

湖北国创高新材料股份有限公司

关于对深圳证券交易所2020年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

湖北国创高新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“国创高新”）于2020年9月30日收到深圳证券交易所下发的《关于对湖北国创高新材料股份有限公司2020年半年报的问询函》（中小板半年报问询函〔2020〕第17号）（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司对有关问题逐条进行了认真分析核查，现将有关问题回复如下：

1、报告期内，你公司实现房地产中介服务收入14.14亿元，沥青产品收入2.49亿元，同比下降12.45%及30%。报告期末，你公司应收账款账龄组合1余额2.52亿元，账龄组合2余额4.9亿元，分别对应房地产经纪业务以外的分部及房地产经纪业务分部。请你公司：

（1）结合上半年疫情对房地产交易市场的影响，房地产经纪业务的业务特性、收入确认时点等，说明公司房地产经纪业务收入的主要来源区域，疫情对该业务产生的影响。

回复：

新冠肺炎疫情自2020年1月下旬全面爆发以来，波及全世界多个国家和地区，对全球经济、社会和健康事业发展带来极大影响，对我国房地产中介服务市场也带来较大的冲击，造成公司全资子公司深圳市云房网络科技有限公司（以下简称“深圳云房”）房产中介交易业务经历了从全面停滞到缓慢恢复的过程。受疫情影响，整个一季度深圳云房房地产中介服务业务基本处于停滞状态。根据公司过往历史，一般年度春节前后为房地产中介服务业务交易、结算的淡季，3月份开始进入房产业务活跃期。今年受疫情和春节因素叠加影响，3月中旬业务才开始开展，4月份才进入缓慢恢复期，1月至4月份公司房地产中介服务业务量

及结算远不及往年。

深圳云房房地产经纪业务收入主要来源于华南区域。受疫情、春节等因素综合影响，今年第一季度签约合同和去年同期相比下降约 60%，第二季度随着市场需求的回升，公司的交易业务量逐渐恢复。截至报告期末，签约合同相比去年同期下降约 25%。疫情期间，客户办理各项购房、按揭等手续均处于停滞状态，3月中旬才陆续恢复，但仍然受到人流的限制和管控，新房销售的购房合同签订、首付缴纳延后，二手房无法按时过户，收入达不到确认条件，租赁业务量下降，租赁佣金减少，导致营业收入同比下降约 2 亿元，下降比例约 12.45%。

公司对房地产经纪业务收入按照代理内容的不同，主要划分为房地产代理销售收入（新房销售）、代理销售佣金收入（二手房销售）和代理租赁佣金收入。根据企业会计准则的相关规定，公司对房地产经纪业务收入确认时点如下：

A、房地产代理销售收入（新房销售）：在所提供的代理销售服务达到合同条款约定时，按房地产成交金额和合同约定代理费率计算应收取的代理费，开具代理费结算单并经开发商确认后，确认代理销售收入的实现；

B、房地产代理销售的佣金收入（二手房销售）：在所代理的房地产业主与购买方签订房屋买卖合同并办理完房屋过户手续后（除上海地区收入确认时点为网签日期），按房屋成交价格与合同约定的佣金比率计算应收取的佣金，确认收入的实现；

C、房地产代理租赁的佣金收入：在所代理的房地产业主与租赁方签订房屋租赁合同并办理房屋交接手续后，按合同约定的佣金比率计算应收取的佣金，确认收入的实现。

（2）说明账龄组合 2 余额 4.9 亿元的主要构成及合理性，与报告期初相比存在大幅增长的原因及合理性。

回复：

截至报告期末，应收账款账龄组合 2 余额 4.9 亿元主要为深圳云房应收新房业务代理佣金。深圳云房应收账款比例在同行业中处于合理水平。

报告期末，深圳云房应收账款余额与年初余额相比增加 1.15 亿元，增幅约 30%，主要原因：一是行业自身业务特点的影响。新房业务收款进度受季节性因素影响较大，通常春节前后为房地产交易、结算淡季，应收账款回款进度较慢；

二是受疫情因素的影响。2020 年上半年只能通过电话、微信、电子邮件等方式进行追款，无法进行现场沟通，催款难度加大。

(3) 说明报告期内沥青产品销售收入主要体现为应收账款的原因及合理性，以及期后的回款情况。

回复：

公司沥青产品业务生产、销售及回款受季节性影响和结算周期影响较大。通常上半年为供货淡季，下半年为供货旺季，7 月份以后进入集中供货高峰期。公司的沥青产品主要供应高速公路、国道、省道、市政道路等项目，客户办理货款结算有一定的周期，一般是当月供货次月办理结算，并扣留一定比例质保金待工程供货完毕或交工验收完毕后办理结算支付。上述因素是形成应收账款的原因。

2020 年 6 月 30 日，应收账款账龄组合 1（房地产经纪业务以外的分部）余额 2.52 亿元，其中沥青产品应收账款余额 2.44 亿，并非都是当期销售形成的应收账款，是公司销售业务滚动形成的，其中 0.82 亿元为当期应收款余额，1.62 亿为 2019 年底应收款余额。其具体构成如下：2019 年 12 月 31 日沥青产品应收账款余额 3.71 亿元，本报告期内收回 2.09 亿元，余额 1.62 亿；报告期内沥青产品销售收入 2.49 亿，对应应收货款 2.93 亿元，本报告期内收回 2.11 亿元，当期回款率 72%，余额 0.82 亿元，报告期末累计应收账款余额 2.44 亿元，且较上年同期下降 33.33%（上年同期末 3.66 亿元）。总体看公司沥青业务应收款占比基本合理并相比往年有一定好转。

期后回款情况：2020 年 7-9 月，收回 2019 年末应收账款 0.25 亿，余额 1.37 亿，收回当期发货应收款 0.44 亿，余额 0.38 亿，2020 年 9 月 30 日余额为 1.75 亿。

2、你公司 2013 年度第一次临时股东大会审议通过了《关于对外投资设立项目公司暨关联交易的议案》，你公司与湖北国创房地产开发有限公司、武汉国苑置业有限公司共同投资设立湖北国创光谷房地产开发有限公司，开发武汉市国土资源和规划局东湖新技术开发区分局编号为 P（2012）255 号地块。你公司以自有资金投资人民币 20,000 万元，占该项目公司股东资本金投入总额的 30%，协议约定你公司不参与项目公司的收益及利润的分配，也不承担项目公司的风险和亏损，确保分配到的房产不少于 35,000 平方米。半年报显示，你公司

将上述款项作为“其它非流动资产”予以列报。

(1) 请你公司补充披露上述项目截至目前的进展情况，包括但不限于项目名称、所在位置、项目业态、开工时间、开发进度、预计竣工时间、土地面积、计容建筑面积、累计竣工面积、预计总投资金额、累计已投资金额、公司在该项目上是否有后续支出；项目实际开发进度与计划进度在投资金额、建设周期等方面是否存在差异，是否存在项目停工、达到可销售条件后的十二个月内未实现销售等情形；请说明上述项目截至目前的销售情况，包括但不限于可售面积、累计预售（销售）面积、累计结算面积等。

回复：

项目名称：国创.光谷上城

项目地址：武汉市东湖新技术开发区三环线以西、高新大道 456 号

项目业态：项目分三期开发建设，其中，一、二期为住宅，三期为商业、商务

开工时间：2014 年 7 月

开发进度：截止目前，一、二期已完工交付，三期正在建设中，其中 S2、S3 为一标段，S2 楼二层内粉刷完成 70%，三层内粉刷完成 30%，外粉刷完成 15%，S3 楼屋面防水完成，开始屋面地砖铺贴，15-22 层室内地坪施工完成，8-22 层外墙脚手架拆除完成；S1、S4 为二标段，目前 S1 楼塔楼及塔楼西侧地下室顶板梁板模板安装完成，钢筋绑扎完成 50%，S1 裙楼四层影院阶梯式楼板模板安装完成 70%。预计竣工时间：一、二期分别于 2017 年 1 月和 2018 年 2 月办理竣工备案；三期一标段预计 2021 年 9 月竣工，三期二标段预计 2022 年 9 月竣工。

土地面积：12.26 万平方米

计容建筑面积：34.35 万平方米

累计竣工建筑面积：27.56 万平方米

预计总投资金额：23.16 亿元

累计已投资金额：17.94 亿元

公司在该项目上无后续支出。

受疫情影响，项目实际开发进度放缓，与项目原计划进度有一定差异，不存在项目停工、达到可销售条件后的十二个月内未实现销售等情形；

截止目前销售情况：一二期总可售面积 21.11 万平方米，已销售 20.04 万平方米，未售面积 1.07 万平方米；三期预售面积 2.68 万平方米，已销售 0.18 万平方米，未售面积 2.50 万平方米。

(2) 请说明该项目中预计分配给你公司的房产的详细情况，包括面积、位置、建设进度及后续安排；你公司预计能获得分配房产的时间。

回复：

根据投资协议，公司应分配到的房产不低于 35000 平方米，其中用于建设企业总部、工程技术研发中心和重点实验室的房产不少于 20000 平方米，用于建设科技人员宿舍及相关配套设施的房产不少于 10000 平方米。

公司预计取得的房产位于 S1 楼，S1 楼建设性质为商业办公，总建筑面积 79477.19 平方米，层数 34 层，建筑高度 148.05 米。其中一至四层为裙楼商业（裙楼商业建筑面积为 27065.91 平方米），五至三十四层为层高 4.2 米的大开间办公场所（塔楼办公建筑面积为 49487.34 平方米）。目前 S1 楼塔楼及塔楼西侧地下室顶板梁板模板安装完成，钢筋绑扎完成 50%，S1 裙楼四层影院阶梯式楼板模板安装完成 70%。公司未来取得的房产将在 S1 楼五至三十四层中选定。受疫情影响，预计 2022 年底可进入交房环节。

(3) 说明该项关联交易约定你公司不参与收益和利润分配的原因及合理性，是否损害你公司及中小股东利益，是否存在控股股东不合理占用你公司资金的情形。请独立董事发表核查意见。

回复：

公司目前办公场所为租用，以自有资金出资 2 亿元仅以取得自用房产为目的，用于建设企业总部、工程技术研发中心及企业重点实验室等，不参与新设项目的经营，不参与新设项目公司的利润分配，也不承担项目开发和项目公司的风险和亏损，不构成对湖北国创光谷房地产开发有限公司的投资，公司取得的房产全部为公司自用，不用于出租，出售等其他用途，因此不存在损害公司及中小股东利益，也不存在控股股东不合理占用公司资金的情形。

独立董事意见：经核查，公司根据自身发展需要决定该项关联交易，以取得自用房产为目的，用于建设企业总部、工程技术研发中心及企业重点实验室等，不用于出租、出售等其他用途，公司不承担项目的风险和亏损，只分配约定的房

产，该项关联交易的实质是预付购房款，且购房均价远低于目前周边房价，该部分房产预计可收回金额大于账面价值。因此该项关联交易约定不参与收益和利润分配是合理的，也不存在损害公司及中小股东利益，亦不存在控股股东不合理占用公司资金的情形。

(4) 请你公司说明将 20,000 万元投资款确认为“其他非流动资产”的原因及合理性，并说明你公司各报告期末对该项资产进行减值测试的过程及结论。

回复：

1、公司将 20,000 万元投资款确认为“其他非流动资产”的原因及合理性

根据投资协议，公司自有资金出资 2 亿元，仅以取得自用房产为目的，不参与经营也不享受分红，不承担项目的风险和亏损，不构成投资，不具有长期股权投资必备要件，实质上是预付购房款，根据企业会计准则的相关规定，确认为“其他非流动资产”是合理的。

2、公司各报告期末对该项资产进行减值测试的过程及结论

根据投资协议，公司预付 2 亿元分配到的房产不低于 35000 平方米，其平均价格为 5714.29 元/平方米。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值测试》，资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可回收金额。公司在资产负债表日对该项资产进行了减值测试，该项资产无明显减值迹象，且预计可收回金额远大于账面价值。目前项目所在地周边地块房价已远高于公司预定取得的房产成本价，周边写字楼平均售价在 15000 元/平方米左右，项目已售公寓均价 15886.69 元/平方米，所以公司报告期末未对该项资产计提减值准备。

3、你公司 2017 年以发行股份及支付现金相结合的方式收购深圳市云房网络科技有限公司（以下简称“深圳云房”）100%股权，形成商誉 321,977.25 万元。2016-2019 年业绩承诺已完成。2020 年上半年，深圳云房实现净利润 6,120.51 万元，同比下降 58.05%。你公司在业绩承诺期及报告期内均未对相关商誉计提减值准备。

(1) 请你公司结合市场环境、行业发展状况、竞争格局、市场地位、生产经营情况等，具体说明疫情对深圳云房业绩的影响，其业绩变化趋势是否与同行业可比公司一致。

回复：

新冠肺炎疫情自 2020 年 1 月下旬全面爆发以来，波及全世界多个国家和地区，对全球经济、社会和健康事业发展带来极大影响，对我国房地产中介服务市场也带来较大的冲击。

2020 年 1-3 月份，是我国疫情防控的关键时期，房地产行业严格执行“外防输入，内防扩散”防控策略，全国大部分省市的售楼中心、经纪门店和房产交易中心为避免人员聚集，都采取了关闭措施，导致房地产销售业务基本上处于停滞状态。

2020 年 4 月份以后，武汉解封，标志着中国疫情防控取得了阶段性成果，疫情防控策略变为“外防输入，内防反弹”，全国各行各业复工复产加快，大部分省市售楼中心、经纪门店和房产交易中心在坚决执行疫情防控措施的情况下，逐步实现了开放，全国房地产市场也快速复苏，疫情对房地产销售的影响逐渐减小。

近年来，中国房地产经纪服务行业竞争格局呈现出哑铃式结构，一端是全国连锁品牌和区域头部企业，另一端是小微中介企业。中小型经纪机构难以突破规模瓶颈，受两头挤压，生存日益困难。目前，行业集中度偏低，纵观近些年行业发展，互联网技术的应用推动传统经纪公司在经营思维和业务模式上全面创新，资本的介入打破了业内企业难以规模化的限制，有望培育大型龙头企业。2020 年，贝壳上市标志着品牌经纪行业集中度加速提升，“越大越强、强者恒强”的竞争法则已成共识。

深圳云房是房地产经纪行业内能够实现全国性布局的品牌公司，已在全国 20 多个城市实现业务布局，线下经纪门店超过 1400 家，合作经纪人逾 2 万人，平台注册用户达 300 万人，综合实力居于行业前列。近几年，深圳云房采取“深耕”与“扩张”并举的策略，区域布局已经形成规模化，市场占有率居前列，尤其是珠海、中山、深圳、佛山等城市，具有较强的品牌和竞争优势。

本报告期深圳云房营业收入 14.14 亿元，上年同期营业收入 16.15 亿元，同比下降 2.01 亿元，其中第一季度疫情影响，收入降幅较大，同比下降 1.83 亿元，第二季度同比下降 0.18 亿元，本报告期深圳云房业绩同比下滑 58.05%。深圳云房业绩与可比上市公司世联行、我爱我家一样受疫情影响，业绩都出现了较大波动，其中世联行由盈转亏，业绩同比下滑 218.82%；我爱我家业绩同比下滑

89.39%。2020 年上半年度深圳云房业绩趋势与可比公司一致，而且深圳云房业绩下滑幅度远低于世联行和我爱我家，体现了深圳云房业绩较强的韧性。

(2) 请你公司结合深圳云房所处行业发展情况、运营情况、盈利能力和未来业绩预测等，详细披露商誉减值测试的过程和方法，包括但不限于可回收金额的确定方法、重要假设及合理性、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据，说明报告期末未计提商誉减值准备的原因及合理性，并分析收购深圳云房形成的商誉未来是否存在大额商誉减值的风险，若存在，请充分提示风险。

回复：

(一) 业绩承诺期减值测试情况

在业绩承诺期，本公司每年委托具有证券评估资质的评估公司湖北众联资产评估有限公司按照法律、行政法规和资产评估准则的规定对本公司发行股份及支付现金购买资产形成的含商誉资产组进行了商誉减值测试，并出具专业评估报告。

业绩承诺期满，公司委托湖北众联资产评估有限公司对以2019年12月31日为基准日的深圳云房全部权益价值进行了估值，并出具了专项评估报告(众联评报字【2020】第 1119 号)。

湖北众联资产评估有限公司坚持独立、客观和公正的原则，采用收益法，按照必要的评估程序，对商誉减值测试所涉及的深圳市云房网络科技有限公司含商誉相关资产组在年末的预计未来现金流量现值进行了评估，评估测试结果均未出现减值，不计提减值准备。

(二) 报告期末减值测试过程及方法

报告期末，本公司结合深圳云房所处行业发展情况、运营情况、盈利能力和未来业绩预测等，按合理的方法进行了商誉减值测试，测试结果为本报告期期末，未出现减值，不计提减值准备。

具体过程如下：

1、测试方法

(1) 可回收金额的确定方法

商誉减值测试所采用的可回收金额的确定方法主要为收益法。对于资产或资产组的收益法常用的具体方法为税前现金流折现法确定其预计未来现金流量的现值。

预计未来现金流量的现值为按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择税前折现率对其进行折现后的金额加以确定。

基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{i+1}}{r(1+r)^i}$$

式中：R_i：评估基准日后第 i 年预期的税前自由现金流量；r：折现率；i：预测期。

各参数确定如下：

①自由现金流R_i的确定

R_i=EBIT+折旧摊销-追加资本

EBIT为息税前利润，其计算公式如下：

EBIT=主营业务收入-主营业务成本-营业税金及附加+其他业务利润-营业费用-管理费用

其中：追加资本=资产更新投资+营运资金增加额

②折现率r采用（所得）税前加权平均资本成本（WACC）确定，公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$
$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

式中：R_e：权益资本成本；R_d：负息负债资本成本；T：所得税率。

③权益资本成本R_e采用资本资产定价模型(CAPM)计算，公式如下：

R_e=R_f+β×ERP+R_s

式中：R_e为股权回报率；R_f为无风险回报率；β为风险系数；ERP为市场风险超额回报率；R_s为公司特有风险超额回报率

（2）商誉减值测试重要假设

①假设深圳云房持续经营；

②假设2020年报告期后不会发生不可预见的重大变化；

③假设深圳云房技术队伍及其高级管理人员保持稳定，管理团队认真负责；

④公司预测期间的现金流入流出均匀实现。

（3）商誉减值测试关键参数

①预计未来现金流量现值时的预测期增长率

2019年底预测期的收入复合增长率5.29%，预测依据行业数据以及上市公司数据，依据2020年下半年的收入预测，对比预测数据进行分析。

②稳定期增长率

参考2019年底预测模型，取稳定期增长率为0%。

③利润率

参考2019年底预测期的息税前利润率10.5-11.4%，预测依据行业数据以及上市公司数据。

④折现率

取值方法参见收益法介绍，折现率参考同类型上市公司，本次商誉减值测试折现率取值为13.67%。

⑤预测期

预测期为2020年6月30日至2025年底。稳定期为2025年以后。

2、测试结论

2020年上半年度，尽管有疫情影响，开工、复工受阻，第一季度业绩大跌，但随着第二季度全国疫情逐步得到控制，经纪行业逐渐恢复，从3月中旬开始，全国30个大中城市商品房成交面积逐步回升，并继续呈上升趋势。尽管此次疫情对房地产行业短期销售造成较大冲击，但从长期来看，我国经济增长的大趋势并未改变，我国城镇化的趋势也未改变，房地产行业作为国民经济重要产业的地位也未改变，因此，全国商品房销售仍将保持稳定的趋势不会改变，房地产经纪行业的稳定趋势也不会变。

深圳云房房地产经纪业务收入主要来源于华南经济较发达区域，人口流动较大，经纪业务需求高，经过对未来营业收入、成本、费用等财务数据的预测，以深圳云房2016年至2019年的经营业绩为基础，遵循我国现行的有关法律、法规，根据国家宏观政策、经济状况、行业状况，公司的发展规划和经营计划、优势、劣势、机遇、风险等，尤其是公司所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力，

经过综合分析判断得出以下结论：受疫情特殊因素影响，报告期内业绩出现一定下滑，但与同行业相比，深圳云房各项经营指标仍处于较好水平，公司经营管理团队稳定，公司持续发展能力未出现异常。根据深圳云房所处行业发展情况、运营情况、盈利能力和未来业绩预测分析，本报告期末未发现公司商誉存在必须减值迹象。

（三）商誉未来是否存在大额商誉减值风险的可能性

从目前情况看，公司商誉在业绩承诺期和报告期内未出现明显减值迹象，但未来是否会存在大额商誉减值仍存在不确定性。为此，公司管理层已积极采取了各项有效措施，尽可能减少风险发生的可能性。具体措施如下：

1、积极推动复工复产。深圳云房根据国家对新疫情防控要求，科学的、高效的推动复工复产，做好各地员工的返岗就业工作。

2、大力改进线上服务能力。发挥线上和线下优势，加快线上远程办公、线上VR看房、项目管理信息化等互联网技术的落地，推动公司线上服务能力建设迈上新台阶。

3、积极推行降本增效。积极采取多种有效措施。加强财务管理，合理控制不必要成本费用支出。

4、大力加强平台能力建设，增强平台赋能能力。不断推动公司数据平台系统的升级改造工作，深入挖掘用户行为数据，实现从被动投放到主动投放的历史性跨越，目前公司日均PV增长、客户进线量增长和线上成交单量增长均处于历史最好水平。

5、强化线下渠道建设。公司采用“深耕”与“扩张”并举的策略，一方面深耕深圳、上海、广州、北京等重点城市，发挥公司线上O2O体系优势，持续强化线下营销网点的广度与密度，进一步巩固公司在上述地区的市场地位，另一方面向华北和中西部地区二三线城市进行拓展，实现业绩新突破。优化网点布局，调整关闭经营业绩差的门店，新开有发展潜力的店铺。

6、加强员工队伍素质建设。坚持以人为本，不断强化队伍建设，通过“走出去请进来”等多种方式加强员工培训，提升员工综合能力。

（3）请你公司补充说明 2016-2019 年业绩承诺中计算“实际净利润”时，每年所扣除的“本公司追加投资或募集配套资金所带来的收益及其节省的财务

费用”的具体金额及确定依据。

回复：

1、根据 2016 年 12 月湖北国创高新材料股份有限公司（以下简称“国创高新”）与深圳市云房网络科技有限公司全体股东签订的《业绩承诺补偿协议》第三条实际净利润的规定：在本次发行股份及支付现金购买资产完成后，甲方（国创高新）将聘请具有证券从业资格的会计师事务所对承诺期内每一个承诺年度结束后标的公司实际实现的净利润情况出具《审计报告》（以审计机构届时正式出具的报告名称为准），以确定在上述承诺期内标的公司实际实现的净利润。

上述净利润以扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润为计算依据，并应扣除本次交易实施完成后甲方追加投资或募集配套资金用于标的公司在建项目所带来的收益及其节省的财务费用，其中财务费用按照当期中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率计算确定。

2、2016 年-2019 年业绩承诺计算“实际净利润”时，每年所扣除的“本公司追加投资或募集配套资金所带来的收益及节省的财务费用”具体金额如下表：

单位：万元

| 年度 | 归母净利润 | 非经常性损益注（1） | 追加投资收益注（2） | 募集配套资金收益注（3） | 使用募集配套资金节省的财务费用注（4） | 实际净利润注（5） |
|---------|------------|------------|------------|--------------|---------------------|------------|
| 2016 年度 | 27,513.77 | 419.00 | | | | 27,094.77 |
| 2017 年度 | 28,302.98 | 1,105.03 | | | | 27,197.95 |
| 2018 年度 | 32,223.32 | 1,344.59 | -1,390.30 | -355.26 | 286.49 | 32,337.80 |
| 2019 年度 | 32,888.32 | 1,526.71 | -3,277.78 | -1,908.51 | 591.77 | 35,956.13 |
| 合计 | 120,928.39 | 4,395.33 | -4,668.08 | -2,263.77 | 878.26 | 122,586.65 |

注：（1）非经常性损益项目的确认依照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（证监会公告[2008]43 号）的规定执行；

（2）追加投资产生的收益依据公司 2018 年、2019 年度分别对深圳市云房网络科技有限公司追加投资 5000 万元、8000 万元新设立公司及开拓线下门店，产生的损失 4,668.08 万元依据《业绩承诺补充协议》中第三条规定，不纳入业绩承诺考核范围；

（3）募集配套资金产生的收益为公司在重大资产重组完成后，使用募集配套资金用于

产品升级资本化所产生的无形资产摊销费用 2,263.77 万元依据《业绩承诺补充协议》中第三条规定，不纳入业绩承诺考核范围；

（4）使用募集配套资金节约的财务费用，依据募集配套资金实际支付月份及相应同期贷款基准利率计算的资金使用费 878.26 万元依据《业绩承诺补充协议》中第三条规定，使用募集配套资金节省的财务费用应予以扣除；

（5）依据上述各项规定，实际净利润=归母净利润—非经常损益—追加投资收益-募集配套资金收益—使用募集配套资金节约的财务费用。

特此公告。

湖北国创高新材料股份有限公司董事会

二〇二〇年十月十五日