

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：2021-004 号

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	华西证券 唐爽爽 朱宇昊 华泰资管 冯 潇 信达证券 汲肖飞 东吴证券 樊 荣 华金证券 王 冯 中泰证券 陈 泉 申万宏源 求佳峰 中国人寿 龙宇飞 万林创富 吴振华 安澜资本 陈 辽 殷商资产 陈聚金
时间	2021 年 8 月 30 日 14:30-16:00
地点	北京市昌平区陈家营西路 3 号院 23 号楼三夫户外会议室
上市公司接待人员姓名	董事长/总经理：张恒 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>一、三夫户外董事长张恒介绍公司相关情况：</p> <p>1、X-BIONIC 品牌发展情况</p> <p>公司于2020年8月正式启动收购“X-BIONIC”、“X-SOCKS”两个核心商标、34个相关商标、25项专利、4项专有技术等IP所有权项目，截至目前已经完成前述所有商标、专利及专有技术等IP在中国区所有权的转让交割，已全部过户到公司名下。现在，公司正在聚合资源着力打造该品牌，主要从以下三个方面进行：</p> <p>产品：X-BIONIC 品牌的专利技术以及自身的高端性都具备发展成为一个成功品牌的潜力，特别是拥有恒温科技功能性的贴身层产品，基本上欧洲各国的国家滑雪队都会在日常训练和比赛中使用，X-BIONIC 赞助的瑞士国家高山滑雪队在2019-2020、2020-2021 两个赛季都获得欧洲年度总积分冠军。在本次日本东京奥运会上，中国国家射击队的队员在日常的训练和比赛中也穿着了 X-BIONIC 的贴身层产品，这是因为 X-BIONIC 的间歇性压缩专利技术在给予身体压力的同时也不会妨碍血液微循环，热能虹吸控制技术能真正创造一个动态控温环境，满足射击运动的需求。但是 X-BIONIC 产品的不足点在于它的中外层产品比较少，所以公司在收购项目启动后立即着手拓展中外层产品进行补充。公司组建了一支 30</p>



多人的专业研发团队，同时与欧洲、上海的一些外协工作室建立了合作，从设计理念、产品研发、原料选用、款式打样等环节进行中外层产品的研发开拓。并在比较短的时间内，快速取得了户外高端防水、防风、透气面料 GORE-TEX 的使用授权。公司研发设计的 X-BIONIC 中外层产品已经与 GORE-TEX、Schoeller、Polartec、Pertex、Primaloft、Allied、Toray、Cordura、Carvico 等国际优质材料供应商展开全面合作，今年 9 月底至 10 月份陆续上新的秋冬款产品会将 X-BIONIC 产品品类的短板补齐，风衣、抓绒、软壳、棉服、超轻羽绒服、羽绒马甲、防雨夹克、单板双板滑雪服等系列产品，形成从内层，中层到外层，各系列、各层级的完整产品结构。

品牌：X-BIONIC 品牌在滑雪、越野跑等领域知名度很高，但是在大众领域，消费者对它的认识度还不够，这是目前 X-BIONIC 品牌发展面临的最大挑战。在过去一年多时间里，公司在滑雪、越野跑等领域已经做了很多的市场营销活动，但是特别大的市场营销活动，比如说品牌代言人、媒体广告这样的品牌推广，我们会等这次的定增项目完成后，重点着手进行范围更广、受众人群更多的品牌宣传活动。目前公司的资金还是主要用于品牌的产品研发和生产。

渠道：渠道建设目前进展比较顺利，X-BIONIC 在京东和天猫的旗舰店销售表现都不错。三夫自有店铺渠道，北京五棵松店、上海万体店、沈阳天惠店、成都水街新店等大概有十个左右的店中 X-BIONIC 品牌专区都在陆续装修，将于九月份推出。高端商场购物中心渠道，南京德基和郑州丹尼斯大卫城 X-BIONIC 专营店都在陆续进行装修，预计将于 9 月底 X-BIONIC 秋冬季产品上市前开业。

X-BIONIC 品牌的设计、研发、推广、运营、销售是公司近几年的核心战略，该品牌的科技性、功能性，高端性、时尚性完全具备发展成为户外、体育运动领域高端品牌的要素，公司计划尽可能在两三年的时间内把 X-BIONIC 打造成功。

2、公司其他业务板块发展情况

零售业务：线下、线上都保持稳健发展。特别是线下零售连锁店，2021年公司加快了开店速度，连续新开多家分店：青岛奥帆中心店、大连星海广场店、长春高新栖乐荟店等。下半年公司将推出重点打造位于成都铁像寺水街的户外概念体验店，区别于现有公司实体店，成都概念店结合当前流行的轻奢休闲方式，将以用户体验为核心，增加户外体验区、打卡拍照区、咖啡休闲区等，吸引众多的年轻



人群、户外客群，塑造三夫户外店铺的新形象。公司也在不断加强冰雪渠道店面的布局，目前已在北京南山滑雪场、崇礼万龙、富龙滑雪场、吉林松花湖滑雪场开设了4家滑雪店，同时还有3至4家新的滑雪店在装修和计划中，预计在今年雪季开业，这也是为将来的冰雪产业发展做渠道铺垫。

松鼠部落亲子户外乐园：新建完成的南京“松鼠部落”占地近300亩，从设计规划、施工建设到设施体验都将是“松鼠部落”的升级版，目前计划在九月份的第三周开业。乐园已经从园区测试、人员培训、设备试运行等各方面做好了准备，随时准备迎接游客的到来。此外，公司还把南京乐园整体规划再建设，引入中小学生学习安全教育基地规划建设项目，以身临其境的模拟体验，让孩子们感性学习地震、洪水、火灾、电梯事故、公共交通事故等突发情况下的安全自救知识，再结合三夫自有的“三夫小勇士”运动培训、户外技能培训项目，打造成为集娱乐体验、运动培训、安全教育、自然博物教育、户外技能培训为一体的综合素质教育体验基地。

二、Q&A

Q1:北京冬奥会即将召开，公司是否有相关布局？

- X-BIONIC产品在滑雪圈被广泛认可，北京冬奥会将会有国外的优秀滑雪运动员穿着该品牌进行比赛，公司计划与他们进行一些场外互动，但是受疫情影响，最终是否可行以及具体的方式还在计划中。
- 针对雪场渠道进行布局，公司计划在冬奥会前总共开设8家雪场店，带动更多的人群参与雪上项目。
- 品牌布局，公司与多个国际知名滑雪类品牌签署了中国区独家代理协议及海外直采合作，包括意大利运动安全防护品牌DAINESE，德国专业手套品牌REUSCH等。同时还不断引入经销新的滑雪类品牌产品，诸如：thirtytwo、capita、union、vans、686等。

Q2:定增现在的进展情况？

- 公司已经于8月25日向证监会提交了会后重大事项的说明及承诺函，现在等待证监会的审核，审核通过后，公司就会启动发行工作。

Q3:2021年X-BIONIC的销售目标将如何达成？

- 上半年，X-BIONIC的销售收入是2,393.65万，同比增加365.37%，基本在



	<p>公司的预期范围内，主要有两个因素：首先 X-BIONIC 产品的销售旺季一般是在每年的 9 月到次年 3 月，因为产品的功能性以及滑雪运动的需求，都会提升它的销售比重。今年的 1、2 月份北方的疫情突发，对上半年的销售有一定的影响。其次，之前的产品缺少中外层系列，公司自主研发生产的中外层产品将从九月底开始全线上市，预计下半年会迎来一个销售业绩的集中爆发期。同时，公司还在进行春夏季产品的研发，从明年开始，我们希望逐步平衡产品结构，争取减少产品销售的季节性差异。以上来看，去年 X-BIONIC 总的销售是近 5,000 万，如果参照 300%的增长率，公司今年是能够完成销售目标的。</p> <p>Q4: X-BIONIC 产品的毛利率是多少？秋冬季中外层产品推出后，贴身层与中外层的占比如何？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2021 年上半年，X-BIONIC 产品的毛利率在 60%以上。 ➢ 整体来看，今年产品销售还是贴身层占比较高，大概在 60%左右；明年贴身层与中外层应该会各占 50%，等待产品系列成熟的时候，贴身层与中外层的占比应该会是 30%和 70%。 <p>Q5: X-BIONIC 秋冬季产品推出的时候有没有什么推广计划？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司计划在推出秋冬季重点推广产品系列时召开新品发布会，目前我们已经在接洽一些运动领域比较知名的运动员，也有一些影视演员等。 <p>Q6:2021 年半年报显示，线上销售增长很快，线上各平台的销售情况如何？其中，自建销售平台（公司官网）交易用户人均消费为 458.20 元，这个下滑较多，是什么原因呢？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司线上销售主要来自天猫和京东两个平台，其中，天猫的销售占比为 60%左右，京东的占比为 40%左右，还有一些小的平台，占比都很小。自建销售平台人均消费额下滑，这个人均消费额是官网的人均销售额，不包括天猫和京东等第三方销售平台，主要原因是随着网络购物平台数量的持续增加，公司官网参与购物的会员更多的转向在天猫、京东旗舰店购买产品，导致上半年公司官网人均消费额下滑。
附件清单	无
日期	2021 年 8 月 30 日