DATE: 7 AUGUST 2017 **PUBLICATION:** THE BUSY WEEKLY

SECTION: BUSINESS

HEADLINE: THE GREEN BUILDING REVOLUTION OF AJIYA

CATEGORY: COMPANY NEWS







5 安吉雅AGIBS掀革

纪锋佑 报导

年4月,安吉雅(AJIYA, 7609)的绿色工业化建筑系 统(AGIBS)拿到知识产权

局(MyIPO)的专利权注册,虽然等于说拿到了打进私人领 域的「门票」,不再局限于政府的工程项目,但该公司并 没有高调宣布。在该公司董事经理拿督曾华健的眼中,拿 到MyIPO认证更像是在勇闯龙潭虎穴时的一道「护身符」。

AGIBS的全名是Ajiya Green Industrialised Building System,是该公司申请绿色工业化建筑系统 (GIBS)的名 称。

申请受国际承认的MyIPO专利权,通常需要2年,安吉 雅虽在2年前便已使用绿色工业化建筑系统,却因没有申请 专利权,担心会被对手抄袭,所以只低调地引用在一些政 府工程,目前专利权到手,可以开始在私人领域全力推动 这个建筑系统。

曾华健在接受〈资汇〉专访时表示,除了产品被抄袭 导致损失不说,安吉雅过去多年为研发GIBS系统,在技术人 员、机器和申请专利等投下不少资金,当然希望可获得可 观的回酬。他说,在大马拿到专利权后,安吉雅亦会在多 个热带国家申请专利权,以保护自身的利益。

创立于1990年的安吉雅,是在1996年上市,公司依赖 内部成长,把厂房扩充至19间,其中2间位于泰国。在过 去4个财政年,每年营收虽近4亿令吉,但因为行政费用走 高、产品赚幅减少以及利息负担升增,导致净利却不比当 年好。例如在2016财政年(11月30日结账)里,公司营收 虽达3亿9529万令吉;惟净利只有1449万令吉,是2007年以 来的最低水平,净赚幅亦只有3.7%。

换言之,公司多年来靠内部成长拓展业务的效果并不 理想。曾华健表示,公司不时都在研发新产品,推出新产 品后赚幅获得改善,惟接下来便会因为激烈竞争而流失赚 幅,惟有不断研发更多新产品来扭转这个局面。这其中的 关键是公司过去研发出的新产品,并没有申请专利权,上 市后便可能被抄袭,让公司失去优势的同时,亦平白浪费 投入的心血与金钱。

那公司为何不申请专利权?他指出,这是因为公司过 去都只研发个别部件或产品;而非整套建筑系统,现在成 功研发出整套建筑系统,由于市面上尚未有任何公司可以 做到这点,所以有必要申请专利权加以保护。

过去10年,安吉雅营收增长了1倍,至3亿9552万令 吉;但营运开支却猛增近2倍,至5919万令吉,是导 致净利下跌的最大因素。加上多年来持续不断增 加的资本开销,理财观念相对保守的安吉雅, 不得不在2013年贷款1778万令吉,而使利息 支出急增。值得一提的是,安吉雅的股本回 酬率(ROE),也从10年前的双位数,退 跌至去年的6%。

丰攻有地排屋 突顯AGIBS優勢

但是,在吃了10年的闷亏后,安吉雅如今正静 悄悄地掀起一场「革命」。

「申请专利权是未来在建材市场中突围的必备 条件。」曾华健在访谈中多次提及这类知识产权, 并强调公司未来都会专注在AGIBS,并把它作为提高 股本回酬率的本钱。

他说,本地大多数建材公司是供应IBS系统建 材,惟AGIBS却是少数获知识产权局和大马建筑发展 局(CIDB)认可的全套IBS系统解决方案。AGIBS是属 于工业化建筑系统(IBS)内的钢框架系统类别(详 解另见ZH15版)。

今次挟著AGIBS进军私人领域,安吉雅的目标不 是建造高楼,而是走向郊区,主攻有地排屋。

比IBS更符经济效益

与一般的钢框架IBS系统不同的是,AGIBS使用 的是灌浆技术(其他系统则采用拼装式墙体「Dry Wall」), AGIBS是在安装了内外层的钢网之后, 在 中间的空位灌上水泥,因此整道安装工序将会是一 气呵成。

基于该公司过往都是把这套系统应用在有地排 屋,加上从照片看来这系统的架构似乎不适用于高 楼,让人以为这套系统不能用来建造高楼大厦。

他澄清说,该系统其实是能够建造高楼大厦, 但若用来建高楼反倒无法体现整套系统的优势,所 以才有这方面的误解。

IBS虽比传统的建筑技术省时省力,但在国内却 碰上建造成本高昂的问题,在这方面,他解释说, 本地是因为建造数量不够大,无法达到经济效益, 才会推高IBS的整体建筑成本。若是放在动辄造城造 镇的中国,由于建造数量可观,引用IBS系统的成本 自然便会较低。

与其他发展中国家相似,大马产业市场的发展 并不平均,只集中在少数热门州属,加上每个项目 的建造数量多寡不一,因此,预制(Prefab)系统 便无法大展身手。这是因为预制的IBS组件譬如墙身 面积庞大,运输过程需劳师动众,如果IBS工厂距离 工地较远,运输成本便会大大提高,加上郊区道路 状况一般欠佳,交通亦不方便,限制了大型组件的 运输∘

一体化施工完美组装

此外,建筑商还得租用更多重型起重机,来安 装预制IBS组件,都将加重整体成本。「AGIBS属于轻 型IBS系统,若应用在小规模或郊区的排屋项目,更 能突显其优势,因为组件都是在工地安装,加上安 装整套系统的所需技术人员不多,可以更节省。」

另外,Prefab的组件毕竟是组装而成,经过时 间的洗礼或地形变化后,可能会出现缝隙及裂痕。



安吉雅过去5年业绩表现(单位:百万令吉)

财政年(11月30日结帐)	2016	2015	2014	2013	2012
营收	395.52	426.65	412.57	391.86	379.21
毛利	79.37	90.36	80.42	77.87	72.81
毛利赚幅(%)	20.00	21.00	19.00	20.00	19.00
税前盈利	24.10	33.46	26.71	33.11	29.33
净利	14.49	21.95	15.39	19.19	17.12
毎股盈利 (EPS, 仙)	10.00*	32.00	22.00	28.00	25.00
每股股息 (DPS, 仙)	2.00	6.00	2.00	3.00	3.00
股本回酬率(ROE,%)	6.00	9.00	8.00	10.00	10.00
负债率 (Gearing Ratio,%)	2.00	8.00	20.00	18.00	13.00
*以扩大股本后计算			P.	资料来源:	公司年报



積極佈署拓展 未有成果

7月14日·安吉雅与国家房屋公司 雅戏滤为「King of MOU」。 (SPNB)答要了一项谅解各忘录(MOU): 为后者提供除了建材以外的整套AGIBS系 是鞭策双方在限定时间内,拟定合作细节 统。意味著该公司得以成为SPNB旗下项目 的一站式供应商。

4纸MOU未有大讲展

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 可为安吉雅带来2万至3万令吉的营收,换 发展和建筑私人公司签署MOU·以将AGIBS 融入干IMAG公司所承建的PRIMA房屋建造计 Baharu FELDA,单位,预计可带来至少4亿 划中。同年10月21日,该公司再下一城, 令吉的营收。若每个单位可赚10%,未来将 与榕铜控股(YKGI,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 安吉雅而言,这笔数目可说是相当优渥,

截至目前,安吉雅共签署了4纸谅解备 忘录。

AGIBS能够在当地打通销路,不排除会在当 估计至少还需要2年来完成。

后,计划委任该公司在当地推销AGIBS及生 成本会因聘请技术人员以及专利申请费用 产IBS组件。至于与榕钢控股的合作,主要 等而上涨,惟资本开销则将会开始减少。 是要让AGIBS系统东波沙砂两州。

安吉雅刚于周二(1日)与SPNB进行第 还不是扩充的最佳时机。」 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 的价格,因此在采用IBS后,最担心的自 人公司,供应IBS组件。

股价至今已滑落8.385和7仙,说明市场并 有一定的优势,未来还有进一步的涨价空 没有看重这个消息,一些散户甚至把安吉 间。

惟勞华健表示,签署MOU只是个起步, 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 程序自然也较多。

扩产时机未到

若按照曾氏的推測。每间可负担房屋 言之・SPMB媒下的2万间「Rumah Generasi 会有约4000万令吉以上的利润进账。对于 因为公司共年才净書1449万令吉。

惟曾氏在专访中提到,即便产能火力 全开,一年最多也只能建造1万至1万2000 曾华健交代说·与PT BAJA BAHANA 间单位·目前未完工的PRIMA房子仍有2000 UTAMA公司合作主要是要进军印尼市场·若 至3000间·加上2万间RUMAH FELDA·保守

但他也补充,未来有必要的话,会考 而早前在前往砂拉賴程访IMAG管理局 虚扩大工厂产能,但相信在达1至2年内。

「但我认为,以目前经济环境来看,

可负担庆屋最重要的元素,是可负担 然是確材价格偏高・导致项目瞬幅受到侵 换句话说,目前多个MOU都没有太大的 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 该公司与SPNB等署MOU的语意出街后, 25至40%,这也表示,这套系统在价格上还

在去年一次讨信还了2000万公吉的贷款, 数据金额覆太地建筑业,如同银行业一样。 负债率从8%急降至2%,公司同时手提高达 建筑业日后将会有更多合并和收购案。 7571万令吉的现金。

大动作?曾华健回应说,「去年国内经济 时管理层的主要考量,是希望能够增加股 不暑气,加上原国因政治问题异致经济效 重的流通性。 缓,我们的生意主攻国内市场,所以才趁 经济不济而自己又有能力时,还债减轻利 过后也确实达到了增加流通性的目的,股 息负担,好让公司可以做到进可改;退可 东人数也因此增加不少。

在哪里?碍于上市条例,他表示不能在事 的政府工程的同时,也需要做出一些能够 情未有定案前透露消息,因此只是点到即 惠及对方的适当安排。 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。

进攻的目的。即1、收购;2、注资;3、交

「由于我们已有大笔投资的心理准 备,因此充沛的现金正是我们的东风。」

朝一站式建材供应商前进

这个动作是否會缺業公司接下来会有 活动,并在8日24日完成每2粉送1凭单,当

既然如此,安吉雅未来进攻的方向 为在商言商,安吉雅在能取得PR1MA和SPNB

建材供应商,但上头还有一个承包商,这 但他披露,不排除会以3种方式来达到 是致使PR1MA的项目进展缓慢的部份原因。

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 增向〈资汇〉表示,由于与SPNB的协议还 在治读中、相信还得等上一些时间。因此 读及未来发展目标时、他表示希望成 保守估计这项计划要在2018年才开始作出 期内最有力的催化剂。」◎

在理财方面显得较为谨慎的安吉雅, 为一家一站式的房屋建材供应商,他相信大

安吉雅去年8月8日完成1折4股票折组

「折细股票与送传单识早都要进行。

他也透露,将会引进机构投资者。因

该公司目前是PR1MA房屋的系统以及

「如果当BIPR1 MA项目进展顺利,公

7月17日首次跟进安吉雅,其副总裁刘松 贡献。他预测,该公司明年将交付其中的

实达集团 (SPSETIA)

砂膏也基糖 (CMSB)

阿末查基 (AZRB)

金条大 (GAMUDA)

MCT公司 (MCT)

睡兴旺工程 (MUHIBAH)

双威 (SUNWAY)

利一直无法突破。虽 拥有AGIBS, 但因害 怕被抄袭而选择低调 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。

5000个单位,并带来2000万令吉的收益。

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 模板 金属框架 砌块 创新系统 (Metal Framing) (Blockwork) (Formwork) (Innovative) MTD混凝土工程 (MTDACPI) 协德 (HIAPTEK) 莫实得控股 (BSTEAD) 安吉雅 (AJIYA) 福田総砂 (MIH) 建工业 (HUMEIND) 利实镀钢 (LYSAGHT) 艾利斯 (IRIS) 大马统一 (KUB) 砂拉越澤獅土 (SCIB) OKA机构 (OKA)







AGIBS 8大组件 天花板

百叶窗遮阳板 解- 眼

轻型金属遮相 地面铺板 「SPNB的项目·看来应该是该股中短 门框/窗框 創新技術受責睞 6類IBS各自扎根

→ 说「电子商务」是最近科技领域的热门 一 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 油双峰塔、武吉加里尔体育馆和轻快铁项目·都 可看甲IBS技术的影子。

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概念在更早前的 控股旗下的UAC公司。 1624年,已经被采纳在当时北美的木板屋建造 中。由此可可·IRS并不是一门新技术,而只是 发展中国家的一个新话题。

IBS商业化 政府设门槛

任何一件新产品若要商业化,政府是关键。 政府如今要将IBS技术发扬光大,并要求所有 2602万令吉,收购Monolight IBS建筑系统私人公 1000万令吉以上的政府工程必须达到70分以上的 185分数,所有私人领域项目的185分数必须达到 50分以上。随著政府设下门槛,许多公司早已嗅

诚如我们在第433期(6月19日)的封面专题 《赶搭1BS列车,泉发保赚幅拼成长》有解释, IBS的概念类似叠乐高(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 减低对外带的依赖。

虽说如此,1BS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 产品或以同一种生意模式经营。

在本地IBS的大家庭中,大致可分为6大类:

1、预制混凝土系统 (Precast Concrete System): 作为IBS家族里最被广泛使用的系 统,主要产品包括预制混凝土柱、模梁、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 选公司有86家,是最多生产商参与的系统。(资 汇》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 些公司在进军185时,会以自己原本的老本行为

2、模板系统 (Form Work System): 主 **草是采用坛准化楼板, 安期济没超士的影致**, 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)、井状(Beam)等。这系统是IBS中靠 少預制的·通常须现场铸造。因此·适合涉及重 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、柱和门椎 系统。这系统通常是与预制产品相互配合,主要 用于磨开大楼、大型工厂或展览厅。

4、預制太制框架系统(Prefabricated Timber Framing System) : 主要产品有预制木桁 型 (Truck Raum) 、柱、木制镍钴维塑和量位桁 架等。由于木制系统的外形较为美观,因此度假

5、砌块系统 (Block Work System): 主要 产品是能够互锁 (Interlocking) 的混凝土磷块 (CMII) 和格质设施士硕 (Concrete Block) a 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 注册在CIDB之下,CIDB期望能够在2020年前达到 部会使用铁板、螺栓和螺母等,以达到互锁的效 300家。◎

安全玻璃

果。通用控股是唯一涉及这系统的上市公司。

6、何新系统: 是最新的IBS类型。它结合了 1BS技术在大马的历史,可追溯至 各种「绿色」元素,例如把两种不同的原料如聚 苯乙烯 (Polystrene) 和混凝土的混合物,来产 家探讨IBS的概念。若干年后的大型项目:如图 生腐热性更高的IBS组件。 随著技术和创新的进 步·这系统也开始往1BS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。有专利斯和草实得

近期不少上市公司都开始追捧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 市·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):再到家題吉(GBGAGRS)在6月宣布以 司 (Monolight)股权:就连马股新兵英大集团 (INTA) · 也为了IBS而上市集资。

若国内建筑业者要进军IBS,最简单的方法 便是通过收购或联营。

KERJAYA集团和成荣集团(MUDAJYA),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。但对于確材公司 来说,如振兴集团(CHINHIN)、南亚(ASTINO) 以及安吉雅等,在已经有了生产基础下,自身研 发或许是最划算的布置。

建筑公司过去对于转型多半意兴阑珊,虽 然有一些大规模承包商早前便已引进IBS,但大 部份的建筑公司却选择以不变应万变。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185时,各自的方向 不尽相同。因为个别企业背景的差异,导致这 烟,朝外发展。

铜铁公司如泉发资源(CHUAN)和安益祥创 业(AYS),未来根要在IRS里金上一组,総長往 自己熟悉的钢铁系统下手,不会断然跑去制造預 世紀郡士=

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, 复建造类似板块的高楼使用。一般上,建筑商也 因为个别系统大以成大,小以成小,加上市场不 同,不一定能够通吃四方。

安吉雅多年前已捷足先登,李先研发了一系 初的18S产品,按管华健的说法,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的不同之处是,它是在融合了 公司所有的的1BS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,「我们的系统已经开枝散叶,其 他公司应没有这方面的优势,加上研发须投下的 资金不菲,还得未成到市场问题,能否整合年头 上所有产品以发挥最大效应,都是一个问题。因 ※, 賽島对系相群上發作, 深豐蔥一段財訊。..

截至6月15日,国内共有220家IBS制造公司