

探路者控股集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 12 日 15:00 至 17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	何华杰（总裁） 李东红（独立董事） 薛梁峰（财务总监） 张志飞（副总裁兼董事会秘书） 杜慧雯（证券事务专员）
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 27 日发布关于举行 2021 年度报告网上业绩说明会的通知（详见披露于巨潮资讯网的公告，编号：临 2022-026）。公司于 2022 年 5 月 12 日通过网络形式（价值在线 www.ir-online.cn）举行了 2021 年度业绩说明会。针对投资者关心的问题进行了回复，详见价值在线平台本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下： 问题 1：这次疫情，让很多人觉得健康很重要，会更加注重运动和户外活动，会出现一些商业机会，公司有没有这方面的策略安排？ 答：确实疫情导致消费者更加注重户外活动，譬如精致露

营的兴起打造了新的消费场景。公司围绕精致露营概念进行装备及周边产品的研发，进行产品风格变革和升级；继续推出联名露营产品；加大帐篷的设计研发投入推广；丰富产品品类和快反补充。在产品品类方面，进行层级多元化设计，区别于传统露营以及便捷露营，推出高端多人棉布材质帐篷、精致露营轻量级帐篷、休闲露营及亲子家庭速开帐等。保持稳定生产和供应是公司比较重要的策略，同时产品建立以“全生命周期管理”为目标，全年产品以期货+柔性快反的“双轨制”研发模式，不再单纯依赖于订货会模式研发产品，充分利用自主研发和引入外部资源，以小批量多批次的方式进行落单生产。公司期待产业链上下游企业共同把这个露营市场做大做强。

问题 2：请问我们国内市场的主要竞争对手有哪些？

答：公司目前确立了“户外业务+芯片业务”双主业发展。公司户外业务：专业从事探路者（TOREAD）、TOREADKIDS、TOREAD.X 等多品牌户外产品的研发设计、运营管理及销售，通过品牌建设推广、“专业、科技、时尚”的产品研发设计、持续优化的线上线下营销网络、高效的供应链整合与管理，为广大消费者提供性能可靠、外观时尚的各品类户外产品，产品已覆盖目前国内户外生活的主要领域，包括户外服装、鞋、背包、帐篷、睡袋、登山装备等上百个品种。户外业务公司将优化发展战略，抓住国潮国货的时代红利，继续夯实行业领先地位。行业代表性公司有始祖鸟、The North Face 等企业。

为打造公司第二增长曲线，奠定未来双主业发展高增长的基石，公司通过并购方式切入芯片领域，抢占下一代显示驱动芯片技术高地。公司芯片业务以 Mini Led/Micro Led 显示驱动芯片设计为主；公司下属芯片公司是目前全球能提供 Mini LED 主动式显示驱动芯片产品的少数几家公司之一，也是国内首家同时拥有直显+背光 Mini LED 主动式显示驱动芯片产品的公司。

问题 3：请问公司户外产品的市场占有率大概多少？

答：目前公司户外产品在所处领域占有较高的市场份额。因为户外产品是一个成长的市场，公司之间存在竞争，但更多的时候我们这些竞争企业是以竞和的方式相处，希望共同做好做大这个产业。

问题 4：公司三亿元快速融资，打算什么时候开始？是目前比较低迷的股价发行吗？

答：小额快速融资是创业板特有的一种融资工具，公司管理层在取得股东大会授权后将根据实际情况择机推进该事项。

问题 5：请问芯片公司的主要产品和市场是什么？谢谢。

答：公司芯片产品主要以主动式 Mini LED 显示驱动 IC 为核心产品，面向下游模组厂、面板厂，提供 Mini LED/Micro LED 芯片至模组全解决方案。直显驱动 IC 及背光驱动 IC 均已完成流片。主动式驱动方式具有布线简单、亮度对比度更高、能耗更低等特点，在透明显示应用方面其优势更加明显。Mini LED 芯片产品主要应用分为直显和背光产品；直显产品主要应用于室内外商业显示大屏、会议室大屏等；背光产品：主要应用于以电视机、笔记本电脑、车载显示屏为代表的各类消费电子产品。详细情况请您参考公司披露的相关公告。

问题 6：请问公司收购的芯片公司现在怎么样了？

答：芯片公司目前正在按计划开展业务，积极拓展客户，加快产品迭代。

问题 7：您好，请问公司 12 个亿的营收，利润怎么只有不到 2000 万？

答：2021 年由于局部疫情仍然呈现散发情况，对于户外用品而言，疫情除了对原本实体店、供应链等一系列的影响，还会由于疫情减少出行量使得影响加重。但公司在 2021 年度仍然实现扭亏为盈。主要是公司紧抓疫情后市场复苏机遇，加强营销和零售管理，将销售终端需求与研发、供应资源有效衔接，

加大品牌宣传力度，通过提升品牌力、产品力、渠道力，扩大了销售额；同时实施数字化 2.0，将产品上市波段与品牌投入的资源紧密结合，精细化投入产出比，合理管控产品成本和运营费用，进一步提升了业务运营效率，促使收入较去年同期有所增长，毛利率有所提升。另一方面公司有效加强产品成本和运营费用管控，户外业务盈利能力得到提升和改善。报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润 5,446.52 万元，同比增长 119.81%。

问题 8：公司的年轻品牌 TOREAD.X 的市场反馈情况如何，目前营收和利润如何？

答：Toread.X 为公司全新的都市机能运动品牌，旨在打破传统户外与都市着装之间的界限，将户外服饰的功能性、科技性与潮流时装相融合，创造全新的都市生活方式。Toread.X 注重于将户外科技城市化，在专业的科技面料中融入机能设计美学，通过时尚与性能的结合，致力于打造新一代青年人的穿着风尚标。该自有品牌目前尚处于培育期。

问题 9：基于疫情对实体店的冲击，公司有没有什么应对的战略？

答：全球新冠疫情持续蔓延，尽管国内疫情已基本稳定，各国政府也积极采取措施控制疫情发展，但疫情结束的时间及最终影响仍为不确定因素，如疫情出现多点多发，会对公司及客户线下零售门店的客流及线上销售的物流效率造成不同程度的不利影响。公司将持续关注疫情的发展情况，评估和积极应对疫情可能对公司业务开展所产生的影响，充分发挥自身优势，以积极的心态谨慎务实，创新应变，有序的开展各项生产经营工作。感谢您的关注！

问题 10：渤海证券的研报指出“双主业”的概念。请问贵司打算几年时间完成“双主业”的落实？

答：公司目前确立了“户外业务+芯片业务”双主业发展。

	户外用品业务方面将坚持长期主义，聚焦自有品牌，深度挖掘国内外户外运动市场的发展空间，加强品牌建设推广，持续提升产品竞争力，提升公司供应链的快速反应能力和销售运营的效率，为消费者提供优质的产品和服务，进一步提高市场占有率，夯实行业领先地位。公司芯片业务主要以 Mini/Micro LED 显示驱动 IC 及模组为核心，公司将充分利用内外部资源做好并购整合工作，不断迭代升级产品，实现产品多场景覆盖，夯实技术的领先优势；不断拓宽业务领域，多措并举实现细分市场突破。公司将围绕户外用品业务和芯片业务稳步扩大经营规模，加快提高公司整体盈利水平，回报全体股东。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 12 日