

公司代码：600462

公司简称：*ST 九有

湖北九有投资股份有限公司
2020 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。
- 3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	郑婉腾	工作原因	曹放
独立董事	张健福	工作原因	张宇飞

- 4 中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了带强调事项段、其他事项段或与持续经营相关的重大不确定性段的无保留意见的审计报告,本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明,请投资者注意阅读。

中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了带强调事项段无保留意见的审计报告(中兴财光华审会字[2021]第 217001 号),具体详见公司同日发布的《关于深圳九有股份有限公司 2020 年度财务报表无保留意见审计报告中与持续经营相关的重大不确定性段涉及事项的专项说明》(中兴财光华审专字[2021]第 217007 号)。本公司董事会、监事会、独立董事已对相关事项进行了专项说明,并发表了相关意见,具体内容详见公司于 2021 年 4 月 28 日在上海证券交易所网站披露的相关文件。

5 经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

公司 2020 年度实现归属于母公司股东的净利润为 2,039.31 万元,2020 年末未分配利润为 -120,467.24 万元。所以公司本期利润不分配,不提取法定公积金,不分红利,不送股。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	*ST九有	600462	ST九有

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	肖自然	孙艳萍
办公地址	北京市朝阳区建国门外大街8号楼北京国际财源中心(IFC)B座2906室	北京市朝阳区建国门外大街8号楼北京国际财源中心(IFC)B座2906室
电话	010-85181846	010-85181846
电子信箱	xiaozr@geoway-scf.com/	sunyanping@geoway.com

2 报告期公司主要业务简介

公司拥有全资子公司深圳天天微购服务有限公司(原深圳九有供应链服务有限公司)(以下简称“天天微购”),其业务主要为经营手机相关的原材料采购及销售业务;天天微购控股子公司北京汉诺睿雅公关顾问有限公司(以下简称“汉诺睿雅”)其业务主要是面向各个行业提供专业市场活动及传播,以专业的策划及执行能力为客户提供咨询顾问服务;天天微购控股子公司秦皇岛有量广告有限公司(以下简称“有量广告”)重点布局短视频和直播业务,招聘和孵化更多的网红,通过快手、抖音等短视频和直播平台推广,与国内品牌供应商展开合作,不断培育出优秀的IP资源,通过线上线下融合打通的销售模式进行销售变现;秦皇岛腾博网络科技有限公司腾(以下简称“博网络”)主要专注于跨境电商、裂变广告与网红经济;秦皇岛路臻科技有限公司(以下简称“路臻科技”)专注于保险理赔查勘系统软件和保险代理;控股子公司北京中广阳企业管理有限公司(以下简称“中广阳”)其业务主要为管理咨询等服务,中广阳控股子公司深圳昊天文化传媒有限公司(以下简称“昊天天娱”)是一家拥有完善体系化、产业化、成熟的PGC内容创作、直播运营、KOL孵化为一体的互联网文化娱乐公司;控股子公司深圳博立信科技有限公司(以下简称“博立信”),公司持有博立信70%的股权,其主营业务为手机摄像模组制造、销售以及电子行业相关的原材料采购及销售业务,处于手机制造业上游供应链,客户为手机厂商,商业销售模式是定制销售。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

主要会计数据	2020年	2019年	本年比上年 增减(%)	2018年
总资产	345,330,799.14	150,590,338.17	129.32	288,983,768.45
营业收入	192,902,615.02	312,795,077.10	-38.33	2,473,032,989.68
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	192,902,615.02	/	/	/
归属于上市公司股东的净利润	20,393,075.56	-33,595,342.62	160.70	-271,427,787.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-44,400,791.72	-32,127,383.69	不适用	-221,392,250.52
归属于上市公司股东的净资产	41,385,502.96	-25,002,292.65	265.53	20,093,049.97
经营活动产生的现金流量净额	-66,330,342.28	2,893,796.36	-2,392.16	49,684,362.43
基本每股收益(元/股)	0.04	-0.06	不适用	-0.51
稀释每股收益(元/股)	0.04	-0.06	不适用	-0.51
加权平均净资产收益率(%)	-221.22	807.20	减少1028.42个百分点	-159.97

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	45,026,407.95	27,945,669.72	47,203,857.00	72,726,680.35
归属于上市公司股东的净利润	-7,714,386.20	-12,277,796.99	-6,736,971.98	47,122,230.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-7,952,151.59	-13,142,447.28	-6,526,756.44	-16,779,436.41
经营活动产生的现金流量净额	-17,043,472.75	-5,362,933.02	-38,648,209.63	-5,275,726.88

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

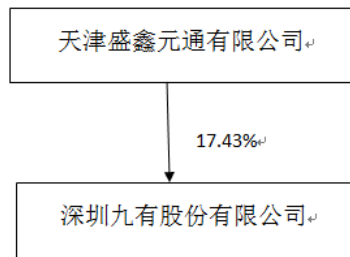
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）						19,407	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						18,588	
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
天津盛鑫元通有限公司		101,736,904	17.43		冻 结	101,736,904	境内 非国 有法 人
陕西奉航橡胶密封件有 限责任公司	4,260,060	8,700,060	1.49		无		未知
共青城乾和投资管理有 限公司—乾和投资卓越 1 号专户私募基金		7,837,504	1.34		无		境内 非国 有法 人
修娴	567,898	6,807,798	1.17		无		未知
赵睿	-500,000	5,508,100	0.94		无		未知
何伟	5,300,000	5,300,000	0.91	5,300,000	无		境内 自然 人
印文雷	5,300,000	5,300,000	0.91	5,300,000	无		境内 自然 人
王海超	5,300,000	5,300,000	0.91	5,300,000	无		境内 自然 人
肖自然	5,300,000	5,300,000	0.91	5,300,000	无		境内 非国 有法 人
万宇	5,300,000	5,300,000	0.91	5,300,000	无		境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明		前十名股东中，何伟、印文雷、王海超、万宇为公司控股子公司员工，					

	肖自然为公司董事兼总经理；公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。
--	--

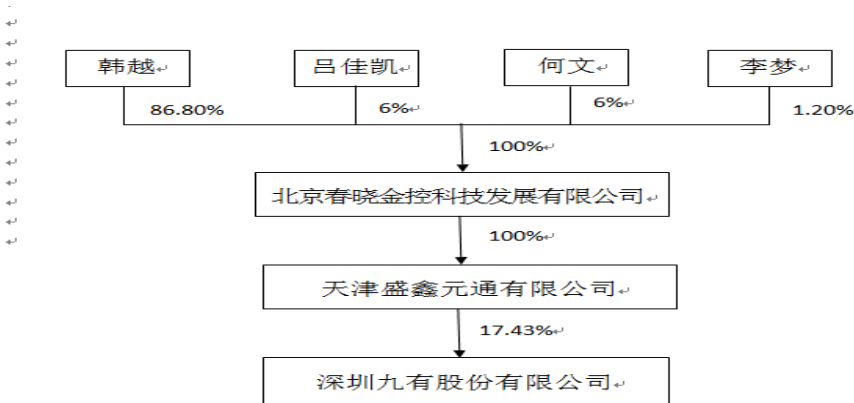
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

1、报告期内主要经营情况

1.1 公司报告期内经营情况讨论与分析

报告期内，全资子公司天天微购控股的汉诺睿雅报告期内因疫情原因，导致业务量减少，但是报告期内与核心大客户依然保持了持续合作，同时不断开拓新客户，主要推进了伊利、北汽、现代商用车、台铃等产品或品牌提供营销策划服务；报告期内，公司成立了控股子公司中广阳和

中广阳控股子公司昊天天娱（中广阳持有 70%的股权），昊天天娱与腾讯微视在节目制作、直播、电商等多维度合作，作为腾讯微视的优质合作伙伴，提供全方位的服务；除了与腾讯的战略合作外，昊天天娱也对外承接公司品牌运营，如为某知名美容仪器品牌设计打造了全新的品牌视觉全案，并拍摄制作年度 tvc 大片，为知名环保公益慈善组织桃花源运营其官方短视频账号等项目；控股子公司博立信已停产；其它各子公司的业务正常有序的开展。

报告期内，公司实施股权激励计划，向符合条件的 31 名激励对象授予限制性股票 5007 万股。本次股权激励计划的施行有利于建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司或子公司董事、高级管理人员、中层管理人员及核心业务骨干人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起使各方共同关注公司的长远发展。

报告期内，公司于 2020 年 4 月 27 日召开第七届董事会第二十四次会议，审议通过了关于公司非公开发行股票涉及的相关议案，并经 2019 年度股东大会审议通过该议案；针对资本市场环境变化等原因，公司根据《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定，公司对非公开发行股票方案中的认购对象、发行数量等进行调整，2020 年 11 月 26 日公司召开第八届董事会第六次会议，审议通过了关于调整公司非公开发行 A 股股票方案涉及的相关议案，并已经公司 2020 年第五次临时股东大会审议通过该议案。本次非公开发行将增强公司的竞争力，提升公司盈利能力，促进公司可持续发展。

报告期内，公司控股子公司中广阳与恩施州铁路有限公司的股东张彦胜（持有恩施州铁路有限公司 97.69%的股权）在北京签署了《深圳九有股份有限公司全资子公司北京中广阳企业管理有限公司与恩施州铁路有限公司股东张彦胜签署之关于支付现金购买资产的框架协议》，中广阳拟通过现金方式收购恩施州铁路有限公司的 97.69%的股权，本次签署的框架协议，有利于充分利用各方的资源和优势，增强公司持续盈利能力和抗风险能力，符合公司发展需要和全体股东的利益。

截至本公告披露日，公司及有关各方仍在有序推进本次支付现金购买资产的相关工作。本次重大资产重组涉及的拟收购标的公司经营正常，各项业务有序开展。本次重大资产重组相关的尽职调查、审计、评估工作仍在进行中。

报告期内，公司与亳州纵翔信息科技有限公司（以下简称“亳州纵翔”）签订《自媒体业务合作协议》。基于《自媒体业务合作协议》的约定，公司与张东旗、亳州纵翔签订了《股权转让协议》，根据该协议亳州纵翔股东张东旗将其合法持有的亳州纵翔 90%股权无偿转让给公司，公司受让张东旗持有的上述亳州纵翔股权，公司现已完成亳州纵翔股权工商变更事宜。

报告期内，公司关联人李明先生无偿向公司控股子公司中广阳捐赠现金人民币 3,000 万元，增加资本公积 29,271,844.81 元。

1.2 报告期内主要经营情况

公司 2020 年度实现营业收入 19,290.26 万元，净利润 1,149.38 万元，归属于上市公司股东的净利润 2,039.31 万元。

1.2.1 主营业务分析

(1) 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	192,902,615.02	312,795,077.10	-38.33%
营业成本	136,923,756.54	264,375,530.61	-48.21%
销售费用	31,848,792.76	24,959,526.42	27.60%
管理费用	73,375,673.57	57,806,410.77	26.93%
研发费用		1,902,467.17	-100.00%
财务费用	2,071,893.89	-99,645.67	2,179.26%
经营活动产生的现金流量净额	-66,330,342.28	2,893,796.36	-2,392.16%
投资活动产生的现金流量净额	-7,040,193.76	1,364,658.95	-615.89%
筹资活动产生的现金流量净额	108,708,219.96	56,764.90	191,406.05%

(2) 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
公关营销服务行业	142,395,262.37	108,825,335.84	23.58	-40.17	-40.65	增加0.63个百分点
互联网信息服务业	32,972,828.21	17,540,725.46	46.80	5,725.20	3,545.72	增加31.8个百分点
直播服务行业	12,602,825.30	6,749,654.88	46.44			
商品零售业	3,958,028.61	2,922,955.08	26.15			
软件和信息技术服务业	973,670.53	885,085.28	9.10			
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
业务推广收入	154,234,586.40	115,075,606.33	25.39	-35.20	-37.25	增加2.44个百分点
广告推广收入	27,221,743.32	16,928,014.13	37.81	4,709.17	3,418.37	增加22.81个百分点
短视频制作收入	5,751,084.89	612,711.33	89.35			
商品销售收入	3,958,028.61	2,922,955.08	26.15			
让渡资产使用权	827,782.81	812,874.80	1.80			
直播收入	763,501.27	499,384.39	34.59			
软件开发收入	145,887.72	72,210.48	50.50			
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
内蒙古(业务推广收入)	91,979,537.37	77,915,299.81	15.29	-36.53	-35.59	减少1.24个百分点
北京(业务推广收入)	30,390,668.88	17,430,025.12	42.65	-54.06	-63.95	增加15.74个百分点
广东(业务推广	11,406,928.19	6,561,564.05	42.48	118.76	117.31	增加0.39个

收入)						百分点
浙江(业务推广收入)	3,660,103.77	2,345,356.79	35.92	-44.34	-54.59	增加14.47个百分点
深圳(业务推广收入)	9,810,946.71	5,006,162.73	48.97			
其他(业务推广收入)	6,986,401.49	5,817,197.84	16.74	-53.30	0.99	减少44.76个百分点
北京(广告推广收入)	9,430,596.32	8,571,254.04	9.11			
浙江(广告推广收入)	6,258,240.43	5,348,915.81	14.53			
深圳(广告推广收入)	7,970,067.26	83,113.21	98.96			
上海(广告推广收入)	3,396,226.34	2,843,966.91	16.26	500.00	83.08	增加1.26个百分点
其他(广告推广收入)	166,612.96	80,764.15	51.53			
天津(短视频制作收入)	5,751,084.89	612,711.33	89.35			
武汉(直播收入)	479,163.36	282,370.70	41.07			
其他(直播收入)	284,337.91	217,013.69	23.68			
香港(让渡资产使用权)	827,782.81	812,874.80	1.80			
河北(软件开发收入)	145,887.72	72,210.48	50.50			
其他(销售商品收入)	3,958,028.61	2,922,955.08	26.15			

1.3 公司关于公司未来发展的讨论与分析

1.3.1 行业格局和趋势

营销服务行业

(1) 行业概况竞争格局

营销服务行业整体处于一个变革的时代，变革的间隔时间越来越短，传统的营销模式、营销理念、营销方法和手段正在慢慢消退并不断形成新的营销迭代冲击。主要是由于移动互联网时代媒体环境、信息通路、信息表现形式的快速更迭，加上新人群接受度与相互影响力的快速蔓延。未来营销难度将进一步加大。由于业务模式的不断更新，滞后与模式固化、人员固化的营销公司将慢慢被淘汰。

竞争格局主要是传统营销公司与新兴营销公司、平台的对弈。传统营销公司依托客户固有的

供应服务模式，依然在生存，但是危机重重，客户服务满意度价值逐年降低。而新兴营销公司未成体系，并以多种形式、平台出现。未来可能形成先分化，后重新布局的全新营销阵营。

（2）发展趋势

①公司公关化，公关公司咨询化

“前公关时代”，行业存在分工明确，垂直细分等普遍特点。以品牌为核心，形成咨询、公关、广告、渠道、技术等多维产业，伴随移动互联网发展趋势，咨询与公关、公关与广告、内容与渠道、创意与观点之间界限迅速破壁，咨询业务成为公关公司赖以生存的核心单元之一。而对咨询产业，公关输出则成为其增值业务，未来，两大产业或将进一步融合。

②跨界融合成为公关行业新生态

打破以往品牌单打独斗的营销策略，品牌主开始选择抱团取暖，强强联合，优势互补营销方式，使原本毫不相干的元素实现渗透、融合、重生，衍生出一种新的模式新的力量，为彼此加持赋能，以事半功倍的效果实现双方利益的最大化。跨界融合已经成为公关营销行业的一把利器，打破原有格局，催生新的生态。

③传播渠道流量化，营销转化是必备

“公关只关注品牌提升，不直接影响销售”是传统公关人不变的铁律。不过在这“唯一不变就是变化”的近两年，公关人也纷纷聚焦流量转化。以内容+创意，媒介+渠道为核心的营销产出物，无法规避“转化率”奇点。以此为据，品牌主及代理公司在选取媒体及投放资源时，更为注重受众到达率与流量转化率。

④新技术开创“平行公关空间”

依托于虚拟现实VR、增强现实AR与混合现实MR技术，公关企业得以为品牌主搭建起符合其实际需求的“二次元空间”，消费者以当事人身份体验情境、感受交互。新技术的应用对推动消费升级和品牌塑造起到了极大的助力作用。

⑤用顶层技术破解碎片化公关瓶颈

移动互联网的随时随地与多元创新，让受众触媒习惯发生翻天覆地变化，2017年，更多公关企业引入大数据分析机制，让用户画像更精准，且随环境、舆论变化随机调整，对内容创意方向及策略形成精准、有效前端指导。

互联网文化娱乐行业

（1）行业概况竞争格局

互联网+深刻改造了传统文化娱乐产业，成为贯穿全产业链的重要推力。互联网信息传播的及时性及广泛性为文化娱乐产业的创新提供了庞大的内容素材，用户的需求正日益主导文化内容的生产。

（2）发展趋势

面对文化娱乐产业政策利好、市场繁荣与竞争日益激烈的局面，只有同时掌握优质的内容与渠道资源，才能保证企业立于不败之地。而在互联网+时代下、迎合用户需求的内容与直达用户的渠道已成为打造文化娱乐的关键。

1.3.2 公司发展战略

1、汉诺睿雅将重点打造“一核两翼”核心竞争力优势，以内容和事件营销驱动品牌提升，驱动社交媒体传播和运营管理；关注新的市场和消费人群的界定，再体验，再传播；辅助和驱动客户商业创新，重新构建新的市场模式和商业模式。开展咨询服务，不仅可以以人力服务收费，在品牌方投融资模式上，以及股权构建上，都可以有全新的尝试；拥有自己核心的技术团队，进行高端人群的大数据分析，社交数据分析，以及线上大客户关系管理驱动等。

2、有量广告借助自己的优势资源，基于腾讯、今日头条、百度生态体系着重发展互联网广告业务、品牌广告代理发行以及小程序代理发行。在做大自己市场份额的同时，结合公司核心优势，同步增加更多互联网渠道的业务占比。

3、腾博网络团队成员依托多年的教育行业从业经验，开发出适合国人自己的教育类综合服务平台，为用户提供更好的线上服务，打造专业的教育工具服务平台。

4、路臻科技重点开发关于保险理赔勘查系统，不断加大研发力度，为客户提供专业服务。

5、昊天天娱深耕互联网行业，在与互联网行业龙头深度合作时，不局限于单方面承接服务需求，主动提报新的内容方案，打通新的业务合作；积极探寻新的客户合作，丰富昊天天娱业务。总体战略为：以电商服务为中心的内容服务升级。

通过电商、微综艺、IP 授权及二创业务，提高自身执行、创新能力，积极打造一支执行力强、创新力强的内容服务团队，与平台深度绑定。成为平台不可或缺的服务团队。在此基础上努力拓展自我商业化；围绕电商带货业务，尽快打造完成自我电商——天天微购社交电商购物平台构建。依托腾讯电商中台，为天天微购社交电商导入流量。同时配套的私域流量反哺天天微购，进行流量导入的同时，提高平台活跃度及复购率。打造出一套链路从而完成闭环成立的社交电商运营生态。在自我平台搭建的同时，计划拓展其他电商带货平台。提高自我造血能力，提高我司业务拓展方向；昊天天娱开业以来一直着力于网红直播经济热点，打造特色与活力兼具的成都秀场直播基地。主要运营平台为微视直播、酷狗直播、抖音直播、全民 K 歌等，平台主播总计超过百人，并在快速扩容中。

1.3.3 经营计划

1、公司董事会将按照中国证监会、上海证券交易所等监管部门的要求，根据企业内部控制体系的要求，进一步完善和优化法人治理结构和风险防范机制，加强管理、提高企业管理效率，保障公司持续健康的发展。

2、汉诺睿雅深化四大营销服务模式。以为客户不断提升差异化、创新化、全球化价值为核心

宗旨。重点开辟汽车新能源、新出行市场等，占领新兴汽车营销领域的先导优势；重点拓深快消领域新零售终端价值，建立基于终端场景的实效营销模式和新零售营销价值；重点发展文创产业融合和互联网行业，形成跨界融通，创新创意融合的新营销驱动力；完善数据平台体系，以大数据平台、大数据分析、大数据应用为核心导向，建立大数据价值体系；确立智库型营销公司的竞争定位，逐步完善、升级智库型营销公司的服务模式、服务人才团队和服务体系。

3、腾博网络已开发教育平台，该平台已完成初步产品规划，处于产品开发阶段，后期将逐步实现与各自媒体平台的对接。

4、根据市场现状，路臻科技重点开发关于保险理赔查勘系统软件，主要用于保险行业理赔查勘接单使用并准备成立省级保险代理公司，同步在全省范围内铺设分支机构。

5、有量广告整合公司现有自媒体账号资源，去弱留强，加大在微信视频号的投入力度，抓住微信视频号的红利期；多方面的包装和打造IP带来的价值，深度的运作优质内容，挖掘IP商业化可能。借鉴现有的广告流量运营方式，程序化运营IP流量，实现流量价值最大化；创造更多的协作条件，充分的挖掘创造的各种可能，为最优质的粉丝提供最优质的创作内容。

6、昊天天娱在现有业务的基础上，将继续探寻在昊天天娱能力及能力以上的业务，探寻新的客户合作，丰富昊天天娱业务线，多元化发展。打造电商为主体的运营能力，在此基础上形成更多的自我变现能力。电商业务是一个项链路很长，非常考验执行能力的业务，昊天天娱至今已经运营半年，对各个环节都已经有了深度接触，下面将会在精细化运营上要效益。围绕电商带货进行更多商业化运营；在现有IP基础上，继续发力IP授权业务，授权的同时进行二创制作、销售。在二创的基础上，探索包括时尚、音乐、体育、母婴等各领域的自主新IP的研发与孵化，形成良性循环；社交电商平台搭建与运营。此项业务现正处于孵化阶段，计划上半年度完成平台搭建，其与其配套的私域流量社群也处于搭建过程当中。已经与腾讯电商平台完成接口准入；微综艺业务持续发力。在与微视平台签下《百万答题》项目后，其余包括《爱豆的饭局》《美可UP》项目已在策划洽谈中；昊天天娱成都分公司及长春分公司着力于网红直播经济热点，打造特色与活力兼具的直播基地，直播运营业务已经比较成熟，这些业务将会带来收益。

7、公司将继续完善内控管理制度，加强风险管控及预警，同时规范各项经营业务，加强内部审计，降低经营风险，并通过落实责任方，加强合规检查与考核。进一步加强对下属子公司的控制和管理，提高公司内控治理水平和管理人员的管理水平，使公司保持持续、稳定、健康的发展，维护公司和中小投资者的利益。

1.3.4 可能面对的风险

1、资金风险、人员风险、客户风险是汉诺睿雅2021年将面对的风险。

2、服务行业的良性态势、优质固有客户的稳定发展、汉诺睿雅竞争力的提升、汉诺睿雅企业文化的凝聚力提升都是抵御风险的重要因素。

3、技术更新换代快,容易被淘汰;科技企业员工工资不好掌握,没有现成的薪酬经验,容易使人才流失。

4、社交媒体对分享方式的打压,造成用户在分享模式上的操作复杂,影响用户分享成功率,同时也有可能多产品会导致广告平台的结算出现问题;由于国内的营商环境影响,很多企业向海外发展,更多的竞争对手出现可能会影响项目的预期收入。

5、因业务比较依赖头部互联网企业的流量导入,如果头部互联网企业中断跟公司的合作会对公司业务收入产生较大影响。

2、导致暂停上市的原因

适用 不适用

3、面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4、公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

根据财政部2017年7月5日颁布的《关于修订印发<企业会计准则第14号—收入>的通知》(财会(2017)22号)(以下简称“新收入准则”)的要求进行的变更。公司根据相关法律法规要求自2020年1月1日起执行新收入准则。公司第七届董事会第二十七次会议已审议通过上述会计政策变更议案,影响金额详见下表。具体内容详见公司于2020年7月11日在上海证券交易所网站发布的相关公告。

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目	影响金额(2020年1月1日)
因执行新收入准则,本公司将与销售商品及与提供劳务相关的预收款项重分类至合同负债。	合同负债	5,878,963.51
	预收款项	-5,878,963.51

5、公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6、与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司2020年度纳入合并范围的二级子公司共4户(三级子公司6户、四级子公司2户、五级子公司4户),详见本附注九“在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围比上年度减少3户、增加4户,详见本附注八“合并范围的变更”。

董事长:曹放

湖北九有投资股份有限公司

2021年4月27日