

擴展產能 · 進軍高檔

雅藝挑戰國際強手

◎ 報導 邱佩勳

(吉隆坡30日訊) 无视先进国

大型业者的挑战, 雅艺 (MAEMODE) 雄心壮志, 积极扩大海外市场并提高区域厂产能, 同时放眼进军高档及大型输送设备市场。

该公司主要设计、制造、安装自动输送设备, 同时也提供咨询、售后维修、整体规划及系统操控服务等。

该公司总执行长兼董事经理拿督林庚辰接受《中国报》专访时透露, 外销市场占总营业额逾65%, 当中中国及印尼为主要收入来源, 其余外销市场包括日本、泰国及欧洲等。

“外销市场依然是公司业绩主要贡献者, 中国业务增长迅速, 未来将是发展重点。”

该公司早在10年前已进驻中国市场, 在苏州设厂。

林庚辰表示, 除了提升中国现有厂房, 未来将斥资500万美元 (约1千800万令吉), 在天津及广州设立行销办事处兼中小型厂房, 扩大当地业务网络。

他补充说, 上述2地的办事处已投入运作。

除了中国, 雅艺在柔佛峇株巴辖、印尼及泰国皆有厂房, 此外也在德国、日本、俄罗斯等国设有办事处。

“大马厂房属最大规模, 泰国厂房主要

进行装配工作, 将成品供应当地汽车工业者。”

煤礦業尋春天

此外, 看准印尼煤礦业亟需高效率的物流输送系统, 该公司早前在新加坡成立联营公司, 藉此扩大印尼市场。

林庚辰透露, 该公司早前接获的合约, 主要源自印尼煤礦、化学肥料及洋灰业, 显现物流系统极具前景。

“印尼厂房主要制造及装配大型输送机器, 在峇厘巴板的煤礦业市场, 将是未来业务发展重点之一。”

他指出, 当地煤礦厂每天需成千上万辆罗里运煤, 但该公司完成首阶段工程后, 运载罗里已大幅减少, 显现新输送系统可节省不少物流成本, 也提高煤礦业者的赚幅。

针对业务前景, 林庚辰表示, 此行业在国内属利基市场, 竞争者不多, 反而海外竞争对手如云。

他指出, 海外如欧美、日本等地业者主要制造高档、大型输送设备, 区域内如中国也

■ 林庚辰



有不少专攻小规模工程的业者。
“我们的强项是中小型工程, 合约值一般从300万至500万美元不等, 但未来我们将放眼高档市场。”
他表示, 大型工程除了赚幅高, 也亟需售后与维修服务, 进而将提高经常收入。

物色具潛能市場 冀進軍印度擴編

■ 外业务成长的火车头, 是带动雅艺之海

(吉隆坡30日讯) 除了稳守已开拓之江山, 以及与传统大型业者一较高低, 林庚辰表示, 雅艺未来也将积极物色具发展潜能市场, 如印度。

他指出, 亚洲物流市场不断在增长, 发展空间甚大。

“科技日新月异, 商家与制造商对成本控制的认知也日增, 可加速领域发展。”

随着经济起飞, 中国及印度对自动输送设备的需求也激增, 但当地却缺乏相关科技与业者, 大部分由外国厂商所垄断。

他透露, 未来将逐步开拓印度市场, 扩大业务版图。

雅艺早期主要生产电子与电器产品, 惟在90年代科技泡沫时期, 公司净利下跌逾21%; 经过一番努力, 雅艺逐步跨入自动系统与设备生产, 成功多元化旗下业务, 成为科技公司转型的佼佼者。

本地客戶約700家

除了一般自动输送设备, 该公司也精于电控与软体设计、系统整合等; 它的产品与服务几乎涵盖各行各业, 如食品加工、汽车、零售百货、包装、物流、矿业及制药业等。

目前, 雅艺国内客户包括国内外上下游厂商, 包括普腾控股 (PROTON)、特易购 (Tesco)、诺基亚 (Nokia)、丰田 (Toyota)、宏碁 (Acer)、西门子 (Siemens)、DHL、松下 (Matsushita) 等, 当中本地客户约700家。



■ 鍾添桔

冀提高經常收入 10年内增至7000萬

地市场年增长率仅2%, 远较他国低, 也因此远渡海外, 是提高业绩表现的不二之计。

随着将业务焦点转向高档大型工程, 他表示, 未来这些工程维修及服务业务, 将显著提高经常收入, 预计可增长6%至8%。

他展望, 经常收入可在未来10

年内, 可攀至7000万至7500万令吉水平。

持2.3億合約

该公司执行董事鍾添桔透露, 目前雅艺握有总值约2亿3000万令吉合约, 预计未来2至3个月内, 可获总值4000万至6000万令吉合约。

“上述合约皆是海外工程, 目前已进入最后阶段洽谈, 相信短期内将有好消息。”

他说, 该公司过去共完成总值6亿令吉工程。

截至去年11月次季, 雅艺录得5826万令吉的营收, 净利报271万令吉。

(吉隆坡30日讯) 雅艺积极外拓, 主要因为国内自动系统业增长缓慢, 成长不如区域国家。
林庚辰指出, 本