

证券代码：002858

证券简称：力盛赛车

公告编号：2020-013

上海力盛赛车文化股份有限公司 2019 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。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	力盛赛车	股票代码	002858
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	张国江		
办公地址	上海市长宁区福泉北路 518 号 8 座 2 楼		
电话	021-62418755		
电子信箱	zhangguojiang@lsracing.cn		

2、报告期主要业务或产品简介

上海力盛赛车文化股份有限公司是中国领先的汽车运动运营服务商，是一家以赛事运营及服务为核心、赛车场/馆（包括卡丁车场/馆）经营、赛车队经营及运营服务为载体，汽车活动推广为延伸，汽车运动技术研发/服务、赛车培训、少儿卡丁车培训、赛车装备和用品代理及销售、娱乐卡丁车制造等为补充，为客户提供汽车运动全产业链服务的体育服务企业，所属行业为体育行业。

1、公司的主要业务

公司主要从事赛事运营及服务、赛车场/馆（包括卡丁车场/馆）经营、赛车队经营及运营服务、汽车活动推广、汽车运动技术研发/服务等，报告期内，公司新增赛车场株洲国际赛车场，该场地不属于公司，由公司的控股子公司株洲力盛负责经营管理，赛车队经营方面新增MG XPOWER车队，主要业务内容如下：

业务分类	主要业务内容
赛事运营	<p>公司拥有丰富的多层级的赛车赛事运营经验，既有国际级赛事、也有国家级赛事，还有自创的面向赛车发烧友和普通爱好者的单一品牌赛事和民间赛事，主要推广运营的赛事如下：</p> <p>（1）国际汽联房车世界杯中国站：国际汽联主办赛事，简称WTCC，取代原来的WTCC（世界房车锦标赛）。2018赛季，WTCC国际汽联房车世界杯采用全新的TCR规则，取代了过去TCI规则，并直接反映在了赛事的官方名称上，WTCC取代WTCC成为国际汽联旗下最高组别的房车赛事。WTCC的推广商欧洲体育（Eurosport Events Limited）与国际汽联（FIA）及TCR技术规则拥有方WSC共同签署了三方协议，确保2018与2019赛季国际汽联房</p>

	<p>车世界杯采用TCR技术规则。WTCR国际汽联房车世界杯将取消厂商冠军的争夺，标志着房车赛事的全新开始，这也必将为全球车迷和媒体带来更加激烈、精彩刺激的汽车赛事。2019年在中国大陆举办1站。</p> <p>(2) 国际汽联亚洲三级方程式锦标赛：2018年经由国际汽联授权举办的亚洲区域性三级方程式比赛，锦标赛赛车按照国际汽联全新的单一车架和引擎概念打造。该项赛事的建立进一步明确了国际汽联车手发展金字塔理念，是车手从四级方程式晋级至一级方程式不可或缺的一部分，年度车手积分榜前九名将获得国际汽联超级赛照积分。2019赛季共举办5站。</p> <p>(3) 中国房车锦标赛暨中国汽车（场地）职业联赛（现更名为中国汽车（场地）职业联赛）：中汽摩联主办赛事，简称CTCC。中国房车锦标赛始于2004年，作为中国最高级别的赛车赛事，中国房车锦标赛是中国唯一受国际汽联重点扶持的国家级赛事，被列入国家体育总局年度比赛计划的国家A类体育赛事，被称为中国赛车运动第一品牌，同时也是汽车厂商以车队冠名形式参与数量最多的赛事，迄今已有16年的历史，是中国存续时间最长的国家级场地赛车赛事。2019年共举办8站，每站均有电视直播。</p> <p>(4) 中国卡丁车锦标赛暨中国青少年卡丁车锦标赛：是中汽摩联主办的中国最高级别卡丁车赛事，简称CKC。CKC诞生于1997年，卡丁车运动作为赛车运动中入门级的起步运动，被誉为“车手的摇篮”。CKC迄今已有23年的历史，是中国存续时间最长的国家级卡丁车赛事。2019年连同CKC邀请赛共举办10站。</p> <p>(5) 华夏赛车大奖赛：中汽摩联主办的在国际汽联注册的单一品牌赛事，简称华夏杯。华夏杯创立于2014年，采用巡回赛制，中国的大陆、香港特区、澳门特区、台湾地区四地汽联各举办一站主场。2019年共举办5站。</p> <p>(6) TCR国际汽车中国系列赛：简称TCR China，为TCR国际系列赛官方授权赛事，是在中国举行的全国性系列赛。TCR China于2017年开始启动，沿用了TCR国际系列赛的赛事及技术规则，延续了TCR参赛成本低、竞争公平等特点，是国内颇具发展前景的比赛，2019年共举办5站。</p> <p>(7) 超级耐力锦标赛：公司自主赛事IP，简称SEC。SEC创办于2016年，由风云战里的耐力赛演变而来，采用多地联动的方式，在北京、上海、广东三个赛区各设时长为4、5、6小时的选拔赛，最后总决赛于每年的12月31日在广东国际赛车场举办，比赛时长12小时，堪称中国的“勒芒”，又因赛事跨越12月31日24时整，也俗称为“跨年赛”。2019年共举办7站。</p> <p>(8) 天马论驾：公司自主赛事IP，天马论驾创办于2007年，是长三角地区知名的赛车文化节庆活动，在华东地区有较大的影响力。天马论驾是经过上海市汽车摩托车运动协会批准的，由STC-上海天马赛车场负责推广、组织和实施的地区性的民间综合性赛事活动，所有赛事统一在STC-上海天马赛车场举办，迄今已有13年的历史。2019年共举办3场。</p> <p>(9) 广东冠军车赛：公司自主赛事IP，简称GCCR，是2017年由原风云战中的精英争霸赛组别分化而来，更加注重改装车的竞技和比拼，赛事全部在GIC广东国际赛车场举行，是广东地区改装店和车队非常关注和积极参与的赛事。2019年共举办4站。</p> <p>(10) 风云房车挑战赛：公司自主赛事IP，创办于2014年，每年固定在广东国际赛车场举办3场，主要面对港澳车手，是澳门车手申请参与澳门格兰披治大奖赛选拔赛的重要参赛经验，也是澳门新晋车手参赛的必经之路。2019年共举办3站。</p> <p>(11) 力盛超级赛道节：公司自主赛事IP，是2017年由原风云战分化而来。赛事参与门槛相对较低，已逐步形成车迷的节日，并逐渐覆盖到其他地区，赛事同时还在践行社会责任-让道路更安全。2019年共举办16场。</p> <p>(12) 上海市精英赛：公司自主赛事IP，立足上海天马赛车场，创办于2013年，采用单一品牌赛事模式（即统一车型、统一改装、统一服务），主要针对刚刚完成赛车培训的学员。2019年共举办9站。</p> <p>(13) 24小时卡丁车耐力赛：公司自主赛事IP，由株洲国际卡丁车场创办于2018年，属国内首创，赛事使用组织者统一提供的四冲程卡丁车，面向全国招募参赛者，被车手们称为“国内最艰苦最具挑战的赛事之一”。2019年共举办1场。</p>
赛车场/馆经营	<p>公司经营管理多层级的赛车场/馆，其中既有符合FIA国际标准的专业赛车场，也有同时兼顾试乘试驾和爱好者参与赛车运动需求的赛车体验中心和驾驶体验中心，也有符合FIA-CIK国际标准的专业卡丁车场，更有面向大众的娱乐卡丁车馆（即赛卡联盟），具体情况如下：</p> <p>◀—▶国际标准赛车场</p> <p>(1) 上海天马赛车场：公司自有资产，FIA国际标准四级赛道，简称STC，建成于2003年，位于上海市松江区，坐拥经济发达的长三角地区的赛车基础，占地221亩，赛道全长2.063公里，赛道最宽处达14米。</p> <p>(2) 广东国际赛车场：FIA国际标准三级赛道，简称GIC，建成于2009年，该场地产权不属于公司，仅由公司负责经营管理。GIC位于广东省肇庆市，地处珠三角地区，毗邻港澳，占地550亩，赛道全长2.82公里，具有5处左转弯道及8处右转弯道。赛道的标准宽度为12-15米，发车直道和相邻的两个弯道宽度均为15m，最高设计时速约为250km/h。</p> <p>(3) 汽摩中心培训基地：简称BFC，建成于1996年。BFC位于北京市通州区，被誉为“赛手的摇篮”，拥有全长2公里的国际标准砂石短道拉力赛道，长170米、宽86米的柏油试车路面等培训场地及配套设施。该场地产权不属于公司，公司的控股子公司北京赛车2015年起负责经营管理汽摩中心培训基地主要场地设施，开展赛车培训、赛道服务等业务。</p> <p>(4) 株洲国际赛车场：简称ZZIC，FIA国际标准二级赛道，位于湖南株洲高科汽车博览园，建成于2019年。该场地产权不属于公司，公司的控股子公司株洲力盛负责经营管理。赛道全长3.77公里，沿逆时针方向行进，共</p>

	<p>设14个弯道，其中左弯9个，右弯5个，最长直道长645m，最高设计时速可达每小时272.25km。</p> <p><二>赛车体验中心/驾驶体验中心</p> <p>(5) 力盛(武汉)赛车体验中心: 建成于2017年底，位于武汉市蔡甸区，由国内著名赛道设计师姚启明博士设计，场地共分为三个区域，其中赛道长度为1.4公里，顺时针行驶；驾控场地20,000平米，独立越野道面积约为5400平米，设置了十余个体验项目，于2018年正式投入运营，该场地产权不属于公司，仅由公司负责经营管理。</p> <p>(6) 宝马驾驶体验中心: 简称BDC，于2017年3月投入运营，该场地产权不属于公司，仅由公司负责经营管理。BDC位于上海市浦东新区世博园区内（紧邻中国馆），是宝马在亚洲地区的首家品牌与驾驶体验中心，总面积达4.5万平方米，融合驾驶体验、品牌文化、创新科技、生活方式等多功能为一体，为用户带来充满情感和驾驶乐趣的全新品牌体验。</p> <p>(7) 路虎湖州体验中心: 简称LRE，于2012年投入使用，该场地产权不属于公司，2017年9月由公司接手负责经营管理。LRE位于浙江省湖州市德清县莫干山裸心谷内，是路虎在中国唯一认证的官方体验中心。1000余亩竹海茶园，跌宕起伏的险峻地形，专业路虎教官和全系路虎车型，为客户带来最专业、最激动人心的高端越野体验。</p> <p><三>卡丁车场/馆即赛卡联盟</p> <p>(8) 株洲国际卡丁车场: 建成于2017年11月，位于湖南省株洲汽车博览园，株洲国际卡丁车场是华南地区首个按照FIA-CIK国际标准设计建造的卡丁车场，占地面积67亩，赛道沿顺时针方向行进，赛道全长1.048公里，宽约8.0-12米，最长直线距离182米。共设14个弯道，6个左弯，8个右弯，最高时速118.98km/h，于2018年正式投入运营。该场地产权不属于公司，公司的控股子公司株洲力盛负责经营管理。</p> <p>(9) 赛卡联盟松江店: 于2018年投入正式运营，位于上海市松江区，是力盛赛车运营的首家室内卡丁车馆，赛道面积约4,000平方米，配有培训室、装备室、休息区（可同时接待近百人）。</p> <p>(10) 金华国际卡丁车场: 位于金华市新能源汽车小镇汽车文化公园内，由政府投资建造，完全按照FIA-CIK国际标准设计建造，赛道长约1.02公里，宽8~11米；同时还设有SUV体验赛道，包括管涵路、山坡路、涉水路等11个项目，可提供全方位的驾驶体验，由公司从2019年开始经营管理。</p>
赛车队经营	<p>公司拥有国内领先的场地赛厂商车队，并配备一流的赛车手、专业赛车、赛车改装机构及专家，在场地赛具有较强的竞争优势，具体情况如下：</p> <p>(1) 上汽大众333车队: 原上海大众333车队，2016年1月更名为上汽大众333车队，系“上汽大众”冠名赞助的厂商车队，创立于2001年，与上汽大众的合作一直持续至今。曾连续七年获得中国汽车拉力锦标赛年度总冠军，并连续两年在亚太汽车拉力锦标赛和世界汽车拉力锦标赛获得不同参赛组别冠军。上汽大众333车队目前参加CTCC中国房车锦标赛，曾获得2011年度超级涡轮增压组车队冠军、2012年度超级量产车组车手冠军、2013年度超级量产车组车队亚军、2014年度超级量产车组车队亚军、2015年度超级杯组车队冠军、2016年度超级杯2.0T组车手冠军和超级杯2.0T组车队亚军、2017年度超级杯组年度厂商杯冠军、2018年度超级杯组厂商杯亚军和车手季军、2019年度超级杯组车手冠军和车队亚军。</p> <p>(2) MG XPOWER车队: 2019年由上海汽车集团股份有限公司以“MG”名爵冠名赞助的厂商车队，2019年度参加TCR China的绍兴站、宁波站和株洲站的比赛，还参加了由FIA首次举办的赛车世界杯的比赛。</p>
汽车活动推广	<p>公司依托包括多层级赛事运营和赛车场/馆经营在内的整体资源优势，为国内主要汽车厂商提供品牌推广和产品宣传等各类服务，包括专业试乘试驾、车秀或发布、巡展路演、品牌培训等。</p>

2019年上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司与公司签订了战略合作协议，共同组建涵盖市场营销、汽车运动、工程开发在内的汽车运动部Xpove项目事业部。未来业务包含赛车研发、组队参赛、技术服务、高性能改装产品研发、高性能量产车型开发、高性能电动跑车开发、零部件生产、整车及产品销售等。

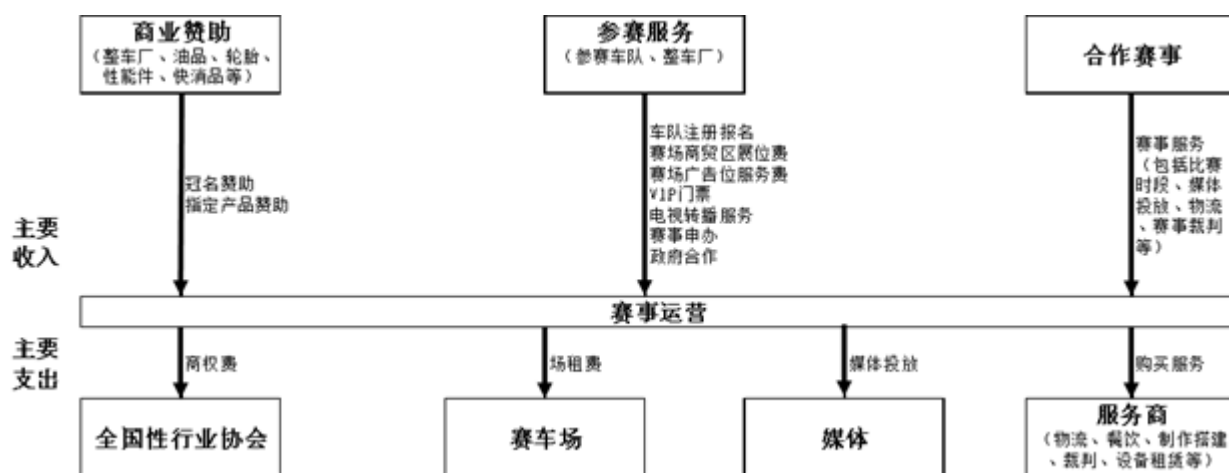
Xpower 是MG（名爵）品牌旗下在英国的高性能运动车型品牌，无论在赛车还是高性能运动车型方面都有着悠久的历史。上汽乘用车MG/名爵品牌，希望在中国市场复兴Xpower品牌，旨在为消费者在赛车赛事、高性能电动超跑、高性能运动车型、高性能改装产品等方面提供更多的选择和服务。未来Xpower作为上汽乘用车MG/名爵的官方高性能运动品牌，将在高性能电动跑车、高性能运动车型、高性能改装产品的开发和销售，为上汽乘用车MG/名爵品牌提供全面的支持和服务。

Xpower项目的签约和启动是公司将通过近二十年实践积累的赛车技术和广泛资源向更大的民用的运动车型和性能件产品市场转换的转折点，是公司开拓汽车运动技术研发与服务业务板块迈出的重要一步。

2、主要经营模式

(1) 赛事的经营模式

公司已有赛事运营的主要经营模式是，自创赛事IP或向赛事IP拥有者申请并取得赛事IP运营资格，通过制定赛事规则，组织车队或车手参赛，除现场观众外，还通过媒体在更大范围传播，力求覆盖更大范围的受众，吸引更多的眼球，从而吸引更多的商家参与其中，最终获得商业利益。主要的收入支出关系如下图：



根据相关规定，在我国冠以“中国”、“全国”、“国家”、“中华”等字样的赛事，其主办方或主办方之一必须是全国性社会组织，赛事运营商通过与主办方签定协议取得相应赛事的商业推广权力和承办权，并依据协议向主办方支付金额不等的商权费。而商业性和群众性赛事则取消审批。

随着中国符合FIA国际标准赛车场的增多，特别是由公司经营管理的符合FIA国际标准赛车场的增多，加之街道赛形式的兴起，类似CTCC等具有较大影响力和较高水平的赛事将会呈现一定的稀缺性，这种供求关系变化的结果将会逐渐减少包含CTCC在内的赛事原本在场租费的支出，反而同时会增加在赛事申办和政府合作的收入。

另外，赛事传播需求也在发生转变，传播的移动化、社交化、智能化属性升级是当下的传播趋势，尤其赛车赛事面向的中青年群体，公司希望通过高质量和多样化的内容，让专业内容变得有趣，让赛车成为一种生活娱乐方式，传统媒体虽还具有其覆盖力和影响力，但单向传递、互动性较弱，不能完全达到赛事传播需求。同时，随着新技术的日益成熟，新媒体的影响力日益增大，将会倒逼传统媒体转型，在内容为王和重视版权的大环境下，传统媒体在转型过程中也需要向用户提供个性化、差异化的内容，需要大量优质内容作为基础，而公司贯穿全年的赛事所产生的视频素材正是传统媒体在转型中所需要的。因此，公司与传统媒体的关系正在由以往的“时段版面采购”变为“共享资源，合作共赢”，这种变化的结果将会逐渐减少原本在传统媒体的投放支出。

除了上述部分收入和支出的转换带来的盈利水平提升之外，随着赛事影响力的日益增大，在赛事主要支出成本相对稳定的情况下，如果赛事赞助金额能够得到提高，将直接带动盈利水平的提升。另外，伴随公司运营赛事数量的增加，赛事收入也将同步增加。

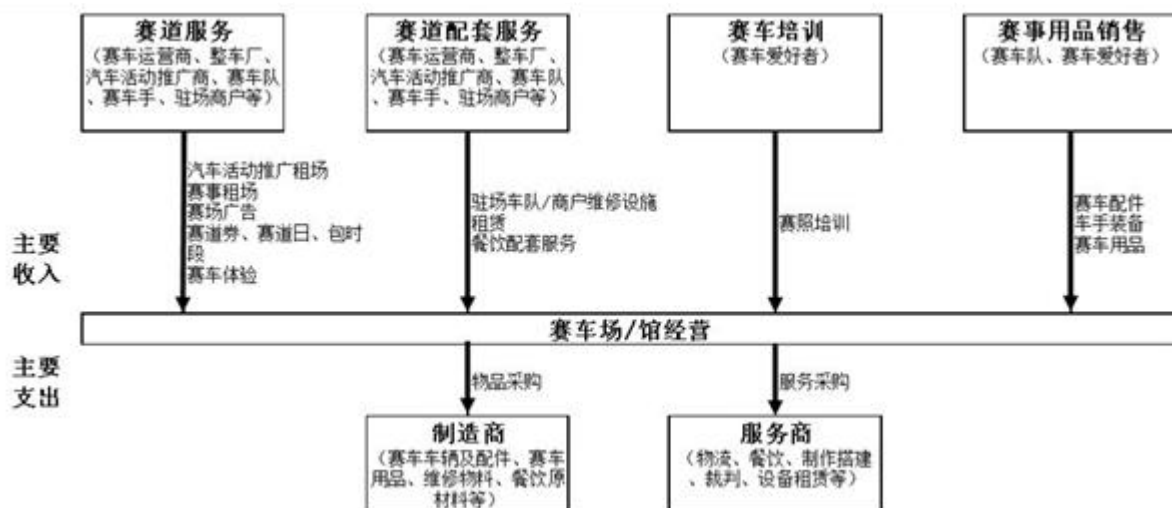
对于大多数赛事，一般一个自然年度为一个赛季。每年的1~3月份，各参赛车队或车手主要以寻找洽谈赞助、改装赛车等准备工作为主，4~5月份各个赛事全面铺开，11月份大多数赛事基本结束。赛事运营业务由于比赛场次有限、不连续进行，且受消费习惯、气候等因素的影响，业务不可能按时间均匀发生，收入具有明显的季节性。

随着近几年汽车文化和赛车运动的深入传播，为了将赛车运动打造成更亲民，更有群众基础的体育赛事，经主办方中国汽车摩托车运动联合会的批准，CTCC2019下半赛季赛事正式更名，更直观更有市场号召力的“中国汽车（场地）职业联赛”横空出世。

2019年随着公司完成收购TOP SPEED (SHANGHAI) LIMITED和上海擎速赛事策划有限公司各51%的股权，公司在已有的赛事运营基础上，新增了赛事服务的赛事经营模式，赛事服务不同于赛事运营的主要特点在于：一是赛事IP属于客户；二是无需过多关注赛事本身的招商，重点在于利用自身广泛的资源为客户的赛事提供高水准的赛事执行和服务。2019年公司提供赛事服务的赛事有兰博基尼Super Trofeo亚洲挑战赛、法拉利倍耐力杯亚太挑战赛、奥迪运动R8 LMS杯、亚洲勒芒系列赛。

(2) 赛车场/馆（包含卡丁车场/馆）的经营模式

赛车场的经营模式是指，赛车场经营者为各类专业赛车赛事、汽车厂商专业试驾等活动提供场地和专业服务，并利用场地及配套设施为赛车队、俱乐部、改装服务商等商家提供驻场服务，利用场地空余时间组织赛车培训等多种经营活动，以及自行举办本场地的一些地方性赛车赛事活动以获取最大化的收益。主要的收入支出关系如下图：



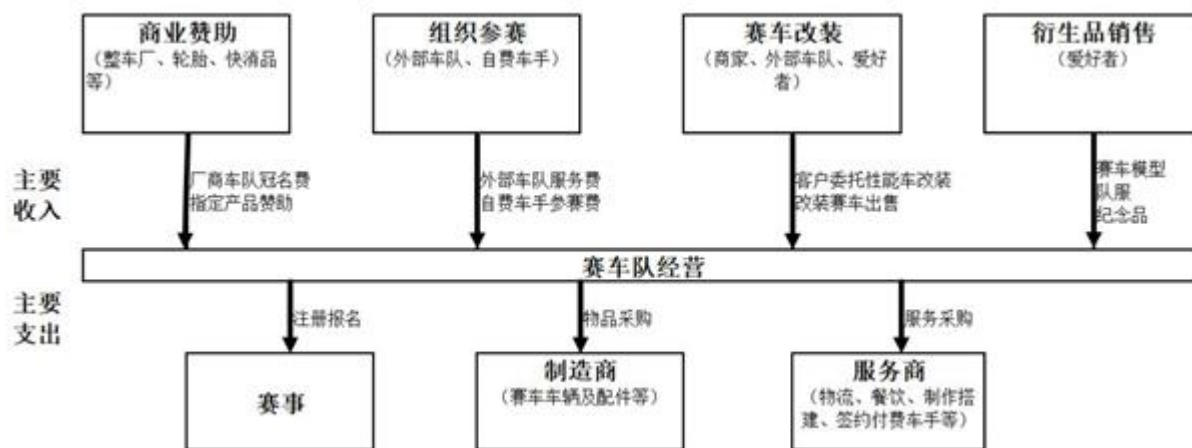
随着公司经营管理的赛车场/馆数量的增多，将直接带动赛车场/馆收入的提升。

赛车场经营业务成本较为固定，且在一年中均匀发生，营业收入主要与赛道使用天数密切相关，春节期间放假和雨雪等天气因素，在客观上影响赛道使用，所以在一年中，赛车场经营收入二、三、四季度较高，一季度略低。

卡丁车场/馆分为室外的卡丁车场（兼顾竞技和娱乐）和室内的卡丁车馆（以娱乐为主），主要收入以自然人的卡丁车体验为主，商家租场为辅，再加上室内卡丁车馆完全不受天气因素的影响，所以卡丁车场/馆的经营收入基本没有比较明显的季节性。另外，室内卡丁车馆多数是通过租赁第三方物业，并进行二次改造和装修，再购入一批营业用的卡丁车后即可投入运营。主要成本为物业租金、折旧和人员费用等。

(3) 赛车队的经营模式

赛车队的经营模式是，有一定专业背景和资源的企业法人或组织，通过报名（注册）参加特定的赛车赛事，并按规则改装车辆，组织参赛及争取夺得好成绩等赛事表演全过程，来吸引车辆生产厂商等相关商家或爱好者车手的商业赞助，从而获取商业利益。主要的收入支出关系如下图：

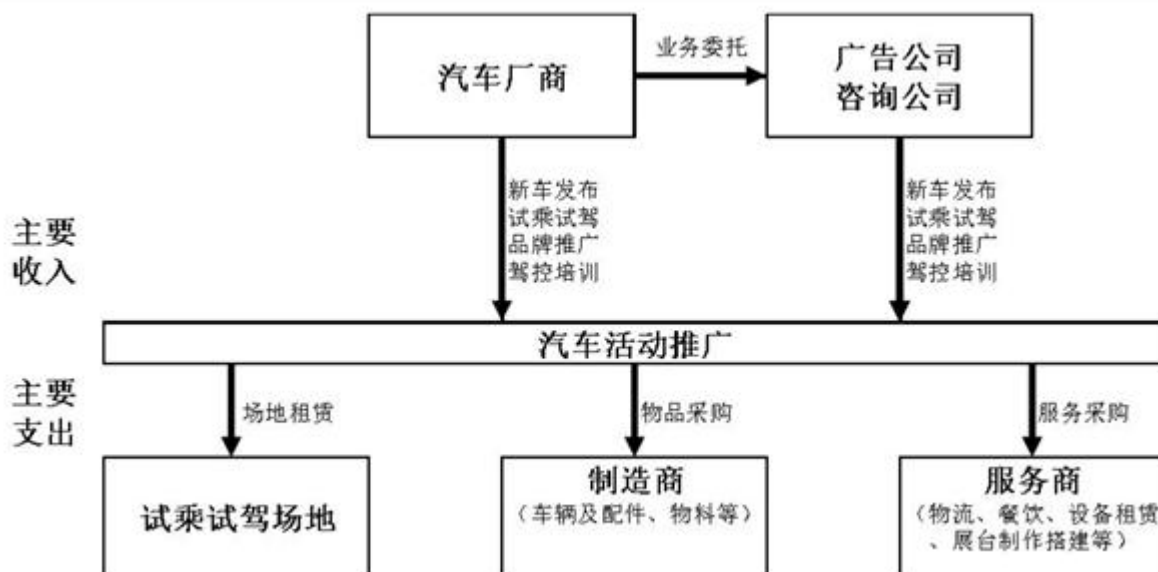


赛车队主要有两种形式：一种是厂商车队（即厂商冠名的车队），主要服务对象是整车厂，主要收入来自整车厂的冠名赞助，车手多以签约付费车手为主，公司的上汽大众333车队和MG XPOWER车队就属于厂商车队；另外一种就是俱乐部车队，主要服务对象是有参赛需求的爱好者，主要收入来自车手的参赛服务费，公司之前的星车队、星之路车队等就属于俱乐部车队。由于厂商车队和俱乐部车队的主要服务对象一个是整车厂，一个自然人，两种形式车队的收入体量也完全不在一个层级，公司在赛车队经营板块的收入主要来自厂商车队，俱乐部车队的存在与否对公司业绩的影响非常有限。另外，公司的俱乐部车队主要是发挥公司已有的赛车车辆和改装服务人员的边际效应，是否设立完全根据是否有自然人爱好者的参赛需求而定，比较便捷。

赛车队的收入确认与比赛场次的分布相关，收入具有明显的季节性。

(4) 汽车活动推广的经营模式

汽车活动推广的经营模式是，具有一定专业背景和资源的企业法人，通过有竞争优势的方案策划、专业执行人员、场地媒体资源等，赢得汽车厂商和相关的商家以推广产品和品牌宣传等为目的的专项汽车活动推广项目的运营，从而获取商业利益。主要的收入支出关系如下图：



公司从事汽车活动推广业务，是基于公司拥有汽车活动推广所需的多层级的赛事活动平台和赛车场/馆资源，以及专业、稳定的汽车改装服务和驾控团队，能够更好地满足汽车厂商所希望呈现的产品特性和驾乘体验的需求，既有别于传统的广告公司和咨询公司，同时又是传统的广告公司和咨询公司不可或缺的专业补充。

由于汽车厂商通常都是在年初制定计划和项目安排，绝大部分是在项目实施完成后的四季度才能最终确定结算金额，确认收入，具有非常明显的季节性。

3、公司所属行业的概况

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）和中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为体育行业，同时由于所使用的体育器材为汽车，又与整个汽车市场（包括汽车后市场）紧密相连。

（1）2019年以来主要相关政策

发文时间	文件/政策名称	文号	相关核心内容
2019年1月	体育总局发展改革委关于印发《进一步促进体育消费的行动计划（2019—2020年）》的通知	体经字（2019）13号	<1>推动汽摩运动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； <2>支持社会力量举办各级各类赛事活动，打造一批有影响力、高质量的品牌赛事； <3>推进体育与文化、旅游、养老、健康、教育、互联网、金融等产业融合发展，打造体育消费新业态。
2019年8月	国务院办公厅关于印发体育强国建设纲要的通知	国办发（2019）40号	<1>鼓励社会力量举办形式多样的系列赛、大奖赛、分站赛等； <2>拓展体育观赛、体育培训、体育旅游等消费新空间，促进竞赛表演产业发展； <3>研究制定、完善社会力量参与体育场地设施建设及运营管理的扶持政策。
2019年9月	国务院办公厅关于促进全民健身和体育消费推动体育产业高质量发展的意见	国办发（2019）43号	<1>政府投资新建体育场馆应委托第三方企业运营； <2>鼓励各类市场主体利用工业厂房、商业用房、仓储用房等既有建筑及屋顶、地下室等空间建设改造成体育设施； <3>大力培育竞赛表演、场馆服务、体育培训等服务业态，创新商业模式，延伸产业链条。力争到2022年，体育服务业增加值占体育产业增加值的比重达到60%； <4>支持以赛车等运动项目为主体内容的智能体育赛事发展。
2020年1月	《体育赛事活动管理办法》	国家体育总局令第25号	<1>除国际体育赛事活动和健身气功、航空体育、登山等运动项目的体育赛事活动外，体育总局对体育赛事活动一律不做审批； <2>机关、企事业单位、社会组织和个人均可依法组织和举办体育赛事活动；

			<p><3>体育赛事活动的名称、标志、举办权、赛事转播权和其他无形资产权利受法律保护，主办方和承办方可以进行市场开发依法依规获取相关收益，任何组织和个人不得侵犯。</p> <p>该办法将于2020年5月1日起实施，对公司报告期内经营情况未产生影响。</p>
--	--	--	--

(2) 汽车市场（包含汽车后市场）相关数据

中国汽车工业协会发布的2019年汽车工业经济运行情况称，中国2019年全年汽车产销分别完成2,572.1万辆和2,576.9万辆，连续十一年蝉联全球第一。

根据2019年国家统计局国民经济和社会发展统计公报，2019年年末全国民用汽车保有量26,150万辆（包括三轮汽车和低速货车762万辆），比上年末增加2,122万辆，其中私人汽车保有量22,635万辆，增加1,905万辆。民用轿车保有量14,644万辆，增加1,193万辆，其中私人轿车保有量13,701万辆，增加1,112万辆。

据公安部统计，2019年，全国机动车驾驶人数量达4.35亿人，比2018年增加2,637万人；其中汽车驾驶人达3.97亿人，与2018年相比，增加了2,806万人。18~25岁驾驶人在驾驶人总量中占比为12.18%，26~50岁驾驶人在驾驶人总量中占比为72.47%，80、90后成为驾驶人的主力军。截止至2019年底，男性驾驶人达2.98亿人，女性驾驶人达1.37亿人。

据相关机构不完全统计：2018年中国汽车改装市场产值超过1,600亿元，且以每年超过30%左右的速度递增。而我国汽车改装比例仅为5%，仅占后市场的3%；2019~2022年我国汽车后市场将保持在10%~15%的市场发展增速，预计到2023年，汽车后市场的规模将达到2.3万亿左右，相比美日等发达国家约80%的汽车改装比例、40%以上的后市场占比，中国汽车改装市场尚处于萌芽状态，拥有巨大潜力（资料来源：《汽车商业评论》和前瞻产业研究院）。

(3) 行业发展

首次提出“到2025年，体育产业总规模超过5万亿元”的《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》（国发〔2014〕46号）和强调“大力发展包括赛车在内的具有消费引领特征的时尚休闲运动”的《全民健身计划（2016~2020）》开创了汽车摩托车运动发展的新纪元，2019年国家层面出台的相关文件为进一步打造包含汽车摩托车运动在内的体育赛事，特别是商业赛事的举办、体育场馆的运营管理等体育消费的新热点、新空间、新业态，扫清了障碍，指明了方向。

虽然汽车产销量比上年同期略有下降，但中国汽车产业仍处于普及期，有较大的增长空间，汽车产业已经迈入品牌向上、高质量发展的存量发展阶段。庞大的汽车保有量市场、驾驶人数量和巨大发展潜力的中国汽车改装市场，为以汽车为载体的中国汽车运动的发展夯实了基础。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	440,135,434.52	375,091,438.02	17.34%	282,301,271.80
归属于上市公司股东的净利润	24,525,755.97	38,322,414.87	-36.00%	40,736,606.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,663,124.23	30,718,375.15	-62.03%	31,254,148.21
经营活动产生的现金流量净额	79,354,951.65	5,751,832.70	1,279.65%	26,770,919.15
基本每股收益（元/股）	0.19	0.3	-36.67%	0.34
稀释每股收益（元/股）	0.19	0.3	-36.67%	0.34
加权平均净资产收益率	5.66%	9.27%	-3.61%	11.73%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	739,462,888.77	588,048,942.25	25.75%	477,367,562.88
归属于上市公司股东的净资产	439,603,638.56	428,155,025.82	2.67%	402,464,610.95

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	59,859,309.52	107,571,611.25	109,586,305.29	163,118,208.46
归属于上市公司股东的净利润	-4,017,669.71	8,637,372.97	11,085,832.21	8,820,220.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,184,830.71	8,251,331.32	10,723,694.79	-2,127,071.17
经营活动产生的现金流量净额	-45,735,904.01	-11,608,958.29	3,190,127.16	133,509,686.79

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

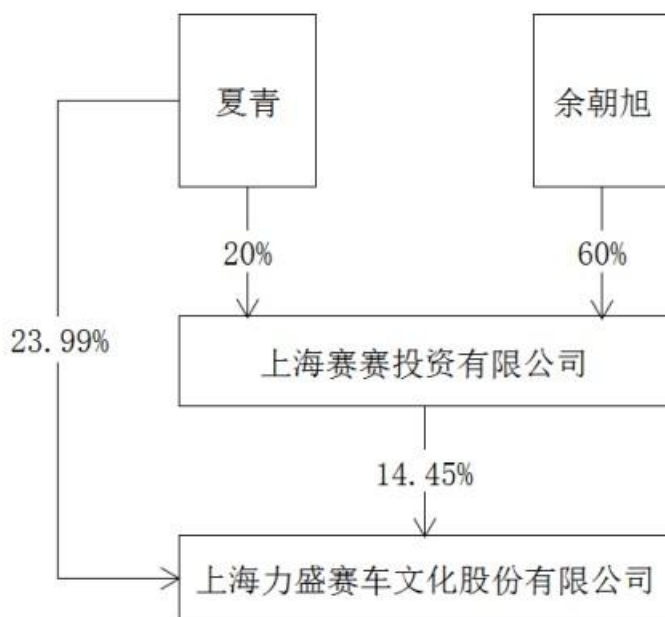
报告期末普通股股东总数	9,255	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,785	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
夏青	境内自然人	23.99%	30,300,000	30,300,000	质押	23,400,000	
上海赛赛投资有限公司	境内非国有法人	14.45%	18,251,600	18,251,600			
苏维锋	境内自然人	7.43%	9,388,600	0	质押	9,388,600	
曹传德	境内自然人	5.94%	7,500,000	7,500,000	质押	7,499,800	
夏峰	境内自然人	3.65%	4,611,600	4,611,600	质押	4,611,600	
上海普赛投资有限公司	境内非国有法人	3.06%	3,859,200	0			
龚磊	境内自然人	1.50%	1,893,700	1,878,825			
华澳国际信托有限公司—华澳臻智 74 号—力盛赛车第一期员工持股集合资金信托计划	其他	1.49%	1,877,600				
龚辉武	境内自然人	1.02%	1,284,200				
郑莉娜	境内自然人	0.96%	1,215,800				
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，赛赛投资为夏青、余朝旭和夏子共同投资，夏青与余朝旭系夫妇关系，为公司实际控制人；夏子系夏青、余朝旭之女；夏青与夏峰系兄弟关系。除此以外，其他股东之间不存在关联关系。公司前 10 名无限售条件股东中，公司未知股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无						

(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

2019年是公司登陆资本市场的第三年，这一年市场风云变幻，中国汽车市场从2018年起开始步入下降通道，公司面临越发严峻的市场压力。公司紧紧围绕2019年经营计划，外延加强并购协作，完成了对TOP SPEED(SHANGHAI) LIMITED 和上海擎速赛事策划有限公司各51%股权的收购，产业规模效应突显；对内狠抓管理水平提升，优化组织架构，项目精细化管理，针对市场变化不断探索新的商业模式，努力开发适应市场需求的产品，通过一系列措施保证公司在全球经济放缓的大环境中稳步向上发展，收入实现稳步增长。因受汽车市场下降连锁反应，部分对公业务毛利率下降，银行贷款使财务费用增加，基于谨慎考虑计提资产减值准备增加，人工成本上涨等综合因素影响，利润较上年有所下滑，但公司清晰的产业布局及精细化的管理为今后的良好发展奠定了坚实基础。

报告期内，公司实现营业收入440,135,434.52元，同比增长17.34%；实现归属于上市公司股东的净利润24,525,755.97元，同比下降36.00%；整体毛利率为28.80%，同比增长0.11%；实现每股收益0.19元，同比下降36.67%；总资产739,462,888.77元，较期初增长25.75%；净资产515,647,568.89元，较期初增长13.37%。

2019年公司的主要工作如下：

赛事运营业务

报告期内，赛事运营业务实现收入247,559,544.98元，同比增长177.92%，营收占比56.25%，占比增长32.50%，实现营业利润74,651,330.38元，同比增长400.08%，营业利润占比58.89%，占比增长45.02%。报告期内，公司完成收购了以赛事运营和赛事服务为主营业务的TOP SPEED和擎速赛事各51%的股权，其运营的赛事为国际汽联亚洲三级方程式锦标赛（简称F3 Asia），另外还为兰博基尼Super Trofeo亚洲挑战赛、法拉利倍耐力杯亚太挑战赛、奥迪运动R8 LMS杯、亚洲勒芒系列赛等国际赛事提供赛事服务。收购这两家公司，力盛赛车不仅收获多项国际顶级知名赛事，同时与世界顶级品牌的汽车制造商紧密合作，将国际赛车改装、运营、管理的经验与国内赛车运动相结合，提升国内赛车运动运营水平，也使公司国际赛事运营、服务收入大幅增加，同时公司继续做大做强原有举办的各大国际、国内及自有赛事，包括国际汽联房车世界杯中国站、中国房车锦标赛暨中国汽车（场地）职业联赛、华夏赛车大奖赛、中国卡丁车锦标赛暨中国青少年卡丁车锦标赛、TCR国际汽车中国系列赛、超级耐力锦标赛、天马论驾、广东冠军车赛、风云房车挑战赛、力盛超级赛道节、上海市精英赛、24小时卡丁

车耐力赛等，不断扩大各赛事品牌知名度和影响力，在中国汽车市场步入下降通道时通过横向并购和推出自主赛事IP扩大赛事运营、服务市场份额，利用资源共享和规模效应降本增效，报告期内，营业利润率为30.15%，同比增长13.40%。

赛车场经营业务

报告期内，赛车场经营业务实现收入74,672,215.48元，同比减少10.87%，营收占比16.97%，占比下降5.36%，实现营业利润19,586,470.43元，同比下降21.56%，营业利润占比15.45%，占比下降7.75%。天马赛车场改扩建工程施工建设累计完工85%，受新冠疫情影响，预计将在2020年第二季度竣工投入运营。公司继续布局赛车场/馆网点，株洲国际赛车场于2019年10月完工并举办了首场国家级赛事——CTCC。受汽车市场下滑影响，对公业务收入较上年减少，而折旧、租金成本等成本相对固定，报告期内，营业利润率为26.23%，同比下降3.58%，公司已着手重点开发个人消费产品及团建产品以促成新的营收增长点，使对公业务与个人消费业务达到互补平衡，以积极、创新、灵活的策略应对市场变化。

赛车队经营业务

报告期内，赛车队经营业务包含两大块，即厂商车队的经营和赛车改装服务，共实现收入42,845,567.62元，同比下降33.26%，营收占比9.73%，占比下降7.38%，实现营业利润16,751,448.33元，同比下降47.55%，营业利润占比13.21%，占比下降16.46%，营业利润率为39.10%，同比下降10.65%。主要原因系2018年公司新增了为电影《飞驰人生》提供汽车运动技术服务的收入而2019年未有该类收入，如果不考虑电影项目的因素，报告期营业收入和营业利润均较上年有所增长。报告期内，公司经营的上汽大众333车队在国内场地赛事中表现优异，在2019年度获得CTCC中国房车锦标赛超级组厂商杯亚军和超级组车手冠军、季军；公司新运营的MG XPOWER车队在TCR China 2019赛季季中开始参加比赛，在各分站也取得较好成绩；公司在2019年开始为客户提供参加世界电动方程式锦标赛的车队运营服务，车队名称为NIO 333车队，在该项世界顶级的定动车赛事中注入了中国元素。

汽车活动推广业务

报告期内，汽车活动推广业务实现收入51,925,043.34元，同比下降60.56%，营收占比11.80%，占比下降23.30%，实现营业利润4,240,033.93元，同比下降86.74%，营业利润占比3.34%，占比下降26.36%。报告期内，由于汽车市场下降造成汽车厂商营销费用相应缩减，致使2019年汽车活动推广业务整体毛利率降低，同时汽车活动推广业务前期需要投入大量的流动资金，而由于公司是以现金方式收购了TOP SPEED和擎速赛事各51%的股权，综合考虑业务所需的银行融资成本，公司相应减少了汽车活动推广业务的承接，因此该板块收入和利润均较上年有所下降。

卡丁车销售业务

报告期内，公司由于在上年收购了专业卡丁车制造商江西赛骑运动器械制造有限公司51%的股权，实现卡丁车销售业务板块收入13,194,124.58元，同比增长259.70%，营收占比3.00%，占比增长2.02%，实现营业利润6,401,391.31元，同比增长238.90%，营业利润占比5.05%，占比增长3.29%。报告期末，江西赛骑研发生产的电动卡丁车上市，顺应了室内卡丁车馆的发展方向 and 经营需求，随着力盛赛车赛卡联盟网点的更多布局，将会带动卡丁车销售及相关业务实现一定的增长。

提升管理水平

报告期内，公司推进项目管理精细化研发，利用致远OA的模块化管理功能对公司项目、预算、存货、固定资产等实现精细化管理，使公司管理水平和效率大幅提升。另一方面通过对致远系统与财务软件金蝶CLOUD的对接开发，实现业务流程直接生成会计凭证，提高财务数据生成的效率与精度，使财务人员可以将重心放在流程管控与经营分析上，助力公司提高财务数据信披质量和科学经营决策。

人才梯队建设

公司始终把人才培养、人才梯队建设作为公司发展的重中之重，鼓励、激励事业部总经理培养人才，为公司持续扩张提供源源不断的人才储备。报告期内，公司实施了股票回购计划，为股权激励提供充分保障，促使员工和公司利益共享、共同发展，团队领军人才和优秀的专业人才不断脱颖而出，为公司可持续发展与扩张夯实人才基础。

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
赛车场经营	74,672,215.48	19,586,470.43	26.23%	-10.87%	-21.56%	-3.58%
赛事经营	247,559,544.98	74,651,330.38	30.15%	177.92%	400.08%	13.39%
赛车队经营	42,845,567.62	16,751,448.33	39.10%	-33.26%	-47.55%	-10.65%
汽车推广活动	51,925,043.34	4,240,033.93	8.17%	-60.56%	-86.74%	-16.11%

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

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

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. 本公司根据财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6号)、《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会〔2019〕16号)和企业会计准则的要求编制2019年度财务报表,此项会计政策变更采用追溯调整法。2018年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下:

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据及应收账款	180,777,881.18	应收票据	600,000.00
		应收账款	180,177,881.18
应付票据及应付账款	53,655,757.18	应付票据	
		应付账款	53,655,757.18
管理费用	30,754,682.68	管理费用	30,754,682.68
研发费用	15,505,015.13	研发费用	15,505,015.13

2. 本公司自2019年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第23号——金融资产转移》《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(以下简称新金融工具准则)。根据相关新旧准则衔接规定,对可比期间信息不予调整,首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整本报告期初留存收益或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式,确定了三个计量类别:摊余成本;以公允价值计量且其变动计入其他综合收益;以公允价值计量且其变动计入当期损益。公司考虑自身业务模式,以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益,但非交易性权益类投资在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益(处置时的利得或损失不能回转到损益,但股利收入计入当期损益),且该选择不可撤销。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”,适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款。

(1) 执行新金融工具准则对公司2019年1月1日财务报表的主要影响如下:

项 目	资产负债表		
	2018年12月31日	新金融工具准则 调整影响	2019年1月1日
可供出售金融资产	6,000,000.00	-6,000,000.00	
债权投资		6,000,000.00	6,000,000.00
其他流动资产	17,168,142.11	-9,768,124.88	7,400,017.23
交易性金融资产		9,768,124.88	9,768,124.88
短期借款	49,993,614.36	74,298.52	50,067,912.88
其他应付款	2,700,570.45	-74,298.52	2,626,271.93

(2) 2019年1月1日,公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按原金融工具准则(以下简称原CAS22)的规定进行分类和计量结果对比如下表:

项 目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	172,893,871.35	摊余成本	172,893,871.35
应收票据	摊余成本	600,000.00	摊余成本	600,000.00
应收账款	摊余成本	180,177,881.18	摊余成本	180,177,881.18
其他应收款	摊余成本	6,347,751.79	摊余成本	6,347,751.79
债权投资	摊余成本	6,000,000.00	摊余成本	6,000,000.00
交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	9,768,124.88	以公允价值计量且其变动计入当期损益	9,768,124.88
短期借款	摊余成本	49,993,614.36	摊余成本	50,067,912.88
应付账款	摊余成本	53,655,757.18	摊余成本	53,655,757.18
其他应付款	摊余成本	2,700,570.45	摊余成本	2,626,271.93
长期应付款	摊余成本	4,109,441.81	摊余成本	4,109,441.81

(3) 2019年1月1日, 公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下:

项 目	按原金融工具准则列示的账面价值 (2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值 (2019年1月1日)
A. 金融资产				
a. 摊余成本				
货币资金				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	172,893,871.35			172,893,871.35
应收票据				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	600,000.00			600,000.00
应收账款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	180,177,881.18			180,177,881.18
其他应收款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	6,347,751.79			6,347,751.79
可供出售金融资产				
按原CAS22列示的余额	6,000,000.00			
减: 转出至债权投资(新CAS22)		-6,000,000.00		
按新CAS22列示的余额				
债权投资				
按原CAS22列示的余额				
加: 自可供出售金融资产(原CAS22)转入		6,000,000.00		
按新CAS22列示的余额				6,000,000.00
以摊余成本计量的总资产	366,019,504.32			366,019,504.32

b. 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益				
其他流动资产-理财产品				
按原CAS22列示的余额	9,768,124.88			
减：转出至公允价值计量且其变动计入当期损益(新 CAS22)		-9,768,124.88		
按新CAS22列示的余额				
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的总金融资产	9,768,124.88	-9,768,124.88		
c. 以公允价值计量且其变动计入当期损益				
交易性金融资产-理财产品				
按原CAS22列示的余额				
加：自可供出售金融资产(原 CAS22)转入		9,768,124.88		
按新CAS22列示的余额				9,768,124.88
以公允价值计量且其变动计入当期损益的总金融资产		9,768,124.88		9,768,124.88
B. 金融负债				
a. 摊余成本				
短期借款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	49,993,614.36	74,298.52		50,067,912.88
应付账款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	53,655,757.18			53,655,757.18
其他应付款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	2,700,570.45	-74,298.52		2,626,271.93
长期应付款				
按原CAS22列示的余额和按新CAS22列示的余额	4,109,441.81			4,109,441.81
以摊余成本计量的总金融负债	110,459,383.80			110,459,383.80

(4) 2019年1月1日，公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下：

项目	按原金融工具准则计提损失准备/按或有事项准则确认的预计负债(2018年12月31日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则计提损失准备(2019年1月1日)
应收账款	17,433,632.30			17,433,632.30
其他应收款	286,575.48			286,575.48

3. 本公司自2019年6月10日起执行经修订的《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》，自2019年6月17日起执行经修订的《企业会计准则第12号——债务重组》。该项会计政策变更采用未来适用法处理。

(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

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	出资额	出资比例
TOP SPEED (SHANGHAI) LIMITED	非同一控制下合并	2019年1月29日	港币155,550,000.00	51.00%
上海擎速赛事策划有限公司	非同一控制下合并	2019年4月9日	30,600,000.00	51.00%
武汉力盛威久体育文化有限公司	新设子公司	2019年8月20日	3,000,000.00	60%