

**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：2024-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 17 日 15:00 至 17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> ）“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	何华杰（董事兼总裁）                      李东红（独立董事） 陈旭（副总裁/户外 CEO）                薛梁峰（财务总监） 杨树（首席信息官）                        孙国亮（副总裁/户外 COO） 张志飞（副总裁/董事会秘书）
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2024 年 4 月 26 日发布《关于举行 2023 年度网上业绩说明会的公告》（详见披露于巨潮资讯网的公告，编号：临 2024-018）。公司于 2024 年 5 月 17 日通过网络形式举行了 2023 年度业绩说明会。主要问题及回复如下：  <b>Q1: 我在查阅公司信息的时候发现，华证指数给贵公司的 ESG 评级只有 B，不是很理想。特别是企业治理这一块评分似乎还有改进空间。我比较关心企业在这方面的定向和举措。不知道</b>

**近期来公司有没有相关考量和规划?**

**A:** 您好, 公司高度重视公司治理、社会责任与环境保护工作, 涉及环境、社会责任和公司治理等方面的工作情况, 请查阅公司已披露的年度报告中相关章节。公司将积极响应监管要求, 践行 ESG 理念, 制定相关战略和措施, 将 ESG 理念贯彻到公司的具体业务环节, 逐步构建 ESG 管理体系, 不断提升管理水平和竞争能力, 践行社会责任, 以期提升上市公司在资本市场的吸引力。感谢您的关注。

**Q2: 今年公司一季报数据比较好, 请问户外业务和芯片业务营业收入的具体情况如何?**

**A:** 您好, 公司第一季度实现营业收入约 3.82 亿元, 同比增加 57.7%, 其中, 户外业务实现营业收入 3.2 亿元, 同比增长 32.05%; 芯片业务实现营业收入 6268 万元, 同比增长 16409.62%, 实现归母净利润 2248 万元, 较去年同期增加 3055 万元, 实现扭亏为盈。感谢您的关注。

**Q3: 请问公司如何看待目前户外市场的竞争格局?**

**A:** 您好! 在倡导全民健身的时代, 户外运动已成为当下健康、流行的生活方式。根据相关报告显示, 当前我国户外运动用品行业市场参与者众多、市场化程度高, 目前户外行业呈现人群“年轻化”、消费“进阶化”、场景“多元化”的趋势: (1) 人群“年轻化”: 年轻人作为运动户外市场的主力军, 凭借时尚触觉和热衷于新鲜事物, 不断推动着市场潮流的演变; (2) 消费“进阶化”: 随着市场细分和消费者需求多样化, 泛户外人群也开始逐渐参与小众高端运动以满足自身对品质和独特性的追求; (3) 场景“多元化”: 消费者参与户外活动呈现出多元化和全面性的特点。不仅热衷于参与休闲户外项目, 如徒步、骑行等; 同时, 也积极参与硬核户外项目, 如登山、滑雪

等。与此同时，消费者对户外服饰和装备的需求也呈现出多样化的特点。相信随着行业发展，我国户外行业品牌发展呈现出更差异化、更细分、更专业的趋势，本土品牌也在不断发展演进，共享未来户外发展机遇。感谢您的关注。

**Q4：2024 年一季度，公司的户外业务也取得了不错的成绩。请问，公司针对户外业务主要采取了和以前有什么不一样的经营措施？在接下来公司对户外业务的未来前景有什么样的战略规划？请公司就产品、渠道和品牌运营等方面详细谈谈。**

**A：**您好！随着行业的不断发展，我国户外行业品牌发展呈现出多元化、专业化的趋势，本土品牌不断崛起，未来市场前景广阔。此外，党中央、国务院持续推进体育产业发展，国家体育总局、相关部门以及各省市相继出台一系列政策文件，为户外运动产业持续、健康、高质量发展指明了方向，提供了政策支持。

公司今年将继续通过提升公司的产品力、品牌力、渠道力，扩大销售，实现品牌知名度、产品专业度、营销等多方面的突破。  
品牌方面：将围绕“专业化”“年轻化”“多元化”战略，深耕年轻消费者与户外专业消费者群体，完成梳理 HIMEX、HIKING、TRAVELAX 三大产品线，通过“上天入地大事件”，结合明星代言、KOL 与赛事资源、新媒体合作等营销投入，配合渠道通路的扩展，做到精准投放，触及潜在客户，助力提升品牌影响力；

产品方面：公司将持续针对不同年龄层、不同场景、不同客群的需求，打造覆盖各类型消费者的产品体系梯队，聚焦核心品类产品，提升产品设计能力，保持产品竞争力以逐步扩大市场占有率。

渠道建设方面：线上进一步提升天猫、京东等电商主渠道运营质量的同时，积极布局抖音、社群私域营销平台等新渠道，同

时深度洞察用户需求，抢占 C 端消费者品牌心智，在主流电商平台的市场规模继续提升。线下公司持续加速核心及一级城市渠道占有量，持续打造销售团队营运能力的提升，实现店铺数量、单店业绩、商场排名、盈利能力等方面持续高质量增长。集团客户方面公司将持续关注行业重点客户维护和深耕，推进大客户的拓展渠道和机会；加快国际贸易团队的建设，积极开拓全球销售新渠道，拓展新的利润增长点。

感谢您的关注！

**Q5: 请问公司的户外产品能否适用低空飞行领域谢谢**

A: 您好！公司目前不涉及低空飞行相关业务布局。公司一直为载人航天、国家南（北）极考察队珠峰高程测量等国家级重大项目提供服装装备支持。公司户外产品坚持科技创新，产品研发迭代，为不同户外场景下消费者提供专业、安全、舒适、时尚的户外产品。感谢您的关注。

**Q6: 请问公司的触控 IC、显示驱动 IC 在人工智能领域能否结合应用？谢谢**

A: 您好！人工智能技术的兴起，促进了人机交互方式多样性，也促进了日常生活中屏幕数量的增加。目前公司触控 IC 主要应用于 PC 和车载显示领域，作为交互芯片感知手指触摸位置和压力等级。近期各品牌商均发布了 AI PC 新机型，预期将会带来笔记本电脑换机潮，且近期发布的 AI PC 新机型中触控屏幕的占比显著高于传统 PC，公司预计将带来营收增长。随着单车屏幕数的增加，公司触控 IC 和驱动 IC 在车载领域都将受益。公司积极关注前沿技术和最新的理念与模式，并结合自身的业务规划及战略方向把握发展机遇。感谢您的关注。

**Q7: 公司的主动显示驱动芯片虽然有技术上的优势，那么对于**

能耗上与背光显示技术的能耗谁比较环保一些？谢谢

A: 您好！背光显示是指 LCD 液晶面板后面的发光源，主动显示是背光源的驱动方式，与被动显示相对应。主动显示相比于被动显示具有能耗上的优势，更环保，目前各 TV 终端客户新项目上均已规划为主动显示方式。感谢您的关注。

**Q8: 从年报上看，G2 2023 年业绩相比 2022 年有了较大提升，探路者在收购 G2 之后做了哪些工作，有哪些理念？**

A: 您好！公司采取如下措施：1、在收购完成后委派了董事长、销售总监、财务总监，在与原有团队充分融合的基础上，全面接管了 G2touch 公司的各项业务；2、从产品上，探路者充分调研客户未来规划及产品需求，依托 G2touch 在中大尺寸触控领域的技术力量，充分聚焦优势领域，深耕笔记本电脑和车载领域；3、从研发上，探路者在收购 G2touch 后积极与国内科研院所展开技术交流及产品联合开发，加快产品迭代；4、从客户拓展上，G2touch 加强原有客户的支持力度和客户粘性，并积极开拓新客户，目前已有明确新客户的量产项目正在进行技术导入；5、从供应链上，G2touch 积极推动供应链提质增效，根据成本优化、降低风险、结合客户诉求，在原有海外供应链的基础上积极布局国内供应链。感谢您的关注。

**Q9: 公司收购了显示芯片业务是出于什么样的战略考虑？未来公司是怎么让它和目前的户外业务产生协同效应？就目前来说，今年一季度芯片业务的经营情况是怎样的？所收购的芯片公司对下游的议价能力情况？谢谢！**

A: 您好！公司收购显示芯片业务是观察到了面板制造从海外转移到国内的趋势，目前 LCD 面板制造业国内占比已高于 70%，但上游芯片供应商仍以韩国、中国台湾为主。公司把握制造业和芯片供应商的错配格局，积极布局面板上游芯片供应

	<p>环节。公司在布局“户外+芯片”双主业后，持续为服装装备的提供更强的科技属性，目前已研发了以北斗定位防寒服等为代表的智能装备；后续将产生更强的业务协同效应。今年第一季度公司芯片业务实现营业收入 6268 万元，实现归母净利润 2248 万元，较去年同期增加 3055 万元。经营情况良好，具体参考公司一季度披露财报。公司将持续把握行业走向，关注行业发展，对不同细分赛道采用不同的定价策略，持续新技术、新产品的迭代研发，坚定的为客户创造价值，与客户共同打造良好生态环境。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 17 日