



PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

MANUFACTURER OF AUTOMOTIVE PARTS
MEMBER OF ADR GROUP - AUTOMOTIVE DIVISION



Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No .1, Jakarta 14440 - Indonesia
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No.88, Jakarta 14470 - Indonesia
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia
E-mail : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group

• Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244
• Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting)
• Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting)
• sales.marketing@adr-group.com
• Fax : (62 - 21) 669 6237
• Fax : (62 - 21) 555 1905
• Fax : (62 - 21) 598 4415
• Web : www.smsm.co.id

Jakarta, 05 Desember | December 2019

No : 0396/SS/XII/19

Kepada Yth | To :

Kepala Divisi Penilaian Perusahaan 2 | Head of Corporate Valuation Division 2

Bursa Efek Indonesia | Indonesia Stock Exchange

Gedung Bursa Efek Indonesia

Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53

Jakarta 12190

Perihal | Subject : Laporan Hasil Pelaksanaan Paparan Publik Tahunan PT Selamat Sempurna Tbk. ("Perseroan") | Annual Public Expose Report of PT Selamat Sempurna Tbk. (the "Company")

Dengan hormat,

With due respect,

Untuk memenuhi Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian informasi serta sehubungan dengan telah dilaksanakannya Paparan Publik pada tanggal 03 Desember 2019 bertempat di Ruang Meeting Direksi Lantai 8, Wisma ADR - Jakarta, bersama ini kami menyampaikan Laporan Hasil Pelaksanaan Paparan Publik Tahunan sebagai berikut :

In compliance with Indonesia Stock Exchange Listing Regulation No.I-E concerning the Obligation of Information Submission and in connection with the Public Expose on 03 December 2019 at the Board of Directors' Meeting Room, Wisma ADR 8th Floor – Jakarta, hereby we submit Annual Public Expose Report as follow :

1. Public Expose dimulai pukul 10.10 BBWI s/d 11.15 BBWI.
2. Public Expose dihadiri oleh :
 - Manajemen Perseroan :
Direktur : Ang Andri Pribadi
 - Peserta :
Paparan Publik : 36 orang
3. Materi dipresentasikan oleh Lidiana Widjojo, Corporate Secretary.

1. Public Expose convene from 10.10 AM to 11.15 AM Indonesia Western Time
2. Public Expose attended by :
 - Company' Management : Ang Andri Pribadi, Director
 - Participant : 36 guests
3. Public Expose Material presented by Lidiana Widjojo, Corporate Secretary

Berikut dibawah ini adalah ringkasan dari sesi tanya jawab yaitu :

The summary of the Q&A session as below :

- **Bapak Ryan Daniel (Deutsche Verdhana Sekuritas Indonesia)**

Pertanyaan :

Questions:

1. Terkait dengan kinerja dari *sales* PT Selamat Sempurna Tbk, Apakah tantangan dan tekanan yang dihadapi baik secara *Domestic* maupun *Overseas* dan akan seperti apakah pandangan ke depannya?

1. Related to the performance of PT Selamat Sempurna Tbk's sales, what are the challenges and pressures faced both Domestic and Overseas and what will the future look like?

Jawaban :

Answer:

Secara domestik, sales mengalami penurunan sebanyak 2,43%. Hal ini terutama disebabkan oleh penurunan di segment Body Maker, produk utama PT Hydraxle Perkasa, Entitas Anak Perseroan yang turun sebesar Rp.74,36 Milyar dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Namun demikian

Domestic sales decreased by 2.43%. This was mainly due to a decrease in the Body Maker segment, the main product of PT Hydraxle Perkasa, a subsidiary of the Company which down by Rp.74.36 billion compared to the same period last year. However, for the fourth quarter of 2019, the Body Maker segment



PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

MANUFACTURER OF AUTOMOTIVE PARTS
MEMBER OF ADR GROUP - AUTOMOTIVE DIVISION



Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No .1, Jakarta 14440 - Indonesia
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No.88, Jakarta 14470 - Indonesia
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia
E-mail : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group

• Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62 - 21) 669 6237
• Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 555 1905
• Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 598 4415
• sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

untuk kuartal empat tahun 2019, untuk segment Body Maker mengalami sedikit perbaikan dibandingkan dengan kuartal empat tahun 2018, demikian juga halnya dengan segment Trading pun akan diperkirakan akan meningkat yang pada akhirnya akan membawa dampak positif bagi sales domestic.

slightly improved compare to the fourth quarter of 2018, as well as the Trading segment also be expected to increase which will have a positive impact on overall domestic sales.

Kemudian terkait dengan *sales overseas*, tekanan yang pertama yaitu berasal dari nilai tukar Rupiah dimana selama sembilan bulan tahun 2019 mengalami penguatan bila dibandingkan sembilan bulan tahun 2018. Selanjutnya tekanan kedua, terutama pada pelemahan penjualan di benua Asia, terutama disebabkan oleh penurunan penjualan overseas PT Panata Jaya Mandiri (PJM-entitas anak Perseroan) ke negara China, dimana salah satu *pelanggan* yang dimiliki oleh PJM - yang berasal dari China mengalami penurunan *sales* yang pada akhirnya akan berdampak terhadap permintaan produk PJM. Kedepannya pada kuartal keempat, Perseroan tetap optimis bahwa *sales* akan tetap dapat bertumbuh.

Related to overseas sales, the first pressure came from the exchange rate of Rupiah in which during the nine months of 2019 are strengthening compare to nine months of 2018. Furthermore, the second pressure, mainly on weakening sales in the Asian continent, caused by the decline in overseas sales of PT Panata Jaya Mandiri (PJM-a subsidiary of the Company) to China, which is one of PJM's customers - originating from China faced a decrease in sales, and also impact on demand for PJM products. Going forward in the fourth quarter, the Company remains optimistic that sales will continue to grow.

2. Terkait dengan Margin Laba, apakah kedepannya *margin* akan tetap *stay* seperti pada Kuartal Ketiga tahun 2019 ataukah masih dapat ditingkatkan lebih lagi? Apabila masih dapat ditingkatkan, faktor terbesar kontribusi untuk peningkatan margin?

2. Refer to the Profit Margin, will the margin continue to stay the same as in the Third Quarter of 2019 or can it be improve even better? If it can still be increased, what is the biggest factor contributing to increasing margins?

Jawaban :

Bila melihat ratio keuangan Perseroan sampai dengan kuartal ketiga tahun 2019, margin laba bruto maupun margin neto Perseroan cukup tinggi terutama bila dibandingkan dengan teman-teman di sektor Aneka Industri, namun demikian menurut Perseroan margin laba ini masih dapat di-improve dengan dukungan terutama dari :

Answer:

If we look more on the Company's financial ratios as of third quarter of 2019, the Company's gross profit margins and net margins are quite high especially compared to others in the Miscellaneous Industry sector, however for the Company - the profit margin can still be improved with support mainly from:

- 1) Peningkatan produktivitas Perseroan.
- 2) Otomatisasi yang secara langsung dapat meningkatkan *profitability*.
- 3) *Vertical Integrated Acquisition* yang akan terus dilakukan dan terus berlanjut di tahun-tahun berikutnya.

- 1) Increasing the Company's productivity.
- 2) Automation process which can directly increase profitability.
- 3) Vertical Integrated Acquisition which will continue in the following years.

• Bapak Rendy Aditya Putra (Panin Asset Management)

Pertanyaan :

1. Apabila dilihat pada kuartal ketiga tahun ini, Rupiah mengalami penguatan namun *margin* dilihat masih

Questions :

1. Referring to the third quarter of the current year, the Rupiah has strengthened but the profitability margin is



PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

MANUFACTURER OF AUTOMOTIVE PARTS
MEMBER OF ADR GROUP - AUTOMOTIVE DIVISION



Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No .1, Jakarta 14440 - Indonesia
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No.88, Jakarta 14470 - Indonesia
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia
E-mail : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group

• Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62 - 21) 669 6237
• Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 555 1905
• Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 598 4415
• sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

cukup baik. Apakah terdapat peningkatan Average Selling Price (ASP)?,

Jawaban :

Selama tahun 2019, Perseroan melakukan peningkatan ASP sekitar 4-10% terutama untuk produk-produk tertentu yang masih memiliki ruang untuk improvement margin.

2. Terkait Akuisisi, apakah Perseroan akan melakukan akuisisi dengan kategori *Similar Product Line* atau *totally different*?

Jawaban :

Akuisisi yang akan dilakukan Perseroan (bila ada), yaitu tetap pada produk yang sejenis baik mengakuisisi supplier maupun distributor dan tidak akan keluar dari *Line of Product* yang dimiliki SMSM atau *vertical Integrated* yang kedepannya akan membuat Perseroan semakin flexible dan kuat.

seen quite well. Is there any increment in Average Selling Price (ASP)?,

Answer:

During year 2019, the Company has been increase ASP approximately 4-10%, especially on certain products that still have room for improvement in margins.

2. Regarding to Acquisition, will the Company make an acquisition under the *Similar Product Line* or *totally different*?

Answer:

The acquisition will be carried out by the Company (if any), will remain on similar products, both acquire the suppliers and distributors and will not outside of the SMSM's *Line of Product* or *Vertically Integrated* which in the future will make the Company more flexible and stronger

• Ibu Arfyana (Harian KONTAN)

Pertanyaan:

1. Terkait rencana untuk melakukan akuisisi yang dilakukan setiap tahun, namun sampai saat ini mengapa Perseroan belum melakukan aksi korporasi?

Jawaban :

Jika diperhatikan secara seksama, konsep Peseroan dalam melakukan akuisisi adalah semakin dekat dengan pasar melalui *Vertikal Integrated Acquisition*, yang mana bila dilakukan secara berkesinambungan akan mengembangkan value perusahaan. Akuisisi yang *Vertical Integrated* terdiri dari 2 jenis yaitu *Upstream* dengan mengakuisisi supplier dan *Downstream* dengan mengakuisisi distribusi.

Aksi korporasi berupa akuisisi (bila ada) harus dilakukan secara berhati-hati dan konservatif dengan mencari waktu dan harga yang tepat karena tujuan akhirnya adalah peningkatan *Top Line* dan *Bottom Line*. Sebagai contoh, yaitu pada saat Perseroan mengakuisisi Bradke Synergies Sdn Bhd pada tahun 2015, sebuah perusahaan yang berdomisili di Malayasia, dimana saat itu SMSM mengakuisi dengan harga yang murah, bahkan dengan *negative goodwill*.

2. Apakah Perseroan memiliki rencana untuk

Questions :

1. Regarding to the acquisitions which is planned every year, on the current year until now why has the Company not taken corporate action?

Answer:

If we pay attention especially on the concept of the Company in the acquisitions purposes i.e to getting closer to the market through the *Vertical Integrated Acquisition*, which is done continuously will improve the company's value. The *Vertical Integrated* acquisition consists of 2 types, namely *Upstream* by acquiring suppliers and *Downstream* by acquiring distribution.

Corporate action in the form of acquisitions (if any) must be undertake carefully and conservatively in right time and price because the ultimate goal is to increase both the *Top Line* and *Bottom Line*. For example, the Company acquired Bradke Synergies Sdn Bhd in 2015, a company domiciled in Malayasia, which is in a very good time - SMSM acquired at a low price, even with *negative goodwill*.



PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

MANUFACTURER OF AUTOMOTIVE PARTS
MEMBER OF ADR GROUP - AUTOMOTIVE DIVISION



Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No .1, Jakarta 14440 - Indonesia
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No.88, Jakarta 14470 - Indonesia
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia
E-mail : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group.com

• Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62 - 21) 669 6237
• Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 555 1905
• Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62 - 21) 598 4415
• sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

meningkatkan utilisasi di tahun 2020? Apabila ada rencana untuk meningkatkan utilisasi, Berapa estimasi peningkatannya? Dan berapakah nilai investasinya?

Jawaban :

Tingkat utilisasi Perseroan masih rendah yaitu di tingkat 60% dan sehingga kedepannya belum memerlukan CAPEX yang besar untuk menghadapi peningkatan permintaan. Dengan kondisi utilisasi Perseroan masih rendah, maka Perseroan belum memiliki rencana untuk meningkatkan kapasitas produksi mengingat kapasitas produksi saat ini masih cukup. Hal ini berkaitan dengan product mixed Perseroan yaitu shifting dari suku cadang otomotif ke suku cadang alat-alat berat (*heavy equipment application*).

3. Mengenai CAPEX, Perseroan memiliki Annual CAPEX tahun ini sebesar Rp.100 - Rp.150 Milyar. Berapa penggunaan Capex selama sembilan bulan tahun 2019, dan mengapa belum maksimal?, Apakah di tahun 2020, CAPEX nya akan tetap sama atukah ada peningkatan?

Jawaban :

Sampai dengan 30 September 2019, CAPEX Perseroan sudah mencapai sekitar Rp.90 Milyar ($\pm 60\%$) dari annual capex yang disiapkan Perseroan, dimana pencapaian belum maksimal karena proses otomatisasi yang masih belum berjalan dengan baik. Kedepannya, yaitu pada tahun 2020, annual capex Perseroan tetap berada pada kisaran Rp.100 - Rp.150 Milyar per tahun yang sifat peruntukannya adalah maintenance CAPEX seperti penggantian mould-dies dan peremajaan mesin.

• Calvin (Investor)

Pertanyaan :

Bagaimana target pertumbuhan sales sampai dengan akhir tahun 2019 dengan mempertimbangkan penurunan sales sebesar 2% di kuartal tiga tahun 2019?

Jawaban :

Dengan kondisi pasar saat ini yang penuh dengan ketidakpastian terutama karena perang dagang dan tekanan yang terus berlanjut di sektor komoditas, Perseroan memperkirakan pertumbuhan tahun 2019 lebih flat atau maksimal tumbuh 1%. Fokus Perseroan adalah pertumbuhan *profitabilitas* dan *sales* secara

2. Does the Company have a plan to increase utilization in 2020? If there are plans to increase utilization, what is the estimated increment? And how much is the investment value?

Answer:

The level of utilization of the Company is still very low at 60% and by that no need more CAPEX in near future to anticipate the increment of demand. With the current of the Company's low utilization, the Company does not yet have a plan to increase production capacity, given the current production capacity is still sufficient. This related to the Company's mixed products, namely shifting from automotive parts to heavy equipment applications.

3. Related to CAPEX, the Company has Annual CAPEX approximately of Rp.100 - Rp.150 Billion for the current year. How big the CAPEX used during the nine months of 2019, and why has it not been maximized? Will it remain the same in 2020, or will there be an increase in CAPEX?

Answer:

As of September 30, 2019, the Company's CAPEX has reached around Rp. 90 billion ($\pm 60\%$) of the annual capex budgeted by the Company, where has not been maximized achieve due to the automation process which is still not going well. Going forward, that is in year 2020, the Company's annual capex will remain approximately of Rp.100 - Rp.150 billion per year, which is designated as Maintenance CAPEX such as for mould-dies replacement and machine rejuvenation.

Question:

What is the Company's sales target growth until the end of 2019 by considering a 2% decline in sales in the third quarter of 2019?

Answer:

With the current market conditions which is full of uncertainties mainly due to the trade war and the pressure in the commodity sector still remain, the Company expects growth in 2019 to be more flat or a maximum growth of 1%. The Company's focus is balanced profitability and sales



PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

MANUFACTURER OF AUTOMOTIVE PARTS
MEMBER OF ADR GROUP - AUTOMOTIVE DIVISION



Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No .1, Jakarta 14440 - Indonesia
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No.88, Jakarta 14470 - Indonesia
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia
E-mail : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group

• Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244
• Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting)
• Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting)
• sales.marketing@adr-group.com
• Fax : (62 - 21) 669 6237
• Fax : (62 - 21) 555 1905
• Fax : (62 - 21) 598 4415
• Web : www.smsm.co.id

seimbang, bukan hanya fokus terhadap *sales*.

growth, not only focus on *sales*.

- **Nicholas (Investor)**

Pertanyaan :

Bagaimana strategi Perseroan dalam mengantisipasi kehadiran Electric Vehicle (EV)?

Jawaban :

Perseroan telah menyadari (*responsive to change*) dengan adanya kehadiran EV sejak 5 - 10 tahun yang lalu. Oleh sebab itu, SMSM telah melakukan *shifting* untuk penjualan filter ke kategori *suku cadang alat-alat berat (heavy equipment application)*, dimana saat ini komposisinya adalah 65% di *Heavy Equipment* dan 35% di Otomotif. Ke depannya Perseroan akan terus berusaha untuk dapat mengurangi persentase komposisi Otomotif dan akan terus meningkatkan persentase di *Heavy Equipment*. Berdasarkan hasil riset pemain otomotif, perkiraan titik kritis dalam menghadapi EV pada tahun 2040, dimana saat itu penjualan untuk EV akan lebih besar jika dibandingkan dengan internal combustion engine. Selain itu, Perseroan saat ini sedang mengembangkan pangsa pasar produk *Heating Ventilation and Air Conditioning (HVAC)* dan *Air Purifier* yang merupakan tipe filter lain yang juga memiliki pasar yang cukup menjanjikan kedepannya.

Questions :

What is the Company's strategy in anticipating the presence of Electric Vehicle (EV)?

Answer:

Since 5-10 years ago, the Company has been aware (*responsive to change*) with the presence of EV . Therefore, SMSM has shifted to sale more of filters to the heavy equipment parts (*heavy equipment application*) category, where at present the composition is 65% in Heavy Equipment and 35% in Automotive. Going forward, the Company will continue to strive to minimize the percentage of Automotive composition and will continue to increase the percentage in Heavy Equipment. Based on the research results of automotive players, the estimated critical point in dealing with EV in 2040, which is sales for EV will be bigger when compared to internal combustion engines. In addition, the Company is currently developing a market share of Heating Ventilation and Air Conditioning (HVAC) and Air Purifier products which are another type of filter industries that also has a promising market going forward.

Demikian disampaikan, atas perhatian Bapak diucapkan terima kasih.

Please be informed accordingly, thank you for your kind attention.

Hormat kami | Regards,
PT Selamat Sempurna Tbk

ANG ANDRI PRIBADI
Direktur | Director

Tembusan Yth | CC : Direksi PT Bursa Efek Indonesia | Board of Directors Indonesia Stock Exchange