

证券代码：300005

证券简称：探路者

公告编号：临 2022-016

探路者控股集团股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

致同会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为致同会计师事务所（特殊普通合伙），未发生变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	探路者	股票代码	300005
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张志飞	张泽源	
办公地址	北京市昌平区北七家镇宏福科技园 28 号	北京市昌平区北七家镇宏福科技园 28 号	
传真	010-81783289	010-81783289	
电话	010-81788188	010-81788188	
电子信箱	zhang.zhifei@toread.com.cn	zhang.zeyuan@toread.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司所处行业情况说明

目前公司主营业务涵盖户外用品业务和芯片业务两块业务，分别属于户外用品行业和半导体行业。

（一）户外用品业务

1、根据国家统计局的统计数据，2021年全国居民人均可支配收入35,128元，比上年名义增长9.1%，扣除价格因素同比增长8.1%；2021年社会消费品零售总额440,823亿元，比上年增长12.5%，其中服装鞋帽、针纺织品类增长12.7%。根据商务部举行例行新闻发布会，2021年我国网络零售市场户外用品销售额同比增长30.8%。随着后疫情时代的来临，疫情隔离措施激发出的人们锻炼身体、亲近自然的需求，对于健康理念的重视是人们经济水平达标后必然的发展方向，户外运动参与

者的消费习惯有望就此形成，未来将持续拉动参与率的提升。

我国户外运动相关市场空间广阔。户外运动是指在自然环境中进行的体育活动，包括登山、徒步、露营、滑雪等诸多项目，用品类别更加多样。欧美等发达国家是多种户外运动的发源地，户外运动整体发展时间悠久，已形成较强的户外文化，当前户外运动已成为不可或缺的生活方式。与欧美相比，公司所处的户外用品行业自20世纪末兴起，在经历过10余年的井喷式成长后，2013年开始行业增速逐渐放缓，虽然产业规模不断增长，但与欧美相比仍有较大差距。近年来伴随疫情反复和居家时间延长，消费者对户外活动的需求愈发强烈，一部分体育品牌、时尚潮牌也加强了对户外类产品的跨界营销，户外运动用品激烈市场竞争使品牌集中度进一步提升，技术实力雄厚、底蕴悠久的品牌持续夯实其内在竞争力，市场认同度低的低端户外品牌数量再一次被压缩，市场份额将向具有强新材料研发、自动化制造和渠道能力的头部企业集中。户外用品行业品牌之间的竞争目前不仅是依赖某一方面的优势，而已是全产业链效率的综合比拼，公司作为国内户外用品行业中的领军企业，已在品牌建设、营销管理、产品研发、供应链管理、职业团队建设等方面建立了领先的综合核心竞争力，作为上市公司拥有良好的资本运营平台。报告期内公司积极进取，开拓创新，进一步强化竞争优势，巩固核心竞争力。

近年来我国先后出台支持体育运动、户外运动的相关政策，推动了户外运动行业快速发展。在政策的支持和倡导之下，国内体育设施将逐步完备，有利于激发居民运动健身的需求。另一方面，在疫情尚未消退国内持续严防严控的背景下，国内游成为居民出行旅游的主要方式，而兼具旅行、运动、健身等特性的户外运动将丰富居民的旅行形式。2021年8月国务院印发《全民健身计划（2021-2025年）》（简称“计划”），就今后一个时期促进全民健身更高水平发展，更好满足人民群众的健身和健康需求作出部署。《计划》明确，到2025年，全民健身公共服务体系更加完善，人民群众体育健身更加便利，健身热情进一步提高，各运动项目参与人数持续提升，经常参加体育锻炼人数比例达到38.5%，县（市、区）、乡镇（街道）、行政村（社区）三级公共健身设施和社区15分钟健身圈实现全覆盖，每千人拥有社会体育指导员2.16名，带动全国体育产业总规模达到5万亿元。同时《计划》提出了包括加大全民健身场地设施供给、广泛开展全民健身赛事活动、提升科学健身指导服务水平等8个方面的主要任务。在政策的大力支持下，户外运动行业有望持续受益。

报告期内对行业有重大影响的国家及地方税收等国内政策环境未发生重大变化。同时公司日常经营产品出口销售占比较小，进出口政策及境外市场环境的变化对公司目前经营影响较小。

2、探路者自1999年1月创立以来一直深耕户外用品市场，专业从事户外用品的研发设计、运营和销售。公司2009年上市后至2015年户外主业收入一直保持持续增长，2015年后随着国内户外用品行业整体增速放缓、市场竞争激烈及2020年新型冠状病毒蔓延等因素，近年来公司户外用品主业的销售业绩有所下降。2021年度公司紧抓疫情后市场复苏机遇，将销售终端需求与研发、供应资源有效衔接，实施数字化2.0进一步提升了业务运营效率，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。报告期公司实现营业收入124,268.75万元，较去年同期增长36.23%，实现归属于上市公司股东净利润5,446.52万元，扣除非经常性损益后的净利润1,895.26万元，实现扭亏为盈。2021年4月公司在“2021微博针不戳品牌V力峰会”中获得了微博2021品牌V力榜的运动国潮奖，作为在榜品牌中唯一的户外品牌，受到了业内的广泛关注与好评；2021年12月公司入选第二批国家级消费品标准化试点项目，成为本批唯一入选的户外用品企业，这标志着公司作为中国领先户外品牌在标准化建设上的领先地位；同月，公司在财经网2021年度新消费·新经济评选中凭借长期以来的科技创新与合作创新为大众消费者带来更优质的产品体验，收获了“年度科技创新品牌奖”和“年度科技户外服装设计奖”。

（二）芯片业务

1、在半导体市场需求旺盛的引领下，2021年全球半导体市场高速增长。根据WSTS统计，2021年全球半导体销售达到5559亿美元，同比增长26.2%。中国仍然是最大的半导体市场，2021年的销售额总额为1925亿美元，同比增长27.1%。2021年是“十四五”开局之年，在国内宏观经济运行良好的驱动下，国内集成电路产业继续保持快速、平稳增长态势，2021年中国集成电路产业首次突破万亿元。中国半导体行业协会统计，2021年中国集成电路产业市场规模为10458.3亿元，同比增长18.2%。其中，芯片设计行业市场规模为4519亿元，同比增长19.6%；芯片制造行业市场规模为3176.3亿元，同比增长24.1%；封装测试行业市场规模2763亿元，同比增长10.1%。我国作为全球最大的集成电路贸易市场和半导体全球供应链体系中的重要组成部分，海关数据显示2021年我国集成电路进口数量达6354.81亿颗，同比增长16.9%，金额达4396.94亿美元，同比增长15.4%。作为全球主要的电子信息制造业基地，中国已经连续多年成为全球最大的半导体应用市场，同时也是全球半导体产业增长最快的地区之一。根据央视财经援引国务院发布的相关数据显示，国产芯片自给率要在2025年达到70%。

显示面板的发展开始于20世纪20年代，CRT（CathodeRayTube,阴极射线管）技术作为第一代显示技术被正式商业化；20世纪90年代，等离子技术、LCD（LiquidCrystalDisplay,液晶显示）技术并行；2000年后，等离子技术逐步退出市场，LCD（液晶技术）逐渐成为全球最主流的显示技术；2010年左右，OLED商业化进程得到了实质性进展，之后AM-OLED逐渐成为中小尺寸平板显示的主流；传统LED行业具有渐进式特征，在新型LED显示技术不断迭代下，逐步从小间距LED显示延伸到Mini LED、Micro LED等更高显示技术领域。根据显示方式不同，Mini LED应用可分为背光产品和直显产品两类，背光产品主要用于家用电视机、电脑、平板、手机、车载显示屏等家用领域，直显产品主要用于室内外LED大屏，如会议、广告商显、体育赛事、演唱会、安防监控等商业应用领域。目前，Mini LED背光应用已开始进入量产阶段，背光应用在终端厂商的带动下率先实现规模化商用，Mini LED成为LED显示发展新趋势，Mini/Micro LED也被公认为继OLED后最具发展前景的下一代显示器件，即将进入大规模放量阶段。直显方面，Mini LED凭借更小像素间距、更高发光效率、更低功耗以及更高可靠性，在商用显示领域渗透率逐步提高。

2、报告期内，北京芯能专注显示领域的芯片设计公司，以Mini/Micro LED显示驱动为核心的IC及模组供应商，将拓展多种模拟芯片及相关模组产品。公司紧密结合国内外市场发展的需求开展产品和技术的研发，不断进行新产品研发和对现有产品进行升级，来满足下游市场多样化的细分需求，并且集中研发力量做好细分行业的典型应用，明确公司未来的产品研发规划及战略布局，同时公司对现有产品线进行细分为Mini LED背光驱动类、Mini LED直显驱动类、Micro LED背板芯片及压力触控芯片等。

(1) Mini LED背光驱动类：包括背光调光驱动芯片和背光驱动芯片。公司的背光驱动芯片主要应用于Mini LED全阵列局部调光背光产品中，来实现主动式光源控制、消除漏光现象并能实现高质量的显示设计。通过主动式驱动方式，改善被动式驱动方式布线局复杂的限性，在提高分辨率情况下，同时降低功耗、降低面板厚度。特有的模拟调光+PWM驱动方式，在表现中低亮度时可以有效降低功耗来提高电源效力。

(2) Mini LED直显驱动类：包括直显像素驱动芯片和直显驱动芯片。公司的直显驱动芯片主要应用于室内和户外大型显示屏产品，包括商显、电子白板、电子广告屏及专属场景大屏幕等。公司的Mini LED直显驱动方案同样采用主动式驱动技术。这与目前行业里普遍应用的被动式驱动方式相比，具有高分辨率、低功耗等优点，特别是在P0.6以下应用场景优势明显。在Mini LED直显驱动产品上，公司在原有的芯片设计、制造业务的基础上，研发出像素驱动芯片和RGB灯整体封装的灯驱合一产品，在透明显示领域应用前景广阔。

(3) Micro LED背板芯片：包括应用于Micro Display的Micro LED背板芯片和应用与智能车灯的Micro LED背板芯片。Micro Display应用终端主要为AR、VR、智能眼镜、头戴式显示设备等。智能车灯应用主要是适用于高端汽车前灯，通过单独去控制车灯上的每一颗LED灯，来识别物体和其他潜在危险并照亮特定区域或者调整相应区域的亮度。

(4) Force Sensor：压力感应式触控芯片，通过感应金属靶和电感线圈之间的距离来感应压力有无和大小。主要应用于手机和笔记本电脑、无线耳机、智能手环等的触控区域。

公司主要业务介绍

报告期内，公司在原有户外用品业务基础上布局了芯片业务，以期实现双主业发展态势，具体如下：

(一) 户外用品业务

公司专业从事探路者（TOREAD）、TOREADKIDS、TOREAD.X等多品牌户外用品的研发设计、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用品，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。

1、产品研发设计

产品研发是公司业务流程的主要起点，主要包括市场调研、消费者需求分析、流行趋势跟踪、产品设计规划、研发科技创新等工作。为了满足户外消费人群的差异化细分需求，建立和达成用户对产品系列所适用的场景、其代表的精神价值及其功能设计体验特征等属性的标签化便捷认知。公司根据现有旗下各品牌产品所对应的应用场景特点，将旗下的产品线分为户外探险家（探路者品牌户外专业产品系列）、户外旅行家（探路者品牌旅行产品系列）、小探（Toreadkids，探路者品牌童装）、TOREAD.X（探路者子品牌，都市机能运动）、户外艺术家（Discovery Expedition品牌，户外技能与潮流艺术结合）主要产品系列，有效实现不同产品系列在目标客户群体、品牌定位及产品设计等方面的互补。以上述主要产品系列为基础，公司研发设计部门聚焦核心运动类目用户的差异化需求，以“专业、科技、时尚”三元素为核心，强化公司在版型结构、材料科技、加工工艺等方面核心能力，并结合自主研发与国际化、产学研的外部研发平台的优势，加强对流行趋势、色彩搭配、产品设计等方面的趋势把握及资源整合提升，不断提升公司产品的核心竞争力，持续推出符合品牌定位、满足场景功能需求、蕴含户外文化的高性价比户外产品。

2、供应链管理

公司已建立了完善的产品采购和生产供应体系，公司产品主要通过外包方式组织生产。为公司相关品牌提供生产加工服务的供应商，是与公司合作多年的优质伙伴，拥有良好的质量管理与先进的工艺技术。另外，部分核心品类通过自有产线保障产品品质。在供应链管理方面，公司持续完善形成以数据驱动智能补货和产品分层分级的定价机制，努力提升整个供应链系统的柔性供应和快速反应机制。公司根据市场需求和店铺销售的信息系统反馈，完善当季货品的快速补货机制，密切关注货品库销比、售罄率等关键指标的变动，为产品的适销性、产品数量品类准确性及供应链响应速度的持续提升夯实基础，以“产品全生命周期管理”为目标，全年产品以“两季期货+柔性快反”双轨制的研发模式，以小批量多批次的方式落单生产；同时提高供应商准入机制，加强与核心品类战略供应商的深度合作，并严格评估、逐步引进更多外部供应商，不断提高和优化供应链的运行质量；公司以科技引擎带动产品的迭代升级，聚焦主推科技与产品品类的结合，有效增强最新材料科技的应用及对核心材料的规划使用，对于加工产品所需的原材料，公司制定了质量和技术标准，由供应商负责采购，并通过多种综合方式监督和控制关键生产环节，保证产品的质量。

3、销售渠道

公司的营销网络主要由线上线下两部分组成：线上销售主要通过天猫、淘宝、京东、唯品会等第三方平台开设的旗舰店等线上店铺，通过持续加强内容营销、商品企划和活动推广，从营销、商品、视觉、服务等方面开展细致工作，强化会员活动，通过粉丝运营，增加会员粘性，提高会员购买力及传播力；线下营销网络采用连锁经营的模式在全国建立连锁经营网点，由直营店、加盟店、联营店三部分组成。所有店铺都需遵照公司相关标准进行店铺形象和产品陈列设计，以彰显公司的品牌形象和品牌内涵。公司持续探索和尝试新零售渠道模式，致力于为消费者提供线上线下全渠道服务和数字化消费体验，实现公司线上线下的立体化发展。“探路者会员俱乐部”通过微信等平台上线，旨在探索新兴的互动交流，积极在各大电商、社区平台与明星、微博大V、微信KOL、抖音和小红书红人及专业MCN机构等开展业务合作，获取大量年轻新用户及提升了用户购买的转化率。

4、品牌建设推广

品牌是公司最重要的一项资产和核心竞争力。公司在报告期加大品牌宣传投入力度，聚焦宣传推广资源，强化探路者“勇敢去探索”的新品牌精神，并以此作为情感纽带，加强对年轻消费者的精确触达和传播沟通，通过一体化方案同步实现品宣推广的“广度”和“深度”，促进品牌的年轻活力和价值升级。并根据旗下品牌的不同定位特点，综合运用多种营销方式促进品牌文化、户外精神的传播及联动销售转化落地。公司通过产品组合升级和全方位赋能终端，扎实推进渠道建设，持续发力品

牌建设，实现了市场和品牌的双赢。

报告期公司进一步完善品牌管理制度、规范业务流程，打造品牌价值体系，不断提升品牌的知名度和美誉度。公司持续探索微信小程序、抖音、快手等社交新零售渠道，通过“直播营销”“网红营销”“知识营销”等新型营销模式加强对社群粉丝的推广和互动交流，积极在各大电商、社区平台与明星、微博大V、微信KOL、抖音和小红书达人及专业MCN机构等开展业务合作，获取大量年轻新用户并提升了用户购买的转化率。

（二）芯片业务

公司布局的芯片业务以北京芯能载体，该公司为芯片设计公司，专注于Mini/Micro LED显示驱动IC设计研发及模组生产。面向行业相关客户销售Mini LED显示驱动、压力触控、Micro LED显示驱动三大类IC及模组产品，同时提供相应解决方案及技术服务。现阶段主营产品为MiniLED显示驱动IC及模组产品。Mini LED显示驱动主要应用于直显及背光两个领域。直显产品主要供应给各类常见室内外显示大屏、专业显示大屏及会议室大屏等商业显示领域；背光产品主要应用电视机、电脑、手机、车载显示屏等家用领域，其经营模式如下：

1、盈利模式

销售Mini LED驱动IC、压力触控IC、MiniLED直显显示模组以产生收入及利润，同时提供相关产品解决方案及技术服务。

2、研发模式

研发设计主要在SI公司进行，团队拥有多年基于SI公司的IC设计及开发经验。拥有模块、封装业务工艺、检测相关专家，并自己持有各个产品的核心技术及专利，为后续的研究及相关产品的开发打下基础。

3、采购与生产模式

主要采用“以产定购”的采购模式。公司的所有产品都基于原材料晶圆，由于每种产品所需的晶圆都具有特殊性，在客户确认订单后设计方案，然后再交由晶圆制造商按照设计方案生产相应的晶圆。

芯片业务目前以设计为核心，将晶圆制造和部分封测环节委外生产，公司将自主研发的DB交由晶圆厂，由晶圆制造厂加工制造含有DB的晶圆片，加工后的晶圆片再通过封装工厂进行封装，封装完成后经过一系列的检测便形成了芯片成品。同时，Mini LED直显产品方面，由公司自行完成部分产品封装，将制造出来的直显像素驱动芯片和RGB灯封装到一起，完成独特的LoS封装产品。

4、销售模式

因报告期内产品还处于量产前验证阶段，大部分产品还是以E/S样品形式提供给客户。计划导入量产，公司采用“直销为主、经销为辅”的销售模式。直销模式下，客户直接向公司下订单，公司根据客户需求安排生产和销售。经销模式下，经销商根据其客户需求和自身销售备货等因素向公司下订单，公司与经销商之间进行买断式销售，公司向经销商销售产品后的风险由经销商自行承担。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	2,525,100,360.20	2,399,790,259.61	5.22%	2,900,346,065.83
归属于上市公司股东的净资产	2,162,419,799.58	2,110,234,233.93	2.47%	2,432,929,244.80
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	1,242,687,502.74	912,175,256.51	36.23%	1,511,223,113.12
归属于上市公司股东的净利润	54,465,219.85	-274,908,896.46	119.81%	113,080,064.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	18,952,631.56	-312,132,014.74	106.07%	18,948,273.93
经营活动产生的现金流量净额	31,464,616.47	-124,688,307.03	125.23%	38,334,502.86
基本每股收益（元/股）	0.0616	-0.3111	119.80%	0.128
稀释每股收益（元/股）	0.0616	-0.3111	119.80%	0.128
加权平均净资产收益率	2.55%	-11.97%	14.52%	4.75%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	184,897,223.40	224,304,873.38	249,108,722.90	584,376,683.06
归属于上市公司股东的净利润	11,032,543.98	3,209,085.06	15,383,811.56	24,839,779.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,845,373.40	-2,180,070.97	3,815,828.66	12,471,500.47
经营活动产生的现金流量净额	-2,658,337.71	7,816,771.32	-105,578,095.53	131,884,278.39

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	24,475	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,372	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
北京通域合盈投资管理有限公司—北京通域高精尖股权投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	7.80%	68,921,672				
盛发强	境内自然人	7.43%	65,636,237				
北京通域众合科技发展中心（有限合伙）	境内非国有法人	5.85%	51,691,257		质押		51,691,257
王静	境内自然人	5.12%	45,252,669				
宁波百益轩顺管理咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.00%	44,185,109				
蒋中富	境内自然人	2.70%	23,861,384				
李润渤	境内自然人	0.99%	8,734,278				
#上海蓉玥私募基金管理有限公司—蓉玥青鸾 1 号私募证券投资基金	境内非国有法人	0.88%	7,804,500				
申万宏源证券有限公司	国有法人	0.81%	7,123,306				
#张淑林	境内自然人	0.73%	6,429,923				

上述股东关联关系或一致行动的说明	截至 2021 年 12 月 31 日，通域基金及百益轩顺系通域众合的一致行动人，共同持有本公司 18.65% 的股份，拥有表决权比例 18.65%；股东盛发强先生与王静女士系一致行动人，共同持有本公司 12.55% 的股份，拥有表决权比例 7.55%。另外，股东蒋中富先生配偶与王静女士为姐妹关系，股东李润渤先生为盛发强先生的外甥。除前述股东外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系或一致行动人关系。
------------------	---

公司是否具有表决权差异安排

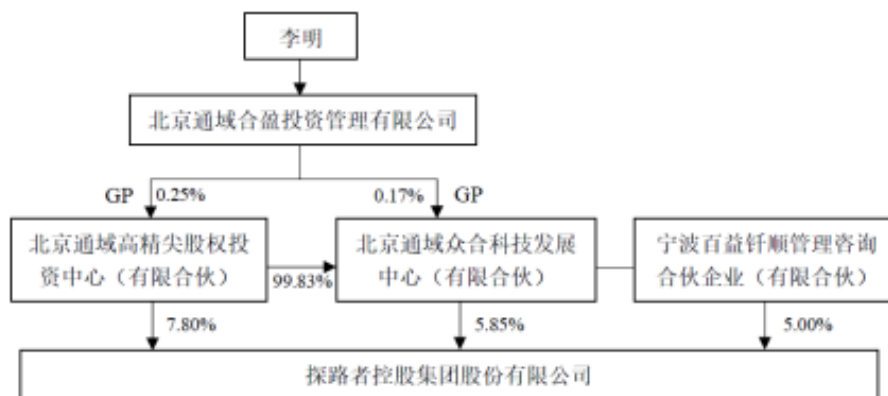
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



注：北京通域高精尖股权投资中心（有限合伙）、宁波百益轩管理咨询合伙企业（有限合伙）将表决权委托给北京通域众合科技发展中心（有限合伙）。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

1、关于公司控股股东、实际控制人签署《股份转让协议》暨控制权发生变更的事宜

2021年1月26日，公司原控股股东、实际控制人盛发强先生及王静女士与通域众合签署了《股份转让协议》，将其合计持有的51,691,257股公司股份转让给通域众合，占公司总股本的5.85%。通域基金将其所持上市公司68,921,672股股份（占公司总股本的7.80%）对应的表决权委托给通域众合行使。2021年2月26日，公司完成董事会换届选举且通域众合提名的超过上市公司章程规定的过半数的董事当选。自此，公司的控股股东变更为通域众合，实际控制人变更为李明先生。

2、公司董事会和监事会完成换届

经公司第四届董事会第二十六次会议、第四届监事会第十七次会议及2021年第二次临时股东大会审议通过，公司正式选举产生第五届董事会和监事会。

3、关于延长部分募集资金投资项目建设期的事宜

2021年4月，因公司基于2020年新冠肺炎疫情的影响，进行了销售渠道的优化升级，加强数字化管理，提高公司经营管理效率，对组织架构进行了矩阵式调整并设立了阿米巴组织架构，基于上述疫情影响及公司采取的相关应对措施，公司适时调整了云项目中部分细分项目的建设时间，预计整个项目延期到2022年底完成。基于前述原因及对目前项目实施的具体情况，出于谨慎性考虑，公司延长上述投资项目的建设期至2022年12月31日。该事项经公司第五届董事会第二次会议及第五届监事会第二次会议审议通过。

4、关于收购北京芯能电子科技有限公司60%股权暨调整标的公司业绩承诺的事宜

为增强公司持续发展能力和盈利能力，改善资产质量，优化产业结构，公司于2021年9月18日以自有资金收购北京芯能60%股权，切入Mini/Micro LED显示驱动芯片领域。基于交易进展对公司影响的客观情况，经公司第五届董事会第九次会议、第五届监事会第七次会议及2022年第一次临时股东大会审议通过，公司与上海芯奉及 Kim Jin Hyuk、Kim Jong Sun、亚腾香港等签订《有关北京芯能电子科技有限公司之业绩补偿及业绩奖励协议之补充协议》，并就业绩承诺、补偿方式等相关事项进行调整。截至本报告披露之日，该股权收购事项已完成。

5、关于终止部分募投项目并将剩余募集资金永久补充流动资金的事宜

为了提高募集资金使用效率和募集资金投资回报，公司根据募集资金投资项目的实际情况，终止“DISCOVERY EXPEDITION 品牌营销网络建设项目，并将公司“DX 募投项目”的剩余募集资金及尚未明确用途的募集资金全部用于永久性补充流动资金。该事项经公司第五届董事会第九次会议、第五届监事会第七次会议和2022年第一次临时股东大会审议通过。