

**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：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券 邹杰、刘琦          中信证券 程子盈 渤海证券                      袁艺博                      华西证券 唐爽爽 仁桥资产                      张鸿运                      中银基金 王寒 IGWT Investment                      廖克铭 工银国际控股有限公司                  吴亚雯 红土创新基金管理有限公司              李传鹏 上海牛乎资产管理有限公司                  徐磊 上海泰唯信投资管理有限公司              路晓风 深圳市明达资产管理有限公司              黄俊杰 深圳市正德泰投资有限公司                  龙文利 深圳中天汇富基金管理有限公司              许高飞 太平基金管理有限公司                      田发祥 维金（杭州）资产管理有限公司              尹杰 中国人保资产管理有限公司                  王忠波
时间	2023年8月30日 15:00至16:00
地点	电话交流会

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>何华杰（董事兼总裁）          陈旭（副总裁/户外 CEO）          薛梁峰（财务总监）          孙国亮（副总裁/户外 COO）          杨树（首席信息官）          张志飞（副总裁/董事会秘书）          张泽源（证券事务代表）</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>第一部分：财务总监薛梁峰简述公司 2023 年半年度财务情况</b></p> <p>2023 年上半年，公司实现营业收入 5.55 亿，较上年同期增长 19.54%；实现归母净利润 2,161.11 万元，同比增长 3.06%，扣非净利润 1,291.05 万元，同比增长 230.41%。经营活动产生的现金流量净额 8,220.24 万元，同比增长 238.99%。</p> <p>分业务板块来看，目前户外业务仍为营收主要来源，随着 2023 年芯片业务的持续放量以及 G2 Touch 的并表，预计芯片业务占比将逐年提升。公司户外用品业务实现营业收入 5.4 亿元，较去年同期增长 17.80%。分品牌来看，目前户外主要营收贡献来自探路者（TOREAD）品牌，实现营业收入 4.86 亿元，较去年同期增长 29.74%。同时公司的 TOREAD KIDS 和 TOREAD.X 品牌在不断拓展，Discovery Expedition 在逐步退出。从芯片业务来看，实现营业收入 1544.37 万元。</p> <p>现金流方面，公司上半年“销售商品、提供劳务收到的现金”达到了 7 亿元，已恢复至 2019 年的水平，同时上半年经营活动现金净流量达到 8220 万元，也已得到较好的恢复。</p> <p>库存方面，公司上半年库存持续优化，上半年应收账款和存货金额分别为 3.07 和 3.05 亿元，较上年末分别下降 17.94% 和 13.26%。存货周转天数为 274 天，同比减少 77 天。存货数量 483.21 万，同比减少 165.77 万。</p> <p><b>第二部分：首席信息官杨树简述公司芯片业务发展情况</b></p> <p>公司目前芯片业务有两块，一个是以北京芯能为主体，主要做 Mini/Micro LED 显示驱动 IC 设计，另一个是以 G2 Touch 为主体，主要做全品类触控芯片 IC 设计。从公司定下“户外业</p>

务+芯片业务”双主业发展战略后，芯片领域的业务发展还是始终保持此前制定的经营策略，即“三个阶段”或者叫“三步走”。目前北京芯能和 G2 Touch 都处在“打基础”到“上规模”的阶段。

北京芯能方面，作为国内同时在直显及背光产品拥有 Mini LED 主动式驱动芯片的公司，目前两类产品均已完成流片。报告期内，北京芯能 Mini LED 背光和直显芯片均新推出了单层板的产品。具体来看，在“Mini LED 背光驱动”业务方面，基于公司特有的模拟调光+PWM 驱动方式，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；“Mini LED 直显驱动类”业务方面，基于公司主动式驱动技术+灯驱合一封装技术，得到利亚德等公司的认可，目前与利亚德定制芯片项目已经完成，正在内部验证过程中，目前进展顺利。现阶段来看，北京芯能的主营产品还是 Mini LED 显示驱动 IC 及模组产品，目前积极推进客户送样测试，即“上规模”阶段。与此同时，北京芯能也在为第三步“新市场”开拓做准备。公司 Micro LED 背板芯片计划应用于 Micro Display 和智能车灯。其中 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。

G2 Touch 作为全球少数几家掌握 On-Cell 单层压力触控技术且形成规模化销售的显示触控芯片设计公司，报告期内业绩实现了比较好的修复。目前 G2 Touch 的产品线分为 LCD 及 OLED 两部分，其中 LCD 触控 IC 主要聚焦笔记本电脑，产品矩阵已经很成熟，针对不同尺寸、分辨率的笔记本电脑屏幕有多款芯片产品，目前重点在和客户进行低成本解决方案的研发和主动笔产品的研发。这块 BOE 是 G2 Touch 国内的主要客户，2016 年就已经成为 BOE 笔记本电脑触控芯片主要供应商。

OLED 触控 IC 目前有三款产品，第一款定位于中大尺寸的 8 寸左右的 OLED 手机市场，目前主要应用于折叠屏；第二款定位于中大尺寸的平板和笔记本电脑市场，第三款定位于车载市场。G2 Touch 承载了三星显示的车载触控的研发项目，该项目计划于今年年底完成，目前项目进展顺利，已完成第一阶段的研究及样品制作，产品已在终端客户产品中验证，预计会随着终端产品的销售逐步放量。在手机领域，G2 Touch 独特的技术路线可以实现悬浮功能，目前正在和三星包括华田光电正在研讨近场感应功能；同时，G2 目前也已具备中大尺寸的 OLED 折叠屏供货能力。

公司在供应链方面，与以色列 TowerJazz 达成合作，已完成相关产品流片及交付，未来晶圆制造逐步将部分供应链转移至国内。

### **第三部分：户外业务 CEO 陈旭简述公司户外用品业务发展情况**

公司户外业务围绕品牌力、产品力、渠道力三个核心竞争力持续发力，通过主流电商平台以直营和加盟的方式对户外产品进行全线销售，在经营指标上实现健康增长。

从品牌端看，户外用品行业呈现金字塔竞争格局。国外品牌占据国内中高端市场，国内品牌大多定位大众市场。公司根据国内消费人群消费习惯，对国内竞争格局进行二次多层次重组，结合公司 24 年来独特发展优势，找准市场定位，契合户外市场发展趋势，打造特有品牌。公司旗下有三个品牌，包括主品牌、童装品牌和城市户外潮牌。主品牌 TOREAD 目前占户外营收的 90%左右。未来发展重心是提升品牌高度，产品覆盖消费者差异化需求，同时服务更多泛户外的多样化户外人群，聚焦泛户外和专业户外兼容并包的人群。公司户外产品已承担许多国家级任务，从航天到南北极、深海科考，高海拔雪山科

考等，体现出品牌沉淀的科研实力和交付保障能力，通过国家级任务的牵引对高端技术进行转化，服务更多消费者人群。

产品方面，公司注重研发和技术面料上的多层级迭代。今年公司首次成为国家中关村论坛的独家装备保障方，在中关村论坛正式发布了公司自主科技平台 TIEF。一方面，公司承接国家级重要工程，服务军品级的高科技产品；另一方面，公司户外用品不断创新、努力做到在极端环境下，给予用户安全性保障。公司产品从露营帐篷发展到产品矩阵全面、不断贴合市场需求与热点，如公司以露营文化为大主题展开营销推广，先后在全国多个场地搭建了露营场景。

渠道方面，公司已形成相对成熟的线下全国销售渠道；公司线上业务在主流平台进行了全渠道建设。同时，通过与全国优质电商代运营方合作使直播等一系列新型营销方式传播和落地。截至 2023 年上半年，公司线下门店 830 家，净开 34 家门店，分结构来看其中直营/加盟（联营）分别为 91/739 家。公司持续优化单店盈利模式，不断优化开店参数，提高开店成功率。公司规划 2023 年开店成功率不低于 80%，2024 年不低于 90%。同时逐步关闭低效门店和亏损门店，为公司未来渠道拓展和业务增长奠定基础，为后续销售放量创造先决条件。

最后，公司户外业务坚持长期主义，聚焦自有品牌，进一步深度挖掘户外运动行业发展新潮流，紧跟技术发展趋势和市场消费热点，努力为户外消费者提供更好的产品和服务。

#### **第四部分：QA 环节主要问题**

**Q1: G2 Touch 在 2023 年中报的数据比较亮眼，请问 G2 Touch 业绩修复好的原因是什么？**

**A:** G2 Touch 于今年 6 月纳入合并报表，6 月单月实现营收 1511.62 万元，实现净利润 336.23 万元。公司收购 G2 Touch 主要基于几个方面考量：（1）G2 Touch 的产品在 BOE 的 LCD

产品线及三星的 OLED 产品线方面均得到了验证；（2）在笔记本电脑的触控芯片领域做到了细分行业前列；（3）在去年全球宏观环境和行业低迷背景下，它依然实现盈利；（4）收购后利用上市公司平台和资源，以期实现 G2 Touch 与现有芯片业务的协同，做到 1+1>2。从行业来看，下游终端产品笔记本面板在今年第一季度表现出明显的筑底迹象，G2 Touch 第二季度产品订单得到了恢复并有所放量，6 月订单比收购前单月订单增长约 60%，以上综合因素导致今年上半年 G2 Touch 经营指标超预期。从财务数据来看，G2 Touch 在 2023 年上半年实现营业收入约 7,945 万，接近去年全年（2022 年营业收入 8,876 万元），实现净利润约 2,645 万元，已超过去年全年（2022 年净利润 1,564 万元）。

**Q2：请问公司在车载显示屏方面的布局和进展？**

A：车载是公司芯片业务重点拓展的领域之一。Mini LED 显示驱动芯片方面，背光领域公司主要是给下游的面板厂供货，像国内车载用的比较多的天马，都是公司的潜在目标客户；北京芯能目前有一款芯片产品正在进行车载认证；直显方面，公司与现代/起亚汽车合作，应用于电动汽车后玻璃显示屏幕，目前处于产品验证阶段。G2 Touch 也有一款 OLED 触控 IC 产品定位于车载市场，公司承接了三星显示车载触控芯片的研发项目，项目计划于今年年底完成，目前项目进展顺利，已经完成了第一阶段的研发及样品制作，产品已在终端客户产品中验证；目前 OLED 车载市场的占有率不是特别高，三星显示的产品主要面向法拉利、奥迪等高端车企客户，预计未来会随着终端产品的销售逐步放量。

**Q3：公司 Mini LED 产品在下游应用的市场渗透率如何？**

A：根据第三方市场调研数据预测，2023 年全球 Mini LED 的

背光出货量约 2,000 万台，主要应用于 PAD 约 1,000 万台，TV 市场约 400 万台，余下的 600 万台应用在笔记本电脑和显示器领域。

**Q4: G2 Touch 原材料采购及工商业的布局是怎样的?**

A: G2 Touch 的触控芯片产业链条比较长，以笔记本电脑为例，需要有面板的 Sensor 面板设计能力、硬件的芯片设计能力，硬件和软件如 windows 和谷歌系统的协调能力，技术壁垒比较强。目前 G2 Touch 的供应链（流片、封装等）主要在韩国，目前公司已经接触了国内的封测产线，流片的工艺正在国内询价。虽然目前产业链没有转移，但是公司正在积极进行供应链的价格管控，以获得更好的利润空间。

**Q5: 目前北京芯能的进展如何?**

A: 北京芯能针对国内市场的直显领域和背光领域的单层板芯片已流片完成。直显方面主要与利亚德合作，与利亚德定制芯片项目正在客户内部验证过程中。在 AM 产品领域为独供。从行业角度来看，直显中 AM 的渗透率不如背光，背光领域市场已经能接受 AM 技术带来的产品优势，而目前大多数直显产品还是集中在间距比较大的应用场景，所以对 Mini LED 需求还没完全释放，从而 AM 的优势还没有明显体现出来。公司目前主要先深耕小间距领域，未来伴随着下游对小间距产品的需求提升而放量。此外，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。

**Q6: 目前了解到国产车中已有中控屏应用，公司车载产品为客户做定制化研发，相对此类成熟产品会有具体的功能升级吗?**

A: OLED 在车载领域目前以硬屏为主，在曲面柔性屏幕领域市占率很低。触控领域有诸多产品细节如支持手套触控、适应

	<p>严苛的环境条件、亮度调节等，海外企业在这方面走在前列。</p> <p><b>Q7: 芯能也有一部分触控业务，与 G2 Touch 的触控有何业务关系？</b></p> <p>A: 北京芯能的触控业务为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。目前在和三星推进 Galaxy 系列边框按键合作，未来随着市场可能取消物理按键，有望带动触控趋势。G2 Touch 的触控产品主要涉及 LCD 触控 IC、OLED 触控 IC。北京芯能与 G2 Touch 的协同有利于公司为客户提供全品类的触控 IC 产品。</p> <p><b>Q8: 公司有显示驱动和触控技术，未来是否考虑做集成芯片？</b></p> <p>A: TDDI 芯片是将触控和显示的驱动集成于一体，长期来看公司不排除这种选项。目前市场上小尺寸的 TDDI 已经较为成熟，G2 Touch 的技术特点和技术布局均偏中大尺寸，现在 G2 Touch 在 OLED 手机上的尺寸也主要集中在 7-8 寸的大屏或者折叠屏。未来公司可能会结合供应链或者技术路线考虑 TDDI，但不太会去进入手机市场，更多的是考虑车载这种相对高端的有技术壁垒的市场。</p> <p><b>Q9: 集团整体的未来目标规划是什么？芯片业务上是否继续外延并购？如有，是否会有出显示触控之外的并购方向？</b></p> <p>A: 公司围绕“户外+芯片”双主业发展，计划通过内生增长和外延式扩张方式不断提升芯片业务的整体收入占比。内生增长方面以北京芯能和 G2 Touch 为载体，双方在产品、客户、技术方面有协同性。外延方面，公司未来将围绕模拟芯片领域寻找市场空间更大的并购标的，不断延展公司芯片业务范畴和丰富业务形态。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2023年8月30日