



NEWS CLIPPINGS



Headline : Deleum focuses on high – yield business
 Media : The Busy Weekly
 Day/Date : 22 October 2012
 Page : 6 & 7
 Links :

Deleum (DELEUM 5132) is a provider of specialised products and services in the oil and gas industry. It is primarily an player with businesses in power & machinery, oilfield services and MRO. The Group is generous with its dividends. In this interview with Busy Weekly, Group Managing Director Encik Nan Yusri, gives an overview of the Group's businesses and growth. The article concluded that although Deleum Group may not be a "star" stock within the oil & gas sector, the company has very strong foundation and its potential for growth is tremendous which one should not underestimate its growth.

南尤斯里
迪联集团董事经理

轉移重心
迪聯專攻高賺幅業務

核心业务	2012财年首6个月 (百万令吉)	2011财年首6个月 (百万令吉)	变动 (%)
电力与机械	135.108	178.295	-24.2
油田服务	52.151	23.701	120.0
机械维修服务营运	5.716	7.041	-18.8
总营业额	192.975	209.037	-7.7

迪联集团股价走势

Price MVR
1.9
1.85
1.8
1.75
1.7
1.65
1.6
1.55
1.5
1.45
1.4
1.35
1.3
1.25
1.2
1.15
1.1
1.05
1

Oct 2011 Jan Feb Q1 2012 Mar Apr 1 May Q2 2012 Jun Jul Aug Q3 2012 Sep Oct Nov 10+ 12

迪 联集团 (DELEUM, 51.32, 主板流通股) 在过去5个财政年 (截至日期12月31日) 的净利都平稳维持在2300万至2900万令吉。可是, 该集团营业额的起伏却相对较大, 最低是3.9亿令吉, 最高做到6.6亿令吉。值得注意的是, 这只油气股在2011财政年的净涨幅是7%, 而在现财年上半年已经提升至9%。

迪联集团董事经理南尤斯里 (Nan Yusri) 在接受《资汇》专访时表示, 该集团正朝著高利润的业务迈进, 并减少依赖贸易业务, 立志要取得双位数的净涨幅。

转移业务重点

迪联集团是一家提供服务与贸易的油气股, 涉及上游业务的电力与机械 (Power & Machinery) 及油田服务 (Oilfield Services), 而机械维修服务营运 (MRO) 则是专为油气业的下游业提供。

迪联前身—Delcom Services私人有限公司, 是在1976年成立电讯相关业务。

该集团在1982年转型成为油气业者, 后来, 迪联集团在2010年收购Deleum Rotary一路走到今天, 在油气业已拥有30年的丰富经验。

其一, 迪联集团的电力与机械业务, 主要是供应与维修燃气涡轮 (gas turbine) 及其他旋转器材, 是贸易性质业务。

其二, 油田服务则概括油井口到油井管的维修服务等等。

而MRO业务则为各种岸外器材 (包括发动机、发电机、变压器及泵等) 提供机械维修服务。简言之, 迪联集团是一家销售和维修油气专用产品与服务的公司。

其实, 迪联集团是在1987年才找到自己的首两大核心业务, 即燃气涡轮的售后市场以及测井电缆服务。

首先, 该集团与美国开拓重工 (Caterpillar) 旗下的Solar Turbines公司联手成立TurboServices私人有限公司

(TSSB), 多年来与这家国际燃气涡轮生产商建立并维持稳定的商业合作关系。

第二, 该集团与CAMCO公司联手成立CAMCO (大马) 私人有限公司 (CMSB), 看准的测井电缆市场。但在98/99年, CAMCO公司被全球最大油田服务企业—斯伦贝谢集团 (Schlumberger) 收购之后, 与迪联集团的联营关系起了变数。

由于斯伦贝谢集团当时想要专注科技与研发活动, 并认为测井电缆是个劳工密集的业务, 因此有意脱售其透过CAMCO公司持有的CMSB的49%股权。

迪联集团在2001年买下这批股权之后, 成为提供完整服务的国内油气业者。后来, 迪联集团在2010年收购Deleum Rotary Services后, 缔造了该集团的第三项核心业务, 即MRO业务。

南尤斯里坦言, 销售燃气涡轮等贸易业务的利润, 当然不如油田服务和MRO业务, 毕竟前者是代理销售他人的产品, 后者则是自己的业务, 可更善于控制成本和利润。

「迪联集团不会放弃贸易业务, 但会把重点放在高利润及本身可以支配作主的业务。」

上市只有5年的迪联集团, 是在2007年6月1日在大马交易所主板挂牌上市。南尤斯里回顾道, 迪联集团当年新股的发售价是每股2.55令吉, 但在上市首周便做到5.25令吉挂收。

「永远忘不了, 公司当时的股价表现令人难以置信, 惟随后逐步回落至3令吉水平。」

南尤斯里称, 2008年是迪联集团另一个企业里程碑, 因该集团投资超过2000万令吉, 在芙蓉的新那旺工业区 (Senawang) 设立一个全面的涡轮翻修厂, 名为Solar Turbines综合服务中心。

「为了进一步加强售后服务, 该中心可为国内与区域客户提供涡轮的翻修服务。」

除了全面收购CMSB, 南尤斯里说, 迪联集团另外两宗比较显著的收购行动, 分别是透过旗下80%子公司

—Delcom控股, 在2008年收购Penaga Dresser的51%股权, 以及在2010年收购Deleum Rotary Services的全数股权。

派息政策大方

今年3月15日, 该集团以2送1的比例派发红股, 把公司股本从1亿股, 扩大至1亿5000万股。红股计划已在今年6月11日完成。截至2011年12月31日, 迪联集团的净现金为4400万令吉, 股东基金则有1亿8900万令吉。

以10月18日闭市价每股1.76令吉, 及1亿5000万股股本来计算, 迪联集团市值只有2亿6400万令吉, 规模比其他油气领域的同行者小。

此外, 该集团自挂牌至今, 已经制定一个以公司净利50%来派发股息的派息政策。换句话说, 迪联集团是一家现金库相当强稳, 派息作风慷慨的上市公司。

迪联集团在过去5个财政年都派发双位数的每股股息 (DPS), 介于每股11仙至15仙。南尤斯里表示, 迪联集团的企业任务是「确保公司取得持续成长, 同时也提升股东价值」。因此, 该集团在过去五年的周息率 (DY) 都达到6%至7%, 高出定期存款所提供的3%回报。

燃气涡轮90%市占率

从1982年至今, 迪联集团已经出售超过250个燃气涡轮单位, 在大马的市占率高达90%。随着国内油气领域需求强大, 大马是继中国与印尼之后, 亚太区第三大的燃气涡轮使用地点。

南尤斯里解释, 燃气涡轮的两大主要功能, 分别是生产能源以及压缩。

首先, 由迪联集团出售的燃气涡轮, 将被装置在岸外的钻油台, 以便提供电源。他形容, 迪联集团就好像油气领域的独立发电厂 (IPP)。

第二, 压缩功能则是为了方便油气的开采与输送工作。他解释, 要把油气从油田里取出, 并从岸外输送到内陆, 都需要通过压缩产生推力才能完成。

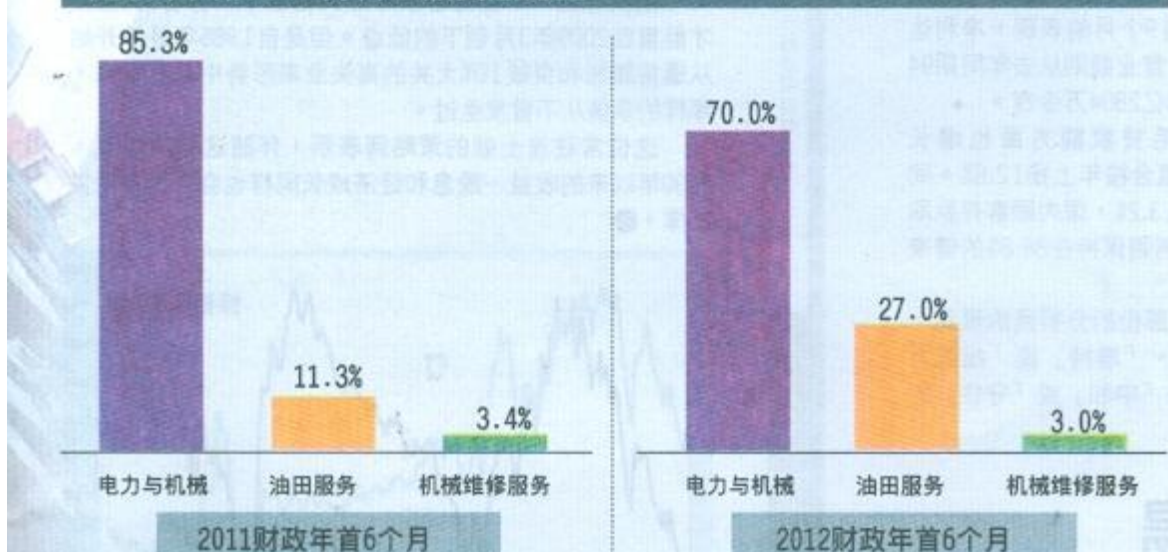
迪联集团6年业绩表现

财政年 (12月31日结帐)	2012*	2011	2010	2009	2008	2007
营业额 (百万令吉)	192.975	396.303	399.045	514.293	425.055	665.449
净利 (百万令吉)	18.766	29.033	23.237	26.450	23.251	25.121
每股净利 (EPS, 仙)	12.51	29.03	23.24	26.45	23.25	25.12
每股股息 (DPS, 仙)	5.00	14.00	11.50	11.00	11.00	15.00
每股资产 (令吉)	1.32	1.88	1.73	1.61	1.46	1.66

*上半年数据

数据来源: 大马交易所官方网站

迪联集团核心业务营业额贡献比重



「燃气涡轮可以提供额外压力，但需要多少压力则视乎各油田和藏油量而定。倘若某个油田原本已经有自然压力，可能只是足够用来开采石油，但并不足以用来进行输送工作。」

过去30年，迪联集团是Solar Turbines公司在大马的独家代理，专为后者销售与维修1至15兆瓦（MW）的中型燃气涡轮，而该产品全是在美国制造和生产。南尤斯里指出，迪联集团和Solar Turbines公司的紧密关系，犹如燃气涡轮市场版本的汽车代理和汽车生产商。

迪联集团为何只中型燃气涡轮？南尤斯里回答说：「因为这是一般岸外平台设施最适合的系列组合的燃气涡轮。」

据了解，只有大型油气计划才需要用上由西门子（Siemens）、通用电气（GE）、劳斯莱斯（Rolls Royce）等所生产的大型燃气涡轮，所以迪联集团不是和这些巨无霸竞争。

当记者问及，迪联集团与Solar Turbines公司的联营关系，会否出现意想不到的变数时，南尤斯里坦言：「没有什么事情是永远不变的，联营（JV）是两家公司的婚姻，双方必须努力经营维持关系。」

他续称，Solar Turbines公司多年来可在大马市场站稳脚步，迪联集团应记一功。「我们已在新那旺工业区投入庞大资金设厂，显示迪联集团要全心投入，为他们进行翻修工作。」

新管理层敢于冒险

南尤斯里已为迪联集团效力超过15年，是在2011年3月1日起升任为集团董事经理。

由南尤斯里掌舵的迪联集团，已经开始意识到，贵为一家上市公司，管理层更应该勇敢接受挑战和风险。「我个人认为，新管理层更愿意冒险，

而且是一些值得冒的风险。」

南尤斯里解释，迪联集团前任董事经理是会计师出身，所以处事作风较为谨慎。可是，他本身却是工程师背景，对油气领域有专业知识，所以态度更为进取。

他披露，迪联集团已与几家油气公司洽谈并购，但却不愿透露对方身份，也不设下期限，更不说明并购可能涉及的金额。

「只要收购对象有成长潜能，就算是要收购一家亿万令吉的公司也不是问题。」

但南尤斯里提醒，他没有忘记「现金是王」的道理。这是因为，当现金雄厚的公司在赢取新合约之后，资金便可发挥最大功能。

他表示，迪联集团手头上的订单有6亿5000万令吉，另外参与价值10亿令吉的竞标，而今年的资本开销则为3000万令吉。

迪联集团的三大核心业务，基本上是涉及油气领域供应链里的大部份环节，即散布在勘探和生产（E&P）、输送、特殊化学等。

因此，市场上暂时没有一家油气业者称得上是迪联集团的直接竞争对手；但从另一个角度来看，其实所有油气业者都是迪联集团的竞争对手。

南尤斯里称，迪联集团下一个要达到的重大里程碑，是在2015年跑到各个区域市场插旗。同时，在不设时限目标下，该集团也希望成为各项营运环节的国内市场领头羊。

「内部成长与并购（M&A）活动都同样重要。我们要往海外拓展业务，如今正考虑进军印尼、汶莱、泰国与中东市场，主要是看中油田服务与MRO服务。」

总结来说，迪联集团虽然不是一只油气领域的明星股，但基本面非常扎实，成长潜能也不容被低估。●