



证券代码：002780

证券简称：三夫户外

北京三夫户外用品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-006 号

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	中金銀海：雍 心 多伦多（香港）私募：姚海云 华海资本：董承明 上海约牛：虞文娟、张思龙 东北证券：邓丽娟 国投证券：刘 妍 中信证券：耿长宇 启林私募：肖 丹 中銀基金：朱栩栩 幻方私募：焦 靜		
时间	2026 年 5 月 7 日 10:30-11:30		
地点	公司会议室		
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：秦亚敏		
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业务情况介绍 公司业务主要分为户外产品和户外服务两大板块，其中户外产品为公司主营业务，2025 年营业收入占比为 93.6%。以公司自有品牌 X-BIONIC 和独家代理品牌 HOUDINI、CRISPI、DANNER、LA SPORTIVA 等为运营核心；户外服务业务包括赛事、团建和日常户外活动，营业收入占比较小。2025 年是公司由渠道运营向品牌化运营转型的第二年，业绩呈现符合预期，整体表现良好。2026 年 7 月 15 日，公司发布 2026 年半年度业绩预告，上半年归母净利润为 4000 万元-6000 万元，比上年同期增长 137.82%-256.73%；扣非后净利润为 3500 万元-5250 万元，比上年同期增长 127.92%-241.88%。 二、Q&A Q1：公司渠道布局与门店发展现状是怎样的？ ➤ 公司线下线上销售渠道协同发展。截止 2025 年底，X-BIONIC 已在全国布局 64 家线下门店，包括 21 家单品牌店、11 家滑雪专业店和 32 家综合店中的品牌专区；HOUDINI 品牌专业渠道布局 37 家门店，商场渠道布局 12 家门店。公司今年会加快线下渠道的拓展，上半年，公司直营门店已经新开业 6 家，其中 HOUDINI 北京西红门荟聚店于 4 月 1 日开业，4 月 30 日 X-BIONIC、HOUDINI、		



	Klattermusen 北京首创奥莱三家店同时开业，6 月 5 日三夫战术北京首创奥莱店开业、6 月 28 日北京 798X-BIONIC 战术户外原点店开始营业，后续还会有北京蓝色港湾、哈尔滨西城红场、长春欧亚卖场店、沈阳万象城、上海青浦奥莱等新店落地或扩店计划。公司在门店选址上，注重当地经济水平、户外运动成熟度及消费认知度，现阶段门店在华北、东北地区较为集中。 Q2：公司未来发展规划是怎样的？ ➤ 公司目前已完成从渠道运营向品牌化运营的战略转型，未来三年将持续聚焦品牌化运营，其中重点发展 X-BIONIC 品牌，加大 X-BIONIC 市场推广与门店拓展力度，今年计划新开 12-15 家门店，优先布局华北、东北市场，并逐步向其他区域扩展。独家代理品牌 HOUDINI、CRISPI、DANNER、LA SPORTIVA 等会根据其各自品牌特点采用不同方式进行运营，会更加聚焦品牌的核心调性，也会尝试多个品牌联名营销。 Q3：X-BIONIC 品牌的竞争格局与用户定位策略是什么？ ➤ X-BIONIC 品牌产品以其强大的黑科技属性，被专业运动员和户外爱好者广泛认可。其中，瑞士高山滑雪冬奥会、世界杯双料冠军 Marco Odermatt 入股 X-BIONIC 国际，作为股东和品牌代言人助力 X-BIONIC 快速发展。为适应更多穿着场景，公司已于 2025 年新增艾德和布里兹系列产品，市场反馈良好。2026 年 6 月 29 日、30 日，公司成功举办 X-BIONIC 2027 春夏全国订货会，此次订货会发布了 X-BIONIC 全系列春夏科技新品、品牌全球研发成果。 公司坚持以 X-BIONIC 品牌强大的黑科技属性，精准定位专业户外爱好者和泛户外人群，并通过差异化产品设计建立壁垒，构建忠实用户群体。
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 21 日