

## 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：2023-002

|                    |   |
|--------------------|---|
| <p>投资者关系活动类别</p>   | <p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/>新闻发布会                               <input type="checkbox"/>路演活动<br/> <input type="checkbox"/>现场参观<br/> <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话交流会）</p> |
| <p>参与单位名称及人员姓名</p> | <p>国泰基金、中信保诚基金、东方财富证券、中国人寿、中信证券、摩根士丹利华鑫基金、工银瑞信基金、浙商证券、红杉资本、中信建投证券、华泰资产、平安证券、华西基金、惠升基金、兴证资产、工银国际资产、万向信托、添橙投资、坤厚私募、富奥投资、山西证券、青岛金光紫金创投、七曜投资、华软新动力、东恺投资、财通证券、中银资产、象树资产、辰翔私募、信达证券、盛酬亿利、鲸航资产、厚特科技、蓉玥私募、中信期货、上海证券通、广发银行、复胜资产、浙商资产、星展银行、恒河投资、海通证券、前海聚龙投资、长谋投资、武汉证国、宏道投资、乘果投资、赤钥投资、叶海睿德、申万证券、智玮投资、Robeco Hong Kong Limited 等 57 人</p>  |
| <p>时间</p>          | <p>2023 年 6 月 7 日 15:15 至 16:00</p>   |
| <p>地点</p>          | <p>电话交流会</p>  |
| <p>上市公司接待人员姓名</p>  | <p>何华杰（董事兼总裁）<br/>         杨 树（首席信息官）<br/>         马 栋（北京芯能联席总裁）<br/>         张志飞（副总裁兼董事会秘书）</p>  |

|               |   |
|---------------|---|
|               | 张泽源（证券事务代表）   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>第一部分：首席信息官杨树简述 G2 Touch 收购情况</b></p> <p><b>收购背景：</b></p> <p>公司以自有资金 3852.02 万美元收购 G2 Touch 72.79% 股权，标的公司自 2023 年 6 月 1 日起纳入公司合并财务报表，公司 2021/2022 年收入分别为 2.72/0.89 亿，净利润分别为 0.94/0.16 亿，账上现金为 1.66 亿，收购价格对应 2021/2022 年 PE 分别为 4 倍/23 倍，低于行业平均水平。</p> <p><b>公司介绍：</b></p> <p>G2 Touch 创立于 2009 年，是一家基于自身专利、为客户提供全品类（包括触控笔记本电脑、智能手机、平板电脑等）触控解决方案的芯片设计公司，其核心团队主要来自于三星、LG 等电子企业，具有多年的行业经验，下游客户主要为国内外 LCD、OLED 面板主要厂商。公司业绩受宏观环境影响有一定波动，下游 PC 市场 2022 年全球出货量同比下滑 16.4%，目前笔记本面板行业已经开始慢慢回暖，预计 2023 年 Q2 出货量环比提高 20% 以上。未来除了笔记本行业，公司也将逐步拓宽至增速更快的车载领域，相关的产品 DEMO 已经出货，并且在 2023 年的拉斯维加斯消费电子展上进行了展出，产品为 50 寸的 OLED 屏。</p> <p><b>技术介绍：</b></p> <p>G2 TOUCH 在技术上采用的是 ON-CELL，相较于 IN-CELL，其终端产品在分辨率方面没有限制，可以支持高分辨率显示，并且没有定制化的风险，功耗相较于其他类型技术产品下降 25% 左右，在水滴/噪音等环境下的触控性能更优。</p> <p><b>第二部分：总裁何华杰简述公司芯片业务发展战略</b></p> <p>公司坚持“户外业务+芯片业务”双主业发展战略，目前公司芯片业务定位是致力成为为高品质显示领域的 IC 领军者，</p> |

沿着“Mini/Micro LED 显示驱动 IC、触控 IC 和智能装备”来开拓芯片业务、提升芯片业务的整体收入体量。未来公司将充分利用内外部资源，围绕战略定位做好并购整合。从模拟芯片设计行业的产业趋势来看，并购整合是企业不断壮大业务体量、拓展下游应用领域及客户资源的必要举措。未来公司也将依托自身集团的资源优势，重视并购整合，来迭代升级公司芯片技术和产品，实现产品多场景覆盖。

显示驱动芯片方面，公司制定“三步走”战略，即以北京芯能为载体，第一步打基础：以在中高端应用领域实现落地突破为核心目标，根据中国市场需求为主导，做好产品迭代，形成差异化竞争优势；第二步上规模：以提升“产品性价比及供应能力”为核心，聚焦供应链，优化产品设计，提升产品竞争力；第三步开拓新市场：以 Micro LED 落地为核心目标，同步利用积累设计新产品，开拓新市场，包括跟踪 AR/VR 产品发展，探索新形态产品。

触控芯片业务方面，以 G2 Touch 为载体，发展战略是“融合+开拓”。公司利用多年积累的资源为其对接更多客户资源，一方面切入现有客户其他品类的产品，另一方面积极开拓新客户，提升市场份额，即做好客户资源的“融合”。同时，公司将海外先进技术引进国内、结合国内产业链优势及全球市场充分整合起来，进一步挖掘 G2 Touch 全球化发展的潜力，做好产业链和市场的“融合”。

此外，公司也将加大研发投入，夯实 G2 Touch 现有产品的技术水平，加快在新产品、新技术研发进度，使 G2 Touch 触控芯片的核心技术成果在国内落地，满足国内触控芯片客户的定制化需求，多措并举实现技术及细分市场的“开拓”。

### **第三部分：QA 环节**

**Q1：G2 Touch 目前有哪些产品？公司的竞争优势有哪些？**

A: G2 Touch 的产品主要涉及 LCD 触控 IC、OLED 触控 IC 及电池保护 IC 等产品, 触控 IC 产品主要采用 On-Cell 单层技术。LCD 触控 IC 产品主要聚焦于笔记本电脑, 终端客户涵盖戴尔、惠普等头部品牌。具体产品如下:

(1) LCD 触控 IC 有三款产品, 第一款适用于 16:9 笔记本显示屏, 第二款在第一款的基础上扩展到 16:10 笔记本显示屏, 第三款在第二款基础上增加了手写笔功能;

(2) OLED 触控 IC 共有三款产品, 第一款定位于 8 寸以下 OLED 手机市场, 具备近场感应功能且对折叠屏支持良好; 第二款定位于中大尺寸 OLED 平板和笔记本电脑市场; 第三款定位于车载市场, 和全球 OLED 头部面板厂商共同研发车载产品, 目前已完成第一阶段的研发及样品制作, 产品已在 2023 年美国拉斯维加斯消费电子展展出。

竞争优势体现在以下几个方面:

(1) 团队优势: 核心团队主要来自于三星、LG 等电子企业, 具有多年的行业经验;

(2) 技术优势: 目前 G2 Touch 在全球注册和拥有的专利 129 项, 正在申请的专利 37 项;

(3) 产品优势: G2 Touch 于 2014 年获得微软 Windows 8 认证, 2015 至 2016 年给三星显示供货约 600 万颗触控 IC, 用于戴尔、惠普等客户终端产品, 2016 年成为京东方笔记本电脑触控芯片主要供应商, 2016-2022 年累计为京东方供应数千万颗触控 IC。G2 Touch 的单层 On-Cell 解决方案在 7 寸以上的触控笔记本电脑、平板等细分领域有着边缘一致性强、精度高等优势。

**Q2: 北京芯能的团队优势在哪里?**

A: 团队由拥有显示屏及传感器芯片丰富的研发和量产经验的人员构成, 在芯片设计领域拥有多年的技术积累, 核心技术人

员曾在海力士、韩国电子通讯研究院等机构从事核心芯片设计，平均芯片设计研发年限超过 20 年，熟悉显示、传感、模拟等多类型芯片的发展脉络，拥有超前的设计理念，掌握多项核心技术；已开发出了 Mini LED 主动式显示驱动芯片产品；具有开发 AM Mini LED 驱动芯片及模组，提供高分辨率大型屏幕及背光产品驱动解决方案的优秀能力。

**Q3：如何看待 G2 Touch 和北京芯能之间的协同作用？**

A: G2 Touch 主做显示屏的触控 IC，北京芯能是以显示的驱动 IC 为主，两者都属于显示领域的企业，在客户资源上有比较大的协同性。目前国内的显示屏产能占全球的比例比较高，客户上有比较大的重叠，这样就有利于提高公司与客户的深度和广度，可以为客户提供全线的产品。同时韩国企业在技术上也有领先的地方，可以与国内外客户互补，进一步引进高端的芯片技术，加快国内的发展应用，所以两者之间是有比较大的协同作用的。

**Q4：G2 Touch 在 OLED 领域目前产品的进展情况？**

A: 目前 G2 Touch 在 OLED 领域的客户主要为三星，与三星共同定制化研发的产品已经完成，相关产品已在 2023 年美国拉斯维加斯消费电子展展出，未来会随着终端产品的销售逐步放量。

**Q5：北京芯能的产品优势？目前产品的导入以及下游客户情况？**

A: 公司在直显和背光两条产品线都有比较成熟的产品和解决方案，产品采用的是 AM 驱动方式，而目前市面上大多数公司都是以 PM 技术为主，相较而言，公司的产品具有精度高、功耗低和无闪烁等这些天然优势。在导入方面，首先直显领域是

和全球领先的利亚德进行深度合作，定制芯片项目已经完成，目前正在内部验证过程中。其次，直显业务方面，灯驱合一的产品和利亚德、洲明等客户都在做产品导入和对接工作。背光业务还是以先抓头部企业的策略为主，目前和 TCL、海信、长虹和创维等客户接洽，处于送样和测试阶段。

**Q6: 目前 G2 Touch 的预期情况以及长期发展战略如何?**

A: 22 年经营指标相比 21 年呈现下滑状态，这是 G2 Touch 在收购前客观的财务呈现，主要原因是全球公共卫生事件和消费电子需求疲软。公司更看重的是 G2 Touch 未来发展前景，从 23 年一季度行业数据看，笔记本电脑面板出货量 3870 万片，Q2 出货量预计环比提高 20%以上，从终端品牌商的采购量和销售量来看，近三个季度厂商出货量与面板采购量的差距在逐渐缩小，2023 年第一季度部分厂商的商用机型笔记本面板库存已恢复至健康水平，整体已出现改善迹象。公司以合适的价格在合适的时点收购它，无论从投资角度还是从战略布局角度看，这笔交易都是值得的。关于 G2 Touch 今年业绩具体指标出于合规不方便透露，公司对其业务发展充满信心。至于长期发展规划，公司希望 G2 Touch 成为公司芯片业务板块的一个重要组成部分。首先，研发方面 G2 Touch 按照其产品开发路径图，不断丰富产品线，提高核心竞争力，其次，销售方面，充分利用上市公司资源，进一步开拓国内外市场，特别是国内客户，提高市场占有率，第三，随着技术的发展，公司的产品将逐步渗透进新的应用领域，不断拓宽自身的发展边界。

**Q7: 在 MiniLED 驱动领域，灯珠相对传统会有数百倍以上的增长，对于驱动 IC 数量的提升如何?**

A: Mini LED 跟普通 LED 最大的区别在于 LED 体积变小，逐步可以从小间距 P2.5 左右向微间距去拓展，目前可以做到 P1.0

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>以下。以 P1.0 为例，1 平米对应的是 100 万颗 LED 灯珠，具体搭配的驱动芯片的数量会根据驱动技术的不同而变化。传统 PM 是通过这种行列扫的方式，具体就需要跟它扫描数相关，不同数量搭配的芯片数量不一样，所以重点还是要看单像素像素的驱动成本。目前北京芯能有一灯一驱和四灯一驱的不同的主动式驱动 IC 及模组产品，对应的的价格也不一样。整体来看，公司现在追求的是 AM 产品单像素的驱动成本与 PM 产品相匹配，并且在此基础之上，性能上超越 PM 产品。</p> <p><b>Q8: Mini/Micro LED 主动式驱动 IC 的市场空间如何判断？北京芯能的竞争对手？未来市场份额的展望？</b></p> <p>A: 首先从技术路线上来讲，主动式相比被动式有一些行业公认的包括闪烁、功耗等几个方面的优势，其次就是随着主动式芯片技术进步带来成本降低，未来会逐步替代甚至超越被动式的市场。关于北京芯能竞争对手，目前国内同类型的 AM（主动式）驱动技术的公司不多，主要集中在创业公司。从未来展望来看，被动式会被主动式芯片逐步替代。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2023 年 6 月 7 日   |