

Headline	KGB has positive outlook		
MediaTitle	Sin Chew Daily		
Date	12 Feb 2018	Color	Full Color
Section	Investment Weekly	Circulation	379,504
Page No	7	Readership	1,092,000
Language	Chinese	ArticleSize	846 cm <sup>2</sup>
Journalist	N/A	AdValue	RM 47,133
Frequency	Daily	PR Value	RM 141,399



## 放眼成第二大工業CO2供應商 科藝“錢景”亮麗

文/张启华  
摄影/黄志汉

科艺集团(KGB,0151,主板贸服组)放眼成为国内工业二氧化碳供应商“老二”，更丰厚赚幅有助推动科艺集团“钱景”更亮丽。

科艺集团总裁兼首席营运员王荣良指出，预料明年起工业用途二氧化碳(CO2)供应释放价值后，可驱动更优湿赚益和每年15%至20%盈利大幅增长。

他指出，工业气体一般赚幅达20%至30%，相比占更大比重的各类导气管工程赚幅达10%至15%。

分析员预期在高纯度工程(UHP)这个财政年筑底，明年工业用途二氧化碳开始供应，可驱动每年20%至30%的盈利增长。

王荣良欣喜的披露：“我们找到国油在登州吉底排放大气的二氧化碳来源，纯度极高、加工费不高，这也有助减少温室气体排放。”

他预计从2019财年起，可营运15至20年，在产能有效期内创造约10亿令吉营业额。

### 盈利赚幅料达20%

他说，赚幅是双位数，视市场需求与竞争情况而定，他保守估计可驱动每年15%至20%的盈利增长。

根据了解，多年前已下市的日资马氧(MOX)，是各类工业气体供应的“大哥”，王荣良认为有足够空间容纳第二家公司驰骋市场。

他表示，该集团优势是任意驰骋区域乃至全球市场，不受母公司局限成长空间。

科艺集团有信心可崛起CO2“老二”，该集团也采用崭新、容量大的储藏空间，降低运输成本。

该集团也正与国际汽水商接触，以成为对方的二氧化碳供应商。

他说，目前该集团各业务覆盖中国、台湾、

新加坡，未来也计划设公司扩展菲律宾和印尼业务。

气体供应分氮(Nitrogen)、氧(O<sub>2</sub>)、氢(H<sub>2</sub>)、氩(Argon)和二氧化碳(CO<sub>2</sub>)等。他说，二氧化碳用途极广，可用于有气饮料，如可乐、星狮之各种有气饮料乃至啤酒。

他指出，第二用途是冷冻，一般的恒温冰箱冷冻过程缓慢，若欲速冻便需利用二氧化碳；急冻是藉锁住水份，促成保鲜作用。

二氧化碳也用于强化油产过程(EOR, Enhance Oil Recovery)，把二氧化碳打进油井和增压，达到增加油产之效。它也用于焊接，粉状二氧化碳用于消防。

### 去年获10年气体装置合约

王荣良披露，2017年获10年提供气体装置合约，主要供应韩资太阳能板制造厂，目前在测试中，未来一个月可供应，10年收2000万令吉，相信可促成稳定的循环收入。

王荣良表示，这个合约中每月收固定租金，水电费则由租赁的厂方负责。这是固定收入，今年开始呈正面效应。

王荣良说，以后将继续找其他客户，每年建一两个这类装置；预计一个装置造价达500万至600万令吉。

他披露，该集团2003年起在中国从事高纯度系统工程，未来会继续在中国深耕高纯度系统，而工业气体业务暂限大马市场。

他看好科艺集团在中国高纯度系统的成长潜能，中国未来几年会大力推动国内半导体产能，因此带动高纯度系统成长，未来几年该集团高纯度系统在中国市场有所作为，带动订单增长。

科艺集团在新加坡从事高纯度系统与程序工程业务，印尼与菲律宾尚无固定业务，因此在印菲未有固定办事处；印菲所涉业务包括程序工程，菲以高纯度系统居多。



王荣良和颜汉庆翘首远望，有朝一日科艺集团(KGB,0151,主板贸服组)成为国内工业二氧化碳供应商“老二”……

### 未完成订单可支撑9个月

集团主席兼首席执行官颜汉庆披露，2017财政年新订单创新高至3亿2600万令吉，迄今未完成订单2亿7500万令吉，可支撑6至9个月。

王、颜哥几俩原从马氧气出身，皆负责上述工程，大约24年前自立门户，起初以工程业务为主，从事高纯度系统的工程，马氧气主要以建筑为生产工程，工程并非在马氧业务范畴，趁马氧气外包上述工程势头，顺势向马氧抽取该类工程。

王荣良表示，自立门户后让科艺有优势驰骋于新加坡、台湾、中国等市场，而马氧受限于固定疆域营运；科艺的成本效应更佳，并可在油气、化学、棕油领域的真空管道与排放系统多所涉猎。

一路走来，2009年在马股创

业板上市，2012年转主板。由于大马电子半导体业务市场较小，高纯度系统为赚取更大市场份额，2003至2004年间开始进军中国与台湾市场；中国与台湾市场在这区块业务很大。

2009年进军新加坡，一路来工程营运模式不需很大资本开销；他谦称对白手创业相当契合，这条路子成长将近10至12年，成长不俗，然而接下来却面临瓶颈。

其业务有赖300名团队高薪专业人才，如工程师、项目经理、技术人员贯彻。后期成长较慢，因此想方设法开创新成长领域，获取稳定循环收入。

截至2017年9月30日第三季，科艺集团净利增长60.8%至逾324万令吉，首9个月净利赚85.9%至逾765万令吉。