

证券代码：300005

证券简称：探路者

公告编号：2016-050

探路者控股集团股份有限公司 2016 年半年度报告摘要

1、重要提示

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告摘要所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性、完整性承担个别及连带责任。

本半年度报告摘要摘自半年度报告全文，半年度报告全文刊载于巨潮资讯网等中国证监会指定网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读半年度报告全文。

董事会审议的报告期内的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案

☐ 适用 ☒ 不适用

公司负责人盛发强、主管会计工作负责人张成及会计机构负责人(会计主管人员)栗克彩声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、完整。

半年度报告是否经过审计

☐ 是 ☒ 否

公司简介

股票简称	探路者	股票代码	300005
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张成		
电话	010-81788188		
传真	010-81788593		
电子信箱	zhang.cheng@toread.com.cn		

2、主要财务会计数据和股东变化

(1) 主要财务会计数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

☒ 是 ☐ 否

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业总收入（元）	1,087,439,635.63	676,023,623.40	676,023,623.40	60.86%
归属于上市公司普通股股东的净利润（元）	94,397,800.21	124,071,612.21	124,071,612.21	-23.92%
归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	77,942,668.17	119,136,616.64	119,136,616.64	-34.58%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-215,327,954.73	-163,187,008.03	-163,187,008.03	-31.14%

每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.3624	-0.3177	-0.3177	-13.38%
基本每股收益（元/股）	0.1836	0.2414	0.2414	-23.94%
稀释每股收益（元/股）	0.1836	0.2409	0.2409	-23.79%
加权平均净资产收益率	6.43%	9.56%	9.61%	-3.18%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	5.31%	9.47%	9.51%	-4.20%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年 度末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	3,715,033,691.35	2,627,096,409.23	2,627,096,409.23	41.41%
归属于上市公司普通股股东的所有者权益（元）	2,748,811,033.24	1,419,557,180.37	1,419,557,180.37	93.64%
归属于上市公司普通股股东的每股净资产（元/股）	4.6262	2.7621	2.7621	67.49%

非经常性损益的项目及金额

√ 适用 □ 不适用

单位：元

项目	金额	说明
非流动资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分）	-115,375.74	
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	870,000.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	18,660,272.26	
减：所得税影响额	2,914,209.45	
少数股东权益影响额（税后）	45,555.03	
合计	16,455,132.04	--

对公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》定义界定的非经常性损益项目，以及把《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目，应说明原因

□ 适用 √ 不适用

公司报告期不存在将根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》定义、列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

（2）前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数		33,248				
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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
盛发强	境内自然人	24.84%	147,600,974	110,700,730	质押	16,530,000
王静	境内自然人	9.03%	53,632,598	40,224,448		0
金鹰基金－工商银行－金鹰温氏定增 2 号资产管理计划	境内非国有法人	2.86%	17,002,518	17,002,518	冻结	17,002,518
诺德基金－招商证券－诺德千金 1 号资产管理计划	境内非国有法人	2.76%	16,372,795	16,372,795	冻结	16,372,795
中信建投基金－广发银行－中信建投基金方信 5 号资产管理计划	境内非国有法人	2.76%	16,372,795	16,372,795	冻结	16,372,795

划						
蒋中富	境内自然人	2.68%	15,907,589	11,930,692	冻结	11,930,692
招商银行股份有限公司—宝盈新价值灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.83%	10,900,069	10,900,069	冻结	10,900,069
工银瑞信基金—农业银行—工银瑞信投资管理有限公司	境内非国有法人	1.45%	8,627,205	8,627,205	冻结	8,627,205
中国建设银行—宝盈资源优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.09%	6,449,428	6,449,428	冻结	6,449,428
中国农业银行股份有限公司—宝盈科技 30 灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.07%	6,351,015	6,351,015	冻结	6,351,015
上述股东关联关系或一致行动的说明		1、股东盛发强先生与王静女士系夫妇，共同持有本公司 33.87%的股份，为公司实际控制人。另外，股东蒋中富先生与王冬梅女士为夫妻关系，股东王静与王冬梅为姐妹关系。2、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是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。				

(3) 控股股东或实际控制人变更情况

公司报告期控股股东未发生变更。

公司报告期实际控制人未发生变更。

3、管理层讨论与分析

(1) 报告期经营情况简介

在宏观经济增长放缓的大背景下，公司在报告期内紧紧围绕2016年度经营计划，以“铁血战狼”计划为抓手，有效推进探路者“为大众提供户外、运动和体验式旅行的极致服务，成为引领健康生活方式的社群生态组织”愿景的实现；以用户为中心，深化互联网对经营业务的重构和整合，进一步优化品牌、营销、运营等业务环节的经营管理。同时公司完成了2015年度非公开发行股票的资金募集工作，总募集资金12.704亿元扣除发行费用后的募集资金净额12.57亿元已存放于募集资金专户。

2016年1-6月份，公司实现营业收入108,743.96万元，比上年同期增加60.86%；归属于上市公司股东的净利润为9,439.78万元，比上年同期减少23.92%。其中户外用品业务实现营业收入68,420.95万元，实现归属上市公司股东净利润11,618.09万元；旅行服务业务实现营业收入40,608.90万元，实现归属上市公司股东净利润-1,638.21万元。户外用品板块，在报告期内有效执行库存优化方案，大幅降低期货采购，强化库存出清，进一步优化终端店铺的陈列、产品组合等运营管理，从而保持了平稳发展，上半年的整体营业收入同比增长约1%。但因公司加大了对过季库存的清理力度，使得销售毛利率同比出现下降；加之2015年四家加盟商合并报表的影响，公司零售终端费用大幅上升，从而导致上半年户外用品板块净利润同比明显下滑。旅行服务板块的易游天下对上半年对公司营业收入的贡献明显，但由于易游天下的经营业务仍处于转型期、绿野中国计划等也处于大幅拓展阶段，所以在对公司净利润的贡献方面呈现为计划内的亏损。同时，随着公司集团组织功能的进一步健全及社群用户服务中心的建立，公司本部管理费用有所增加，对上半年净利润也形成了一定的负面影响。

公司三大事业群板块的主要工作回顾如下：

户外用品事业群板块：以Toread（探路者）、Discovery Expedition（简称“DX”）、ACANU（阿肯诺）三大品牌为基础的多品牌业务在报告期内继续有序开展，进一步深化了各品牌的精神诉求，通过移动客户端传播、代言人推广等多种方式进行品牌营销推广。在互联网+形势下，为进一步增强用户粘性，公司首家以“用户体验”为核心导向的户外生活体验馆于2016年1月在探路者马甸专卖店原址落成，该馆将户外、旅行、体育三大板块业务深度融合，用户不仅可以得到最专业的装备建议，更能体验从装备购买到旅行规划一站式的便捷服务；2016年4月，公司携手天猫在国家体育场鸟巢举办了电音荧光跑活动，“国民女神”高圆圆到场助阵，活动有效宣传了探路者越野跑产品线2016年春夏新品，持续夯实了品牌核心定位及美誉度；同时，作为目前最具影响力、参与度最高的户外文化赛事、最具凝聚力的商学院文化交流平台，第十一届玄奘之路商学院戈壁挑战赛于2016年5月22日顺利举行，探路者作为该赛事的白金合作伙伴，为大赛提供了专业的户外装备支持，同时基于“玄奘精神”与探路者品牌的高度契合，探路者还与玄奘之路签署了三年合作协议，成为玄奘之路更为紧密的深度合作伙伴。为进一步加强品牌宣传，提高公司品牌知名度，继2015年户外真人秀《跟着贝尔去冒险》对公司品牌的良好反响，今年2月探路者与安徽卫视全明星生存体验纪实真人秀《我们的法则》达成全面战略合作，集团旗下两大户外品牌Toread和Discovery Expedition为明星在户外生存提供安全防护装备，随着节目的热播，公司的品牌效应将得到进一步增强。作为户外领

军企业，探路者公司一贯重视产品的研发，报告期内国内户外行业的首家风雨实验室落户宏福办公区，风雨实验室的投入使用，将为探路者服装、装备及鞋品提供更具参考价值的测试环境和直观实际的穿着测试效果，在产品品类上可实现对冲锋衣裤产品的结构、防水透湿工艺、分割线位置、压胶牢度、口袋拉链等部位的防雨性测试、对帐篷成品的整体防雨性、抗风性测试、对成品鞋的湿地防滑性能、雨淋体验测试等提供支持。目前，风雨实验室正处于产品性能检测的数据累积阶段，后期通过对大量测试数据的归纳分析，逐步形成测试方法及判定标准，更好地为探路者“极致产品成就超越之美”的产品理念保驾护航；另外，报告期内，探路者的户外防失温保暖内衣在2016年6月30日-7月3日召开的2016（第七届）亚洲户外展览会上获得服装类银奖，该保暖内衣专为户外多变的气温环境研发，目前中国登山家在9+2登山探险中已穿着该款户外防失温保暖内衣，现已量产为专业户外人员使用。

此外，户外事业群还以“极致产品”为追求，调整和优化了从规划，研发到生产，检验的全过程流程再造，逐步形成了一套保证“极致产品”持续产出的控制体系和机制，在这一机制的保证下，探路者上半年推出的越野跑产品线专业属性突出，科技时尚兼备，广受客户好评。同时户外事业群“库存优化方案”执行有力，效果明显，上半年消化过季吊牌库存7.3亿元，圆满达成清货计划的半年度目标，在此基础上，公司有信心实现全年同比降低25%库存的目标。

山水风尚于2016年初获得公司的投资，其打造的户外多品牌垂直电商平台在报告期内已完成第一期产品的品牌渠道商管理系统构建、微商城销售系统构建，且已和30多家品牌商（品牌涉及美国的MARMOT土拨鼠、GRANITE GEAR花岗岩、德国wolfskin狼爪、韩国的BLACKYAK布来亚克等）进行合作推广，另50多家品牌商正在合作沟通中。同时垂直电商已与上百家户外服务公司、俱乐部达成了提供装备配套服务的合作意向。多品牌电商业务的开展不但有效推动公司装备规划师战略的落实，同时也为会员服务中心的业务开展提供了有效的承载支撑。

旅行事业群板块：以易游天下、绿野为核心的旅行服务板块在报告期内继续探索有温度的体验式旅行产品。易游天下，以用户为中心，围绕产销一体化目标，不断增强公司的自主产研能力，以提升体验式旅行产品的比重。目前，探路者的体验式旅行产品已经覆盖骑行、徒步、户外亲子、热剧同款的产品、赛事、灵修、自驾、摄影、露营、滑雪、登山等13各类目。易游天下在报告期内集全司之力打造了“探路者旅行体验中心”，作为一个独具特色的社交和旅行服务空间，上半年中心举办了上百场活动，有效体现了体验中心的复合效益。

集团的孙公司北京探路者安全科技有限公司旗下的“户外帮”经过半年的发展，目前已是国内最大、最专业的出行安全保障服务平台。作为旨在为广大户外旅行用户提供行前技能培训、轨迹实时监控、聚合救援组织紧急情况下快速救助、共享实用出行信息的平台，户外安全科技公司目前已与覆盖全国32个省的救援组织达成联动协议，且与多个高海拔探险公司签署合作协议，以为更多的户外出行人员提供安全救援保障服务。报告期内，平台共收到来自全国各地的预警信息541次，其中包含一次紧急“鳌太穿越”救援行动的系统组织协调，成功营救了24人（此次救援借助户外帮平台提供的精准轨迹定位，采用三级救援体系，全网公开救援进度，平台发布救援信息后，两小时内阅读浏览量超3万次）；在“无腿勇士夏伯渝登珠峰”活动期间，户外帮联合优酷视频同步直播夏伯渝的攀登轨迹，线上吸引170多万人参与讨论，户外帮平台内容单篇阅读77万多次。随着户外安全体系中知名户外KOL和年轻KOL的汇集，该公司产品和服务将广泛应用于陆地、骑行、自驾、登山、越野跑、航空、航海等多领域的户外运动及赛事，保障户外出行安全、赛事组织顺利而高效的运转。作为户外领军品牌，探路者期望通过持续夯实该平台建设，为彻底解除国人户外出行的安全之忧进行鼎力探索。

体育事业群板块：目前以投资业务为主，主要投资领域包括赛事运营、冰雪运动、体育传媒、体育培训、智能健身管理、体育社区等。探路者体育并购基金目前已经完成了首期1.1 亿元的资金募集及对乐动天下、Fittime、奥美健康以及冰世界等重点项目的资金投放。第二期体育基金的募集目前正在推进中。

除常规业务外，报告期内，公司围绕“用户中心，极致产品，数据驱动，社群链接”的经营理念，重点推动以客户服务为核心的数据系统构建、长期人才培育及生态服务能力体系建设，以逐步夯实社群生态的服务布局。，以下三个方面工作取得有效推进：

1、成立探路者用户服务中心：探路者用户服务中心是为了实践社群生态战略落地，不断吸引追求健康生活方式的新探路者会员，为会员提供户外、运动及体验式旅行的极致产品和服务，成为健康生活方式一站式增值服务体系规划、运营和推广部门。“掌上探路者”是集团为用户打造的健康生活方式的综合服务平台，希望依托该平台，引领并推动广大国人健康生活方式的普及。该平台将集合户外，体育，旅行，健康等服务内容，并通过大数据抓取、追踪和分析，深刻洞察消费者需求和痛点，在此基础上逐渐摸索出一套推动目标用户进入和持续涉入户外、运动、体验式旅行等健康生活方式的运营模式，开发和打造适合市场需要的运动服务项目和产品，建立起为用户提供“健康生活方式”的会员增值服务体系，以此推动和促进探路者集团的产品，服务和组织的蜕变和升级，实现引领健康生活方式的社群生态组织的公司愿景。

2、启动绿野中国计划：绿野网以户外运动细分社群为切入点，利用用户关系链及KOL的影响，通过组织高频次的线上线下活动，在社群中挖掘并聚合需求，从而实现精准的场景化电商变现。为此，绿野团队全面优化供应商系统（俱乐部活动管理系统），并着力挖掘和培养优秀领队及KOL，截至报告期末，绿野网新增用户约30万人，实现活动报名约73万人次。同时，为实现绿野的全国社群生态战略，公司拟投入3亿元资金启动的“绿野中国”计划项目，拟在全国20个核心城市通过绿野合伙人形式建立全国分站，以培养和促成更多垂直细分领域的户外活动经营者共同发力，实现跨区域、跨国界联动，共享资源、共享会员、共享品牌，最终实现绿野的全国化发展。自启动绿野中国计划以来，绿野团队已接触了上百家俱乐部，并对数十家优秀俱乐部进行了调研，首批优选的5家俱乐部已达成战略合作共识，预计到今年年末，会逐步实现10家优秀俱乐部的签约。届时，所有的俱乐部都将通过绿野中国的全国运营系统平台进行数据和资源的整合，从而实现活动、商品、会员的数据共享。绿野中国计划的全面实施必将有效推动中国户外运动服务规范化，品质化，继而推动户外产业的升级和发展，同时为探路者生态社群形成有力支持。

3、与和君集团成立北京学院（探路者学院）：人才培育是企业最根本的课题之一，没有人才支持，企业只能踉跄而不能前行。据此，公司与北京和君商学院在线科技股份有限公司合办了和君商学院第九届北京学院（探路者学院），希望依托弟子三千的王明夫先生和强大的和君商学院体系，深研产融互动思维，以平台化企业发展人、成就人，为探路者物色、发现和吸

引人才，为集团的发展储备各类高级人才；同时，围绕探路者的业务战略布局组织学员进行学习、研究和实践，这样既可做探路者的创新孵化平台，也可为学员提供实践基地；且因为探路者的品牌及社群主要以年轻人为核心目标群体，而他们是体育产业和户外产业的核心人群，又是年轻人中的精英，其中不乏意见领袖级，是做探路者生态社群运营的突破点，探路者学院也将成为探路者社群运营的火种。

（2）报告期公司主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

（3）报告期公司主营业务的构成

占比 10%以上的产品或服务情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分产品或服务						
户外服装	471,359,071.70	237,532,660.70	49.61%	4.14%	11.77%	-3.44%
户外鞋品	156,757,459.80	81,730,718.05	47.86%	-0.58%	3.85%	-2.23%
户外装备	49,286,059.24	28,350,248.21	42.48%	-16.14%	-21.61%	4.02%
旅游服务	398,953,719.38	380,515,959.68	4.62%	9,108.39%	21,131.64%	-54.01%
合计	1,076,356,310.12	728,129,586.64	32.35%	59.84%	121.20%	-18.77%

（4）是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

☐ 是 ☒ 否

（5）报告期营业收入、营业成本、归属于上市公司股东的净利润总额或构成较前一报告期发生重大变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）合并报表范围发生变更说明

☒ 适用 ☐ 不适用

截止本报告期末，公司纳入合并范围的共有18个子公司、2个分公司、10个孙公司和2个重孙公司，子公司分别为上海探路者户外用品有限公司、沈阳探路者户外用品有限公司、武汉探路者户外用品有限公司、成都探路者体育用品有限公司、广州探路者户外用品有限公司、北京探路者飞越户外用品销售有限公司、北京守望绿途户外文化传播有限公司、天津新起点投

资产管理有限公司、北京阿肯诺户外用品有限责任公司、非凡探索户外用品有限公司、北京极之美旅行社有限公司、北京野玩科技有限公司、易游天下国际旅行社(北京)有限公司、北京探路者冰雪控股发展有限公司、北京山水乐途贸易有限公司、济南汇乾贸易有限公司、青岛馨顺达商务有限公司、辽宁北福源商贸有限公司；分公司为探路者控股集团股份有限公司天津销售分公司和探路者控股集团股份有限公司天津销售分公司生态城分公司；孙公司为北京绿野视界信息技术有限公司、济南探韩电子商务有限公司、天津恒喆户外用品有限公司、四川省天下易游国际旅行社有限公司、北京美景联动科技有限公司、探路者（北京）户外文化传播有限公司、北京探路者安全科技有限公司、北京山水风尚科技发展有限公司、探路者国际旅行社（北京）有限公司和巩义市探路者滑雪度假有限公司；重孙公司有崇礼县易游天下旅游有限公司和微旅程（北京）国际旅游有限公司。本报告期内，公司通过增资认购的形式取得对山水风尚60%的控制权，故于本报告期内将其纳入合并范围。

（4）董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

探路者控股集团股份有限公司

法定代表人：盛发强

2016 年 8 月 19 日