

DATE: 7 AUGUST 2017
PUBLICATION: THE BUSY WEEKLY
SECTION: BUSINESS
HEADLINE: THE GREEN BUILDING REVOLUTION OF AJIYA
CATEGORY: COMPANY NEWS

資匯



THE BUSY WEEKLY

全馬首創中文財經週刊
MALAYSIA 1ST CHINESE ECONOMICS & INVESTMENT WEEKLY

Vol.440



PP14951/05/2013(032096) 2017.8.7-2017.8.13(每週一出刊) 西馬 RM3.50 | 東馬 RM4.50

ZH16 2巨头「金盆洗手」
银行业将迎新格局

ZH5 暴雨后终迎彩虹
恒源佩特伦急涨后企稳

ZH6 2大策略拼营收
KRONO亚洲今年发亮

AJIYA

WEALTH MANAGEMENT

安吉雅 的綠色建築革命

曾华健
安吉雅董事经理

在过去的10年里，刚于今年4月申请到绿色工业化建筑系统(GIBS)专利权的安吉雅(AJIYA, 7609, 主板工业股)，营收扩大了一倍，但是，由于不断投入资本开支，加上经营成本的走高，赚幅反倒节节滑落，股本回报率(ROE)更从原本的双位数跌至单位数。

安吉雅的董事经理拿督曾华健在接受《资汇》专访时解释说：「之前公司不惜重本研发新产品但却因没有申请专利，而使到产品在面市后便被抄袭，是致使盈利增幅追不上开支增幅的主因。」

安吉雅过去10年为何都不为自身研发的产品申请专利？今次又为何决定为新研发的GIBS申请专利？

zh13-zh15



積極佈署拓展 未有成果

7月14日，安吉雅与国家房屋公司 (SPNB) 签署了一项谅解备忘录 (MOU)，为后者提供除了建材以外的整套AGIBS系统。意味着该公司得以成为SPNB旗下项目的一站式供应商。

4级MOU未有大进展

此外，该公司在去年5月31日亦与印尼公司——PT BAJA BAHANA UTAMA签署MOU，探讨进军印尼市场。同年8月9日则与IMAG发展和建筑私人公司签署MOU，以将AGIBS融入IMAG公司所承建的PR1MA房屋建造计划中。同年10月21日，该公司再下一城，与梭罗控股 (YGI, 7020, 主板工业股) 探讨2家公司在东马建立长远的战略合作关系。

截至目前，安吉雅共签署了4级谅解备忘录。

曾华健交代说，与PT BAJA BAHANA UTAMA合作主要是进军印尼市场，若AGIBS能够在当地打通销路，不排除会在当地设厂。

而早前在前往砂拉越拜访IMAG管理层后，计划委任该公司在当地推銷AGIBS及生产IBS组件。至于与梭罗控股的合作，主要是为了AGIBS系统东渡沙州。

安吉雅刚于周二 (11日) 与SPNB进行第2次会谈，讨论交付房子等细节。安吉雅只是向SPNB旗下的建材公司——SPNB Edar私人公司，供应IBS的建材。

换句话说，目前多个MOU都没有太大的进展。

该公司与SPNB签署MOU的消息传出后，股价至今已滑跌8.38%和7仙，说明市场并没有看重这个消息。一些散户甚至把安吉雅

戏称为「King of MOU」。

曾华健表示，签署MOU只是个起步，是期望双方在限定时间内，拟定合作细节的一个推动力。他说，上市公司行事须符合上市条例，在签订正式合约前，须走的程序自然也就多。

扩产时机未到来

若按照曾氏的推测，每间可负担房屋可为安吉雅带来2万至3万令吉的营收，换言之，SPNB旗下的2万间「Rumah Generasi Baharu FELDA」单位，预计可带来至少4亿令吉的营收。若每个单位可赚10%，未来将会有约4000万令吉以上的利润空间。对于安吉雅而言，这笔数字可说是相当优渥，因为公司去年才净赚1449万令吉。

曾华健在专访中提到，即便产能火力全开，一年最多也只能建造1万至1万2000间单位，目前未完工的PR1MA房子仍有2000至3000间，加上2万间RUMAH FELDA，保守估计至少还需要2年来完成。

但他也补充，未来有必要的话，会考虑扩大工厂产能，但相信在这1至2年内，成本会因聘请技术人员以及专利申请费用等而上升，惟成本开始则会开始减少。

「但我认为，以目前经济环境来看，还不是扩产的最好时机。」

可负担房屋是重要的元素，是可负担的价格，因此在采用IBS后，最担心的自然是建材价格偏高，导致项目利润受到侵蚀。至于每间可负担房屋的总建筑成本为8万令吉，而整套AGIBS系统也只占了其中的25至40%，这也表示，这套系统在价格上还有一点的优势，未来还有进一步的涨价空间。

現金充沛 攻守兼備

在理财方面显得较为谨慎的安吉雅，在去年一次过借了2000万令吉的贷款，负债率从8%急降至2%，公司同时手握高达7571万令吉的现金。

这个动作是否意味着公司接下来会有大动作？曾华健回应说，「去年国内经济不景气，加上泰国因政治问题导致经济放缓，我们的生意主攻国内市场，所以才能经济不景气而自己又有能力时，还债减轻利息负担，好让公司可以做到进可攻，退可守。」

既然如此，安吉雅未来进攻的方向在哪里？曾华健表示，他表示不能在事情未有定案前透露消息，因此只是点到即止，没有进一步说明收购对象和时间，只表示一切将会按部就班进行。

但他披露，不排除会以3种方式来达到进攻的目的。即1、收购；2、合资；3、交叉持股。

「由于我们已有大笔投资的心理准备，因此无论的现金正是我们的东风。」

朝一站式建材供应商前进

谈及未来发展目标时，他表示希望成

为一家一站式的房屋建材供应商，他相信大数据会颠覆本地建筑业，如同银行业一样，建筑业日后将会有更多合并和收购案。

安吉雅去年6月8日完成1拆4股票拆细活动，并在8月24日完成2股送1克单，当时管理层的主要考量，是希望能够增加股票的流动性。

「拆细股票与送克单迟早都要进行，过后也确实达到了增加流动性的目的，股东人数也因此增加不少。」

他也透露，将会引进机构投资者，因为在商言商，安吉雅在能取得PR1MA和SPNB的政府工程的同时，也需要做出一些能够惠及对方的适当安排。

该公司目前是PR1MA房屋的系统以及建材供应商，但头上还有一个承包商，这是致使PR1MA的项目进展缓慢的部份原因。

「如果当时PR1MA项目进展顺利，公司今天的股价或许已站上1至2令吉了。」

RAKUTEN Trade (乐天交易研究) 在7月17日首次跟进安吉雅，其副总裁刘松增向《壹通》表示，由于与SPNB的协议还在洽谈中，相信还得等上一段时间，因此保守估计这项计划要在2018年才开始作出

持有大马建筑发展局 (CIDB) IBS生产执照的大马上市公司

预制混凝土 (Precast Concrete) MTD混凝土工程 (MTDACP1) 谦工公司 (HUMIND) 大马统一 (KUB) 砂拉越混凝土 (SCIB) OKA机构 (OKA) 实达集团 (SPSETIA) 双威 (SUNWAY) 金轮企业 (KIMLUN) 砂查也马特 (CMSB) 阿末查基 (AZRB) 金务大 (GAMUDA) 腾兴工程 (MUHIBAH) MCT公司 (MCT)	模板 (Formwork) 协恒 (HEAPTEK) 利实钢铁 (LYSAGHT)	金属框架 (Metal Framing) 安吉雅 (AJIYA)	砌块 (Blockwork) 通用控股 (MIH)	创新系统 (Innovative) 莫实得控股 (BSTEAD) 艾利斯 (IRIS)
--	--	--	-------------------------------------	--



预制木桁架 (Timber Framing) 本地属无上市公司涉及



碍于资本开销走高，安吉雅过去10年的净利一直无法突破。虽拥有AGIBS，但因害怕被抄表而选择低调引进一些政府工程。如今，在获得该系统产权后，安吉雅将进军私人领域奋起直追。同时，手握充裕现金，为拓展生意做好准备。

他预测，该公司明年将交付其中的5000个单位，并带来2000万令吉的收益。「SPNB的项目，看来应该是该股中短期内最有力的催化剂。」

創新技術受青睞 6類IBS各自扎根

若

说「电子商务」是最近科技领域的热门课题，那IBS便是近期建筑领域的焦点。

IBS技术在大马的历史，可追溯至1963年，当时，大马政府委任建筑师前往欧洲国家探讨IBS的概念。若干年后的大型项目，如国油双峰塔、武吉知里体育馆和轻轨快铁项目，都可见IBS技术的影子。

IBS商业化 政府设门槛

许多先进国家如新加坡，都已在多年前广泛引用IBS。值得一提的是，IBS概念在更早期的1624年，已被采纳在当时的北美木板屋建造中。由此可见，IBS并不是一门新技术，而只是发展中国家中的一个新话题。

任何一件新产品需要商业化，政府是关键。政府如今要将IBS技术发扬光大，并要求所有IBS分单，所有私人领域项目的IBS分单必须达到50%以上。随着政府设下门槛，许多公司早已等到这阶段商机。

诚如我们在第433期 (6月19日) 的封面专题《赶搭IBS列车，房企保健康成长》有解释，IBS的概念类似乐高 (Lego) 积木，把预先在工厂生产的建筑组件，在工地现场进行组装和整合，除了更环保之外，也能够提升施工效率以及减少对外劳的依赖。

虽说如此，IBS定义相当广泛，并不是所有的制造商，都采用同一类的技术，生产同一款的产品或同一类生意模式经营。

在本地IBS的大家庭中，大致可分为6大类别：

1. **预制混凝土系统 (Precast Concrete System)**：作为IBS家族中最广泛使用的系统，主要产品包括预制混凝土柱、横梁、板、墙壁以及「3D」组件 (例如：阳台、楼梯、厕所等)。向工业发展局 (CIDB) 注册的IBS组件制造商有86家，是最多生产商参与的系统。《壹通》在这里只列出有参与的上市公司 (参阅附表)，其中的佼佼者有实达集团、金务大和双威等。

2. **模板系统 (Form Work System)**：主要是采用标准化模板，来塑造混凝土的形状，而这些模板在往后的工程仍可重复使用。本地模板系统主要是隧道状 (Tunnel Form)、梁状 (Beam)、柱状 (Beam) 等。这系统是IBS中最少预制的，通常须现场浇筑。因此，适合涉及重复建造类似板块的高楼使用。一般上，建筑商会同时采用预制产品配合使用。

3. **金属框架系统 (Metal Framing System)**：包括钢桁架 (Truss)、梁、柱和门框系统。这系统通常是与预制产品相互配合，主要用于摩天大楼、大型工厂或展览厅。

4. **预制木桁架系统 (Prefabricated Timber Framing System)**：主要产品有预制木桁架 (Truss Beam)、柱、木桁架和屋顶桁架等。由于木桁架的外形较为美观，因此度假村项目最见采用。

5. **砌块系统 (Block Work System)**：主要产品是能够互锁 (Interlocking) 的混凝土砌块 (CMU) 和轻质混凝土砖 (Concrete Block)。施工方式主要是利用砌块结构的互锁特点，因每个砌块内都会嵌入钢筋，以加强稳固性，砌块顶部会使用铁板、螺栓和螺母等，以达到互锁的效果。

果。通用控股是唯一涉及这系统的上市公司。

6. **创新系统**：是最新的IBS类型。它结合了各种「绿色」元素，例如把两种不同的原料如聚苯乙烯 (Polystyrene) 和混凝土的混合物，来产生隔热性更高的IBS组件。随着技术和创新的进步，这系统也开始往IBS产品注入更多的新原料如石膏板、木棉、聚合物、玻璃纤维和铝基等。本地涉及这系统的上市公司，有艾利斯和莫实得控股旗下的IAC公司。

近期不少上市公司都开始拥抱IBS，从ML环球 (MLGLOBAL) 与中国三一集团合作，发展IBS技术；到今年4月，金群利集团 (MATRIX) 宣布，与Missin Ex有限公司 (NECL) 和Nihon House企业 (NHC) 成立联营公司Matrix IBS私人公司 (MIBS)；再到家盟言 (686AORS) 在6月宣布以2602万令吉，收购MonoLight IBS建筑系统私人公司 (MonoLight) 股权；就连马股新英大集团 (INTA)，也为IBS上市集资。

若国内建筑业要进军IBS，最简单的方法便是通过收购或联盟。

KERJAYA集团和成泰集团 (MUJAJA)，就分别通过德国和本地IBS International Precast私人公司的技术，成功引进IBS。但对于建材公司来说，如加雅集团 (CHUNHIN)、南亚 (ASTINA) 以及安吉雅等，在已经有了生产基础上，自身研发或许是更划算的选项。

建筑公司过去对于转型多半兴趣有限，虽然有一些大规模承包商早前便已引进IBS，但大部分的建筑公司却选择并不愿意改变，导致本地IBS难以发光发热。但是，国内市场竞争激烈，建筑业已是一片红海，加上政府的幕后推动，若建筑公司再墨守成规，便可能会被大趋势淘汰，所以才造就今日的IBS热潮。

业者发展方向各不同

当不同的公司宣布进军IBS时，各自的方向不尽相同。因为个别企业背景的差异，导致这些公司在进军IBS时，会以自己原本的老本行为根基，朝外发展。

钢铁公司如果发资源 (CHUAN) 和安益祥创业 (AYS)，未来想要在IBS上多占一席，都是往自己熟悉的钢铁系统下手，不会突然跑去造预制混凝土。

因此，当有公司宣布进军IBS时，投资者应懂得如何分辨，才能更好掌握公司的未来发展，因为个别系统大以成大，小以成小，加上市场不同，不一定能够遍地开花。

安吉雅多年前已捷足先登，率先研发了一系列的IBS产品，按曾华健的说法，旗下的屋顶和桁架产品等，在很早以前已经拿到了IBS生产商的执照，但AGIBS的不同之处在于，它是融合了公司所有的IBS组件产品，形成整套建造房屋的解决方案。(参阅附图)

由于目前算是处在领先地位，他对同行进军IBS的见解是，「我们的系统已轻装上阵，其他公司应没有这方面的优势，加上研发投入下的资金不菲，还得考虑到市场问题，能否整合手头所有产品以发挥最大效应，都是一个问号。因此，竞争对手赶上我们，还需要一段时期。」

截至6月15日，国内共有220家IBS制造商注册在CIDB之下，CIDB期望能够在2020年前达到300家。