

证券代码：300005

证券简称：探路者

公告编号：2018-043

探路者控股集团股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

公司全体董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议。

非标准审计意见提示

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	张成	陶旭	
办公地址	北京市海淀区知春路 6 号锦秋国际大厦 A 座 21 层	北京市海淀区知春路 6 号锦秋国际大厦 A 座 21 层	
电话	010-81788188	010-81788188	
电子信箱	zhang.cheng@toread.com.cn	tao.xu@toread.com.cn	

2、主要财务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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	876,607,670.07	1,277,534,180.70	-31.38%
归属于上市公司股东的净利润（元）	24,120,765.31	79,012,586.23	-69.47%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	6,350,562.93	57,839,296.86	-89.02%

经营活动产生的现金流量净额（元）	-211,632,708.47	-119,639,086.91	-71.84%
基本每股收益（元/股）	0.0271	0.0886	-69.41%
稀释每股收益（元/股）	0.0271	0.0886	-69.41%
加权平均净资产收益率	0.94%	2.87%	-1.93%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,111,872,267.49	3,284,833,530.93	-5.27%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,551,990,147.55	2,549,535,823.80	0.10%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	45,076	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
盛发强	境内自然人	21.91%	195,237,947	146,428,460		
王静	境内自然人	9.03%	80,448,897	60,336,673		
蒋中富	境内自然人	2.68%	23,861,384	17,896,038		
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	2.19%	19,542,392	0		
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	1.34%	11,902,507	0		
李润渤	境内自然人	1.05%	9,379,378	0		
何杰	境内自然人	0.90%	8,000,000	0		
王冬梅	境内自然人	0.56%	4,971,502	0		
吴军	境内自然人	0.49%	4,388,139	0		
李小煜	境外自然人	0.45%	4,024,400	3,018,300		
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 30.94% 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，而王冬梅与王静为姐妹关系，股东李润渤为盛发强的外甥，李小煜为盛发强外甥女。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。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上述股东中何杰通过中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有本公司股票 8,000,000 股，吴军除通过普通证券账户持有 1,930,000 股外，还通过广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有本公司股票 2,458,139 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2018年上半年度，公司以年度经营计划为指导，聚焦资源促进户外用品主业的长期健康发展，继续深度挖掘国内外户外运动市场的发展空间。报告期内公司实现营业收入8.77亿元，比上年同期下降31.38%，主要是由于旅行服务中国际机票业务的大幅减少，其中户外用品主业实现营业收入4.97亿元，基本达成年初既定的经营计划目标。同时报告期公司加强产品零售价格体系管控，有效促进了零售终端正价率和综合毛利率的提升；报告期实现归属于上市公司股东的净利润2,412.08万元，较上年同期降低69.47%，是因为公司董事会于2017年11月底完成换届，新一届管理层基于可持续发展规划，调整了原先过于激进的销售规划，对过季货品清理力度较上年同期有所放缓，导致报告期净计提的存货跌价准备较上年同期大幅度增加约6,533.58万元（报告期公司净计提的存货跌价准备为3,800.27万元，而上年同期存货跌价准备净冲回2,733.32万元），从而使净利润同比下降幅度较大。

报告期内，公司的主要工作有：

1、优化产品系列定位，持续打造科技环保的户外极致单品

报告期初，公司根据现有旗下各品牌产品所对应的应用场景特点，将其重新分为户外探险家（探路者品牌户外产品线）、户外旅行家（探路者品牌旅行产品线）、户外艺术家（Discovery Expedition品牌）、小小探路者（探路者品牌童装产品线）四个主要产品系列，强化消费者对各系列产品所对应的应用场景、设计功能特征、传达的精神价值等形成更便捷的标签化认知，聚焦核心运动类用户的需求提升各产品系列的专业、科技、时尚属性，努力向户外用户提供极致的户外产品和服务。

公司于2018年1月和2018年7月分别召开的2018年秋冬新品及2019年春夏新品发布会，展示了上述四大产品系列的2018年秋冬及2019年春夏最新产品，融合TiEF Eco创新环保工艺、TiEF WARM蓄热保暖科技、TiEF GURAD三防科技（防油垢、防污渍、防泼水）等创新科技工艺，在不同的户外情境下良好展现产品的科技保护、专业品质、舒适体验、时尚潮流等多重特点，赢得参会的全国各地经销商、合作伙伴的广泛好评。同时，公司注重将环保材料及工艺融入到产品DNA中，2018年7月25日公司发布“一裤到底-行者裤”重量级新品，行者裤采用创新科技环保丹宁材料，以TiEF ECO环保工艺代替水洗工艺，将当代极简的元素、时尚的设计、环保的理念充分融合，具有速干、人体工学3D立体裁剪、不设限（穿着场景不设限、面料超弹不设限）、时尚化（融入了登山绳、珠峰山脉等登山文化及时尚元素）等四大特征，满足消费者对于生活和户外的双重需求，打破消费者对传统户外服装的刻板印象，实现专业、科技、时尚和环保的全面融合。目前，行者裤的实用新型专利

正处于审核中，相关产品预计将于2018年9月正式面市。

同时，报告期内公司多项最新产品持续获得专业机构认可并获得了外界的诸多好评。探路者超轻羽绒服、探路者多功能可加热羽绒背心及探路者女式跑步短袖T恤三款产品斩获2018亚洲户外产业三项大奖；同时，公司已连续九年为中国南北极科考提供独家专用产品，并于报告期获得“中国南（北）极考察选用产品”独家合作伙伴的荣誉称号及荣誉证书及牌匾，并同时与极地中心签署成果转化协议，开展“联合开发中国极地考察极地服装、装备合作项目”。另外，公司于2018年7月与太空科技南方研究院签约，拟联合成立“航天户外服装联合研发中心”，发挥各自优势创新提升技术能力，共同推进定向运动相关技术的进步和发展。

2、夯实提升终端店铺经营质量，促进零售模式逐步升级

报告期公司量化跟进终端销售各项指标，加强产品零售价格体系管控，促进零售终端正价率的提升，并通过合理淘汰低效店铺、新开优质店铺等方式优化探路者品牌店铺和Discovery Expedition品牌店铺的结构占比，加强拓展Shopping Mall和奥特莱斯等渠道类型；截至报告期末，TOREAD线下店铺总数为1,253家，Discovery Expedition线下店铺总数为171家，探路者童装店TOREADKIDS线下店铺总数为15家（公司于2017年底收回了探路者童装业务的经营权，报告期对原有体系的童装店铺渠道进行了整改升级）。

同时，公司有序推进线下店铺的改造升级，第七代店已在部分线下店铺中试点落地（截至2018年7月底已完成59家），打造深具吸引力的店铺形象和舒适的购物体验，促使改造后的七代店在月销售、平均折扣率、客单价和坪效等方面较同期均有良好提升；店铺BOSS计划的实施和推广在北京等区域试点推进，赋予一线店铺店长更大的权利职责和单店超额利润分享机制，提升店长作为店铺运营直接负责人的积极性和责任心，辅之零售店培训的全面升级，将店员重新定位为户外运动助理、户外运动顾问和户外顾问等三层级进行培训考核，多维度提升店员的户外运动专业度及销售技能，从而有效提升用户在终端门店的消费体验；报告期公司在线上线下融合的新零售业务也开始了初步尝试，与天猫签署新零售业务战略合作协议，借力天猫等平台的优势资源和经验，并多重方式加强会员运营，深入挖掘分析现有会员数据，初步尝试促进线下店铺、线上平台、绿野、六只脚社群系统等各会员体系交互融合，以线下门店为核心触点增强会员服务，利用信息技术促进会员在线上线下平台的交互融合，在增加用户黏性的同时，努力提升产品适销性、售罄率和用户复购率。

3、完善业务管控体系，提升运营管理效率

报告期，公司持续加强信息化平台的建设和完善，通过大数据平台、自动化抽取工具、BI数据报表、数据建模等信息化解决方案夯实集团数据服务能力，有效完成对集团官网的升级改版，优化内容呈现，并完善信息化智能体系协同打通销售终端、供应链、运营职能等应用各环节，以高效、快速、准确、匹配的信息流、物流和资金流，从而提升公司快速反应能力和市场表现力，进一步提升公司人效及业务运营效率；

同时，公司强化形成以商品企划运营为引导、职能系统高效协同的管理运营模式。在商品端加强企划、选款能力，以科技引擎带动产品的迭代升级，新推出Tief Cool新科技，联合研发环保户外“行者裤”专利等；在供应链端保证稳定交期、品质及快速反应，按照服装、鞋、装备等细分品类对现有供应商进行整合，严格执行供应商准入机制，加强绿色供应链的建设投入，及与核心品类战略供应商进行深度合作，并严格评估、逐步引进更多外部供应商，淘汰不合格供应商，不断提高和优化供应链的运行质量，同时借助信息管理系统控制，加强效率化配送，节省物流费用；零售端加强对终端销售及库存数据掌握，通过零售数据反馈拉动供应链补单，科学管理产品上新时段，保障四季分明、时间有序的店铺新品上市，提升产品的适销性和产品周转效率，促进商品+供应链+零售端的全面提效。

4、策划主题活动、关注社会公益，持续加强品牌建设推广

报告期，公司聚焦宣传推广资源，强化公司各品牌及产品系列的核心内涵，细分目标人群精准定位，绑定专业赛事占领行业至高点，综合运用跨界营销、社会公益捐助、打造传播“探路英雄榜”等多种方式规划品牌营销活动，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。

报告期探路者公益基金会再次发起“致敬可可西里活动”，自2004年以来十几年持续关注可可西里生态环境，本次活动策划了参观展厅、蒙古包分享会、公益环保宣言等内容丰富、仪式感强、互动性强的细分活动类型，通过自媒体自发的高频次

分享，传播“探路英雄”的品牌话题，建立起了公众对探路者与可可西里之间关联的良性认知，进一步扩大探路者品牌知名度；公司继续加强对行业内知名度较高的赛事活动的绑定，截止本报告期已连续四年组织内部员工队伍及赞助商学院队伍深度参与公司参股子公司行知探索发起的“戈壁挑战赛”活动中，同时为参赛队员定制了上千件越野、徒步T恤等户外产品，因产品功能性与户外越野、徒步等活动场景高度匹配而获得广泛好评，并在赛程休息的过程中策划创意互动项目，在户外专业运动人群中持续提升品牌美誉度。另外公司于2018年2月25日在奥林匹克森林公园组织“人生就是一场马拉松”活动，公司全员共同参与了本次40KM徒步挑战赛，在业界引起了强烈反响，全体员工共同践行户外生活方式，身体力行传播着探路者“探索、担当、成长、守信”的企业文化。

5、逐步退出与户外主营业务不相关业务，持续整合与主业有深度协同的项目

对于旅行、体育等领域中与户外主营业务相关性较小的业务和投资项目，报告期公司进一步加强了投后管理，并已启动了对其逐步进行剥离及退出的规划，但因为报告期整体资本市场资金面紧缩及相关企业经营情况等诸多因素的影响，对相关业务逐步剥离及退出的有效达成尚需合理时间。同时公司旅行业务中的主要子公司易游天下在报告期的经营状况持续恶化，不但在报告期内继续亏损，而且因前期经营过程中外阜分公司负责人涉嫌合同欺诈等恶性事件引发的多起诉讼案件，导致易游天下因诉讼被冻结部分资金及被判决对相关败诉案件的资金先行代赔付等，从而造成目前易游天下维持正常运营现金流已面临很大压力。目前公司管理层正在采取措施积极盘活易游相关资产以缓解其现金流压力，同时审慎评估易游公司的全面情况，提出综合解决方案。上述诉讼等情况引发的相关风险具体内容详见“第四节 经营情况讨论与分析”之“十、公司面临的风险和应对措施”。

此外，对于绿野网、六只脚等与户外主业有深度协同作用的业务，公司已逐步尝试促进公司户外用品主业的线下店铺、线上平台与绿野、六只脚社群系统等各会员体系交互融合，提升户外生态协同效应，为户外主业转化能量。报告期绿野网强化活动与内容有效结合，通过线上线下联动的运营方式，成功策划并参与了多项具有专业性、趣味性的环保公益类主题活动；绿野网旗下六只脚APP（发现更好玩的世界）以移动社群为载体，实现了由户外安全工具向旅行出行平台的成功转型，其创新的产品和活动引导着户外用户突破了传统玩法的局限。六只脚APP在报告期内的月均新增装机量达3.64万，月均活跃用户数达13.5万，月平均脚印数为39.73万，月均启动数441.6万，相较2017年同期均呈现大幅提升。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。