

证券代码：300005

证券简称：探路者

公告编号：临 2025-022

探路者控股集团股份有限公司 2024 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☒适用 ☐不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 844,937,459 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.12 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	张志飞	张泽源	
办公地址	北京市昌平区北七家镇宏福科技园 28 号	北京市昌平区北七家镇宏福科技园 28 号	
传真	010-81783289	010-81783289	
电话	010-66609120	010-66609120	
电子信箱	zhang.zhifei@toread.com.cn	zhang.zeyuan@toread.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）户外业务

公司专业从事户外用品的研发设计、运营管理及销售，通过品牌建设推广、“专业、科技、时尚”的产品研发设计、持续优化的线上线下全渠道营销网络、高效的供应链整合与管理，为广大消费者提供性能可靠、外观时尚的全品类户外用品，产品已覆盖目前国内户外生活的主要领域，包括户外服装、鞋、背包、帐篷、睡袋、登山装备等品种。

1、产品研发设计

产品研发是公司业务流程的主要起点，主要包括市场调研、消费者需求分析、流行趋势跟踪、产品设计规划、研发科技创新等工作。公司目前主要拥有探路者（TOREAD，探路者主品牌）、TOREAD kids（探路者童装品牌）等品牌，

针对不同年龄段和应用场景进行设计，满足消费者的差异需求。探路者品牌的产品理念为科技、专业、时尚，产品覆盖包括登山、徒步、滑雪、露营、旅行等众多产品系列；TOREAD kids 品牌致力于为儿童提供更安全、更放心的，适合日常穿着和户外运动的产品，全天候、全方位呵护儿童成长。公司研发设计部门持续强化版型结构、材料科技、加工工艺等方面硬核能力，结合自主研发与国际化、产学研的外部研发平台优势，加强对流行趋势、色彩搭配、产品设计等方面的趋势把握及资源整合提升，不断提升公司产品的核心竞争力，持续推出符合品牌定位、满足场景功能需求、蕴含户外文化的高性价比专业户外产品。

2、供应链管理

公司产品主要通过外包方式组织生产。公司在多年的生产经营中已建立了完善的产品采购和生产供应体系，与众多的原材料厂商建立了长期稳定的合作关系，同时有助于公司提升和稳定产品质量，控制产品成本、管理供应链风险，此外公司对供应商的考核设置了整套的规范和程式，对现有供应商的日常表现进行定期监控和考核，以便比较、发现、保留并巩固优秀的供应商；公司建立了高效的 BOM 系统，可以准确地确定产品的需求量和交货时间，以确保供应链的稳定性和产品的生产进度，从而灵活配置产品，优化库存管理，实现精细费用管理；通过对材料的分级、制作工艺的分类来匹配产品的升级；通过对量产材料招标及规模议价，实现采购成本节省，完成公司倍率需求。目前公司实施“2 大 2 小”常规大型订货会+小型增补订货会，形成一年 4 次滚动研发、柔性补充订货模型，以小批量多批次的方式落单生产，持续推进供应链快反管理，提升新品产销率，减少库存形成。

3、销售渠道

公司的营销网络主要由线上、线下及集团客户业务三部分组成：线上公司建立了较为完善的营销网络，目前运营模式已覆盖了互联网各平台。在新媒体线上营销方面，采用“品牌+产品”双视角营销推广策略，通过时事热点、内容营销、专业讲解、客户反馈等角度，将产品和服务场景化，以点带面，增强用户对公司和产品的认知与需求，以深化体验感的方式推动产品营销；线下营销网络采用连锁经营的模式在全国建立连锁经营网点，由直营店、加盟店、联营店三部分组成。所有店铺均需遵照公司相关标准进行店铺形象和产品陈列设计，以彰显公司的品牌形象和品牌内涵；经过多年的经营和发展，集团客户业务涵盖团购定制类大客户业务、国际贸易业务、孵化运营小程序等业务。

4、品牌建设推广

品牌是公司最重要的一项资产和核心竞争力。公司秉承“勇敢去探索”的品牌口号，以此为情感纽带，加强对年轻及目标消费者的精确触达和传播沟通，树立公司品牌核心竞争力，在品牌建设和市场营销网络建设方面不断加大投入；在品牌传播过程中，公司突出品牌的定位和特点，以满足目标受众的需求，通过与行业专家、意见领袖合作，提升品牌的专业性、可信度及美誉度；目前公司采用多元化的营销手段，如社交媒体、内容营销、口碑传播等，通过“直播营销”“达人营销”“知识营销”“活动营销”“赛事营销”等新型营销模式加强对社群粉丝的推广和互动交流，积极在各大电商和社区平台，与明星、大 V、KOL 达人及专业 MCN 机构等开展业务合作，扩大品牌知名度和影响力，同时跟踪评估营销效果，不断优化策略以提高效率；此外，选择与公司品牌气质形象相符的男女双代言人，有效传播公司理念，持续提高品牌知名度和影响力，进一步巩固和提升了公司的品牌形象。

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 4 号——创业板行业信息披露》中的“集成电路业务”的披露要求

（二）芯片业务

公司芯片业务以 G2 Touch、北京芯能及江苏鼎茂为载体。G2 Touch 专注于触控芯片设计研发和整体解决方案，北京芯能专注于 Mini LED 显示驱动 IC（AM 方式）设计研发及模组解决方案，江苏鼎茂专注于为客户提供芯片封测服务。目前经营产品涵盖全品类触控芯片设计、Mini LED 显示驱动 IC 设计、芯片封测及智能装备等，同时提供相应解决方案及技术服务。电容式触控 IC，主要应用于手机、平板、笔记本、车载等产品。Mini LED 直显驱动 IC 主要用于各类室内外显示大屏、透明显示屏、专业显示大屏及会议室大屏等直显类 LED 产品，背光驱动 IC 主要用于电视机、笔记本电脑、显示器、车载等 LCD 显示屏的 Mini LED 背光产品。芯片产品主要经营模式如下：

（1）盈利模式

销售电容式触控 IC、Mini LED 背光和直显驱动 IC、Mini LED 直显模组等以产生收入及利润，同时提供相关产品解决方案及技术服务。

（2）研发模式

研发设计团队拥有多年 IC 设计及开发经验，并独立持有各个产品的核心技术及专利。公司在触控 IC 设计、显示驱动芯片设计、核心算法研究、系统软硬件开发、封装业务工艺、检测及市场运营等领域储备了一批拥有十年以上的成熟

经验的专家，为后续的研究及相关产品的开发打下基础。同时，公司持续加强研发投入力度，持续丰富技术储备，为行业客户提供高性能、高品质、适用性强的系列产品，进一步推进研发成果的快速转化，努力提升公司产品的综合竞争力。

(3) 采购与生产模式

主要采用“以产定购”的采购模式。公司芯片产品的生产计划，先与客户确认需求订单后，再安排晶圆制造厂和封测厂按照相应设计方案及需求数量进行生产。公司芯片业务目前以设计为核心，晶圆制造和部分封测环节委外生产。

(4) 销售模式

公司采用“直销为主、经销为辅”的销售模式。直销模式下，客户直接向公司下订单，公司根据客户需求安排生产和销售。经销模式下，经销商根据其客户需求和自身销售备货等因素向公司下订单，公司与经销商之间进行买断式销售，公司向经销商销售产品后的风险由经销商自行承担。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要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

元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	2,588,996,229.30	2,636,219,792.91	-1.79%	2,635,313,474.74
归属于上市公司股东的净资产	1,948,934,626.56	2,106,103,162.30	-7.46%	2,073,168,396.43
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	1,591,589,610.48	1,390,710,922.68	14.44%	1,138,954,089.72
归属于上市公司股东的净利润	106,623,146.30	71,797,891.26	48.50%	69,893,838.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	84,124,176.13	-55,043,550.61	252.83%	-12,097,803.31
经营活动产生的现金流量净额	225,128,834.90	408,580,161.36	-44.90%	202,382,048.78
基本每股收益（元/股）	0.1253	0.0818	53.18%	0.0792
稀释每股收益（元/股）	0.1253	0.0818	53.18%	0.0792
加权平均净资产收益率	5.29%	3.41%	1.88%	3.31%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	382,424,534.01	325,950,414.38	399,267,483.97	483,947,178.12
归属于上市公司股东的净利润	71,177,670.32	14,324,416.79	16,244,121.69	4,876,937.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,891,060.27	14,407,074.16	9,900,407.42	-7,074,365.72
经营活动产生的现金	-63,531,375.33	17,573,556.43	-79,023,010.89	350,109,664.69

流量净额				
------	--	--	--	--

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☒否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	31,531	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,037	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
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、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
北京通域合盈投资管理有限公司—北京通域高精尖股权投资中心（有限合伙）	其他	7.80%	68,921,672	0	不适用	0			
北京通域众合科技发展有限公司（有限合伙）	境内非国有法人	5.85%	51,691,257	0	质押	51,691,257			
盛发强	境内自然人	5.43%	47,963,237	0	不适用	0			
王静	境内自然人	4.95%	43,722,069	0	不适用	0			
上海芯奉企业管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.52%	22,284,566	0	不适用	0			
蒋中富	境内自然人	2.06%	18,184,003	0	不适用	0			
国都创业投资有限责任公司—国都鼎源 1 号私募股权投资基金	其他	1.33%	11,710,700	0	不适用	0			
李润渤	境内自然人	0.87%	7,683,978	0	不适用	0			
陈曦	境内自然人	0.84%	7,394,250	0	不适用	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.81%	7,137,376	0	不适用	0			

上述股东关联关系或一致行动的说明	截至本报告披露之日，公司控股股东北京通域众合科技发展中心（有限合伙）与北京通域高精尖股权投资中心（有限合伙）系一致行动人；股东蒋中富先生配偶与王静女士为姐妹关系，股东李润渤先生为盛发强先生的外甥；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一致行动人关系。
------------------	--

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

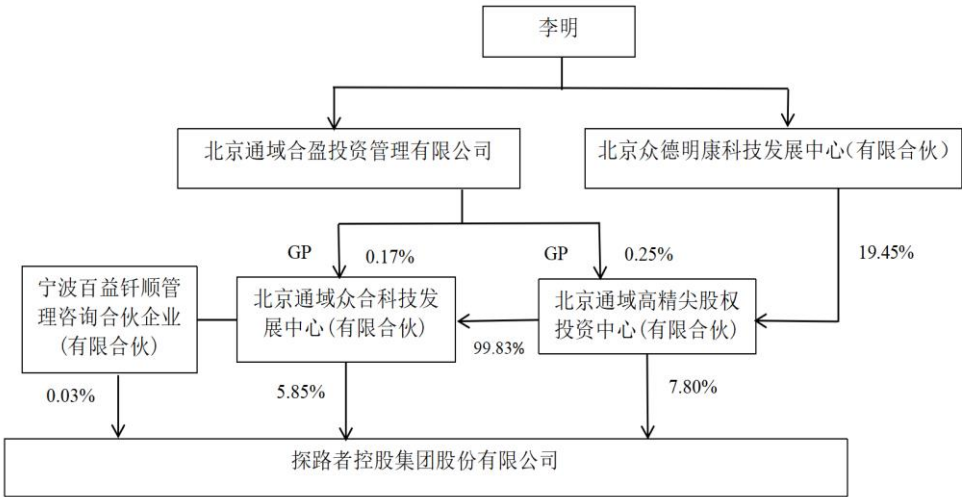
公司是否具有表决权差异安排

☐适用 ☒不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



注：北京通域高精尖股权投资中心(有限合伙)、宁波百益顺管理咨询合伙企业(有限合伙)将表决权委托给北京通域众合科技发展中心(有限合伙)。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

不适用。