

从跑马到跑山

“找虐”为何成新潮

“五一”小长假,正是马拉松赛事的好时节。不过,近来许多为大众熟知的马拉松选手却跑向了越野跑赛道。

3月,杨春龙在腾冲高黎贡超级山径赛上获得55公里组别冠军;在4月举行的黄岩九峰越野大师赛上,王开丽一举拿到女子组冠军……不仅是名将,许多“跑马”爱好者,尤其是年轻人正逐渐转向山野。此次小长假期间,选择以越野跑、户外徒步打开“五一”“五四”的人不在少数。

从马拉松到越野跑,跑者们形象地称之为从“跑马”到“跑山”。新潮流的背后,是什么?



(CFP)

A “找虐”背后的秘密

国际越野跑协会数据显示,近几年中国越野跑比赛数量和参赛人数的增长率均为全球第一。仅2025年一年,中国越野跑赛事就达800多场。

与先行一步的马拉松热相比,越野跑热度正在持续攀升。据记者不完全统计,今年1月至4月,仅长三角大大小小的越野赛事就达40多场,不少赛事参赛人数屡创新高。

为什么越来越多的人愿意“没苦硬吃”,投入大量时间和金钱去山里“受虐”?

上海穹景体育文化发展有限公司创始人薛乾曜认为,社交需求是重要原因。赛道两旁敲锣打鼓的热烈氛围,特色美食等“豪横”补给,时髦、独特又精美的完赛服和奖牌,独具特色的主题歌曲……这些都是参赛者的“社交货币”。

“中国越野跑运动年轻化趋势明显,尤其是短距离项目,主打休闲交友。”薛乾曜介绍,人们有意愿在社交媒体上分享户外穿搭、参赛体验,寻求志同道合的好友。

越野跑热潮也折射出当代人的深层社会心理需求。在华东师范大学社会工作系副教授何姗姗看来,越野跑复杂多变的环境极易引发心理学中的“心流”状态,跑者专注于脚下的路,就能实现对生活烦恼的屏蔽。

此外,精英跑者的逆袭故事激励着每一个热爱越野的人。从贵州六盘水大山里走出来的姚妙曾靠发传单谋生,如今她在越野跑赛道上迎来一个又一个职业高峰。

“跑者的圈子是我喜欢的,不问出身,不问工作,谁跑得快谁就受到尊重,非常简单。”越野跑精英赵家驹说。

B 小众赛道的大市场

越野跑运动不仅在竞技层面逐渐破圈,从小众走向大众,其“体育+”效应在商业与资本市场上同样备受关注。

近期,几名中国顶尖越野跑运动员密集官宣了新的签约计划,引发广泛讨论。

今年3月底,与北面合约到期的申加升加盟萨洛蒙;4月初,姚妙在结束与萨洛蒙七年合作后,签约耐克ACG;而与HOKA合约到期的向付召,官宣了与始祖鸟的合作。

“越野名将相继换签,展现的是中国户外市场的强劲活力和国际户外品牌对中国市场持久的兴趣。”户外观察人士陈点点说。

回顾近些年的中国户外市场,本土与外资这两支“双生花”正竞相

绽放,两者也在不断的竞争合作中将中国户外市场的“蛋糕”越做越大。

以耐克旗下户外品牌ACG为例,从2025年冠名崇礼168越野赛,到从主品牌独立出来,ACG正以坚定决心深耕中国市场。

本土企业方面,户外“巨舰”安踏的表现几乎已成商学院样本。陈点点说,安踏在户外市场频频发力,品牌并购策略“稳准狠”。

2019年收购亚玛芬后,安踏主导了旗下始祖鸟、萨洛蒙等品牌在中国本土市场的火爆局面。去年户外赛道更是全面开花,收购的迪桑特品牌流水首次突破百亿元;可隆体育流水同比暴涨70%,成集团内增速最快品牌;又全资收购德国户

外品牌狼爪……

数据显示,2025年,安踏整体收入同比增长13.3%,达到802.19亿元,全球市场份额跻身前三。

国内头部运动零售运营商滔搏近年来持续发力,独家引进了多个国际垂类品牌,包括加拿大越野跑品牌norda、英国跑步品牌soar和加拿大跑步品牌Ciele Athletics等。

“传统路跑是运动品牌‘爆发’的首个阶段,我们正迈入以徒步越野为代表的第二个阶段。用户更注重专业性和功能性,需求也更细化。”滔搏相关负责人说,一场越野跑的穿搭可能涉及越野鞋、越野背包等十多个品类,撬动户外经济能力不可小觑。

C 跑出地方文旅新路

商业资本活跃的背后,产业发展的核心仍是越野赛事本身,这也为广袤山地带来新的机遇。随着去年初《关于建设高质量户外运动目的地的指导意见》的印发,越野跑等多个户外运动项目迎来新一轮蓬勃发展期。

国际顶级赛事品牌UTMB正加速挖掘中国市场潜力。如今,包括大蜀道、中国香港大屿山、山西云丘山、大境门古长城等在内,中国已占据UTMB世界系列赛亚太地区赛历的“半壁江山”。

本土企业也在持续发力。以凯乐石及其赛事公司朗途体育为例,据不完全统计,2026年该品牌冠名、主办的较大型越野赛达十余场,

包括温岭黄金海岸跑山赛、FUGA大坡赛、环四姑娘山超级越野跑、莫干山跑山赛等。

密集赛历之下,一些拥有独特山地资源、服务保障能力强的小城逐渐“出圈”。由于消费带动效应显著,越野跑成为改善小城发展形象、撬动文旅发展的重要杠杆。

今年3月,安徽黄山密集举办第七届黄山越野跑锦标赛、“徽黄之路”环黄山越野赛、黄山西宏越野春季赛、徽州古城越野赛等精品越野赛事,引爆春日运动热潮。经第三方评估,2026年第一季度黄山市共举办40场体育赛事活动,吸引8.64万人次前来参赛观赛、旅游观光和洽谈贸易,累计带动消费4.85亿元,

拉动相关产业效应9.05亿元。

浙江省德清县也在今年一口气发布UTMB、斯巴达、云间花径等10余项赛事。“以前游客来莫干山是‘住一晚、拍张照’,现在通过赛事引流,变成一人参赛、全家消费,一日比赛、多日停留。”德清县文化和广电旅游体育局局长沈杭说,德清全力拥抱户外赛道,已推出“赛事无忧计划”,确保赛事到莫干山实现“拎包入住”。

越野跑这项“苦”运动,让跑者找到人生锚点,为市场创造增长空间,也给地方发展提供了崭新思路。从“跑马”到“跑山”,山野间流动着中国发展的新活力。

(新华 胡洁菲)