

仍以建筑為核心

金輪跨足產業拓錢途

刘嘉腾 | 报导

上市快要一年半的金轮企业(KIMLUN, 5171, 主板建筑股)是一家名副其实「独沽一味只爱建筑」的传统企业。这家来自柔佛州的建筑企业，多年来只专注在建筑工程与预制建筑材料的业务，其他领域一概不碰。截至今年8月31日，金轮企业的建筑订单合约高达10亿令吉，预制品材料的订单合约也有7300万令吉。

出乎意料的是，金轮企业在今年开始把业务拓展至房产领域，首先是布城著手搞家居办公室(SOHO)，接下来是看准汝莱要发展工业区。

金轮企业首席执行员沈天良在《资汇》专访中，分享了他和集团创办人彭廷的这个新部署。

进军布城汝莱房产

金轮企业在2010年6月初上市之前，《资汇》曾和该集团执行主席兼创办人彭廷及沈天良做了一个专访。他们当时异口同声地说道，金轮企业在经济风暴袭击期间所写下的业绩表现，并不比其他业务多元化的建筑公司逊色。

专访中，彭廷与沈天良也和我们分享了许多有关工业化建筑系统(IBS)，即预制品材料(pre-cast)的知识和展望。

《资汇》当时是打了这样的标题——「金轮企业 独沽一味只爱建筑」。

转眼间，金轮企业上市迄今将近一年半了。如今，目前的金轮企业固然还是爱建筑，但却已把视野扩大至房产领域。

首先，该集团在今年1月28日，透过旗下金轮置地私人有限公司，收购一家名为Posh Atlantic私人有限公司的51%股权。

该公司在布城收购占地4.95英亩的地段，土地收购计划已在今年10月完成，料作为家居办公室(SOHO)发展用途。

第二，金轮企业刚于11月2日建议，欲在森美兰州以2736万令吉收购一块面积17.266公顷的种植地。该集团计划将其转换成工业土地，日后将兴建工厂并打造一个工业区。

显然的，这两项举动都符合金轮企业往上游业务，即产业发展的策略，以达到多元化营收来源的目的。

彭廷和沈天良是否在建筑业看到危机？还是在房产领域看到了机会？



与一年前的坚持相比，究竟是什么原因，致使他们为企业转型，一举打破金轮企业多年来只做建筑的企业传统？

产业建筑相互补助

《资汇》这次重访金轮企业，沈天良声称，进军房产领域是为了加强盈利，绝对不是一个企业大转型，因建筑工作仍然是该集团的核心业务。

他形容，建筑是下游业务，产业是上游业务，金轮企业是在进行一个纵向连结(vertical integration)。所谓纵向连结是指拓展同一行业内不同生产工序的业务。

当然，纵向连结亦有分「前后」。由于金轮企业是从下游向上游，堪称「向后合并」。

沈天良表示，金轮企业多年来为许多发展商承包建筑工作，自己也掌握了不少产业发展的知识和门路。随著该集团拥有足够资金，如今可以尝试发展一些面积不大，但却拥有发展潜力的土地。

「我们看到机会来了、地理位置良好、价格又合理，所以想把业务按部就班地多元化。」

他指出，金轮企业并不是想在短期之内大事发展产业，在现阶段也没有想要改变业务方向。反之，房产业务是在补助建筑业务，两者之间可以产生互补效应。

沈天良用八个字——「量力而为，谨慎行事」，来形容金轮企业在房产领域的扩

充步伐。

他指出，金轮企业不会大肆收购土地，只从建筑业者的观点来介入房产。

「别误会，金轮企业不是在转型！我们不会把所有资金和精力放在房产业务。我们手头上的两项产业发展规模都不大，其中一项更是联营计划。」

他续称，「银行愿意向我们提供贷款，公司又有足够资金。我们只是看到投资机会，希望产业发展可在中期内作出盈利贡献。」

沈天良声称，建筑领域的前景还是非常乐观，订单合约依然很强稳，金轮企业把业务多元化，并不意味著是看淡建筑业。无论如何，他不排除该集团有朝一日会全面转型为房产业者。

沈天良说道，「土地是有限的资源。当我们拥有足够资金，房产市场依然强劲，往往会出现投资良机！」

谈到最新提出的森州土地收购案，沈天良披露，金轮企业计划把该片位于沙都(Setul)汝莱工业区范围内的种植地，耗资300万至400万令吉转变成工业土地。

「我们将把种植地转作工业用途，再向政府呈交全盘工业发展计划的概念图，整个过程需要6个月。」

根据金轮企业的大马交易所文告称，该集团所购买的这片土地，附近都是一些已发展的工业区，如汝莱3商业区以及大马工业园。此外，该土地距离南北大道和汝莱收费站也少过5公里。

沈天良信心满满地表示，汝莱工业区

已非常成熟。仓库、批发仓及工厂林立四周，唯依然面对供不应求的局面，金轮企业有望填补这个空缺。

「我们将在兴建工厂后，出售给工业业者，相信可适用于各大相关领域。若有必要，我们也可能保留一些单位，供自己生产预制建筑材料。」

尽管如此，沈天良在现阶段不便透露整项工业发展计划的总成本和盈利贡献。

他仅表示，金轮企业不需为上述计划提供巨额资金，但乐观估计可在2至3年内作出盈利贡献。据悉，土地收购成本一般占全盘发展计划的15%至25%比重，其余75%都是建筑成本。这现象多少激发了金轮企业要向上游攀爬的动力。

沈天良表示，「我们只需拿出15%至25%的额外资金便可以自己动手发展土地，何乐而不为呢？」

他补充，进军房产也可以称得上是风险管理，因为金轮企业是顾虑到，一旦经济风暴袭击，某些上游业者的房产订单可能会相对减少。所以，金轮企业著手房产业务，除了是降低风险，还能为该集团提供双重盈利。

建筑领域前景乐观

沈天良透露，截至今年8月31日止，金轮企业的建筑订单合约高达10亿令吉，预制品材料的订单合约也有7300万令吉，足以让该集团忙碌至少2年。据了解，私人领域共占订单合约的90%比重。

在10亿令吉的建筑订单合约当中，包括MRCB工程私人有限公司颁发的Marlborough College East建筑工程(价值7000万令吉)。

另外，金轮企业也从Melati Ehsan控股公司手中，相继获颁3项工程合约，总合约价值达到1亿650万令吉。

第一份合约是在雪兰莪莎阿南打造65间房屋及附属建筑物，价值4700万令吉，预计明年8月竣工。

第二份合约是采用IBS技术，在乌鲁雪兰莪建设300间廉价房屋及附属建筑物，合约价值3100万令吉，料明年5月完工。最后，价值2850万令吉的工程，是在柔佛州建设140间房屋单位，估计明年12月竣工。

根据最新进展，该集团在11月11日宣布，其子公司——金轮企业私人有限公司，已获得总值6800万令吉的工程合约，在依斯干达城建设服务式公寓。

文告指出，这项工程是由Grand Action所发出，预计将在2014年1月竣工。同时，该工程料于2011财政年开始为公司带来正面盈利贡献。

至于7300万令吉的预制品材料订单合约，最显著的莫过于为新加坡捷运(MRT)提供预制品混凝土隧道衬砌(tunnel lining)。

此外，沈天良也披露，金轮企业目前正在竞标6亿令吉至7亿令吉的建筑合约，成功率估计高达20%。

沈天良乐观看待建筑领域前景，因马来西亚两国将在明年推动许多建筑工程。

「大家耳熟能详的第10大马计划、经济转型计划和吉隆坡捷运，都将在明年全面启动，许多工程都是公开招标，对建筑业者来说绝对是件好事。另外，新加坡政府亦会在在5年内兴建政府组屋2万个单位（平均每年4000个单位）来迎合房屋需求，而90%是必须采用预制建筑材料的。」

沈天良表示，就连美国政府也计划通过推动经济基建和建筑项目，来搞活经济，提振国家经济，原因有两个：

第一，推动建筑领域不但可以使建筑业受惠，还连同带动各行各业，如设计师、工料测量师（QS）、会计师等；

第二，建筑工作可以带来扩散效应（multiplier effect），即一个发展计划可以提升基础设施和交通系统，一旦经济转佳时便可以吸引投资者。

针对IBS和预制建筑材料的前景，沈天良也同样表示乐观，尤其是金轮企业最擅长的预制混凝土产品。

他指出，在预制建筑材料当中，混凝土产品要比钢铁产品更便宜，又比木材产品更耐用。

不但如此，建筑领域目前面对3D问题，即肮脏（dirty）、高度要求（demanding）、危险（danger），使到许多年轻人不愿投入建筑行业。

沈天良表示，许多人嫌弃建筑工作肮脏又危险，对工作要求开始提高。所以，IBS和预制建筑材料正可以解决建筑业者的难题。他声称，金轮企业是全马唯一一家提供一站式IBS全套服务的建筑商，从设计、制造、安装、到完工。

据了解，金轮企业在早前已完成的依斯干达房屋发展计划，因采用IBS技术而省下了1/3成本。同时，也缩短完工的期限，合约期限是30个月，金轮企业只用15个月便完工，也是归功于IBS技术。

结语　注重投资者关系

金轮企业是一家稳打稳扎的建筑公司，订单合约强稳达10亿令吉。截至今年6月30日止持有的净现金达8258万令吉。其股价近期在1.50令吉水平线波动，上市至今更是鲜少跌破1令吉大关。

最近，大马交易所（BURSA，1818，主板金融股）举办一场以建筑领域为主题的「企业焦点」（In The Spotlight）季度分析员汇报会。《资汇》是这项闭门汇报会的唯一受邀媒体。参与本次汇报会的上市公司是艾华仙台（SENDAI，5205，主板建筑股）、双威（SUNWAY，5211，主板产业股）和金轮企业。

为了加强分析员对金轮企业这只股的印象，沈天良当天从柔佛新山，一路北上至吉隆坡，在集团执行董事任带劳的陪同下，亲临大马交易所与市场人士分享金轮企业的最新动态。

金轮企业的市面流通票（free float）占股本34%，尚算不错。其中，机构投资者占据15%，散户投资者则占19%。

金轮企业在过去努力建立和巩固良好的投资者关系，有助使该集团在未来成为一只建筑明星股。●