

億仕登控股有限公司

（於新加坡註冊成立的有限公司）

（公司註冊號 200416788Z）

101 Defu Lane 10,

Singapore 539222

電話：6844 0288 傳真：68440070

網址：www.isdnholdings.com

回應將於 2023 年 4 月 28 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**」）特此提述本公司分別於 2023 年 3 月 28 日發佈本公司截至 2022 年 12 月 31 日財政年度的年報及將於 2023 年 4 月 28 日舉行的股東週年大會的公告。

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週年大會。

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
常務董事兼總裁
2023 年 4 月 21 日

附件 A： 回應股東的問題

問題 1：

億仕登在亞洲擁有超過 10,000 家企業客戶，前 5 名客戶至少在過去 5 年中占其收入的不到 30%。多元化的客戶群是好的，但也可能意味著更多的成本和精力來維持，同時獲得每個客戶的少量收入。董事會對此聲明有何看法，特別是解決提高每個客戶收入的限制和潛力？

公司答覆：

董事會認為廣泛的客戶群是億仕登具有高度戰略意義的資產。廣泛的客戶群的好處包括：

- **無與倫比的市場情報。**我們能夠傾聽客戶對亞洲許多客戶和行業的市場趨勢、技術需求和自動化機會的真實反饋。這為我們提供了對亞洲自動化需求的真正專有視角，有助於為我們的戰略和資源配置提供資訊，以確保我們與亞洲不斷增長的工業需求保持相關性。
- **分散風險的好處** 跨越許多客戶和行業。這說明億仕登在困難時期的表現產生了彈性，包括最近的新冠肺炎，中國的經濟下行週期，以及今天正在進行的電子和半導體下行週期。
- **有吸引力的上升可能性** — 由於中國和東南亞都是增長型經濟體，更廣泛的客戶網路使億仕登能夠獲得穩固的支出增長空間。簡而言之，隨著時間的推移，單個客戶最多可能會損失 1 倍的收入。但隨著時間的推移，不斷增長的客戶可以將支出增加 5 倍或 10 倍。龐大的客戶群創造了更大的基礎，以更可靠地捕捉上行的可能性。
- **規模經濟和範圍經濟** — 需要注意的是，為成千上萬的客戶提供服務並不容易。然而，隨著時間的推移，億仕登在這種規模和範圍內執行的能力為希望與億仕登競爭的小公司創造了競爭的“護城河”。我們能夠將我們的創新、銷售辦事處和技術能力部署到更廣泛的客戶群中，隨著我們的成長，實現成本經濟、創新經濟和運營槓桿。

問題 2：

與「運動控制」相比，「其他專業工程解決方案」和「工業計算解決方案」的收入要小得多。較小的運營部門有什麼潛力可以獨立擴展，或者它們是否存在以補充「運動控制」的核心業務？

公司答覆：

雖然我們細分了收入，但億仕登提供了一種基於解決方案的方法來滿足客戶的自動化需求。因此，我們傾向於將核心自動化業務視為一個統一的集團，而不是將工業計算和專業工程市場區隔視為具有不同增長載體的不同業務。

近年來，億仕登在為客戶提供完整解決方案（而不僅僅是組件）的能力方面取得了很大的進步。然而，我們的能力形成了從元件到完整解決方案的連續體，我們不容易通過不同的能力來細分我們的業務，因為它們通常被組合在一起並交付以滿足給定客戶的需求。

隨著時間的推移，我們將繼續研究如何為投資者提供更好的有意義的核心業務細分。