

新加坡證券交易所有限公司、香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**ISDN HOLDINGS LIMITED**

**億仕登控股有限公司**

(於新加坡註冊成立的有限公司)

(香港股份代號：1656)

(新加坡股份代號：I07.SI)

**海外監管公告**

**回應將於2021年4月30日  
舉行股東週年大會的問題**

本海外監管公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條之規定作出。

請參閱以下億仕登控股有限公司（「本公司」）於2021年4月29日於新加坡證券交易所有限公司網頁發表之公告。

承董事會命  
**億仕登控股有限公司**  
總裁兼總經理  
**張子鈞**

香港，2021年4月29日

於本公告日期，本公司董事會包括本公司執行董事張子鈞先生及孔德揚先生；本公司非執行董事 *Toh Hsiang-Wen Keith* 先生；以及本公司獨立非執行董事林汕鍇先生（主席）、蘇明慶先生及陳順亮先生。

**ISDN HOLDINGS LIMITED**

億仕登控股有限公司  
(於新加坡註冊成立的有限公司)

No. 10 Kaki Bukit Road 1 #01-30  
KB Industrial Building  
Singapore 416175  
Tel: 6844 0288 Fax: 68440070  
Web: [www.isdnholdings.com](http://www.isdnholdings.com)

---

**回應將於 2021 年 4 月 30 日  
舉行的股東週年大會的問題**

---

茲提述之億仕登控股有限公司（以下簡稱「本公司」，連同其附屬公司為「本集團」）特此提述公司分別於2021年3月29日發佈本公司有關截至2020年12月31日的年度報告及將於2021年4月30日舉行股東週年大會。

本公司要感謝所有股東提前提交問題，感謝他們積極參與即將舉行的股東周年大會。

本公司已合併股東提交的問題，並已在本公告附件A中列出對這些問題的答复。

承董事會命

**億仕登控股有限公司**

張子鈞  
總裁兼總經理  
2021 年 4 月 29 日



## 附件 A: 回應股東的問題

### 有關整體業務的問題

問題一：

- a) 中國正在花費大量資本支出以實現半導體製造業的自給自足。我們能否期望億仕登在未來幾年中享受多年的發展？
- b) 酣釀中的貿易緊張局勢引起了有關企業將製造業務從中國轉移到亞洲其他地區的討論轉變。這種趨勢對億仕登有好處嗎？
- c) 先進 IC 製造和包裝的不斷轉變如何帶來對工業自動化解決方案的需求增加？這樣的過程是否需要更高的自動化程度？
- d) 近年來公司的第四季度業績較其他季度有所下降。成本確認是否存在季節性因素，或者是否存在導致年末疲軟的某些會計政策？

a) 是的，我們預計億仕登將受益於中國半導體業務多年的發展。

今天，我們已經在中國看到了半導體資本支出的大幅增長所帶來的好處。多年來，我們一直在努力發展自己在半導體資本設備方面的實力，並在包括深圳，北京和上海在內的中國半導體樞紐中不斷發展。

如今，億仕登的組件和解決方案為半導體的前端，後端和包裝/組裝製造設備提供了動力。

b) 是的，我們相信中美戰略競爭（「貿易緊張局勢」）將持續數年，而且這種地緣政治競爭將以多種方式使億仕登受益：

- 首先，已經有強而有力的證據表明，貿易緊張局勢已將貿易，供應鏈和資本作為受益者轉移到了東南亞<sup>1</sup>。億仕登可以從這一轉變中受益。因為我們在中國，新加坡和越南擁有戰略性的業務和久經考驗的能力。這三個傑出的國家參與了供應鏈的大規模全球過渡。億仕登已經在我們的業務中看到了這些轉變的積極影響。
- 其次，我們認為貿易緊張局勢加速了中國工業向工業 4.0 自動化的發展，因為它尋求避免在成本上與東南亞競爭，而是尋求將價值鏈推向先進產業。我們看到這種加速反映在我們整個中國自動化業務增長的需求中。

<sup>1</sup> See for example <https://www.uschamber.com/series/above-the-fold/us-china-tariff-fight-leaves-se-asia-the-winners-circle>

- 第三，眾所周知，到目前為止，中國的技術生態系統正在尋求減少對美國和歐洲技術的依賴，轉而以亞洲為中心的供應商。我們相信這種轉變將繼續下去，並且它已經使億仕登作為以亞洲為中心的先進自動化解決方案供應商受益。
- c) 我們認為市場需求正朝先進 IC 製造和包裝轉移，這將使億仕登受惠。隨著半導體業務的增長，這種轉變已經在我們的業務中顯而易見。
- 我們重點介紹了向先進 IC 製造和包裝轉變的兩個影響：
- 首先，在領先的 IC 節點上，需要更高的機械精度和製造設備中的控制，這有利於我們的高端（和更高利潤）運動控制業務。
  - 其次，總體上更需要將製造設備與智能聯繫在一起，這為我們的機器與機器之間的通信軟件業務提供了機會。
  - 第三，在所有 IC 節點上，都需要以較低的成本同時確保可靠性，這意味著自動化變得越來越重要。芯片越來越多地用於關鍵任務的醫療，自動駕駛和工業應用，這些應用中，任何故障都可能是災難性的。這些應用需求是是非常需要智能製造以減少人為錯誤。
- d) 總體而言，我們認為億仕登的商業環境在 2020 年第四季度仍然保持強勁而不疲弱。正如我們在 2021 年 4 月 26 日的新聞發佈中所描述的那樣，我們在 2021 年第一季度的業績證明了我們業務和核心市場的持續實力。

我們注意到，公司出於謹慎考慮而採取了一些年終風險準備，並且在採用新訂和經修訂新加坡財務報告準則（國際）（「SFRS(I)s」）後也對某些會計政策進行了調整。本集團已採用強制性的新訂和經修訂 SFRS (I)。我們認為準備金和調整是非經常性的。

問題二：  
銷售預測是什麼？

我們目前不提供銷售預測。

但是我們一直在穩步改善我們的銷售管理和 IT 系統。這項長期的戰略性努力已經為億仕登帶來了生產率的提高，在過去幾年中，這使利潤增長快於收入增長，我們將持續提高內部能力。

隨著預測能見度的提高以及我們與客戶的關係加深，最終我們也許可以為投資者提供銷售預測，不過我們還不準備這樣做。

我們將繼續在新交所和聯交所通過新聞發布提供業務更新，例如 2021 年 4 月 26 日發佈的 2021 年第一季度新聞發佈。

問題三：

億仕登是否有任何即將到來的收購計劃？

我們的發展重點始終是集中在發展現有業務。對於工業 4.0 解決方案和再生能源，我們在龐大的市場機會中擁有強大的客戶和工程能力，因此，我們相信我們不需要併購來為股東帶來增長和良好的業績。

但是，我們知道億仕登能夠獨特地進入戰略亞洲市場，我們的 1 萬多個客戶以及工程能力使我們成為潛在有吸引力的收購方，並具有許多潛在的協同效應。因此，儘管我們不依賴於併購增長，但我們會保持最佳的狀態，以尋找有吸引力的收購機會來促進我們的業務發展。

問題四：

為了吸引來自不同背景的廣大投資者，管理層是否考慮包括詳細的案例研究，以顯示公司如何幫助其客戶以自動化來節約成本？

是的。我們計劃提供更多案例研究，與投資者分享我們為客戶提供的一些具代表性的工程解決方案！

我們正在解決與投資界共享案例研究的過程，同時又不損害對客戶的誠信和機密性，包括億仕登解決方案提供的競爭優勢。

問題五：

人們說億仕登是下一個 AEM。您對此有什麼看法？

億仕登和 AEM 是兩家不同業務模式的公司，因此建議投資者根據公司自身的優點評估億仕登的前景。

請關注億仕登的下列質量選擇：

- 一個龐大的核心市場，得益於大規模，多年的，全球向先進製造業的轉變；
- 全球工業 4.0 向定制和模塊化自動化平台的轉變，使我們的業務受益于機器連接和智能的需求不斷增長；
- 著重於了解客戶的需求並加強我們的能力，以幫助客戶隨著時間的推移提高其技術能力；
- 致力於我們的核心市場中發展長期競爭優勢；及
- 明確關注並促進我們的核心業務增長和收益，同時通過謹慎的投資開拓未來潛在的新視野。

股東應就與 AEM 的任何相似之處做出自己的決定，因為我們只提及億仕登。

問題六：

在業務重組項目完成後，億仕登與 Novo Tellus 合作的其他舉措有哪些？

Novo Tellus（「NT」）希望向股東說明，它沒有在億仕登擔任執行職務，因此，億仕登的業務增長計劃由億仕登的管理團隊適當地領導，而不是由 Novo Tellus 領導。這與 Novo Tellus 的“持久至上”方法在企業中建立持久價值和領導力的嘗試相吻合。

億仕登已就一系列計劃徵求了 Novo Tellus 的意見，這些計劃包括升級財務和 IT 系統，合併運營控制，提高生產率，加深客戶關係，日益增加我們的解決方案和工程技術水平以及潛在的收購機會。

我們很高興在許多以管理為主導的計劃中取得了明顯進展，這些舉措將持續至未來。不斷增長的業務和客戶是億仕登的長期承諾，因此我們會持續發展企業的應變和工程能力，以便繼續為客戶提供優質服務。

## 關於核心業務的問題

問題七：

在上一屆股東周年大會上，億仕登表示其收入的 20%為經常性收入。除了來自水力發電站和消毒劑解決方案的正常收入來源之外，是否有計劃針對多年的工業自動化/工程合同，以增加經常性收入？

對於我們的工業自動化和工程業務，我們首要任務是與客戶的技術需求同步並不斷發展。

但是，即使我們與客戶並肩前進，我們在工業自動化方面也發生了轉變，為我們的未來創造更多經常性收入的機會：

- 首先，客戶越來越希望持續整合和升級模塊化平台，而不是購買和更換整個機器。這使億仕登有機會在整個機器平台的構建，操作，升級生命週期內為客戶提供服務，而不僅僅在機器的“資本支出”階段保持活躍。
- 其次，客戶越來越多地連接機器，並尋求建立跨機器的高級分析和智能控制與協調。這使得億仕登除了工程解決方案之外，還有機會提供持續或基於訂閱的軟件服務。
- 第三，客戶認識到工業 4.0 需要大量的“技術”專業知識，從建立數字化客戶體驗到構建雲計算結構，一直到選擇為自動化工廠提供動力的電機和組件。

我們看到客戶越來越願意將更多的“技術”外包給億仕登等經驗豐富的提供商，以便他們可以專注於更多的核心優先事項。當客戶希望在自動化計劃中外包更多的設計，工程，集成，軟件和其他技術層時，這為億仕登提供了一個機會，加深我們與客戶的長期，經常性的商業關係。

我們正在積極探索這些不斷增長的機會，並通過與億仕登解決方案，億仕登軟件以及其他卓越中心建立合作關係，從而取得進步，我們可以在這些中心提高我們的能力，並在客戶的工業自動化生命週期中擴展我們的業務。

問題八：

室內農場整個工業 4.0 解決方案的總潛在市場是什麼？ 億仕登今天的市場佔有率是多少？

室內農業自動化是億仕登提供的完整工業 4.0 分佈式自動化解決方案的一個案例。要清楚的是，億仕登對成為一家農業公司不感興趣！相反，整個全球農業產業正在經歷工業 4.0 的轉型，因此億仕登已經開發了一個付費商業機會，可以為該行業的運營商提供完整的自動化解決方案。

一旦我們能夠提供完整的解決方案，我們就有機會複制該解決方案以幫助該領域的其他客戶，從而創造重複的商業機會。通過建立我們的億仕登解決方案卓越中心，我們希望能夠更好地利用這些機會，在許多行業和地區中有效地複制我們的專業知識。

我們對新客戶信息方面的收集，將有助於開發更多這方面的商機。

研究與市場<sup>2</sup> 最近預測，到 2026 年，全球室內農業技術市場將以 9.4% 的複合年增長率（“CAGR”）增長至 248 億美元。我們知道潛在市場很大。對我們而言重要的是，我們已經從擁有經驗豐富的客戶的商業機會開始，而不是在沒有商業客戶的情況下進行研發：這是億仕登緊貼客戶需求戰略的主要優勢。

## 有關新興能源業務的問題

問題九：

以當前的運營成本和收入計算，水電站項目未來三年的預計投資回報率是多少？有哪些潛在挑戰/風險可能導致水力發電廠無法在今年運行？

我們期望在 2021 年完成商業化，並且我們積極地繼續往前推進。我們目前預計此計劃不會出現任何重大超限。就投資回報率而言，我們正在尋求兩位數的回報。

問題十：

對於水電站項目，您能否提供哪些正在建設的單位和已經在運行的單位的明細嗎？有關水電站項目何時商業化是否有任何更新？

(類似的問題) 在進行運行/“上線”之前，目前有哪些傑出的活動？所有 3 家工廠都處於相同狀態嗎？

我們有三個水電項目正在建設中，其中兩個項目將於 2021 年開始商業運營。冠狀病毒大流行在 2020 年使印尼的所有三個項目陷入停滯，我們根據電力購買協議，以不可抗力條款成功延長了商業運營日期。管理層一直在監控印度尼西亞的大流行情況，並評估是否有任何應急計劃需要採取。

<sup>2</sup> Global Indoor Farming Technology Market Report <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/03/09/2189254/28124/en/Global-Indoor-Farming-Technology-Market-Report-2021-Market-is-Estimated-at-14-5-Billion-in-2020-and-is-Projected-to-Grow-at-a-CAGR-of-9-4-to-Reach-24-8-Billion-by-2026.html>

問題十一：

水電廠投入的資金是多少？

截至 2020 年 12 月 31 日，我們已投資了約 7 千 680 萬新元（扣除來自建築收入的 430 萬新元）到水力發電廠中，其中約 64%由股權提供資金，而 36%由債務提供資金。

問題十二：

億仕登退出與蘇州卡姆丹克天億光伏科技有限公司的合資公司。億仕登還在探索太陽能發電的商機嗎？

億仕登在 2019 年撤資這家合資企業並從該合資企業中獲利。此外，我們也從中獲得了工程能力，可以為不斷發展的太陽能行業的客戶提供工程方案。

## 有關新興能源業務的問題

問題十三：

您能否分享消毒劑業務的可持續性，是否存在進入障礙？

億仕登的消毒劑業務不是核心業務，代表了一個相對較小的投資，以解決在冠狀病毒大流行期間和之後對商業、工業和零售消毒劑的大量需求。

該業務線為億仕登提供了下列潛在好處：

- 首先，我們的核心業務具有潛在的客戶協同效應，因為我們相信，隨著員工重返工作場所，整個亞洲的許多工業客戶都在重新考慮其冠狀病毒後的工作環境。這為億仕登提供了一個機會來探索其生態友好型消毒劑產品的使用情況。
- 其次，億仕登已經能夠構建一個靈活的商業模式，使其能夠在吸收良好的情況下快速擴大生產規模，但如果業務不增長，則可以限製成本。我們認為這對本集團而言是適當的風險加權投資。
- 第三，環保型消毒劑使億仕登能夠改善其集團業務的整體環境和社會影響。管理和可持續發展不僅對億仕登至關重要：它們是我們業務所在主要地區（中國、新加坡、越南）的工業客戶和政府的重要企業關注點。

我們相信，我們對 ESG<sup>3</sup> 的持續承諾為 ISDN 與我們的客戶、我們重視公司負責任管理的員工以及我們的政府和監管關係的承諾創造了有利的地位。我們還注意到，ESG 因素對新加坡及世界各地的公眾股東越來越重要<sup>4</sup>。

我們認為，消毒液必須符合環保要求，對抗多種微生物必須具有廣泛的功效以及經過實驗室測試驗證性能，所以消毒劑業務是存在商業准入門檻。

<sup>3</sup> Environmental, Social and Governance factors

<sup>4</sup> See for example [https://www.ey.com/en\\_gl/assurance/why-esg-performance-is-growing-in-importance-for-investors](https://www.ey.com/en_gl/assurance/why-esg-performance-is-growing-in-importance-for-investors)

## 有關投資者關係的問題

問題十四：

億仕登在與投資者/分析師建立關係方面的精心努力值得稱讚。管理層是否考慮與少數股東舉行實時虛擬結果發佈會/公司更新/問答環節？

我們一直在穩步加強與投資者的溝通深度，並感謝股東們對我們的努力給予的積極反饋。

隨著業務的擴展，億仕登將不停加強與投資者的互動及吸引更多投資者的青睞，我們認為後冠狀病毒環境是發展投資者關係的最佳時機。