

# 中资参股有望止血 加迪影像力挽狂澜

黄雪仪 | 报导

**加**迪影像控股 (JADI, 7223, 主板消费股) 今年8月引进中国上市公司纳思达股份公司 (Ninestar Corp) 成为策略性大股东和夥伴。纳思达通过旗下的史丹迪控股 (Static Control), 认购了加迪影像的9.09%股权, 同时承诺未来3年向后者购买大量调色剂。

加迪影像主席兼首席执行官刘金祥接受《资汇》专访时表示, 纳思达将成为该公司的最大后盾, 同时也是公司翻身的筹码。

## 与纳思达相辅相成 收效多大有待验收

生产及销售供复印机、激光打印机使用的调色剂 (toner) 和碳粉匣 (cartridge) 的加迪影像, 主要出口至中国 (占营收40%), 但公司在2006年上市后, 并非一路顺遂。

该公司过去3年 (2017至2019财年, 3月31日结账) 皆蒙受亏损, 并已在8月26日公布截至6月30日止的2020财年首季业绩, 营业额按年上涨38.08%, 至1337万令吉; 净亏损按年收窄70.22%; 至149万令吉。

不过, 加迪影像在8月20日终于找到了翻身的希望, 宣布向中国纳思达旗下的史丹迪配售9.09%新股。纳思达也因此成为第2大股东, 仅次于持有30.24%股权的最大股东刘金祥家族。

同时, 双方也签署了一项3年供货协议, 史丹迪将从2020年4月开始向加迪影像采购化学调色剂 (CPT)。纳思达是全球最大的打印耗材零售供应商之一, 也是打印机品牌联盟国际 (Lexmark) 和奔图 (Pantum) 的制造商。

刘金祥表示, 纳思达成为公司的策略夥伴, 是加迪影像的转折点。

「两家公司会加緊合作, 纳思达将购买更多加迪的产品。我们估计在2021财年转亏为盈, 扭转连亏多年的颓势。」

他补充说, 纳思达自2000年起就是加迪影像的客户。直到2016年公司在珠海设立销售处, 双方的关系变得更加紧密。

他还透露, 纳思达愿意入股加迪影像, 因为相中加迪影像的生产技术。

「我们除了是世界上唯一生产苯乙烯丙烯酸调色剂树脂 (Styrene Acrylic Toner-Resin) 的调色剂生产商, 也拥有化学调色剂生产技术。」

他强调, 加迪影像拥有调色剂生产技术; 纳思达则生产与销售碳粉匣, 双方的业务相辅相成, 因此才深化合作, 互惠互利, 以便达到双赢的局面。

### 高价参股2原因

值得一提的是, 纳思达是以每股13仙认购加迪影像的9.09%配股, 与每股资产价持平, 但却比当前股价5.5仙高出7.5仙或1.36倍。

为何纳思达愿意高价买进加迪影像股权, 而不在公开市场低价收购?

刘金祥解释说, 纳思达高价购股的原因有2个, 一是对方未必能够在短时间内在公开市场买进加迪影像的大量股票; 还有便是希望向加迪展现诚意, 并说服公司加码投资扩大产能, 未来向该公司供应更多调色剂。

纳思达入股加迪影像之后, 也已委派一名代表进入董事局。

「纳思达承诺从2020年4月开始, 向加迪影像购买250公吨 (MT) 的化学调色剂, 并在接下来第2年和第3年将逐步提高采购量, 至325公吨和420公吨。」

该公司料可在3年里从中获得约8000万令吉的营业额。

第1年料进账1880万令吉, 占2019财年4779万令吉营收的39.33%。纳思达带来的庞大订单可见一斑。



## 打造一站式印刷服务 重塑夕阳业务活力

此外, 由于加迪影像目前仅有1条化学调色剂的生产线, 无法满足纳思达的需求, 因此公司决定在明年4月前增设生产线和设备。

他称, 扩大产能计划需投入的资本开销 (CapEx) 为1700万令吉, 即使配股予纳思达已经获得1200万令吉资金, 加迪影像仍需另外集资500万令吉。

该公司将透过贷款和探讨其他融资方式集资。截至6月30日止, 其手头上的现金为633万令吉。

### 未来订单占营收70%

另一方面, 纳思达的采购量原本只占加迪影像营收的10%至15%, 随著双方签署巨额采购协议, 加迪影像期待纳思达的订单未来将占营收的70%。

询及纳思达对加迪影像有任何期望, 刘金祥回应说, 除了生产技术和产品以外, 纳思达在投资回酬方面没有特别要求。

「虽然如此, 若纳思达持续向我们购买大量产品, 进而

推高销售额, 公司的业绩表现和基本面自然会改善。」

另一边厢, 刘金祥也谈到公司未来5年的大计。其调色剂业务将专注于非原厂碳粉匣。

目前市面上售卖的碳粉匣主要区分为3种: 原厂碳粉匣、可循环使用碳粉匣 (recycled cartridge) 及非原厂碳粉匣。相比原厂碳粉匣和可循环使用碳粉匣, 非原厂碳粉匣的售价最低, 售价更具竞争力。

市场需求正在改变, 加迪影像接下来将把重心从可循环使用碳粉匣, 转移至具有发展潜力的非原厂碳粉匣。

刘金祥表示, 透过与纳思达策略合作, 该公司将可打入非原厂碳粉匣市场, 未来也不排除会供应调色剂予纳思达旗下打印机品牌Lexmark和Pantum。

同时, 该公司将专注于扩大化学调色剂的生产, 逐步淘汰赚幅较低黑色调色剂。

另一方面, 除了致力提高销售额之外, 加迪影像也会涉足电子商务, 逐步将印刷业务

拓展至零售。

该公司于2017年创建自家网站, 同时也在第3方电子商务平台, 如来赞达 (Lazada) 上分销调色剂和碳粉匣产品。

「加迪影像将逐步打造一站式销售服务, 专门为办公室和学校提供印刷解决方案。」

换言之, 除了自家品牌以外, 该公司未来也将分销其他品牌的产品如3D打印机, 以及提供相关服务。

「公司目前正与一家中国文具公司洽商, 这项转型意味著公司将直接接触更多用户, 进一步扩大客户群。」

他补充, 尽管印刷业被认为是夕阳行业, 惟他相信, 只要市场定位准确, 这个行业依然还有巨大发展空间。

虽然报纸印刷的市场越来越小, 但办公印刷的需求依然稳定, 尤其是彩色印刷。

此外, 他也认为公司可从中美贸易战受惠, 因为中国公司与美国公司做生意的阻力增加, 间接让该公司获得更多订单。