

目 录

一、关于净利润和毛利率大幅波动、境外收入的真实性、商誉减值准备计提的充分性、股权投资未认定为财务性投资的合理性等·····	第 1—45 页
二、关于本次发行融资、开展募投项目的必要性、效益预测的合理性和谨慎性、募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响、前次募投项目建设和投入最新进展等·····	第 45—72 页
三、附件·····	第 73—77 页
（一）本所营业执照复印件·····	第 73 页
（二）本所执业证书复印件·····	第 74 页
（三）本所从事证券服务业务备案完备证明材料·····	第 75 页
（四）签字注册会计师证书复印件·····	第 76—77 页

关于力盛云动（上海）体育科技股份有限公司 向特定对象发行股票审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2023〕1536号

深圳证券交易所：

由国盛证券股份有限公司转来的《关于力盛云动（上海）体育科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2023〕120129号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函中所提及的力盛云动（上海）体育科技股份有限公司（以下简称力盛体育公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。以下回复中，2023年6月30日/1-6月数据未经审计。

一、关于净利润和毛利率大幅波动、境外收入的真实性、商誉减值准备计提充分性、财务性投资的合理性等

报告期内，发行人归母净利润分别为-5,098.20万元、318.33万元、-7,639.56万元和1,026.02万元，毛利率分别为18.46%、30.51%、18.07%和42.82%，均存在较大波动；公司境外销售占比分别为30.50%、28.73%、24.24%和66.35%，最近一期增加较多。发行人及子公司在赛道、赛车场及赛车培训等业务存在需要取得资质或特许经营权的情形。报告期各期末，发行人商誉净值余额分别为13,781.66万元、13,781.66万元、13,453.30万元和13,453.30万元，主要系持有江西赛骑、上海擎速和Top Speed股权所形成商誉。截至最近一期末，发行人长期股权投资包括WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司，发行人未认定前述投资为财务性投资。2022年6月8日，发行人出资3,000.00万元投资上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）。

请发行人补充说明：（1）结合公司各产品下游市场及发展前景、发行人行业地位及竞争力、行业竞争格局及同行业可比公司情况，量化分析说明报告期内净利润和毛利率大幅波动的原因，说明发行人是否存在净利润为负、毛利率下滑的风险及应对措施；（2）发行人体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务的资质取得情况，相关业务开展是否获得主管部门批准，发行人境内和境外业务开展所需特许经营权具体情况及相关协议签署情况，是否存在未取得或无法取得相关经营许可等情形；（3）结合报告期内发行人境外销售的产品和收入构成、区域分布情况、境外市场拓展情况，说明最近一期境外收入占比大幅提高的原因及合理性，结合报告期内与境外客户相关协议或合同签署情况、境外赛事举办情况、境外收入确认、回款情况等，说明境外收入的真实性；（4）结合报告期内商誉所在资产组的经营情况、业绩承诺实现情况等说明商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据是否存在较大差异，商誉减值测试过程是否谨慎合理，商誉减值准备计提是否充分；（5）结合 WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司与公司主营业务关系、投资后新取得的行业资源、新增客户或订单、通过上述投资协同行业上下游资源或拓展主业的情形，说明上述股权投资未认定为财务性投资的合理性；发行人对上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）的认缴和实缴金额，后续出资计划，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况。

请发行人补充披露（1）（2）（4）相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并详细说明对发行人境外收入真实性的核查程序和核查结论。（问询函第 2 条）

（一）结合公司各产品下游市场及发展前景、发行人行业地位及竞争力、行业竞争格局及同行业可比公司情况，量化分析说明报告期内净利润和毛利率大幅波动的原因，说明发行人是否存在净利润为负、毛利率下滑的风险及应对措施

1. 公司各产品下游市场及发展前景、发行人行业地位及竞争力、行业竞争格局及同行业可比公司情况

（1）公司主营业务分类

公司以体育赛事经营、体育场馆经营、体育俱乐部经营、体育装备制造与销

售、市场营销服务和数字体育为主要经营业务。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），体育赛事经营、体育俱乐部经营、体育场馆经营、体育装备制造与销售以及数字体育业务所属行业为“文化、体育和娱乐业”之“体育”（行业代码：R89）。市场营销服务是公司依托多层次赛车体育赛事经营和赛车运动场馆经营的整体资源优势，为国内主要传统汽车及新能源车厂商提供品牌推广和产品宣传等各类市场营销服务。

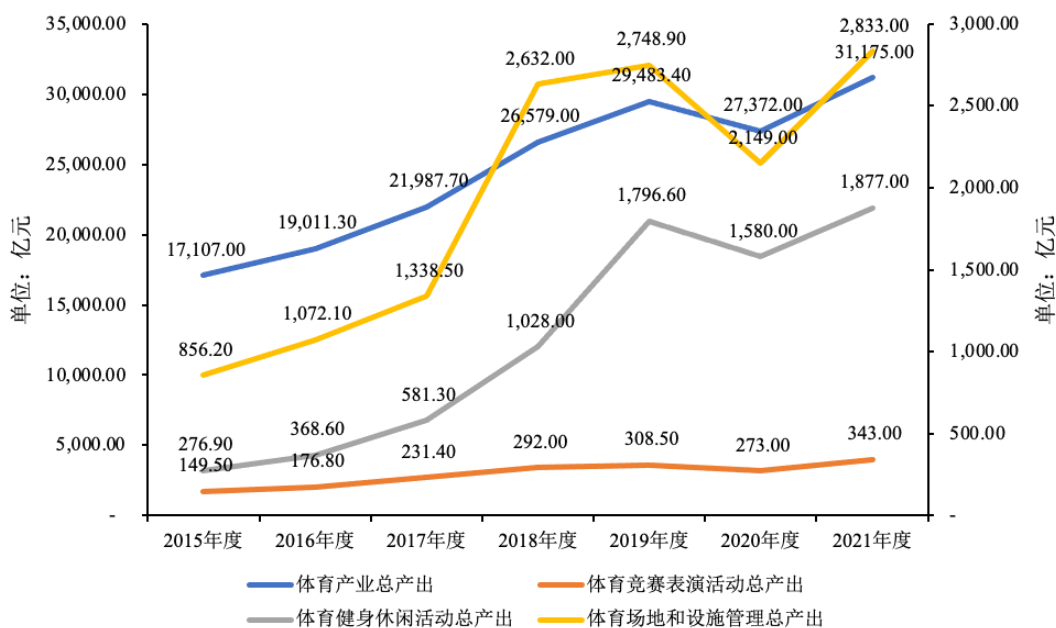
（2）公司各类业务涉及下游市场及发展前景

公司所属行业为体育行业，目前各类业务涉及下游细分市场主要包括竞技体育范畴内的汽车运动市场和群众体育范畴内的数字体育业务市场。下游市场的现状及发展前景如下：

1) 我国体育市场总体发展现状及发展前景

近年来，得益于国家顶层政策的推动，体育产业在国民经济中的地位和作用显著提升。依据国家统计局和国家体育总局统计数据，全国体育产业总规模从2015年的17,107亿元跃升至2021年的31,175亿元，年复合增长率为10.52%。2020年度受宏观环境影响，体育产业总规模同比有所下滑，随着全民健身和体育竞赛活动的有序恢复，叠加2020年基数较低因素，2021年全国体育产业总规模达到31,175亿元，较上年增长13.9%，实现较快增长。在全国体育产业总规模不断增长的背景下，体育竞赛表演活动总产出、体育健身休闲活动总产出、体育场地和设施管理总产出亦在快速增长，2015年至2021年复合增长率分别为14.84%、37.57%、22.07%。

2015年度-2021年度体育产业总规模情况



数据来源：国家体育总局、国家统计局

2020年10月29日，中国共产党第十九届中央委员会第五次全体会议审议通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》，明确到2035年建成“体育强国、健康中国”。在此大背景下，近年来国家陆续出台鼓励、支持体育事业发展的政策。2021年处于“十四五”开局之年，国家相继发布了《全民健身计划（2021—2025年）》《“十四五”体育发展规划》等政策，推动体育产业发展。根据政策规划，到2025年底，我国体育产业总规模达到5万亿元，占国内生产总值比重达到2%。据此推算，2021-2025年体育产业总规模年均增长将达到12.8%。体育产业在我国经济社会发展中的重要性将不断提升，已经步入高速发展轨道。

2) 汽车运动市场现状及发展前景

近些年，我国赛车运动正稳步发展，其影响力也在不断扩大。我国赛车运动产业市场规模日益增长，其主体产业不断丰富，相关产业逐渐延伸，已形成相对稳定的服务模式和较为完整的产业链布局。未来，中国汽车运动市场的发展趋势如下：

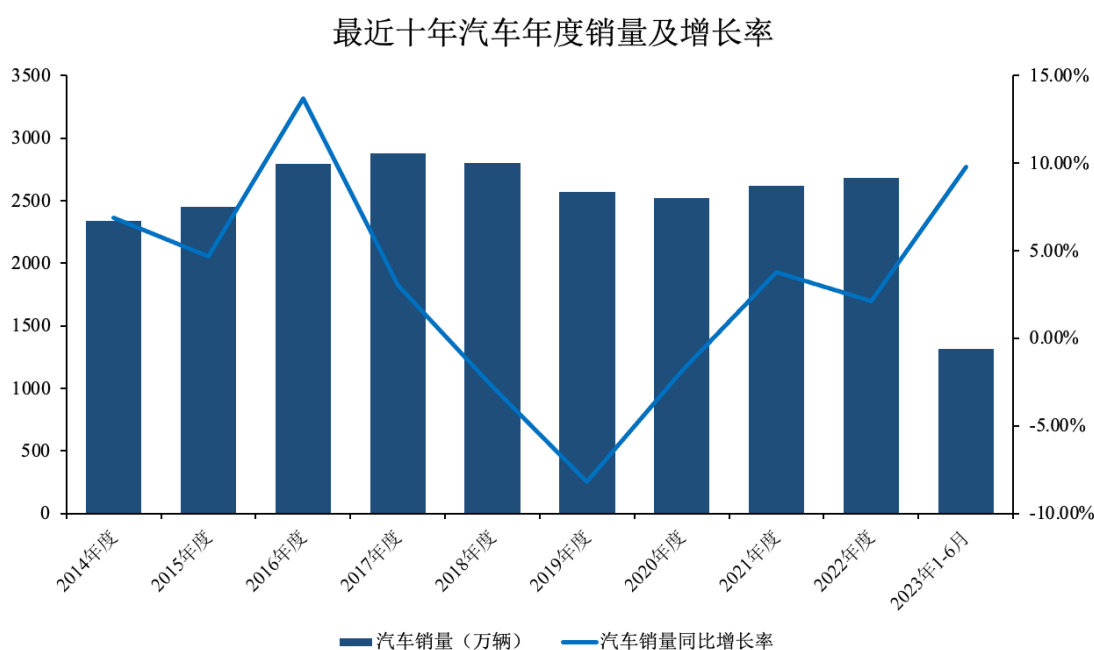
① 国内赛事稳定发展、国际赛事发展前景广阔

国内在运营的汽车运动相关赛事主要包括汽车拉力锦标赛、房车锦标赛、汽车场地越野锦标赛、汽车越野系列赛、汽车短道拉力锦标赛、卡丁车锦标赛以及

汽车漂移、直线竞速、卡车、方程式、超跑等国内赛事，各项赛事运营良好，形成了以国家级锦标赛为核心，以众多地方性赛事为支撑的赛事体系。与此同时，国内所承接国际赛事所占市场份额将越来越高，F1 中国大奖赛从 2004 年首度落户上海至 2019 年上海举办 F1 第 1000 站赛事，已成功举办 16 届，累计吸引观众近 290 万人次，赛事产生了巨大的溢出效应，它所发挥的“城市客厅”功能推动着上海乃至中国城市的形象在全世界范围内得到广泛传播，2024 年 F1 将重回上海举办中国大奖赛，未来国际赛事在中国的发展前景将更为广阔，市场规模值得期待。

② 中国汽车产业高速发展推动国内汽车运动市场快速发展

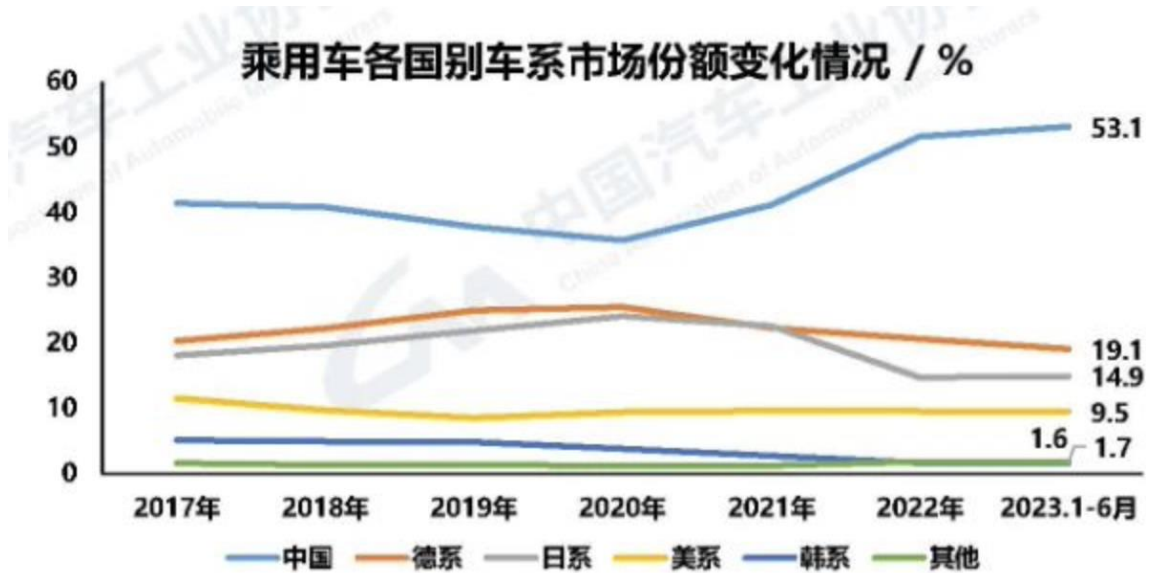
根据中国汽车工业协会统计数据，2020 年以来我国汽车产销量持续增长，2022 年我国汽车产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比增长 3.4% 和 2.1%，产销量连续 14 年稳居全球第一。作为汽车市场的主力军的乘用车在 2022 年的产销分别为 2,383.6 万辆和 2,356.3 万辆，同比分别增长 11.2% 和 9.5%。2023 年 1-6 月，我国汽车产销分别完成 1,324.8 万辆和 1,323.9 万辆，同比分别增长 9.3% 和 9.8%，其中乘用车产销量分别完成 1,128.1 万辆和 1,126.8 万辆，同比分别增长 8.1% 和 8.8%，仍然保持高速增长趋势。



数据来源：中国汽车工业协会

我国汽车工业近年来发展势头良好，自 2020 年以来，国内品牌乘用车的市场占比不断提升。据中国汽车工业协会统计，2022 年度中国品牌乘用车共销售

1,176.6 万辆，同比增长 22.8%，市场份额为 49.9%，相比上一年提升 5.4 个百分点。2023 年 1-6 月中国品牌乘用车共销售 598.6 万辆，同比增长 22.4%，市场份额达 53.1%，继续快速增长。



数据来源：中国汽车工业协会

赛车运动作为展示汽车外观、性能的绝佳载体，可以为车企创造巨大的营销价值，随着国内品牌车企销售规模的不断增加，车企将更加重视通过参加汽车比赛来展示旗下汽车的性能，以达到良好的营销效果。因此，国内汽车厂商对汽车赛事的强烈需求将推动国内汽车运动市场的快速发展。

③ 我国汽车运动场地建设稳步推进，为汽车运动的发展创造了必要条件

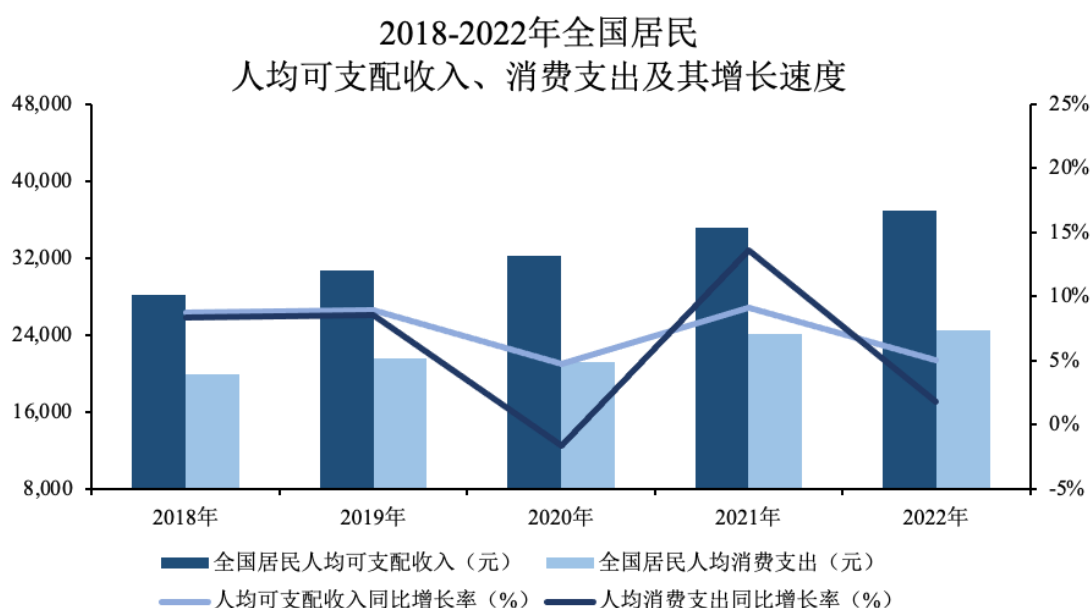
我国汽车运动的场地建设也随着汽车运动的发展稳步推进。继 1996 年珠海国际赛车场落成后，北京金港赛车场、上海天马赛车场、上海国际赛车场、成都国际赛车场、广东国际赛车场、鄂尔多斯国际赛车场、江苏万驰国际赛车场和郑州国际赛车场等多个场地相继建成并通过国际汽联认证。近几年来，随着汽车运动的快速发展，我国国际级的赛车场地数量也在稳步增长，2015 年以来相继建成并通过国际汽联认证的赛道有浙江国际赛车场、宁波国际赛车场、秦皇岛首钢赛车谷、天津 V1 国际赛道等多个场地。场地建设的稳步推进为汽车运动的发展创造了必要的场地条件。

④ 我国汽车运动平民化趋势显著，消费者基础日益壮大

目前，我国汽车产销量世界第一，保有量世界第二。根据国家统计局发布的《2022 年国民经济和社会发展统计公报》，2022 年末，全国民用汽车保有量

31,903 万辆，比上年末增加 1,752 万辆。在汽车保有量不断提高的同时，热爱汽车运动的人群也在不断增加，为汽车运动在我国的普及和推广奠定了良好的群众基础。

随着我国居民人均收入水平的不断提高，居民消费能力也在持续攀升。根据国家统计局公布的数据显示，2022 年全国居民人均可支配收入达到 36,883 元，比上年增长 5.0%，2018-2022 年年复合增长率达 6.91%。2022 年全国居民人均消费支出达到 24,538 元，比上年增长 1.8%，2018-2022 年年复合增长率达 5.44%。



数据来源：国家统计局

我国不断扩大的富裕大众及新兴的中产阶级带来了更加多样化的体育消费需求，整个市场呈现出“百花齐放”的态势，所参与的体育项目逐渐从田径、足球、篮球、乒乓球、羽毛球、游泳等主流项目向赛车、攀岩、登山、冰雪、户外运动等小众项目延伸。此外，国内低门槛的地方性汽车赛事的数量也在逐渐增加，既有泛珠三角超级赛车节、天马论驾和 POLO CUP 中国挑战赛这些老牌赛事，又有四川房车赛、风云赛道嘉年华、成吉思汗大赛车这些近两年兴起的后起之秀，发展形势良好，普通民众也能参与其中，赛车运动向平民化发展的趋势日益显著。伴随着体育行业长尾效应的逐步显现和我国赛车运动逐步向平民化发展，我国的汽车运动市场消费者基础日益壮大。

⑤ 借助新媒体，汽车运动的影响力将显著提升

随着移动互联网发展，抖音、快手、小红书、今日头条、百度视频、团购平

台等新媒体已经成为体育赛事宣传推广和获客引流的主要方式之一。有别于传统电视、新闻、报纸、户外广告等传统媒体，新媒体在传播速度、精准推送、定向导流方面具有多重优势，众多体育赛事均开通了专门的移动端播放、推广、购票通道，对汽车运动的宣传推广起到了极为关键的作用，民众对赛车运动的认知度和关注度正在逐渐提高，提升了汽车运动的赛事影响力。

3) 数字体育市场现状及发展前景

2021年10月25日，国家体育总局发布了《“十四五”体育发展规划》，其中对数字体育做出了名词解释：数字体育是指应用数字技术促进体育发展的实践活动。主要包括体育领域的数字政府治理、全民健身数字化、运动训练数字化、体育竞赛数字化、体育产业数字化等。“十四五”时期，在人工智能、大数据、云计算和各种智能设备制造等技术和产业支撑下，体育数字化将沿着“数字技术+产业”和“传统产业+数字技术”这两条路径快速发展全面发力，成为未来体育产业发展的主要增长点。

① 国民积极健身趋势呈现，全民健身市场潜力巨大

根据国家国民体质监测中心发布的《2020年全民健身活动状况调查公报》，2020年我国7岁及以上年龄人群中，每周至少参加1次体育锻炼的人数比例为67.5%，较2014年调研增长18.5%。2020年7岁及以上居民经常参加体育锻炼人数比例为37.2%，较2014年调查增长3.3%，国民积极健身趋势呈现。人民爱健身发布的《2022国民健身趋势报告》显示以一周作为观察周期，有意识主动参加体育锻炼的人群每周平均健身2.52天，每周平均健身累计时长为99-120分钟。而《中国人群身体活动指南（2021）》建议，成年人每周累计进行2.5-5小时中等强度有氧活动，或75-150分钟高强度有氧活动，或等量的中等强度和高等强度有氧活动组合。每周至少进行两天肌肉力量练习。因此，我国有意识主动参加体育锻炼的人群，在体育健身系统性、持久性和健身质量方面还需要提高，未来我国全民健身市场潜力巨大。

② 国家政策大力支持全民健身数字化发展

2021年7月，国务院发布的《全民健身计划（2021—2025年）》在推动体育产业高质量发展主要任务中，明确提出要推进体育产业数字化转型，鼓励体育企业“上云用数赋智”，推动数据赋能全产业链协同转型，提供全民健身智慧化服务，支持开展智能健身、云赛事、虚拟运动等新兴运动。随后，国家体育总局

发布了《“十四五”体育发展规划》，提出要推动全民健身智慧化发展，推进“互联网+健身”，大力推广居家健身和全民健身网络赛事活动。创建涵盖全民健身群众组织、场地设施、赛事活动、健身指导、器材装备等内容的数字化全民健身服务平台，创新全民健身公共服务模式，推动建立全民健身信息服务平台，试点开展“全民健身运动码”，构建个人“运动成就”系统。此外，在《体育强国建设纲要》《关于构建更高水平全民健身公共服务体系的意见》《“十四五”国民健康规划》《虚拟现实与行业应用融合发展行动计划（2022—2026年）》等产业政策的加持下，全民健身正朝着数字化方向高速发展。

③ 我国快速发展的数字经济为体育产业向数字化转型创造了条件

近年来，我国数字经济快速发展，2020年，我国数字经济核心产业增加值占国内生产总值（GDP）比重达到7.8%。根据《“十四五”数字经济发展规划》，到2025年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占GDP比重达到10%。未来几年，我国新型基础设施建设将继续加快推进，云计算、数据中心等为体育数字化创造新的应用领域。例如，可以为体育信息处理系统提供更好的技术支撑，实现人工智能识别、健康数据全程跟踪等技术深度应用。再如，可以为体育技术辅助系统提供技术支撑，应用运动捕捉系统、信息库和数学建模技术，深度挖掘和分析揭示体育活动规律，更高效指导运动训练。还有，可以为运动现实模拟系统提供支撑，如应用数字仿真技术虚拟显示运动场地、应用虚拟仿真技术展示运动过程等。随着数字技术不断赋能体育产业，大众参与体育、享受体育的形式越来越丰富，数字体育日益深入人们生活，已成为加快建设体育强国、满足人民多样化健身需求的路径和重要渠道，未来市场空间广阔。

④ 全民健身热潮下数字体育蓬勃发展

全民健身热潮下我国健身群体规模不断扩大，健身场景也日渐丰富，线上健身、居家健身模式快速发展。越来越多的人开始选择在家里、办公室等不同场景中进行健身，线上健身平台、智能健身设备等也得到了快速发展。相较线下体育，线上健身具有场地灵活、门槛较低、活动种类丰富的特点，能更好满足人们利用碎片化时间健身的需求。同时，移动互联网和智能传感器等技术的应用，增强了线上健身的互动性和趣味性，进一步激发了人们的健身热情。国家体育总局公布的数据显示，2022年，全国体育系统举办全民健身线上运动会，参赛人数超1,396万。我国数字体育产业正在蓬勃发展，产业规模将不断扩大。

(3) 公司行业地位及竞争力、行业竞争格局及同行业可比公司情况

1) 公司行业地位

公司成立至今一直致力于体育行业，特别是在汽车运动领域深耕多年，多年来积累了丰富的资源与经验优势，并逐步形成了全国多个专业赛车场的场地资源矩阵，独家运营多个国际级或国家级知名赛事 IP 并进一步孵化出多项具有影响力的自主赛事 IP，覆盖赛车俱乐部运营、技术研发与服务、培训、用品销售、汽车活动运营的汽车运动市场全产业链，是领先的汽车运动运营服务商。

2021 年下半年以来，公司以“体育数字化”服务为切入点，定位全民健身数字化服务，着力打造数字体育平台建设及产业生态，布局全民健身和体育教育两大赛道，并结合数字化技术为各类体育运动探索更丰富的应用场景，是政府、城市、企事业单位、中小校园和广大运动爱好者的体育数字化场景建设服务商。

2) 公司主要竞争对手

公司体育赛事经营业务的主要竞争对手为汽车运动领域的国内场地赛尤其是全国性场地赛、国际知名场地赛的运营商，包括：上海久事体育赛事运营管理有限公司、铭泰赛车运动有限公司、金港汽车文化发展（北京）股份有限公司等。

公司赛车场经营业务的主要竞争对手为区域内的赛车场和试乘试驾场地运营商，主要包括上海久事体育赛事运营管理有限公司、珠海国际赛车场有限公司、铭泰赛车运动有限公司等。

公司经营的体育俱乐部主要为赛车队，主要竞争对手为在中国汽车场地职业联赛中表现优异的车队运营商，主要包括珠海起点汽车运动推广有限公司、肇庆捷凯汽车运动推广有限公司。

公司体育装备制造与销售业务主要是卡丁车的生产与销售，其主要竞争对手主要包括南京速羽动力科技有限责任公司、青岛三山实业有限公司精密机械厂、深圳市探索者卡丁车有限公司、东莞市丰速卡丁车有限公司、深圳市卡妙思电子科技有限公司等。

公司市场营销服务业务主要为汽车活动推广业务，其主要竞争对手为区域内或全国性的汽车活动推广公司，主要包括上海铭驭体育策划有限公司、广州孚马迪科技有限公司等。

公司数字体育业务主要为智慧运动器材和运动软件系统产品及整合服务，利用信息技术实现运动行为数字化，形成云赛事和运动账户的服务，促进全民健身

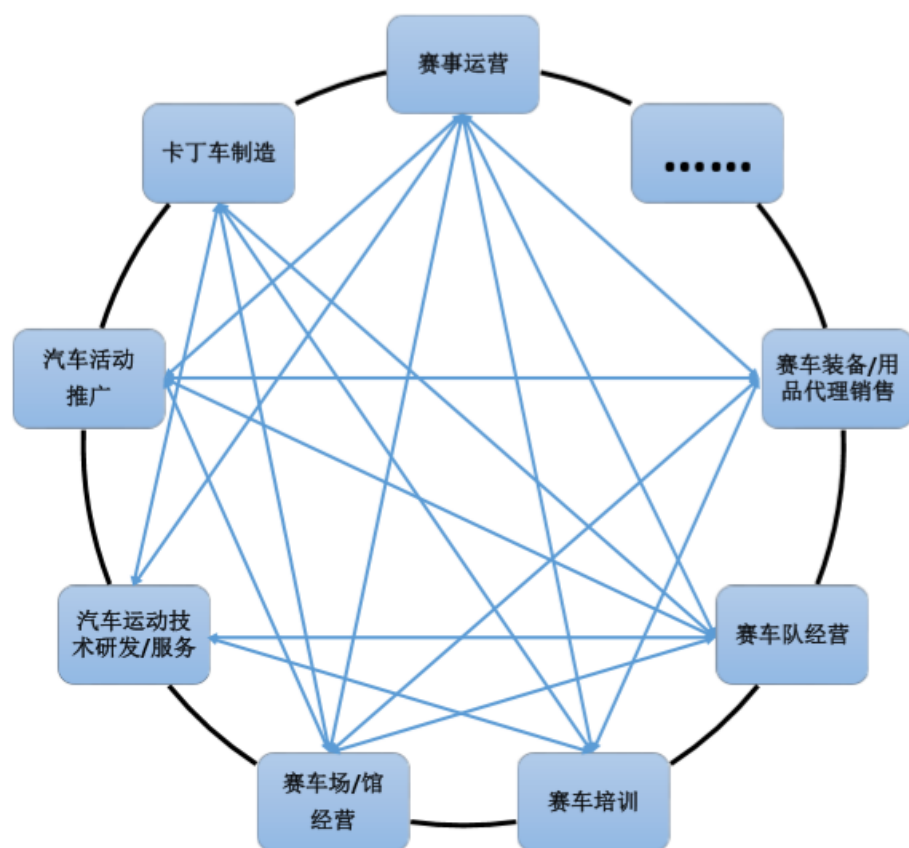
发展。目前我国数字体育市场尚处于起步阶段，行业内主要从事运动健康生态链软硬件产品开发的头部企业主要有 Keep Inc.、成都乐动信息技术有限公司（咕咚）等。

3) 公司核心竞争优势

① 汽车运动全产业链布局所形成的特有商业模式

公司在汽车运动全产业链的布局，既能全方位多层次地满足各类客户的需求，各业务板块和环节之间在形成闭环的同时，又能相互依存，相互补充，相互支撑，将边际效应最大化，充分发挥出全产业链的协同优势，从而形成了公司特有的商业模式。

公司拥有自成闭环的汽车运动全产业链的同时，在卡丁车的细分领域也形成了进口卡丁车的代理、国产卡丁车的研发制造、驾驶卡丁车所需的装备代理、卡丁车场馆即赛卡联盟品牌连锁经营、卡丁车培训、卡丁车赛事运营等自成闭环的完整产业链，进一步提升了公司在卡丁车全领域的核心竞争力。



② 国内外赛事 IP 体系健全，多层级的赛事自成阶梯

公司体系内既有多个国际级或国家级的知名赛事 IP，如国际汽联亚洲三级方程式锦标赛、CTCC 中国汽车场地职业联赛、CKC 赛卡联盟超级联赛-中国卡丁

车锦标赛，还获授权独家运营 TCR China，创立并运营了 SEC 超级耐力锦标赛、天马论驾、中南赛车节、力盛超级赛道节、精英系列赛、风云战、24 小时卡丁车耐力赛等自主赛事，再辅以力盛体育运营 20 余年的赛车培训体系，为广大汽车运动的爱好者提供了由下至上的独有晋级阶梯。

③ 拥有赛车场馆资源，全国范围多层次合理布局

赛车场馆是开展汽车运动和举办场地赛事的必要物理空间，能够举办国家级汽车场地赛事的国际标准的赛车场安全要求高，占地面积和投资规模较大。从地理分布看，公司围绕国内汽车产销中心的“北”（汽摩中心培训基地）、“上”（上海天马赛车场）、“中”（株洲国际赛车场）科学合理的布局已经基本完成。同时，公司还向下延展到了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，以及大众都能就近参与的卡丁车场馆。如此布局，在扩大汽车运动参与人口和影响力的同时，还能满足市场对不同层级、不同区域的赛车场馆的需求，增加与客户的粘性，有效支撑了公司在全国范围内运营的多个国家级顶级赛事。本次募集资金投资项目之海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目的顺利实施，将进一步巩固公司在赛车场经营方面的行业地位，利用海南独有的政策和旅游资源，扩大公司在赛车场经营及赛事运营等方面的竞争优势。

“赛卡联盟”卡丁车连锁是公司面向更广泛个人客户的一个重要触达途径，旨在全国范围内通过直营、联营及加盟的方式打造竞技和娱乐卡丁车场馆。借助卡丁车“左脚刹车右脚油门”的操作简便性，在更大范围内让更多人群能够就近体验驾驶车的乐趣，从而普及汽车运动，为公司乃至中国汽车运动的发展夯实群众基础。

④ 丰富的赛车队运营经验

公司具有丰富的赛车队运营经验。目前，公司运营的厂商车队包括上汽大众 333 车队、MG XPOWER 车队和东风风神马赫车队，报告期内，上述车队在重要赛事中均有良好表现。其中：上汽大众 333 车队获得了 CTCC2020 年度超级杯组车手冠军，2021 年度超级杯组车手冠军和车队冠军，2022 年度超级杯年度车手冠军和车队亚军；MG XPOWER 车队获得了 2020 年 TCR China 年度车队冠军及年度车型杯冠军，2021 年 TCR China 年度车手、年度车队冠军及年度车型杯冠军，2022 赛季 CTCC 超级杯年度车队冠军，TCR Asia 年度车队亚军；东风风神马赫车队获得了 2020 年 CTCC 中国杯年度车队冠军，2021 年 NGCC 中国杯年度车队冠军

以及年度车手冠军，2022年CTCC中国杯年度厂商车队冠军及年度车手冠军。

良好的车队成绩可以使厂商品牌获得更大的宣传效益，彰显品牌良好的性能和安全性；较高的车队运营水平可以使得车队与媒体之间保持良好的合作关系，积累大量的媒体资源，利于新媒体渠道的开发，从而提升车队作为营销平台的商业价值；高水平的车队会吸引明星车手的加盟，同时明星车手的加盟能带来车队曝光率、营销平台商业价值的提升，从而吸引更多的赞助商进驻。

⑤ 持续激励以夯实突出的人才优势

公司自设立以来即从事汽车运动相关业务，公司董事长夏青先生在组建赛车队、筹建赛车场、运营国内主要赛车赛事具有丰富的经验，并推动了中国汽车运动职业化、商业化的进程。经过近二十年的积淀、发展，公司各个岗位的主要负责人都积累了丰富的行业经验。面对日新月异的市场，为促进公司向更广阔的体育产业跃升，公司持续引进专业骨干人才，并加大持续激励力度，于2021年10月推出了新一轮员工持股计划和股票期权激励计划，覆盖全部核心骨干，持续构建公司核心骨干与公司长期成长价值的责任绑定。

2. 量化分析说明报告期内净利润和毛利率大幅波动的原因

(1) 公司报告期内净利润波动的原因分析

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
营业收入	18,152.29	135.46%	25,830.23	-8.04%	28,088.60	40.37%	20,009.76
营业毛利	6,562.02	378.04%	4,668.13	-45.53%	8,570.59	131.98%	3,694.58
营业利润	3,133.94	185.61%	-6,146.08	-384.22%	2,162.45	152.45%	-4,123.17
净利润	3,119.89	185.61%	-6,409.19	-485.41%	1,662.94	142.73%	-3,891.36
归属于母公司所有者的净利润	1,203.32	131.12%	-7,639.56	-2499.91%	318.33	106.24%	-5,098.20

报告期内，公司归属于母公司所有者的净利润分别为-5,098.20万元、318.33万元、-7,639.56万元和1,203.32万元，净利润存在大幅波动。净利润大幅波动的主要原因为：1)受到宏观经济波动、政策环境影响，公司赛事运营、赛车场经营等相关业务受到较大影响，营业收入大幅波动；2)公司因子公司江西赛骑业绩不达预期，与其相关的商誉在报告期内出现了一定程度的减值；3)公司因实施股权激励分别于2021年和2022年确认股份支付费用792.80万元和2,613.60万元。最近一期业绩大幅改善，主要原因是公司一季度经营的境外赛事数量较往年

增加，收入和盈利均有较大增长。

1) 营业收入波动对净利润的影响

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比增加	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
营业收入	18,152.29	10,443.12	25,830.23	-2,258.37	28,088.60	8,078.84	20,009.76
归属于母公司所有者的净利润	1,203.32	5,069.44	-7,639.56	-7,957.89	318.33	5,416.53	-5,098.20

2020年，体育行业受到较大冲击，公司营业收入及净利润完成情况均低于2019年，出现营业收入大幅下降，经营亏损的情况。

2021年，全国经济逐步回暖复苏，而公司运营的体育赛事和体育俱乐部则按要求采取零现场观众进行比赛，公司各项业务经营情况好于2020年。公司营业收入较2020年增加8,078.84万元、增长率40.37%，归属于母公司所有者的净利润较2020年相比实现扭亏为盈。

2022年，公司运营的各个体育场馆出现3至6个月的停业期，场馆收入和利润受到较大影响。在此情况下，公司营业收入较2021年下降2,258.37万元、增长率-8.04%，公司2022年再次出现经营亏损。

2023年1-6月，公司业绩大幅改善，主要原因是公司一季度经营的境外赛事数量较往年增加，公司的营业收入较2022年同期增长10,443.12万元、增长率135.46%。

2) 减值损失对净利润的影响

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
信用减值损失	241.80	-676.71	-308.27	-1,579.75
其中：其他应收款坏账损失	71.55	-151.32	-165.47	-73.32
应收账款坏账损失	170.25	-525.39	-142.79	-1,506.43
资产减值损失	-	-894.89	-272.41	-2,396.23
其中：存货跌价损失及合同履约成本减值损失		-477.12	-272.41	-291.16
长期股权投资减值损失				-233.60
固定资产减值损失		-89.42		-676.57
商誉减值损失		-328.36		-1,194.89
减值损失合计	241.80	-1,571.60	-580.68	-3,975.98

归属于母公司所有者的净利润	1,203.32	-7,639.56	318.33	-5,098.20
---------------	----------	-----------	--------	-----------

报告期各期,公司减值损失分别为-3,975.98万元、-580.68万元、-1,571.60万元、241.80万元。2020年,体育行业受到较大冲击,公司计提各项减值损失3,975.98万元,对当期净利润影响较大。其中按照坏账政策计提应收款项减值损失1,579.75万元,因子公司江西赛骑业绩不达预期,与其相关的商誉确认减值损失1,194.89万元。2022年,公司计提各项减值损失1,571.60万元,对当期净利润影响较大。其中按照坏账政策计提应收款项减值损失676.71万元,因子公司江西赛骑业绩不达预期,与其相关的商誉确认减值损失328.36万元。

3) 股份支付对净利润的影响

单位:万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
股份支付	789.27	2,613.60	792.80	
归属于母公司所有者的净利润	1,203.32	-7,639.56	318.33	-5,098.20

公司因实施股权激励分别于2021年、2022年和2023年1-6月确认股份支付费用792.80万元、2,613.60万元和789.27万元,对当期净利润影响较大。

4) 影响净利润的主要因素汇总

单位:万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入同比增减	10,443.12	-2,258.37	8,078.84	-24,003.79
减值损失影响	241.80	-1,571.60	-580.68	-3,975.98
股份支付影响	-789.27	-2,613.60	-792.80	
归属于母公司所有者的净利润	1,203.32	-7,639.56	318.33	-5,098.20

报告期内,公司净利润主要受上述因素影响出现大幅波动。

(2) 公司报告期内毛利率波动的原因分析

1) 主营业务及其他业务毛利额及毛利率情况

报告期内,公司主营业务及其他业务毛利额情况如下表所示:

单位:万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务	6,477.60	98.71%	4,476.67	95.90%	7,032.07	82.05%	2,521.89	68.26%
其他	84.43	1.29%	191.46	4.10%	1,538.52	17.95%	1,172.70	31.74%

业务								
合计	6,562.02	100.00%	4,668.13	100.00%	8,570.59	100.00%	3,694.58	100.00%

报告期内，公司主营业务及其他业务毛利率情况如下表所示：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
主营业务	35.85%	18.06%	17.79%	-10.48%	28.26%	13.90%	14.36%
其他业务	99.99%	71.06%	28.93%	-19.02%	47.94%	0.08%	47.86%
合计	36.15%	18.08%	18.07%	-12.44%	30.51%	12.05%	18.46%

报告期内，公司毛利主要由主营业务贡献，主营业务毛利额占比分别为68.26%、82.05%、95.90%和98.71%。报告期各期主营业务毛利率波动较大，主要受宏观经济下行、政策环境波动等因素影响。

2) 境内外销售毛利额及毛利率情况

报告期内，公司境内外销售毛利额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比
境内销售	2,663.29	40.59%	2,189.02	46.89%	4,989.42	58.22%	1,430.84	38.73%
境外销售	3,898.73	59.41%	2,479.10	53.11%	3,581.17	41.78%	2,263.75	61.27%
合计	6,562.02	100.00%	4,668.13	100.00%	8,570.59	100.00%	3,694.58	100.00%

报告期内，公司境内外销售毛利额（剔除健康防护用品销售）变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比
境内销售	2,663.29	40.59%	2,189.02	46.55%	4,989.42	68.37%	1,430.84	55.31%
境外销售	3,898.73	59.41%	2,513.69	53.45%	2,307.94	31.63%	1,155.94	44.69%
合计	6,562.02	100.00%	4,702.72	100.00%	7,297.36	100.00%	2,586.78	100.00%

报告期内，公司境内外销售毛利率变动情况如下表所示：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
境内销售	27.48%	16.29%	11.19%	-13.74%	24.92%	14.64%	10.29%

境外销售	46.07%	6.47%	39.60%	-4.77%	44.37%	7.28%	37.10%
合计	36.15%	18.08%	18.07%	-12.44%	30.51%	12.05%	18.46%

报告期内，公司境内外销售毛利率（剔除健康防护用品销售）变动情况如下表所示：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
境内销售	27.48%	16.29%	11.19%	-13.74%	24.92%	14.64%	10.29%
境外销售	46.07%	6.47%	40.84%	-1.73%	42.57%	13.63%	28.94%
合计	36.15%	18.08%	18.28%	-10.40%	28.69%	14.24%	14.45%

报告期内，公司境外销售的毛利额占比较高且毛利率相对较高。主要原因系公司境外销售业务主要包括境外赛事经营和境外健康防护用品销售，境外赛事经营业务仅2020年受国际公共卫生事件的影响出现赛事取消或延期举办的情况，其他年度均经营情况稳定。境外健康防护用品销售在2020年、2021年实现毛利额分别为1,107.81万元、1,273.23万元，系健康防护用品当时在境外属于紧缺物资，销售毛利率相对较高。

3) 按产品或服务类别分类的毛利额及毛利率情况

报告期内，公司按产品或服务类别分类的毛利额及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
体育场馆经营	958.45	22.57%	34.15	0.54%	1,426.83	21.87%	697.63	14.80%
体育赛事经营	4,544.48	41.33%	3,589.75	29.07%	3,454.82	31.47%	545.83	7.65%
体育俱乐部经营	415.31	47.91%	560.37	20.43%	839.53	30.11%	755.94	29.65%
体育装备制造与销售	194.59	42.64%	389.32	22.03%	946.57	32.97%	416.91	29.35%
市场营销服务	87.29	11.34%	-150.26	-8.06%	364.32	21.17%	105.57	6.06%
数字体育	277.49	37.86%	53.34	43.20%	-	-	-	-
其他业务	84.42	99.99%	191.46	28.93%	1,538.52	47.94%	1,172.70	47.86%
合计	6,562.02	36.15%	4,668.13	18.07%	8,570.59	30.51%	3,694.58	18.46%

4) 各类产品或服务毛利额及毛利率变动分析

① 体育场馆经营业务毛利率变动分析

报告期内，体育场馆经营业务受宏观经济下行、政策环境波动等因素影响较大。2020年上半年体育场馆经营业务基本处于半停滞状态，全年实现毛利额

697.63 万元，毛利率 14.80%；2021 年，全国经济逐步回暖复苏，全年实现毛利额 1,426.83 万元，同比增长 104.52%，毛利率 21.87%，同比增长 7.07 个百分点；2022 年，公司运营的各个体育场馆出现 3 至 6 个月的停业期，场馆收入和利润受到较大影响。全年实现毛利额 34.15 万元，同比下降 97.61%，毛利率 0.54%，同比下降 21.33 个百分点。

② 体育赛事经营业务毛利率变动分析

报告期内，体育赛事经营业务 2020 年毛利率相对较低仅为 7.65%。主要系境内外赛事经营业务在 2020 年受国际公共卫生事件的影响出现赛事取消或延期举办的情况。

2021 年，随着国内相关政策落实到位，公司境内赛事采用空场比赛的方式，同时境外赛事也逐步恢复，因此毛利额和毛利率均较上年大幅提升。

2022 年，公司境外赛事经营恢复正常，但境内赛事受政策环境影响，赛事规模和收入金额均出现下降，境外赛事对毛利和毛利率的贡献较大，上述因素致使 2022 年赛事经营业务毛利率较 2021 年有小幅下降。

2023 年 1-6 月公司体育赛事经营毛利率有所提升，主要原因系该期间境外赛事经营的收入规模和毛利率均有所提高所致。2023 年 1-6 月，公司举办的亚洲区域方程式锦标赛（包括 F3 赛事和 F4 赛事）的比赛场次和参赛车队数量较上期均有增加，收入规模增加。2023 年 F4 赛事与 F3 赛事同时在同一赛场举办，由于共用赛车场，节省了租场费用、人工费用、设备租赁费用等成本，因此 2023 年上半年毛利率有所提高。

③ 体育俱乐部经营业务毛利率变动分析

报告期内，体育俱乐部经营业务包含赛车俱乐部经营和赛车改装、研发服务。2020 年、2021 年毛利率分别为 29.65%和 30.11%，毛利率较为稳定。2022 年，公司为汽车厂商提供的研发服务及车队运营业务因受汽车厂商效益下滑影响，项目毛利下降，毛利率为 20.43%，同比下降 9.68 个百分点。

④ 体育装备制造与销售业务毛利率变动分析

报告期内，体育装备制造与销售业务主要为卡丁车制造与销售业务。2020 年、2021 年毛利率分别为 29.35%、32.97%，毛利率较为稳定。2022 年，国内较多卡丁车场馆出现临时性停业，受此影响各地新增卡丁车场馆较少，卡丁车需求减少，公司卡丁车销售收入较上年降幅较大，毛利率为 22.03%，同比下降 10.94

个百分点。

⑤ 市场营销服务业务毛利率变动分析

报告期内，市场营销服务业务毛利对公司整体贡献较小。2022 年毛利率出现负数，为-8.06%。主要原因系公司开拓了新能源汽车的市场营销业务，此业务前期投入较多，受大环境影响销售收入减少，无法弥补人工、折旧、摊销等固定成本，故出现营业利润为负的情况。

⑥ 数字体育业务毛利率变动分析

2022 年起，公司新增数字体育业务收入。2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率分别为 43.20%和 37.86%。数字体育业务收入规模相对较小，毛利率受个别合同影响较大。

5) 与同行业公司毛利率的比较情况

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司所处行业为“文化、体育和娱乐业”之“体育”（行业代码：R89）。目前 A 股市场仅有中体产业（600158）为公司同行业上市公司。中体产业主营业务还涉及房地产、工程设计及施工、彩票等与公司主营业务不同的业务。最近三年一期中体产业与公司可比业务毛利率情况如下：

公司名称	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
中体产业	赛事管理及运营	-83.09%	-94.60%	11.51%	-14.82%	26.33%	9.05%	17.28%
	体育场馆运营管理	6.05%	-18.26%	24.31%	-8.06%	32.37%	34.83%	-2.46%
	休闲健身	-42.82%	-29.60%	-13.22%	-35.42%	22.20%	54.37%	-32.17%
公司	体育赛事经营	41.33%	12.26%	29.07%	-2.40%	31.47%	23.82%	7.65%
	体育场馆经营	22.57%	22.03%	0.54%	-21.33%	21.87%	7.07%	14.80%

经比较，公司与中体产业可比业务毛利率均存在 2021 年较高，2020 年、2022 年较低的情况，变动趋势一致。2023 年 1-6 月公司各项业务毛利率较 2022 年相比均有所回升，中体产业可比业务毛利均有所下降。公司与中体产业可比业务毛利率差异的原因主要系运营的赛事及场馆差异导致，公司运营的赛事为汽车运动

相关赛事，运营的体育场馆亦为赛车运动场馆；中体产业运营的赛事包括马拉松赛事、大型运动会等非汽车运动赛事，运营的体育场馆承接的是非赛车类的体育运动赛事。

3. 说明发行人是否存在净利润为负、毛利率下滑的风险及应对措施

(1) 公司是否存在净利润为负、毛利率下滑的风险

受宏观经济波动、政策环境、商誉减值、股份支付费用等因素的影响，报告期各期，公司归属于母公司所有者的净利润存在大幅波动，分别为-5,098.20万元、318.33万元、-7,639.56万元和1,203.32万元。虽然2023年以来公司业务已逐步恢复，但未来如果出现不可预见的经济环境变化、行业政策变化、行业竞争格局变化等情况，公司未来依然存在归属于母公司所有者的净利润为负的风险。

报告期各期公司综合毛利率分别为18.46%、30.51%、18.07%和36.15%，毛利率波动较大，主要系宏观经济下行、政策环境波动等因素影响。若未来出现市场竞争进一步加剧、市场需求发生不利变动或出现其他预料之外的不利政策、宏观环境波动等外部因素，公司可能面临毛利率下滑或者波动较大的风险。

(2) 应对措施

1) 积极布局数字体育产业，扩大业务规模

公司根据市场的需求和自身的特色，优化组织结构，创立数字业务“流量运营+数字服务”的双轮驱动模式，将“会员运营、权益运营、数字营销”纳入流量运营板块，将“企业运动银行、城市运动银行、AI体育教育服务”纳入数字服务板块，改变数字业务传统的单一流量变现依赖。未来公司将继续深入布局数字体育产业，以双轮驱动模式大力发展数字体育业务，增加新的利润增长点。

2) 继续丰富公司赛事IP，巩固竞争优势

公司将继续加大与政府、企事业单位的合作力度，联合打造新的赛事IP，不断丰富补充线下及线上赛事IP。抓住我国经济复苏和体育市场消费回暖的机遇，积极拓展汽车运动相关业务，重点在国内赛事、新能源车赛事、海外赛事等方面进一步丰富、拓展，提升公司盈利能力。

3) 加快募集资金投资项目建设，尽快实现预期效益

本次募投项目“海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目”满负荷经营后预计年营业收入20,750.00万元，毛利率36.76%，年净利润5,209.28万元；人工智能数字体育项目满负荷经营后预计年营业收入可达11,650万元，毛利率

38.27%，年净利润 2,347.48 万元。若本次募投项目顺利实施且经营情况达到预计，将大幅提高公司的经营业绩。

4) 聚焦公司核心业务，提高经营效率

公司将持续加强精益管理，聚焦公司核心业务，提升赛事组织能力优化现有体育赛事经营管理模式、通过市场拓展提升体育场馆利用效率、统筹资源配置提升体育俱乐部经营水平。同时，公司将积极构建更加完善的绩效考核体系和人才激励机制，充分调动员工的积极性；建立健全成本费用考核体系，加强资金使用效率，合理运用各种融资工具，控制资金成本，全面提升日常经营效率，降低公司运营成本，实现盈利水平和毛利率水平的稳步提升。

综上所述，针对未来净利润为负、毛利率下滑的风险，公司拟采取上述措施进行应对。

(二) 发行人体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务的资质取得情况，相关业务开展是否获得主管部门批准，发行人境内和境外业务开展所需特许经营权具体情况及相关协议签署情况，是否存在未取得或无法取得相关经营许可等情形

1. 发行人体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务的资质取得情况，相关业务开展是否获得主管部门批准

(1) 体育场馆

公司体育场馆经营业务主要为赛车场经营，赛车场具有相应等级认证，任何经营单位严禁组织超出场地等级的汽摩比赛和活动。公司自有或经营的赛车场包括上海天马赛车场、株洲国际赛车场和汽摩中心培训基地，目前取得赛道等级认证如下：

序号	赛车场名称	赛道等级	认证机构	有效期
1	上海天马赛车场	4 级赛道	国际汽联	2026 年 2 月 7 日
2	株洲国际赛车场	2 级赛道	国际汽联	2025 年 7 月 12 日
3	汽摩中心培训基地	5 级训练场地	中汽摩联	-

(2) 体育俱乐部

公司体育俱乐部经营主要为赛车队俱乐部经营，俱乐部所属车队需要向中汽摩联申请注册并获得车队比赛执照。报告期内，公司获得的车队比赛执照情况如下：

年 度	车队名称	车队比赛执照注册号
2020 年度	MG XPOWER 车队	20T037
	上汽大众 333 车队	20T044
2021 年度	东风风神马赫车队	21T073
	上汽大众 333 车队	21T088
	MG XPOWER 车队	21T071
2022 年度	MG XPOWER 车队	22T034
	上汽大众 333 车队	22T036
	KINGSTONG 景淳车队	22T109
	东风风神马赫车队	22T035
2023 年度	东风风神马赫车队	23T100
	MG XPOWER 车队	23T075
	上汽大众 333 车队	23T076

(3) 赛车培训

公司赛车培训业务要求公司符合申请举办赛车培训的相关条件，并于每次举办培训班前获得中国汽车摩托车运动联合会同意举办的复函。报告期内公司举办的赛照类培训包括汽车场地类 B 级车手培训班、汽车飘移 B 级车手培训班等，上述培训均取得了中汽摩联的复函。

公司最近一期举办的赛车培训相关情况如下：

培训地点	培训类型	培训日期	中汽摩联批复培训班序号
上海天马赛车场	汽车场地培训	2023 年 2 月 17-19 日	CAMF-TC-202303
		2023 年 3 月 1-3 日	CAMF-TC-202306
		2023 年 3 月 16-18 日	CAMF-TC-202310
		2023 年 3 月 29-31 日	CAMF-TC-202317
		2023 年 4 月 21-23 日	CAMF-TC-202325
		2023 年 5 月 5-7 日	CAMF-TC-202339
		2023 年 5 月 19-21 日	CAMF-TC-202340
		2023 年 6 月 12-14 日	CAMF-TC-202346
		2023 年 6 月 30-7 月 2 日	CAMF-TC-202357
株洲国际赛车场	汽车场地培训	2023 年 4 月 21-23 日	CAMF-TC-202326
		2023 年 6 月 9-11 日	CAMF-TC-202345

(4) 体育赛事运营

公司体育赛事运营业务主要为赛车赛事运营，赛事举办需按赛事等级、规模要求，向国家体育总局或地方体育行政部门履行相应备案或审批程序。其中：商业性和群众性赛事则取消审批，合法的法律主体（包括全国单项协会）均可依法组织和举办，自行确定或协商确定举办地点；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中国汽车摩托车运动联合会（以下简称中汽摩联），承办相关赛事需取得中汽摩联授权；冠以“世界”“亚洲”字样的赛事，须经相应国际体育组织授权或确认，申办国际体育赛事活动，应当按照程序报批，未经批准，不得申办。公司报告期内运营的体育赛事均已履行备案或审批程序，冠以“中国”“全国”“国家”“中华”等字样的赛事均已取得授权。

公司目前运营及服务赛事的授权以及审批或备案情况如下：

赛事名称	取得授权情况	是否完成审批或备案
国际汽联中东区域方程式锦标赛	国际汽联授权	是
国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛	国际汽联授权	是
法拉利亚太挑战赛	法拉利自有赛事 IP，无需获得授权	是
雪邦 12 小时耐力赛	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
保时捷卡雷拉杯	保时捷自有赛事 IP，无需获得授权	是
兰博基尼 Super Trofeo 亚洲超级挑战赛	兰博基尼自有赛事 IP，无需获得授权	是
中国汽车场地职业联赛（原名中国房车锦标赛）	中汽摩联授权	是
保时捷运动杯	保时捷自有赛事 IP，无需获得授权	是
TCR 国际汽车中国系列赛	World Sporting Consulting Ltd (WSC) 商业推广授权	是
赛卡联盟超级联赛-中国卡丁车锦标赛	中汽摩联授权	是
GT 短程系列赛	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
方程式公开挑战赛	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
天马论驾	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
中南赛车节	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
精英系列赛	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是
天马摩托车会赛	公司自有赛事 IP，无需获得授权	是

综上所述，公司体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务均已取得相关主管部门批准。

2. 发行人境内和境外业务开展所需特许经营权具体情况及相关协议签署情况，是否存在未取得或无法取得相关经营许可等情形

公司所需的特许经营权是指在我国运营“中国”“全国”“国家”“中华”等冠名的汽摩赛事，主办方或主办单位之一必须是中汽摩联，因此公司运营中国汽车场地职业联赛（CTCC）（原名中国房车锦标赛）、中国卡丁车锦标赛（CKC）均需要获得中汽摩联授权。中汽摩联通过签订协议并收取商权费，将该类赛事运营权转让给承办方。公司与中汽摩联签订相关协议如下：

（1）中国房车锦标赛相关协议

2009年7月18日，公司与中汽摩联签订《中国房车锦标赛商业推广协议2009-2018》，2016年12月5日，双方又签署了《中国房车锦标赛商业推广协议之补充协议》，公司获得中国房车锦标赛2009年至2023年的商业推广权利，有效期至2023年12月31日，协议尚未到期。根据上述协议约定，发行人享有同等条件下优先续约权，并计划继续续约，目前正在与中汽摩联进行商谈中。另外，根据2017年7月28日中汽摩联出具的《授权书》，公司在协议有效期内，是中国房车锦标赛指定且唯一赛事推广机构，享有中国房车锦标赛商业权益的独家经营权。

（2）中国卡丁车锦标赛相关协议

2021年，公司与中汽摩联签订《2022-2026中国卡丁车锦标赛商业推广协议》，公司获得2022年1月1日至2026年12月31日为期5年的中国卡丁车锦标赛商业推广权利，该协议约定中汽摩联享有中国卡丁车锦标赛10%的广告权益，公司承担赛事和路演推广的所有费用，但不需要另行支付商业权益转让费。

另外，公司通过子公司Top Speed运营亚洲区域方程式锦标赛，该赛事是由国际汽联授权举办的亚洲区域性方程式比赛，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，其中F3赛事包括国际汽联中东区域方程式锦标赛、国际汽联亚洲三级方程式锦标赛，F4赛事包括国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛。

Top Speed与香港汽车会HONG KONG AUTOMOBILE ASSOCIATION（以下简称“HKAA”）签订协议，协议具体情况如下：

2021年12月13日，HKAA与Top Speed签订《独家授权推广协议》，协议约定独家授权Top Speed推广国际汽联亚洲区域方程式锦标赛（以下简称“锦标赛”），由Top Speed作为锦标赛的唯一当地组织者，并承担赛事的风险与损失。

本协议有效期自 2022 年 1 月 1 日起至 2024 年 12 月 31 日止。

综上所述，公司举办全国性赛事和境外赛事均已获得有关许可或授权，不存在未取得或无法取得相关经营许可的情形。

(三) 结合报告期内发行人境外销售的产品和收入构成、区域分布情况、境外市场拓展情况，说明最近一期境外收入占比大幅提高的原因及合理性，结合报告期内与境外客户相关协议或合同签署情况、境外赛事举办情况、境外收入确认、回款情况等，说明境外收入的真实性

1. 结合报告期内发行人境外销售的产品和收入构成、区域分布情况、境外市场拓展情况，说明最近一期境外收入占比大幅提高的原因及合理性

(1) 报告期内公司境外销售的产品和收入构成、区域分布情况

1) 报告期内，公司营业收入区域结构如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内销售	9,690.01	53.38%	19,570.08	75.76%	20,017.97	71.27%	13,907.24	69.50%
境外销售	8,462.28	46.62%	6,260.15	24.24%	8,070.63	28.73%	6,102.51	30.50%
营业收入合计	18,152.29	100.00%	25,830.23	100.00%	28,088.60	100.00%	20,009.76	100.00%

报告期内，公司境外销售占比分别为 30.50%、28.73%、24.24%和 46.62%，最近一期境外销售占比较高。

2) 报告期内，公司境外收入按产品或服务类别分类如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
体育场馆经营	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	2.98	0.05%
体育赛事经营	8,339.09	98.54%	5,560.80	88.83%	4,794.64	59.41%	3,803.31	62.32%
体育装备制造与销售	40.19	0.47%	194.30	3.10%	151.45	1.88%	95.64	1.57%
其他业务	83.00	0.98%	505.05	8.07%	3,124.55	38.72%	2,200.58	36.06%
境外销售合计	8,462.28	100.00%	6,260.15	100.00%	8,070.63	100.00%	6,102.51	100.00%

报告期内，公司境外销售按服务类别分类主要为体育赛事经营和其他业务。

① 体育赛事经营

体育赛事经营均为赛车赛事经营，包括境外赛事收入和境内赛事境外客户收

入,体育赛事经营占各期境外销售的比例分别为62.32%、59.41%、88.83%、98.54%。体育赛事经营的客户包括AUTOMOBILI LAMBORGHINI S.p.A.(兰博基尼)、FERRARI(HK)LIMITED(法拉利)等汽车厂商和PREMA POWERTEAM SRL、R-ACE GP等赛车队。公司为汽车厂商提供赛事组织、赛事运输、赛车配件管理服务等;为赛车队提供参赛服务、赛车租车和测试、赛事轮胎和汽油、赛车配件等。公司境外赛事主要集中在亚太区域举办,举办地包括阿联酋、马来西亚、日本、澳大利亚等,公司境外销售的客户为来自于欧洲和亚洲的汽车厂商和赛车队。

② 其他业务

其他业务主要为境外健康防护用品销售,其他业务占各期境外销售的比例分别为36.06%、38.72%、8.07%和0.98%,2020年和2021年的占比较高。境外健康防护用品销售的承接原因为公司子公司上海擎速及Top Speed少数股东Fang Yuan及Davide De Gobbi(夫妻关系)为意大利国籍,2020年3月起意大利对健康防护用品等物资有急迫的需求。意大利批发商通过Davide De Gobbi联系上海擎速及Top Speed要求在国内采购健康防护用品等物资,上海擎速及Top Speed承接该项业务后在国内寻找符合要求的供应商,采购健康防护用品等物资后对外销售。

报告期内,境外健康防护用品销售客户及销售金额情况如下:

单位:万元

客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
RABE 23 SRLS	-	105.46	2,649.36	1,324.82
CARDIVA ITALIA SRL GUIDIZZOLO VIA GALILEI	-	-	-	783.48
合计	-	105.46	2,649.36	2,108.29

(2) 报告期内公司境外市场拓展情况,最近一期境外收入占比大幅提高的原因及合理性

1) 境外市场拓展情况

报告期内公司主要拓展的境外赛事为国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛(F4赛事)。2021年底公司控股子公司Top Speed取得了2022-2024年亚洲方程式锦标赛(包括F3赛事和F4赛事)的举办权,最近一期较上年同期新增了F4赛事的举办权。

报告期内,F4赛事赛历信息如下:

单位：个

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
已举办赛事站数	5	1	-	-
参赛车队数	11	2	-	-
已举办赛事地点	第一站迪拜 第二站科威特 第三站科威特 第四站迪拜 第五站阿布扎比	第一站迪拜	-	-
已举办赛事期间	2023年1-2月	2022年11月	-	-

2) 新增赛事对公司境外收入的贡献

受国际公共卫生事件的影响，2020年公司境外赛事参赛车队减少、境外汽车厂商办赛投入减少。2021年、2022年境外赛事参赛车队陆续回归，境外汽车厂商办赛投入增加。2022年11月，公司新增国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛（F4赛事），最近三年一期境外收入对比情况如下：

单位：万元

项目	赛事类型	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
F3赛事	境外赛事	2,888.68	2,565.15	1,609.78	771.21
F4赛事	境外赛事	2,800.58	48.29	-	-
12H耐力赛	境外赛事	299.41	-	-	-
法拉利亚太挑战赛	境外赛事	454.15	1,878.47	226.81	641.92
兰博基尼 Super Trofeo 亚洲超级挑战赛	境外赛事	689.64	-	-	-
GT短程系列赛	境内赛事 境外客户	-	237.47	962.39	-
兰博赛道日活动	境内赛事 境外客户	236.24	182.88	546.24	681.65
保时捷卡雷拉杯[注]	境内赛事 境外客户	-	38.87	753.83	-
亚洲勒芒	境外赛事	-	-	153.01	667.23
电动方程式锦标赛车队参赛服务	境外赛事	-	-	-	321.58
其他（赛事配件、运输等）	境外客户	970.40	609.67	542.57	719.72
合计		8,339.09	5,560.80	4,794.64	3,803.31

[注]报告期内，公司持续为保时捷卡雷拉杯赛事提供服务，2021年为境外客户 PORSCHE HONG KONG LTD（保时捷香港），2022年起变更为境内客户保时捷（中国）汽车销售有限公司，不再统计为境外收入。

3) 最近一期境外收入确认及回款情况

最近一期境外收入的客户主要为参加 F3、F4 赛事的赛车队，境外收入的回款情况良好。

2023 年 1-6 月境外收入前 5 大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	相关赛事	收入金额	回款金额	回款比例
1	PREMA POWERTEAM SRL	F3、F4	1,059.15	1,059.15	100.00%
2	R-ACE GP	F3、F4	776.69	773.63	99.61%
3	AUTOMOBILI LAMBORGHINI S.p.A	兰博亚洲 超级挑战 赛、赛道日 活动	694.95	-	0.00%
4	PINNACLE MOTORSPORT LIMITED	F3、F4	614.51	592.21	96.37%
5	ENK GENERAL TRADING LLC	F4	604.52	589.42	97.50%
	合计		3,749.82	3,014.41	80.39%

综上所述，公司最近一期境外收入占比大幅提高的原因为受中国春节假期的影响，境内赛事一般不在一季度举办，而境外运营的赛事则不受此影响。境外举办的 F3 赛事历年均在一季度举办，2023 年一季度又新增 F4 赛事，使得最近一期境外收入占比大幅提高。最近一期境外收入占比大幅提高具有合理性。

2. 结合报告期内与境外客户相关协议或合同签署情况、境外赛事举办情况、境外收入确认、回款情况等，说明境外收入的真实性

(1) 报告期内与境外客户相关协议或合同签署情况

公司境外客户主要包括境外汽车厂商和赛车队。

境外汽车厂商会针对重要赛事与公司签订框架合同，框架合同中一般会约定大致的预算金额或相关服务及商品的单价，合同约定服务周期一般为 3 年，到期后按照境外汽车厂商要求继续服务的会采用续签合同的方式。具体运营中会通过邮件沟通服务及商品的具体价款，通过订单及结算单最终确认相关金额。报告期内，公司与境外汽车厂商均签订了相关服务合同。

赛车队方面，公司在赛季开始前会公告下一赛季的赛历，各赛车队预先报名参赛并支付报名费。赛事过程中，公司根据各赛车队租赁赛车、测试赛车、配备轮胎和汽油等需求，及时向客户提供服务及商品，并开具发票及结算单。通常在一站比赛结束后或者一个系列的比赛结束后，公司与客户进行结算并收费。在赛

季结束后，公司会汇总统计赛季服务金额，与赛车队在每赛季结束后签订标明服务金额的合同。最近三年，公司与赛车队均签订了合同，最近一期由于赛季还未结束，公司还未与赛车队签订合同。公司与赛车队客户发票开具和合同签署的程序符合境外赛事结算惯例。

(2) 报告期内境外赛事举办情况

报告期内，公司举办或提供服务的主要境外赛事情况如下：

时 间	赛事名称	赛事地点	赛事站数
2023 年 1-6 月	国际汽联中东区域方程式锦标赛（F3 赛事）	阿联酋、科威特	5 站
	国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛（F4 赛事）	阿联酋、科威特	5 站
	法拉利亚太挑战赛	阿联酋	2 站
	兰博基尼 Super Trofeo 亚洲超级挑战赛	马来西亚、澳大利亚	2 站
	雪邦 12 小时耐力赛	马来西亚	1 站
2022 年度	国际汽联亚洲区域方程式锦标赛（F3 赛事）	阿联酋	5 站
	国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛（F4 赛事）	阿联酋	1 站
	法拉利亚太挑战赛	阿联酋、日本、意大利	6 站
2021 年度	国际汽联亚洲三级方程式锦标赛（F3 赛事）	阿联酋	5 站
	亚洲勒芒系列赛	阿联酋	2 站
2020 年度	国际汽联亚洲三级方程式锦标赛（F3 赛事）	阿联酋、马来西亚、泰国	4 站
	亚洲勒芒系列赛	澳大利亚、马来西亚、泰国	3 站
	法拉利亚太挑战赛	巴林	1 站

报告期内公司境外赛事主要集中在亚太区域举办，举办地包括阿联酋、马来西亚、日本、澳大利亚等。上述赛事均属于具有一定影响力的赛车比赛，国内网站均能找到赛事相关报道及比赛视频。F3、F4 赛事属于国际汽联授权的比赛，国际汽联官网有相关赛历的公告。

(3) 报告期内境外收入确认及回款情况

1) 境外收入的确认方式

体育赛事经营收入：按照时段确认收入，合同已签订或经客户确认，收入金额明确，按合同约定组织比赛，按照赛事组织进度确认收入，已完成阶段款项已收到或预计能按合同约定期限收到。其中，汽车厂商相关赛事提供服务的收入确

认方式为在每站比赛结束后根据合同约定和客户确认的结算资料确认收入；赛车队参赛收入确认方式为在每站比赛结束后根据客户确认的发票及结算资料确认收入。

健康防护用品销售收入：按照时点确认收入，合同已签订或经客户确认，收入金额明确，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，款项预计能按合同约定期限收到。

报告期内，公司收入确认政策未发生变更，相关收入确认政策符合企业会计准则的规定。

2) 境外应收账款的收款政策

汽车厂商客户：主要为国际知名汽车制造商，公司会与客户完成结算后尽快开具发票及结算单，及时催收并给与汽车厂商一定付款期限（周期一般不超过1年）。

赛车队客户：主要参加F3及F4赛事，公司一般采用预收款项和实际提供服务及商品时收款的方式，应收账款最晚要求在下一赛季开赛前支付。

健康防护用品客户：公司在交货并开具发票后会及时催收并给客户一定付款期限（周期一般不超过1年）。

报告期末，公司赛车队客户应收账款余额均较小，汽车厂商客户及健康防护用品客户应收账款余额账龄在一年以内，与公司境外应收账款的收款政策匹配。

3) 境外收入的回款情况

报告期内，境外收入前5大客户收入确认及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	相关赛事	收入金额 (报告期内)	应收账款余额 (2023年6月末)	期后回款金额 (2023年9月末)
RABE 23 SRLS	健康防护用品销售客户	-	4,079.63	100.41	-
FERRARI (HK) LIMITED	汽车厂商	法拉利亚太挑战赛	3,194.54	1,319.15	-
PREMA POWERTEAM SRL	赛车队	F3、F4	2,284.63	-	-
AUTOMOBILI LAMBORGHINI S. p. A.	汽车厂商	GT短程系列赛/兰博赛道日活动/亚洲超级挑战赛	2,757.82	975.05	-
PINNACLE MOTORSPORT LIMITED	赛车队	F3、F4	1,252.06	57.38	34.39
合计			13,568.69	2,451.98	34.39

综上所述，公司境外收入确认方式符合企业会计准则的规定，境外应收账款的期后回款情况与收款政策相匹配。公司与境外汽车厂商及赛车队客户发票开具和合同签署的程序符合境外赛事结算惯例。境外赛事的举办情况在境内网站上有相关报道，国际汽联官网有相关赛事赛历公告，公司境外收入的确认及回款情况正常。公司境外收入具有真实性。

(四) 结合报告期内商誉所在资产组的经营情况、业绩承诺实现情况等说明商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据是否存在较大差异，商誉减值测试过程是否谨慎合理，商誉减值准备计提是否充分

1. 公司商誉构成情况

报告期各期末，公司商誉净值余额分别为 13,781.66 万元、13,781.66 万元、13,453.30 万元和 13,453.30 万元。具体构成明细如下：

单位：万元

被投资单位	2023 年 6 月 30 日		
	账面余额	减值准备	账面价值
江西赛骑	2,510.92	2,510.92	-
上海擎速	2,407.40	-	2,407.40
Top Speed	11,045.89	-	11,045.89
合计	15,964.22	2,510.92	13,453.30
被投资单位	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值
江西赛骑	2,510.92	2,510.92	-
上海擎速	2,407.40	-	2,407.40
Top Speed	11,045.89	-	11,045.89
合计	15,964.22	2,510.92	13,453.30
被投资单位	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值
江西赛骑	2,510.92	2,182.56	328.36
上海擎速	2,407.40	-	2,407.40
Top Speed	11,045.89	-	11,045.89
合计	15,964.22	2,182.56	13,781.66
被投资单位	2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值

江西赛骑	2,510.92	2,182.56	328.36
上海擎速	2,407.40	-	2,407.40
Top Speed	11,045.89	-	11,045.89
合计	15,964.22	2,182.56	13,781.66

2. 商誉所在资产组的经营情况、业绩承诺实现情况

(1) 商誉所在资产组报告期内的经营情况

1) 江西赛骑

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	550.48	1,879.05	3,100.81	1,752.87
毛利	190.51	430.60	1,044.43	593.50
毛利率	34.61%	22.92%	33.68%	33.86%
净利润	-7.39	-9.08	431.09	203.52

2) 上海擎速

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	2,113.24	5,147.77	7,154.31	4,004.12
毛利	407.65	707.62	1,632.91	1,251.84
毛利率	19.29%	13.75%	22.82%	31.26%
净利润	194.54	204.38	803.35	718.62

3) Top Speed

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	8,422.09	6,090.89	6,063.68	4,341.59
毛利	3,884.89	2,470.70	3,258.20	1,785.80
毛利率	46.13%	40.56%	53.73%	41.13%
净利润	3,405.28	2,289.75	2,591.47	2,500.11

(2) 商誉所在资产组业绩承诺实现情况

被投资单位	业绩承诺情况	业绩承诺完成情况
江西赛骑	2018年8-12月、2019年度、2020年度和2021年度净利润(扣除非经常性损益前后归属母公司所有者的净利润孰低)分别不低于620.00万元、840.00万元、882.00万元和926.00万元。	2018年8月至2021年12月,江西赛骑实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,490.44万元,未完成业绩承诺,已按合同约定完成补偿。

上海擎速	2019 年度、2020 年度、2021 年度经审计的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）分别不低于 600 万元、660 万元和 726 万元，或者三个会计年度累计经审计的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）不低于 1,986 万元。	2019 年至 2021 年，上海擎速实现归属于母公司所有者的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）2,297.40 万元，完成业绩承诺。
Top Speed	2018 年度、2019 年度、2020 年度经审计的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）分别不低于 2,800 万港元、3,080 万港元和 3,388 万港元，或者三个会计年度累计经审计的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）不低于 9,268 万港元。	2018 年至 2020 年，Top Speed 实现归属于母公司所有者的净利润（以扣除其他收益、投资收益、资产处置收益、营业外收支、公允价值变动收益后归属于母公司的净利润为准）9,417.37 万港元，完成业绩承诺。

3. 商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据是否存在较大差异，商誉减值测试过程是否谨慎合理，商誉减值准备计提是否充分。

(1) 江西赛骑

商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据的差异（实际及预测数据均扣除非经常性项目）

1) 2020 年实际发生数据与 2019 年末预测数据的比较如下：

单位：万元

项目	2020 年实际数据	2020 年预测数据	2019 年末对未来各年度的预测情况				
			2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
营业收入	1,752.87	2,050.85	2,369.88	2,685.92	2,930.84	3,114.80	3,114.80
息税前利润	206.57	555.98	641.41	704.66	711.81	687.73	687.73

2) 2021 年实际发生数据与 2020 年末预测数据的比较如下：

单位：万元

项目	2021 年实际数据	2021 年预测数据	2020 年末对未来各年度的预测情况				
			2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	3,100.81	1,902.10	2,148.00	2,335.92	2,488.36	2,616.65	2,616.65
息税前利润	475.66	235.12	247.40	238.15	269.93	280.36	280.36

3) 2022 年实际发生数据与 2021 年末预测数据的比较如下：

单位：万元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况				
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
营业收入	1,879.05	3,088.86	3,155.95	3,218.77	3,256.93	3,293.10	3,293.10
息税前利润	-48.12	491.41	413.55	362.58	299.32	232.08	232.08

受宏观经济波动及政策环境影响，江西赛骑 2020 年和 2022 年实际实现的营业收入及息税前利润相比预测数据较低。公司对未来的收入及息税前利润预测系根据历史情况及对市场发展的预测确定，具有谨慎性。

4) 商誉减值测试过程及商誉减值准备计提

公司于 2019 年至 2022 年末聘请坤元资产评估有限公司出具了《评估报告》（坤元评报（2020）87 号、（2021）164 号、（2022）133 号、（2023）218 号）。根据上述报告，公司对江西赛骑进行商誉减值测试时 2019-2021 年均采用收益法进行了估值，2022 年采用资产基础法和收益法进行了估值。

①商誉减值测试的参数比较情况

参数	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
税率 (T)	25.00%	15.00%	15.00%	15.00%
无风险报酬率 (Rf)	3.43%	3.44%	3.06%	3.02%
市场平均收益率 (Rm)	9.47%	10.53%	10.36%	9.83%
β 系数	0.9138	0.8600	0.8085	0.7992
企业特定风险调整系数 (Rc)	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
市场风险溢价 (MRP)	6.04%	7.09%	7.30%	6.81%
权益资本成本 (Ke)	11.45%	12.04%	11.46%	10.96%
税后折现率 (WACC)	11.45%	12.04%	11.46%	10.96%
预测营业收入增长率	2020-2024 年分别为 17.44%、15.56%、13.34%、9.12%、6.28%	2021-2025 年分别为 8.51%、12.93%、8.75%、6.53%、5.16%	2022-2026 年分别为-0.39%、2.17%、1.99%、1.19%、1.11%	2023-2027 年分别为 29.12%、10.12%、7.58%、4.13%、1.79%

由上表可见，2019 年末-2022 年末对江西赛骑资产组进行商誉减值测试时采用的参数取值方法基本上保持了一贯性，折现率存在差异的原因主要是估值时点所依据的市场基础数据发生变动所致。

②江西赛骑商誉减值测试过程

单位：万元

项目		2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
商誉账面余额	A	4,923.38	4,923.38	4,923.38	4,923.38
商誉减值准备余额	B		1,936.61	4,279.53	4,279.53
商誉账面价值	C=A-B	4,923.38	2,986.77	643.84	643.84
资产组的账面价值	D	1,399.30	1,125.20	1,272.57	987.38
包含商誉的资产组的账面价值	E=C+D	6,322.68	4,111.97	1,916.41	1,631.22
资产组可收回金额	F	4,386.07	1,769.04	2,057.53	966.72
商誉减值损失（大于 0 时，以账面价值为上限）	G=E-F	1,936.61	2,342.93		643.84
归属于公司的商誉减值损失	H=G*51%	987.67	1,194.89		328.36

报告期内，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，聘请坤元资产评估有限公司对江西赛骑资产组的可收回金额进行测算，并将可收回金额结果与包含商誉资产组账面价值进行比较以确定是否减值，坤元资产评估有限公司对江西赛骑进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉计提减值的结果具备合理性。

(2) 上海擎速

商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据的差异（实际及预测数据均扣除非经常性项目）

1) 2020 年实际发生数据与 2019 年末预测数据的比较如下：

单位：万元

项目	2020 年实际数据	2020 年预测数据	2019 年末对未来各年度的预测情况				
			2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
营业收入	2,601.55	2,713.30	5,772.09	6,098.57	6,398.01	6,398.01	6,398.01
息税前利润	327.81	201.04	1,071.63	1,139.97	1,195.68	1,203.65	1,197.22

2) 2021 年实际发生数据与 2020 年末预测数据的比较如下：

单位：万元

项目	2021 年实际数据	2021 年预测数据	2020 年末对未来各年度的预测情况				
			2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	5,946.82	2,886.04	5,772.09	6,055.49	6,055.49	6,055.49	6,055.49

入							
息税前利润	749.38	436.24	1,305.78	1,372.83	1,364.31	1,364.59	1,348.44

3) 2022 年实际发生数据与 2021 年末预测数据的比较如下:

单位: 万元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况				
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
营业收入	5,042.31	6,244.16	6,556.36	6,884.18	6,884.18	6,884.18	6,884.18
息税前利润	206.95	816.49	862.20	914.01	914.05	913.05	912.34

上海擎速 2020 年及 2021 年实际实现数据相比预测数据较高。原因系预测数据已充分考虑了宏观经济波动及政策环境的影响, 实际国内经济回暖复苏情况好于预期。2022 年受市场环境影 响, 实际实现的营业收入及息税前利润相比预测数据较低。公司对未来的收入及息税前利润预测系根据历史情况及对市场发展的预测确定, 具有谨慎性。

4) 商誉减值测试过程及商誉减值准备计提

公司于 2019 年至 2022 年末聘请江苏中企华中天资产评估有限公司出具了《评估报告》(苏中资评报字(2020)第 9012 号、(2021)第 9021 号、(2022)9021 号、(2023)9035 号)。根据上述报告公司, 对上海擎速进行商誉减值测试时均采用收益法进行了估值。

①商誉减值测试的参数比较情况

参数	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
税率 (T)	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
无风险报酬率 (Rf)	3.14%	3.14%	2.78%	2.84%
β 系数	0.8125	0.8671	0.7779	0.7062
企业特定风险调整系数 (Rc)	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
市场风险溢价 (MRP)	7.12%	6.93%	7.17%	6.64%
权益资本成本 (Ke)	11.92%	12.15%	11.35%	10.53%
税后折现率 (WACC)	11.92%	12.15%	11.35%	10.53%
预测营业收入增长率	2020-2024 年分别为-46.05%、112.73%、5.66%、	2021-2025 年分别为10.94%、	2022-2026 年分别为5.00%、5.00%、	2023-2027 年分别为5.54%、10.00%、0.00%、

	4.91%、0.00%	100.00%、 4.91%、0.00%、 0.00%	0.00%、0.00%	0.00%、0.00%
--	-------------	-----------------------------------	-------------	-------------

由上表可见，2019年末-2022年末对上海擎速资产组进行商誉减值测试时采用的参数取值方法基本上保持了一惯性，折现率存在差异的原因主要是估值时点所依据的市场基础数据发生变动所致。

②上海擎速商誉减值测试过程

单位：万元

项目		2019年末	2020年末	2021年末	2022年末
商誉账面余额	A	4,720.40	4,720.40	4,720.40	4,720.40
商誉减值准备余额	B				
商誉账面价值	C=A-B	4,720.40	4,720.40	4,720.40	4,720.40
资产组的账面价值	D	136.82	73.82	63.04	51.05
包含商誉的资产组的账面价值	E=C+D	4,857.22	4,794.22	4,783.44	4,771.45
资产组可收回金额	F	5,870.00	6,360.00	5,290.00	5,850.00
商誉减值损失（大于0时，以账面价值为上限）	G=E-F				
归属于公司的商誉减值损失	H=G*51%				

报告期内，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，聘请江苏中企华中天资产评估有限公司对上海擎速资产组的可收回金额进行测算，并将可收回金额结果与包含商誉资产组账面价值进行比较以确定是否减值，江苏中企华中天资产评估有限公司对上海擎速进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉计提减值的结果具备合理性。

(3) Top Speed

商誉减值测试过程中使用的预测数据与实际数据的差异（实际及预测数据均扣除非经常性项目）

1) 2020年实际发生数据与2019年末预测数据的比较如下：

单位：万港元

项目	2020年实际数据	2020年预测数据	2019年末对未来各年度的预测情况				
			2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
营业收入	4,136.07	2,646.78	13,895.57	14,590.35	15,319.87	15,319.87	15,319.87
息税前利	1,711.09	144.15	3,752.23	3,939.85	4,136.84	4,136.84	4,136.84

润							
---	--	--	--	--	--	--	--

2) 2021 年实际发生数据与 2020 年末预测数据的比较如下:

单位: 万港元

项目	2021 年实际数据	2021 年预测数据	2020 年末对未来各年度的预测情况				
			2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	4,998.34	4,168.67	13,233.88	13,895.57	13,895.57	13,895.57	13,895.57
息税前利润	2,560.62	1,069.43	4,179.16	4,388.12	4,388.12	4,388.12	4,388.12

3) 2022 年实际发生数据与 2021 年末预测数据的比较如下:

单位: 万港元

项目	2022 年实际数据	2022 年预测数据	2021 年末对未来各年度的预测情况				
			2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年及以后
营业收入	7,118.02	4,998.34	12,685.89	12,685.89	12,685.89	12,685.89	12,685.89
息税前利润	2,412.50	1,426.83	3,947.82	3,938.45	3,938.08	3,938.08	3,938.08

Top Speed 2020 年-2022 年实际实现数据相比预测数据较高。原因系预测数据已充分考虑了宏观经济波动及政策环境对 Top Speed 业务的实际影响, 实际情况好于预期。公司对未来的收入及息税前利润预测系根据历史情况及对市场发展的预测确定, 具有谨慎性。

4) 商誉减值测试过程及商誉减值准备计提

公司于 2019 年至 2022 年末聘请江苏中企华中天资产评估有限公司出具了《评估报告》(苏中资评报字(2020)第 9013 号、(2021)第 9022 号、(2022)9022 号、(2023)9036 号)。根据上述报告, 公司对上海擎速进行商誉减值测试时均采用收益法进行了估值。

①商誉减值测试的参数比较情况

参数	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
税率 (T)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
无风险报酬率 (Rf)	3.14%	3.14%	2.78%	2.84%
β 系数	0.8125	0.8671	0.7779	0.7062
企业特定风险调整系数 (Rc)	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
市场风险溢价 (MRP)	7.12%	6.93%	7.17%	6.64%
权益资本成本 (Ke)	11.92%	12.15%	11.35%	10.53%

税后折现率 (WACC)	11.92%	12.15%	11.35%	10.53%
预测营业收入增长率	2020-2024年分别为-79.14%、425.00%、5.00%、5.00%、0.00%	2021-2025年分别为0.79%、217.46%、5.00%、0.00%、0.00%	2022-2026年分别为0.00%、153.80%、0.00%、0.00%、0.00%	2023-2027年分别为30.00%、20.00%、0.00%、0.00%、0.00%

由上表可见，2019年末-2022年末对Top Speed资产组进行商誉减值测试时采用的参数取值方法基本上保持了一贯性，折现率存在差异的原因主要是估值时点所依据的市场基础数据发生变动所致。

②Top Speed 商誉减值测试过程

单位：万元

项目		2019年末	2020年末	2021年末	2022年末
商誉账面余额	A	21,658.61	21,658.61	21,658.61	21,658.61
商誉减值准备余额	B				
商誉账面价值	C=A-B	21,658.61	21,658.61	21,658.61	21,658.61
资产组的账面价值	D				
包含商誉的资产组的账面价值	E=C+D	21,658.61	21,658.61	21,658.61	21,658.61
资产组可收回金额	F	22,036.19	22,013.00	22,811.00	23,011.00
商誉减值损失（大于0时，以账面价值为上限）	G=E-F				
归属于公司的商誉减值损失	H=G*51%				

报告期内，公司管理层在各年末根据企业会计准则要求，聘请江苏中企华中天资产评估有限公司对Top Speed资产组的可收回金额进行测算，并将可收回金额结果与包含商誉资产组账面值进行比较以确定是否减值，江苏中企华中天资产评估有限公司对Top Speed进行商誉减值测试的方法合理，选取参数及现金流估计合理，相关商誉计提减值的结果具备合理性。

（五）结合WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司与公司主营业务关系、投资后新取得的行业资源、新增客户或订单、通过上述投资协同行业上下游资源或拓展主业的情形，说明上述股权投资未认定为财务性投资的合理性；发行人对上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）的认缴和实缴金额，后续出资计划，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

1. 结合 WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司与公司主营业务关系、投资后新取得的行业资源、新增客户或订单、通过上述投资协同行业上下游资源或拓展主业的情形，说明上述股权投资未认定为财务性投资的合理性

(1)对 WSC ASIA LIMITED 的股权投资

截至 2023 年 6 月 30 日，公司对 WSC ASIA LIMITED 的股权投资账面价值为 107.52 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

被投资企业名称	主营业务	2023 年 6 月 30 日 账面价值	持股比例	是否为财 务性投资
WSC ASIA LIMITED	主要从事汽车赛事推广和运营业务	107.52	34.00%	否

WSC ASIA LIMITED（以下简称 WSC 亚洲）为公司联营企业，主要从事汽车赛事推广和运营业务。

公司投资 WSC 亚洲时，WSC 亚洲运营的主要汽车运动赛事有 TCR ASIA 和 PCCA（保时捷卡雷拉亚洲杯），公司希望通过投资 WSC 亚洲了解 TCR 系列赛的运营模式，同时积累国际汽车赛事的运营经验，并达到引进 TCR 系列赛的目的。公司于 2017 年 5 月得到 WSC WORLD SPORTING CONSULTING LTD.（WSC 亚洲股东之一）的授权，获得了全新系列赛 TCR 国际汽车中国系列赛的运营权，成功将 TCR 系列赛事引入中国。

报告期内，公司 TCR 国际汽车中国系列赛相关经营收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
TCR 相关经营收入	831.47	1,087.83	945.64	1,075.63

公司对 WSC ASIA LIMITED 的股权投资未认定为财务性投资具有合理性。

(2)对深圳市悦动天下科技有限公司的股权投资

截至 2023 年 6 月 30 日，公司对深圳市悦动天下科技有限公司的股权投资账面价值为 18,081.81 万元，具体投资情况如下：

单位：万元

被投资企业名称	主营业务	2023 年 6 月 30 日 账面价值	持股比例	是否为财 务性投资
深圳市悦动天下科	主要从事数字体育业务	18,081.81	25.00%	否

技有限公司				
-------	--	--	--	--

深圳市悦动天下科技有限公司（以下简称悦动天下）为公司联营企业，主要从事数字体育业务。

投资目的分析：“十三五”以来，全民健身上升成为国家战略。2021年7月18日，国务院印发《全民健身计划（2021-2025）》，支持和促进全民健身更高水平发展，并鼓励和推进体育产业数字化转型。悦动天下是一家运动健康生态链软硬件产品开发企业，投资悦动天下有助于公司切入数字体育领域，有助于公司在体育行业内多元化扩展，有利于提升公司的综合竞争力。投资悦动天下后公司数字体育业务从无到有，营业收入不断增加，同时公司与上海西虹桥导航技术有限公司签订了《数字化应用场景采购合同》，合同总额（含税价）为1,048.31万元，形成大额在手订单。

报告期内，公司数字体育业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
数字体育收入	732.94	123.48	-	-

公司对悦动天下的股权投资未认定为财务性投资具有合理性。

(3)对海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司的股权投资

截至2023年6月30日，公司对海南智慧新能源汽车生态园的股权投资账面价值为2,145.52万元，具体投资情况如下：

单位：万元

被投资企业名称	主营业务	2023年6月30日 账面价值	持股比例	是否为财 务性投资
海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司	主要从事海南新能源汽车体验中心的投资开发	2,145.52	22.00%	否

海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司（以下简称海南汽车生态园）为公司联营企业，主要从事海南新能源汽车体验中心的投资开发。

投资目的分析：海南汽车生态园原投资控制海南智慧新能源汽车发展中心有限公司（以下简称海南汽车发展）和海南新能源汽车体验中心有限公司。海南汽车发展从事海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目（以下简称项目一）的投资开发，海南新能源汽车体验中心有限公司与海南省交控服务区投资有限公司合作建设首发驿站，提供车辆停泊、餐饮等服务，利用海南独特的旅游资源优势，起

到为项目一引流的作用。公司投资海南汽车生态园目的为取得海南汽车发展控制权，主导项目一的开发经营。

公司投资海南汽车生态园后公司完成了对海南汽车发展的增资，直接持有海南汽车发展 60%的股份，实现对项目一主导控制。公司对海南汽车生态园的股权投资未认定为财务性投资具有合理性。

综上所述，WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司与公司主营业务密切相关，投资后新取得了行业资源或新增营业收入，属于通过投资协同行业上下游资源或拓展主业的情形，上述股权投资未认定为财务性投资具有合理性。

2. 发行人对上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）的认缴和实缴金额，后续出资计划，自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

2022 年 4 月 28 日公司召开第四届董事会第九次会议，审议通过了《关于参与设立私募投资基金的议案》，同意公司与上海久事产业投资基金合伙企业（有限合伙）、上海久事体育产业发展（集团）有限公司、上海陆家嘴（集团）有限公司等共同设立上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）。

根据《上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）之有限合伙协议》的约定：“全体合伙人对合伙企业的认缴出资总额为人民币 3 亿元整，公司认缴出资额为 3,000 万元，占全体合伙人认缴出资总额的比例为 10%。”2022 年 6 月 8 日，公司向上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）实缴出资 3,000.00 万元，占实缴出资比例的 10%。约定的认缴出资已于 2022 年 6 月 8 日全部实缴，公司对上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）无后续出资计划。

本项产业基金出资时间在 2022 年 10 月 23 日前，不属于自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。自本次发行相关董事会前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的情况。

(六) 核查意见

1. 核查程序

(1) 针对一（一），我们实施了如下核查程序：

1) 查阅行业研究资料、相关国家政策及规划等资料，了解公司产品下游市场及发展前景、行业地位及竞争力、行业竞争格局。

2) 访谈公司管理层，查阅公司报告期内定期报告、审计报告、业务合同，了解公司报告期内的经营状况，分析公司报告期内净利润和毛利率大幅波动的合理性，以及是否符合公司各项业务特点和下游行业发展情况。

3) 查阅同行业可比上市公司定期报告等资料，对比业务结构、业务规模，了解公司报告期内同行业上市公司毛利率变动情况并与公司情况进行对比分析，确认公司毛利率波动趋势是否与同行业上市公司一致。

(2) 针对问题一（二），我们实施了如下核查程序：

1) 获取报告期内公司体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务的资质，判断相关业务开展是否获得主管部门批准。

2) 获取发行人举办境内外赛事的特许经营权及签署相关协议，分析判断是否存在未取得或无法取得相关经营许可等情形。

(3) 针对问题一（三），我们实施了如下核查程序：

1) 查阅报告期内公司定期报告、审计报告，分析公司境外的产品和收入构成、区域分部情况。

2) 访谈公司境外子公司负责人，了解境外业务开展情况。

3) 获取公司报告期内境外客户合同，了解境外客户相关合同的签署情况。

4) 获取公司举办或提供服务的境外赛事赛历，查阅国际汽联等网站，了解境外赛事的举办情况。

5) 检查公司主要境外客户收入明细表、应收账款明细账、回款凭证等，分析境外收入的真实性。具体核查情况如下：

核查事项	2023年1-6月 /2023年6月末	2022年度 /2022年末	2021年度 /2021年末	2020年度 /2020年末
书面合同抽查涉及收入占当期收入比例	13.58%	81.04%	76.22%	81.70%
客户访谈涉及收入占当期收入比例	7.83%	2.32%	1.10%	5.54%
发票及结算单核查占当期收入比例	43.12%	62.24%	68.18%	79.69%
回款核查占当期回款总额比例	60.64%	65.08%	77.84%	82.00%
应收账款回函及替代测试核查比例	78.32%	83.32%	65.94%	82.31%

(4) 针对问题一（四），我们实施了如下核查程序：

- 1) 访谈公司财务负责人，了解商誉减值编制的相关假设及数据来源。
- 2) 获取公司报告期内形成商誉的标的资产收购时采用的评估报告及财务数据，复核形成商誉金额的准确性。
- 3) 评估管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性。
- 4) 将公司形成商誉的标的资产收购时评估预测的收入、盈利情况与报告期实际业绩情况进行比较分析，检查收购时评估预测是否审慎合理。
- 5) 检查公司报告期内商誉减值测试的关键参数是否有充分依据。
- 6) 了解公司报告期内收购评估时采用的主要假设是否存在差异变化。
- 7) 复核公司管理层编制的减值测试计算结果。

(5) 针对问题一（五），我们实施了如下核查程序：

1) 获取公司报告期内长期股权投资明细账、相关出资凭证、投资相关决议，了解公司相关投资的目的。

2) 查阅公司报告期内收入明细表、应收账款明细账等，分析公司长期股权投资产生协同行业上下游资源或拓展主业的情形。

3) 查阅公司报告期内定期报告、审计报告、明细账，询问公司管理层，核实自本次发行相关董事会前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 受宏观经济波动、政策环境、商誉减值、股份支付费用等因素的影响，报告期内，公司归母净利润分别为-5,098.20万元、318.33万元、-7,639.56万元和1,203.32万元，毛利率分别为18.46%、30.51%、18.07%和36.15%，均存在较大波动，相关波动具有合理性。公司申请文件已补充披露相关风险。

(2) 公司体育场馆、体育俱乐部、赛车培训及体育赛事运营业务均已取得相关主管部门批准。公司举办全国性赛事和境外赛事均已获得有关许可或授权，不存在未取得或无法取得相关经营许可的情形。

(3) 公司境外收入确认方式符合企业会计准则的规定，境外应收账款的期后回款情况与公司收款政策相匹配。因境外赛事增加，公司最近一期境外收入占比大幅提高具有合理性。公司与境外汽车厂商及赛车队客户发票开具和合同签署的程序符合境外赛事结算惯例，公司境外收入的确认及回款情况正常，境外收入具

有真实性。

(4) 公司商誉减值测试过程中使用的预测数据系根据历史情况及对市场发展的预测确定，具有谨慎性；公司报告期内商誉减值测试过程谨慎合理，商誉减值准备计提充分。

(5) WSC ASIA LIMITED、深圳市悦动天下科技有限公司、海南智慧新能源汽车生态园投资有限公司与公司主营业务相关，上述股权投资未认定为财务性投资具有合理性；公司对上海体育产业私募投资基金合伙企业（有限合伙）的投资，不属于自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资。自本次发行相关董事会前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资的情况。

二、关于本次发行融资、开展募投项目的必要性、效益预测的合理性和谨慎性、募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响、前次募投项目建设和投入最新进展等

本次发行拟募集资金总额不超过 60,000 万元，其中 36,000 万元投入海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目（以下简称项目一），10,000 万元投入人工智能数字体育项目（以下简称项目二），14,000 万元用于补充流动资金。最近一期末，发行人货币资金余额为 22,951.05 万元，交易性金融资产余额为 9,898.51 万元，合计占流动资产比例为 65.15%。项目一拟新建国际体验赛道、赛事综合楼围场区、品牌体验中心、安全驾驶培训中心、车队俱乐部等设施；达产后预计年营业收入 20,750 万元，年净利润 5,209.28 万元。项目二将开发一款基于人工智能技术的健康运动管理平台，达产后年营业收入为 11,650 万元，毛利率为 38.27%，年净利润为 2,347.48 万元。申报材料显示，“人工智能技术在健康运动领域的合作和创新不断涌现，尤其是 2023 年初在 AIGC 的突破，将极大地改善健康运动市场的用户体验”“公司拥有一批在人工智能及数据领域突出的核心团队人员”“将打造行业大模型的头部产品”。项目二实施主体为上海盛硅科技发展有限公司，其他股东为翎轮科技（上海）合伙企业（有限合伙），将不提供借款。根据申报材料，本次发行的股东大会有效期为自公司股东大会审议通过之日起十二个月，若在前述有效期内获得批复，则自动延长至本次发行完成之日。截至 2023 年 12 月 31 日，前次募集资金累计使用 17,113.90

万元，占前次募集资金总额的比例为 44.96%。

请发行人补充说明：（1）结合公司营运资金需求、公司现有资金和重大项目支出需求、银行授信及贷款余额等，说明在前募进度较慢的情况下，本次发行融资、开展募投项目的必要性；（2）-（4）……。 （5）结合发行人竞争优势、市场上同类产品的经营情况，说明项目二在实施第二年即可持续实现盈利的合理性，并对比公司现有业务和同行业公司相关业务或项目情况，分项目说明效益预测的合理性和谨慎性；（6）-（7）……。 （8）结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响；（9）前次募投项目建设和投入最新进展，是否按计划投入，是否可按期达到可使用状态，是否存在延期风险；（10）……。

请发行人补充披露（2）（3）（5）（6）（8）（9）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（1）（5）（8）（9）并发表明确意见，发行人律师核查（2）（3）（4）（6）（7）（10）并发表明确意见。

（问询函第 3 条（1）（5）（8）（9））

（一）结合公司营运资金需求、公司现有资金和重大项目支出需求、银行授信及贷款余额等，说明在前募进度较慢的情况下，本次发行融资、开展募投项目的必要性

综合考虑公司营运资金需求、公司现有资金和重大项目支出需求、银行授信及贷款余额等因素，公司未来三年的资金缺口为 73,913.14 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
截至 2023 年 6 月 30 日公司现有资金	①	29,527.82
未来三年预计自身经营利润积累	②	8,516.57
未来三年预计现金分红所需资金	③	851.66
未来三年营运资金需求	④	16,646.47
最低现金保有量	⑤	6,408.72
未来三年偿债资金需求	⑥	12,301.83
重大项目支出需求-尚需使用前次募集资金投资部分	⑦	19,992.30
重大项目支出需求-拟使用本次募集资金投资部分	⑧	46,000.00

重大项目支出需求-自筹资金投入部分	⑨	9,756.55
未来三年资金缺口	⑩=①+②-③-④-⑤-⑥-⑦-⑧-⑨	-73,913.14

1. 营运资金需求

受监管政策及宏观经济因素影响，公司 2020 年至 2022 年营业收入较 2019 年均出现了不同程度的下滑。随着相关不利因素影响的消除，公司各项业务有序恢复，2023 年 1-6 月实现营业收入 18,152.29 万元，同比增长 135.46%，较 2019 年同期增长 8.42%。假设 2023 年营业收入能恢复至 2019 年水平，并参考 2020-2022 年的营业收入复合增长率（13.62%）和 2018-2019 年的营业收入增长率（17.34%），假设 2024 年及 2025 年营业收入增长率均为 15%。按照销售百分比法，预计未来三年（2023-2025 年）公司营运资金需求为 16,646.47 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	2022 年	占营业收入比例	预测数		
			2023E	2024E	2025E
营业收入	25,830.23	100.00%	44,013.54	50,615.57	58,207.91
应收票据	-	0.00%	-	-	-
应收账款	8,661.59	47.02%	20,696.03	23,800.44	27,370.50
预付账款	467.09	1.95%	860.04	989.05	1,137.40
存货	6,187.10	8.85%	3,896.22	4,480.65	5,152.75
经营性流动资产合计	15,315.78	57.83%	25,452.29	29,270.13	33,660.65
应付票据	-	0.00%	-	-	-
应付账款	5,342.33	14.73%	6,483.01	7,455.46	8,573.78
合同负债	2,273.61	1.27%	559.98	643.97	740.57
经营性流动负债合计	7,615.94	16.00%	7,042.99	8,099.44	9,314.35
流动资金占用额	7,699.84	41.83%	18,409.30	21,170.70	24,346.30
年度新增营运资金需求			10,709.47	2,761.40	3,175.60
2023-2025 年资金缺口			16,646.47		

2. 公司现有资金

截至 2023 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 20,173.64 万元，交易性金融资产余额为 9,386.58 万元，剔除保证金等受限资金，公司现有资金为 29,527.82 万元，具体如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金	①	20,173.64
交易性金融资产	②	9,386.58
保证金等受限资金	③	32.40
公司现有资金	④=①+②-③	29,527.82

3. 重大项目支出需求

截至 2023 年 6 月 30 日，公司实施中以及准备实施的建设项目投资总额为 105,222.57 万元，其中尚需使用前次非公开发行股票募集资金投入 19,992.30 万元，拟使用本次向特定对象发行股票募集资金投入 46,000.00 万元，尚需以自筹资金投入的金额为 9,756.55 万元，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	已使用前次募集资金投资金额	尚需使用前次募集资金投资金额	拟使用本次募集资金投资金额	截至 2022 年 12 月 31 日尚需以自筹资金投入金额
1	Xracing（汽车跨界赛）项目	9,012.15	1,704.00	1,170.38	-	6,137.77
2	赛卡联盟连锁场馆项目	19,736.64	1,900.25	17,836.39	-	-
3	精英系列赛项目	2,455.00	1,469.47	985.53	-	-
4	海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目[注 1]	63,580.00	-	-	36,000.00	3,580.00
5	人工智能数字体育项目[注 2]	10,438.78	-	-	10,000.00	38.78
	合计	105,222.57	5,073.72	19,992.30	46,000.00	9,756.55

[注 1] 本项目实施主体为公司控股子公司海南智慧新能源汽车发展中心有限公司，公司将与海南智慧新能源汽车发展中心有限公司的其他股东按现有股权比例同比例增资至注册资本 4 亿元，同比例提供借款 2 亿元，用于实施本项目，不足部分由实施主体以自有资金或通过其他融资方式解决。

[注 2] 本项目实施主体为公司控股子公司上海盛硅科技发展有限公司，公司将与上海盛硅科技发展有限公司其他股东同比例向上海盛硅科技发展有限公司资本投入（按 1 元每元注册资本金，实缴注册资本 2,000 万元），并仅由公司提供借款 8,400 万元，用于实施本项目，不足部分由实施主体以自有资金或通过其他融资方式解决。

4. 银行授信及贷款余额情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司贷款余额为 12,290.49 万元（不含应付利息），且均为短期贷款，公司已获得的银行授信总额度为 12,444.71 万元，剩余尚未使用的授信额度为 154.22 万元，且期限在 1 年以内。虽然公司尚有部分银行授信

额度未使用，但是未使用授信额度较小且为短期贷款，难以满足公司长期资本支出和项目投资需要。此外，相较新增银行借款融资，通过本次向特定对象发行股票的方式进行融资有助于公司节省财务费用、降低还本付息的压力、增强公司的抗风险能力。因此，本次融资具有必要性及合理性。

5. 未来三年预计自身经营利润积累

受监管政策及宏观经济因素影响，2020-2022 年公司归属于母公司所有者的净利润较 2019 年度出现大幅下滑。随着相关不利因素影响的消除，公司各项业务有序恢复，2023 年 1-6 月实现归属于母公司所有者的净利润 1,203.32 万元，同比增长 131.12%。假设 2023 年归属于母公司所有者的净利润能恢复至 2019 年水平，2024 年及 2025 年归属于母公司所有者的净利润在 2023 年基础上保持 15% 的增长率，则预计公司未来三年归属于母公司所有者的净利润分别为 2,452.58 万元、2,820.46 万元、3,243.53 万元，合计金额为 8,516.57 万元。

6. 未来三年预计现金分红所需资金

公司重视投资者回报，并严格按照《公司章程》等规定制定和实施利润分配政策。根据公司制定的《力盛云动（上海）体育科技股份有限公司未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，在满足现金分红条件的前提下，公司原则上每年度进行一次现金分红，公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。假设以此比例测算，预计公司未来三年现金分红所需资金总额为 851.66 万元。

7. 最低现金保有量

最低现金保有量系公司用于维持日常经营的现金金额，主要用于采购商品或劳务及支付职工相关支出等。为保证公司稳定运营，公司通常预留满足未来 2 个月经营活动所需现金。受宏观经济因素影响前的 2019 年度，公司每月平均经营活动现金流支出金额为 3,204.36 万元，据此估计公司为维持日常经营需要的最低现金保有量为 6,408.72 万元。

8. 在前募进度较慢的情况下，本次发行融资、开展募投项目的必要性

(1) 影响前募实施的宏观环境因素已逐步消除，项目实施环境未发生重大不利变化

1) Xracing（汽车跨界赛）项目

Xracing（汽车跨界赛）项目系在大型体育场馆内举办的汽车运动赛事，本项目意在打造一款全新的汽车赛事 IP，响应国家汽车运动赛事“竞技+”的运营理念，通过提高赛事的观赏性和融入音乐、美食等主题，吸引更多消费者现场体验赛事运动带来的乐趣，目标市场主要为 C 端客户市场。收入来源主要为观众门票收入、赛事赞助费和汽车厂商车队的参赛服务费等，吸引大量观众前往现场观赛是项目成功实施的重要前提。由于 2021 年和 2022 年我国各地区对现场观赛类体育赛事的管控非常严格，多数大型运动场馆执行空场比赛或者延期、取消举办聚集类活动。在综合考虑相关影响因素后，公司在募集资金到位后尚未组织该类赛事，暂缓了对该项目的投入，导致该项目的实施进度低于预期。自 2023 年开始，公司各项汽车赛事的举办已经逐步恢复正常，全国主要体育场馆也恢复比赛及各类活动的举办，观众可以正常入场，导致本项目实施进展低于预期的外部暂时性因素已经逐步消除。

此外，目前我国汽车产销量世界第一，保有量世界第二。根据国家统计局发布的《2022 年国民经济和社会发展统计公报》，2022 年末，全国民用汽车保有量 31,903 万辆，比上年末增加 1,752 万辆。在汽车保有量不断提高的同时，热爱汽车运动的人群也在不断增加，为汽车运动在我国的普及和推广奠定了良好的群众基础。2022 年，全国居民人均教育文化娱乐支出 2,469 元，较 2012 年增长 95.6%。伴随着体育行业长尾效应的逐步显现，以及我国赛车运动逐步向平民化发展的趋势，我国的汽车赛事具有良好的消费者基础。

另一方面，我国汽车工业近年来发展势头良好，据中国汽车工业协会统计，中国自主品牌乘用车市场份额不断增加，由 2020 年的 38.4% 上升至 2022 年的 49.9%。我国汽车工业的不断发展将促使更多的国内汽车厂商参与汽车赛事，在汽车设计和汽车性能等方面进行角逐，树立自身的品牌形象，以提高市场占有率。因此，国内汽车厂商对汽车赛事的需求将逐渐扩大。

截至目前，公司正积极推动该项目的实施，包括：与符合条件的体育场馆经营方洽谈、寻找意向的参赛车队、采购部分参赛用车并进行改装调试等。

综上所述，Xracing（汽车跨界赛）项目市场前景良好，影响本项目实施的宏观环境因素已逐步消除，项目实施环境未发生重大不利变化。

2) 赛卡联盟连锁场馆项目

赛卡联盟连锁场馆项目系娱乐型体育场馆，本项目将改变现有卡丁车馆单一的运营模式，借助公司在卡丁车赛事运营、卡丁车改装及培训方面的丰富经验，通过新建卡丁车场馆，配套卡丁车培训及比赛，建立玩家社群，打造全国性卡丁车运动娱乐生态体系。由于 2021 年和 2022 年，各地对娱乐场所营业的管控较为严格，公司已开业场馆存在较长时间的间断性闭馆，公司考虑到在营业时间无法保证的情况下若再开立更多门店，将给该项目的投资收益带来较大的不确定性。在综合考虑相关影响因素后，公司 2021 年和 2022 年放慢了该项目开店的速度，导致该项目的实施进度低于预期。自 2023 年开始，国内运动场馆及商业场所逐步恢复正常经营，影响本项目进度的外部暂时性因素已经逐步消除。

卡丁车场馆作为承载卡丁车娱乐属性的运动场所，主要面对大众消费者经营，收入也主要来源于向消费者销售的门票，市场需求主要取决于消费者的收入水平和消费能力。国家统计局公布的数据显示，我国人均可支配收入由 2018 年的 28,228 元人民币增加到 2022 年的 36,883 元人民币，年复合增长率为 6.91%；人均消费支出由 2018 年的 19,853 元人民币增加到 2022 年的 24,538 元人民币，年复合增长率为 5.44%。

随着我国居民收入水平提高，消费需求将从物质消费、必需品消费、发展消费向舒适消费、健康消费、快乐消费延伸拓展。在这些新型消费中，体育消费是重要内容。特别是 4 亿多“90 后”“00 后”走向社会，年轻群体的体育消费不仅总量增加，而且呈现结构多元化和消费升级的特点，卡丁车场馆的市场需求将逐渐增加。

综上所述，赛卡联盟连锁场馆项目市场前景良好，影响本项目实施的宏观环境因素已逐步消除，项目实施环境未发生重大不利变化。

3) 精英系列赛项目

精英系列赛项目系广大赛车爱好群众参与度较高的初级赛车赛事，本项目主要为满足汽车运动爱好者学习高端驾驶技术及参与小范围汽车比赛的需求，项目的成功实施需要聚集大量汽车爱好者现场培训及参赛。2021 年和 2022 年，公司赛车场营业及各类赛事开展都受到严格管控，公司考虑到在参赛人数不能保证的情况下投资改装大量培训车辆可能会造成资产闲置，增加资产折旧成本，影响项目收益。在综合考虑相关影响因素后，公司 2021 年和 2022 年放慢了该项目投资

的速度，导致该项目的实施进度低于预期。自 2023 年开始，公司各项业务正常开展，本项目涉及的赛车培训和赛车赛事能够正常举办，影响本项目进度的外部暂时性因素已经逐步消除。

汽车运动离不开车队、车手及赛车俱乐部，而车队、车手、赛车俱乐部的发展与赛照持有人数量和汽车运动爱好者数量多少直接相关。只有扩大初级赛车手的数量规模，才能形成更多更专业的车队和俱乐部，才会培养出顶尖的赛车手。2019 年中汽摩联制定的《中国汽车摩托车运动联合会 10 年发展规划（2020-2029 年）》（以下简称《规划》）提出了到 2029 年，中汽摩联单位会员数量力争达到 1,000 家；个人会员数量力争达到 2,000 万人；汽摩运动产业总规模达到 5,000 亿元；国内在国际汽联和国际摩联注册赛道数量达到 30 条以上；注册赛车手达到 3 万人，车队 500 支；每年专业培训赛车学员数量达到 1 万人；培养全国各级裁判员总数达 10 万人的发展目标。《规划》鼓励积极完善汽摩培训、汽车改装等产业集群，推出门槛低、参与度高的日常汽摩赛事，促进我国汽车运动产业健康快速发展。

此外，随着我国汽车消费群体的不断扩大，越来越多的爱车人士对于学习高端驾驶技术、操控改装汽车并参与小范围汽车比赛有强烈的需求。本项目将利用公司在汽车改装方面的丰富经验，结合培训学员及参赛车手的实际情况，对培训车辆和比赛车辆进行有针对性的改装，以达到最优的驾驶体验，满足学员及车手培训和比赛的需求。

综上所述，精英系列赛项目市场前景良好，影响本项目实施的宏观环境因素已逐步消除，项目实施环境未发生重大不利变化。

(2) 继续实施前次募集资金投资项目不会对本次募投项目的实施构成影响

公司前募进度较慢的相关影响因素主要为监管政策及宏观经济因素，自 2023 年开始，导致实施募投项目进展缓慢的宏观环境因素已经逐步消除，公司管理层仍然看好相关项目未来的发展前景，将按照募集资金使用计划对项目进行投入。

项目	前次募投项目			本次募投项目	
	Xracing（汽车跨界赛）项目	赛卡联盟连锁场馆项目	精英系列赛项目	海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目	人工智能数字体育项目
实施主体	力盛体育	全资子公司	力盛体育	控股子公司	控股子公司

		天马体育		海南汽车发展	盛硅科技
实施方案	打造“竞技+娱乐”全新品类的汽车运动赛事，采用市场上紧凑型 SUV 车型，在运动场馆内举办	在全国主要城市通过租赁场地投入建设以娱乐为主的卡丁车运动场馆	通过现有运营的赛车运动场馆开展赛车培训和小型汽车运动体验赛	新建国际体验赛道、赛事综合楼&围场区、品牌体验中心、安全驾驶培训中心、车队俱乐部等设施	通过开发基于人工智能技术的健康运动管理平台，对用户的生理数据和运动数据的监测和分析，提供个性化的运动建议和健康管理服务
资金来源	前次非公开发行募集资金、自筹资金	前次非公开发行募集资金	前次非公开发行募集资金	本次向特定对象发行募集资金、实施主体其他股东投入、自筹资金	本次向特定对象发行募集资金、实施主体其他股东投入、自筹资金

由上表可见，本次募投项目实施主体、实施方案、资金来源均独立于前次募集资金投资项目建设，因此前次募集资金的后续使用计划及预期进度不会对实施本次募投项目构成影响。

(3) 实施本次募投项目的必要性

1) 海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目

本项目实施地点为海南省海口市观澜湖旅游园区，项目以专业赛车场建设、赛事运营、汽车主机厂商品品牌体验中心打造及安全驾驶培训等为核心业态，专注国际化汽车运动赛事运营与承接。本项目的实施一方面响应了《中共中央国务院关于支持海南全面深化改革开放的指导意见》，大幅提升海南省在国际体育赛事领域的影响力，加快国家相关战略政策在海南的落地实施，有利于海南省体育产业的发展。另一方面，本项目是支持公司主营业务进军海南市场的重要支撑，是力盛体育实现全国战略布局的关键举措。更重要的是，本项目满负荷经营后预计年营业收入 20,750.00 万元，毛利率 36.76%，年净利润 5,209.28 万元，为公司提供了一个更具收入承载力的赛车场平台，也有利于公司围绕赛车场赛事导入更多汽车运动相关优质 IP，进而支持公司增加更多利润点，增强公司的盈利能力。

2) 人工智能数字体育项目

本项目是公司在数字体育业务领域的重要战略布局。面对大众日益增长的康

养、健身、体育锻炼等私人轻健康运动需求，能够掌握健康运动方法论和有效提升用户群体体验的企业将获得可观的收益。因此，建设符合当下公司目标市场客户的人工智能数字体育项目不仅可以帮助公司在运动各细分市场领域内逐步取得领先地位，有助于公司有效拓宽行业广度，取得竞争优势，还可以获得可观的收益，具有重要的战略意义。本项目利用 AIGC（内容生成式人工智能技术），可以为用户提供更加个性化、精准化的运动建议和指导，通过平台的运动指导和监测，可以帮助用户更好地管理自己的健康状况，提高用户的健康水平和生活质量。根据测算，满负荷经营后本项目达产后年营业收入可达 11,650 万元，毛利率 38.27%，年净利润 2,347.48 万元，具有良好的经济效益。

3) 补充流动资金项目

公司专注于体育运动业务开展，以体育赛事经营、体育俱乐部经营、体育场馆经营、体育装备制造与销售与市场营销服务为主要经营业务。最近三年，受到经济下滑等因素的影响，公司国内体育赛事运营等业务规模较为显著的萎缩，自 2023 年开始，随着公司主营业务的不断复苏以及新业务形态的不断推进，公司经营规模将持续扩大，对营运资金需求量将大幅增加。未来，随着公司募投项目建设的推进，公司业务规模将进一步扩大，公司经营性现金流将面临一定压力。根据测算，公司未来三年营运资金需求为 16,646.47 万元，本次向特定对象发行股票募集资金拟补充流动性资金金额为 14,000.00 万元。因此，本次发行将缓解公司营运资金压力，满足公司业务增长需求，有助于公司进一步拓展业务并增强抗风险能力。

(4) 本次发行融资规模具备必要性

综合考虑公司未来三年营运资金需求、重大项目支出需求、银行授信及贷款余额等因素，预计公司未来三年资金缺口为 73,913.14 万元。公司拟通过本次向特定对象发行股票募集资金 60,000.00 万元，剩余缺口公司将合理利用其他融资方式予以解决。本次发行融资规模符合公司实际需求，通过本次向特定对象发行股票可以为公司未来业务发展、募投项目的顺利实施提供资金保障，降低资金压力、提高公司的抗风险能力，有助于公司把握市场发展机遇，实现可持续发展，本次发行融资规模具备必要性及合理性。

综上所述，本次发行融资、开展募投项目具有必要性。

(二) 结合发行人竞争优势、市场上同类产品的经营情况，说明项目二在实施第二年即可持续实现盈利的合理性，并对比公司现有业务和同行业公司相关业务或项目情况，分项目说明效益预测的合理性和谨慎性

1. 结合公司竞争优势、市场上同类产品的经营情况，说明项目二在实施第二年即可持续实现盈利的合理性

(1) 公司数字体育业务竞争优势

1) 数字体育业务项目及经验积累

2021年7月18日，国务院印发《全民健身计划（2021-2025）》，其中明确指出，鼓励体育企业“上云用数赋智”，推动数据赋能全产业链协同转型。同年，公司积极布局数字体育领域，于2021年12月参股悦动天下。通过参股悦动天下，公司对数字体育业务有了深入的了解，并积极探索数字体育业务领域新的盈利模式。经过对国家相关政策的深入研究及调研市场上潜在客户的需求，确定将对下属员工健身运动更为重视的企事业单位作为重点拓展的客户群体，为其提供智慧运动器材和运动软件系统产品及整合服务。目前公司现有的数字体育业务拓展模式、服务模式及盈利模式可以在项目二中复制。

2) 品牌影响力

公司作为国内汽车运动及赛车文化行业的领军企业，在行业内和市场上具有较高的知名度和美誉度，积累了较多的优质客户，在赛事的举办过程中，与相关部门及企事业单位保持了良好的沟通和合作关系，这为公司发展数字体育业务提供了良好的品牌基础，有助于未来该业务的进一步拓展。

3) 良好的客户和供应商合作关系

通过前瞻性的业务布局及良好的品牌力，公司与多家知名企事业单位签署了合作框架协议，主要包括百度网讯、央视易橙、中国电信天翼数字生活、体育报业总社、中体联、西虹桥导航等，这些知名企事业单位是公司目前或潜在的客户和供应商，未来可以为公司数字体育业务在技术开发、客户开拓带来极大的便利。

(2) 市场上同类产品的经营情况

目前市场上运动健康类APP有“华为运动健康”、“Keep”、“悦动圈”等，其中Keep在香港联交所上市有公开相关信息，悦动圈为公司参股公司有向股东

公开部分信息。其他同类产品未有公开相关信息，通过对同类产品日常使用体验可以了解部分信息，公司通过上述途径了解到：

1) 市场上同类产品均在积极研发人工智能系统

随着国家国务院印发的《全民健身计划（2021-2025）》中明确指出全民健身计划（2021-2025）主要任务之一是：“优化产业结构，加快形成以健身休闲和竞赛表演为龙头、高端制造业与现代服务业融合发展的现代体育产业体系。推进体育产业数字化转型，鼓励体育企业“上云用数赋智”，推动数据赋能全产业链协同转型。”国家层面已经为体育产业指明了发展方向，可见推进数字体育业务及人工智能系统的研发是体育产业转型的必经之路。

市场上同类产品均在积极研发人工智能系统，市场上同类产品之间没有明显的先发优势。根据 Keep 的聆讯后资料集显示：“利用人工智能算法，我们亦提供个性化的健身训练计划，即根据用户的运动水平、健身目标、日常锻炼模式和饮食习惯，动态调整课程内容和锻炼强度，从而优化用户的训练效果。我们根据用户见解不断完善我们的内容，使我们能够创造效率更高和效果更好的新课程。”可见部分市场上同类产品人工智能系统已经投入应用阶段，从 APP 下载量反应人工智能系统的体验情况良好。

2) 市场上同类产品的收入规模及盈利情况

市场上同类产品之间经营策略各有不同，有些产品为扩大市场占有率而牺牲短期内盈利，有些产品以盈利为首要目标兼顾收入规模。总体来看同类产品经营情况良好。

市场上同类产品收入规模和盈利情况统计如下：

序号	APP 名称	数据公开情况	收入规模	毛利率	是否盈利
1	华为运动健康	未公开	-	-	-
2	Keep	公开	2019 年 6.63 亿元 -2022 年 22.12 亿元	40%-45%	否
3	咕咚	未公开	-	-	-
4	悦动圈	向股东公开	4,000-8,000 万	45%-65%	是
5	咪咕善跑	未公开	-	-	-

(3) 项目二在实施第二年即可持续实现盈利的合理性

根据项目二的建设及经营计划，项目二建设期 2 年（24 个月），建设投入 6

个月后初步实现产品化，计算期共 6 年。第 2 年实现营业收入可达 4,580.00 万元，毛利率 21.34%，年净利润 50.40 万元。

计划项目建设期 2 年（24 个月），建设投入 6 个月后即可初步实现产品化的原因是项目二的投入主要为 AI 算力服务器等硬件设备和百度文心千帆大模型平台等软件，设备存放地和办公场所均采用租赁的方式不存在时间较长的土建项目。公司已有较强数字体育业务拓展的经验，运动健康类 APP 及人工智能软件系统初步实现产品化后即可进行推广承揽相关业务。

计划计算期设定为 6 年的原因是人工智能软件系统的生命周期需要不断持续投入维持，去除建设期后一般效用周期为 3-5 年。

计划第 2 年实现营业收入可达 4,580.00 万元，毛利率 21.34%，年净利润 50.40 万元。原因是基于公司目前开展的数字体育业务，2022 年毛利率 43.20%，最大单笔数字体育业务在手订单为 1,000 万元左右，考虑到第 2 年仍为建设期相关产品初步实现产品化后存在市场接受和调试等不确定因素，公司将营业收入计划为 4,580.00 万元，毛利率仅为 21.34%，年净利润仅为 50.40 万元。相关预测数据较为谨慎具有合理性。

2. 对比公司现有业务和同行业公司相关业务或项目情况，分项目说明效益预测的合理性和谨慎性

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司所处行业为“文化、体育和娱乐业”之“体育”（行业代码：R89）。目前 A 股市场仅有中体产业（600158）为公司同行业上市公司。中体产业主营业务不涉及数字体育业务，和公司项目二没有可比性。香港联交所上市公司 Keep Inc. 主营体育运动平台 Keep，可以作为项目二的对比同行业公司，除 Keep 之外较难获取同行业公司公开信息。

根据项目二的建设及经营计划，项目建设期 2 年（24 个月），建设投入 6 个月后初步实现产品化，计算期共 6 年。第 5 年实现满负荷经营，满负荷经营后本项目年营业收入可达 11,650 万元，毛利率 38.27%，年净利润 2,347.48 万元，税后内部收益率为 15.37%，税后投资回收期（静态）为 5.12 年，具有良好的经济效益。

项目二净利润测算如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	营业收入	2,100.00	4,580.00	8,050.00	10,525.00	11,650.00	11,650.00
2	营业成本	1,800.48	3,602.80	5,402.04	6,680.29	7,192.04	6,478.67
3	毛利率	14.26%	21.34%	32.89%	36.53%	38.27%	44.39%
4	税金及附加	-	-	-	17.57	57.06	57.06
5	销售费用	110.00	260.00	401.50	495.75	549.50	549.50
6	管理费用	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
7	研发费用	500.00	500.00	571.43	571.43	571.43	571.43
8	利润总额	-460.48	67.20	1,525.03	2,609.96	3,129.97	3,843.34
9	所得税	-	16.80	381.26	652.49	782.49	960.83
10	净利润	-460.48	50.40	1,143.77	1,957.47	2,347.48	2,882.50
11	净利润率	-22%	1%	14%	19%	20%	25%

(1) 收入预测与现有业务和同行业相关业务的比较

项目二预测的营业收入主要包括：企业用户 AI 服务收入、广告收入、商品和服务收入，营业收入具体测算如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	AI 业务总收入	2,100.00	4,580.00	8,050.00	10,525.00	11,650.00	11,650.00
1.1	企业用户 AI 服务收入	1,500.00	2,500.00	4,000.00	5,000.00	5,500.00	5,500.00
1.2	广告收入	400.00	1,000.00	1,800.00	2,600.00	3,000.00	3,000.00
1.3	商品和服务收入	200.00	1,080.00	2,250.00	2,925.00	3,150.00	3,150.00

1) 企业用户 AI 服务收入

企业用户 AI 服务收入主要依托现有存量订单的合作方向，同时在原有的企事业单位客户合作的商业模式之上进行提升。通过帮助企事业单位客户提供其员工在运动健康方面的服务，为其搭建内部运动健康平台并获取相关收入。

基于公司此前开展的面向企事业单位服务的情况，预测未来可获得订单数量和收入如下：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
企业用户 AI 服务收入	1,500.00	2,500.00	4,000.00	5,000.00	5,500.00	5,500.00

企业用户数量（个）	3	5	8	10	11	11
合同单价	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00

公司目前数字体育业务已取得的大额订单情况为客户 A 合同总额（含税价）为 1,048.31 万元，客户 B 合同总额（含税价）为 400 万元。基于公司已取得订单情况，行业发展前景，企业用户 AI 服务收入测算的企业用户数量和合同单价金额具有合理性。

2) 广告收入

公司现有业务未运营运动健康类 APP。项目二将运营运动健康类 APP，随着面向企业端的 AI 服务的开展，在为企事业单位客户提供其员工在运动健康方面的服务同时，会不断积累运动平台上的个人用户数量。在此基础上项目二计划为品牌和广告客户提供广告服务，预测广告业务订单及收入情况如下：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
广告收入	400.00	1,000.00	1,800.00	2,600.00	3,000.00	3,000.00
广告客户数量	2	5	9	13	15	15
每个广告客户收入	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00

同行业公司 Keep 在 2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年，分别与 38 家、36 家、78 家及 75 家广告客户合作。获得来源于每个广告客户的收入分别为人民币 230 万元、310 万元、200 万元及 210 万元。具体情况如下：

单位：万元

Keep 广告收入	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
广告收入	8,740	11,160	15,600	15,750
广告客户数量（个）	38	36	78	75
每个广告客户收入	230	310	200	210

作为比较，项目二广告收入，从每个广告客户获得的广告收入预计为 200 万元，与 Keep 2022 年 210 万元的水平相当。项目二的广告客户数量预计从 2 家逐步提高，到第六年预计到达 15 家客户，低于 keep 2022 年的 75 家。考虑到目前 Keep 在经营时间、知名度、用户数量等方面的优势，项目二广告收入预测的客户数量和每个广告客户收入具有合理性。

3) 商品和服务收入

商品和服务收入方面，项目二将运营运动健康类 APP 预计第一年平均月活用户可达 200 万人，并逐渐增长至第六年的 1,400 万人月活用户。公司预计月度购买产品和服务人数的转化率约为 1%-1.5%。具体预测数据如下：

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
平均月活用户（万人）	200.00	600.00	1,000.00	1,300.00	1,400.00	1,400.00
平均月度运动产品客户（万人）	2.00	7.20	15.00	19.50	21.00	21.00
平均月度运动产品客户/平均月活跃用户	1.0%	1.2%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

同行业公司 Keep 2022 年平均月活用户为 3,638.8 万人，月度购买产品和服务人数的转换率为 1.5%。具体情况如下：

Keep 用户情况	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
平均月活跃用户（万人）	2,177.3	2,973.4	3,435.8	3,638.8
平均月度运动产品客户（万人）	18.4	29.2	38.3	55.0
平均月度运动产品客户/平均月活跃用户	0.8%	1.0%	1.1%	1.5%

与同行业公司 Keep 相比，项目二获客模式是基于为企事业单位客户提供其员工的健康服务，从而逐步获得终端用户，不同于 Keep 的直接面向众多终端用户的获客方式。预计第六年平均月活用户规模约为 Keep 2022 年用户规模的 38%，用户规模预测较为谨慎。

月度购买产品和服务的活跃用户每年平均花费方面，公司预计约为 100-150 元。商品和服务收入由 200 万元逐渐增长至第六年的 3,150 万元。具体预测数据如下：

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
商品和服务收入（万元）	200.00	1,080.00	2,250.00	2,925.00	3,150.00	3,150.00
平均月度运动产品客户（万人）	2.00	7.20	15.00	19.50	21.00	21.00
每一购买商品活跃用户对应的年度平均花费（元）	100	150	150	150	150	150

与同行业公司 Keep 相比，平均月度运动产品客户年均花费，Keep 为 2,067.22 元。项目二预计为 150 元，项目二预测较为谨慎。

Keep 产品收入	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
自有品牌运动产品（万元）	39,603.4	63,670.9	87,245.2	113,697.1
平均月度运动产品客户（万人）	18.4	29.2	38.3	55.0

运动产品收入/平均月度运动产品客户（元）	2,152.36	2,180.51	2,277.94	2,067.22
----------------------	----------	----------	----------	----------

(2) 营业成本及毛利率预测与现有业务和同行业相关业务的比较

1) 营业成本

项目二预测的营业成本主要包括：折旧与摊销、商品服务成本和广告业务成本等，营业成本具体测算如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
1	营业成本	1,800.48	3,602.80	5,402.04	6,680.29	7,192.04	6,478.67
1.1	折旧与摊销	939.48	1,462.40	1,480.54	1,480.54	1,480.54	767.17
1.2	运营维护	70.00	140.00	241.50	315.75	349.50	349.50
1.3	商品服务成本	176.00	950.40	1,980.00	2,574.00	2,772.00	2,772.00
1.4	广告业务成本	280.00	700.00	1,260.00	1,820.00	2,100.00	2,100.00
1.5	购买基数训练数据	100.00	-	-	-	-	-
1.6	人员成本	235.00	350.00	440.00	490.00	490.00	490.00

①项目二投入的硬件、软件、预备费用涉及折旧摊销，主要为 AI 算力服务器等硬件设备和百度文心千帆大模型平台等软件。硬件、软件的折旧摊销年限为 5 年，硬件的残值率为 5%，预备费用在建设期内进行摊销。相关折旧摊销政策和公司目前会计政策相符。

②项目二考虑必要的运营维护成本和购买基数训练数据成本，预计年发生额在 170.00-349.50 万元。

③项目二商品服务成本、广告业务成本按照适当毛利率 12%和 30%进行推算。

④项目二人员配置预计为 25-44 人，其中运营人员和项目管理人员预计为 7-16 人工资薪酬计入营业成本，预计年发生额在 235-490 万元之间。

2) 毛利率

项目二企业用户 AI 服务业务、广告业务、商品和服务业务毛利率具体测算如下：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
----	------	------	------	------	------	------

企业用户 AI 服务收入	1,500.00	2,500.00	4,000.00	5,000.00	5,500.00	5,500.00
企业用户 AI 服务成本	1,344.48	1,952.40	2,162.04	2,286.29	2,320.04	1,606.67
企业用户 AI 服务毛利率	10.37%	21.90%	45.95%	54.27%	57.82%	70.79%
广告收入	400.00	1,000.00	1,800.00	2,600.00	3,000.00	3,000.00
广告业务成本	280.00	700.00	1,260.00	1,820.00	2,100.00	2,100.00
广告业务毛利率	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
商品和服务收入	200.00	1,080.00	2,250.00	2,925.00	3,150.00	3,150.00
商品和服务成本	176.00	950.40	1,980.00	2,574.00	2,772.00	2,772.00
商品和服务毛利率	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
总收入	2,100.00	4,580.00	8,050.00	10,525.00	11,650.00	11,650.00
营业成本	1,800.48	3,602.80	5,402.04	6,680.29	7,192.04	6,478.67
毛利率	14.26%	21.34%	32.89%	36.53%	38.27%	44.39%

项目二预计毛利率与同行业公司 Keep 比较如下：

项目二	T+12	T+24	T+36	T+48	T+60	T+72
企业用户 AI 服务毛利率	10.37%	21.90%	45.95%	54.27%	57.82%	70.79%
广告业务毛利率	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
商品和服务毛利率	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
综合毛利率	14.26%	21.34%	32.89%	36.53%	38.27%	44.39%
同行业公司 Keep	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年		
广告及其他毛利率	31.71%	37.59%	57.43%	52.77%		
自有品牌运动产品毛利率	35.27%	36.27%	27.89%	28.15%		
综合毛利率	41.11%	45.12%	41.78%	40.71%		

①企业用户 AI 服务业务主要依托现有存量订单的合作方向，同时在原有的企事业单位客户合作的商业模式之上进行提升。公司预计项目二建设第一年、第二年由于折旧摊销及人员成本投入较大毛利率会低于公司目前数字体育业务的毛利率，约为 10%-22%之间。第三年开始达到目前数字体育毛利率水平，约为 45%。

公司目前数字体育业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
数字体育	277.49	37.86%	53.34	43.20%	-	-	-	-

②广告业务预测毛利率为30%，主要考虑公司目前没有相关广告业务，开拓新的广告业务毛利率应低于同行业公司水平。

同行业公司Keep 2022年广告及其他业务毛利率为52.8%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年
广告及其他				
收入	11,576	13,204	18,951	18,041
销售成本	7,905	8,241	8,067	8,521
毛利率	31.7%	37.6%	57.4%	52.8%

③商品和服务业务预测毛利率为12%，主要考虑公司将来销售的商品主要包括运动手环、智能跳绳、VR眼镜、智能单车、瑜伽垫等，商品单位价值较低、前期研发投入较高，毛利率的预测应低于同行业公司水平。

同行业公司Keep 2022年自有品牌运动产品毛利率为28.2%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年
自有品牌运动产品				
收入	39,603	63,671	87,245	113,697
销售成本	25,635	40,581	62,915	81,688
毛利率	35.3%	36.3%	27.9%	28.2%

(3) 期间费用及所得税费用的预测

项目二期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用具体预测数据如下：

单位：万元

项目	T+12		T+24		T+36		T+48		T+60		T+72	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	110	5%	260	6%	402	5%	496	5%	550	5%	550	5%
管理费用	150	7%	150	3%	150	2%	150	1%	150	1%	150	1%

研发费用	500	24%	500	11%	571	7%	571	5%	571	5%	571	5%
所得税费用	-	-	17	0%	381	5%	652	6%	782	7%	961	8%

①销售费用：项目二预测销售费用主要为营销推广费和销售人员工资薪酬。其中营销推广费按照营业收入的3%预计；销售人员配置预计为2-10人，预计工资薪酬年发生额为40-200万元。

②管理费用：项目二预测管理费用为场地租金及其他和管理人员工资薪酬。其中场地租金及其他预计年发生额为120万元；管理人员配置预计为2人，预计工资薪酬年发生额为30万元。

③研发费用：项目二预测研发费用为研发人员工资薪酬。研发人员配置预计为14-16人，预计工资薪酬年发生额为500-571万元。研发费用占营业收入的比例为5%-24%之间，研发费用占营业收入比例较低的原因是项目二基于百度文心千帆大模型平台开发人工智能软件系统，自行研发部分相关较少。

④所得税费用：项目二预测所得税费用的税率为25%。

综上所述，项目二收入、成本、期间费用、所得税费用等分项预测较为谨慎、效益预测具有合理性。

⑤公司期间费用情况

公司最近三年一期期间费用率（扣除股份支付影响）情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	506.14	2.79%	1,000.01	3.87%	787.21	2.80%	819.77	4.10%
管理费用	1,651.19	9.10%	4,386.00	16.98%	3,033.12	10.80%	2,516.37	12.58%
研发费用	566.07	3.12%	1,321.12	5.11%	1,440.43	5.13%	1,460.96	7.30%
财务费用	363.51	2.00%	398.04	1.54%	345.57	1.23%	-104.06	-0.52%
期间费用合计	3,086.91	17.01%	7,105.17	27.51%	5,606.33	19.96%	4,693.04	23.45%
营业收入	18,152.29		25,830.23		28,088.60		20,009.76	

公司最近三年一期期间费用率（扣除股份支付影响）在17.01%-27.51%之间，项目二预计期间费用率在11%-36%之间。差异主要为项目二因项目特点销售费用、研发费用费用率预计略高于公司目前的费用率；因公司管理已经形成规模效益以及项目二预计不会使用银行借款，所以项目二管理费用、财务费用预计低于公司

目前的费用率。

(三) 结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响

1. 本次募投项目的固定资产投资进度

除补充流动资金项目不涉及固定资产投资外，本次募投项目的固定资产和无形资产投资进度如下：

项目	科目	类别	T+1 年	T+2 年	T+3 年
海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目	固定资产	房屋建筑物	16,541.02	13,902.40	4,092.57
		专用设备	1,066.98	800.23	800.23
	无形资产	土地使用权-商业性质	7,317.92		
		土地使用权-体育性质	13,025.44		
	小计		37,951.36	14,702.63	4,892.80
人工智能数字体育项目	固定资产	专用设备	3,393.81	283.19	
	无形资产	软件	3,909.56		
	小计		7,303.36	283.19	
合计			45,254.72	14,985.82	4,892.80

2. 本次募投项目的折旧摊销政策

本次募投项目新增资产主要为房屋建筑物、专用设备、土地使用权和软件等，其折旧摊销政策与公司现行的折旧摊销政策一致，具体如下：

科目	类别	折旧年限（年）	预计净残值率	年折旧/摊销率
固定资产	房屋建筑物	20	5%	4.75%
	专用设备	5	5%	19.00%
无形资产	土地使用权-商业性质	40	—	2.50%
	土地使用权-体育性质	50	—	2.00%
	软件	5	—	20.00%

3. 本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响
本次募投项目建成后，每年新增折旧摊销金额对公司未来经营业绩影响如下：

本次募投项目建成后，每年新增折旧摊销金额对公司未来经营业绩影响如下：

项目	T	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年
1、本次募投项目新增折旧摊销额（a）		939.48	1,462.40	4,084.93	4,071.27	4,071.27
2、对营业收入的影响						

现有营业收入 (b)	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64
募投项目新增营业收入 (c)		2,100.00	4,580.00	15,235.00	22,055.00	28,084.00
预计营业收入 (d=b+c)		39,087.64	41,567.64	52,222.64	59,042.64	65,071.64
新增折旧摊销占现有营业收入比重 (a/b)		2.54%	3.95%	11.04%	11.01%	11.01%
新增折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)		2.40%	3.52%	7.82%	6.90%	6.26%
3、对净利润的影响						
现有净利润 (e)	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56
募投项目新增净利润 (f)		-460.48	50.40	1,805.35	4,316.05	6,551.59
预计净利润 (g=e+f)		3,210.08	3,720.96	5,475.91	7,986.61	10,222.15
新增折旧摊销占现有净利润比重 (a/e)		25.60%	39.84%	111.29%	110.92%	110.92%
新增折旧摊销占预计净利润比重 (a/g)		29.27%	39.30%	74.60%	50.98%	39.83%

(续上表)

项目	T+6 年	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年	平均
1、本次募投项目新增折旧摊销额 (a)	3,357.90	2,590.73	2,337.32	2,083.92	2,083.92	2,708.31
2、对营业收入的影响						
现有营业收入 (b)	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64	36,987.64
募投项目新增营业收入 (c)	29,483.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	20,750.00	18,453.70
预计营业收入 (d=b+c)	66,470.64	57,737.64	57,737.64	57,737.64	57,737.64	55,441.34
新增折旧摊销占现有营业收入比重 (a/b)	9.08%	7.00%	6.32%	5.63%	5.63%	7.32%
新增折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)	5.05%	4.49%	4.05%	3.61%	3.61%	4.89%
3、对净利润的影响						
现有净利润 (e)	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56	3,670.56
募投项目新增净利润 (f)	7,130.56	5,209.28	5,341.59	5,547.71	5,547.71	4,103.98
预计净利润 (g=e+f)	10,801.12	8,879.84	9,012.15	9,218.27	9,218.27	7,774.54
新增折旧摊销占现有净利润比重 (a/e)	91.48%	70.58%	63.68%	56.77%	56.77%	73.78%
新增折旧摊销占预计净利润比重 (a/g)	31.09%	29.18%	25.94%	22.61%	22.61%	34.84%

注 1：本次募投项目新增折旧摊销额除固定资产折旧和无形资产摊销外，还包括预备费分摊金额

注 2：现有营业收入按 2023 年 1-3 月营业收入*4 测算，并假设未来保持不变；现有净利润按 2023 年 1-3 月净利润*4 测算，并假设未来保持不变。上述假设仅为测算本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断

根据上表量化分析可知，虽然本次募投项目的实施会导致公司折旧摊销金额

增长，但本次募投项目投产后，每年新增折旧摊销占预计营业收入和预计净利润的比例最大值分别为 7.82%和 74.60%，预计本次募投项目新增折旧摊销不会对公司未来盈利能力及经营业绩产生重大不利影响。

(四) 前次募投项目建设和投入最新进展，是否按计划投入，是否可按期达到可使用状态，是否存在延期风险

截至 2023 年 6 月 30 日，公司前次募集资金投资项目投资进度如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	累计投入金额	投资进度	项目达到预定可使用状态日期
1	Xracing（汽车跨界赛）项目	2,874.38	1,704.00	59.28%	2023/12/31
2	赛卡联盟连锁场馆项目	19,736.64	1,900.25	9.63%	2024/6/30
3	精英系列赛项目	2,455.00	1,469.47	59.86%	2023/9/30
4	补充流动资金	13,000.00	13,000.00	100%	不适用
	合计	38,066.02	18,073.72	47.48%	-

1. Xracing（汽车跨界赛）项目

根据前次非公开发行预案等相关文件，Xracing（汽车跨界赛）项目投资总额 9,012.15 万元，拟通过募集资金投入 8,212.15 万元，于 2022 年 12 月 31 日达到预定可使用状态。该项目拟在城市大型运动场馆租用场地并铺建临时赛道，选用市场上热销的紧凑型城市 SUV 作为比赛主要用车，打造“竞技+娱乐”全新品类的汽车运动赛事。通过提高赛事的观赏性和融入音乐、美食等主题，吸引更多年轻消费者现场体验赛事运动带来的乐趣。该项目的设备投入主要包括：赛车购买与改装、移动舞台设备、电视转播设备、赛事计时、弱电设施等。

由于前次非公开发行股票实际募集资金净额少于拟投入募集资金，2021 年 8 月 25 日，公司召开第四届董事会第二次（临时）会议，审议通过了《关于调整非公开发行 A 股股票募集资金投资项目拟投入募集资金金额的议案》，保荐机构出具了《关于上海力盛赛车文化股份有限公司调整募集资金投资项目拟投入募集资金金额的核查意见》。公司根据实际情况对 Xracing（汽车跨界赛）项目募集资金投入金额进行调整，由 8,212.15 万元调减至 2,874.38 万元，资金缺口部分将由公司使用自有资金补充解决。

前次募集资金到位后，公司着手该项目的实施，于 2021 年底前采购 8 台该项目用参赛车辆，合计投入募集资金 1,704.00 万元。2022 年，由于国内多数大型运动场馆仍然执行空场比赛或者延期、取消举办聚集类活动，根据公司及市场实际情况，暂缓采购该项目相关比赛车辆及其他设备。2023 年 4 月 7 日，公司召开第四届董事会第十六次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，将该项目达到预定可使用状态时间延后至 2023 年 12 月 31 日，保荐机构出具了《关于力盛云动（上海）体育科技股份有限公司部分募集资金投资项目延期的核查意见》。

2023 年 1-6 月，由于未最终确定举办城市及赛事合作方，Xracing（汽车跨界赛）项目尚未发布 2023 年度赛历，公司未进一步采购该项目相关比赛车辆及其他设备。截至 2023 年 6 月 30 日，本项目已投入的募集资金仍为 1,704.00 万元。经公司研判，国家对于汽车运动和体育消费的鼓励政策未发生改变，该项目作为汽车运动“竞技+娱乐消费”运营模式的积极探索，有利于推动国内汽车运动的发展，并进一步与国际接轨，仍然具有良好的市场发展空间，实施环境未发生重大不利变化。截至目前，公司正积极对赛事的举办地进行考察，与符合条件的体育场馆经营方洽谈、寻找意向的参赛车队、对现有采购车辆进行改装调试等，项目正在按照投资计划继续推进，但若未来市场环境发生重大不利变化，可能影响该项目的投资进度，公司已在募集说明书中进行风险提示。

2. 赛卡联盟连锁场馆项目

根据前次非公开发行预案等相关文件，本项目总投资 19,736.64 万元，于 2024 年 6 月 30 日达到预定可使用状态。本项目拟在全国一二线城市商业综合体、城区工商业厂房等场所内租赁场地投建卡丁车运动馆，计划分 36 个月合计建设运营 40 家卡丁车运动馆。通过将卡丁车运动馆建在城市综合体等场所内，使消费者可以更便捷的体验卡丁车运动。同时，本项目将改变现有卡丁车馆单一的运营模式，借助公司在卡丁车赛事运营、卡丁车改装及培训方面的丰富经验，通过新建卡丁车场馆，配套卡丁车培训及比赛，建立玩家社群，打造全国性卡丁车运动娱乐生态体系。

2021 年 9 月 27 日，公司召开第四届董事会第三次（临时）会议，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施方式的议案》，保荐机构出具了《关于

上海力盛赛车文化股份有限公司变更部分募集资金投资项目实施方式的核查意见》。2021年10月12日，公司召开2021年第三次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施方式的议案》。为提高项目选址效率，把握市场发展的优先时机，加快募投项目的实施进度，公司拟在原计划场所内租赁场地投建卡丁车运动馆的基础上，增加户外卡丁车运动场的建设和运营。另外，根据行业发展情况及公司战略规划，拟调整公司卡丁车场馆投资占比由全资变更为全资或控股，对于控股的卡丁车场馆，公司将要求合作方按照股权比例履行出资义务。由于2021年和2022年，各地对娱乐场所营业的管控较为严格，公司已开业场馆存在较长时间的间断性闭馆，发行人考虑到在营业时间无法保证的情况下若再开立更多门店，将给该项目的投资收益带来较大的不确定性。在综合考虑相关影响因素后，公司2021年和2022年放慢了该项目开店的速度，导致该项目的实施进度低于预期。

自2023年开始，全国体育馆、商场等公共场所逐步恢复正常经营，2023年1-6月，本项目新增募集资金投入358.33万元。截至2023年6月30日，本项目已投入募集资金1,900.25万元，投资进度为9.63%。2023年以来，公司新开2家赛卡联盟场馆。截至本回复出具之日，公司已使用募集资金投资11家赛卡联盟场馆。具体明细如下：

序号	场馆名称	进展	运营主体	投资占比
1	赛卡联盟-株洲国际卡丁车场	已开业	株洲力盛	控股 60%
2	赛卡联盟-武汉南国店	已开业	武汉力盛	控股 60%
3	赛卡联盟-上海天马店	已开业	力盛体育	全资
4	赛卡联盟-慈溪金源店	已开业	宁波赛卡	全资
5	赛卡联盟-上海世博店	已开业	上海优马	全资
6	赛卡联盟-北京中汽联卡丁车场	已开业	北京中汽联	控股 60%
7	赛卡联盟-南昌雷公坳店	已开业	南昌悦赛	全资
8	赛卡联盟-上海科体中心店	已开业	天马体育	全资
9	赛卡联盟-重庆龙湖时代天街店	已开业	重庆赛卡	全资
10	赛卡联盟-厦门明发店	未开业	天马体育	全资
11	赛卡联盟-常州路劲店	未开业	天马体育	全资

公司制定了2023年-2024年投资计划，2023年计划再投资约10家赛卡联盟场馆；2024年计划投资约16家赛卡联盟场馆。根据上述投资计划，预计截至2024

年6月末该项目募集资金将基本使用完毕并达到预定可使用状态。截至本回复出具之日，已有5家赛卡联盟场馆已确定项目地址，待消防工程方案通过预审后即可开始投入建设；4家赛卡联盟场馆已初步选定项目地址，公司正在与场馆合作方洽谈合作事宜。本项目的实施不存在重大不确定性，但由于场馆位置的选择对于本项目的成功实施至关重要，公司需综合考察场地附近客流量和消费结构、场地租金、合作模式等多种因素审慎选址，若宏观经济环境及相关政策等发生重大不利变化，可能对该项目的投资进度造成影响，公司已在募集说明书中进行风险提示。

3. 精英系列赛项目

根据前次非公开发行预案等相关文件，该项目总投资2,455万元，于2022年9月30日达到预定可使用状态。该项目拟在公司旗下主要赛车场内举办精英赛照培训班和精英系列赛赛事。一方面，通过赛车培训，为汽车运动行业培养大量的初级赛车运动员；另一方面，满足汽车运动爱好者亲身体会赛车运动的需求，让更多的人参与和喜欢汽车运动。该项目的投入为培训车辆及挑战赛车辆的购买及改装费用。

受到宏观经济下行影响，公司2021年和2022年举办相关赛事和培训的场次大幅减少，公司根据行业及市场实际情况，减缓了该项目的投入进度。2023年4月7日，公司召开第四届董事会第十六次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，将该项目达到预定可使用状态时间延后至2023年9月30日，保荐机构出具了《关于力盛云动（上海）体育科技股份有限公司部分募集资金投资项目延期的核查意见》。

自2023年开始，国内各项汽车赛事的举办已经逐步恢复正常，赛车手培训亦开始正常举办。2023年1-6月本项目新增募集资金投入601.49万元，截至2023年6月30日，本项目已投入募集资金1,469.47万元，投资进度为59.86%。2023年第三季度，公司继续投入募集资金750.13万元，主要用于购买项目所需车辆的改装配件，截至2023年9月30日，本项目已投入募集资金2,219.60万元，剩余235.40万元募集资金尚未使用，投资进度为90.41%。公司计划于近期使用剩余募集资金购买项目所需的车辆。因此，本项目的投资进度与投资计划不存在重大差异。

(五) 核查意见

1. 核查程序

(1) 针对问题二(一)，我们履行了如下核查程序：

1) 查阅公司 2018 年-2022 年年度报告，测算公司未来三年的营运资金需求、了解公司货币资金、交易性金融资产余额等信息。

2) 访谈公司管理层，了解公司未来重大项目的支出安排。

3) 查阅公司及其合并范围内子公司的征信报告，了解公司已获得的银行授信及贷款余额情况。

(2) 针对问题二(二)，我们履行了如下核查程序：

1) 查阅人工智能数字体育项目可行性研究报告，分析项目在实施第二年即可持续实现盈利的合理性。

2) 查阅公司报告期内定期报告、同行业公司公开信息，分析对比公司现有业务和同行业公司相关业务或项目情况，确认人工智能数字体育项目效益预测的合理性和谨慎性。

(3) 针对问题二(三)，我们履行了如下核查程序：

结合本次募投项目的盈利测算、募投项目固定资产折旧摊销情况，复核本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。

(4) 针对问题二(四)，我们履行了如下核查程序：

1) 查阅行业研究报告、访谈公司管理层，核查前次募集资金进度较慢的原因及合理性；

2) 查阅前次募投项目及本次募投项目的可行性研究报告，核查本次发行融资、开展募投项目的必要性；

3) 查阅公司编制的前次募集资金使用情况报告、募集资金使用相关的董事会和股东大会决议、前次募集资金使用凭证等相关资料，了解公司前次募集资金使用情况和最新进展；

4) 访谈公司管理层，了解前次募集资金的后续使用计划，分析前次募投项目是否存在延期风险。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司现有资金和未来预计现金流入难以满足公司未来业务发展需求和本次募投项目建设投资的资金需求，本次融资规模符合公司实际需求，本次发行融资规模具备必要性及合理性；2023 年以来影响前募实施的宏观环境因素已逐步消除，项目实施环境未发生重大不利变化，公司继续实施前次募集资金投资项目不会对本次募投项目的实施构成影响，在前募进度较慢的情况下，本次发行融资、开展募投项目具有必要性。已在募集说明书中充分披露相关风险。

(2) 基于公司数字体育业务目前的开展情况及项目二的业务特点，项目二在实施第二年即可持续实现盈利，相关预测数据较为谨慎具有合理性；对比公司现有业务和同行业公司相关业务或项目情况，项目二效益预测较为谨慎具有谨慎性。

(3) 本次募投项目新增折旧摊销不会对公司未来盈利能力及经营业绩造成重大不利影响。针对募投项目新增折旧摊销事项，公司已在募集说明书中充分披露相关风险。

(4) 公司已经制定了前次募投项目的后续实施计划，前次募投项目的实施不存在实质性障碍，但在实际实施过程中若市场环境、政策环境等外部因素发生重大不利变化，则可能导致实施进度慢于计划进度。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二三年十月十六日



国家企业信用信息公示系统网址 <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为力盛云动(上海)体育科技股份有限公司向特定对象发行股票之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0015310

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2023年3月14日

中华人民共和国财政部制

仅为力盛云动(上海)体育科技股份有限公司向特定对象发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



从事证券服务业务会计师事务所名单				
序号	会计师事务所名称	统一社会信用代码	执业证书编号	备案公告日期
1	安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	91110000051421390A	11000243	2020/11/02
2	北京国富会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108MA007YBQ0G	11010274	2020/11/02
3	北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)	911101020855463270	11000010	2020/11/02
4	毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)	91110000599649382G	11000241	2020/11/02
5	大华会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108590676050Q	11010148	2020/11/02
6	大信会计师事务所(特殊普通合伙)	91110108590611484C	11010141	2020/11/02
7	德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)	9131000005587870XB	31000012	2020/11/02
8	公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)	91320200078269333C	32020028	2020/11/02
9	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	914401010827260072	44010079	2020/11/02
10	广东中农信会计师事务所(特殊普通合伙)	91440101MA9UN3YT81	44010157	2020/11/02
11	和信会计师事务所(特殊普通合伙)	913701000611889323	37010001	2020/11/02
12	华兴会计师事务所(特殊普通合伙)	91350100084343026U	35010001	2020/11/02
13	利安达会计师事务所(特殊普通合伙)	911101050805090096	11000154	2020/11/02
14	立信会计师事务所(特殊普通合伙)	91310101568093764U	31000006	2020/11/02
15	立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)	911201160796417077	12010023	2020/11/02
16	鹏盛会计师事务所(特殊普通合伙)	91440300770329160G	47470029	2020/11/02
17	普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)	913100000609134343	31000007	2020/11/02
18	容诚会计师事务所(特殊普通合伙)	911101020854927874	11010032	2020/11/02
19	瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)	9111010856949923XD	11010130	2020/11/02
20	上会会计师事务所(特殊普通合伙)	91310106086242261L	31000008	2020/11/02
21	深圳堂堂会计师事务所(普通合伙)	91440300770332722R	47470034	2020/11/02
22	四川华信(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)	91510500083391472Y	51010003	2020/11/02
23	苏亚金诚会计师事务所(特殊普通合伙)	91320000085046285W	32000026	2020/11/02
24	唐山市新正会计师事务所(普通合伙)	911302035795687109	13020011	2020/11/02
25	天衡会计师事务所(特殊普通合伙)	913200000831585821	32000010	2020/11/02
26	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	913300005793421213	33000001	2020/11/02
27	天圆全会计师事务所(特殊普通合伙)	911101080896649376	11000374	2020/11/02
28	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)	911101085923425568	11010150	2020/11/02
29	希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)	9161013607340169X2	61010047	2020/11/02

http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/kjb/sjypgigba/202011/t20201102_385509.html

仅为力盛云动(上海)体育科技股份有限公司向特定对象发行股票之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)从事证券服务业务的备案工作已完备未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。



仅为力盛云动(上海)体育科技股份有限公司向特定对象发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明宋鑫是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。





仅为力盛云动(上海)体育科技股份有限公司向特定对象发行股票之目的而提供文件的复印件，仅用于说明张洋是中国注册会计师未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

