证券代码:002858　证券简称:力盛赛车　公告编号:2021-007

上海力盛赛车文化股份有限公司

【2020】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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 ▽ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

▽ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 ▽ 否

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 ▽ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	力盛赛车	股票代码	002858
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张丽江		
办公地址	上海市长宁区福泉北路518号8座2楼		
电话	021-62418755		
电子信箱	zhangguojiang@lsracing.cn		

2.报告期主要业务或产品简介

报告期内,因受新冠疫情的影响,根据政府相关部门的统一部署,公司四大业务板块中赛事运营及服务、赛车队经营、赛车场/馆经营及运营服务等业务板块上半年未正常开展。根据政府相关部门的统一部署,公司运营的国内赛事从下半年开始在现场“零”观众的状态下逐步恢复;以参加国内赛事为主的赛车队经营也从下半年逐步恢复;经营的赛车场/馆(包括赛卡联盟的卡丁车场/馆)从3,4月份开始逐步恢复营业,但主要以C端(即个人消费者)为主,因合同到期,公司于2019年年末终止经营广东国际赛车场。赛卡联盟武汉南国店从2020年6月底开始投入运营。主要业务内容如下:

业务分类	主要业务内容
赛事运营	公司拥有丰富的多层级的赛车赛事运营经验,既有国际级赛事,也有国家级赛事,还有自创的面向赛车爱好者和普通爱好者的单一品牌赛事和地方性赛事。因合作新满,2020年公司不再负责运营国际汽联所年世界杯中国站、华夏赛车大赛系列赛,同时,因为公司于2019年末终止经营广东国际赛车场,所以原来广东国际赛车场举办的广东证车赛也停止运营。目前主要运营的赛事如下: (1)国际汽联亚洲二级方程式锦标赛:2018年经由国际汽联授权举办的亚洲区域性三级方程式比赛,锦标赛赛车按照国际汽联全新的单一车架和引擎概念打造。该项赛事的建立进一步明确了国际汽联车手发展金字塔理念,是车手从四级方程式晋级至一级方程式不可或缺的一部分,年度车手积分榜前九名将获得国际汽联超级赛照积分。报告期内共举办4站比赛,2020赛季已全部完成。 (2)中国汽车(场地)职业联赛(原名为中国房车锦标赛):由中汽摩联主办,力盛赛车旗下的控股子公司上海力盛体育文化传播有限公司承办,简称CTCC。CTCC始于2004年,迄今已有17年的历史,是中国存续时间最长的国家级场地赛车赛事,2020年CTCC作为首个复赛的国家级场地汽车赛事,共举办8站,带动了中国汽车运动行业的复工复产。 (3)中国卡丁车锦标赛暨中国青少年卡丁车锦标赛:是中汽摩联主办的中国最高级别卡丁车赛事,简称CKC。卡丁车运动作为赛车运动中入门级的起步运动,被誉为“车手的摇篮”。CKC诞生于1997年,迄今已有24年的历史,是中国存续时间最长的国家级卡丁车赛事,2020年由于新冠疫情的因素,CKC启用了新的赛事名称“赛卡联盟超级联赛”,全年共举办了5站比赛。 (4)TCR国际汽车中国系列赛:简称TCR China,为TCR国际系列赛官方授权赛事,是在中国举行的全国性系列赛。TCR China于2017年开始运动,启用了TCR国际系列赛的赛事及技术规则,延续了TCR赛车成本低、竞争公平等特点,是国内赛风及展前景的优势。2020年共举办了6站比赛。 (5)天马论驾:公司打造的一场一品的自主赛事IP,立足于STC上海天马赛车场。天马论驾是继上海市汽车摩托车运动协会批准的,由STC-上海天马赛车场负责推广,也是相关国家的地区性的民间综合性赛事活动,迄今已有14年的历史。2020年共举办了3场比赛。 (6)中国赛车节:公司打造的一场一品的自主赛事IP,立足于ZZIC株洲国际赛车场。中国赛车节创办于2017年,是一个地区性综合性赛事活动平台,将以专业赛制结合本地文化特色的形式,被打造成为中国地区首屈一指的汽车摩托车主题狂欢节。2020年共举办了26站赛。 (7)超级耐力锦标赛:公司打造的横向自主赛事IP,简称SBC,可在公司体系内的所有赛车场举办。SBC创办于2016年,由风云战里的耐力赛演变而来。采用多地联动的方式,在公司体系内的各赛车场根据各自的实际情况先举办时长为3或4或5或6小时的预赛,最后举办一次比赛时长12小时的耐力赛,横跨中国的“和芯”:如赛事将超12月31日24时整,也可你称为“跨年赛”。2020年共举办了4个回合的比赛。 (8)风云战:公司打造的横向自主赛事IP,前身为风云房车挑战赛,创办于2014年,可在公司体系内的所有赛车场举办。从2020年开始,风云战将作为公司体系内一场一品的赛事中专业级别最高的核心赛事,更加注重改装车的竞技和吐槽,是改装痴家/俱乐部/车队非常关注和积极参与的赛事。2020年共举办了2个回合的比赛。 (9)精英系列赛:公司打造的横向自主赛事IP,前身为上海市精英赛,创办于2013年,可在公司体系内的所有赛车场举办。精英系列赛是国内最早的一场一品赛事,同时,因为公司于2019年末终止经营广东国际赛车场,所以原来广东国际赛车场的巡回赛,2020年共举办了2场季前赛和6个回合的比赛。 (10)力盛超级赛道节:公司打造的横向自主赛事IP,创办于2017年,可在公司体系内的所有赛车场举办。力盛超级赛道节是此一场一品系一个巡回的,独立的综合型赛事活动,既有赛事,又有活动,已逐步形成车迷的节日,同时还在践行社会责任—让道路更安全。2020年共举办了12场比赛。 (11)24小时卡丁车耐力赛:公司自主赛事IP,由株洲国际卡丁车场创办于2018年,属国内首创,赛事使用组织者统一提供的四冲程卡丁车,面向全国招募参赛者,被车手们称为“国内最艰苦最具挑战的赛事之一”。2020年共举办了5场比赛。
赛车队经营	公司经营管理多层级的赛车场/馆,其中既有符合FIA国际标准的专业赛车场,也有同时兼顾试乘试驾和爱好者参与赛车运动需求的赛车体验中心和驾驶体验中心,也有符合FIA-CIK国际标准的专业卡丁车场,更有面向大众的娱乐卡丁车馆(即赛卡联盟连锁品牌经营),具体情况如下: (一)国际标准赛车场 (1)上海天马赛车场:公司自有资产,FIA国际标准四级赛道,简称STC,建成于2003年,位于上海市松江区,坐拥经济发达的长三角地区的赛车基础,占地221亩,赛道全长2063公里,赛道最宽处14米。 (2)汽摩中心培训基地:简称HPC,建成于1996年,HPC位于北京市通州区,被誉为“赛手的摇篮”,拥有全长2公里的国际标准砂石跑道动力赛道,长270米,宽30米的国际标准汽车赛车等训练场及配套设施。该场地产权不属于公司,公司的控股子公司北京中汽联赛车文化有限公司2015年起负责经营管理汽摩中心培训基地主要场地设施,开展赛车培训、赛道服务等业务。 (3)锦绣国际赛车场:简称ZZIC,FIA国际标准二级赛道,位于湖南株洲高科汽车博览园,建成于2019年。该场地产权不属于公司,公司的控股子公司株洲力盛国际赛车场经营管理有限公司负责经营管理,赛道全长377公里,沿逆时针方向行进,共设14个弯道,其中左弯9个,右弯5个,最长直道长645米,最高设计时速可达每小时272.25km。 (二)赛车场馆中心/驾驶体验中心: (4)力盛(武汉)赛车体验中心:建成于2017底,位于武汉市蔡甸区,由国内著名赛道设计师设计建造,场地共分为三个区域,其中赛道长度为1.4公里,期计时行驶;驾控场地20,000平米,独立越野泥面积约为400平米,设置了十余个体验项目,于2018年正式投入运营,该场地产权不属于公司,仅由公司负责经营管理。 (5)宝马驾驶体验中心:简称BDC,于2017年3月投入运营,该场地产权不属于公司,仅由公司负责经营管理。BDC位于上海市浦东新区世博园区内(紫郡中国园),是宝马在亚洲地区的首家品牌与驾驶体验中心,总面积达45万平方米,融合驾驶体验、品牌文化、创新科技、生活方式等多功能为一体,为用户带来先锋情感和驾驶乐趣的全新品牌体验。 (6)路虎丽州体验中心:简称丽州路长,于2012年投入使用,该场地产权不属于公司,2017年9月由公司接手负责经营管理。LRE位于浙江省湖州市德清县莫干山裸心谷内,是路虎在中国唯一认证的官方体验中心。1000余亩竹海茶园,欧式起伏的险峻地形,专业路况教程和全系路虎车型,为客户带来最专业、最激动人心的高端越野体验。 (二)卡丁车场/创进赛卡联盟连锁品牌经营 (7)赛卡联盟株洲国际卡丁车场:建成于2017年11月,位于湖南省株洲汽车博览园,株洲国际卡丁车场是车南地区首个按照FIA-CIK国际标准设计建造的卡丁车场,占地面积67亩,赛道沿顺时针方向行进,赛道全长1049公里,宽度10-12米,最长直线距离102米,共设14个弯道,时速可达每小时8个弯,最高时速118.98km/h,于2018年正式投入运营,该场地产权不属于公司,公司的控股子公司株洲力盛国际赛车场经营管理有限公司负责经营管理。 (8)赛卡联盟松江店:于2018年投入正式运营,位于上海市松江区,是力盛赛车运营的首家室内卡丁车场,赛道面积约4,000平方米,配套有训室、装备室、休息区(可同时接待近百人)。 (9)赛卡联盟金华国际卡丁车场:位于金华市新能源汽车小镇汽车文化小镇内,由政府投资建造,完全按照FIA-CIK国际标准设计建造,赛道长约1.02公里,宽8-11米;同时还设有SUV体验赛道,包括管涵路、山坡路,涉水路等11个项目,可提供全方位的驾驶体验,由公司从2019年开始经营管理。 (10)赛卡联盟武汉南国店:于2020年投入正式运营,位于湖北省武汉市江汉区解放大道1381号迎悦南国中心一期,是武汉地区首个室内电动卡丁车馆,也是赛卡联盟首家室内电动卡丁车馆。
赛车场/馆经营	公司拥有国内领先的场地赛厂商车队,并配备一流的赛车手、专业赛车、赛车改装机构及专家,在场地赛具有较强的竞争优势,具体情况如下: (1)上汽大众333车队:原上海大众333车队,2016年1月更名为上汽大众333车队,系“上汽大众”冠名赛车的厂商车队,创立于2001年,与上汽大众的合作一直持续至今。曾连续七年获得中国汽车拉力锦标赛年度总冠军,并连续两年在亚太汽车拉力锦标赛和世界汽车拉力锦标赛获得不可忽略的冠军。上汽大众333车队目前参加CTCC中国房车锦标赛,曾获得2011年度超级房轮年度冠军,2012年度超级量产车组年手冠军,2013年度超级量产车组年冠军,2014年度超级量产车组年亚军,2015年度超级量产车组年冠军,2016年度超级量产车组年亚军,2017年度超级量产车组年亚军,2018年度超级量产车组年亚军,2019年度超级量产车组年亚军和年季军,2020年度超级量产车组年亚军。 (2)MG XPOWER车队:2019年由上海汽车集团股份有限公司以“MG”名爵冠名赞助的厂商车队,2019年度参加TCR China的首发赛季,字母对和欧洲动的比赛,还参加了由FIA首次举办的赛车世界杯的比赛。2020年夺得TCR China年度车队冠军及年度车型冠军。
汽车活动推广	公司依托包括多层级赛事运营和赛车场/馆经营在内的整体资源优势,为国内主要汽车厂商提供品牌推广和产品宣传等各类服务,包括专业试乘试驾、车秀或发布、巡展路演、品牌培训等。

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

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	200,097,574.02	440,135,434.52	-54.54%	375,091,438.02
归属于上市公司股东的净利润	-50,981,973.82	24,525,755.97	-307.87%	38,322,414.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-62,788,839.13	11,663,124.23	-638.35%	30,718,375.15
经营活动产生的现金流量净额	71,923,260.76	79,354,961.65	-9.37%	5,751,832.70
基本每股收益(元/股)	-0.410	0.19	-315.79%	0.30
稀释每股收益(元/股)	-0.410	0.19	-315.79%	0.30
加权平均净资产收益率	-12.46%	5.66%	-18.12%	9.27%

	2020年末	2019年末	本年末比上年末增减	2018年末
资产总额	593,451,756.57	739,462,888.77	-19.75%	588,048,942.25
归属于上市公司股东的净资产	354,362,350.93	439,603,638.56	-19.39%	428,155,025.82

(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	32,693,130.21	31,595,717.08	57,713,528.18	78,096,198.55
归属于上市公司股东的净利润	-2,621,810.76	-10,830,053.37	5,405,762.95	-42,935,872.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-4,664,286.92	-11,409,702.49	1,643,207.57	-48,358,057.29
经营活动产生的现金流量净额	20,440,402.35	11,876,272.75	24,987,814.39	14,618,771.27

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	8,568	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	5,620	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

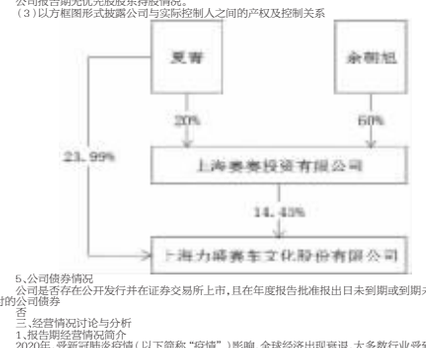
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
夏青	境内自然人	23.99%	30,300,000	22,725,000	质押	21,410,000
上海赛赛投资有限公司	境内非国有法人	14.45%	18,251,600	0	质押	12,000,000
曹传德	境内自然人	4.45%	5,625,000	5,625,000		0
上海普赛投资有限公司	境内非国有法人	2.10%	2,655,000	0		0
朱碧霞	境内自然人	2.06%	2,593,700	0		0
苏维锋	境内自然人	1.45%	1,825,800	0		0
王绪松	境内自然人	1.35%	1,710,000	0		0
龚磊	境内自然人	1.12%	1,420,275	1,420,275		0
万川	境内自然人	0.99%	1,250,600	0		0
华夏国际信托有限公司-华庚·臻智74号-力盛赛车第一期员工持股集合资金信托计划		0.92%	1,165,600	0		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)股东朱碧霞通过个人普通证券账户持有0股,通过【】证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有2,593,700股,实际合计持有2,593,700股。 2)股东夏叶萍通过个人普通证券账户持有0股,通过【】证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有1,020,000股,实际合计持有1,020,000股。 3)股东方志平通过个人普通证券账户持有0股,通过【】证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有943,300股,实际合计持有943,300股。					

(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

公司股告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.公司债券情况

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

□ 否

二、经营情况讨论与分析

1.报告期经营情况简介

2020年,受新冠肺炎疫情(以下简称“疫情”)影响,全球经济出现衰退,大多数行业受到或多或少的冲击,体育业属于其中受到冲击较大的行业之一。上半年为配合和遵循国家防疫统筹安排,公司各项业务基本处于半停滞状态,下半年随着疫情在国内基本受控,国家大力支持全面复产复工并对体育赛事举办逐渐放开,公司各业务板块逐步恢复,全年各季度收入呈现“先下降后上升”的趋势,虽然公司积极采取应对措施管控各项成本,但由于收入受疫情影响大幅减少,而公司仍需承担员工工资、房租、折旧、摊销等固定费用,成本费用因此并未随收入减少而同比例下降,另外全球经济放缓造成行业资金和存货周转时间延长,部分信用减值和资产减值较上年大幅增加,收购的子公司业绩未达预期触发商誉减值,上述原因综合效使全年出现较大亏损。

报告期内,公司实现营业收入200,097,574.02元,同比下降54.54%;实现归属于上市公司股东的净利润-50,981,973.82元,同比下降307.87%;整体毛利率为18.46%,同比下降10.34%;实现每股收益-0.41元,同比下降315.79%;总资产593,451,756.57元,较期初减少19.75%;净资产431,207,451.74元,较期初减少16.38%。

2020年公司的主要工作如下:

赛事运营业务

报告期内,赛事运营业务实现收入71,347,765.46元,同比下降71.18%,营收占比35.66%,占比下降20.59%,实现营业利润5,458,268.49元,同比下降92.69%,营业利润占比14.77%,占比下降44.12%。报告期内,公司运营的国际赛事及服务在一季度国外疫情全面爆发前执行完一小部分比赛,其中国际汽联亚洲二级方程式锦标赛(简称F2 Asia)举办了4场,法拉利倍耐力杯亚太挑战赛3场,亚洲帕芒系列赛3场,后二季度因各国防疫控要求未进行国际比赛取消。而因国内疫情爆发较早,中国房车锦标赛暨中国汽车(场地)职业联赛(简称“CTCC”)直到8月才举办了首场赛事,赛事规模和观众人数方面根据监管部门防疫要求也进行了较大的调整,赛事传播也主要通过电视和网络直播形式进行,公司运营的其他赛事也都按防疫要求缩小办赛规模,减少比赛场次,新赛事Xracing是一种需要观众亲临现场观赏的基于竞速驾驶乐表演的赛事,因遵循防疫要求而未举办,综合上述原因赛事相关收入大幅减少。报告期内,疫情尚未完全过去,CTCC赛事组委会已经在谋求应对而变,为响应国家体育总局全民健身运动的号召,进一步降低赛事门槛,增添从业机会,CTCC推出了全新组别——大湾区杯。该组别以最便利的参赛条件和最低参赛成本为亮点,旨在让更多人参与到赛车运动中,并计划在未来复制和推广到更多地区。大湾区杯的初创赛季就得到了大量车队的支持,得到了认可。另外,为配合公司努力向C端客户转向的目标,赛事事业部对赞助商有了更广泛的选择空间和更多样的合作方式,目前已和部分非汽车行业赞助商取得合作意向,新的一年会有更多元的赞助厂商和合作方式进入CTCC等公司运营的赛事,加速公司C端引流政策推进。

赛车场经营业务

报告期内,赛车场经营业务实现收入47,124,486.26元,同比减少36.89%,营收占比23.55%,占比上升6.59%,实现营业利润6,976,334.01元,同比下降64.38%,营业利润占比18.88%,占比增长3.43%。天马赛车场改扩建工程于5月完工后投入使用,受疫情影响,公司各赛车场/馆按当地防疫要求于第二季度陆续开放营业,对公厂商活动业务收入也因防疫要求大幅减少,而人工、折旧、租金等成本相对固定,报告期内,营业利润率为14.80%,同比下降11.43%,公司已积极在全国大、中城市布局连锁卡丁车场/馆,预计未来几年场馆收入和利润将稳步增长,基于卡丁车场馆的现结收入模式,也会改善公司经营现金流量和减少信用风险损失。

赛车队经营业务

报告期内,赛车队经营业务包含两大块,即厂商车队的经营和赛车改装服务,其实现收入25,497,668.56元,同比下降40.49%,营收占比12.74%,占比增长3.01%,实现营业利润7,559,415.81元,同比下降54.87%,营业利润占比20.46%,占比增长7.25%,营业利润率为29.65%,同比下降9.45%。报告期内,受疫情对赛事规模、场次、观众的影响,赛车队相关营业收入和营业利润均出现较大幅度下降。报告期内,公司运营的上汽大众333车队车手张臻东加冕了年度车手四冠王;公司运营的MG XPOWER车队最终获得2020赛季TCR China年度车队冠军及年度车型杯冠军。随着全球汽车电动化发展趋势的加速,负责车队运营业务的运动技术部与时俱进,基于自身车辆改装的技术优势开始向汽车二手系统方向进行研发,相关技术未来有望应用于自产的电动卡丁车和为汽车生产厂商提供相关技术合作和服务,为车队业务带来新的业务增长点。

汽车活动推广业务

报告期内,汽车活动推广业务实现收入17,418,018.09元,同比下降66.46%,营收占比8.70%,占比下降3.09%,实现营业利润1,065,709.49元,同比下降75.10%,营业利润占比2.96%,占比下降0.49%。报告期内,受汽车市场下降及疫情的双重影响,汽车厂商多转为线上方式进行推广营销,另外由于汽车活动推广业务前期需要场资、资金回收周期较长以及厂商不断压价,该业务板块毛利和贡献逐年下降,公司不再主动投入较大资金到该业务板块,只承接一些前期垫资少、回收资金较快的推广业务,以提高资金使用效率和加快资金回报率,因此该业务板块收入和利润继续下降。另外区别传统的汽车活动推广模式,公司积极探索以新的合作方式如线上活动、视频制作、设立营销体验中心等参与汽车厂商的营销活动,以期与汽车厂商建立多元化和深层次的合作关系。

卡丁车销售业务

报告期内,卡丁车销售业务板块实现收入14,206,944.69元,同比增长7.68%,营收占比7.10%,占比增长4.10%,实现营业利润4,169,144.45元,同比下降34.87%,营业利润占比11.28%,占比增长6.22%。报告期内,卡丁车娱乐消费越来越受市场欢迎,卡丁车市场需求较往年有所增长,但受疫情影响江西赛骑较晚开工复产及年中从旧厂房搬迁到新工业区厂房等因素,公司考虑到新进员工熟练度、机器设备搬迁安装调试等因素无法满足部分客户交货期而主动放弃一些订单,收入因此未随市场需求增加而增长,另因新招员工培训成本、生产效率损失、材料不合理耗用、搬迁费用等多方面因素造成生产成本、费用较上年上升,本年营业利润有所下降。预计车队研发的二电系统未来将应用于公司生产的电动卡丁车,会为消费者带来更好的驾驶体验从而带来公司自产卡丁车更多的市场需求。随着江西赛骑新员工熟练度、生产效率、产品质量的不断提高,生产成本和营业利润未来将恢复到正常水平。

其他业务

报告期内,疫情在全球范围爆发,世界各国陆续出台类防疫物资,而子公司TOP SPEED和擎速赛事受疫情影响在一季度后无法正常开展国外赛事及服务、子公司管理层敏锐洞悉疫情带来的新市场商机,经痛密市场调研和审慎评估后决定涉足防疫物资出口业务,TOP SPEED负责参与国外政府防疫物资采购竞标和协调客户对接,擎速赛事则采取人员培训、组织架构调整等积极行动获得国家“第一类,第二类医疗器械销售”资质并增加相关经营范围,通过防疫物资出口业务弥补了其因赛事暂停开办造成的部分损失。上述行动获得集团总部管理层的肯定和赞赏。报告期内,其他业务实现收入24,502,690.96元(其中防疫物资销售相关利润11,078,074.39元),同比增长128.33%。预计国外疫情短期内不会结束,子公司TOP SPEED和擎速赛事会继续开展防疫物资出口业务,疫情结束后,再根据评估的市场情况进行综合评估、判断是否继续经营该项业务。

谋求战略转型应对市场变化

公司自进入赛车领域以来,享受到了中国汽车市场高速发展带来的红利,但随着汽车市场到达顶峰并逐年呈现负增长后该红利开始逐渐消失,尤其是在2020年出现始料未及的疫情后,加快了红利的消失速度。公司早已注意到相关趋势并着手布局C端市场,于2018年收购了产业上游生产卡丁车的江西赛骑,2018年向产业下游延伸开出了赛卡联盟连锁卡丁车馆第一家旗舰店,2020年获得非公开发行股票权发行再融资在全国一、二线城市新开40家赛卡联盟连锁卡丁车馆,创办新的“竞技+”自主赛事IP“Xracing”汽车跨界赛以吸引C端消费者亲临现场感受速度与娱乐带来的感观盛宴,拟举办人门级精英系统赛并通过基础赛车培训降低赛车动辄几万到几十万的参与门槛以吸引广大的中产赛车爱好者参加培训,获得赛照,参加精英系列赛并通过选拔获得提升,进阶更高一级赛事,通过以上多方面举措吸引更加广泛的C端客户群体进入赛车领域低、中、高各档次产品中消费,此举使公司改变以往以B端客户为主的一条腿走路成为同时注重两条腿走路,不仅增加了收入来源,而且在目前以流量为王的现实经济环境中把握住庞大的C端流量也因牢牢绑住了B端客户,从而有效地减少了市场风险。另一方面,公司也在积极探索如何将体育、运动数字资产进行变现以创造新的盈利模式,来拓展过并购方式快速涉足相关领域实现跨越式战略转型发展。

提升管理水平

报告期内,公司积极推进以提高消费者满意度、门店标准化管理和安全生产为目标的服务、安全监察督导机制,由总部定期、不定期派员以消费者名义到公司所属各赛车场馆、体验中心、赛车联盟连锁卡丁车馆进行实地消费体验,发现经营中存在的服务标准不到位、安全隐患等问题并提出改善措施,从而使各类场馆通过标准化流程始终把顾客满意和安全生产放在日常管理首位,为消费者营造一个愉快、安全的消费环境,既提高的客户满意度,又及时防范了安全事故风险,为公司未来新开场馆积累标准化管理经验,为公司的全面安全生产管理保驾护航。

人才梯队建设

公司始终把人才培养、人才梯队建设作为公司发展的重中之重,不仅鼓励事业部总经理培养后备人才,也不断优化基层激励机制。报告期内,为完分发挥各场馆门店员工积极性并提升门店业绩,公司实施提升考核、下月兑现的月度考核激励方式,考核指标包含了收入指标、服务质范指标、客户满意度指标、安全指标等多纬度指标,只要该门店当月达成指标,下月即兑现相应的奖励,新考核方式有效地解决了按年度综合业绩进行考核的时效滞后性问题,使门店员工每月都积极主动去达成各项指标,门店营业额、服务标准化、客户满意度、安全管理等各方面均较以往有所提升,公司也将积极探索和优化其他各层级员工的激励考核方式,促进形成公司、员工、消费者都满意的良性循环整体激励考核机制。

2.报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 ▽ 否

3.占对主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

▽ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
赛车场经营	47,124,486.26	6,976,334.01	14.80%	-36.89%	-64.38%	-11.43%
赛事经营	71,347,765.46	5,458,268.50	7.65%	-71.18%	-92.69%	-22.50%
赛车队经营	25,497,668.56	7,559,415.81	29.65%	-40.49%	-54.87%	-9.45%
汽车推广活动	17,418,018.09	1,065,709.49	6.06%	-66.46%	-75.10%	-2.11%
卡丁车销售	14,206,944.69	4,169,144.45	29.35%	7.68%	-34.87%	-19.17%
其他业务	24,502,690.96	11,726,966.90	47.86%	146.53%	128.33%	-3.82%

4.是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 ▽ 否

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

▽ 适用 □ 不适用

2020年,受新冠肺炎疫情(以下简称“疫情”)影响,全球经济出现衰退,大多数行业受到或多或少的冲击,体育业属于其中受到冲击较大的行业之一。上半年为配合和遵循国家防疫统筹安排,公司各项业务基本处于半停滞状态,下半年随着疫情在国内基本受控,国家大力支持全面复产复工并对体育赛事举办逐渐放开,公司各业务板块逐步恢复,全年各季度收入呈现“先下降后上升”的趋势,虽然公司积极采取应对措施管控各项成本,但由于收入受疫情影响大幅减少,而公司仍需承担员工工资、房租、折旧、摊销等固定费用,成本费用因此并未随收入减少而同比例下降,另外全球经济放缓造成行业资金和存货周转时间延长,部分信用减值和资产减值较上年大幅增加,收购的子公司业绩未达预期触发商誉减值,上述原因综合效使全年出现较大亏损。

报告期内,公司实现营业收入200,097,574.02元,同比下降54.54%;实现归属于上市公司股东的净利润-50,981,973.82元,同比下降307.87%;整体毛利率为18.46%,同比下降10.34%;实现每股收益-0.41元,同比下降315.79%;总资产593,451,756.57元,较期初减少19.75%;净资产431,207,451.74元,较期初减少16.38%。

2020年公司的主要工作如下:

赛事运营业务

报告期内,赛事运营业务实现收入71,347,765.46元,同比下降71.18%,营收占比35.66%,占比下降20.59%,实现营业利润5,458,268.49元,同比下降92.69%,营业利润占比14.77%,占比下降44.12%。报告期内,公司运营的国际赛事及服务在一季度国外疫情全面爆发前执行完一小部分比赛,其中国际汽联亚洲二级方程式锦标赛(简称F2 Asia)举办了4场,法拉利倍耐力杯亚太挑战赛3场,亚洲帕芒系列赛3场,后二季度因各国防疫控要求未进行国际比赛取消。而因国内疫情爆发较早,中国房车锦标赛暨中国汽车(场地)职业联赛(简称“CTCC”)直到8月才举办了首场赛事,赛事规模和观众人数方面根据监管部门防疫要求也进行了较大的调整,赛事传播也主要通过电视和网络直播形式进行,公司运营的其他赛事也都按防疫要求缩小办赛规模,减少比赛场次,新赛事Xracing是一种需要观众亲临现场观赏的基于竞速驾驶乐表演的赛事,因遵循防疫要求而未举办,综合上述原因赛事相关收入大幅减少。报告期内,疫情尚未完全过去,CTCC赛事组委会已经在谋求应对而变,为响应国家体育总局全民健身运动的号召,进一步降低赛事门槛,增添从业机会,CTCC推出了全新组别——大湾区杯。该组别以最便利的参赛条件和最低参赛成本为亮点,旨在让更多人参与到赛车运动中,并计划在未来复制和推广到更多地区。大湾区杯的初创赛季就得到了大量车队的支持,得到了认可。另外,为配合公司努力向C端客户转向的目标,赛事事业部对赞助商有了更广泛的选择空间和更多样的合作方式,目前已和部分非汽车行业赞助商取得合作意向,新的一年会有更多元的赞助厂商和合作方式进入CTCC等公司运营的赛事,加速公司C端引流政策推进。

赛车场经营业务

报告期内,赛车场经营业务实现收入47,124,486.26元,同比减少36.89%,营收占比23.55%,占比上升6.59%,实现营业利润6,976,334.01元,同比下降64.38%,营业利润占比18.88%,占比增长3.43%。天马赛车场改扩建工程于5月完工后投入使用,受疫情影响,公司各赛车场/馆按当地防疫要求于第二季度陆续开放营业,对公厂商活动业务收入也因防疫要求大幅减少,而人工、折旧、租金等成本相对固定,报告期内,营业利润率为14.80%,同比下降11.43%,公司已积极在全国大、中城市布局连锁卡丁车场/馆,预计未来几年场馆收入和利润将稳步增长,基于卡丁车场馆的现结收入模式,也会改善公司经营现金流量和减少信用风险损失。

赛车队经营业务

报告期内,赛车队经营业务包含两大块,即厂商车队的经营和赛车改装服务,其实现收入25,497,668.56元,同比下降40.49%,营收占比12.74%,占比增长3.01%,实现营业利润7,559,415.81元,同比下降54.87%,营业利润占比20.46%,占比增长7.25%,营业利润率为29.65%,同比下降9.45%。报告期内,受疫情对赛事规模、场次、观众的影响,赛车队相关营业收入和营业利润均出现较大幅度下降。报告期内,公司运营的上汽大众333车队车手张臻东加冕了年度车手四冠王;公司运营的MG XPOWER车队最终获得2020赛季TCR China年度车队冠军及年度车型杯冠军。随着全球汽车电动化发展趋势的加速,负责车队运营业务的运动技术部与时俱进,基于自身车辆改装的技术优势开始向汽车二电系统方向进行研发,相关技术未来有望应用于自产的电动卡丁车和为汽车生产厂商提供相关技术合作和服务,为车队业务带来新的业务增长点。

汽车活动推广业务

报告期内,汽车活动推广业务实现收入17,418,018.09元,同比下降66.46%,营收占比8.70%,占比下降3.09%,实现营业利润1,065,709.49元,同比下降75.10%,营业利润占比2.96%,占比下降0.49%。报告期内,受汽车市场下降及疫情的双重影响,汽车厂商多转为线上方式进行推广营销,另外由于汽车活动推广业务前期需要垫资、资金回收周期较长以及厂商不断压价,该业务板块毛利和贡献逐年下降,公司不再主动投入较大资金到该业务板块,只承接一些前期垫资少、回收资金较快的推广业务,以提高资金使用效率和加快资金回报率,因此该业务板块收入和利润继续下降。另外区别传统的汽车活动推广模式,公司积极探索以新的合作方式如线上活动、视频制作、设立营销体验中心等参与汽车厂商的营销活动,以期与汽车厂商建立多元化和深层次的合作关系。

卡丁车销售业务

报告期内,卡丁车销售业务板块实现收入14,206,944.69元,同比增长7.68%,营收占比7.10%,占比增长4.10%,实现营业利润4,169,144.45元,同比下降34.87%,营业利润占比11.28%,占比增长6.22%。报告期内,卡丁车娱乐消费越来越受市场欢迎,卡丁车市场需求较往年有所增长,但受疫情影响江西赛骑较晚开工复产及年中从旧厂房搬迁到新工业区厂房等因素,公司考虑到新进员工熟练度、机器设备搬迁安装调试等因素无法满足部分客户交货期而主动放弃一些订单,收入因此未随市场需求增加而增长,另因新招员工培训成本、生产效率损失、材料不合理耗用、搬迁费用等多方面因素造成生产成本、费用较上年上升,本年营业利润有所下降。预计车队研发的二电系统未来将应用于公司生产的电动卡丁车,会为消费者带来更好的驾驶体验从而带来公司自产卡丁车更多的市场需求。随着江西赛骑新员工熟练度、生产效率、产品质量的不断提高,生产成本和营业利润未来将恢复到正常水平。

其他业务

报告期内,疫情在全球范围爆发,世界各国陆续出台类防疫物资,而子公司TOP SPEED和擎速赛事受疫情影响在一季度后无法正常开展国外赛事及服务、子公司管理层敏锐洞悉疫情带来的新市场商机,经痛密市场调研和审慎评估后决定涉足防