

闖東盟市場潛能大 OCK靠海外業務推動成長

林嘉灯 | 报导

经营电讯网络工程承包服务的OCK集团(OCK, 0172, 主板贸股)积极扩充海外, 希望在2018财年(12月31日结账)将海外业务占营业额的贡献比重, 从目前的36%, 扩大至50%。

OCK集团(简称OCK)董事经理黄贞焜接受《资汇》专访时指出, 海外业务将是驱动集团成长的主力, 集团将继续开发新市场以及物色电讯塔资产, 重心将以东盟国家为主。

他称, 在海外业务的贡献下, 集团2017财年业绩将取得双位数成长。

OCK于去年11月28日公布的第3季(截至9月30日止)净利按年增长26.28%, 至689万令吉; 营业额也按年上涨22.88%, 至1亿2523万令吉。此外, 首9个月累积净利和营业额分别按年增长20.32%和19.24%, 至1759万令吉和3亿5102万令吉。

黄贞焜透露, 公司预期在2018年将持有的电讯塔数量增至3500到4000座, 目前则拥有2851座电讯塔。

「我们正在洽谈小型收购计划, 一旦成功, 所拥有的电讯塔数量将超越既定的目标。」

与马股4大电讯股相比, OCK过去一年的股价基本上跑赢电讯股。

该股在2017年扬升18.42%, 至90仙, 好于同期上扬3.85%的明讯(MAXIS)、上扬9.75%的数码网络(DIGI)和上扬9.58%的马电讯(TM), 但略为跑赢也拥有电讯塔业务的亚通(AIATA), 后者同期扬升18.16%。

黄贞焜
OCK集团
董事经理



OCK集团过去5年业绩表现 (百万令吉)

| 财年(12月31日结账) | 2017首9个月 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 |
|---------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 营业额 | 351.02 | 401.51 | 315.90 | 185.89 | 152.16 | 138.60 |
| 税前盈利 | 32.84 | 41.70 | 37.33 | 23.76 | 21.16 | 19.04 |
| 净利 | 17.60 | 26.57 | 24.76 | 15.59 | 13.58 | 13.15 |
| 每股盈利 (EPS, 仙) | 2.02 | 3.23 | 4.62 | 3.27 | 4.99 | 5.10 |
| 每股净资产值 (令吉) | 0.50 | 0.50 | 0.44 | 0.35 | 0.29 | 0.22 |

资料来源: 公司2016年报、大马交易所官网



今年電訊塔要增至4000座

展望2018年, OCK将继续为海外业务忙碌, 并冀望把电讯塔数量增至3500到4000座。

目前, OCK拥有2851座电讯塔, 其中在大马拥有213座、越南和缅甸各有1985座和653座。同时, OCK也在大马和印尼管理4600座和2万4000座电讯塔。

黄贞焜表示, 有信心在2018年达到坐拥3500至4000座电讯塔的目标, 主要来自内部成长所驱动。

同时, 该集团也正在洽谈小型的收购计划, 一旦成功, 所拥有的电讯塔数量将超越既定目标。

「在缅甸, 我们目前手握建造510座电讯塔的顺序, 预期

在2018年首季完成。在510座电讯塔中, 其中310座将出租给Mytel, 另200座电讯塔则给缅甸Telenor。」

该集团在2015年12月, 和缅甸Telenor签署一项协议, 在缅甸兴建920座电讯塔, 再出租给Telenor, 投资额为7500万美元。目前OCK已完成653座电讯塔。

「从进军缅甸初期只有Telenor的合约, 到现在已攫取3家电讯商的合约, 包括缅甸通讯(MPT)和Mytel。同时, 我们正在与当地电讯业者--Ooredoo洽谈, 后者是潜在客户。目前, MPT和Mytel分别向OCK租用90座和70座电讯塔。」

黄贞焜粗略估算, 2018年首季, OCK在缅甸将拥有1163座电讯塔, 料每年为集团贡献7000万至7500万令吉的营业额。

他看好缅甸业务的发展, 若按照计划进行, 他有信心在5年内把当地的电讯塔数量增至5000座。

在越南业务方面, 黄氏指出, 将专注内部成长。

「收购SEATH后, 我们发现改善成本方面有很大的进步空间。因此, 我们将通过内部重组, 以提高越南业务的效率和提高盈利。」

他透露, 一旦完成重组后, 预期息税前盈利在短期内可提高60%至65%。

海外業務成主力

自2016年8月份宣布进军越南后, 市场人士普遍看好OCK加速扩充东盟电讯塔业务的步伐, 将提振其盈利成长。

黄贞焜受访时指出, 海外业务贡献是公司成长的主力, 他估计, 海外业务在2018财财年的营业额贡献比重, 将从目前的36%, 提高至50%。

OCK于2016年8月, 与Capasia电讯公司联手向越南基建股份公司买下东南亚电讯控股公司(简称SEATH)全部股权, 总值5000万美元(约2亿零385万令吉)。OCK和Capasia电讯公司分别持股60%和40%。

SEATH是越南最大的独立电讯塔营运商, 在越南拥有1938座电讯塔。

OCK在2017年1月完成该笔交易, 并预计SEATH将在2017财年首次作出全年贡献。

在2016财年, 海外业务占OCK营业额比重少过20%, 到开始认列SEATH的贡献后, 海外贡献比重预计将扩大至40%。

海外业务的贡献比重翻倍, 反映OCK过去2年积极在东盟部署电讯塔业务的成果。

对此, 黄贞焜说, 「长期来看, 随著海外市场对电讯塔的需求

增加, 海外业务贡献的增速, 料将超越大马业务。」

越印成长潜力大

他补充, 相比大马市场, 越南、缅甸和印尼拥有庞大的人口, 所以成长潜力更大。

追踪OCK的分析员也认为, 缅甸和越南的贡献, 将是支撑OCK业绩成长的利好。

兴业投行分析员指出, 电讯网络服务是OCK最大的营收来源, 占2017财年首9个月营收的88%。

OCK在越南和缅甸的电讯塔业务, 2017年首9个月的营收已成长21.1%。

该分析员看好OCK的主因, 包括越南和缅甸的电讯塔出租业务, 将让集团长期受惠于可持续性收入, 以及健康的现金流, 从基础设施共享趋势中受惠、税前盈利增幅改善和潜在收购活动, 都是OCK的利好因素。

OCK的2017财年首9个月净利和营业额, 分别按年增长20.32%和19.24%, 至1759万令吉和3亿5102万令吉。

在海外业务贡献下, 黄贞焜有信心2017财年全年业绩可取得双位数成长。

兩大業務互補互惠

另一方面, 黄贞焜指出, OCK将继续开发新市场以及物色电讯塔资产, 但重心以东盟为主。

他乐观看待一些电讯营运商出售电讯塔套现的举动, 因为这是OCK壮大电讯塔业务的机会。

电讯营运商每年耗资巨额建造和拥有电讯塔的商业模式已不合时宜, 有损获利能力。

为了维护获利成长, 部份电讯营运商选择出售电讯塔套现, 转为租用。

他举例, 挪威最大电讯营运商--Telenor业务遍布全球, 包括大马、泰国、尼泊尔、孟加拉和斯里兰卡。

近期, Telenor落实一项和电讯塔有关的企业活动, 即卖出后再回手中电讯塔资产, 然后将现金投放在开发新科技。

黄氏不排除其他业者将跟随Telenor的做法。

黄贞焜认为, 虽然电讯网络服务和电讯塔业务的范畴有别, 但将为集团带来协同效益。

他说, OCK拥有电讯塔的便利, 使集团更快速地把新科技安装和运用在电讯塔; 经营电讯网络服务方面, 也可按照电讯营运商的需求提供网络测试服务, 若发现某些地区网络覆盖率有待改善, 它们将通知电讯营运商, OCK也可以应需求建立电讯塔。

从2项业务性质来看, 电讯网络服务的资本开销较低, 订单以短期为主; 电讯塔业务则提供较佳的税前盈利和利润, 以及长期可贡献可持续收入。

但因前期资本投入庞大, 拉长投资回酬(ROI)的时间。

电讯网络服务前景正面

此外, 他正面看待电讯网络服务的前景, 该集团将致力于降低成本和提高效率, 为客户提供更多解决方案。

他指出, 该集团的电讯网络服务和管理电讯服务, 在大马的规模名列前茅, 拥有竞争优势。

编辑 | 黄颖瑾 美术 | 何景康