

## RINGKASAN IPO

# PT NANOTECH INDONESIA GLOBAL TBK (TICKER CODE: NANO)

### PERKIRAAN JADWAL PENAWARAN UMUM PERDANA SAHAM

Masa Penawaran Awal	: 08 Februari 2022 - 15 Februari 2022
Perkiraan Tanggal Efektif	: 24 Februari 2022
Perkiraan Masa Penawaran Umum	: 01 Maret – 08 Maret 2022
Perkiraan Tanggal Penjatahan	: 08 Maret 2022
Perkiraan Tanggal Pencatatan di BEI	: 10 Maret 2022

### STRUKTUR PENAWARAN UMUM PERDANA SAHAM

Jumlah Saham Yang Ditawarkan	: Sebanyak-banyaknya 1.285.000.000 Saham baru, yang berasal dari portepel atas sebanyak-banyaknya 29,99% dari modal yang telah ditempatkan dan disetor penuh setelah penawaran umum.
Nilai Nominal	: Rp10,- (sepuluh rupiah) setiap Saham
Rentang Harga Penawaran	: Rp95,- (sembilan puluh lima rupiah) sampai dengan Rp105,- (seratus lima rupiah)
Nilai Kegiatan Usaha Utama	: Sebanyak-banyaknya sebesar Rp134.925.000.000,- : Penelitian dan Pengembangan Ilmu Pengetahuan Alam dan Teknologi Rekayasa Lainnya dan Aktivitas Konsultasi Manajemen Lainnya
Penjamin Emisi	: PT. UOB Kay Hian Sekuritas

### RENCANA PENGGUNAAN DANA HASIL PENAWARAN UMUM PERDANA SAHAM

Dana hasil dari Penawaran Umum Perdana yang akan diterima oleh Perseroan, setelah dikurangi seluruh biaya-biaya emisi yang berhubungan dengan Penawaran Umum akan digunakan untuk:

1. Sebesar Rp16.390.000.000,- (enam belas miliar tiga ratus sembilan puluh juta Rupiah) akan digunakan untuk belanja modal atau Capital Expenditure (CAPEX) berupa pembelian mesin dan perlengkapan terkait jasa layanan teknologi berbasis rekayasa material (teknologi rekayasa) Perseroan, dalam rangka menunjang Strategic Business Unit (SBU) Properti dan Konstruksi serta Strategic Business Unit (SBU) Akuakultur dan Agribisnis, dari pihak ketiga yaitu PT Alphasains Dinamika berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Mesin Perlengkapan Jasa Keteknikan tertanggal 26 November 2021.
2. Sebesar Rp16.701.279.000,- (enam belas miliar tujuh ratus satu juta dua ratus tujuh puluh sembilan ribu Rupiah) akan digunakan untuk belanja modal atau Capital Expenditure (CAPEX) berupa pembelian mesin dan perlengkapan terkait jasa layanan teknologi kesehatan, kosmetik, dan farmasi dalam rangka mendukung pengembangan dan perluasan usaha Strategic Business Unit (SBU) Kesehatan, Kosmetik, dan Farmasi termasuk untuk pengembangan produk dan teknologi, dari pihak ketiga yaitu PT Indotech Scientific berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Mesin Perlengkapan Kesehatan, Kosmetik Dan Farmasi tertanggal 26 November 2021.
3. Sebesar Rp16.221.232.000,- (enam belas miliar dua ratus dua puluh satu juta dua ratus tiga puluh dua ribu Rupiah) akan digunakan untuk belanja modal atau Capital Expenditure (CAPEX) berupa pembelian mesin dan perlengkapan terkait layanan utama Perseroan yaitu Layanan Riset dan Pengembangan (R&D Services), dari pihak ketiga yaitu PT Lab Sistematika Indonesia berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Mesin Perlengkapan Layanan Research And Development tertanggal 26 November 2021.

4. Sebesar Rp17.045.200.000,- (tujuh belas miliar empat puluh lima juta dua ratus ribu Rupiah) akan digunakan untuk belanja modal atau Capital Expenditure (CAPEX) berupa pembelian mesin dan perlengkapan untuk implementasi teknologi pemanfaatan limbah, dalam rangka mendukung pengembangan dan perluasan usaha Sub Strategic Business Unit (Sub-SBU) Teknologi Pengolahan Limbah pada Strategic Business Unit (SBU) Industri Umum, dari pihak ketiga yaitu PT Pandu Anugerah Analitika berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Mesin Perlengkapan Pemanfaatan Limbah tertanggal 26 November 2021.
5. Sebesar Rp3.618.181.818,- (tiga miliar enam ratus delapan belas juta seratus delapan puluh satu ribu delapan ratus delapan belas Rupiah) akan digunakan untuk belanja modal atau Capital Expenditure (CAPEX) berupa pengembangan infrastruktur teknologi informasi dan sistem penunjangnya, seperti pengembangan aplikasi dan sistem manajemen untuk peningkatan efisiensi dan perluasan jangkauan usaha Perseroan yang akan dilakukan dengan pihak ketiga yaitu PT Mantap Solusi Teknologi berdasarkan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Perlengkapan Infrastruktur IT dan Support System tertanggal 10 Januari 2022.
6. Sisanya akan digunakan untuk modal kerja atau Operational Expenditure (OPEX) Perseroan dalam rangka mendukung kegiatan usaha Perseroan, termasuk namun tidak terbatas pada pembelian bahan baku.

#### IKHTISAR DATA KEUANGAN PENTING

##### Laporan Posisi Keuangan Konsolidasian

(dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	31 Agustus	31 Desember	
	2021	2020	2019
Total Aset Lancar	8.886	3.767	937
Total Aset Tidak Lancar	33.578	3.513	765
<b>Total Aset</b>	<b>42.464</b>	<b>7.280</b>	<b>1.702</b>
Total Liabilitas Jangka Pendek	2.613	469	82
Total Liabilitas Jangka Panjang	825	781	703
<b>Total Liabilitas</b>	<b>3.439</b>	<b>1.251</b>	<b>785</b>
<b>Total Ekuitas</b>	<b>39.025</b>	<b>6.029</b>	<b>917</b>
<b>Total Liabilitas dan Ekuitas</b>	<b>42.464</b>	<b>7.280</b>	<b>1.702</b>

## Laporan Laba Rugi dan Penghasilan Komprehensif Lain Konsolidasian

(dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	31 Agustus	31 Desember	
	2021	2020	2019
Pendapatan Neto	18.213	16.040	4.706
Beban Pokok Pendapatan	10.652	6.761	2.053
<b>Laba Bruto</b>	<b>7.561</b>	<b>9.279</b>	<b>2.654</b>
Beban Usaha			
Penjualan	966	839	113
Umum dan administrasi	3.834	3.573	1.639
<b>Total Beban Usaha</b>	<b>4.800</b>	<b>4.412</b>	<b>1.752</b>
<b>Laba Usaha</b>	<b>2.761</b>	<b>4.867</b>	<b>902</b>
Penghasilan (Beban) Lain-Lain			
Penghasilan Lain-Lain	66	250	15
Beban Lain-Lain	(11)	(27)	-
<b>Laba sebelum Manfaat (Beban) Pajak Penghasilan</b>	<b>2.816</b>	<b>5.090</b>	<b>917</b>
Manfaat (beban) Pajak Penghasilan			
Kini	(387)	-	-
Tangguhan	6	22	-
Manfaat (beban) pajak penghasilan - Neto	(381)	22	-
<b>Laba Neto</b>	<b>2.435</b>	<b>5.112</b>	<b>917</b>
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi			
Pengkukuran kembali program imbalan pasti	12	-	-
Pajak penghasilan terkait	(2)	-	-
<b>Penghasilan Komprehensif Lain - Neto</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Laba Komprehensif Neto</b>	<b>2.444</b>	<b>5.112</b>	<b>917</b>
Laba Neto yang dapat diatribusikan kepada:			
Pemilik entitas induk	1.259	2.617	917
Kepentingan nonpengendali	1.176	5.495	-
<b>Total</b>	<b>2.435</b>	<b>5.112</b>	<b>917</b>
<b>Laba Komprehensif neto yang dapat diatribusikan:</b>			
Pemilik entitas induk	1.260	2.617	917
Kepentingan nonpengendali	1.184	5.495	-
<b>Total</b>	<b>2.444</b>	<b>5.112</b>	<b>917</b>

## Rasio Keuangan

Keterangan	31 Oktober	31 Desember	
	2021	2020	2019
<b>Rasio Pertumbuhan (%)</b>			
Pendapatan Neto	90,8	240,8	N/A
Laba Neto	6,1	457,2	N/A
Total Aset	483,3	327,6	N/A
Total Liabilitas	174,9	59,3	N/A
Total Ekuitas	547,3	557,2	N/A
<b>Rasio Usaha (%)</b>			
Laba bruto/pendapatan neto	41,5	57,9	56,4
Laba neto/pendapatan neto	13,4	31,9	19,5
Laba neto/total ekuitas	6,2	84,8	100,0
Laba neto/total aset	5,7	70,2	53,9
<b>Rasio Keuangan (x)</b>			
Total liabilitas/total aset	0,1	0,2	0,5
Total liabilitas/total ekuitas	0,1	0,2	0,9
Total aset lancar/total liabilitas jangka pendek	3,4	8,0	11,5

## STRUKTUR PEMEGANG SAHAM

Struktur pemegang saham NANO sebelum dan setelah IPO akan menjadi sebagai berikut:

Keterangan	Nilai Nominal Rp. 10,- per saham					
	Sebelum Penawaran Umum			Setelah Penawaran Umum		
	Jumlah saham	Jumlah nilai nominal (Rp)	%	Jumlah saham	Jumlah nilai nominal (Rp)	%
<b>Modal Dasar</b>	<b>12.000.000.000</b>	<b>120.000.000.000</b>		<b>12.000.000.000</b>	<b>120.000.000.000</b>	
<b>Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh:</b>						
PT Nanotech Investama Sedaya	2.550.000.000	25.500.000.000	85,00	2.550.000.000	25.500.000.000	59,51
PT Nanotech Riset Investama	450.000.000	4.500.000.000	15,00	450.000.000	4.500.000.000	10,50
Masyarakat	-	-	-	1.285.000.000	12.850.000.000	29,99
<b>Jumlah modal ditempatkan dan disetor penuh</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>30.000.000.000</b>	<b>100,00</b>	<b>4.285.000.000</b>	<b>42.850.000.000</b>	<b>100,00</b>
<b>Saham dalam portepel</b>	<b>9.000.000.000</b>	<b>90.000.000.000</b>		<b>7.715.000.000</b>	<b>77.150.000.000</b>	

## KEUNGGULAN KOMPETITIF

Manajemen yakin terhadap keunggulan kompetitif perseroan, antara lain:

1. **Keunikan Bidang Usaha Perseroan.** Perseroan adalah perusahaan berbasis penguasaan nanoteknologi yang telah diaplikasikan secara nyata. Dengan nanoteknologi, bahan baku/material dasar yang berasal dari Sumber Daya Alam (SDA) mineral (seperti batuan mangan, pasir zirkon, pasir besi dan biji besi, dll), dan juga SDA hayati/herbal (seperti buah, akar, daun, dan bagian tanaman lainnya), bahkan limbah industri pun yang tidak memiliki nilai, dapat diolah menjadi bahan baku industri atau berbagai macam produk yang bernilai tambah tinggi.
2. **Akses ke 300+ Ilmuwan Nano Indonesia.** Pendiri Perseroan, Prof. Dr. Nurul Taufiqu Rochman, M. Eng., PhD, pengendali dari Perseroan, merupakan pioneer dalam memperkenalkan nanoteknologi di Indonesia, juga merupakan tokoh nanoteknologi Indonesia yang diakui dan menerima penghargaan dua kali Habibie Award dari BPPT dan Habibie Center. Di Bidang Paten, memperoleh Medal for Inventor dari World Intellectual Property Organization (WIPO) diserahkan oleh Wakil Presiden Republik Indonesia. Sehingga Prof Nurul sering menjadi rujukan perkembangan nanoteknologi di Indonesia.
3. **Penguasaan Paten dan Teknologi yang Dimiliki oleh Nano Group.** Nano Group telah memiliki penguasaan nanoteknologi dan jasa layanan teknologi lainnya yang sudah dipatenkan melalui pihak terafiliasi Perseroan, yaitu Sentra HKI Yayasan Nano Center Indonesia.
4. **Lokasi Strategis Perseroan.** Perseroan berlokasi di kawasan Pusat Penelitian Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (PUSPIPTEK), yang merupakan kawasan pusat riset teknologi terbesar di Indonesia. Selain itu, Perseroan juga memiliki kerjasama dengan Pusat Pemanfaatan dan Inovasi Iptek, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), yang sekarang tergabung dalam Badan Riset Inovasi Nasional (BRIN), dalam hal pemanfaatan sumber daya manusia ahli, fasilitas riset, paten dan teknologi untuk kepentingan komersialisasi.
5. **Nano Group yang Berfokus pada Nanoteknologi.** Nano Group berfokus pada nanoteknologi yang menciptakan ekosistem perusahaan nanoteknologi (Nanotech Industries Ecosystem).
6. **Dominasi Sumber Daya Manusia yang Berusia Produktif.** Perseroan didominasi oleh sumber daya manusia berusia 24-39 tahun (Milenial), dan sisanya hanya sedikit berusia 40-55 tahun (Gen X). Bidang usaha Perseroan yang berkaitan erat dengan ilmu pengetahuan dan teknologi menjadi wadah yang terbuka luas bagi generasi muda yang banyak terlibat aktif dalam pendidikan, keilmuan dan teknologi.
7. **Pengalaman dan Jaringan Nano Group.** Meskipun Perseroan baru berdiri sejak tahun 2019, pendiri Nano Group telah menanam pondasi dan akumulasi pengalaman sejak tahun 2005. Sehingga Perseroan dan Nano Group telah memiliki jaringan yang luas di dunia nanoteknologi dan terlibat aktif dan dikenal oleh berbagai stakeholder dari level pemerintah, swasta, maupun perguruan tinggi.
8. **Sebagai Technology Hub dari Nano Group.** Nano Group berfokus pada usaha nanoteknologi, sehingga meskipun Nano Group telah memiliki pengalaman dan pemahaman yang tinggi, namun masih diperlukannya jaringan untuk memberikan layanan jasa maupun produk nanoteknologi kepada pelanggan.
9. **Perseroan memiliki fasilitas pabrik Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) melalui Perusahaan Anak Perseroan.** Fasilitas pabrik obat herbal milik Perusahaan Anak Perseroan sudah mendapatkan sertifikat Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOTB) dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (Badan POM) dan sertifikat ISO 9001:2015 yang dikeluarkan oleh PT Tafa Sertifikasi Indonesia tentang Manajemen Mutu yang berlaku hingga Oktober 2024. Perusahaan Anak Perseroan melayani jasa toll manufacturing/maklon produk obat herbal berteknologi nano.

## STRATEGI PERUSAHAAN

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Perseroan menerapkan beberapa strategi bisnis yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. **Selalu berupaya untuk memberikan layanan yang inovatif.** Sebagai suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa layanan teknologi riset dan pengembangan, rekayasa material dan nanoteknologi, serta memiliki bisnis model Business to Business (B2B) untuk memberikan layanan yang inovatif merupakan hal yang terus diupayakan oleh Perseroan untuk dapat memberikan solusi bagi para pelanggan Perseroan.
2. **Peningkatan kuantitas dan kualitas sumber daya manusia.** Perseroan telah melakukan kerjasama operasi untuk mengatasi kuantitas dan kualitas sumber daya manusia tersebut. Sehingga kedepannya, ekspansi kerjasama operasi juga merupakan suatu solusi bagi Perseroan dalam mengatasi hal tersebut.
3. **Menjalin hubungan yang baik dengan mitra perseroan.** Dengan terjalinnya hubungan yang baik, maka hal ini akan memberikan nilai yang positif bagi Perseroan dalam memberikan pelayanan yang baik untuk pelanggan Perseroan.
4. **Menambah Strategic Business Unit (SBU) yang dimiliki oleh perseroan.** Dengan dibentuknya Strategic Business Unit (SBU), maka Perseroan dapat lebih fokus dalam memberikan pelayanan dan solusi yang lebih baik kepada pelanggannya berdasarkan kebutuhan pelanggan pada bidang industrinya.

NANO	FY2020	2021 annualized
Pendapatan (Rp)	16.040.000.000	27.320.000.000
Laba Bersih (Rp)	2.617.000.000	1.889.000.000
Jumlah Saham	4.285.000.000	4.285.000.000
EPS	0,61	0,44
PER pada:		
• Harga Penawaran - Rp95	155,55x	215,50x
• Harga Penawaran - Rp105	171,92x	238,18x

Sumber: SF Sekuritas



# SEKURITAS

## PT SURYA FAJAR SEKURITAS

Satrio Tower Building Lt. 9  
Jalan Prof. Dr. Satrio Blok C4/5  
Kuningan, DKI Jakarta 12950, Indonesia  
Phone : 021-2788-3989 | [www.sfsekuritas.co.id](http://www.sfsekuritas.co.id)

### DISCLAIMER

All the information contained herein is based upon publicly available information and has been obtained from sources that PT Surya Fajar Sekuritas (“SFS”) believes to be reliable and relevant at the time this report is issued. However, such sources have not been independently verified by SFS and/or its affiliates and this report does not purport to contain all information that a prospective investor may require.

The opinions expressed herein are SFS’ present opinions only and are subject to change without prior notice. SFS is not under any obligation to update or keep current the information and opinions expressed herein or to provide the recipient with access to any additional information. Consequently, SFS does not guarantee, represent or warrant, expressly or impliedly, as to the adequacy, accuracy, reliability, fairness or completeness of the information and opinion contained in this report. Neither SFS (including its officers, directors, associates, connected parties, and/or employees) nor does any of its agents accept any liability for any direct, indirect or consequential losses, loss of profits and/or damages that may arise from the use or reliance of this research report and/or further communications given in relation to this report. Any such responsibility or liability is hereby expressly disclaimed.

This report may further consist of, whether in whole or in part, summaries, research, compilations, extracts or analysis that has been prepared by SFS’ strategic, joint venture and/or business partners. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of such information and accordingly investors should make their own informed decisions before relying on the same.

This report is not directed to, or intended for distribution to or use by, any person or entity who is a citizen or resident of or located in any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution, publication, availability or use would be contrary to the applicable laws or regulations. By accepting this report, the recipient hereof (i) represents and warrants that it is lawfully able to receive this document under the laws and regulations of the jurisdiction in which it is located or other applicable laws and (ii) acknowledges and agrees to be bound by the limitations contained herein. Any failure to comply with these limitations may constitute a violation of applicable laws.