

民德电子 2019 年致股东信

尊敬的各位股东朋友们：

您们好！

这是民德电子上市后，首次在年报中以致股东信形式与大家分享公司过去一年的发展以及对未来的展望。“风起于青萍之末，浪成于微澜之间。”不少令人赞叹的伟大企业，如伯克希尔·哈撒韦、亚马逊等，均在其很早期就已通过致股东信形式表明企业的初心，并数十年如一日的坚守，最终缔造商业传奇。民德电子还是一家年轻的企业，希望股东朋友们能凭借这封信了解我们的初心，并和我们一块缔造美好的未来。

本年度致股东信，主要与各位股东朋友们分享三部分内容：一、做“契约精神”的笃行者；二、投资并购和投后管理模式；三、现有核心业务经营情况的说明。

本文中的“我们”多数情况下指民德电子董事会的全体非独立董事和负责投资者关系的高管。

一、做“契约精神”的笃行者

感谢股东朋友们投资民德电子！我们郑重承诺：我们将始终视民德电子为社会之公器，并一以贯之地做“契约精神”的笃行者。

我们所倡导并恪守的“契约精神”是指：1) 以民德电子每股内在价值最大化为长期经营目标；2) 致力于构建管理团队与股东利益一致的公司治理结构；3) 营造长期、稳定、健康的投资者关系。

其中，每股的内在价值是指：一个公司在其存续期间所有产生现金流的折现值，再除以公司总股本。

1、以民德电子每股内在价值最大化为长期经营目标

我们将始终坚持以民德电子每股内在价值最大化为长期经营目标，致力于为股东创造超越通胀和市场平均回报的价值增长；并且，做时间的朋友，让投资者享受复利带来的喜悦。

2、致力于构建管理团队与股东利益一致的公司治理结构

《圣经》马修章节中提到：“你的财富在哪里，你的心就在哪里。”

我们将致力于构建管理团队与股东利益一致的治理结构，使得股东的利益与公司管

理团队的利益高度一致，股东可以放心地将资产交给管理团队来打理。这主要体现在两方面：

其一，上市公司董事会及高管团队成员财富的主要部分是民德电子股票。公司三位主要创始人（董事长兼总经理许文焕、董事兼副总经理易仰卿、董事兼副总经理黄效东）的主要财富均为民德电子股票，且自公司 2017 年 5 月上市后，于 2017 年底三位主要创始人先后都进行了大比例增持，表达了对公司未来发展的坚定信心；

其二，所收购成员企业高管团队财富的主要部分也将是民德电子股票。公司主要采用现金方式收购，大部分时候交易对方为标的公司创业团队，公司会要求创业团队在收到现金对价后，在规定时间内将大部分现金用于在二级市场购买民德电子股票并长期锁定，根据其业绩完成情况等比例解锁。

除此以外，也有不少上市公司及成员企业中层干部及员工，出于对公司未来发展的信心，陆续购买民德电子股票。

3、营造长期、稳定、健康的投资者关系

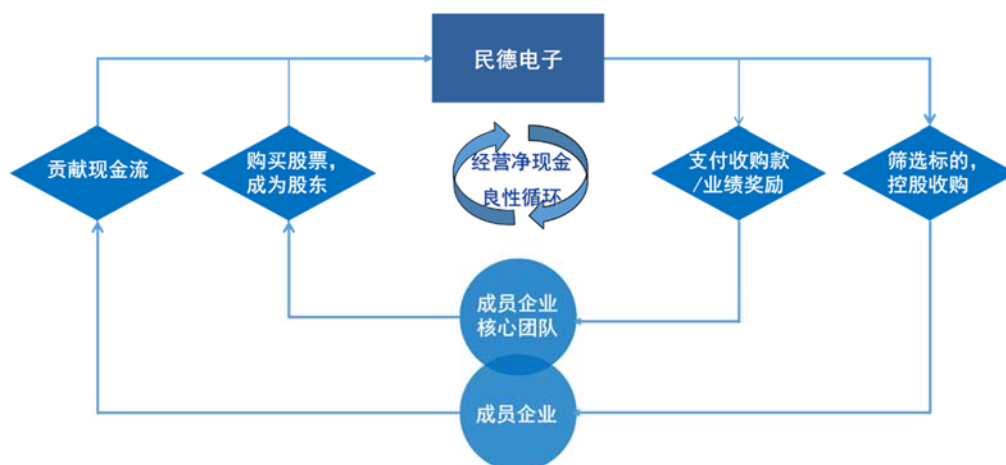
我们重视与股东之间的沟通，并希望营造长期、稳定、健康的投资者关系。

我们希望投资者购买民德电子股票的时候，要像打算购置一处房产一样，是经过精心挑选的，并且会长期持有；当然在需要出售的时候，交易也应该是便捷的和高效的。

我们将始终保持与所有股东之间坦诚地沟通，并时常换位思考，站在所有股东的立场，如实地通过法定信息披露渠道与大家分享你们希望了解的有关公司经营的真实信息。我们将公平地对待每一位股东，目标是使得所有股东能在同一时间得到同样的信息。

二、投资并购与投后管理模式

公司在投资并购时，采用控股为主、现金交易为主的投资并购模式，以具有吸引力的价格购买优质资产及精英团队，且一般要求交易对方将收到的大部分现金购买民德电子股票，成为民德电子股东；在投资并购后，成员企业经营独立，民德电子提供财务管控和上市公司平台资源支持，保持经营净现金良性循环。民德电子投资并购与投后管理模式见图一。



图一 民德电子投资并购与投后管理模式

伴随公司的经营发展和持续地投资并购，我们希望民德电子未来可以成为这样的企业组织：旗下聚集了一批在各自细分领域数一数二的成员企业，彼此之间，既相互独立，又守望相助。所有的成员企业共同笃行与投资者之间的“契约精神”，持续地创造正向经营净现金，并不断为民德电子股东创造每股内在价值的增长。

1、投资并购模式

1) 控股收购为主

采用控股为主的收购方式，有两个原因。一是我们专注于通过经营实业、汇聚优秀企业的方式来为民德电子股东创造每股内在价值的增长，而非通过从事参股财务型投资来获利；二是，只有在控股的情况下，民德电子才可以为被收购的成员企业提供资金和信用支持。

接受民德电子控股收购（51%以上）后的成员企业，一方面，其后续业务发展所有需要的资金，只要是符合业务发展规律的，民德电子可以通过直接借款或为其提供银行授信担保等方式提供支持；另一方面，控股收购使成员企业成为上市公司的全资或控股子公司，极大提升了成员企业的信用等级，使得成员企业在银行融资、供应链资源整合、大客户开拓、人才招聘等方面获得更多信用支持，将更有利于成员企业的经营发展。

2) 现金交易为主

我们将主要采用信用等级最高的现金方式进行投资并购，对于发行股份进行投资并购的方式我们将保持极其谨慎的态度，避免每股内在价值被稀释而造成现有股东们的财富损失。另一方面，现金交易会更为快捷，减少交易中的不确定性。

3) 对交易双方均具有吸引力的价格

对于大部分创业团队来说，他们希望在创业的早中期能得到充足的资金支持（不论是通过股权或是债权方式），以帮助其实现创业理想，并同时获取其财富收益。对于民德电子来说，希望收获的是相关领域的精英团队，他们具有诚信的品质，他们的事业具有护城河，在未来可以为股东创造持续正向经营净现金。因此，我们希望购买资产的价格对于双方均具有吸引力且相对合理：一方面，避免交易价格过高导致的上市公司商誉减值风险和创业团队高额业绩对赌风险；另一方面，在成员企业实现超额业绩时，我们也会同样会给予团队成员相应的激励与报酬。

4) 持续构建管理团队与股东利益一致的治理结构

我们一般要求现金收购后，交易对方（一般为创始团队成员）需要将大部分收到的现金购买民德电子股票，成为民德电子长期股东，持续构建管理团队与股东利益一致的治理结构。

2、投后管理模式

1) 保持成员企业经营独立

孙子兵法云：“将能而君不御者胜。”我们充分信任成员企业的管理团队，信赖他们具有在自己专业领域经营管理的天赋和才华。因此，除了提供资金和信用支持以外，我们认为上市公司能够给予成员企业最大的支持之一，就是保持其经营管理的独立性和自主性。当然，如果成员企业现有管理团队最终不能带领企业成为所在领域的领先企业，我们将参考现有管理团队的建议，依据公司章程，行使股东会和董事会权利，选举并任命更优秀的管理团队。在新的管理团队就任后，我们将依旧保持成员企业经营管理的独立性和自主性。只要成员企业不失去创造正向经营净现金的能力，我们都会支持企业持续健康发展。

2) 民德电子提供财务管控和上市公司平台资源支持

收购完成后，在保持成员企业经营独立的同时，民德电子会向成员企业导入上市公司成熟的财务内控体系，对成员企业的财务进行强监管，既保证财务合规性，同时也是有效履行作为一家公众企业的职责；民德电子会统筹各成员企业资金的安全有效运作，以力求资金使用的效率和效益最大化；此外，民德电子会为成员企业提供上市公司平台资源支持（包含资金、供应链、客户渠道等方面），使得成员企业管理团队能更专注于自身主业的经营管理，助力成员企业发展。

3) 经营净现金良性循环

“现金为王！”经营净现金是企业生存和发展的血脉，经营净现金的充裕程度体现一个企业盈利的质量，也反映了一个企业的综合竞争力。企业只有保持长期、持续、正向的经营净现金，才可以稳健、可持续发展。经营净现金是我们最重视的盈利能力指标，其次是销售利润率、资产收益率和资本收益率。对于旗下成员企业，我们期望其本身可以产生长期、持续、正向经营净现金；或在经过收购后的初期资金投入期后，未来可实现长期、持续、正向经营净现金。但对于长期经营净现金为负的业务，我们不会认为是一门好生意。

公司未来将持续在所关注领域进行投资并购，对投资并购标的筛选的标准如下：

1、重点关注领域：1) 条码识别及相关应用场景：包含新零售、物联网等应用场景领域；2) 半导体：以半导体设计为主，半导体制程供应链为辅。

2、细分蓝海型市场：须属于所关注领域中具有足够大市场规模且不断增长、在中国尚未形成产业垄断格局且中国企业有望实现进口替代的细分市场；

3、诚信且精英体制团队：团队核心成员须为产业细分领域精英人才，具有诚信品质和远大理想，团队人均产值效能高；

4、具有高成长性：在得到关键资源和能力支持后，须在未来五年保持年均 50% 的业绩增长；

5、未来可实现长期、持续、正向经营净现金：在经过收购后的初期资金投入期后，未来可实现长期、持续、正向经营净现金；

6、具备良好的盈利能力或潜质：已具有或未来会具有较高的产品毛利率、净利率、净资产收益率。

股东朋友们，身边如果有符合我们投资标准的团队或项目，请及时联系我们，向我们推荐！！！！

三、现有核心业务经营情况

很乐意和股东朋友们分享我们对于好生意的审美评价标准：第一，市场体量大，应用场景长久存在；第二，创新迭代需求强烈。公司现有两类业务：一类是条码识别及相关应用场景业务（主要覆盖零售和新零售、工业扫码等场景），另一类是半导体业务。

这两类业务都非常符合我们对好生意的审美评价标准。

下面将分别对这两类业务对应主要实体的经营现状、业务特点及未来规划做阐述说明，希望能让各位股东朋友们更好地了解民德电子的经营情况。

1、条码识别及相关应用场景业务

这类业务覆盖经营主体包含民德电子、君安宏图 and 光合显示。民德电子主要产品为扫码识别设备及模组；2017 年增资控股深圳市君安宏图技术有限公司，其主要产品为物流自动分拣设备和数据采集器（PDA），增强了扫码设备在物流自动化领域的应用推广；2019 年初增资控股深圳市光合显示科技有限公司，其主要产品为电子价签显示模组，增强了扫码设备在新零售领域应用场景粘性。

下面将主要介绍民德电子扫码识别设备及模组业务：

民德电子扫码识别设备及模组业务是公司创立伊始就有的业务，民德电子是国内最早实现自主研发扫码识别设备的企业，处于行业前两位（无论在销售规模还是品牌影响力），扫码识别设备及模组业务目前仍贡献着民德电子最主要的经营净现金和净利润。得益于技术自主研发、良好的生产供应链管理、积淀的市场品牌影响力，一直以来都保持着高于同行的毛利率与净利率水平，有着良好的经营净现金。这就是民德电子扫码识别设备及模组业务的护城河，可以预期该护城河将长期存在，而且有望越来越宽，使得该业务成为民德电子的长期“现金奶牛”，就如同伯克希尔·哈撒韦旗下的禧诗糖果一般。

需要说明的是，民德电子扫码识别设备及模组业务自 2015 年至 2018 年的年度销售收入与净利润基本持平，主要原因是 2015 年之前民德电子绝大部分业务是一维码扫码设备及模组；近几年伴随二维码普及应用，条码扫描行业处于一维扫码设备向二维扫码设备快速过渡阶段，一维码扫码设备及模组的收入快速下降。民德电子开展二维扫码设备研发的时间比较短，随着近几年不断加强研发投入，二维扫码识别设备及模组销售大幅提升，与一维扫码设备和模组的销售占比从 2015 年的 21%：79%提高到 2018 年的 66%：34%，预计还将继续保持这样的发展趋势。

2019 年二季度，应用自研及合作开发芯片的二维扫码设备及模组系列新品将全面推向市场，所有新品的核心部件全部实现国产化，产品性价比得到大幅提升，扫码识别设备及模组业务的总体销售额与净利润有望进入一个明显增长期。未来，在产品研发效率方面，将以摩尔定律要求自己，持续提升产品性价比，进一步深挖、拓宽扫码识别设

备及模组业务的护城河。此外，还将重点关注工业扫码领域，逐步扩大在工业扫码领域应用场景的业务体量。

2、半导体业务

民德电子于 2018 年 6 月以 1.39 亿元价格收购泰博迅睿 100%股权，正式进入半导体产业的电子元器件分销业务。泰博迅睿创始团队成员来自于原国民技术创业团队，对半导体设计及主动、被动元器件市场均非常熟悉。泰博迅睿业务的特点在于：1) 选择战略新兴成长性产业中的龙头企业作为合作客户，保障业务利润率；2) 设有产品研发部门，为部分客户提供产品方案设计，并配套自有代理的电子元件，以技术来驱动业务合作，而不仅仅是一家纯粹电子元器件贸易公司。收购完成后，民德电子向泰博迅睿快速提供了充足的资金支持，助力其进行业务拓展。得益于去年电容电阻涨价利好，泰博迅睿 2018 年营收与净利均获得大幅上涨，创历史新高。

2019 年半导体电子元器件行业热度有所下降，泰博迅睿将着力开拓更多优质终端客户，并进一步提升库存与应收账款周转效率，改善经营净现金状况，保障业务平稳运行。

未来，我们将积极寻求半导体领域，特别是半导体设计领域的投资并购机遇，争取尽快完善民德电子在半导体产业的投资布局。

积跬步方能至千里，聚小流方能成江海。有幸生逢中华民族伟大复兴的大好时代，我们必将坚守创业初心，恪守社会责任，笃行契约精神，践行远大理想！

最后，诚挚邀请各位股东朋友们参加公司 2018 年度股东大会，届时董事长许文焕先生会携各成员企业高管参会与大家交流，并展示民德电子及成员企业主要产品。真诚期待您的到来和互动交流！作为致谢，所有现场参加 2018 年度股东大会的股东均会获赠印有“深圳市民德电子科技股份有限公司藏书章”的《巴菲特致股东的信：投资者和公司高管教程（原书第 4 版）》（沃伦·E·巴菲特，劳伦斯·A·坎宁安，机械工业出版社）一本。

致谢

2018 年底，公司及成员企业高管团队集体学习了《巴菲特致股东的信》一书。该书浓缩了巴菲特近 60 年在投资与并购、公司治理、投资者关系等方面的宝贵经验。对于个人投资者，这是一本关于投资理念、财报阅读的宝典！对于我们，这是一本关于公司治理的宝典！在阅读学习的过程中，我们欣喜地发现管理团队之前的一些想法与尝试在书中得到了理论印证，但更多的是，不少一直以来我们仍在求索的问题也在书中找到了清晰的解答。在此，诚挚地向伯克希尔·哈撒韦公司董事会主席沃伦·巴菲特先生、董事会副主席查理·芒格先生致以崇高敬意，感谢他们给予的商业智慧的启发！