



Jakarta, 13 November | November 2025
No : 088/CORSEC-IFI/XI/2025

Kepada Yth | To :
Kepala Divisi Penilaian Perusahaan 1 | Head of Corporate Valuation Division 1
PT 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 Indonesia Fibreboard Industry Tbk ("Perseroan") | Report on the Results of the Annual Public Expose of PT Indonesia Fibreboard Industry Tbk (the "Company").

Dengan hormat,

With due respect,

Untuk memenuhi Peraturan Bursa Efek Indonesia Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi (Lampiran Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia No. Kep-00066/BEI/09-2022 tanggal 30 September 2022) khususnya butir III.3.3 mengenai tata cara pelaksanaan Public Expose Tahunan, bersama ini kami sampaikan Laporan Pelaksanaan *Public Expose* Tahunan Perseroan yang telah dilaksanakan pada tanggal 11 November 2025 melalui *Live Event Microsoft Teams* yang diselenggarakan oleh Perseroan, sebagai berikut :

In compliance with Indonesia Stock Exchange Regulation No.I-E concerning the Obligation of Information Submission (Attachment of the Board of Directors of the Indonesia Stock Exchange Decree No. Kep-00066/BEI/09-2022 dated September 30th, 2022) in particular point III.3.3 concerning Procedures for Implementation of Annual Public Expose, we hereby submit Annual Public Expose Report of the Company which has been held on November 11st, 2025 *Live Event Microsoft Teams* that organized by the Company, as follow :

1. Paparan Publik pada pukul 10.00 s.d. 10.47 WIB.

1. Public Expose convene at 10.00 to 10.47 AM Western Indonesian Time.

2. Paparan Publik dihadiri oleh :

2. Public Expose attended by :

- Manajemen Perseroan :

- Company' Management :

Presiden Direktur : Heffy Hartono
Direktur : Ang Andri Pribadi
Direktur : Setiawan Tjutju

President Director : Heffy Hartono
Director : Ang Andri Pribadi
Director : Setiawan Tjutju

- Peserta Publik : 7 Peserta

- Public Participant : 7 Participants

3. Materi dipresentasikan oleh Evan Kristian, Corporate Secretary.

3. Public Expose Material presented by Evan Kristian, Corporate Secretary.

4. Sesi Tanya Jawab oleh Direksi.

4. Q&A session by Board of Director.

Amx



IFI

Berikut dibawah ini adalah ringkasan dari sesi tanya jawab pada Paparan Publik yaitu :



The summary of the Q&A session at the Public Expose as below :

1. Bapak William (Investor)

Pertanyaan :

Berapa target laba Perseroan sampai akhir 2025?

Jawaban :

Kami estimasikan laba bersih akan tumbuh diatas 5% dibandingkan dengan tahun 2024.

Question :

How much profit does the Company target by the end of 2025?

Answer :

We estimated net income will increase more than 5% compared to 2024.

2. Bapak Handiman (Investor Publik)

Pertanyaan :

- Bisa digambarkan secara garis besar, berapa gross margin produk MDF, *veneer*, dan *plywood*?
- Berapa capex tahun 2026 dan digunakan untuk apa saja? Dari mana sumber dananya? Kapan rencana pembangunan MDF line 3?
- Apa yang telah dan akan dilakukan untuk memitigasi masalah cuaca terkait dengan *supply* bahan baku?

Jawaban :

- Gross margin produk MDF saat ini untuk pasar Jepang sekitar 28%, pasar *Middle East* sekitar 37%, dan pasar lokal sekitar 20%. Untuk produk *veneer* dan *plywood*, saat ini karena produksinya sangat rendah menyebabkan *gross margin*-nya tidak menguntungkan karena terbebani oleh biaya pabrikasi yaitu penyusutan aset yang cukup besar jadi secara *margin* masih minus atau mengalami kerugian.
- Untuk capex tahun 2026 kurang lebih kita budgetkan sekitar Rp40 miliar sebagian besar untuk perbaikan dan pemeliharaan mesin, serta peremajaan alat berat. Sumber dana berasal dari internal *cashflow* perusahaan. Untuk rencana pembangunan MDF line 3 sedang kami pelajari mungkin dalam satu atau dua tahun ini, kami akan bahas lebih detail untuk kemungkinannya.
- Mengenai masalah cuaca karena dari alam tidak bisa kita lawan, namun untuk sementara kami

Question :

- Can the Company provide an overview of the gross margin for MDF, *veneer*, and *plywood* products?
- How much will capital expenditure be in 2026 and what will it be used for? Where will the funds come from? When is the MDF third line planned to be built?
- What has been and will be done to mitigate weather-related issues affecting the supply of raw materials?

Answer :

- The current gross margin for MDF products in the Japanese market is around 28%, in the *Middle East* market around 37%, and in the local market around 20%. For *veneer* and *plywood* products, due to low production volumes, the gross margin is not profitable as it is burdened by manufacturing costs, namely significant assets depreciation, resulting in negative margins or losses.
- For 2026 capex, we have budgeted approximately Rp40 billion mainly for machine maintenance and repairment and also heavy equipment rejuvenation. The source of capex funds is from company internal cashflow. We are currently studying plans to build an MDF third line, and we will discuss the possibilities in more detail within the next one or two years.
- Regarding weather issues, we cannot fight nature, but for the time being, we are providing



IFII

memberikan bantuan kepada supplier-supplier kayu kami berupa bantuan batu dan alat berat untuk perbaikan jalan, kami juga mendirikan beberapa tempat pengumpulan kayu untuk mengumpulkan kayu-kayu dari tempat yang lebih jauh untuk bisa mensuplai ke pabrik kami, serta juga membantu petani lokal untuk menanam tanaman kayu di lahan-lahan sekitar pabrik.



assistance to our suppliers in the form of stones and heavy equipment for road repairs. We have also set up several wood collection points to collect wood from more distant locations to supply our factory, as well as helping local farmers to plant trees on land around the factory.

3. Bapak Daniel (Investor)

Pertanyaan :

- IFII memiliki konsesi HTI (Hutan Tanaman Industri) sendiri yang mendukung bahan baku. Mengingat aset HTI seringkali dihargai berbeda di pasar dan memiliki potensi *unlock value*, apakah manajemen mempertimbangkan opsi *spin-off* (memisahkan) unit bisnis HTI ini menjadi entitas terpisah (anak perusahaan) atau bahkan menjual minoritas sahamnya? Bagaimana langkah ini dapat meningkatkan valuasi inti bisnis MDF (*Medium Density Fibreboard*)?
- Pasar Medium Density Fibreboard (MDF) sangat kompetitif. Selain mengejar volume, apa rencana konkret IFII untuk meningkatkan porsi penjualan produk khusus (*specialty product*) atau produk high-margin (misalnya Fire-Retardant MDF, Moisture-Resistant MDF, atau produk dengan laminasi premium) yang dapat meningkatkan Average Selling Price (ASP) secara signifikan di 2025/2026?
- Jika IFII berhasil mencapai target laba tinggi di 2025 dan cash flow operasional sangat kuat setelah mengalokasikan dana untuk capex rutin, apakah manajemen memiliki "Rencana B" untuk kelebihan kas tersebut? Misalnya, inisiatif pembelian kembali saham (*share buyback*) jika valuasi dianggap murah, atau diversifikasi ke produk hilir seperti furnitur siap rakit (RTA) untuk menguasai rantai nilai yang lebih panjang?
- Beberapa pemain global dari Vietnam dan Thailand gencar melakukan ekspansi. Bagaimana manajemen IFII menilai posisi kompetitif perusahaan jika ada masuknya pemain MDF regional skala besar ke pasar

Question :

- IFII has its own industrial forest concessions that support raw materials. Given that industrial forest assets are often valued differently in the market and have the potential to unlock value, is management considering the option of spinning off this industrial forest business unit into a separate entity (subsidiary) or even selling a minority stake? How could this step increase the valuation of the core MDF (*Medium Density Fibreboard*) business?
- The Medium Density Fibreboard (MDF) market is highly competitive. Beyond pursuing volume, what are IFII's concrete plans to increase the share of specialty products or high-margin products (e.g., Fire-Retardant MDF, Moisture-Resistant MDF, or products with premium laminates) that could significantly increase the Average Selling Price (ASP) in 2025/2026?
- If IFII successfully achieves its high profit target in 2025 and has strong operating cash flow after allocating funds for routine capex, does management have a "Plan B" for the excess cash? For example, a share buyback initiative if the valuation is considered cheap, or diversification into downstream products such as ready-to-assemble (RTA) furniture to control a longer value chain?
- Several global players from Vietnam and Thailand are aggressively expanding. How does IFII management assess the company's competitive position if large regional MDF players enter IFII's main export markets (or even

Handwritten signature/initials.



IFI



ekspor utama IFI (atau bahkan ke pasar domestik Indonesia)? Apakah ada rencana untuk membentuk aliansi strategis atau memperkuat pasar 'benteng' tertentu untuk mengantisipasi persaingan ini?

- e. Jika sebagian besar pendapatan ekspor IFI terkonsentrasi pada satu atau dua negara utama (misalnya Jepang atau Timur Tengah), apa langkah mitigasi konkret yang akan diambil untuk mendiversifikasi basis pelanggan dan pasar ekspor agar kinerja perusahaan tidak terlalu rentan terhadap perubahan regulasi atau kondisi ekonomi di satu negara saja?
- f. Biaya energi (listrik dan bahan bakar) merupakan komponen biaya operasi yang signifikan. Apakah IFI memiliki rencana implementasi teknologi baru atau inisiatif energi terbarukan (misalnya biomassa dari limbah produksi, atau panel surya) yang signifikan di tahun 2025/2026 yang secara struktural dapat menurunkan biaya pokok penjualan (COGS) per unit produksi?
- g. Sebagai perusahaan yang berorientasi ekspor, IFI sangat rentan terhadap fluktuasi kurs Rupiah terhadap Dolar AS dan Yen. Bagaimana kebijakan hedging atau manajemen risiko nilai tukar yang diterapkan oleh manajemen untuk melindungi margin laba dan stabilitas laporan keuangan di tengah volatilitas kurs yang diproyeksikan berlanjut hingga 2026?

Jawaban :

- a. IFI tidak memiliki konsesi HTI tapi dari ADR grup memiliki konsesi HTI seluas $\pm$ 14.000 Ha yang terletak di cukup dekat dengan pabrik IFI yang mana sementara HTI masih belum jual kayu ke IFI karena harganya cukup tinggi, tapi dari grup berkomitmen jika IFI membutuhkan kayu di kemudian hari, maka HTI akan mensuplainya. Untuk sementara HTI belum ada rencana untuk menjual sahamnya ke PT IFI.
- b. Sekarang ini kita sedang *research* untuk produk *Fire-Retardant* MDF. Untuk saat ini *market*-nya sangat kecil sekali untuk produk *Fire-Retardant* MDF, namun Perseroan tetap akan melakukan *research* untuk membuat *Fire-Retardant* MDF. Untuk *Moisture-Resistant* MDF, Perseroan

the Indonesian domestic market)? Are there any plans to form strategic alliances or strengthen certain 'stronghold' markets in anticipation of this competition?

- e. If the majority of IFI's export revenue is concentrated in one or two major countries (e.g., Japan or the Middle East), what concrete mitigation steps will be taken to diversify the customer base and export markets so that the company's performance is not overly vulnerable to regulatory changes or economic conditions in a single country?
- f. Energy costs (electricity and fuel) are a significant component of operating costs. Does IFI have any plans to implement new technologies or renewable energy initiatives (e.g., biomass from production waste or solar panels) in 2025/2026 that could structurally reduce the cost of goods sold (COGS) per unit of production?
- g. As an export-oriented company, IFI is highly vulnerable to fluctuations in the exchange rate of the Rupiah against the US Dollar and the Yen. What hedging or exchange rate risk management policies does management implement to protect profit margins and financial statement stability amid projected exchange rate volatility continuing through 2026?

Answer :

- a. IFI does not have an HTI concession, but the ADR group has an HTI concession covering an area of more than 14,000 hectares located quite close to the IFI factory. While HTI has not yet sold wood to IFI because the price is quite high, the group is committed that if IFI needs wood in the future, HTI will supply it. For the time being, HTI has no plans to sell its shares to PT IFI.
- b. We are currently conducting research on Fire-Retardant MDF products. At present, the market for Fire-Retardant MDF products is very small, but the Company will continue to conduct research to develop Fire-Retardant MDF. The Company has been selling Moisture-Resistant



sudah melakukan penjualan selama bertahun-tahun. Sementara untuk produk dengan laminasi premium, Perseroan sedang lakukan penajakan karena *market*-nya sangat berbeda sekali dengan *market* MDF umumnya. Kita juga melakukan beberapa *research* bahan baku, serta melakukan pembelian mesin baru yang mana bisa lebih meningkatkan kualitas produk dan juga mengurangi pemakaian bahan baku untuk produksi.

- c. Untuk sementara Perseroan belum berinisiatif untuk pembelian kembali saham (*share buyback*), karena Perseroan ingin masyarakat juga menikmati keuntungan dari Perseroan. Diversifikasi ke produk hilir seperti furnitur siap rakit (RTA) sedang Perseroan pelajari karena segmen *market*-nya sangat berbeda.
- d. Selama ini Perseroan sudah berkompetisi dengan kompetitor dari Vietnam dan Thailand dari awal pabrik Perseroan berdiri, untuk mengantisipasi persaingan ini kita fokus pada kualitas produk yang lebih bagus dari kompetitor Perseroan untuk penetrasi ke pasar lebih mudah. Perseroan tidak membentuk aliansi strategis, tapi kita ada sharing informasi sesama pabrik MDF mengenai kondisi *market* supaya semua perusahaan yang bergerak dibidang yang sama dapat bersaing sehat dengan tidak terlalu banting harga.
- e. Kalau untuk pasar Jepang, Perseroan tidak terlalu takut karena Perseroan memiliki *Shareholder* dari Jepang yang sangat giat melakukan penjualan produk Perseroan di Jepang. Perseroan juga memiliki produk spesial yang mana hanya beberapa pabrik MDF di Asia yang bisa memasok ke Jepang. Untuk pasar Timur Tengah, Perseroan bukan hanya memasok ke satu negara tapi banyak negara dikawasan Timur Tengah. Pasar di kawasan Timur Tengah sangat besar sekali, dan saat ini Perseroan melakukan export ke lebih dari 10 negara di kawasan Timur Tengah tersebut sehingga jika kondisi market salah satu negara di kawasan Timur Tengah sedang kurang bagus, maka Perseroan bisa mengalihkan ke negara-negara lain di kawasan Timur Tengah.

MDF for many years. As for products with premium laminates, the Company is currently exploring the market because it is very different from the general MDF market. We are also conducting research on raw materials and purchasing new machinery that can further improve product quality and reduce raw material consumption for production.

- c. For the time being, the Company has not initiated a share buyback, as it wants the public to also enjoy the profits of the Company. The Company is exploring diversification into downstream products such as ready-to-assemble (RTA) furniture, as the market segment is very different.
- d. Since its inception, the Company has been competing with competitors from Vietnam and Thailand. To anticipate this competition, we focus on producing products of higher quality than our competitors to facilitate market penetration. The Company has not formed any strategic alliances, but we do share information with other MDF factories regarding market conditions so that all companies engaged in the same field can compete fairly without resorting to excessive price cutting.
- e. As for the Japanese market, the Company is not particularly concerned because it has Japanese shareholders who are very active in selling the Company's products in Japan. The Company also has special products that only a few MDF factories in Asia can supply to Japan. For the Middle East market, the Company supplies not only to one country but to many countries in the Middle East region. The market in the Middle East region is very large, and currently the Company supplies to more than 10 countries in the Middle East region, so if market conditions in one country in the Middle East region are not good, the Company can shift to other countries in the Middle East region.



- f. Lokasi pabrik IFI di Sumatra Selatan termasuk cukup dekat dengan sumber penghasil batu bara, yang mana sejauh ini Perseroan mempunyai biaya energi listrik/kWh masih lebih rendah dari PLN dan juga kita ada pakai biomassa untuk energi *plant* yang setiap tahun meningkat. Dan untuk panel surya, sedang Perseroan pelajari karena Pabrik Perseroan beroperasi selama 24 jam, sehingga kalau malam hari panel surya tidak bisa beroperasi kecuali dibantu dengan penggunaan baterai yang mana investasi tinggi sekali sehingga menjadi kurang efisien, namun akan Perseroan pelajari lagi mungkin saja kedepannya harga baterai lebih murah sehingga akan menjadi lebih efisien.
- g. Untuk sementara Perseroan tidak melakukan *hedging* karena Perseroan lebih berpatokan pada kurs APBN malah dibawah kurs APBN sehingga kita masih ada *spare* untuk volatilitas kurs tersebut.

- f. The location of the IFI factory in South Sumatra is quite close to coal sources, which means that so far the Company's electricity costs per kWh are still lower than those of PLN, and we also use biomass for energy, which increases every year. As for solar panels, the Company is currently studying this option because the Company's factory operates 24 hours a day, so solar panels cannot operate at night unless they are supported by batteries, which require a very high investment and are therefore less efficient. However, the Company will study this further, as it is possible that battery prices will become cheaper in the future, making them more efficient.
- g. For the time being, the Company does not engage in hedging because it relies more on the Indonesian state budget exchange rate, which is even lower than the Indonesian state budget exchange rate, so we still have room for exchange rate volatility.

4. Bapak Rudy (Investor Publik)

Pertanyaan :

Bagaimana perkiraan proyeksi kinerja pada tahun 2026?

Jawaban :

Tahun 2026 Perseroan memproyeksikan peningkatan laba diatas 5% seperti pada tahun ini dan proyeksi kinerja tersebut juga tergantung pada nilai tukar kurs USD di tahun depan.

Question :

How about the performance projection forecast for 2026?

Answer :

In 2026, the Company projects a profit increase of more than 5%, similar to this year, and this performance projection also depends on the USD exchange rate in the coming year.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

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

Hormat kami | Regards,

PT Indonesia Fibreboard Industry Tbk

PT INDONESIA FIBREBOARD INDUSTRY Tbk
JAKARTA

Evan Kristian

Corporate Secretary

PT Indonesia Fibreboard Industry Tbk

Wisma ADR Mezzanine and 3rd floor. Jl. Pluit Raya 1 no. 1, Jakarta Utara 14440, Indonesia

☎ +6221 661 5555 | 📠 +6221 661 9301 | 🌐 www.pt-ifi.com

A member of ADR Group



Lampiran | Attachment : Daftar kehadiran | List of attendees

1. 2



DAFTAR HADIR PAPARAN PUBLIK | ATTENDANCE LIST OF PUBLIC EXPOSE
PT INDONESIA FIBREBOARD INDUSTRY TBK
11 NOVEMBER | NOVEMBER 2025

No.	Nama Name	Nama Perusahaan - Institusi Name of the Company - Institution
1	Daniel	Investor
2	Handiman	Investor
3	Rudy Hizkia	Individu
4	William	Investor
5	Zidni Mubarok	Investor
6	Ryosuke Fujioka	SMB Kenzai Co., Ltd
7	Yoshiaki Miyata	Noda Corporation

Handwritten signature