

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：2026-001

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 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 15 日 15:00 至 17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	何华杰（总裁） 王毅（独立董事） 薛梁峰（财务总监） 张志飞（董事会秘书）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 5 月 7 日发布《关于举行 2025 年度网上业绩说明会的公告》（公告编号：临 2026-026）。公司于 2026 年 5 月 15 日通过网络文字互动方式举行了 2025 年度业绩说明会。主要问题及回复如下：</p> <p>Q1：管理层好，我有几个问题请教一下：请问公司目前采取了哪些营销方式？公司承接了哪些国家级重大项目？未来芯片业务并购考虑哪些细分方向？感谢管理层</p> <p>A：您好，在营销方式上，公司已签约黄景瑜为全球代言人，通过线上自营与内容创新、直播等方式强化品牌；国家级项目</p>

方面，公司为中国南（北）极考察队、珠峰高程测量队、神舟系列（十二号到二十一号）载人航天、中国大洋科学考察（“蛟龙”号载人深潜）等国家级重大项目专业的服装及装备支持，并以极地仿生科技平台反哺大众市场；芯片并购方面，公司已完成对贝特莱和上海通途的战略收购，未来将聚焦模拟及数模混合芯片、触控 IC、显示驱动、图像视频处理等方向，拓展更多客户和应用场景。感谢您的关注。

Q2：请问探路者芯片板块在 2026 年有哪些发展规划和市场战略？

A：您好，2026 年公司芯片业务将聚力“供应链聚合、客户协同、技术共享”三大核心：通过统一采购与产能协同强化议价能力，构建覆盖面板厂、ODM 厂及终端品牌的多维客户网，打通技术壁垒加速 IP 与算法产品化，并拓展车规级、边缘计算等新赛道；同时全面拥抱 AI，将人工智能融入研发全流程以抢占技术先机。2026 年一季度，芯片业务主营收入 1.79 亿元，同比增长 206.92%。感谢您的关注。

Q3：公司股价 4 月底至今快速回调约 13%，与 2026Q1 营收 +39.41% 的亮眼表现背离，管理层如何看待当前估值与市场预期差？

A：您好，2026 年 Q1 公司营收 4.96 亿元，同比增长 39.41%，其中芯片业务收入 1.79 亿元，同比增长 206.92%，户外业务亦重回增长。二级市场股价波动受宏观经济环境变化、行业政策调整、市场整体情绪波动、板块轮动以及短期资金流向等多重复杂因素的影响，公司坚定推行“户外+芯片”双主业战略，聚焦主业，持续优化产品力与品牌力，严格控制经营风险，努力夯实基本面，提升核心竞争力与内在价值。感谢您的关注。

Q4: 2025 年扣非净利转负、主业亏损，核心原因是需求走弱、库存积压还是渠道调整阵痛？2026 年单季转正的具体抓手与时间节点？

A: 您好，2025 年扣非净利润转负主要系户外业务受市场环境变化、渠道主动调整及新品迭代节奏影响，销售不及预期；同时芯片业务虽整体向好，但汇率波动导致汇兑损失增加、财务费用大幅增长，对利润形成反向拖累。进入 2026 年，公司一季度扣非净利润已实现转正，芯片业务受益于并购标的并表及下游需求释放，户外业务亦逐步企稳回暖。感谢您的关注。

Q5: 何总，贝特莱的 MCU 芯片今年市场情况如何？发展前景好吗？

A: 您好，贝特莱的专用 MCU 芯片发展前景值得期待。其 MCU 芯片因集成触控模块在工业控制领域形成差异化优势，并已广泛应用于智能家电、智能家居等场景。作为公司芯片版图的重要组成部分，贝特莱 2026 至 2028 年承诺归母净利润分别不低于 3,370 万元、4,770 万元、6,860 万元，彰显了对核心产品线发展的坚定信心。感谢您的关注。

Q6: 何总，公司未来还会并购新的芯片或者别的高科技公司吗？

A: 您好，公司未来芯片并购将坚持“内生研发+外延并购”双轮驱动，重点围绕两个方向布局：一是持续深化现有芯片业务的技术协同与产业链互补，在已收购北京芯能、G2 Touch、贝特莱、上海通途等企业的基础上，继续聚焦模拟及数模混合芯片、触控 IC、显示驱动、图像视频处理等领域，寻找与现有产品线深度互补的标的，拓展产品维度和客户广度；二是依托通途在图像视频处理和数据压缩等领域的技术优势，拓展相关芯片产品在智能驾驶、机器人、无人机、AR 眼镜等应用场景的

落地，推动公司芯片业务向更多下游应用领域延伸。感谢您的关注。

Q7: 请介绍公司现有的户外品牌格局及特点?

A: 您好，公司目前户外板块主要拥有两大自有品牌：探路者（TOREAD）主品牌秉持“专业、科技、时尚”的产品理念，产品全面覆盖登山、徒步、滑雪、露营、旅行等多重户外场景，目标客群为 20-45 岁喜爱户外运动及健康生活方式的人群；TOREAD kids 童装品牌定位专业户外童装，强化产品的舒适性、功能性、防护性与耐穿性，致力于为 5-12 岁儿童提供安全、放心的日常穿着及户外运动产品。两大品牌形成差异化协同，共同构筑公司在大众户外市场的品牌矩阵。感谢您的关注。

Q8: 请介绍公司芯片产品布局及进展

A: 您好，公司已构建覆盖“感知—交互—显示”全链条的芯片产品矩阵，主要包括：触控 IC（覆盖笔电、车载、智能穿戴等中大尺寸市场，On-Cell 技术全球领先）、Mini LED 显示驱动 IC（国内首家同时具备直显+背光主动式驱动设计能力，应用于高端 TV、电竞、车载及透明显示）、指纹识别芯片（智能门锁市占率连续多年领先，通过 FBI PIV 认证）、视频/大模型压缩 IP（自研高压压缩比算法，已授权数十家头部芯片设计企业）、画质 ISP IP（应用于安防、手机影像等）以及芯片封测（聚焦红外探测器及工业线扫相机，具备晶圆级、陶瓷、金属全系列封装能力）。2026 年一季度，芯片业务主营收入 1.79 亿元，同比增 206.92%。感谢您的关注。

Q9: 请问公司如何看待目前户外市场的竞争格局?

A: 您好，当前户外市场竞争激烈，呈金字塔式分层格局，竞争维度已从单一技术比拼拓展至品牌文化、渠道创新与用户情

	<p>感连接。探路者将以持续的技术创新、品牌积淀和全渠道运营能力巩固领先地位。感谢您的关注。</p> <p>Q10: 请展望中国户外用品行业未来趋势，以及探路者户外板块在 2026 年有哪些发展规划和市场战略?</p> <p>A: 您好，展望未来，中国户外用品行业正迈入以“价值深耕、技术驱动、全民参与”为核心的高质量发展阶段，市场空间广阔，本土品牌迎来结构性机遇。2025 年，公司户外业务围绕“专业、科技、时尚”的产品理念，在低碳环保材料等核心技术研发上取得突破，品牌营销聚焦越野跑等专业赛事强化专业形象，渠道端优化线下门店结构、线上实现品牌化运营，整体抗风险能力与运营效率显著提升。2026 年，公司将实施“对标攻坚、效益优先”的行动纲领，产品端深度对标头部品牌研发标准并加速 AI 赋能产品创新，渠道端聚焦高势能场域与单店效益提升，致力于为消费者提供更专业、更智能的户外装备解决方案。感谢您的关注。</p> <p>Q11: 请问上海通途的最新经营情况？客户和订单情况有什么进展？</p> <p>A: 您好，上海通途为公司 2026 年 Q1 芯片业务主营收入的提升起到了积极作用。截至目前，IP 已授权超过 20 家芯片公司，其手机显示屏桥接芯片出货量名列行业前列，压缩 IP 已获得多家视频芯片头部企业采用。此外，依托上海通途的数据压缩技术，公司正积极推进数据压缩技术在大模型相关领域的研发与应用。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 15 日