

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：2026-005 号

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 11 日 15:00-16:30
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张恒 独立董事：何枫 财务总监：罗向杰 董事会秘书：秦亚敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 您好，请问三夫为何不对自创品牌进行重点培养?国际品牌+自创品牌运营。自创品牌才会更融入公司运动基因在里面。</p> <p>➢ 公司拥有 X-BIONIC 品牌在中国全部的商标权、专利权，虽然不属于原创品牌，但属于自有品牌。</p> <p>Q2: 请公司能否将公司官网进行更新，查看公司官网太小气了。一点也不时尚运动。反而显得很古老。谢谢</p> <p>➢ 谢谢建议，公司将组织人力，对官网进行更新。</p> <p>Q3: 公司如何看待当前户外消费趋势的变化?</p> <p>➢ 户外市场会快速分化，传统意义的户外产品价格竞争激烈，市场下沉。户外市场会向静奢、战术、老钱、混搭、山系、科技、天然、复古等多个方向分化发展。</p> <p>Q4: 线上渠道增长很快，后续会如何进一步优化运营效率?</p> <p>➢ 1、加强品牌营销，提升品牌知名度；2、提升线下渠道建设，在高端商场、购物中心开设多家面积较大的单品牌店。</p> <p>Q5: 张总您好！请问公司今年各品牌开店计划数（自营与加盟分别讲讲吧），土拔鼠现在是什么情况？公司跟胡丁尼会有进一步的合作计划吗？另外公司今</p>



	<p>年的线上销售可以展望一下吗？谢谢！</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 今年是 X-BIONIC 的线下渠道建设年，自营加经销商有 12 家左右品牌店开业，单店面积在 200-400 平米之间。公司和胡丁尼品牌签署长期深度战略合作协议，今年该品牌为产品和渠道调整年，控数量提质量。公司线上销售会持续高速增长。土拨鼠近期优先解决产品设计供应效率问题。 <p>Q6: 去年业绩扭亏为盈主要是哪些因素驱动的，是否可持续？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司自有品牌 X-BIONIC 和独家代理品牌 HOUDINI、CRISPI、LA SPORTIVA、DANNER、MYSTERY RANCH 等稳健发展，产品结构持续完善，销售渠道稳步拓展，品牌知名度持续提升，促成公司业绩表现良好。 <p>Q7: 未来是否有计划进一步拓展国际市场</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ X-BIONIC 在中国、瑞士、意大利三地设计研发，瑞士、意大利研发的产品通过公司进入中国市场，中国研发的产品未来会通过瑞士总部进入国际市场。 <p>Q8: 今年会重点投入哪些功能或场景方向？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 战术户外是公司重点研发的新产品方向，除了 X-BIONIC 自身系列战术产品，还会和 CRISPI、AKU 等联名，公司独家代理 MYSTERY RANCH、5.11、DANNER 等战术品牌，还会引入 Tilak、OR 等战术产品。公司在北京首创奥莱开设综合战术户外店（6 月中开业），在北京 798 艺术中心开设 X-BIONIC 创意战术户外店（6 月底开业）。 <p>Q9: 线下门店接下来会重点往哪些城市布局？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 今年优先布局东北、北京市场。
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 11 日</p>