

证券代码：002780

证券简称：三夫户外

公告编号：2019-013

北京三夫户外用品股份有限公司

2018 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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

是否以公积金转增股本

☒ 是 ☐ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以截至 2018 年 12 月 31 日公司总股本 112,133,870 股扣除经董事会审议未达到解锁条件回购注销的限制性股票 155,928 股后股本 111,977,942 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.20 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 3 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	三夫户外	股票代码	002780
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	周春红	王静	
办公地址	北京市昌平区陈家营西路 3 号院 23 号楼	北京市昌平区陈家营西路 3 号院 23 号楼	
电话	010-87409280	010-87409280	
电子信箱	sanfoirm@sanfo.com	sanfoirm@sanfo.com	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内，公司在坚信户外产业具备良好未来发展前景的基础上，立足于户外产品零售主业，适度向产业链上游延伸，加强自有品牌的研发，不断探索并开拓新的业务模式。

（一）公司从事的主要业务

（1）销售户外运动用品

1) 新零售

公司代理、经销国内外 400 余个中高端专业户外运动品牌，产品分为户外服装、户外鞋袜与户外装备三大类别，涵盖登山、露营、徒步、滑雪、自驾、骑行、攀岩等众多户外场景。经过 20 余年的发展和积累，已将线上线下销售服务一体化和现代物流建设进行深度融合，建立了成熟的产品品牌、销售渠道、顾客消费和活动赛事参与数据库。对用户喜好、观念和消费特征进行分析，制定有效营销方案，打造户外生活体验式购物平台。

2) 自有品牌

公司利用经营户外市场多年的实战经验，针对中国户外细分市场相继推出 ANEMAQEN、SANFO、KIDSANFO、SANFO PLUS、LYSO 等自有品牌。SANFO PLUS 于 2018 年 4 月上市，定位于高端品质，中端价位的功能性户外运动产品，采用优质的材料，原创的设计，精湛的做工，生产出外观优雅、性能专业，适合户外运动及日常穿着的服装和装备，获得众多用户好评。

3) 代理品牌

公司适度向产业链上游延伸，成为多个知名国际户外品牌的中国区总代理，包括瑞士运动创新品牌 X-BIONIC，意大利运动安全防护品牌 DAINESE，法国百年运动品牌 JULBO，瑞典时尚户外服装品牌 KLATTERMUSEN，瑞典运动护具品牌 POC，德国专业手套 REUSCH 等。报告期内，公司加强了冰雪类产品代理及销售渠道的拓展。

（2）组织户外赛事、活动、团建

三夫赛事秉承人与自然和谐共生的办赛理念，凭借专业的规划、执行能力，三夫赛事已成为国内知名赛事运营机构，拥有超长距离越野跑、中长距离越野跑、三夫国际铁人三项、荧光夜跑等不同难度、不同受众的系列赛事 IP，具有强大的品牌影响力，并与全国多个地方政府及景区签订了赛事设计开发独家合作协议。借助三夫户外几十万活跃会员基础，三夫赛事每年在全国范围内举办数十场不同级别的越野跑、铁人三项、马拉松、场地障碍等多种赛事活动。

三夫团建将企业团队管理和户外体育活动相结合，不断开拓团建活动在户外领域的新模式，以体验式拓展培训为核心业务方向，秉承“为团队注入正能量”的服务理念，立足大中型企业客户的个性化需求，结合户外运动的趣味性和挑战性，为企业提供户外拓展、野外徒步、戈壁挑战赛、24 小时燃情跑、趣味运动会、高端定制、创意团建、企业年会、海外高端远足体验等专业高效的一站式户外团建解决方案，增加团队归属感和企业凝聚力，为“中国企业打造铁营盘”。

3、运营亲子户外乐园

报告期内，公司战略投资上海悉乐文化发展有限公司，上海悉乐是以亲子户外乐园运营管理、规划设计、品牌输出为主业，基于亲子客群户外出行需求延伸户外产品销售、户外活动组织、户外教育服务等多业务为支撑，着力构建集“生态、娱乐、教育、亲子”等理念于一体的亲子户外乐园运营管理公司。在成功设计运营成都“松鼠部落”后，2018 年 10 月，武汉“松鼠部落”正式开园，郑州“松鼠部落”启动规划，同时，成都“松鼠部落”二期和武汉“松鼠部落”二期项目也已开工建设，将进一步融入更多新奇、有趣、好玩且富有教育意义的丛林类、溪谷类、沙滩类、攀爬类、水域类等数十项青少年项目。随着各地项目的密切签约筹划，“松鼠部落”连锁模式初步形成。

公司通过以上三大业务板块为消费者提供全方位的产品和服务，打造以经营用户为核心的户外生态平台，将人与户外品牌相链接，人与户外产品相链接，人与户外活动相链接，人与户外教育相链接，在不同板块间实现客群转

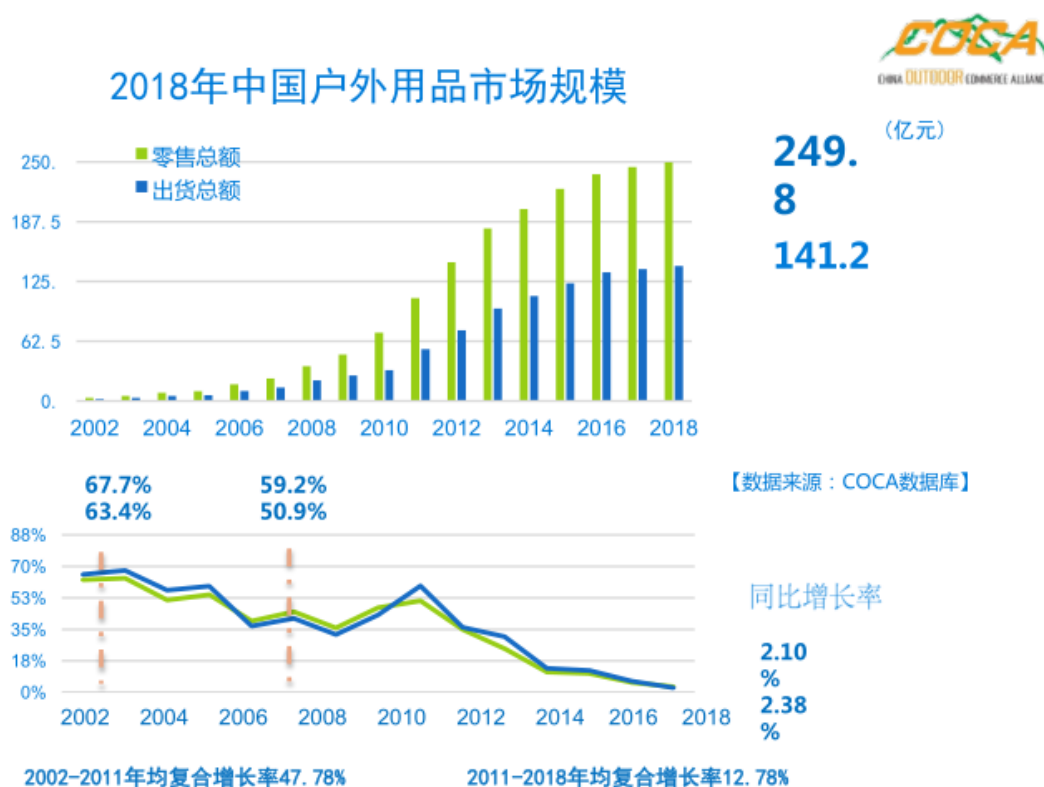
化，从而构建完整的户外产业循环。

（二）公司所属行业的发展状况

（1）行业发展概况

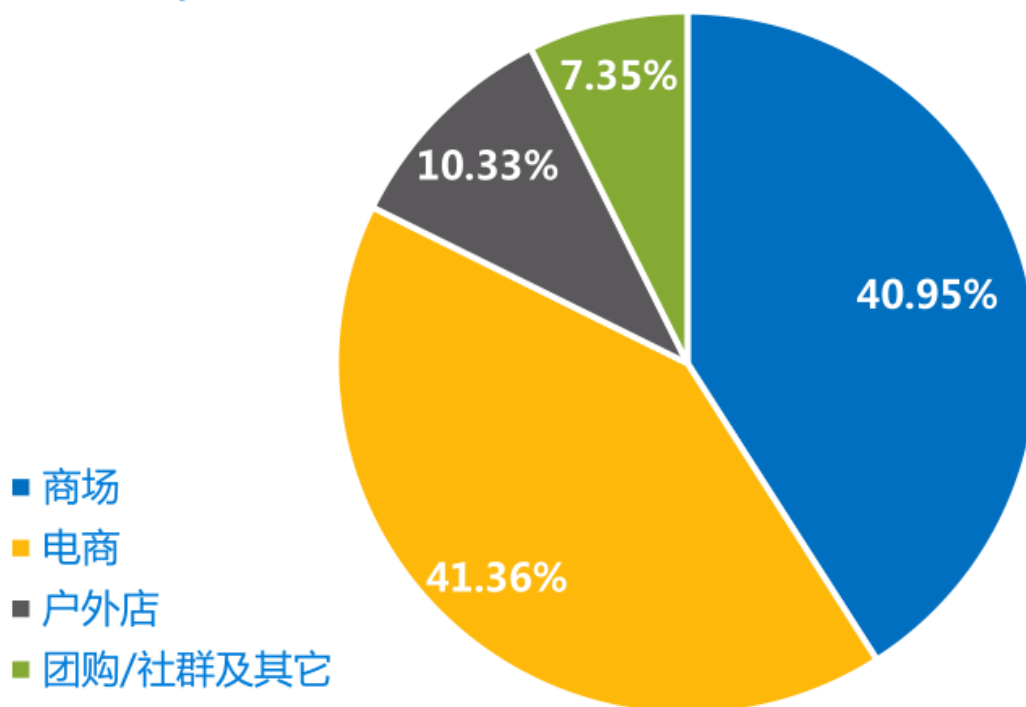
发达国家户外运动发展历史较为悠久，户外运动的文化底蕴较为深厚，户外运动已经成为各国人民平日消遣、节日度假以及外出旅游主要的选择之一，也逐步发展为人们的一种必不可少的生活方式。现代户外运动起源于欧美，历时已有一百多年，其中欧洲市场容量最大，美国次之。在亚洲，户外运动的发展十分迅速，其中韩国、日本与中国跃升为主要的户外用品消费国。2017 年美国户外运动用品市场规模为 138.3 亿美元，2017 年欧洲户外用品零售额达到了 120 亿欧元，虽然亚洲户外运动发展时间不及欧美，但近年来随着中日韩三国户外运动爆发式的增长，亚洲户外用品零售行业在全球正扮演越来越重要的角色。

户外行业在中国是一个新兴的快速成长的朝阳产业，根据中国纺织品商业协会户外用品分会（COCA）《2018 年中国户外用品市场调研简报》统计，2018 年中国户外用品市场零售总额达到 249.8 亿元，出货总额达到 141.2 亿元。虽然近两年来增速有所回落，但市场规模仍然保持稳增。



根据 COCA《2018 年中国户外用品市场调研简报》显示，中国户外用品的零售渠道主要有商场店、电商、户外专营店、团购/社群及其它渠道等，其中商场店分布于全国各大、中城市的诸多商场之中，总体规模大，所占市场份额高，但因为区域性强，很难形成全国范围的连锁经营；电商网络渠道近年发展迅速，销售占比激增，消费者网络购物的习惯日益普及，但网上也存在货品来源和销售价格相对混乱的境况，假货和劣质产品混杂其间，对户外行业健康发展形成危害。

2018年 不同渠道所占市场份额



根据欧美发达国家的行业经验，户外专营店能够保证产品品质，提供一站购齐和专业服务，提供真切的客户体验，是最适合户外用品销售的对口渠道，户外专营店如能加强自身的线上和移动互联渠道建设，形成线上线下销售服务一体化，则会保持持久的竞争优势。

（2）行业发展趋势

①市场容量持续迅速扩大

COCA《2018 年中国户外用品市场调研简报》认为，走过 20 年多年历史的中国户外用品产业，仍属成长初期。行业 10 年井喷式成长，影响体育、时尚、休闲等众多产业的发展。随着调整期结束，众多利好不断释放，行业有望新一轮健康、稳定增长。

②核心渠道变化明显

商场渠道：产业调整后的百货渠道较为稳定；购物中心多品牌集合店进驻趋势明显；奥特莱斯销售有一定增长。实体专业户外店：主力大店不断优化升级，增长较为明显；中小户外店发展寻求突破。

电商渠道：传统电商平台获客成本增加，依赖低价爆款，利润空间受挤压。流量倾向于品牌直营旗舰店。品质电商平台和供应链合作，户外+生活。社交电商，增速迅猛，新媒体电商成为新的增长点。

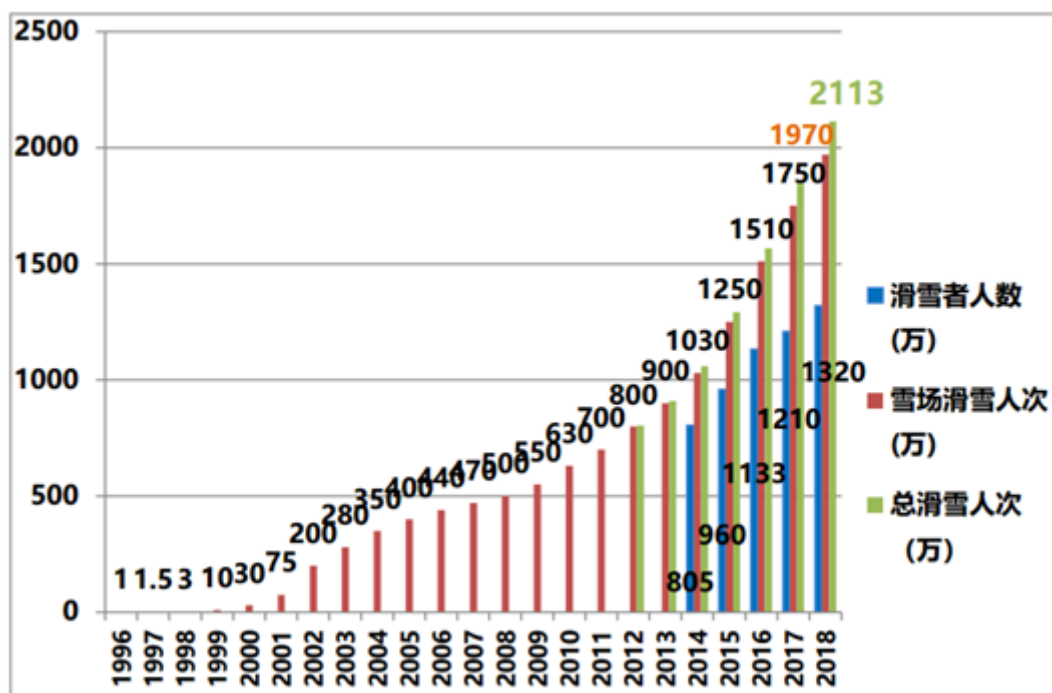
③消费者更加注重品质

消费升级是第一驱动力，个性化、定制化、科技化需求显现，消费者更愿意为卓越品质、超凡性能的产品买单，高品质、高单价、折扣率提升，部分品牌高位增长。

④滑雪市场前景看好

根据《中国滑雪产业白皮书(2018 年度报告)》，中国正在成为世界最大的初级滑雪市场。截至 2018 年年底，国内总滑雪人次统计为 2,113 万，其中滑雪场所产生的滑雪人次为 1,970 万人次。

滑雪者人次及分布



随着进入 2022 北京冬奥会周期，在国家政策支持和鼓励下，滑雪有望成为户外市场成长较快的板块。

⑤政策支持行业发展

2019 年 1 月 15 日，国家发改委、体育总局联合发布《关于进一步促进体育消费的行动计划(2019-2020 年)》：重点支持消费引领性强的健身休闲项目发展，推动水上运动、山地户外、航空运动、汽摩运动、马拉松、自行车、击剑等运动项目产业发展规划的细化落实，形成新的体育消费热点。

(3) 亲子户外乐园

艾瑞咨询研究表明：自 1998 年起，中国在线亲子游市场开始步入萌芽阶段，主要表现为旅行社、院校合作研发以英语为主的游学活动；2002-2012 年期间，伴随着各类主题公园的兴建，亲子休闲出游市场初见规模，市场步入资源导向期；自 2013 年伊始，亲子综艺类节目日益火爆，我国亲子游提速发展，市场进入产品成型期；随后，2014-2016 年期间，各大在线旅游网站增开亲子游频道，同时专注于亲子游领域的网站上线，各亲子游移动端的推出促进亲子游的高频消费，行业呈现快速发展态势，进入品牌打造期。（资料来源：《艾瑞咨询——中国在线亲子游市场研究报告》）

从市场规模数据来看，中国在线亲子游市场交易规模从 2014 年 65.1 亿元，增长至 2015 年 114.7 亿元，据艾瑞咨询预测，预计 2018 年市场规模将达到 492.9 亿元，年均增速 65% 以上。伴随着中国消费群体对亲子陪伴、亲子玩乐的重视，未来亲子游市场将迎来巨大的发展机遇。

2016 年 12 月，教育部联合十一部委发布《关于推进中小学生研学旅行的意见》，提出“研学旅行将纳入中小学教育教学计划”，《意见》的出台标志着研学旅行、营地教育将逐渐成为中小学生学习成长教育中的刚需。

据美国营地协会统计，美国约有 12,000 个营地，每年有 1,000 万左右儿童和青少年、100 万成人参加营地教育。俄罗斯营地数量达 55,000 个，是全世界拥有营地数量最多的国家，75% 的学生都会参加营地教育。澳大利亚拥有 900 个营地，政府立法规定学校必须组织每位学生每年参加一周营地活动，营地教育已被纳入国家教育体系。而对比中国市场，目前国内拥有各类营地数量不足 1,500 个，营地教育机构不足 1/10，每年参加营地教育的学生仅 20 万人次。（数据来源：《2018 中国营地教育行业报告》）

无论营地数量、参与人次还是参与比例，与发达国家相比，我国都处于较低水平。未来伴随着各地政府对研学旅行和营地教育政策支持以及中国消费群体对体验式教育的重视，中国营地教育将逐步缩小与发达国家的差距，整

个行业也将步入快速发展阶段。

（三）公司所处地位

公司自成立至今，始终深耕于户外产业，致力户外产业升级，在行业内形成了良好的口碑和品牌美誉度，是中国户外产业发展的引领者，被国家体育总局评为“国家体育产业示范单位”。

报告期内，公司主营业务经营模式未发生重大变化，营业收入同比增长19.62%，超过行业增长速度。

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

单位：人民币万元

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	42,033.40	35,139.57	19.62%	35,325.48
归属于上市公司股东的净利润	502.87	-1,290.87	138.96%	3,537.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-84.94	-1,648.47	94.85%	3,354.3
经营活动产生的现金流量净额	1,987.08	-3,490.30	156.93%	-91.23
基本每股收益（元/股）	0.04	-0.13	130.77%	0.52
稀释每股收益（元/股）	0.04	-0.13	130.77%	0.52
加权平均净资产收益率	0.79%	-3.35%	4.14%	9.42%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	87,124.60	82,152.29	6.05%	48,291.13
归属于上市公司股东的净资产	63,913.18	63,478.93	0.68%	39,193.64

（2）分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	98,573,324.01	106,925,198.26	82,936,934.81	131,898,565.52
归属于上市公司股东的净利润	1,533,206.20	1,035,191.99	-512,668.06	2,972,934.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,419,125.35	204,139.60	-445,950.87	-2,026,736.32
经营活动产生的现金流量净额	-19,497,148.20	22,578,559.30	-8,877,285.68	25,666,636.24

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

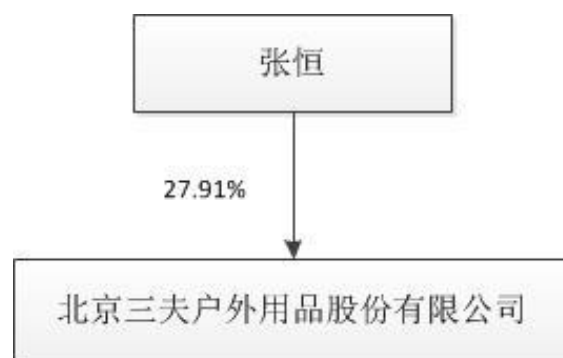
报告期末普通股股东总数	16,297	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	13,746	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张恒	境内自然人	27.91%	31,291,041	30,567,988	质押	24,535,124	
天津亿润成长股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	7.55%	8,463,585	-			
上海歌金企业管理有限公司	境内非国有法人	6.12%	6,863,704	-	质押	6,863,700	
赵栋伟	境内自然人	4.82%	5,409,130	4,054,279	质押	4,815,835	
朱艳华	境内自然人	4.52%	5,073,026	-			
孙雷	境内自然人	4.34%	4,868,664	3,669,031	质押	4,866,914	
倪正东	境内自然人	3.25%	3,640,586	-			
陈柳	境内自然人	2.41%	2,704,041	-			
赵丹	境内自然人	1.94%	2,174,123	-			
民生证券股份有限公司	境内非国有法人	0.92%	1,033,900	-			
上述股东关联关系或一致行动的说明		本公司未知上述股东之间是否存在关联关系以及是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		否					

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

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



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

零售相关业

户外产业经历多年高速发展期，目前步入平稳发展阶段，中国消费者对户外产品及户外服务的需求有待进一步引导和挖掘。但对比发达国家的户外产业结构和产业规模，中国户外产业仍处于发展初期，户外运动的参与度、户外产品的普及率、户外服务产业的贡献占比等方面与发达国家仍存在很大的差距，未来在政府产业支持政策的出台、中国消费者健康意识的提升、户外活动参与度的提升及举办冬奥会等多重利好因素的驱动下，户外产业必将迈进一个新的发展阶段。

报告期内，公司按照董事会确定的发展目标和公司战略规划，积极推进各项工作，完成了“户外运动用品+赛事活动团建+亲子户外乐园”三大业务板块的战略布局，逐步构建了完整的户外产业运营平台。

（1）户外运动用品

1）线下零售

为迎合不断变化的市场需求，吸引培养年轻客群，公司与知名连锁商业体紧密合作，拓展线下市场规模，启动全新零售店视觉体系提升顾客购物体验。目前已成功入驻天津金元宝商厦、北京龙湖天街、沈阳佳兆业三家大型商业体。在崇礼万龙滑雪场、北京南山滑雪场增设两家滑雪专营店，针对滑雪爱好者提供全方位装备采购、维护保养、门票预订等系列服务；在上海万人体育场开设悦动跑步店，为跑步人群提供专业跑步装备，同时深入跑步社群举办活动吸引了路跑爱好者的广泛参与。

报告期内，公司聚焦品牌管理，对现有品牌进行优化，对贡献度高的产品品牌、品类进行细分，将部分经销模式转为代销模式。全新引进如SPEEDO、CRUMPLER、JBL、PACK ALL、DANYFIT及冰雪品牌HEAD、FISCHER、ATOMIC、SALOMON等近20个时尚化、科技化、轻量化的国内外优质品牌。

2018年公司围绕户外场景进行产品+赛事活动的场景营销，有效促进了产品销售。并在多家新媒体平台开设官方账号，推行内容营销，有效提升了市场关注度及互动转化效果。

2）线上渠道

报告期内，公司积极与各主要电商平台建立深度合作，借助大数据作为业务决策依据，通过收集和分析客户数据，进行精准营销，提供场景化、差异化的独特购物体验。在京东、天猫等大型电商平台销售势头强劲，客服水平大幅提升，在户外类TOP榜单中排名前列。同时对现有团队进行优化，提高电商运营人效，2018年度线上交易额突破亿元，同比增长16.62%，被宿迁电子商务产业园评为“2018年度明星企业”。

3）自有品牌

公司重点打造的SANFO PLUS品牌自2018年4月上市以来，持续加强研发投入，在品类上不断丰富扩充，以优质的材料，简约时尚化的设计风格，推出了适合国人版型的高性能系列服饰，从面料到工艺广受消费者好评，赢得了市场认可。

（2）活动赛事团建

1）三夫赛事

2018年，公司在全国范围内开发优质赛地，先后在云南普洱、广西桂林、河北张家口崇礼、山西云丘山风景区、北京香山公园等旅游城市和景区成功举办多场大型长距离越野跑赛事，其中崇礼168国际超级越野赛参赛者近3,000人，间接参与者超过2万人次，成功拉动了冬奥小镇崇礼的夏季流量，体现了体育赛事带来的经济价值和社会价值。

此外，香山月赛、佘山季赛等越野跑训练营已成为选手们训练和练兵的热门赛事。

公司全力打造的北京平谷金海湖“三夫国际铁人三项赛”和在江苏如皋举办的“龙游湖一号国际铁人三项赛”吸引了众多国际高水平选手和宝岛台湾顶级选手的参与，在赛事互动传播中为赛地进行了广泛宣传。

在马拉松赛事方面，公司积极相应国家号召，大力推动全民健身活动，配合当地政府在北京市大兴、平谷两地成功举办半程马拉松赛，参与人数近万人。

在赛事标准化建设、选手服务、志愿者培训、连带销售等方面都有长足发展，凭借专业的办赛能力、科学的竞赛管理以及备受好评的赛事服务，三夫赛事已为业内建立起良好的赛事标准与IP形象。

除此之外，公司活动部及各地俱乐部组织三夫会员在假期深入城市周边，领略自然风光，进行户外初体验；国际旅行社引领高净值会员游走世界，深入当地人文风情，探寻全球美景，享受度假般的户外旅程。2018年度累计组织各类赛事、活动数百余场，累计参与10万人次。

2) 三夫团建

2018年，团建部积极推动团建+户外体育模式，推出系列高净值的体育运动类团建活动，针对季节特点，加大了夏季水上运动推广，冬季企业年会业务拓展。公司开展的企业高端定制活动，如戈壁挑战赛、高端主题年会以及境内外特色线路的主题出行、培训等深受客户好评，同时完成教练梯队建设及优质供应商的资源储备，全年共组织各类团建活动300余场，累计参与2万人次，与国内多家上市公司及知名企业建立深入合作，在2018第十一届CMIC中国会议产业大会上荣获“2018CMIC推荐竞争力供应商”称号。

(3) 亲子户外乐园

公司2018年上半年，战略投资上海悉乐文化发展有限公司，2019年1月对其增资控股54.78%股权，完成了“户外运动用品——赛事活动团建——亲子户外乐园”三大业务板块的战略布局。上海悉乐在亲子户外乐园经营和青少年户外体验式教育方面具备丰富的经验和资源，目前在成都和武汉分别拥有占地300亩左右和500亩左右的“松鼠部落”亲子户外乐园，拥有独立IP形象，融合“户外、生态、娱乐、教育、亲子”特色，吸引当地市区及周边千万客群“亲近户外、感受户外、融入户外”。成都“松鼠部落”2018年全年累计客流近40万人次，武汉“松鼠部落”于2018年10月正式开园，截至12月底累计客流量近10万人次。在当地及周边城市形成了良好的口碑和影响力。

报告期内，公司共召开5次股东大会，10次董事会，9次监事会。

报告期内，公司实现营业收入人民币42,033.40万元，比上年同期增长19.62%；实现利润总额人民币645.22万元，比上年同期增长148.20%；归属于上市公司股东的净利润人民币502.87万元，比上年同期增长138.96%。截至2018年底，公司资产总额87,124.60万元，归属于上市公司股东的净资产63,913.18万元。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
服装类	246,924,192.23	106,828,979.13	43.26%	17.36%	18.68%	0.48%
鞋袜类	76,513,616.15	35,505,622.17	46.40%	28.43%	27.53%	-0.32%
装备类	68,975,810.59	28,224,276.63	40.92%	7.84%	7.20%	-0.25%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

√ 是 □ 否

户外用品的销售具有季节性特点，特别是在北方，春夏季气候温暖，户外活动以登山、徒步、水上运动为主，产品特点突出轻薄、防水、快干、排汗；秋冬季节气候寒冷，户外活动以冰雪活动为主，产品特点突出厚实、保暖、防风、防水。所以秋冬季产品价格一般都高于春夏季。

此外，秋冬季节假日和电商节日比较多，比如“国庆节”、“双十一”、“双十二”、“元旦”和“春节”等，都会出现销售小高峰，所以公司秋冬季销售额一般会高于春夏季。

按业务年度口径汇总的主营业务数据

□ 适用 √ 不适用

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

2018年公司实现营业收入420,334,022.60元，同比增加19.62%，实现归属于上市公司股东的净利润5,028,665.04元，同比增加138.96%。主要是因为报告期内公司管理层积极拓展各项新业务，电商业务、大客户业务及团建业务同比增长较快所致。

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

（1）重要会计政策变更

2017年6月财政部发布了《企业会计准则解释第9号—关于权益法下投资净损失的会计处理》、《企业会计准则解释第10号—关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》、《企业会计准则解释第11号—关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第12号—关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》等四项解释，本公司于2018年1月1日起执行上述解释。

根据财政部2018年6月15日发布的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15号）要求，对尚未执行新金融准则和新收入准则的企业应按如下规定编制财务报表：

资产负债表中将“应收票据”和“应收账款”归并至新增的“应收票据及应收账款”项目；将“应收股利”和“应收利息”归并至“其他应收款”项目；将“固定资产清理”归并至“固定资产”项目；将“工程物资”归并至“在建工程”项目；将“应付票据”和“应付账款”归并至新增的“应付票据及应付账款”项目；将“应付股利”和“应付利息”归并至“其他应付款”项目；将“专项应付款”归并至“长期应付款”项目。

利润表中从“管理费用”项目中分拆出“研发费用”项目，在财务费用项目下分拆“利息费用”和“利息收入”明细项目。

本公司根据财会[2018]15号规定的财务报表格式编制2018年度财务报表，并采用追溯调整法变更了相关财务报

表列报。相关列报调整影响如下：

2017 年 12 月 31 日受影响的合并资产负债表和母公司资产负债表

单位：元

项 目	合并资产负债表		母公司资产负债表	
	调整前	调整后	调整前	调整后
应收票据	-	-	-	-
应收账款	25,337,527.65	-	141,533,505.81	-
应收票据及应收账款	-	25,337,527.65	-	141,533,505.81
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	2,932,833.87	-
其他应收款	14,454,422.70	14,454,422.70	24,654,506.15	27,587,340.02
固定资产	11,234,982.19	11,234,982.19	492,357.31	492,357.31
固定资产清理	-	-	-	-
在建工程	115,044,889.06	115,044,889.06	115,044,889.06	115,044,889.06
工程物资	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	21,482,843.58	-	38,204,438.59	-
应付票据及应付账款	-	21,482,843.58	-	38,204,438.59
应付利息	151,123.79	-	151,123.79	-
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	12,349,901.76	12,501,025.55	24,238,782.03	24,389,905.82

2017年度受影响的合并利润表和母公司利润表

单位：元

项 目	合并利润表		母公司利润表	
	调整前	调整后	调整前	调整后
管理费用	51,125,930.31	38,728,548.52	34,332,417.66	21,936,847.84
研发费用	-	12,397,381.79	-	12,395,569.82

(2) 重要会计估计变更

本报告期内，本公司无重大会计估计变更。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

本公司二级子公司北京三夫户外运动管理有限公司 2018 年 3 月投资设立了北京三夫体育发展有限公司，持股比例 70.00%。本公司自北京三夫体育发展有限公司成立之日起将该公司纳入财务报表的合并范围。

本公司二级子公司北京三夫悦动体育用品有限公司 2018 年 1 月投资设立了上海三夫体育用品有限公司，持股比例 80.00%。本公司自上海三夫体育用品有限公司成立之日起将该公司纳入财务报表的合并范围。

(4) 对 2019 年 1-3 月经营业绩的预计

☐ 适用 ☒ 不适用

北京三夫户外用品股份有限公司

法定代表人： 张恒

二〇一九年三月十五日