

股市资讯

SHARES investment

新加坡版

496期 20/10/14 - 02/11/14 www.gsxz.sg



投资IPS Securex控股 需要注意的三个事项



其他特写

协和的多元发展可以化解其面对的困境吗?

巴菲特最注重的4个投资原则

ISSN 0218-883X



9 770218 883009 >

MCI (P) 027/11/2013 · PPS 1688/07/2013(022976)

林青宋
总裁

IPS Securex控股有限公司

Download
New
Massage Programs



OSIM
天王之王

uInfinity Massage Chair
The world's 1st - download new
massage programs to satisfy
your occupational, lifestyle and
sporting needs.



NEW

OSIM
Inspiring well-being

www.OSIM.com/uInfinity



投资IPS Securex控股 需要注意的三个事项

IPS Securex是一家具领导地位的大型一站式保安方案供应商，在区域市场拥有举足轻重的地位。目前IPS Securex所出售的保安产品中，有一个特别系列在亚太区的10个国家内拥有分销权。

有没有想过要确保人身安全全需要付出什么代价？在今时今日的世界里，你猜猜各国政府及商业机构会为提供良好的保安而讨价还价吗？答案应该不言而喻。

在新加坡上市的公司里，你会联想起哪一家企业是与保安行业有关？不用猜了，一定是IPS Securex控股(IPS Securex Holdings，以下简称IPS Securex)莫属。

公司简介

IPS Securex是一家具领导地位的大型一站式保安方案供应商，在区域市场拥有举足轻重的地位。目前IPS Securex所出售的保安产品中，有一个特别系列在亚太区的10个国家内拥有分销权。IPS

Securex出售超过100种保安产品，并提供包含供应、安装、以至维修及产品出租的一站式服务。

IPS Securex的收入从哪里来？

公司目前的收入主要是来自两个业务：保安方案业务及维修与出租业务。

保安方案业务可以再划分为两个部分，第一个部分是分销及出售保安产品；第二个部分是设计、供应、安装、测试及试行综合保安方案。

至于维修与出租业务方面，公司会把保安系统及设备出租给客户，但保留这些资产的拥有权。客户只需要每月付费便可以租用这些保安系统及获得维修服务。

与供应商关系牢固；分销网络完善

正如上述提到，IPS Securex的保安方案业务涉及分销及出售保安产品。要取得分销权及之后能够令产品畅销其实是两个独立的范畴。

事实上，IPS Securex在这两个范畴都表现极佳。

IPS Securex与其主要供应商的关系十分牢固。其中的一名主要供应商就是Ultra Electronics Undersea Sensor System, Inc(USSI)，后者在保安方案领域是为人熟悉的知名品牌。USSI把其在



亚太区的主分销权给予IPS Securex。

这意味着IPS Securex可以从区域的其他分销商及当USSI推出新产品时取得收入来源。

IPS Securex与USSI的关系可以说是稳如泰山。

建立一个分销网络需要时间，而一个好的网络需要付出很大努力来打造。在我们深入探讨下，发觉IPS Securex的分销网络尽善尽美。

(HyperSpike AHD acoustic hailing devices)业务方面给予IPS Securex支持，主要是在原经销协议中没有列明的国家。这将让IPS Securex可以把业务向日本、韩国、台湾、南非、柬埔寨、缅甸及菲律宾等国家扩张。在另一份最近与USSI签订的谅解备忘录中，IPS Securex将可以为盾牌式声波驱散器在目前出售的国家里，于IPS Securex指定服务中心提供服务及维

胡椒球科技令收入大跃进

IPS Securex在7月宣布，它成为了胡椒球科技(PepperBall Technologies，以下简称胡椒球)的产品及服务在越南、印尼、马来西亚及柬埔寨的授权分销商。

据我们所知，在上述提到的国家中，并没有胡椒球产品的授权分销商。

胡椒球的辣椒素(Pelargonic Acid Vanillylamide)产品



IPS Securex大约40%的收入是来自新加坡以外的分销市场，包括越南、印尼、泰国及马来西亚。

此外，IPS Securex最近与USSI签订了一份谅解备忘录，说明 USSI将会在营销及扩大盾牌式声波驱散器

修，这意味着IPS Securex的经常性收入将会增加。

从管理层得悉，IPS Securex认为越南及印尼的分销网络拥有强大的潜增长能力，当地的分销商与政府已经有良好的业务往来记录，后者是保安产品的直接终端用户。

大致上是没有杀伤力，主要是提供阻吓作用，使用者大多是军方、政府及执法机关。举个例子，在新加坡不久前发生的小印度骚动便可使用辣椒素。

执法者在使用这个产品时不需要近距离接触攻击者。事实上，所发射出来的弹粒不需要直接击中攻击者也可以发挥威力。这是一个具成本效益的方案，同时可以减低双方在混乱中受伤或甚至死亡的个案。对执法机构来说，它们也明白这是一个双赢的工具。

管理层透露，从出售胡椒球相关产品所确认的收入预期可以为IPS Securex的FY15业绩带来正面贡献。



毛利率

FY12	FY13	FY14
53.7%	42.4%	48.2%

资料来源: 公司

初步估计, 单单这个产品的订单便令目前财政年度的收入大幅上升。

这还没有把IPS Securex将会定时提供的相关维修服务及出售这个产品的弹粒计算在内, 后者将为公司带来经常性收入。

此外, 这个产品将会加入其目前的分销网络中, 那些与当地的地方政府或相关机构有来往的贸易商将会有办法为这个产品带来更多的收入。

毛利率偏高及稳定; 财务稳健

从图表看到, 公司过往三年的毛利率一直维持在40%

以上。

这证明了公司与供应商的关系十分良好, 可以为保安产品取得一个很低的买入价, 而另一方面, IPS Securex在市场的议价能力很强。

公司目前没有长期债务, 并受到约2.4倍的总资产与总负债比率的支撑。

虽然公司的贸易应收账款似乎提高很多, 但投资者无需担心有违约的情况出现。贸易应收账款的增幅主要是因为公司以信贷条款与马来西亚贸易商签订了大额安全方案服务及安全产品销售协议, 后者将会按进度付款, 因此问题不大。

总结

IPS Securex是为一个需要良好保安设施及产品的独特市场服务。公司的潜力不在于大力推广产品, 而是更在乎从其维修及出租业务中, 进一步建立起更多的经常性收入来源。

话虽如此, 其分销网络的增长及实力将会继续推动公司步步高升。随着像胡椒球等公司推出更多的创新产品, 我们不可忽视潜在订单很可能令公司的营业额及盈利大幅跳升。

公司的潜在实力会为其FY15业绩结出硕果吗? 我十分期待。[股](#)

