

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）

No. 10 Kaki Bukit Road 1 #01-30

KB Industrial Building

Singapore 416175

Tel: 6844 0288 Fax: 68440070

Web: www.isdnholdings.com

回應將於 2020 年 6 月 29 日舉行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2020年5月27日發佈本公司有關截至2019年12月31日的年度報告及將於2020年6月29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

鄧鐘毓

聯席公司秘書

億仕登控股有限公司

2020年6月28日

附件 A 回應股東的問題

問題一： 新型冠狀病毒「COVID-19」對公司有何影響？

本公司的回應：

本公司受到在中華人民共和國（「中國」）的長期封鎖的打擊，大多數業務關閉了大約 8 週。幸運的是，即使在最近的阻斷措施期間時期，我們的新加坡業務仍然繼續運營，因為我們被認為是該城市州的一項重要服務範圍。

為了應對這些挑戰，我們始終專注於兩個關鍵優先事項 - 員工的健康和安全，以及一旦嚴格的限制性措施解除後，企業準備恢復運營。通過採取嚴格的預防措施，直到現在我們依然能夠維持著健康的員工隊伍。

得益於 ISDN 團隊的辛勤工作和能源業務的貢獻，儘管在中國封鎖了 2 個月，但億仕登仍能在 2020 年第一季度實現 3.1 百萬新元的稅後淨利潤和非控股權益。最重要的是，隨著中國工業業務的恢復，我們在 4 月份表現良好，從 2020 年初至 4 月，我們能夠實現稅後淨利潤和非控股權益同比增長 31.4%。

我們現在積極期待封鎖之後時期。

一方面，受影響的行業將對自動化帶來的許多好處有更深入的了解。機器與人類不同，不會生病，並且能夠在任何類型的安全隔離環境中運行。此外，這些機器在閒置時不會產生營運成本。因此，在 COVID-19 後的環境中，工業自動化的重要性將日益提高，這是我們核心業務的建立和定位的趨勢。

這疫情還引發了對創新的抗 COVID-19 工業產品的新需求，我們正在加大此類疫情後工業產品的供應。我們最近推出的消毒劑產品就是利用億仕登與歐洲製造商的緊密聯繫，將最先進的工業解決方案帶入亞洲的一個例子。這項業務為我們帶來了可觀的利潤，而我們的初始投資很小。我們已經獲得了勝捷企業有限公司和 First Sight International 這樣的強大客戶。

問題二： 今時的水力發電站價值多少？您能否提供一些有關我們從 2020 財政年度到 2023 財政年度的預期收入和收入的可見性？

本公司的回應：

截至 2019 年 12 月 31 日止，我們水電站項目的總賬面價值約為 46.2 百萬新元。在發展中國家開展清潔能源業務一直是一個挑戰，如今，在 Covid-19 的影響下，挑戰更是如此。我們期待提供有關這些項目更及時的更新。我們仍然希望將 EPC 承包商和新加坡員工送回我們的水電站。

問題三:

是否有任何計劃收購軟件解決方案提供商以加速 E2E 解決方案?

本公司的回應:

我們對發展 E2E 解決方案非常感興趣，並且已經在尋求此類解決方案的客戶中獲得了良好的早期商業吸引力。這是對我們 30 多年硬件技能的自然補充，並且我們還有一個很好的機會來幫助超過 10,000 個客戶在其自動化策略中部署更多的軟件控制和機器智能。

我們與在軟件,併購（「M&A」）和機器智能方面擁有豐富專業知識的 Novo Tellus 緊密合作及以研究構建軟件的所有方法，包括合作夥伴，收購和內部研發（「R&D」）

併購從來都不是一項可預見的戰略，因此我們會時機投機，但我們還將與 Novo Tellus 合作同時提高內部能力。

問題四:

整合工程和行政運營的預計時間是多少？預計從此過程中可以節省多少價值？

本公司的回應:

我們從去年開始了這個過程，並且至少將在接下來的幾年中繼續進行。我們正在做的目標不僅僅是純粹的成本效率。是的，這將為我們降低成本，但我們還將至少再投資一些節約的資金，以提高我們的工程系統和軟件功能。

雖然這可能需要 2 至 3 年的時間，但它會一路創造價值。例如，隨著合併工作的進行，當疫情大流行期間設施處於封鎖狀態時，我們具有增強的能力，可以靈活地管理客戶信貸，現金和成本。

問題五:

隨著 Covid-19 影響您在中國的部分業務，長期的業務連續性計劃是什麼？

本公司的回應:

我們的業務已經通過有效的業務連續性計劃表現出了良好的彈性。畢竟，儘管我們最大的市場和最大的設施在 2020 年第一季度處於封鎖狀態，但我們仍然能夠實現盈利。

但是，這並不意味著我們不能做得更好。我們相信工業 4.0，因此我們所做的工作包括創建卓越中心以共享工程和技術知識，並改善我們的 IT 系統以提供更智能的客戶，運營和財務數據。目標是裝備和發展我們的能力，以便能夠提供戰略性和長期的服務，從而為我們的客戶增加更大的價值。我們還將繼續共同努力，不斷使我們的客戶，業務線和供應商多樣化。

以上所有這些都應有助於建立和增強我們業務模式的彈性。

問題六:

通過將收入部分劃分為 (i) 億仕登軟件 (ii) 億仕登運動控制 (iii) 億仕登精密工程 (iv) 億仕登解決方案和 (v) 億仕登可再生能源，它將更加清晰。

本公司的回應:

感謝您的反饋。在此提供最新信息，我們最近開始將我們的業務重組為這些分部，在這些領域中，我們尋求合併並利用我們的現有優勢。由於我們仍處於此過程的早期階段，因此我們不會對重組項目發表任何聲明。

問題 七:

印尼的水力發電站何時建成？您對這些發電站的未來計劃是什麼-獲得持續性收入？

在未來 3 至 5 年內，水力發電站有哪些計劃？

請提供有關水電站項目進展的最新信息

2015 年年報中提到水電站項目需要大約兩年的時間才能完成。但是，到現在為止，一再出現延誤。我能知道是什麼原因造成了重複的延誤嗎？

本公司的回應:

由於 Covid-19 爆發，北蘇門答臘三座微型水力發電站的建設工作被推遲，很可能只能在今年年底或 2021 年第一季度完成。

鑑於這種情況，我們只有在這三座提供 24.6MW 電能的工廠投入運行後，才開始進行其餘的建設工作。考慮到許多不確定因素，我們認為這將是最謹慎的做法。

問題八:

Novo Tellus 的投資是否為億仕登帶來了積極的協同作用？有什麼計劃？

本公司的回應:

當 Novo Tellus 在 2019 年作為投資者加入時，他們重新審視了我們的業務，並提出了全套舉措來提升我們的運營能力和效率。例如，在我們的中國業務中發起的大規模整合項目非常成功。將我們不同的中國業務合併為一個實體，使我們減少許多任務重複，從而從精益運營中節省了成本。

在 2019 年第四季度，我們還開始利用新的 CRM 和 SAP 系統來生成和收集有用的數據指標，以更快地做出關鍵決策，從而以最低的成本實現增長。我們現在正在努力簡化我們的新加坡業務。

為了增強我們的能力，在 Novo Tellus 的指導下，我們將業務重組為五個主要的垂直分部 - 億仕登軟件，億仕登運動控制，億仕登精密工程，億仕登解決方案和億仕登可再生能源。這將使我們能夠將自己的最佳工程能力集中在一起，以獲得新的協同效應。

問題九：

消毒產品解決方案的市場潛力有多大？

請分享與新冠病毒相關的新業務的一些最新進展。

在未來 2 至 3 年中，消毒產品解決方案業務的預期收入增長是多少？

到目前為止，新業務如何？進入消毒產品市場的收益是否超過成本？

本公司的回應：

由於我們剛剛將該產品系列推向市場，因此我們尚不知道潛在的規模。但是，毫無疑問，全球對工業衛生的需求已經增加。當亞洲開始研究如何在解封後規定和清理工作環境時，我們似乎在正確的時機進入市場。

我們的產品 Waterliq 和 Erstotizer 在市場上的表現與眾不同。它們具有生態安全性，可用於清潔空氣和表面，並對表面具有持久的消毒作用。兩種產品均經過獨立實驗室的測試，並符合 EPA 關於病毒有效性的標準。我們已經看到 Waterliq 和 Erstotizer 的強大初始客戶，而且早期的結果看起來非常好。

我們在該地區看到 Erst 產品的巨大商機。在此疫情期間，我們專注於 Waterliq 和 Erstotizer。它們環保且無毒，並且在消毒中極為有效，並在表面上提供了長期的塗層。對於 covid19 之後的產品，我們將重點關注 ERST 的主流產品，用於防黴，防藻和添加劑的塗料解決方案。可以將添加劑添加到油漆，水泥和塗料中，以使其防黴和防藻，並減輕建築行業中預製材料的重量。Waterliq 是一種非化學水基產品，因此，除了作為消毒劑外，還可以將其噴灑在新鮮食品上以延長新鮮度和抗菌性。我們認為在農業以及食品和飲料（「F&B」）行業具有良好的潛力。

問題十：

請提供於柬埔寨水電站項目的最新信息。

為什麼億仕登從柬埔寨的合資企業退出？

本公司的回應：

我們花了三個月的時間，對柬埔寨合資企業的風險和回報進行了審議，並得出結論，最好的做法是退出合資企業，以降低對本公司及股東們的風險敞口。

問題 十一：

創始人的薪酬為 3 至 3.5 百萬新元，約為 2019 財政年度稅後淨利潤的 43 至 49%，而股東應占利潤約為 7.05 百萬新元。請解釋為什麼董事會認為這是公平合理的支出。

本公司的回應：

自億仕登首次公開發行以來，我們的總裁兼常務董事，張子鈞先生已與億仕登控股有限公司簽訂了服務協議。該協議規定，向張先生支付的薪酬包括固定工資，實物福利和津貼，以及根據本集團的稅前利潤和非控股權益計算的可變性績效獎金。

2019 年 5 月，薪酬委員會任命了獨立的人力資源管理諮詢公司 Carrot Consulting Pte Ltd 進行行業薪酬基準測試，以對張先生的薪酬方案提出建議。薪酬委員會已建議，並且董事會已批准張先生的可變性績效獎金成分計算指標的建議更改並生效於 2020 財政年度。根據新的衡量標準，如果新服務協議自 2019 年 1 月 1 日起生效，張先生的 2019 財政年度薪酬將在 2,000,001 新元至 2,500,000 新元之間。

問題 十二:

作為少數股東，我想建議董事會考慮基於股價變動的薪酬政策。

本公司的回應:

為了更好地使高層管理人員薪酬與長期股東創造價值相一致，Carrot Consulting Pte Ltd 建議股份的可變部分通過僱員表現股份計劃（「PSP」）來製定。

董事會目前正在考慮通過 PSP 發行股票的這種方法，作為對最高管理層獎金激勵措施的補償，以減輕對高額現金獎金的持續擔憂。一旦作出決定，董事會將宣布其建議。

問題十三:

鑑於現金狀況良好，我還想請董事會審查其股息政策。

派息增加至每股普通股至少 1.0 新分。

本公司的回應:

我們目前尚無計劃更改當前的股息政策，因為我們正處於提升能力的階段，以提升價值鏈，以抓住工業 4.0 的更大機遇。穩健的現金狀況將使我們在擴展業務方面更具靈活性。

問題 十四:

根據您先前的聲明，Erstotizer 和 Nomobac 似乎都是持久的消毒解決方案。請告訴我們更多有關這些產品的信息，尤其是它們之間的區別。

本公司的回應:

Erstotizer 是一種水性，無味，無色，耐刮擦和無浸出的功能性表面塗料，具有獨特的性質和功效。通過簡單的擦拭或噴塗將其塗在表面上時，它可以起到保護作用，殺死超過 99.99% 的病原體，可持續至 24 個月。儘管 Nomobac 的特性在很大程度上與 Erstotizer 相似，並且可以有效抵抗耐藥菌和病原體，但它需要更長的時間才能與塗層表面形成牢固的結合，而 Erstotizer 只需 3 個小時。兩種產品均被證明可有效抵抗多種病毒。

問題 十五:

請詳細說明億仕登在合資企業中的角色。億仕登是否必須在不動產，廠房和設備上進行新的投資？我們正在尋求建立這項業務的資本支出水平是多少？

本公司的回應:

我們參考 2020 年 5 月 6 日的公告。根據該公告，億仕登與德國公司 ERST Project GmbH 成立了一家合資企業，並成立了 ERST Asia Pacific Pte Ltd，其中億仕登和 ERST 分別擁有 51% 和 49% 的所有權。對於這種夥伴關係，ERST 將監督整個供應鍊和消毒通道等產品的開發，而億仕登將利用其龐大的網絡在亞洲銷售這些解決方案。

問題十六:

本質上，億仕登的銷售百分比是重複的？這些新型消毒劑解決方案的銷售是否也自然而然地重現？

本公司的回應:

億仕登大約有 20% 的銷售額屬於自然銷售，而新的消毒劑解決方案也將具有自然銷售收入。

問題 十七:

億仕登出色的四月份表現是一次性的嗎？

本公司的回應:

我們的訂單可見性很短，因此我們總是很難預測未來，但是我們從事的行業不會在 covid19 後被淘汰，工業自動化與工業 4.0 長期存在並且第四次工業革命剛剛開始之後。

問題十八:

Covid-19 是否加快了億仕登解決方案的採用，以提高自動化程度和效率？您看到哪些市場的查詢量增加了？

本公司的回應:

Covid-19 改變了我們的生活和經商方式，當然，它激發了行業採用更多的自動化措施，並在可能的情況下減少了對人工的依賴。此外，自動化肯定會提高任何企業的生產率和效率。

問題十九:

您能否就您面臨的一些障礙分享一些見解？

本公司的回應:

自 30 年前成立以來，億仕登就從未停滯不前。我們已從行業需求發展到了從分銷商到完整的工程解決方案提供商，從幾個客戶到今天的 10 千多個客戶。

在疫情中，我們的業務保持了彈性，因此今天，我們正在挑戰自己，隨著全球向工業 4.0 的發展，如何隨著客戶需求的增加而增長。這些包括：

- 隨著工業自動化需要更多智能和連通性，我們的解決方案和軟件業務不斷增長
- 處理中美貿易緊張局勢，並確保我們作為新加坡供應商保持相對中立

問題二十:

億仕登相對於其在中國和整個地區的競爭對手具有什麼競爭優勢？

本公司的回應:

與競爭對手相比，我們具有很多競爭優勢：

- 經驗-智能自動化難以交付，我們擁有超過 33 年的經驗
- 規模-我們擁有超過 10,000 名客戶，收入近 300 百萬新元
- 多品牌-我們可以使用國內和全球技術，因此我們不會局限於一個品牌：我們可以為客戶提供最佳技術組合
- 工程 - 我們幾乎 37% 的員工是工程師，高於許多競爭對手。通過我們的合資企業，我們也可以直接與我們的戰略供應商的高層工程師接觸。

問題二十一：

在 2019 財政年度的財務業績中，運動控制分部的利潤率似乎最高。專注於發展核心業務是否更好，尤其是隨著工業 4.0，物聯網，機器人技術，《中國製造 2025》等趨勢的發展？

本公司的回應：

我們將始終專注於我們的核心運動控制業務。實際上，您會注意到億仕登運動控制是我們宣布的 5 個卓越中心之一。

但是，由於行業不斷發展，我們不能作為一家停滯不前的公司。客戶希望獲得更多的連接和更多的智能自動化，因此我們有機會利用我們的力量運動控制為客戶敞開大門，並尋求隨著時間的推移為每個客戶提供越來越多的其他解決方案。工業 4.0，機器人技術和《中國製造 2025》以及“一帶一路”都是我們努力利用的主題。

但是，由於我們是一家大公司，因此我們有機會和資源在一旁進行更多的下注，尤其是當它們涉及少量投資並可能產生豐厚的回報時。因此，消毒產品就是一個例子：投資相當適度，不會分散我們的員工對核心業務的注意力，並且目前存在巨大的潛在工業市場，並且需要它。

我們始終將重點放在我們的核心上，但是與所有大型技術公司一樣，我們也希望押注很小的錢來孵化未來的業務線。

問題二十二：

億仕登在中國運動控制市場中的市場份額是多少，主要競爭對手是誰？

本公司的回應：

Novo Tellus 在 2019 年投資億仕登之前就對中國進行了獨立的市場研究，發現億仕登是中國運動控制的四大提供商之一。

對我們來說，這不僅僅是市場份額。這也必須與競爭優勢和利潤有關，這項研究有助於確認我們的產品適合在中國市場的中高端市場，這使它們在市場上處於有利地位，因為未來行業將需要更高的性能。

問題二十三：

公司如何保護其在中國的知識產權？

本公司的回應：

我們非常重視知識產權，我們為億仕登是中國知識產權領域的強者之一而感到自豪。我們的總部位於新加坡，那裡的知識產權法律和保護非常強大。例如，我們能夠在此處放置選定的工程。

我們與全球領先的供應商之間的長期合作夥伴關係也令我們感到自豪。這證明了全球技術提供商多年來一直信賴億仕登的產品和知識產權。

問題 二十四:

億仕登的收入在過去三年中一直徘徊在 290 至 300 百萬新元左右。憑藉 Novo Tellus 的專業知識和積極的廣泛趨勢，在可預見的將來，收入是否有可能顯著增加？

本公司的回應:

是的，我們相信工業自動化市場非常龐大，並且億仕登處於有利地位。

我們不希望過分承諾，也不相信為了顯示增長而增加收入。取而代之的是，我們和 Novo Tellus 都相信為可持續發展的多年奠定堅實的基礎。

因此，我們不會提供長期的增長指導，而是會指出我們正在做些什麼，以便為更大，更高級的億仕登建立基礎。就在去年，我們在以下方面取得了進展：

- 建立億仕登軟件和億仕登解決方案，以及精度，運動控制和能源。這使我們能夠集中精力，以便進行有力的擴展。
- 升級我們的 IT 系統，以便我們可以提高客戶情報和生產力。
- 集中運營，以便我們改善控制，並推動更好的成本和風險控制。

這些都是為了增強億仕登的能力，以便為客戶提供更先進的解決方案。它們符合我們為業務建立強大增長基礎的理念。

問題 二十五:

公司能否從香港上市中實現預期收益？考慮到在香港和新加坡上市的成本，是否仍然有必要維持雙重上市？

本公司的回應:

我們正在採取觀望態度。上市前後，商業和地緣政治環境發生了很大變化。上市並不容易，而且我們知道，無論政治氣候如何變化，香港和中國之間的關係總是比新加坡和中國更緊密。

問題二十六:

水力發電站的這些延誤是否會導致大量成本超支？這些投資是否仍然有利可圖？

本公司的回應:

預算超支是肯定的，但是這仍然是可以控制的，大局對於任何投資者來說仍然很有興趣。

問題二十七:

印度尼西亞的水力發電站市場競爭力如何？

本公司的回應:

這是一個基礎設施項目，我們與自己的運營準備就緒進行競爭，我們以每千瓦時 0.0789 美分的固定電價產生 20 年的經常性收入，並且水源豐富。

問題二十八：

在 2018 年年報中，提到了一些舉措。以下 (i) 區塊鏈 (ii) 儲能能力 (iii) Emmett Capital 基金 (iv) A * Star 合作是否有任何更新？

本公司的回應：

區塊鏈企業並未起飛，它已被放棄。儲能投資相對較小，他們正在為美國第三大儲能公司和中國的一些公司生產電池組。這是一項長期投資，隨著能源趨勢向微電網發展，太陽能等可再生能源將越來越便宜，我們將及時受益。在一些項目失敗之後，Emmett 的活動很少。大約九個月前，我們與 A * star 開始了聯合實驗室，此後我們已經獲得了一個項目為提供 3D LAAM 混合機用於原型應用，並且有一些項目處於討論階段。

問題 二十九：

自 2018 年 12 月成立以來，Maxon 合資企業為營收和營收貢獻了多少？合資企業的未來前景如何？

本公司的回應：

2019 年是億仕登到合資企業的過渡期。一半的生意仍在億仕登中完成。展望未來，我們將對營收產生更多影響。

問題三十：

減少外部審計師的費用。

本公司的回應：

我們是一家複雜的跨國公司，因此我們仔細研究審計師的費用，但最終必須在良好治理與良好成本控制之間取得平衡。

我們可以選擇更便宜的審計師，但我們始終傾向於在審計中偏重於質量。我們知道我們的業務很複雜，因此聘請可靠的外部審計師是我們努力為股東提供良好管治和信心的一種方法。