

LAPORAN PELAKSANAAN DAN RISALAH TANYA JAWAB
PUBLIC EXPOSE TAHUNAN
PT. CHITOSE INTERNASIONAL TBK

Hari/ Tanggal : 27 April 2015
Waktu : 15.00 s.d 16.30
Tempat : Hotel Intercontinental Jakarta, Ruang Jasmine 4-7
Jl. Jend. Sudirman Kav.10 - 11 Jakarta 10220 Indonesia
Agenda : 1) Hasil RUPS Tahunan Tahun buku 2014
2) Rencana kerja tahun 2015
3) Lain-lain

Kegiatan ini merupakan implementasi dari ketentuan butir V.I Peraturan Pencatatan Efek Nomor I.E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi.

Peserta yang hadir dalam *public expose* pada kesempatan kali ini terdiri dari analis, pihak perbankan, media, pemegang saham, dan masyarakat yang seluruhnya berjumlah 117 orang.

Pihak manajemen yang hadir dalam *public expose* adalah:

Debie Suherlan : Direktur Utama
Timatius Jusuf Paulus : Direktur
Fadjar Swatyas : Direktur
Kazuhiko Aminaka : Direktur
Aan : Direktur Independen
Marcus Brotoatmodjo : Komisaris Utama

Hasil Public Expose :

1) Hasil RUPS Tahunan Tahun buku 2014

Pemaparan presentasi pada *public expose* PT. Chitose Internasional Tbk.

- Pemaparan kondisi makro internasional, nasional dan aktivitas perseroan pada tahun 2014.
Kaleidoskop tahun 2014 ditandai dengan beberapa kejadian penting baik internal maupun eksternal perusahaan seperti pemilihan umum legislatif sampai pemilihan presiden pada Maret - Juli dan Perseroan *listing* di Bursa Efek Indonesia pada Juni,
- Highlight Kinerja Keuangan Perseroan pada tahun 2014
kinerja keuangan perusahaan pada tahun 2014 terdapat penurunan penjualan bersih sebesar 2%, namun kondisi tersebut justru terbalik dengan laba usaha yang meningkat 4%. Ini dikarenakan oleh efisiensi yang dilakukan oleh perusahaan berjalan dengan baik. Sehingga tahun 2014 perusahaan dapat membukukan dividen sebesar Rp.6,- per saham.



Certificate No. ID08/01113

2) Rencana kerja tahun 2015

Pada tahun 2015, *outlook* perekonomian Indonesia yang dilakukan oleh lembaga riset konstruksi BCI Asia Indonesia menyebutkan pasar konstruksi di tahun ini diperkirakan akan tumbuh sebesar 14,26% menjadi 446 triliun. Subsektor perkantoran diproyeksi akan mengalami penambahan jumlah pasokan di Jakarta pada 2015 – 2018 sebanyak 3,72 juta meter persegi (m²) menjadi 7,21 juta m². Kenaikan populasi penduduk Indonesia yang per Januari 2014 berjumlah 249,86 juta jiwa dan kenaikan kelas menengah yang pada tahun 2020 meningkat menjadi 141 juta jiwa atau terjadi peningkatan sebesar 8 – 9 juta jiwa per tahun

Untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang memuaskan maka perseroan menjelaskan *business strategy* untuk tahun 2015 yaitu:

- *Business to Business* (Melakukan penetrasi pasar dengan menggunakan produk yang ada. Mereview produk-produk yang ada dengan memperhatikan *life cycle* untuk peningkatan efisiensi).
- *Specific Focus* (Melakukan penetrasi pasar dengan melalui produk-produk Hotel,-Banquet, dan Restaurant.Konsentrasi dan pengembangan produk pendidikan dengan harga yang lebih kompetitif).
- *Business to Customer* dan *New Business* (Meningkatkan kerjasama Sales di bidang B to C, Persiapan pembangunan *flagship shop* di Surabaya untuk wilayah Indonesia Timur, Memperbaiki seluruh *showroom* yang ada dengan konsep baru, Meningkatkan kerjasama dengan perusahaan Jepang dalam bentuk *joint venture*.

Beberapa kinerja perseroan sepanjang bulan Januari sampai dengan Maret 2015 adalah: Berhasil mendapatkan TOP BRAND AWARD 2015 untuk 4 tahun berturut-turut, kerjasama dengan KUMON, kerjasama dengan Okamura menyelesaikan *project* AEON-SHOP DISPLAY, kerjasama dengan Okamura menyelesaikan *project* UNI-QLO SHOP DISPLAY, meluncurkan beberapa varian produk baru diantaranya: AYUMI, PRINCE, dan FRONTY.

Untuk mewujudkan rasa terima kasih kepada masyarakat, perseroan pun melakukan kegiatan *Corporate Social Responsibility (CSR)* yang tercermin dalam kegiatan. Yang dilakukan dalam bidang pendidikan. Untuk tahun 2014 CSR yang diberikan diantaranya kepada SD Inpres Todopuli Makassar, SDN Cipamokolan Bandung, dan Museum Kata Andrea Hirata.

3) Lain – Lain

Perseroan melakukan kerjasama dengan Okamura Corporation Japan dengan membentuk Joint Venture. Joint Venture ini akan membangun 3 bisnis yang diharapkan mempunyai efek sinergi dengan pengalaman Okamura dalam penjualan produk High-end Office juga pengalaman dan jaringan pemasaran Chitose yang telah berjalan selama ini. Fokus pada 3 bisnis yang dimaksud yaitu :



Certificate No. ID08/01113

1. Menjual office furniture lebih tertuju ke dalam "Upper market dan High-end user",
2. Memberikan Pelayanan pembelian dan after service dengan kualitas yang sama baiknya dengan di Jepang untuk perusahaan di Indonesia,
3. Mengembangkan Store Display dan Shop furniture market.

4) Tanya Jawab pada public expose PT. Chitose Internasional Tbk.

Penanya: Anto dari iniliah.com

Pertanyaan:

1. Dari kerjasama yang dilakukan dengan Okamura, berapa yang Chitose investasikan?
2. Setelah *joint venture* dilakukan, apakah di masa yang akan datang Okamura akan membangun pabrik dan melakukan pemasarannya sendiri di Indonesia?

Jawaban:

1. Besaran investasi yang dilakukan oleh Chitose pada awalnya dengan modal disetor sebesar Rp.15.000.000.000 (lima belas milyar rupiah)
2. (Diterjemahkan dari Bahasa Jepang) Di masa depan, Kami bersama-sama dengan Chitose tidak hanya ingin menjual tapi kami juga secara bersama-sama mempunyai keinginan untuk melakukan proses produksi yang dilakukan dengan Chitose.

Penanya: Eka dari Indonesia Finance Today

Pertanyaan:

1. Berapa komposisi kepemilikan saham yang dilakukan pada *joint venture* tersebut?
2. Berapa modal dasar dan modal disetor pada perusahaan yang akan dibentuk nantinya?
3. Apa dampak pembentukan *joint venture* ini terhadap kinerja keuangan perseroan di masa yang akan datang?

Jawaban:

1. Kepemilikan saham yang dilakukan pada *joint venture* tersebut adalah Chitose : Okamura, 67% : 33%, Besaran tersebut sudah sesuai dengan peraturan yang dipersyaratkan untuk perusahaan yang bergerak di bidang *trading*.
2. Modal dasar perusahaan *joint venture* tersebut adalah sebesar Rp.60.000.000.000 (enam puluh milyar rupiah) dan modal disetor, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya adalah sebesar Rp.15.000.000.000 (lima belas milyar rupiah)
3. Dengan dibentuknya *joint venture* ini diharapkan terdapat penambahan secara rata-rata per tahun sebesar 10% dari omzet yang masuk ke Chitose. Selanjutnya, hal tersebut akan berdampak terhadap *profit* yang nanti nya akan diperoleh.

Penanya: Wibowo dari Media Indonesia

Pertanyaan:

1. Dengan adanya *joint venture* ini, Chitose akan mengembangkan produk yang lebih *advanced*, apakah ini berarti Chitose akan meninggalkan atau mengurangi produksi produk-produk yang lebih terjangkau yang hadir lebih dulu?



Certificate No. ID08/01113

2. Okamura berencana untuk mengembangkan bisnis mereka sendiri di Indonesia, apakah sudah terdapat pembicaraan bahwa Okamura akan menjadi investor di Chitose atau menguasai kepemilikan saham di Chitose?

Jawaban:

1. Kami tidak akan meninggalkan apa yang sudah kami produksi sebelumnya, malah kami akan pertahankan dan kembangkan menjadi lebih baik. Pengembangan produk yang salah satunya, kerjasama dengan Okamura tersebut dimaksudkan untuk masuk ke dalam segmen-segmen lain yang sebelumnya tidak terjamah. Sehingga total marketnya akan jauh lebih besar lagi.
2. Untuk sementara belum ada pembicaraan terkait hal tersebut, tapi kami tidak menutup kemungkinan akan hal tersebut di masa yang akan datang.

Penanya: Luther dari idnfinancial.com

Pertanyaan:

Berapa nilai investasi untuk pabrik yang di Cimahi dan Surabaya, dan kapasitas maksimal untuk produksi pabrik yang di Cimahi, sehingga menjadi 300.000 (tiga ratus ribu) unit dalam 5 (lima) tahun ke depan?

Jawaban:

Pabrik kedua di Cimahi akan menghasilkan tambahan sebanyak 30.000 (tiga puluh ribu) *pieces* per bulan. Sehingga jika kami menghitung dari total kapasitas terpasang, dalam 1 bulan Chitose menghasilkan sebanyak 130.000 (seratus tiga puluh ribu) *pieces* per bulan. Jika kami kalikan dalam setahun maka total dalam setahun menjadi 1.500.000 (satu juta lima ratus ribu) *pieces* meningkat dari sebelumnya sebesar 1.200.000 (satu juta dua ratus ribu) *pieces*. *Range* produk ini nantinya akan kami kembangkan dengan variasi-variasi yang ada di kategori produk kami.

Investasi yang akan ditanamkan di tahun 2015 adalah kurang lebih sebesar Rp.21.000.000.000 (dua puluh satu milyar rupiah) untuk pabrik baru di Cimahi.

Untuk Investasi di Surabaya adalah sebesar Rp.11.500.000.000 (sebelas milyar lima ratus juta rupiah) dan ini ditujukan untuk pembukaan *flagship shop* bukan pabrik baru. *Flagship shop* ditujukan sebagai pusat informasi Chitose dan Okamura, seluruh produk yang ada akan dipajang di *flagship shop* tersebut.

Jakarta, 27 April 2015

PT. Chitose Internasional Tbk.

PT. Chitose Internasional Tbk

Fadjar Swatyas

Corporate Secretary



Certificate No. ID08/01113