the bid for SMIC's (981 HK, NR) c.CNY100m hook-up jobs. This is a negative surprise, as it was the front-runner, being the FY20 incumbent hook-up contractor. We understand that the winning bid – by a Taiwanese rival company – was aggressive, and KGB opted to walk away. Management plans to channel its resources into more lucrative base-build jobs later this year. While orderbook prospects remain strong, on robust fab capacity expansions, we think the loss could affect its chances of securing subsequent jobs, on heightened competition. Base-build jobs command higher margins, but could be of lower value when parcelled out (MYR50-60m), suggesting some dilution to ultra-high purity (UHP) margins. Note that c.25% of FY20 group revenue was from SMIC, which guides for a 25% YoY capex decline for FY21F. <p>三月竞标失败了，关于 smic 的100m 人民币竞标，所以给出的 tp 1.83.消息不是很利好。</p>	<p>2021.3.11</p> <p>作为一个整体，我们（所有业务）的总订单在过去五年中以15%-18%的复合年增长率（CAGR）增长。鉴于半导体行业处于上升周期，并且我们正在积极发展工业气体业务，我相信我们应该能够在未来几年内保持增长势头。</p> <p>UHP 业务贡献了 KGB 总收入的60%-70%，其中 PE 业务贡献了20%，GC 贡献了10%</p> <p>回到超高压业务，KGB 主要为高端客户提供服务，包括晶圆制造商，TFTLCD 播放器以及光伏（PV）太阳能电池制造商。这些客户在制造资本密集型集成电路（IC）或芯片时处于半导体价值链的上游。</p> <p>马来西亚只有三个晶圆制造商，即 SilTerra Malaysia Sdn Bhd, Infineon Technologies 和 X-Fab。</p> <p>幸运的是，去年，我们对中芯国际的所有四个项目进行了全面清理。凭借我们的佳绩，我们有信心在今年取得同样的成绩。</p> <p>2021.3.16</p> <p>科艺（KGB, 0151, 主要板工业）子公司 Kelington Engineering（上海）有限公司获得中电四公司（The Fourth Construction Co）价值6000万元人民币（约3790万令吉）的超高压（UHP）安装工程，以在中国安徽的睿力集成电路有限公司存储芯片晶圆厂项目中，进行气体管道二次配管工程。</p> <p>合约为期一年，自今年3月开始，预计将于2022年5月完成，料将积极贡献2021财年和2022财年收益和净资产。</p>
<p>2021.5.25_QR</p> <p>Kelington 在 2021 年第 1 季录得强劲的销售表现，并从去年同期的 8470 万令吉，按年上升 24% 至 1 亿 480 万令吉，这是由于马来西亚和中国的项目完成增加以及液态二氧化碳的销售增加（LCO2）。</p> <p>来自马来西亚的收入翻了一番，达到 4390 万令吉，占总收入的 42%，高于 2020 年第一季度的 2000 万令吉，这是由于 UHP 和总承包项目获得了更高的收入认可。与此同时，中国业务录得强劲反弹，收入为 1,900 万令吉，相比之下，由于针对 2020 年 1 月打击 Covid-19 的锁定措施，收入表现欠佳，为 1,290 万令吉</p> <p>新加坡的 UHP 项目贡献较低，导致收入同比下降 22%。自台湾的收入在 2021 年第一季度增长了两倍多，达到 310 万令吉，而去年同期为 120 万令吉，这主要是由于项目订单增加。</p> <p>UHP 部门仍然是该集团的主要收入来源，为 6,890 万令吉，占总收入的 66%，主要来自中国和马来西亚的项目。</p> <p>随着越来越多的企业恢复经营活动，我们也看到对液态二氧化碳产品的需求不断增加</p> <p>2021.7.16</p> <p>Kelington Group Bhd 表示，其独资子公司 Kelington Technologies Sdn Bhd 已从 Stolthaven (Westport) Sdn Bhd 获得一份价值 5000 万令吉的合约，在巴生港建造石油产品储罐。这个为期 15 个月的项目预计将于 2022 年 10 月完成</p>	

当然上面这个报告和我当初发给老师的版本已经不一样了，因为后期我还添加了一些我对该公司的跟踪记录。



Justin 老师对 kgb cover 的 BVE。



这是我与陈剑老师聊天记录，记录里面我和老师分享了我的课业，然后我问了老师有什么相关书籍可以去阅读学习，老师也推荐了我一些书本。

ALGOBOX 的功能

BVE BUSINESS VALUE EXCHANGE

前面的情况好像陈剑老师的 live 那样“游花园”，说了一堆有的没的，现在才开始要说 BVE 如何帮助我抓住了投资机会。高级班 BIS 的课程其实重点在于就是 fact finding，松达会通过学员本身的背景，把同样领域的学员聚集在一起，进行对该领域的了解，并且做进行 fact finding，了解该领域目前在大马的情况，最后通过 algobox 的 BVE 功能分享给学员，让学员们了解该领域与公司的状况。通过学员之间的交流商业价值的消息，所以该功能命名为 BVE BUSINESS VALUE EXCHANGE。

去年 10 月的时候对科技领域感兴趣，因想到身边许多东西都与科技挂钩，老师课上也说投资在衣食住行日常生活用品上，我变视科技为日常生活用品。但是作为一名中医师的我，对科技的领域一窍不通，这个时候我通过 BVE 的里面寻找科技内容的是视频。

[每日股市亮点](#) [投资机会](#) [Fact Find](#)



酝酿5年终于爆发，SAM属于半导体板块股票的补涨行情吗？MPI的翻版？

SAM @ CHEN

2021-08-02



电动车的优势与面临的挑战是什么？在大马有哪些上市公司受惠于电动车的趋势？

EV / MPI / PENTA / AEMULUS / JFTECH / KESM / D&O / JHM / GREATEC / PESTECH / GENETEC @ REX

2021-06-30



Vitrox, Inari, MPI 最近和未来有什么产能扩张？

VITROX / INARI / MPI @ MK

2021-06-03



MPI-SiC 在电动车的价值和受益其客户SiC龙头Cree的产能扩张。Inari - 受益iphone12 5G智能手机的激增需求

MK / MPI / INARI

2021-02-04



MPI受益于电动车，5G，大数据的发展

MK / MPI

2020-12-17



曾经的半导体四大天王之一，MPI爆发完后轮到UNISEM？！最新业绩出炉后，计算FPE很有吸引力哦~

UNISEM / MPI

2020-10-26



拥有8亿净现金，大马科技半导体股的现金和盈利之王竟然是它？？？

MPI

2020-10-08

这是 Bve 对 mpi 的 cover。

通过 BVE 对 mpi 的讲述，我就开始对 mpi 有了兴趣，然后我就开始对该公司进行研究。下面我来分享一下我的研究记录。

MPI

公司简介

投资控股公司马来西亚太平洋工业有限公司 (Malaysian Pacific Industries Berhad) 制造, 组装, 测试和销售集成电路 (IC), 半导体器件, 电子元件和引线框架。该公司提供包括微引线框架封装在内的各种 IC 封装。打包系统; 使用有机, 柔性胶带和陶瓷基板的小尺寸球栅阵列封装, 采用球栅和陆栅格式; 引线框架封装上的倒装芯片; 面向微型 IC 和组件制造商的各种低设计数行业标准封装; 用于电源管理 IC 和功率器件的可表面安装和增强散热的封装; 小轮廓封装; 四方扁平封装; 塑料双列直插式封装; 和塑料引线芯片载体封装。它还为半导体行业以及 RF, 混合信号, 模拟, 数字和功率设备提供交钥匙封装和测试服务。此外, 该公司为半导体制造商和组装承包商设计, 制造和提供微电子封装系统, 例如用于各种电子产品的引线框架, 包括家用计算机, 汽车零部件, 电信, 玩具和电子游戏。它在新加坡, 美国, 马来西亚, 爱尔兰, 台湾, 中华人民共和国以及其他国家/地区运营。该公司以前称为 Federal Paper Products Sdn Bhd, 并于 1983 年 5 月更名为 Malaysian Pacific Industries Berhad。Malaysian Pacific Industries Berhad 于 1962 年成立, 总部位于马来西亚怡保。马来西亚太平洋工业有限公司是丰隆制造集团有限公司的子公司的子公司

子公司

Company Name	Ownership	Description
Carsem (M) Sdn Bhd	70%	Manufacturing and testing of semiconductor devices and electronic components
Dynacraft Industries Sdn Bhd	100%	Manufacturing and sale of leadframes
Carter Realty Sdn Bhd	70%	Investment holding

Company Name	Ownership	Description
Carsem Inc.	70%	Semiconductor devices' and electronic components' marketing agent
Carsem Holdings Limited	100%	Investment holding
Carsem Holdings (HK) Limited	100%	Sales and marketing of semiconductor devices and electronic components
Carsem Semiconductor (Suzhou) Co., Ltd.	100%	Manufacturing and testing of semiconductor devices and electronic components

1. Carsem 是为半导体行业提供交钥匙封装和测试服务的领先提供商, 并提供世界上最大的封装和测试产品组合之一。9000 多名员工。

2. Dynacraft 是最大的引线框架制造商之一, 在微电子封装系统的制造和供应方面处于业界领先地位。我们的引线框架被广泛用于各种电子产品: 家用计算机, 汽车零部件, 电信, 玩具和电子游戏。我们为半导体制造商和组装承包商提供将其芯片连接到这些产品所需的包装。

Segment

欧洲市场占集团销售额的 22%。欧洲的增长是由面向数据服务器和汽车行业的电源管理芯片推动的, 因为这些领域的市场领导者主要来自欧洲。预计汽车市场的主要增长动力将是与自动驾驶, 用于安全和保障的机电系统 (MEMS), 电动汽车 (EV), 混合动力汽车 (HEV) 相关的新应用和即将到来的应用, 动力总成和汽车电源管理, 以使汽车更安全, 更环保, 更舒适。凭借电源管理产品的设计和技术, 该

Ctrl+S

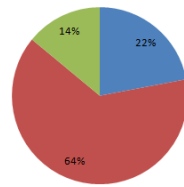
集团将涉足 5G 市场领域的汽车 EV / HEV 和基站, 尤其是在采用 SiC 和 GaN 晶片技术方面。此外, 由于最近发生了 COVID-19 疫情, 本集团预见了对服务器基础和云计算的需求在下一个财年 (FY) 将继续增长。这些产品通常具有更长的产品生命周期, 并将缓解其他细分市场的波动性和周期性需求, 尤其是在消费者和智能手机应用中。

亚洲部分 (64%) 的客户主要专注于开发智能手机组件和用于连接的应用程序。由于中美之间持续的贸易战而引起的市场调整, 已将所有品牌智能手机播放器以及涉及 5G 技术的用户的订单转移到中国境内的 OSAT。本集团预计该分部的增长将在未来的财年中继续保持。但是, 由于这些产品的生命周期是动态的, 因此通常会导致增长率不均。

美国市场 (占 14%) 的客户群主要包括具有设计能力, 内部晶圆厂和生产中的后端设施的跨国公司。该领域的应用非常广泛, 服务于许多消费和工业市场。该领域的持续增长还得益于强大的工程能力, 领先的技术和完美的质量表现。该细分市场仍然是一个非常重要的增长领域, 包括用于工业 4.0 市场的连接性, 物联网 ("IoT") 和高级芯片组件。

市场份额

■ 欧洲市场 ■ 亚洲部分 ■ 美国市场



	2015	2016	2017	2018	2019
DPR	0.35	0.28	0.29	0.39	0.40
DY	3.16	3.07	2.03	2.82	2.75
ROE	10.55	13.46	13.39	10.14	8.56
Cash flow	1.99	2.10	1.42	1.80	2.14
Net margin	7.80	10.76	11.55	9.24	8.67
Gearing	1.35	1.17	1.23	1.21	1.14
PE	11.08	9.04	14.20	13.74	14.54
Pb	1.55	1.45	2.49	1.82	1.02

评分 1-5

DPR	3
-----	---

DY	0
ROE	4
Cash flow	5
Net margin	3
Gearing	5
总平均	

艰难赚钱		容易赚钱	
众多竞争者	众多竞争者	少数竞争者	
供应端被少数公司控制	众多供应商	众多供应商	
客户选择极多	客户选择极多	客户选择不多	
低门槛	高门槛	高门槛	
同类可替代商品众多	同类可替代商品众多	无或少替代品	

Business Value (低1分 - 5分高)	
行业吸引力	4
竞争优势	4
品牌信誉	
顾客忠诚度	
平均分	

行业吸引力

1. 投资控股公司马来西亚太平洋工业有限公司 (Malaysian Pacific Industries Berhad) 制造, 组装, 测试和销售集成电路 (IC), 半导体器件, 电子元件和引线框架。

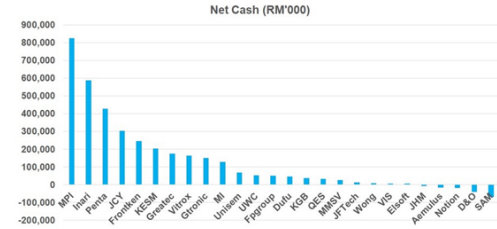
2. 马来西亚太平洋工业有限公司是丰隆制造集团有限公司的子公司

竞争优势

实力较强			✓		
竞争有利					
能维持					
弱势					

2010	进展	
	展望	
2011	进展	
	展望	
2012	进展	<p>1. 现金流使集团能够为新工厂和设备投资 2.03 亿令吉, 以作未来增长之用, 减少 1100 万令吉的债务, 并为 FY 支付 2000 万令吉的股息 2012。</p> <p>2. Ankor Technology, Inc. (“Ankor”) 于 2003 年 11 月 17 日向国际贸易委员会 (“ITC”) 提出申诉, 指控 Carsem (M) Sdn Bhd, Carsem Semiconductor Sdn Bhd (现称为 Recasa Sdn Bhd) 和 Carsem Inc. (统称为 “Carsem 集团”) 侵犯了 Ankor 的三项美国专利。Ankor 还于当日向地方法院提起民事诉讼, 指控 Carsem Group 侵犯了 ITC 调查涉及的三项专利。</p> <p>经过数年的调查, ITC 于 2010 年 7 月 20 日发布了最终裁定, 裁定 Ankor 的专利主张无效且未被侵犯, 并且 Carsem Group 并未通过导入微型引线框包装 (MLP) 违反《关税法》。被 Ankor 指控侵权的产品 (“ITC 的决定”)。Ankor 对 ITC 的决定向联邦巡回上诉法院提出上诉。</p> <p>2012 年 8 月 22 日, 上诉法院推翻了 ITC 对先前发明的裁决, 并将此案退回给了 ITC。</p> <p>ITC 根据该决定进行进一步诉讼。Carsem Group 正在准备提出重新听证的请愿书。</p>

1. 拥有 Carsem 世界上最大的封装和测试产品组合之一和 Dynacraft 是最大的引线框架制造商之一的公司
2. 手上现金量多



品牌信誉

顾客忠诚度

	幼年	增长	淘汰	成熟	衰退
主导 龙头					

	展望	
2013	进展	<p>1. 2012 年 8 月 22 日, CAFC 撤销了 ITC 对在先发明的裁定, 并将该案发回 ITC 进行进一步的裁定。Carsem 集团已于 2012 年 10 月 5 日向 CAFC 进行了彩排申请。CAFC 拒绝了 Carsem Group 关于重新上诉的请愿书, 此案已被退回国贸中心, 以便与 CAFC 的裁决相一致。</p> <p>2. Carsem Group 于 2012 年 9 月 15 日向美国专利商标局 (“PTO”) 提出了对 Ankor 的 277 号专利进行复审的请求。2013 年 1 月 10 日, PTO 发出了一项 Office Action, 驳回了该专利的所有 25 项权利要求。多方面的理由。到 2013 年 8 月 15 日, Ankor 和 Carsem Group 均已提交了回应, PTO 目前正在考虑这些回应。</p> <p>2013 年 2 月 5 日, 当事双方向 ITC 提交了有关还押程序的回应材料。双方于 2013 年 7 月 16 日提交了进一步的通报。ITC 尚未确定对通报的审查日期, 也未确定其打算进行的进一步诉讼程序。</p>
	展望	
2014	进展	<p>1. Carsem 技术中心 (“CTC”) 继续专注于目标明确的战略性高增长领域的突破性新产品, 以支持 IOT (物联网) 和汽车传感器。物联网驱动器包括可穿戴设备, 手持设备, 智能手机和无线互联网路由器。在安全性/安全性, 健康, 医疗, 生活方式, 运动/健身和个人通信中的新应用中, 无线寻址设备的潜力正在呈指数级增长。预测估计, 此类设备的数量可能会在两年内从今天的 20 亿增加到 250 亿。</p> <p>2. 将继续扩展比标准 MLP 薄 3 倍的 X3 超薄 MLP 封装。在过去两年中提升了晶圆级芯片规模封装 (WLCSF) 的优势之后, 这已为客户所认可, 尤其是在鲁棒性, 开发时间以及更有效</p>

	展望	地利用宝贵的电路板空间方面。 我们已经在苏州和怡保拥有几家领先的, 全面投产的客户。 该范围正在不断扩大, 以扩大到更大, 更复杂的超薄器件, 包括现在的一系列高密度, 精细的基板布线能力, 并将其实施到 MLP 引线框架 (模制互连系统或 MIS) 中, 从而实现扇入/ 扇出功能。 这大大提高了设计灵活性, 并在更小的占位面积上实现了更高的复杂性。
2015	进展	<ol style="list-style-type: none"> 1. 营业收入增长了 8% 2. 业绩的稳步提高是由于资产利用率提高, 系统的成本降低计划以及我们持续关注高利润业务 (特别是超薄微引线框架封装 (“MLP”)) 的结果, 今年, 我们被独立公认为 世界领先的批量供应商 3. 进入中国智能手机/平板电脑市场的第一年 4. MLP 生产线已满负荷运行, 并且与 Carson 苏州公司合并, Carson 已被第三方市场研究人员认可为今年全球 MLP 的领先生产商。
	展望	
2016	进展	<ol style="list-style-type: none"> 1. Carson (M) Sdn Ehd 由怡保两个工厂组成, 分别是 S-site 和 M-site, S 站点专注于 MLP 和测试, M 站点专注于高密度含铅产品。 2. 新的倒装芯片产品在下半年推出帮助抵消了这种影响, 再次说明了多元化产品组合的好处。 3. Carson 技术中心已确定以下技术驱动因素对于物联网,

	展望	汽车和电力的未来增长市场至关重要: a. 互连缩放 - 管理芯片, 封装和电路板之间的交互, 包括占位面积和信号路径。 b. 外形尺寸 - 满足系统的外形, 装配和功能边界条件, 其中包括超薄和减少占地面积的解决方案。 c. 功率传递 - 散热与功率效率。 d. 传感 - 人和环境以及系统之间的相互作用。 这些驱动器的产品开发包括下一代超薄 X4 封装, 扇出功能, 使用 Cu 金属化的 Cu Clip, 包括 SAW 滤波器的 RF 模块, 指纹传感器以及定制的汽车微机电系统封装。
	展望	1. 正在投资我们的国际销售组织以针对这些市场, 并建立可以建立长期增长关系的关系。
2017	进展	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据《世界半导体贸易统计》最近的预测, 全球半导体收入 (不包括存储器 IC) 预计将在 2017 年增长 5.9%, 在 2018 年增长 3.3%。令人鼓舞的是, 整体市场需求正在改善, 将继续相信随着更高的电子内容和万物互联 (IoT) 的推动, 该行业的长期前景。看到包括自动驾驶和无人驾驶汽车在内的汽车行业将迎来强劲的顺风, 而随着全球总体经济逐渐向重点转向工业 4.0 的转变以及对数据的需求成为对更多数据中心的需求, 工业应用正逐渐受到关注。这些是半导体行业增长的关键驱动力。 2. 重点是继续在汽车, 传感器和电源管理封装解决方案的研发中继续开展出色的工作, 因为正准备在接下来的几个季度中看到更多的产品发布。基于销售渠道和扩大客户基础, 对本集团在未来几年内将继续保持令人满意的表现在感到乐观。
	展望	
2018	进展	

	展望	
2019	进展	<p>本集团未来几年的增长将主要由以下三个催化剂推动:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 面向 5G 领域的电源管理产品, 包括射频电源和汽车电气化 2) MEMS 传感器设计用于物联网, 电动汽车和混合动力汽车 3) 射频技术推动 5G 智能手机和基站市场
	展望	
2020	进展	<p>推动长期需求的主要技术催化剂是:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 随着 5G 技术开始显示其实现的实际进展, 预计 5G 将推动未来的增长。 2. 越来越多的汽车电子产品, 为电动汽车和混合动力汽车设计的 MEMS 传感器以及安全系统的使用将推动该行业的发展。 3. 由于连接性的提高, 物联网设备的采用将会增加。 4. 除了智能手机, 可穿戴设备的需求有望推动 OSAT 市场的增长, 因为它们已成为人们生活中不可或缺的一部分。 5. 适用于高功率和低功率应用 (包括能效, 无线充电和功率转换设备) 的功率半导体模块将在 5G 推出和服务器市场上继续保持强劲增长。另一个非常有希望的增长组合来自用于电涌保护, 抗静电和电气过应力的 IC 器件/晶体管。
	展望	

Key of Growth:

- 新趋势: 5G, 电动车, IoT, 线上工作, 大数据
- 新政策: 中美贸易战, 中国半导体政策
- 新产能: 怡保 SiC 产品新生产线, 苏州新生产线
- 新客户: MEMS 传感器新客户
- 技术革新: 生产线自动化/工业 4.0



成长空间: 5

1. 中美关系的僵持, 导致我们国家的半导体公司受益

2. 该公司的 carson 与 dynarcraft 是企业龙头, 能在市场争取相对的份额。

3. 5G 的来临, 对晶片的需求增加。

成长把握: 7

<p>成长: 6</p> <p>1) 5G:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 加强投资 - Carsean 苏州的 5G 测试技术 - 迎合增长爆发的亚洲射频市场 - Lead Frame 需求依然强劲 - 5G 市场特定业务 <p>2) 工业和个人电脑领域:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 强劲的需求 - 数据中心的服务器和个人电脑 - 在家工作 - 在家工作 - 预计未来成为新常态 - 工业业务 - 很大受益 - 电源管理芯片封装 - 数据中心领域大型企业的需求 - 线上活动(视频会议, 网上学习, 串流媒体) - 继续大幅上升 - 数据中心 - 需要扩张 - 网络需求增加, 电脑和企业硬盘需求增加 <p>3) SiC(Silicon Carbide) 碳化硅:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 最近首两条生产线 - 开始 Silicon Carbide 碳化硅产品生产 - 预计 Nov' 20 - 接下来两条新生产线 - 完成安装和开始生产 	<ul style="list-style-type: none"> - SiC 电源产品 - 应用在电动车 - 很好前景 - 电动车制造商的需求增加 - 发展特制汽车电源封装 - 主要来自欧洲市场客户 - 汽车市场 - 复苏迹象 - 汽车销量 - V 型反弹 <p>4) MEMS (Micro-Electromechanical) 微机电系统传感器:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 继续成长 - 汽车领域安全相关应用 - 需求稳健增加 - 增加传感器研发技术 - 顺着物联网浪潮 - 获得 MEMS 传感器新客户 - 传感器 - 成为其中一个最重要和被广泛使用在各种应用的零件 <p>5) 中国:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 专注中国工厂产能扩张 - 迎合成长需求 - 5G 基站的 RF 测试, 电动车里的 SiC 增加使用 - Carsean 苏州 - 增加 30% 客户 - 主要来自中国 - 智能设备, 5G 科技, 消费电子产品 - Carsean 苏州 - 最近被汽车市场主要业者 - 批准为首选供应商 - 中国 - 很好成长机会 - 政府支持发展半导体领域和国内缺乏供应 - 中美贸易战 - 大马和中国的工厂 - 为中美客户提供服务 - 更多中国客户 - 偏爱选择中国半导体封装测试业者 - 获益 Carsean 苏州 <p>6) 其他:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 专注较高利润的专门项目 - 附加值的 Micro Lead Package (MLP) 和终端测试 - 加码投资于 SiC 产品和 MEMS 传感器等高利润项目 - 预测 FY2021 - 保持更高的资本开销 - RM280mil - 计划扩张苏州生产产能, 投资额外的 Ipoh 生产线在 SiC 产品, 增加自动化以减少依赖劳工 - 现金充足 - 未来有能力进行策略性投资和并购 - 重大新发展: - 电源管理产品 - 铜夹业务 - 服务器市场 - MLP - 设计在汽车市场 - 稳定产品增加
<p>- 基站发射器 - 射频电源产品 - 为 5G 做准备 - 审核阶段 - 利用最先进的 SiC 和 GaN(Gallium Nitride) 科技</p> <p>风险: 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - 竞争: - OSAT 市场 - 竞争激烈 - 价格, 品质, 服务, 技术 - 中国超过 200 OSAT 公司 - 需求波动: - 半导体领域 - 周期性 - 被消费需求和广泛经济因素所影响 - 中美贸易战 - 影响需求, 供应链 - 科技改变: - 客户产品的终端市场 - 被影响来自科技变化, 新产品推出和增强, 客户要求改变, 行业新标准, 过长审核 - 外汇波动: 全球和出口生意 <p>QR 2020. 2. 26</p> <p>1. 在 revenue 483.9m 当中 asia, usa 和 europe 分别成长了 17, 27 和 13%。</p> <p>2. purchase plant property and equipment 三个月投入了 189m</p> <p>2020. 3. 1</p> <p>MPI 在今天早上举行了基金经理会议, 从官方网站中获取以上的 PDF 资料, 有兴趣的人可以下载详读多了解。</p> <p>整体上来看, MPI 表示, 往年的 1 月 - 3 月 都会是淡季, 然而这次的淡季不淡, 需求强劲。</p> <p>来自汽车领域的需求在 EV (电动车) 的带领下, 打破比预期还要强的需求, 其他的领域比如 5G, 大数据, 云端储存 的综合需求也令人满意。</p>	<p>展望未来, 管理层会继续投入巨额资金, 寻求新地皮扩充产能(马来西亚 + 中国), 同时也会增购更多用于测试第三代半导体的器材, 以迎合未来的需求。</p> <p>我们团队认为, MPI 是一家可以在半导体新周期下持续发展的好公司, 而目前管理层所提出的企业方向, 即投入开发第三代半导体测试技术, 确实符合整体的人类科技发展趋势, 在未来, 5G、新能源车、新能源发电机等都会使用到第三代高功率半导体, 而截至目前为止, 鲜少有竞争对手投入大量的资金在开发第三代半导体的封装测试, 因此 MPI 有了先驱者优势, MPI 的第三代半导体客户 CREE, 也正投入 USD 10 亿来开拓新产能, 预计到了 2024 年, 可获得 30 倍的产能提升, 作为早期的合作伙伴, MPI 有望与 CREE 在第三代半导体的发展中扶摇直上, 一同成长。</p> <p>2021. 4. 23 the star tp 47</p> <p>MPI 有望实现稳健的收入增长</p> <p>由于数据中心的扩展以及网络计算活动的扩展, 对功率芯片封装的需求也持续增长。</p> <p>展望未来, 该集团是由另一条 5 呎 4 月底扩大其苏州工厂承担中国客户更多的订单。</p> <p>在谈到近期的扩张在 2020 年 10 月的苏州工厂后 Kenanga 将 21 财年和 22 财年的盈利分别提高了 9% 和 11% 至 2 亿 3960 万令吉和 2 亿 7110 万令吉, 以反映主要客户的订单需求增加</p>

在对 mpi 进行研究过后, 我开始投资。

BVE 除了对研究公司的视频之外, 其实还有一些其他教学内容的视频, 例如李永安师公、ms hew、justin 老师的投资策略开箱内容的课。

Chat room

AlgoBox 另外一个我很喜欢的功能就是 chat room, 在这里可以看见文字版内容的 bve, 还有一些学员分享的心得, 除此之外还可以通过该管道提供了学员之间的交流机会。

我也通过 chat room 分享了几次自己一些投资心得，阅读学习后的感想。



PlatformChat - Chat Room - PlatformChat

Subject	User	Date	Symbol	Report	Like
2 中 【学员分享】母亲节快乐，吃抱了吗？	GPHew	2021-05-10 11:26:22		VF	38/
6 中 【学员分享】我的投资心得	GPHew	2021-05-10 11:07:34		VF	122/
7 中 【学员分享】生日送给自己一个字	GPHew	2021-05-06 12:13:10		VF	117/
4 中 【学员分享】我的股票投资记录	GPHew	2021-04-27 15:10:10		VF	136/
2 中 【学员分享】价值与成长	GPHew	2021-04-13 11:31:08		VF	108/
2 中 【学员分享】后知后觉	GPHew	2021-04-06 09:47:32		VF	62/
1 中 【学员分享】当坚持用在错误的方向	GPHew	2021-04-05 14:38:54		VF	56/
1 中 【学员分享】雪茶投资心得	GPHew	2021-04-01 20:18:37		VF	63/
1 中 【学员分享】投资的获胜秘诀：专注	GPHew	2021-03-29 08:29:54		VF	59/

Write - Reply - Like 63 Dislike

Subject: 【学员分享】雪茶投资心得

我从去年6月开始学习价值投资，到现在已有十个月余了。现在来个的小总结，描述一下这半年学价值投资的小小心得。

价值投资学习这半年就好像宋代禅宗大师青原行思提出参禅的三重境界：参禅之初，看山是山，看水是水；禅有悟时，看山不是山，看水不是水；禅中彻悟，看山仍然山，看水仍然是水。

参禅之初，看山是山，看水是水

学习价值投资之初，我是一张白纸，对股票股市投资完全一窍不通。对待股票怀着好奇的心态，然后就开始在网上看了许多人的网路直播，对这一切信息都用一种童真的眼光来看待，万事万物在我的眼里都还原成本原，山就是山，水就是水，对许多事情懵懵懂懂，当时的我有看无明。就在一次我哥推荐下，上了一个价值投资课程。课程里面教会了我，价值投资就是加盟人加企业的投资方式，通过企业的业绩成长从而得到投入的金钱增值。

在初阶的我，对价值投资的看法是一下几点

1. 加盟人家好的企业
2. 是一个理财存钱的方法
3. 实现财务自由的方法

这是在我上完课后，还没有进入股市的阶段，却固执地相信所见到就是最真实的，相信股市是按设定的规则不断运转。

Chat Room - PlatformChat

Subject	User	Date	Symbol	Report	Like
【学员分享】母亲节快乐，吃饱了吗？	GPHew	2021-05-10 11:26:22		VF	38/
【学员分享】我的投资心路	GPHew	2021-05-10 11:07:34		VF	122/
【学员分享】生日送给自己一个字	GPHew	2021-05-08 17:13:10		VF	117/
【学员分享】我的股票投资记录	GPHew	2021-04-27 15:10:10		VF	136/
【学员分享】价值与成长	GPHew	2021-04-13 11:31:08		VF	108/
【学员分享】后知后觉	GPHew	2021-04-06 09:47:32		VF	62/
【学员分享】当坚持用在错误的方向	GPHew	2021-04-05 14:38:54		VF	60/
【学员分享】雪灾投资心得	GPHew	2021-04-01 20:10:07		VF	63/
【学员分享】投资过程是秘诀：专注	CPHew	2021-03-29 08:20:54		VF	60/

Write Reply Like 52 Dislike

Subject 【学员分享】后知后觉

以下这张图片是我们阅读一本书《行为投资学手册》中看见的，该图是一些分析师对市场趋势的预测与盈利和利润走势的情况，而在看这张图片中给我得到一些启发。从上面这张图片中能看出，分析师在预测一家企业的盈利上往往的是会来的相对慢一些。这也说明很多时候在投资上，我们在大量的消息收集上，都是处在一个后知后觉的情况的，很多事情发生后，我们才能去评估事情的严重性，然后才能下决定。

Chat Room - PlatformChat

Subject	User	Date	Symbol	Report	Like
【学员分享】不要相信任何人	GPHew	2021-08-01 10:21:21		BIS	39/
【2021-05-03 BVE总结与讨论】-近期版	GPCoach	2021-05-11 19:43:15		BVE	13/
【学员分享】温故知新	GPHew	2021-05-11 12:21:04		VF	30/
【学员分享】母亲节快乐，吃饱了吗？	GPHew	2021-05-10 11:26:22		VF	38/
【学员分享】我的投资心路	GPHew	2021-05-10 11:07:34		VF	122/
【学员分享】生日送给自己一个字	GPHew	2021-05-08 17:13:10		VF	117/
【学员分享】我的股票投资记录	GPHew	2021-04-27 15:10:10		VF	136/
【学员分享】价值与成长	GPHew	2021-04-13 11:31:08		VF	108/
【学员分享】后知后觉	GPHew	2021-04-06 09:47:32		VF	62/

Write Reply Like 108 Dislike

Subject 【学员分享】价值与成长

我在社交媒体上面一直看见到，价值投资不行了，现在都是成长投资为主的时代。我就开始问自己，到底我是成长投资，还是价值投资者？

一些所谓的“价值型投资者”使用低市盈率（PE）、低市净率、高分红等指标逆向推理，然后得出结论，他们应用这些会计指标寻找、购买满足条件的公司，进而取得成功。另一些人则声称，通过寻求具有超越平均盈利水平的成长型公司来成功，他们被称为“成长型投资者”，典型的成长型股票具有高市盈率、低分红的特点，这与价值型完全相反。

于是我开始寻找这个答案，而我在阅读《巴菲特之道》这本书中，巴菲特也曾经在为这个问题纠结，巴菲特承认，多年以前，他也参与了这场拔河游戏。巴菲特他认为这场学院派争论毫无意义，成长和价值在某处是交汇在一起的。价值是未来现金折现后的现值；成长是为了确定价值的计算。价值与成长是不可分割。

除了我分享的之外还有其他导师和学员分享的。

这个 chat room 的功能仿佛就好像查理芒格所说的“*lollapalooza 效应*”，通过不一样领域的学员与学员，导师与学员之间的互相交流，创造出了多个力作用于一个物体上，就会形成合力，并且产生出很大的火花。当然 algobox 的功能还有很多，我只是拿了其中的两个出来分享。其他功能也很棒。

收益

这里分享我做了一年价值投资的收益吧。我会分为两种来说，因为做投资上面有攻为守，守为攻的方式。虽然我的投资数目不大，可是收益上面也不错的。

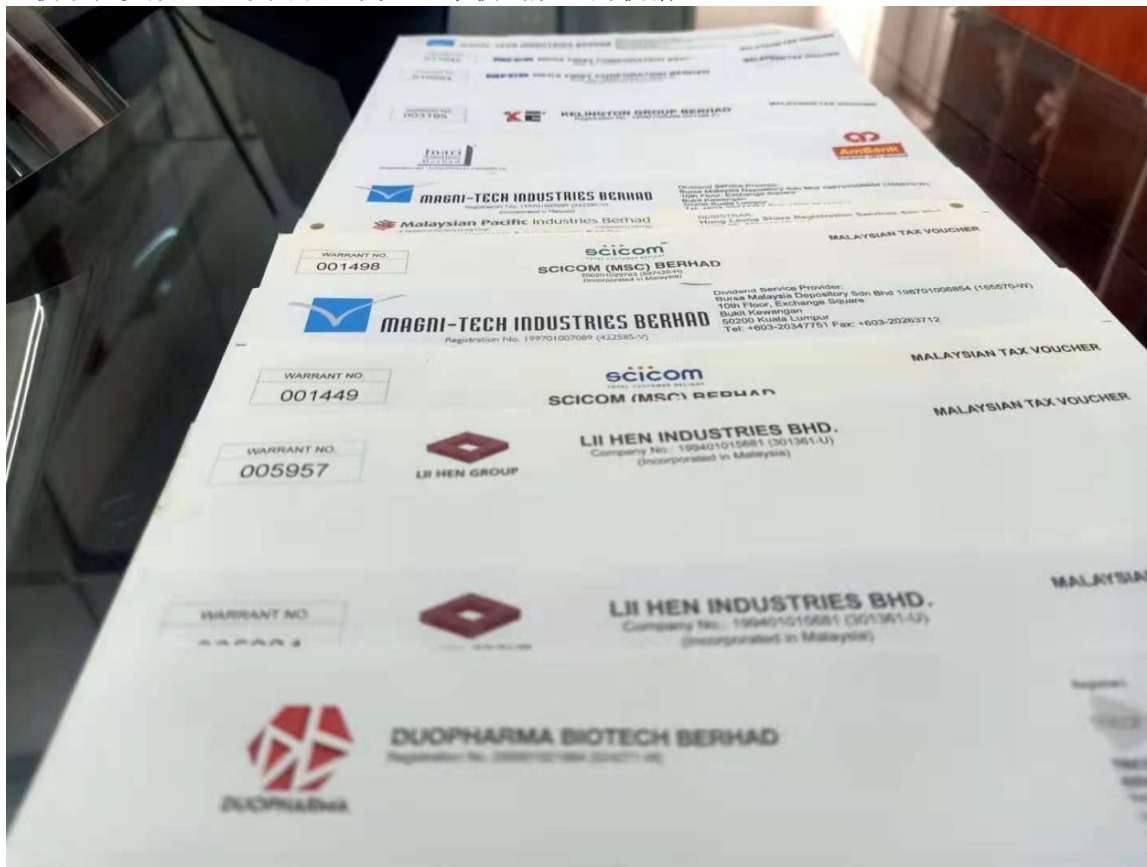
攻为守

攻为守的方式，就是上面我分享的那两家公司，上完课后，通过研究进行分析，在 PE 估值较高的情况下买入的投资的，从而我在他们身上获取高成长的股价增值。下面分享我 hold 课一年的成长结果。

MPI	19.880 46.72	[REDACTED]	[REDACTED] +135.01%	>
KGB	0.545 1.360	[REDACTED]	[REDACTED] +149.54%	>

守为攻

防守型的股票，一般上我都是投资在生意稳健，定期会派股息的公司上面。所以这一年我也收了很多股息。下图就是我这一年收到股息的收据。



总结

在课程上面我学会了一下几点

1. 价值投资
2. 理财观念
3. 公司研究分析

在松大提供的平台上我让我获取方便简单的资料如下

- 1.公司过去的财务数据
- 2.ROE,SBA,NET CASH,GIS MONITORING,NIFTY 30 的选股名单
- 3.BVE 视频对公司的 cover
- 4.chart room 的文字交流分享互动
- 5.投资的工具

除了在投资上面的获益，其实学了价值投资，改变了我的人生观，很多时候价值投资的理念，对我在经营生意上面也出现了改变。因在研究其他公司的同时间，我学会了人家如何去打理生意，间接让我知道该如何去经营生意。

要说的心声太多了，千言万语也表达不完。最后我想说一声“谢谢”，感谢松大各位老师的教导，各位学员的帮助与交流，提供了一个那么好的平台，让价值投资者都汇聚在一起了。天外有天，所以我的投资成功可能不怎样，可是在这个平台上面我学习到很多，让我在这一年里面改变了许多，希望我未来会更加好，也希望我能早日到达我的目标，让我在有生之年，为大众继续提供廉价的医疗服务。

虽然说 BVE 对我的帮助很大，像老师常说的那样，看了视频，本身自己需要去在深入研究公司，这样投资的资料才会好，也不需要依靠多高的智商去做投资。

师公李永安说过

“简单的事情，重复做。大道至简，贵在坚持。看生意！看生意！看生意！”

巴菲特说过

“从事投资不需要多高的智商，你需要的是维持稳定的情绪以及独立思考的能力。”

陈剑老师说过

“好的公司不需要多，一年一家就够。”

David 老师说过

“把研究公司做深，做好 fact find。”