

证券代码：002858

证券简称：力盛赛车

上海力盛赛车文化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	西南证券 研究所 苗泽欣、苟宇睿 华富基金 王帅 万家基金 丁玉杰
时间	2022 年 3 月 25 日 10:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事兼副总经理、董事会秘书 顾晓江 公司证券事务代表 盘羽洁
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事兼副总经理、董事会秘书 介绍公司最新情况： 公司全新发展战略定义为“IP 引领、数字驱动”。将公司业务分为空间、IP、数字化三大板块。空间业务包括赛车场馆经营、赛卡联盟卡丁车场馆业务及综合场馆业务；IP 业务涵盖赛事运营、赛车俱乐部运营、技术研发/服务、培训、用品销售等业务。数字化业务作为公司的战略布局，以打造全民健身服务的数字化平台为目标，通过推动广大市民积极、科学的参与运动，构建全民健身的激励与服务平台，实现产业化发展；加大与行业的合作，重点投入人工智能及物联网技术研发，将运动行为数字化、运动设备数字化、运动空间数字化作为基础，为客户提供全方位、多维度的线上+线下运动服务。 多项政策加速公司战略落地。国务院《全民健身计划（2021-2025）》提出：推动全民健身数字化升级，探索建立全国统一的“运动银行”制度和个人运动码，开发标准统一的科学运动积分体系；《“十四五”体育发展规划》提出“鼓励推行全民健身公共积分、运动银行等体育消费便利化工具”，“扩大体育产品和服务供给，加快线上线下互动融合，开发更多满足群众居家健身、线上参赛观赛等需求的产品和服务”。伴随着国家《“十四五”数字经济发展规划》对全民健身数字化升级的重要指示，科技赋能已成为全民健身的重要抓手，全民健身事业已跨入全新的智慧化、数字化时代。今年 3 月 23 日国务院办公厅印发《关于构建更高水平的全民健身公共服务体系的意见》，

	并发出通知，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。构建高水平公共服务体系，推动全民健身加速落地。 二、问答环节： Q1、公司现在主要是有 ToC、ToB、ToG 的业务，目前来看这几块业务的占比情况是怎样？ A1、目前从业务结构和财务数据来看，还没有相应的占比情况。ToB、ToG 和 ToC 的商业模式，它前后的侧重不同。今年公司主要推进 ToB 和 ToG 市场的拓展，C 端服务逐步释放。在 2021 年的年报里面，还没有相关的这个业务收入的体现。 Q2、公司在悦动圈持股 25%，然后目前也没并表，ToB 和 ToG 这个运动银行如果项目有实际落地，它财务上的收益是体现在上市公司的吗？ A2、是的。从商业商流来讲，所有的对外合作和签约都是上市公司来，上市公司是主要的服务提供方，收入进入到上市公司的。从产品逻辑来讲，悦动圈是数字化载体。客户并不是要一个 App，而是全套的服务。运动数据、内容运营、权益商城等，这些核心的竞争壁垒都在上市公司层面。 Q3、ToG 这种与政府合作的形式，是怎样去落地推行的？ A3、G 端跟公司合作的内容是希望辖区内的市民要能积极地去运动，核心是对国家政策的积极响应。公司提供工具，从尽量去覆盖到人群，然后覆盖到各种各样运动的类型。对于不同类型的运动汇总到居民个人的运动账户里面，实现对市民运动量的整体大数据。公司提供技术内核，依据当地的要求去做不同的封装，运动银行在各地的落地呈现形式会依据当地的要求可能有所不同。 Q4、市场上其实还有一些其他竞品也在做类似的事情，它们是什么情况？ A4、公司有拥有一个完整的运动银行闭环在推广和落地。我们在市场选择体育类 App 作为数据载体时，注重 App 更适合去做运动银行。悦动圈的优势：1）悦动圈它拥有服务大型的企事业单位的经验，有 ToB 业务能力的基因；2）悦动圈的财务状况比较好，是一家盈利的公司；3）悦动圈的创始人拥有很好的技术背景，对产品有很高的要求，对领先的技术有很高的敏锐度，悦动圈是较早做 AI 研发投入的平台，在技术上有领先优势。 Q5、公司后期也会打造自己的这种赛事 IP？ A5、赛事运营对公司来说是非常熟悉的本行。赛车的赛事 IP 是一大类，公司同样拥有将其他体育 IP 落地的能力。随着公司跟各地客户的交流，得到的反馈也是当地一方面在做全民健身，另一方面在大家运动起来的同时，也希望当地 GDP 有所增加。“IP 引领，数字驱动”是公司重要的发展战略。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 25 日