

证券代码：002858

证券简称：力盛体育

公告编号：2024-020

力盛云动（上海）体育科技股份有限公司

2023 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期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	力盛体育	股票代码	002858
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	力盛赛车		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	顾晓江	盘羽洁	
办公地址	上海市长宁区福泉北路 518号8座2楼	上海市长宁区福泉北路 518号8座2楼	
传真	021-62362685	021-62362685	
电话	021-62418755	021-62418755	
电子信箱	ir@lsaisports.com	ir@lsaisports.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是中国数字体育、全民健身的领跑者，领先的汽车运动运营服务商。2017 年于深圳证券交易所上市，是“国家体育产业示范单位”、高新技术企业。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。公司秉承诚实守信、创新求变的精神，以多元化的体育产业领域为发展方向，着眼未来，围绕“IP 引领、数字驱动”的长期发展战略持续布局业务版图，业务属性与体育产业、汽车工业、数字经济等行业与政策密切相关。

作为国内汽车运动领域标杆企业，公司凭借积累多年的丰富资源与经验优势，形成了以头部赛事 IP 为核心、赛车场和赛车队为载体，赛车技术改装、装备制造销售、汽车品牌营销服务为延伸的汽车运动全产业链业务闭环。拥有覆盖北京、上海、湖南的多功能专业赛车场，包括冰雪、硬地、越野等不同路况的品牌驾驶体验中心，面向大众休闲娱乐及赛车运动入门的卡丁车场馆等多层级体育场馆矩阵。与国际汽联、中汽摩联等国内外官方赛事组织方及知名品牌方均建立了长期稳定的合作关系，持续独家运营国际汽联区域方程式系列锦标赛（F3/F4）、TCR Aisa/TCR China、CTCC 中国汽车场地职业联赛、CKC 中国卡丁车锦标赛等多项国际级、国家级赛事 IP，并孵化打造出天马论驾、中南赛车节、SEC 超级耐力锦标赛、SES 超级精英赛、GT 短程系列赛等多个具有影响力的原创自主品牌赛事。

随着国家体育产业“十四五”发展规划的出台与“全民健身”国家战略的进一步实施，公司立足未来，2021 年以“体育数字化”服务为切入点，从“小运动”迈向“大体育”，提出“IP 引领、数字驱动”的长期发展战略。围绕 IP、空间和数字化三大业务板块，聚焦“全民健身”、“体育教育”及“人工智能数字体育”三大赛道，结合数字化技术为各类体育运动探索更丰富的应用场景，着力打造数字体育平台建设及产业生态，为政府、城市、企事业单位、中小学校和运动爱好者的体育数字化场景建设提供综合解决方案。坚持科技创新，加速形成全新产业结构下的新质生产力，不断提升公司的综合竞争力，实现公司可持续跨越式发展。

（一）公司的主要业务

报告期内，公司围绕 IP、空间和数字化三大板块进行业务拓展，主营业务按产品分类主要包括体育赛事经营、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、数字体育。

1、IP 板块

赛事 IP 运营是公司的核心业务。公司专注体育产业尤其赛车领域多年，在产业链资源、技术优势和运营经验上均有深厚沉淀。拥有多个国际级、国家级头部赛事的独家运营推广资质及自主 IP，面向职业赛车手、赛车运动爱好者、青少年训练培养，构建从单一品牌基础赛事、公司原创的地方性赛事，到国家级、国际级职业赛事的金字塔阶梯式赛事体系。

报告期内，公司把握全球经济和体育市场机遇，积极发展线下赛事业务。其中，海外赛事拓展取得显著成效，多项洲际级赛事回归，如国际汽联区域方程式系列锦标赛（F3/F4）、雪邦 12 小时耐力赛、兰博基尼 Super Trofeo 亚洲超级挑战赛等，赛事影响力覆盖中东地区、大洋洲、东南亚地区等等多个国家和地区。运营举办世界级/洲际级/国家级/区域级赛事 20 项近百场赛事。取得 2024 年国际汽联 FE 电动方程式世界锦标赛上海站、2024 年国际汽联澳大利亚四级方程式锦标赛、2024 年中国公路摩托车锦标赛多项赛事 IP 的独家运营权，并顺利续约“TCR Asia”与“TCR China”及其旗下各区域赛事的独家赛事推广授权至 2028 年。

具体情况如下：1) 国际汽联电动方程式世界锦标赛、2) 国际汽联中东区域方程式锦标赛、3) 国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛、4) 国际汽联澳大利亚四级方程式锦标赛、5) TCR 国际汽车亚洲系列赛、6) 雪邦 12 小时耐力赛、7) 法拉利亚太挑战赛、8) 亚洲保时捷卡雷拉杯、9) 兰博基尼 Super Trofeo 亚洲超级挑战赛、10) 中国汽车场地职业联赛、11) 赛卡联盟超级联赛-中国卡丁车锦标赛、12) 中国公路摩托车锦标赛、13) TCR 国际汽车中国系列赛、14) 中国保时捷运动杯、15) GT 短程系列赛、16) 方程式公开挑战赛、17) CTCC 赛车电竞全国挑战赛、18) 长三角赛车节、19) 天马论驾、20) 中南赛车节、21) 精英系列赛、22) 超级耐力锦标赛、23) 24 小时卡丁车耐力锦标赛、24) 力盛超级赛道节。

2、空间板块

空间板块涵盖体育场馆经营、体育俱乐部经营、体育装备制造与销售、市场营销服务等四类主营业务。

体育场馆经营方面，公司经营管理多层级的体育场馆，包括有符合国际汽车联合会 FIA 国际标准的专业汽车运动比赛场地、兼顾试乘试驾和爱好者参与赛车运动需求的车辆运动体验中心和驾驶体验中心，以及面向大众的娱乐卡丁车馆（即赛卡联盟连锁品牌经营）。报告期内，公司运营专业赛车场 3 家，品牌体验中心 4 家，赛卡联盟卡丁车连锁场馆 13 家。其中，其中力盛（武汉）赛车体验中心于 2023 年 8 月停止运营，现代 N 品牌体验中心于 2024 年 1 月正式开业，赛卡联盟上海松江店于 2023 年 11 月停止运营，赛卡联盟重庆龙湖时代天街店、武汉 WSK 卡丁车俱乐部、卡丁公园赛卡联盟店 3 家为 2023 年 8 月至 2024 年 3 月期间新开业。除此之外，公司投建拟新增运营的第 4 条国际二级赛道“海南国际赛车场”处于建设中。具体情况如下：1) 上海天马赛车场、2) 北京中汽联赛车场、3) 株洲国际赛车场、4) 力盛（武汉）赛车体验中心、5) 宝马驾驶体验中心、6) 路虎湖州体验中心、7) 路虎宁波体验中心、8) 现代 N 品牌体验中心、9)

赛卡联盟-上海松江店、10) 赛卡联盟-株洲国际卡丁车场、11) 赛卡联盟-金华国际卡丁车场、12) 赛卡联盟-武汉南国店、13) 赛卡联盟-上海天马店、14) 赛卡联盟-慈溪金源店、15) 赛卡联盟-上海世博店、16) 赛卡联盟-北京中汽联卡丁车场、17) 赛卡联盟-南昌雷公坳店、18) 赛卡联盟-上海科体中心店、19) 赛卡联盟-重庆龙湖时代天街店、20) 赛卡联盟-武汉 WSK 卡丁车俱乐部、21) 卡丁公园赛卡联盟店。

其他方面，公司以国内领先的赛车俱乐部为载体，凭借行业内一流的赛车手、专业赛车、赛车改装机构及专家资源，高水准的工程技术人员及赛车改装团队，领先的赛车改装技术、能力与经验，以及 OMP/VEGA/IAME 等多个国际赛车用品品牌的官方代理、国内领先的卡丁车制造和服务商等资质，同时依托多层次赛事 IP 体系及场馆矩阵的整体优势，为国内多项赛事、主要汽车及电动车厂商、体育文化、影视传媒等提供品牌推广和产品宣传等各类市场营销服务，包括赛车改装、赛车队运营、专业试乘试驾、车秀及发布、巡展路演、技术支持、品牌培训等服务内容。具体情况如下：1) 车队运营服务东风风神马赫车队参加 CEC 中国汽车耐力锦标赛 2023 赛季 4 站比赛，获得厂商杯自主品牌混合动力 A 组年度冠军、厂商杯自主品牌 A 组年度冠军；2) 市场营销服务上汽大众、上汽 MG、东风风神、智己汽车、广汽埃安、宝马（中国）、阿尔法罗密欧、法拉利、福特电马、安踏、现代汽车、路特斯等十余家品牌，活动共计 50 多场；3) 生产及销售电动卡丁车、燃油卡丁车、其他娱乐车共计 3600 余台；4) “力盛赛车学校”赛车执照培训班共开办场地培训 27 期、方程式培训 1 期，飘移培训 4 期，卡丁车培训 3 期，共 380 余名学员顺利毕业。青少年卡丁车培训项目“超能卡卡”课程体系逐渐完善，并走出上海为全国各地青少年卡丁车爱好者及俱乐部输入专业的课程和服务。

3、数字化板块

公司数字化业务聚焦体育服务，主要围绕“全民健身”、“体育教育”、“人工智能数字体育”三大赛道，以“运动行为数字化”为核心技术研发目标，以“流量运营+数字服务”的双轮驱动模式，利用 APP 应用程序、AI+VR+IOT（物联网）、实时传输等数字技术持续探索数字化运动领域，实现将运动行为数字化、运动设备数字化、运动空间数字化，形成云赛事系统和运动账户的数据服务，聚焦流量运营及能力服务，为政府、城市、企事业单位、中小学校和运动爱好者的体育数字化场景建设提供综合解决方案。

报告期内，具体情况如下：

1) “运动银行”，以运动数字化服务能力和 AI 体育能力为城市和企事业单位提供运动数字化服务工具和平台，向广大社区及企事业单位提供健身的数字化场景建设。通过推广基于 SAAS+PAAS 的数字化解决方案，向 G 端、B 端和 C 端提供智慧运动器材+运动软件系统产品及整合服务；2) “AI 体育教育”，依托悦动圈国内领先的 AI 运动识别算法及庞大的 AI 动作库，在“双减”背景下为中小学校园体育课的开展、学生体质监测以及体育中考等提供 AI 能力支撑。以 AI 体育课、AI 体测、校园赛事服务等体育教育数字化解决方案，为学校提供体育教学数字升级的工具和能力服务平台，形成学生体育锻炼电子档案，促进学生的健康发展。报告期内，“课外体育”平台服务超过千家学校；持续运营与国家体育总局体操管理中心共同推出的“啦啦操线上赛及啦啦操线上评级”，以 AI 识别方式为参与啦啦操线上赛的学生进行评分并颁发相应等级证书；持续推进与地方教育主管部门就体育中考测评系统的研发及测试，为地市考试院或招考办体育考评办法研究提供区域化 AI 技术支持，目前已服务包含岳阳在内多个地区体育中考，并在深圳等重点城市落实试点，推进体育考评 AI 化；3) “人工智能数字体育”，公司重点布局与数字体育结合的技术领域，持续提升人工智能在体育行业、运动健康、体育教育等领域的融合创新应用。

（二）行业发展变化

近年来，得益于国家顶层政策的强力推动，体育产业在国民经济中的地位和作用显著提升。随着国家及各地政策的持续落地，中国体育产业不断迎来发展机遇和广阔的市场前景。

1、体育产业为经济社会发展增添新动能

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视体育产业，推出一系列举措培育和促进体育产业高质量发展，推动体育产业成为国民经济支柱性产业。新时代 10 年来，我国体育产业大步前行，展现出巨大的市场潜力和强劲的发展动力，不断为我国经济发展增添新动能。2024 年政府工作报告提出，培育壮大新型消费，实施数字消费、绿色消费、健康消费促进政策，积极培育智能家居、文娱旅游、体育赛事、国货“潮品”等新的消费增长点。要充分挖掘体育产业潜力，发挥体育产业发展空间广阔、发展形式多样的特点，大力拓展“体育+”“+体育”，为经济社会发展增添新动能。赛事经济前景广阔，在体育强国建设的道路上，除了引入国际体育赛事 IP 外，也要着力发展属于自己“中国制造”的体

育赛事 IP 品牌。积极参与国际体育格局再造和秩序建构，从战略层面构建具有中国元素的国际体育品牌赛事。鼓励全国各级城市挖掘体育资源，打造“体育+文化+旅游”深度融合的新路径，深入推动文体旅融合发展，不断释放消费潜力、扩大消费规模。

2、数智体育成为体育产业高质量发展新脉络

在健康中国的战略背景下，中国体育产业的发展越来越受关注。数字经济作为当前市场最具活力和潜力的经济形态，对于推动中国体育产业高质量发展具有重要的现实意义。近年来，我国数字经济快速发展，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%。根据《中国数字经济发展研究报告（2023 年）》，2022 年我国数字经济规模达 50.2 万亿元，占 GDP 比重达 41.5%；从增速看，2022 年数字经济名义值同比增长 10.3%，连续多年显著高于同期 GDP 名义增速。《“十四五”体育产业发展规划》提出，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，应用新技术促进传统体育设施转型升级与高效利用，推动开展云赛事、虚拟运动等新兴运动和赛事活动，鼓励研发满足不同人群需求的数字化运动项目。党的二十大提出加快建设“网络强国、数字中国”。加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合。

数字经济赋能中国体育产业高质量发展，推动新技术与体育的融合。伴随我国体育的不断发展，数字体育开始与体育消费、体育产业发展产生紧密关联，逐渐演变成为一种涉及体育参与者、场地设施、赛事活动等多方面的，重构和创新体育发展形态、流程和内容的体育发展新范式。数字体育的发展方向逐渐成为体育行业从业者的发展共识。随着大数据、互联网、云计算、区块链及人工智能等数字时代下新质生产力不断发展，科技创新赋能体育服务不断开拓新形态。数字健身服务、数字群众体育活动、数字赛事转播、数字体育培训以及电子体育项目等都将较快发展。既带来传统体育消费品质提升，更创造出许多新的消费场景。基于互联网平台的健身连锁服务快速发展、数字视频平台提升其数字转播技术，支持多点远程制作的云端赛事制作平台。线上娱乐选项日益丰富，多种体育类短视频深受广大消费者喜爱，带来巨大的观赏与参与人群，成为用户流量新高地，成为了供给侧新的增长点。5G 技术支撑下的场景仿真技术，促进了互联网体育培训业的快速发展。人工智能技术也将持续向包括体育健康的各个领域渗透，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，成为体育产业发展的主要增长点。

3、汽车运动和汽车市场成为体育消费市场潜力军

根据中国汽车工业协会统计，2023 年，我国汽车产销突破 3000 万辆，其中新能源汽车产销量分别达 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达 31.6%，与去年同期相比上升了 5.9 个百分点。我国汽车产销总量连续 15 年稳居全球第一。公安部发布数据显示，截至 2023 年我国的汽车保有量达 3.36 亿辆，汽车驾驶人达 4.86 亿人，位居世界第一。近年来，中国汽车运动快速发展，根据《中国汽车摩托车运动联合会 10 年发展规划（2020-2029 年）》，到 2029 年，汽摩运动产业总规模目标达到 5000 亿元。全国政协委员李书福在 2024 年全国两会上提交的《关于进一步支持汽车运动、促进汽车后市场高质量发展的提案》中提出，汽车运动是汽车改装的最高级阶段，是汽车工业发展的极限呈现。作为特殊的体育项目，汽车运动不仅能够大幅提升城市形象和活力，拉动体育消费，而且能够带动包括汽车科技研发、汽车改装和销售、公共体育设施建设、汽车旅行、会展广告和酒店住宿等相关行业发展。在中国汽车出口成为世界第一以及新能源汽车迅猛发展的大背景之下，中国汽车运动产业的市场潜力巨大。

4、体医融合推动全民健身实现全民健康

近年来国家积极提倡并鼓励开展全民健身运动。体育锻炼的重视程度和全民健身的参与度都将逐渐提高。根据政策规划，到 2025 年，我国经常参加体育锻炼人数比例达到 38.5%，每千人拥有社会体育指导员 2.16 名。人民群众参与全民健身的范围和规模将不断扩大。自全民健身上升为国家战略以来，一系列促进全民健身发展的政策措施取得切实成效。国务院办公厅、国家发改委、中央宣传部、国家体育总局、国家乡村振兴局等相继发布《“十四五”公共服务规划》《2022 年群众体育工作要点》《关于构建更高水平全民健身公共服务体系的意见》《2022 年体育标准化工作要点》《“十四五”国民健康规划》《关于推进“十四五”农民体育高质量发展的指导意见》《2023 年群众体育工作要点》《关于推进体育助力乡村振兴工作的指导意见》等文件，全面推动全民健身事业发展。在大健康的背景下，可以预见的是中国运动康复、运动医学市场规模将会日益壮大。“数字健康”、“数字医疗”、“数字疗法”等新概念在率先在国际上应运而生，据 Grand View Research 的数据，2020 年全球数字疗法市场规模为 35 亿美元，预计 2021-2028 年复合年增长率将达 23.1%，2028 年达到 191 亿美元的市场规模。相比之下，中国市场刚刚开始起步，大部分数字疗法企业仍处于临床试验阶段，我国的数字疗法的商业落地还处于验证阶段，对比国际市场，国内的数字疗法市场空间巨大。2024

年全国两会，代表委员们围绕全民健身、群众体育工作、建设体育强国、健康中国等话题提出坚持以人民为中心，把体育融入 14 亿多人民的美好生活中，充分发挥全民健身促进体育与文化、旅游、医疗、制造等领域融合发展的作用，进一步构建更高水平的全民健身公共服务体系，把体育健身同人民健康结合起来。

5、体教融合助力强国建设

青少年是祖国的未来，教育兴则国运兴，少年强、青年强则中国强。培养德智体美劳全面发展、身心健康的青少年，是全社会共同的责任。2020 年 8 月国家体育总局印发《关于深化体教融合促进青少年健康发展的意见》将体育科目纳入初、高中学业水平考试范围，纳入中考计分科目，科学确定并逐步提高分值，启动体育素养在高校招生中的使用研究。2021 年全国各地都已经普遍推进体育中考，分值从 30 分到 100 分不等。多个省份表示将逐年提高体育中考分数。中小校园推进智慧校园环境升级和精品课程资源建设，推进大数据、人工智能等新技术融入教学全过程，通过人工智能体育教练让学生锻炼有效、让体育教学智能化。2024 年全国两会，代表委员就深化体教融合、促进青少年健康发展、体育教育等话题提出了“让孩子们每天户外运动两小时”“发挥好体育中考导向作用”“营造家庭体育氛围，让孩子远离电子产品”“鼓励优秀退役运动员进校园任教”等一系列建议。

（三）2023 年度经营亮点回顾

2023 年，公司紧紧围绕“IP 引领、数字驱动”的发展战略及年度经营计划推进各项工作。在外延协作发展方面，公司持续深化与中国体育报业总社、新华网、上海西虹桥导航、中国电信天翼数字生活、央视易橙、百度网讯等行业头部的战略合作，全面协同发展公司体育数字化业务。充分利用上海体育产业投资基金等平台资源，加深行业交流，全资设立“海南力盛投资公司”，在体育产业外延发展方面再迈进坚实的一步；对内治理方面，进一步提升管理水平，优化组织架构，持续推进各项目精细化管理；应对多变的市场环境，公司不断探索新的商业模式与机会。紧跟市场不断兴涌现的新兴技术，公司持续探索推出与之相适应的新业务，提供满足市场需求的具有前瞻性的产品和服务。在过去的一年里，公司通过积极布局及开拓海外市场，海外/国际赛事业务取得显著进展，公司在赛车赛事 IP 运营领域的市场地位及优势不断夯实；国内市场也通过跨界合作、赛制创新、体验升级等方式逐步回归盛况空前、人声鼎沸的赛事现场，客户满意度持续提升。创新业务备受市场关注，基于体育产业数字化、人工智能、大模型技术、产品、内容和场景开发以及商业化进程，数字化业务逐渐完成“运动银行”、“体教融合”、“运动健康干预”三大服务产品线建设。公司积极努力的探索与创新，使得公司在全球经济波动的大环境中得以稳步持续的发展，引领了体育产业在国内资本市场关注度持续升温，为今后持续发展及业务增长奠定了坚实基础。

1、加强与世界顶级赛事合作，积极开拓海内外市场，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，不断丰富公司赛事 IP 体系；发挥数字赋能 IP 的作用，聚焦新技术赋能传统赛事，推动线下赛事 IP 线上化，推动智能赛事升级；积极拓展“数字 IP”，打造有影响力的数字体育赛事 IP。

1) 积极开拓全球市场，引入国际顶级赛事，同时推动赛事运营服务能力出海。持续深化与国际官方及知名赛事组织者、品牌方长期稳定的合作关系，拓展国际交流合作，不断夯实公司在赛事 IP 运营领域的市场地位及优势。积极引进国际赛事 IP，并努力推动国内优秀赛事走出国门，推动中国汽摩运动赛事的国际化、规范化、品牌化发展，提升中国在世界汽摩运动中的影响力。2023 年第四季度，公司与国际汽联 Formula E 世界电动方程式锦标赛（FE）官方赛事组委会（FEO: Formula E Operation）于上海签署合作协议，宣布正式成为 2024 年国际汽联 FE 电动方程式世界锦标赛上海站唯一指定代理运营方，全面参与到 FE 上海站竞赛执行、赛事直播、商业推广、配套餐饮等多个环节，充分发挥公司专业的赛事运营能力和资源优势，力争打造一场高水准、高品质、高影响力的国际赛事；与 TCR 全球版权拥有者 World Sporting Consulting Ltd（简称“WSC 集团”）顺利续约“TCR Asia”与“TCR China”及其旗下各区域赛事的独家赛事推广授权至 2028 年；2023 年，海外赛事拓展取得显著成效，多项洲际级赛事回归，如国际汽联中东区域方程式锦标赛、国际汽联阿联酋四级方程式锦标赛等。2024 年第一季度，公司运营的国际汽联系列方程式锦标赛在亚洲中东地区、澳大利亚拉开新赛季战幕，其中，中东区域锦标赛已率先完成 2024 赛季五个分站的年度角逐，该系列赛弥补了汽车赛事冬季赛的空白，又因其是一项绝佳的初级单座方程式赛事，为当地甚至世界范围内的年轻车手向更高级别赛事晋级提供了职业发展的通道。

2) 通过跨界合作、赛制创新、体验升级等方式力争回归盛况空前、人声鼎沸的国内赛事现场。2023 赛季中国汽车场地职业联赛（CTCC）在参赛者数量、现场观众人数和赛事影响力方面都得到了大幅提升。全年共有 3 支厂商冠名车队，10 支俱乐部车队，32 个车组，120 位车手参与，单日现场最高观赛人次达 1.5 万。在宣传推广上，积极拓展网络直播、

新媒体等赛事媒体合作，全年累计播出赛事时长达 17,312 分钟，辐射 20 万+粉丝，覆盖参赛厂商 6000 万+车主会员，赛事合作伙伴 2000 万+社交媒体粉丝。2024 年赛季，公司将作为全新的赛事推广商独家运营中汽摩联主办的“中国公路摩托车锦标赛（CRRC）”赛事。这也是公司继 CTCC 和 CKC 之后，拿下的第三个国家级锦标赛的独家赛事运营权。

3) 着力研发符合当下体育市场需求的新赛事 IP，在新能源车、智能赛事、数字体育赛事方面持续创新拓展。2023 赛季创办的“方程式公开挑战赛”，是面向国内方程式赛车运动人群的基础赛事平台，旨在为国内方程式赛车运动参与者提供一个安全、公平、量身定制的方程式赛车环境，并为高等级方程式赛车运动输送人才。公司持续关注 VR/MR 及人工智能等技术领域的持续研发及迭代升级，通过科技赋能传统赛事，进一步强化赛事运营能力、丰富商业模式及营销场景，在观众服务、品牌推广、赛事体验等方面全方位提质升级，持续增厚赛事 IP 价值。2023 年 5 月首次亮相的“CTCC 赛车电竞全国挑战赛”，是 CTCC 为进一步拓宽赛事参与群体，拥抱数字化趋势，深化与年轻一代消费者的连接，联合电子竞技领域合作伙伴共同打造的衍生赛事，采用先进的赛车模拟器技术和网络竞技平台，通过精确操控模拟设备，沉浸式地体验高速驾驶、精准过弯、战术配合等真实赛车场景，为参赛者们营造出逼真的赛道驾驶环境。围绕全民健身数字化服务平台——“运动银行”、体育教育数字化解决方案——“AI 体育教育”两大核心数字化产品，丰富线上体育赛事种类，搭载领先的云赛事系统，打造有影响力的数字体育赛事 IP。持续深化与中国体育报业总社、新华网、上海西虹桥导航、中国电信天翼数字生活、央视易橙等的战略合作，积极推动与国家体育总局下设各机构及直属中心的相关合作，推动数字体育赛事 IP 建设。2022 年 4 月至今，公司作为健康中国我行动全民智慧社区 AI 健身大会（CSCC）的独家赛事运营方，为 CSCC 持续提供赛事平台开发、赛事运营组织和赛事招商等服务；2023 年 6 月与青海省体育赛事有限责任公司签署合作协议，成为环青海湖国际公路自行车赛线上赛的独家运营方，负责环湖赛线上赛的规划开发及商业化运营。

2、空间业务以体为主、复合经营，完善多元功能、提升运营效益，打造观赛、健身、消费、社交体验新场景。多种方式持续拓展多种类体育场馆经营权，以科技赋能场馆智能化管理，以跨界思维不断优化场馆经营效率。

1) 持续推进“赛卡联盟”卡丁车连锁场馆的优化扩张

“赛卡联盟”打造以线下场馆为载体，赛品销售及车辆制造为基石，卡丁软件、卡丁培训及赛事为延伸的卡丁运动全产业链。自 2018 年初全国首家赛卡联盟-上海松江旗舰体验店投入运营以来，持续探索“卡丁+竞技+社交”的连锁经营模式，通过“RACEBY 卡丁管家系统”软件的自主研发及迭代升级，不断优化管理运营，完善会员体验生态系统平台，逐步形成一套可快速复制的卡丁车场馆一站式运营解决方案。“赛卡联盟连锁场馆项目”是公司非公开发行股票募集资金投资项目之一，计划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运营 40 家卡丁车运动馆。近年来，公司根据行业发展情况及战略规划积极把握市场先机，提高项目选址效率，灵活调整投建方式加快推进募投项目实施进度，并通过门店优胜管理机制持续优化“赛卡联盟”的品牌生态，最大化实现资源的有机配置，提高经营效益。截至 2023 年底正常经营的赛卡联盟卡丁车连锁场馆 12 家。其中上海松江店受物业租金成本影响导致经营效率偏低，经公司评估后决定于 11 月停止营业，报告期内，分别在重庆、武汉、上海拓展了 3 家门店，卡丁场馆运营软件覆盖场馆超 50 家，进一步提高了 RACEBY 生态平台市场占有率。

2) 积极推进海南国际赛车场建设，推动产业战略布局

2022 年公司通过参股方式参与了海南世界新能源汽车体验中心项目，根据规划，建筑面积约 12 万平方米，由 4 个主要功能区域构成，其中国际竞速体验区包含全长 3.503 公里的国际二级赛道、赛事综合楼及围场、品牌展示及汽车生活体验区等各类设施。2024 年 2 月 28 日，在海南省、海口市各级政府及高新区的全力支持下，备受瞩目的海南世界新能源汽车体验中心项目迎来了重要里程碑——F2 级国际赛道“试验段”正式开工。参与海南世界新能源汽车体验中心项目是公司把握产业和区域发展机遇，顺应政策导向积极开展空间业务在海南的战略布局。“海南新能源汽车体验中心国际赛车场项目”作为公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票（以下简称“再融资”）预案中拟投入募集资金项目，报告期内，公司在积极推进再融资进展的同时，在海南当地政府的全力支持与协调下与其他各方意向投资者洽谈合作共同推进项目建设。

3) 不断提高市场营销服务水准，持续提升品牌客户满意度

公司的市场营销服务主要为汽车活动推广服务，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，能够呈现出汽车产品的特点和给出中肯的驾驶体验测评，满足汽车厂商的需求。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宣传品牌等为目的的专项汽车活动推广项目的运营业务。近年来，汽车市场竞争日益激烈，汽车消费方式也在不断变化。汽车运动以其“速度与激情”、“沉浸式体验”的独特魅力，备受汽车品牌的青睐，成为汽车消费市场营销新

场景的不二之选。报告期内，公司通过市场、营销及客户整合，打通赛车场、驾驶体验中心及赛卡联盟连锁卡丁车场馆三大层级体育空间业务资源，完善多元功能、提升运营效益，打造观赛、健身、消费、社交体验新场景。截至 2024 年第一季度，公司获得了现代 N 品牌体验中心（N Lounge）的独家经营权，这是公司继宝马驾驶体验中心、路虎湖州体验中心、路虎宁波体验中心后，作为汽车品牌授权唯一经营管理方运营的第四家驾驶体验中心；另外，公司还中标了路特斯教官驾控项目，为该品牌客户提供专业的驾控服务。

4) 通过多元化复合经营，拓展孵化“体育+”、“+体育”特色新 IP

公司旗下赛车培训品牌“力盛赛车学校”，成立于 2001 年，由中汽摩联授权开办赛车手执照培训，有“中国赛车的黄埔军校”之美誉。以上海天马赛车场为总部，分别在北京、湖南设置分校并持续扩张，教学内容涵盖场地培训、拉力培训、漂移培训、方程式培训等。随着公司的体育数字化战略升级，公司的体育培训业务也在不断创新拓展，除了推出“AI 课外体育”工具和能力服务的数字化平台产品外，2023 年初公司发力青少年体育培训领域，确立布局青少年体育教育领域的发展目标，并于 5 月正式推出旗下青少年卡丁车培训教育品牌——“超能卡卡”，旨在整合国内优质青少年体育教育品牌、打造自主卡丁车培训 IP。“超能卡卡”具备一套完整的青少年卡丁车培训教育体系，包括教练认证体系、学员考评体系、课程进阶体系、赛事增值体系。培训产品分为短期训练营（亲子营、周末营、冬夏令营）及常规进阶课程（启蒙课程、进阶课程、精英课程）。未来将持续结合观赛、健身、消费、社交体验新场景，探索打造“体育+文化+旅游”融合创新 IP。

3、数字体育业务基于新技术的业务创新能力、产品的领先性获取市场先机。公司体育数字化业务核心能力为运动行为数字化，即通过智能穿戴、AI 运动姿态识别技术、精准运动状态识别技术、生成式人工智能技术等方式实现用户运动行为的数字。打造运动账户系统、云上赛事系统、智慧体育课系统、企业运动服务系统、线下数字健身房系统等产品服务。其中运动账户系统是在运动行为基础上，将运动数据进行采集转化、积累和分析，并不断拓展运动数据应用场景。在运营场景上，分别服务于 a. 企业场景，带动企业员工积极参与运动；b. 行业和品牌场景，促进行业和品牌的用户活跃；c. 校园场景，提升学生校园体育的教学、训练、体测、考级的一站式服务；d. 城市场景，提升社区居民的运动参与。公司自主研发的全民健身数字化服务平台——“运动银行”、体育教育数字化解决方案——“AI 体育教育”、运动健康干预数字服务——“运动处方”三大核心产品分别是基于运动数据在全民健身、体教融合、慢病管理三大领域应用场景创新的成果，得到国家体育总局的支持及全国各地市场的认可。

加大与生成式人工智能大模型公司的行业合作，为探索和尝试创业业务提供基础支撑。利用人工智能技术赋能实现对运动消费用户数据的深度挖掘和分析，为体育运动消费人群提供更加智能化、个性化的运动建议和健康管理服务。持续推进与百度网讯的战略合作，并积极与相关领域各个大模型公司建立合作，利用人工智能技术共同推进“运动健康干预——运动处方”产品的持续研发，探索 AI 赋能“运动干预促进健康”新模式，推动体医融合应用场景落地。2024 年 4 月，公司与成都东部新区签约，力盛体育数智运动健康中心暨西南总部落户成都东部新区，双方将充分发挥各自优势共建运动银行场景应用示范城市和慢病运动干预平台，共建和发展人工智能技术在体育赛事、运动健康、体育教育三大领域的应用场景，实现产学研一体化发展，推动运动处方、数字疗法等产业聚集发展。

VR/MR 技术领域方面，在“VR 沉浸式观赛”产品经验的基础上进一步探索 VR 直播业务，推动赛车赛事的 VR 直播平台建设，结合公司赛事 IP 等资源，输出更多 VR 虚拟现实优质内容，持续探寻全方位商业化机会，进一步提升观众服务、品牌影响力及赛事体验。报告期内，公司积极拥抱数字技术、人工智能技术在全民健身、运动银行、数字体育直播业务领域的拓展创新，持续研发在 5G 技术支撑下的赛事场景仿真技术，同时积极申请 MR 开发者账号，寻求更多的体育赛事内容在 MR 等新一代设备中的呈现，为用户提供更为沉浸式的观赛体验。

根据市场的需求和自身的特色持续优化组织结构，数字化业务在“流量运营+数字服务”的双轮驱动模式下，持续布局“全民健身”、“体育教育”及“人工智能数字体育”领域，取得了一定的积极成果：

1) 基于运动数据应用的三大场景，完成服务产品线的建设

a. 运动银行产品线。运动数据应用在全民健身领域的理念，得到体育总局的重点支持。2023 年 3 月，由国家体育总局群体司、信息中心、国标院牵头，在贵州召开运动银行国家标准制定大会，公司成为运动银行国家标准制定组组长单位；

b. 体教融合产品线。运动数据应用在体育教育领域的业务，首个城市落地山东济南，成为山东济南教育局和考试院的独家供应商，中标济南市的体育中考项目，并成为济南市 200 余所学校的数字体育服务供应商；

c. 运动健康干预产品线。首先是将运动数据应用在慢病管理领域，通过运动数据的采集和分析，构建体医融合的典型应用场景，为接下来在成都东部新区进行全面的落地试点奠定了基础。

2) 2B 业务全面落地，成为新的增长点

企业服务场景市场需求容量空间巨大，企业端数字体育服务产品经过不断的优化与调试，得到市场检验，并获得合作伙伴认可。

3) 全面展开与各地政府的合作，为公司的空间及 IP 业务落地奠定基础

与九江、株洲、桂林、扬州、安庆、合肥、北京、深圳、武汉、郑州、成都、黄山、重庆、天津、上海、苏州、鄂尔多斯、青岛、济南等 20 多个城市进行了深度的推广与沟通，探讨包括智能网联赛事、电动汽车赛事、低空飞行业务领域在内的 IP 打造和空间城市化合作可行性，进一步推动 IP 业务落地和空间资源的整合。

4) 基于新技术的应用发展，持续优化团队架构

在体育产业数字化、人工智能、大模型技术、产品、内容和场景开发以及商业化团队的人才储备方面，进行有节奏地人才储备和引入，搭建运动处方技术核心团队，为未来的业务发力提前布局。从组织架构设计和工作流程角度，打破固化的组织结构、工作流程、角色分工，提升团队作战能力。

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

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年 末增减	2021 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	1,027,380,76 6.82	1,030,027,24 2.65	1,030,254,14 5.34	-0.28%	1,135,776,65 1.18	1,135,776,65 1.18
归属于上市公司股东的净资产	586,368,993. 06	674,098,236. 52	674,309,732. 96	-13.04%	730,975,464. 71	730,975,464. 71
	2023 年	2022 年		本年比上年增 减	2021 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	405,166,242. 38	258,302,290. 00	258,302,290. 00	56.86%	280,885,992. 17	280,885,992. 17
归属于上市公司股东的净利润	192,915,901. 54	76,395,560.1 0	77,455,699.0 0	-149.07%	3,183,267.48	4,454,902.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	196,447,390. 34	75,688,328.6 7	76,748,467.5 7	-155.96%	8,654,278.70	7,382,643.36
经营活动产生的现金流量净额	8,296,815.72	26,494,926.3 6	26,494,926.3 6	-68.69%	73,745,194.0 3	73,745,194.0 3
基本每股收益 (元/股)	-1.1982	-0.4912	-0.4981	-140.55%	0.0239	0.0334
稀释每股收益	-1.1982	-0.4817	-0.4883	-145.38%	0.0238	0.0333

(元/股)						
加权平均净资产收益率	-30.14%	-10.87%	-11.01%	-19.13%	0.93%	1.29%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

财政部发布了《企业会计准则解释第 16 号》（以下简称“解释 16 号”）。根据解释 16 号问题一：对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易，不再豁免初始确认递延所得税负债和递延所得税资产。本公司对该类交易因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异，在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。根据解释 16 号的规定，本公司决定于 2023 年 1 月 1 日执行上述规定，并在 2023 年度财务报表中对 2022 年 1 月 1 日之后发生的该等单项交易追溯应用。对于 2022 年 1 月 1 日之前发生的该等单项交易，如果导致 2022 年 1 月 1 日相关资产、负债仍然存在暂时性差异的，本公司在 2022 年 1 月 1 日确认递延所得税资产和递延所得税负债，并将差额调整 2022 年 1 月 1 日的留存收益。

(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	92,469,140.11	89,053,729.32	94,103,933.25	129,539,439.70
归属于上市公司股东的净利润	10,260,232.88	1,772,937.77	-8,680,947.99	-196,268,124.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,176,428.96	807,958.89	-9,164,795.08	-197,266,983.11
经营活动产生的现金流量净额	20,087,130.34	-27,556,601.99	-19,118,460.01	34,884,747.38

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	20,927	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,276	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（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
夏青	境内自然人	12.29%	20,150,000	15,112,500	不适用	0	
上海赛赛投资有限公司	境内非国有法人	9.93%	16,277,800	0	质押	4,500,000	
力盛云动（上海）体育科技	其他	2.69%	4,413,100	0	不适用	0	

股份有限公司-2021年员工持股计划						
中国工商银行股份有限公司-富国新兴产业股票型证券投资基金	其他	1.78%	2,920,543	0	不适用	0
余星宇	境内自然人	1.44%	2,360,000	1,770,000	不适用	0
中国银行股份有限公司-海富通股票混合型证券投资基金	其他	1.42%	2,328,700	0	不适用	0
曹传德	境内自然人	1.16%	2,328,700	0	不适用	0
盛鑑英	境内自然人	1.08%	1,776,000	0	不适用	0
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.97%	1,583,385	0	不适用	0
谢湘菊	境内自然人	0.86%	1,409,900	0	不适用	0
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。除此以外，公司未知其他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）	1) 股东盛鑑英通过个人普通证券账户持有 1,600,000 股，通过华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 176,000 股，实际合计持有 1,776,000 股； 2) 股东宋凤毅通过个人普通证券账户持有 0 股，通过海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,400,000 股，实际合计持有 1,400,000 股。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
力盛云动（上海）体育科技股份有限公司-2021年员工持股计划	新增	0	0.00%	4,413,100	2.69%
中国工商银行股份有限公司-富国新兴产业股票型证券投资基金	新增	0	0.00%	2,920,543	1.78%

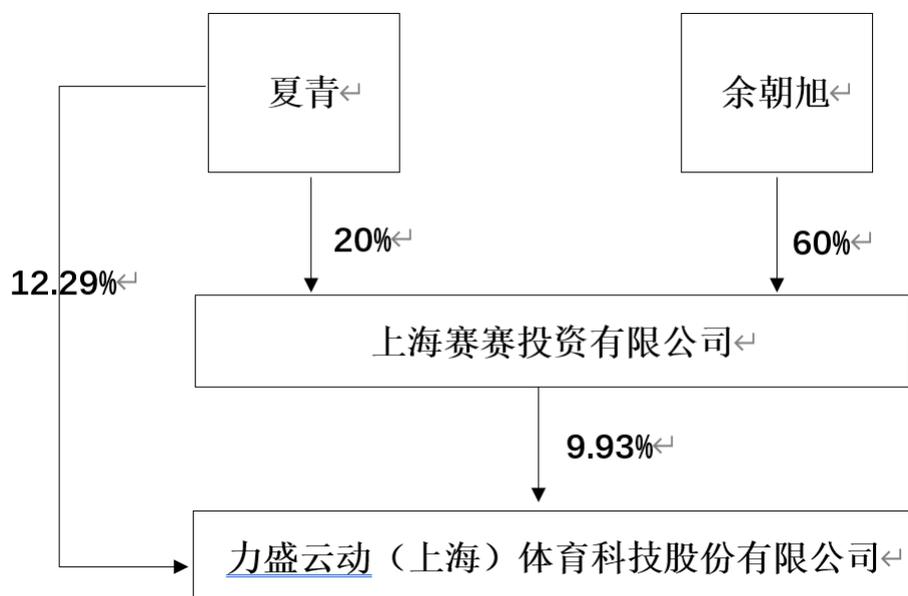
余星宇	新增	0	0.00%	2,360,000	1.44%
中国银行股份有限公司-海富通股票混合型证券投资基金	新增	0	0.00%	2,328,700	1.42%
盛鑑英	新增	0	0.00%	1,776,000	1.08%
华泰证券股份有限公司	新增	0	0.00%	1,583,385	0.97%
谢湘菊	新增	0	0.00%	1,409,900	0.86%
龚磊	退出	0	0.00%	842,875	0.51%
徐津	退出	0	0.00%	712,600	0.43%
周学群	退出	0	0.00%	0	0.00%
孙婉茹	退出	0	0.00%	0	0.00%
朱晓飞	退出	0	0.00%	0	0.00%
中国建设银行股份有限公司-银河文体娱乐主题灵活配置混合型证券投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
徐加录	退出	0	0.00%	0	0.00%

(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、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 不适用

三、重要事项

（一）未来发展战略与 2024 年度经营计划：

公司立足现有业务基础，着眼未来，把握中国体育产业及数字经济发展趋势，坚持“IP 引领、数字驱动”发展战略，围绕 IP、空间和数字化三大业务板块，聚焦“全民健身”、“体育教育”及“人工智能数字体育”三大赛道，结合数字化技术为各类体育运动探索更丰富的应用场景，着力打造数字体育平台建设及产业生态，为政府、城市、企事业单位、中小校园和运动爱好者的体育数字化场景建设提供综合解决方案。坚持科技创新，加速形成全新产业结构下的新质生产力，不断提升公司的综合竞争力，实现公司可持续跨越式发展。

公司坚定看好中国体育产业未来的发展，对未来保持乐观。2024 年公司将继续紧跟国家政策指引，在“IP 引领、数字驱动”发展战略的指导下，重点推进以下几个方面工作：

1、丰富公司体育赛事 IP，构建公司 IP 运营体系。继续拓展公司在亚洲中东地区、澳大利亚等海外国际顶级赛事，推动加快启动商业化程度较高的高尔夫运动产业、马拉松运动产业及新兴时尚运动产业方向。探索 IP 运营的系统化开发路径，构建 IP 的商业化系统。加大与流量平台的合作关系建立，尝试 IP 的授权合作和衍生开发，丰富 IP 的产业链，促成 IP 平台化运营体系。

2、持续推进公司空间业务全国战略布局，推动空间运营标准化、IP 化与智能化。根据空间的特征，匹配 IP 入驻，提升空间品牌与空间坪效，实现空间业务 IP 化。推动空间的数字化运营，加大与本地生活平台的联动，结合空间 IP 的引入与创造，为空间业务带来新的增长动力。

3、完善体育数字化服务产品线，重视数据要素的价值，推动数字资产及数据确权工作。加大与政府、主管部门及市场机构的合作，推动运动数据在全民健身、体育教育、健康管理等领域的应用落地，进一步丰富数字化业务应用场景，重视数据要素的价值，持续推动数据确权与数字资产的价值认定相关工作。

4、坚持科技创新，加速形成“体育+”产业结构下的新质生产力。积极拥抱人工智能、大数据、物联网等新一代信息技术，加速形成体育产业与人工智能、数字经济多元融合发展的新质生产力，通过投资赋能、行业合作，共同探索更多商业化机会，引导公司业务结构升级和优化，全面推动公司业务发展。

5、持续优化内部治理，全面推动业务的高质量发展。进一步优化组织结构，推动业务高质量发展。持续完善与公司当下发展需求相匹配的管理机制，优化决策周期，提升组织效能。

（二）可能面对的风险：

1、重要体育赛事商业推广权无法延展或商权费大幅上升的风险

公司报告期内取得了中汽摩联的中国汽车场地职业联赛和中国卡丁车锦标赛暨中国青少年卡丁车锦标赛的商业推广权，每年支付一定的商权费。上述商业推广权到期后，公司能否继续取得上述商业推广权具有不确定性，如果公司不能取得这些重大赛事的商业推广权，会对公司的经营业绩产生较大的影响。此外，未来为取得该重要赛事的商业推广权所需支付的有偿使用费存在大幅上升的可能，商权费的大幅上升会增加公司的运营成本，影响公司的业绩。公司存在重要赛事商业推广权无法延展或商权费大幅上升的风险。公司一方面根据每个重要赛事的特点，通过提供专业和优质的赛事运营服务，提高客户的满意度；另一方面充分发挥力盛赛车的自成闭环的全产业链优势和资源优势，在赛事运营的基础上叠加更多的力盛赛车特有的元素，为客户提供更多的增值服务，增强客户与力盛赛车的粘度，同时继续打造自有赛事 IP，从而间接降低重要赛事商业推广权无法延展的风险。

2、公司经营的赛道不能持续取得认证的风险

赛车场作为一种专业性较强的体育场所，其设计和建造需要取得有关行业管理部门的批准，赛道建成后需要通过中汽摩联或国际汽联的认证，在后续经营过程中，还需要按规定取得国际汽联或中汽摩联的持续认证，以确定赛车场能否举办由国际汽联或中汽摩联组织并符合其规则的国际赛事和国家级赛事。如果上海天马赛车场、汽摩中心培训基地和株洲国际赛车场不能持续取得国际汽联或中汽摩联的赛道认证，将会对公司举办国际赛事和国家级赛事带来较大不利影响。

公司将会根据国际汽联持续认证的内容，加强对相关设施的管理和维护，将赛道不能持续取得国际汽联赛道认证的风险降到最低。

3、行业受宏观经济波动影响的风险

汽车运动行业的上下游涉及汽车、IT 和快速消费品等多个行业，汽车运动服务与上下游行业的市场营销需求密切相关。客户所处行业的发展状况直接影响其营销预算，从而间接影响汽车运动行业的发展和公司的经营状况。如果未来国际、国内宏观经济运行出现较大幅度的波动，会对公司上下游行业的景气程度和生产经营状况产生影响，从而间接影响公司经营业绩。公司将积极拓展业务边界，逐步增强“体育”对公司发展的驱动作用，从而逐步改善公司的业务结构，逐步降低现有的与“车”相关的业务在公司整体业务的占比。

4、季节性波动风险

公司每年第四季度的营业收入、现金流入占全年营业收入、现金流入的比重较大。由于员工工资、办公用房租赁、折旧摊销等各项费用在年度内较为均衡地发生，公司营业收入和现金流入的季节性波动可能会对公司日常经营产生较大的影响。针对公司的业务特征，公司在加强市场开拓的同时，通过丰富业务种类和业务方式，增加前三季度的营收，逐步改善营收的季节性波动，降低季节性波动的风险。

5、体育赛事风险

公司组织赛车赛事，并经营车队，由于比赛过程中赛车速度较快，赛事情况复杂，难免会发生碰撞等事故。由于赛车改装、比赛过程中安全设施较好，竞赛规则较为完善，赛事安全系数较高。赛车事故不但涉及车手和观众的人身安全，影响比赛成绩，同时由于赛车价值较高，如果公司车队发生赛车事故导致公司赛车严重损坏，可能对公司当期的利润产生影响。公司首先是加强安全管理和宣传，树立全员安全意识，其次是确保各项安全措施到位，包括人员和赛车的安全装备，场地的消防、医疗救护、紧急救援和现场管控等，再者是相关保险完备，包括场地的公众责任险，赛员的保险，车队成员和赛事工作人员的保险等，从而降低赛车事故的风险。

6、因不可抗力导致比赛及活动延期或取消的风险

公司所开展的汽车运动服务在具体实施时，若发生无法预见的意外事件（如政府禁令、爆发重大传染性疾病、恐怖袭击等）或自然灾害（如台风、地震、火灾、水灾等），活动或比赛可能被迫延期或取消。因此公司存在因不可抗力导致收入无法如期实现的风险。公司在制定赛事或活动计划时，已经针对不可抗力的因素，做好各种预案，包括更换赛事或活动的举办场地，或调整赛事或活动的举办日期等，以降低因不可抗力导致收入无法如期实现的风险。

力盛云动（上海）体育科技股份有限公司

法定代表人：夏青

2024 年 4 月 26 日