

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：2022-001

投资者关系活动 类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及 人员姓名	国元证券 凌晨 渤海证券 袁艺博 东方财富证券 夏嘉鑫 国泰君安 毛佳 兴业证券 谢凌 渤海证券 吴峰 西部证券 符云川 中泰证券 蒋伟达 方正证券 刘宇 木林森 唐国庆 华西证券 赵南方 太平洋保险股份有限公司 赵琦 深圳投关易科技有限公司 徐峰 华泰资管 罗敬云 东北证券 竹璐铭 张俊 捷晓 上海递归私募基金管理有限公司 于良涛 二十一世纪经济报 张赛男 上海格创资产管理有限公司 利妍 巨星控股集团有限公司 王莉莉 杭州观云投资有限公司 乔华杰 杭州悦易资产管理有限公司 顾毅华 杭州象树资产管理有限责任公司 沈琪 思颶投资 胡碧莹 山东展鲲鹏资产管理有限公司 刘应显 个人 陈嘉鸿 上海长富投资管理有限公司 叶日福 亚豪投资集团 柴琦 泽睿私募基金管理（海南）有限公司 高时月 中盛晨嘉（深圳）私募证券投资基金管理有限公司 戴维 上海准锦投资管理有限公司 陈滢玥 上海金與资产管理公司 陈正晖 以上排名不分先后。
时间	2022 年 2 月 14 日 14:00-15:30
地点	上海瑞明大厦 12 层会议室
上市公司接待人 员姓名	何华杰（总裁） 张志飞（董事会秘书） 马栋（新业务负责人）

投资者关系活动 主要内容介绍	第一部分：公司总裁何华杰先生对公司2021年度整体经营情况进行回顾总结 公司2021年度整体经营方面实现两个突破：一是公司业绩实现扭亏为盈；二是公司通过并购切入Mini/Micro LED显示驱动芯片业务新领域。目前公司确定户外业务+芯片业务双主业发展战略。户外业务将以扩大产品市场占有率为目标，主要规划：（1）增强材料科技研发水平，提升专业产品的行业地位；（2）引入社会化设计资源，提升品牌营销产品的竞争力；（3）优化内部组织架构和决策流程，实现露营装备、户外童装等新增市场的份额提升。芯片业务主要以Mini/Micro LED显示驱动IC及模组为核心，充分利用内外部资源做好并购整合工作，不断提升自身资源禀赋能力，逐步拓宽芯片业务布局，实现细分市场突破。同时，公司将积极探索两块业务结合点——智能户外业务，打造特殊场景下的户外产品，从定位、监控和搜救产品出发，挖掘需求痛点，加快研发和产品迭代创新速度，跟踪AR/VR前沿产品发展动向，积极探索新形态产品。 第二部分：公司董事会秘书张志飞先生对公司2021年度业绩预告和行业发展情况进行介绍 公司2021年实现扭亏为盈，预计实现归母净利润5000万元-6200万元，2020年同期为亏损约27,491万元；预计实现扣去非经常性损益后的净利润为1,000万元-2,200万元，2020年同期为亏损约31,213万元。公司归属于上市公司股东的净利润较去年同期实现扭亏为盈的主要原因：公司紧抓疫情后市场复苏机遇，将销售终端需求与产品设计、研发、供应资源有效衔接，建设数字化2.0平台，提升业务运营效率，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；报告期信用减值损失和资产减值损失较去年同期大幅减少。
-------------------	---

第三部分：自由交流环节主要问答

问题 1：公司冰雪产品未来规划及具体措施？

答：公司目前与冰雪相关的产品有男女士双板/单板滑雪服、滑雪裤、滑雪帽、滑雪面罩、儿童滑雪服等多项产品。公司将不断提升产品专业化，严格控制产品品质，积极发挥自身科技优势，以实力与使命引领行业发展，夯实和丰富公司的冰雪系列产品线，加强品牌宣传与推广的力度，让更多消费者了解和认识公司产品，以提供极致的户外产品和服务，创造健康快乐的生活方式为使命，致力于成为大众运动、户外活动及自然旅行健康生活方式的有力推动者。

问题 2：公司户外业务渠道扩张计划。

答：公司持续优化渠道布局，聚焦线下门店运营规模和质量，以增加门店数量和提升店效为核心目标，在核心商场、购物中心、奥特莱斯等优质商圈开拓店铺；渠道扩张以探路者主品牌和探路者童装子品牌为重心，优化和完善开店流程及标准并加强开店评估力度，提高新店成功率。同时公司将积极寻求新渠道的突破，促进线上、线下全渠道融合贯通和品类区分，相互引流；公司还将深入加盟店铺的商品管理和零售赋能，结合数字化信息系统的数据分析，帮助和引导加盟商实现有效订货和货品高效流转。

问题 3： Mini LED 产品渗透率如何及 Micro LED 商业化进程。

答：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，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

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小规模量产阶段，背光应用在终端厂商的带动下将率先实现规模化商用，Mini LED 成为 LED 显示发展新趋势，即将进入大规模放量阶段，例如苹果、三星、TCL 等各大厂商分别推出 Mini LED 相关产品。直显方面，Mini LED 凭借更高发光效率、更低功耗以及更高可靠性，有望在商用显示领域持续渗透。

Micro LED 商业化应用的痛点主要体现在巨量转移技术上。高端显示需求逐步提升 Micro LED 产品的渗透率，相关产品市场份额将提高；伴随着巨量转移技术突破和良率提升带来的成本下降，Micro LED 下游应用领域将不断拓宽，对 Micro LED 驱动 IC 的需求势必不断增加。目前，我国已发展成为世界集成电路产业的制造基地，我国制造企业在全球的影响力和话语权不断增强，集成电路产品面向全球市场，显示驱动 IC 产品市场需求总量保持较高水平。

问题 4：Mini/Micro LED 显示驱动芯片 AM 驱动与 PM 驱动的区别。

答：LED 的驱动方式可分为无源选址驱动(PM: Passive Matrix)和有源选址驱动(AM: Active Matrix)。PM 模式中分别将 LED 的阴阳两极连接到行列扫描线，当某一行和列被选通时，交叉点的 LED 就会被点亮，逐行扫描选通便可实现画面显示。显示一帧图像的原理在于人眼无法在极短的时间内分辨出 LED 光源的频闪。PM 存在连线庞杂，易串扰、像素选通信号无法保存等缺陷。随着显示屏分辨率增加，存在刷新率和灰度无法兼顾的难点，PM 的缺陷更加明显。AM 电路中每个 LED 像素都有独立驱动电路，驱动电流由驱动晶体管提供，在扫描信号脉冲结束后，所选像素仍保持供电，直到一帧图像结束，进入下一个周期。

	AM 具有如下优势：（1）驱动能力更强，可实现更大面积的驱动；（2）亮度均匀性和对比度更好；（3）功耗更低；（4）独立可控性更好；（5）分辨率更高。P0.4 以下间距采用 AM 的成本优势明显。P0.4 以下间距采用 AM 的成本优势明显。北京芯能可同时提供 Mini LED 背光和直显 AM 驱动芯片产品，且均已完成流片。 问题 5：目前北京芯能的收购进展如何？ 答：截至目前，标的公司已办理完成因外商投资企业股权变化导致的“外转中”手续，正在办理 FDI（外商直接投资）手续。公司将根据后续进展情况，依法履行信息披露义务。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 14 日