

证券代码：300465

证券简称：高伟达

公告编号：2018-050

高伟达软件股份有限公司 2017 年年度报告补充更正公告

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。

高伟达软件股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 4 月 25 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com）上披露了《2017 年年度报告》，经公司进一步核查，并根据深交所的要求，对《2017 年年度报告》的内容进行补充更正。

一、《2017 年年度报告》中第一节重要提示、目录和释义

补充前：

1、 行业趋势波动的风险。

对于金融信息服务行业，金融机构受到行业发展趋势和行业政策变化的影响，削减 IT 投入，将会对公司经营产生不利影响。

对于移动互联网营销行业，由于优质媒体资源相对稀缺，媒体资源价格总体逐步上升。若媒体资源价格未来上涨过快，将导致采购媒体资源的成本逐步抬升。

2、 法律、法规及产业政策变化的风险。

移动互联网营销行业属于新兴行业，法律、法规及产业政策相对较新且不完善，对行业法律、法规及产业政策的诠释和执行有不确定性，随着国家陆续颁布相关监管互联网活动的法律及规例，适用法律、法规及规则的变更可能使公司运营收到阻碍或增加公司运营成本。

3、 公司对外扩张和并购带来的风险。

随着并购、对外投资等外延式扩张，公司的资产规模将不断提高，公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、市场开拓、质量管理、内部控制等方面都面临考验。如果公司的高级管理人员对市场发展判断不准确，不能在现有基础上有效应对在规模扩张过程中出现的问题，不能在人力资源及财务管理上进一步完善和改善现有模式，公司的管理体系将无法适应经营规模的快速增长，这将对公司的未来经营产生不利影响。

4、核心技术团队流失的风险

公司所在的行业为人才驱动型的行业，人才在公司业务发展过程中至关重要。核心人员的流失将会对企业经营发展带来不利影响。如何用好人才，留住人才，发展人才，是对公司经营提出的重要挑战。

补充后：

1、 行业趋势波动的风险。

对于金融信息服务行业，金融机构受到行业发展趋势和行业政策变化的影响，削减 IT 投入，将会对公司经营产生不利影响。

对于移动互联网营销行业，由于优质媒体资源相对稀缺，媒体资源价格总体逐步上升。若媒体资源价格未来上涨过快，将导致采购媒体资源的成本逐步抬升。

2、 法律、法规及产业政策变化的风险。

移动互联网营销行业属于新兴行业，法律、法规及产业政策相对较新且不完善，对行业法律、法规及产业政策的诠释和执行有不确定性，随着国家陆续颁布相关监管互联网活动的法律及规例，适用法律、法规及规则的变更可能使公司运营收到阻碍或增加公司运营成本。

3、公司对外扩张和并购带来的风险。

随着并购、对外投资等外延式扩张，公司的资产规模将不断提高，公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、市场开拓、质量管理、内部控制等方面都面临考验。如果公司的高级管理人员对市场发展判断不准确，不能在现有基础上有效应对在规模扩张过程中出

现的问题，不能在人力资源及财务管理上进一步完善和改善现有模式，公司的管理体系将无法适应经营规模的快速增长，这将对公司的未来经营产生不利影响。

4、核心技术团队流失的风险

公司所在的行业为人才驱动型的行业，人才在公司业务发展过程中至关重要。核心人员的流失将会对企业经营发展带来不利影响。如何用好人才，留住人才，发展人才，是对公司经营提出的重要挑战。

5、商誉减值的风险

公司在进行资产收购的过程中，根据企业会计准则要求，非同一控制下的企业合并，合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉，商誉不做摊销处理，但需在未来年度每年年终进行减值测试。如果未来被收购资产所处行业不景气、自身业务下降或者其他因素导致未来经营状况和盈利能力未达预期，则上市公司存在商誉减值的风险，从而对上市公司当期损益造成不利影响，若一旦集中计提大额的商誉减值，将对上市公司盈利水平产生较大的不利影响，提请投资者注意相应风险。公司通过建立相应的内控管理制度，每年对商誉进行减值测试，此外公司将通过加强和被收购资产在市场、人员、技术、管理等方面的整合，保持被收购资产的持续竞争力，将因企业合并形成的商誉对上市公司未来业绩的影响降到最低程度。

6、市场竞争激烈导致行业内业务毛利水平下滑，从而可能对公司造成影响的风险

由于移动大数据营销业务领域广阔的市场前景，大量企业进入该行业，行业竞争日趋激烈。随着大数据和互联网营销行业的不断发展，企业品牌意识的不断加强，移动互联网受众的不断增加，将会有越来越多的新进入者参与竞争，市场竞争将越加激烈。在日新月异不断升级的市场竞争态势中，公司如果不能持续拓展优质客户、开发媒体渠道资源、引进优秀人才、强化自身技术优势、扩大业务规模、增强资本实力和抗风险能力、准确把握移动互联网营销行业的发展趋势和客

户需求的变化并不断强化公司的核心竞争力，将难以保持对客户的吸引力，导致行业内业务毛利水平下滑，进而对公司经营业绩产生重大不利影响。

7、媒体采购成本不断上升的风险

随着互联网普及率的不断提高和数据分析技术的逐渐成熟，越来越多的广告主意识到互联网营销的重要性，逐渐加大对互联网营销尤其是移动互联网营销的投入，从而使得互联网媒体的价值不断增加。目前，虽然互联网媒体资源众多，但是优质资源仍旧相对稀缺，其价格必将随着需求量的不断增加而呈现上涨趋势。媒体采购成本的上升将会直接影响公司客户的投放需求，从而影响公司的经营业绩。

8、人才流失风险

互联网营销行业属于人才较密集型行业，对于互联网营销公司而言，专业的营销、技术等人才是企业的核心资源，是保持和提升公司核心竞争力的关键要素，随着企业业务规模的扩大，对专业人才的需求日益增强。由于专业人才的需求比较紧张，竞争力较强，人才流动性相对较高。

二、《2017 年年度报告》中第四节经营情况讨论与分析之一、概述之“二、移动营销行业经营状况”

补充前：

二、移动营销行业经营状况

中国专业研究互联网发展的权威机构艾瑞发布了《中国移动营销行业研究报告》，报告中艾瑞预测，2018年移动营销行业市场规模将超过3000亿元。艾瑞监测数据显示，2015年中国移动营销的市场营收规模达901.3亿元。2013-2015年，中国移动营销市场营收保持了超过160%的增长速度，艾瑞预计移动营销市场营收的增长符合移动互联网经济的发展趋势，未来将连续保持相对可观的增长速度，至2018年规模将超过3000亿元。

2016年公司积极开展资本运作，收购了海南坚果创娱信息技术有限公司和喀什尚河信息科技有限公司两家以移动互联网大数据营销为主业的公司，使得公司主营业务进一步多元化发展。2017年度，公司继续紧跟大数据营销行业快速发展的步伐，在报告期内完成重大资产重组，收购了致力于提供移动端广告营销的专业机构---深圳市快读科技有限公司，提升了公司在移动互联网营销行业的竞争优势。

报告期内，公司所在移动互联网营销行业在2017年呈现出蓬勃发展的态势，为公司带来了持续稳定的利润。

1、 坚果技术

2017年度，坚果技术实现营业总收入6,157.2万元，同比增长32.36%，实现净利润1,820.8万元，较2016年相比，盈利能力持续提升，发展潜力凸显。报告期内，坚果科技依托着自身强大的数据分析能力，以精准的用户画像为投放依据，获得了众多国内外广告联盟的认可，同时在稳定自己的既有客户的前提下，不断开拓进取，斩获众多国内外客户资源。

2、 尚河科技

2017年度，尚河科技实现营业总收入11,057.7万元，同比增长了23.33%，实现净利润1,235.4万元，超额完成了业绩对赌指标。报告期内，尚河科技的主营业务领域比2016年更加丰富，客户数量持续提升，业绩发展趋势良好。

3、 快读科技

2017年度，快读科技首次并入公司整体报表，当年实现利润3,628.63万元，由于并表日延后的原因，为公司贡献利润为1,721.6万元。快读科技的业务范畴涵盖了移动营销领域的诸多范畴，进一步增强了公司在移动营销领域的技术实力，增厚了业绩指标。

公司需遵守《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第8号——上市公司从事互联网营销业务》的披露要求：

坚果技术，是一家从事移动互联网营销的公司。该公司一方面依托于手机刷机商、Launcher、FOTA等中间商以及手机硬件厂商、方案商，持续获得下游充足的全球用户资源。另一方面，坚果技术凭借从上游广告联盟获取的广告订单（offer），以及自己拓展的直客资源，持续获取广告业务机会。坚果技术拥有自己的大数据分析筛选和定位系统，将从下游渠道获得的用户数据进行数据分析、用户画像，精准定位。通过大数据应用找到最具针对性的营销受众，进行精准的营销投放，从而从根本上提高广告主广告投放的效率。

（一）公司流量的导入方式以及占比情况

流量导入方式	2017年导入量	导入占比（%）
自有平台导入	3,908,482.00	4.37%
第三方导入	85,578,822.00	95.63%
合计	89,487,304.00	-

注：此处导入量的计量单位为用户数量

（二）反映公司主要业务的标准相关的技术指标

业务技术指标	2017年第一季度	2017年第二季度	2017年第三季度	2017年第四季度
转化率	36.31%	39.85%	39.45%	28.68%
点击率	20.28%	19.52%	17.85%	17.66%

（三）按照直接类客户和代理类客户分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

名称	客户数量	收入金额（万元）
代理类客户	49.00	6,157.24
合计	49.00	6,157.24

（四）按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	广告平台推广 收入金额	单包推广 收入金额	自有流量 收入金额	搜索推广 收入金额	广告代理 收入金额
移动端	4,005.01	1,961.83	184.09	5.71	0.60
非移动端	0	0	0	0	0

（五）按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	分成计费 采购金额	流量计费 采购金额	合计采购金额
桌面提供商	1,399.75	-	1,399.75
刷机商	577.14	-	577.14
软件开发商	1,595.05	-	1,595.05
手机方案商	87.98	-	87.98
合计	3,659.91	-	3,659.91

尚河科技通过对优秀互联网企业旗下产品提供专有品牌推广业务，相应获得代理权，根据受托方推广产品的收入，按照协议约定比例与受托方分成。通过对移动广告投放需求方进行营销方案设计，优化产品筛选，同时通过数据分析能力以及运营能力，对用户进行大数据分析，实现移动广告的精准投放。

（一）公司数据或者流量的导入方式以及占比情况

单位：元

流量导入方式	2017年导入量	导入占比（%）
自有平台导入	-	-
第三方导入	95,163,988.83	100.00%
合计	95,163,988.83	100.00%

（二）按照客户类别分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

单位：万元

名称	客户数量	收入金额	客户留存率（%）
直接类客户	20.00	2,200.61	95.00%
代理类客户	7.00	8,857.09	88.00%
合计	27.00	11,057.71	-

（三）按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	电商推广 收入金额	第三方平台 收入金额	专有品牌推广 收入金额	自有平台业务 收入金额
移动端	591.66	2,438.75	8,027.29	-
非移动端	-	-	-	-

（四）按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	包断计费采购金额	流量计费采购金额	合计采购金额
总采购	-	9,516.40	9,516.40

快读科技是一家致力于提供移动端广告营销的专业机构，通过与主流移动端媒体合作并积极整合各类长尾流量，广泛覆盖下游媒体资源，凭借着丰富的移动营销运营经验，深入挖掘客户核心需求。快读科技自 2014 年成立以来，通过把握移动互联网高速发展契机，依托各类媒体资源，为广告主提供全方位的移动广告营销解决方案，高效、精准、广覆盖、高性价比地提供移动广告营销服务，逐步形成独特的竞争优势和品牌效应，是移动营销业务领域的优秀企业。

（一）公司流量的导入方式以及占比情况

单位：元

流量导入方式	2017年度导入量	导入占比（%）
自有平台导入	40,282,650.19	47.00%
第三方导入	45,048,575.15	53.00%
合计	85,331,225.34	100.00%

（二）按照直接类客户和代理类客户分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

单位：万元

名称	客户数量	收入金额	客户留存率（%）
直接类客户	21.00	5,514.48	95.00%
代理类客户	56.00	5,283.07	100.00%
合计	77.00	10,797.54	

（三）按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	自有平台业务收入金额	第三方平台业务收入金额	电商推广收入金额	小说代理业务收入金额
移动端	5,514.48	3,761.30	825.18	696.58
非移动端	-	-	-	-

（四）按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	包断计费采购金额	流量计费采购金额	合计采购金额
应用开发商	-	8,533.12	8,533.12

补充后：

二、移动营销行业经营状况

中国专业研究互联网发展的权威机构艾瑞发布了《中国移动营销行业研究报告》，报告中艾瑞预测，2018 年移动营销行业市场规模将超过 3000 亿元。艾瑞监测数据显示，2015 年中国移动营销的市场营收规模达

901.3亿元。2013-2015年，中国移动营销市场营收保持了超过160%的增长速度，艾瑞预计移动营销市场营收的增长符合移动互联网经济的发展趋势，未来将连续保持相对可观的增长速度，至2018年规模将超过3000亿元。

2016年公司积极开展资本运作，收购了海南坚果创娱信息技术有限公司和喀什尚河信息科技有限公司两家以移动互联网大数据营销为主业的公司，使得公司主营业务进一步多元化发展。2017年度，公司继续紧跟大数据营销行业快速发展的步伐，在报告期内完成重大资产重组，收购了致力于提供移动端广告营销的专业机构---深圳市快读科技有限公司，提升了公司在移动互联网营销行业的竞争优势。

报告期内，公司所在移动互联网营销行业在2017年呈现出蓬勃发展的态势，为公司带来了持续稳定的利润。

1、 坚果技术

2017年度，坚果技术实现营业总收入6,157.2万元，同比增长32.36%，实现净利润1,820.8万元，较2016年相比，盈利能力持续提升，发展潜力凸显。报告期内，坚果科技依托着自身强大的数据分析能力，以精准的用户画像为投放依据，获得了众多国内外广告联盟的认可，同时在稳定自己的既有客户的前提下，不断开拓进取，斩获众多国内外客户资源。

2、 尚河科技

2017年度，尚河科技实现营业总收入11,057.7万元，同比增长了23.33%，实现净利润1,235.4万元，超额完成了业绩对赌指标。报告期内，尚河科技的主营业务领域比2016年更加丰富，客户数量继续提升，业绩发展趋势良好。

3、 快读科技

2017年度，快读科技首次并入公司整体报表，当年实现利润3,628.63万元，由于并表日延后的原因，为公司贡献利润为1,721.6万元。快读科技的业务范畴涵盖了移动营销领域的诸多范畴，进一步增强了公司在移动营销领域的技术实力，增厚了业绩指标。

公司需遵守《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第8号——上市公司从事互联网营销业务》的披露要求：

坚果技术，是一家从事移动互联网营销的公司。该公司一方面依托于手机刷机商、Launcher、FOTA等中间商以及手机硬件厂商、方案商，持续获得下游充足的全球用户资源。另一方面，坚果技术凭借从上游广告联盟获取的广告订单（offer），以及自己拓展的直客资源，持续获取广告业务机会。坚果技术拥有自己的大数据分析筛选和定位系统，将从下游渠道获得的用户数据进行数据分析、用户画像，精准定位。通过大数据应用找到最具针对性的营销受众，进行精准的营销投放，从而从根本上提高广告主广告投放的效率。

（一）公司流量的导入方式以及占比情况

流量导入方式	2017年导入量	导入占比（%）
自有平台导入	3,908,482.00	4.37%
第三方导入	85,578,822.00	95.63%
合计	89,487,304.00	-

注：此处导入量的计量单位为用户数量

（二）反映公司主要业务的标准相关的技术指标

业务技术指标	2017年第一季度	2017年第二季度	2017年第三季度	2017年第四季度
--------	-----------	-----------	-----------	-----------

转化率	36.31%	39.85%	39.45%	28.68%
点击率	20.28%	19.52%	17.85%	17.66%

（三）按照直接类客户和代理类客户分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

名称	客户数量	收入金额（万元）
代理类客户	49.00	6,157.24
合计	49.00	6,157.24

（四）按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	广告平台推广 收入金额	单包推广 收入金额	自有流量 收入金额	搜索推广 收入金额	广告代理 收入金额
移动端	4,005.01	1,961.83	184.09	5.71	0.60
非移动端	0	0	0	0	0

（五）按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	分成计费 采购金额	流量计费 采购金额	合计采购金额
桌面提供商	1,399.75	-	1,399.75
刷机商	577.14	-	577.14
软件开发商	1,595.05	-	1,595.05
手机方案商	87.98	-	87.98
合计	3,659.91	-	3,659.91

尚河科技通过对优秀互联网企业旗下产品提供专有品牌推广业务，相应获得代理权，根据受托方推广产品的收入，按照协议约定比例与受托方分成。通过对移动广告投放需求方进行营销方案设计，优化产品筛选，同时通过数据分析能力以及运营能力，对用户进行大数据分析，实现移动广告的精准投放。

（一）公司数据或者流量的导入方式以及占比情况

单位：元

流量导入方式	2017年导入量	导入占比（%）
自有平台导入	-	-
第三方导入	95,163,988.83	100.00%
合计	95,163,988.83	100.00%

（二）按照客户类别分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

单位：万元

名称	客户数量	收入金额	客户留存率（%）
直接类客户	20.00	2,200.61	95.00%
代理类客户	7.00	8,857.09	88.00%

合计	27.00	11,057.71	-
----	-------	-----------	---

(三) 按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	电商推广 收入金额	第三方平台 收入金额	专有品牌推广 收入金额	自有平台业务 收入金额
移动端	591.66	2,438.75	8,027.29	-
非移动端	-	-	-	-

(四) 按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	包断计费采购金额	流量计费采购金额	合计采购金额
总采购	-	9,516.40	9,516.40

(五) 按照业务类型的各项业务指标

业务类型 \ 业务指标	用户点击量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度
专有品牌推广业务	3,291,290.00	2,196,935.00	2,699,873.00	2,085,263.00

注：此处用户点击量的计量单位为点击次数。

业务类型 \ 业务指标	用户有效注册量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度
电商推广业务	1,030,243.00	1,108,626.00	1,251,659.00	1,552,323.00
专有品牌推广业务	2,560,907.00	868,998.00	2,175,878.00	1,627,874.00

注：此处用户有效注册量的计量单位为有效注册人数。

业务类型 \ 业务指标	消耗数量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度
第三方平台业务		7,688,641.40	14,254,139.51	2,444,763.98

注：此处消耗数量的计量单位为人民币元。

快读科技是一家致力于提供移动端广告营销的专业机构，通过与主流移动端媒体合作并积极整合各类长尾流量，广泛覆盖下游媒体资源，凭借着丰富的移动营销运营经验，深入挖掘客户核心需求。快读科技自 2014 年成立以来，通过把握移动互联网高速发展契机，依托各类媒体资源，为广告主提供全方位的移动广告营销解决方案，高效、精准、广覆盖、高性价比地提供移动广告营销服务，逐步形成独特的竞争优势和品牌效应，是移动营销业务领域的优秀企业。

(一) 公司流量的导入方式以及占比情况

单位：元

流量导入方式	2017年度导入量	导入占比（%）
自有平台导入	40,282,650.19	47.00%
第三方导入	45,048,575.15	53.00%
合计	85,331,225.34	100.00%

(二) 按照直接类客户和代理类客户分别披露客户数量、收入金额及客户留存率

单位：万元

名称	客户数量	收入金额	客户留存率（%）
直接类客户	21.00	5,514.48	95.00%
代理类客户	56.00	5,283.07	100.00%
合计	77.00	10,797.54	

(三) 按照终端类型披露不同业务类别的收入金额

单位：万元

名称	自有平台业务收入金额	第三方平台业务收入金额	电商推广收入金额	小说代理业务收入金额
移动端	5,514.48	3,761.30	825.18	696.58
非移动端	-	-	-	-

(四) 按照合作媒体的类别汇总披露采购金额

单位：万元

名称	包断计费采购金额	流量计费采购金额	合计采购金额
应用开发商	-	8,533.12	8,533.12

(五) 按照业务类型的各项业务指标

业务类型 \ 业务指标	用户点击量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度
自有平台业务	343,054,128.00	220,638,014.00	242,491,426.00	190,783,204.00
第三方平台业务	64,823,132.00	49,732,652.00	23,508,518.00	12,313,459.00

注：此处用户点击量的计量单位为点击次数。

业务类型 \ 业务指标	用户有效注册量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度

电商推广业务	4,616,720.00	5,284,771.00	5,861,182.00	4,226,319.00
小说代理业务	958,326.00	974,216.00	1,032,964.00	1,092,594.00

注：此处用户有效注册量的计量单位为有效注册人数。

业务类型 \ 业务指标	千次曝光量			
	2017 年第一季度	2017 年第二季度	2017 年第三季度	2017 年第四季度
自有平台业务	38,131,082,598.00	24,532,328,268.00	26,930,466,713.00	21,320,659,395.00
第三方平台业务	7,874,269,294.00	3,326,929,453.00	1,326,929,454.00	648,798,319.00

注：此处的千次曝光量的计量单位为曝光的千次。

业务指标的数据口径、数据来源

关于坚果技术的数据口径和数据来源，说明如下：

公司业务指标的统计口径统一来源于平台数据，海外为上游广告主自身平台数据同步到企业自有平台，国内为百度代理商自身平台，百度广点通平台等提供的平台数据。

收入等数据来源如下：以国内和海外业务平台数据为基础依据，同时根据不同业务的实际收入（如存在核减等收入变化因素）为进一步依据所生成的。

（一）公司流量的导入：

1、自有平台导入：通过坚果自有流量获得收益的用户数之和（排重计算）（即不参与与任何下游进行分成的流量）；

2、第三方导入：通过合作方获得收益的用户数之和（排重计算）（即通过合作方获得的流量，需要与合作方进行收益的分成）；

（二）转化率

国内转化率为：展示成功数据/请求数据

海外转化率为：转化成功数据/点击成功数据

（三）点击率

国内与海外点击率均使用：点击成功数据/展示成功数据

（四）按合作媒体的类别汇总采购金额

按流量来源方分别统计，包括桌面提供商、刷机商、软件开发商、手机方案商。

尚河科技和快读科技的数据口径和数据来源，说明如下：

尚河科技和快读科技业务指标的数据口径为按业务类型分别进行统计。数据来源如下：

（1）导入量：按照客户每天在自有平台和第三方平台中导入的 cpm 量来确定，主要为通过腾讯广点通媒体采购的流量。

（2）导入占比：每种业务类型合作客户的采购量占全部客户采购流量数据的比例。

（3）客户留存率：分别按照当年各直接类客户和代理类客户一年来的最终客户数占去年相同客户数的比例。

（4）用户点击量：在互联网广告推广结果展现时，用户对推广结果感兴趣，希望进一步地了解产品或服务，将会点击访问相关的推广。一段时间内点击次数称之为“点击量”，尚河科技和快读科技的专有品牌

推广业务、自有平台业务、第三方平台业务的用户点击量是根据腾讯广点通平台、上游广告主、企业自有平台及下游各媒介平台后台系统下载原始数据并与上游客户、下游供应商进行核对后确定的。

(5) 用户有效注册量：是网络广告推广过程中通过 CPA 方式计量中用的相关指标。是全部注册用户中产生广告收益行为的注册用户量。尚河科技和快读科技的电商推广业务、小说代理业务和专用品牌推广业务中的用户点击量是根据上游广告代理商自身平台及下游各媒介平台后台系统下载原始数据并与上游客户、下游供应商进行核对后确定的。

(6) 消耗数量：某段时间内平台账户中根据结算方式和单价计算扣除的消耗金额。尚河科技的第三方平台业务的消耗金额根据腾讯的微信业务推广平台和各下游推广媒介公司平台后台系统下载原始数据并与上游客户、下游供应商进行核对后确定。

(7) 千次曝光量：在广告推广过程中在推广媒介上的一个展示计为一次曝光量，快读科技的自有平台业务、第三方平台业务的千次曝光量是根据腾讯广点通平台、自有平台及下游各媒介平台后台系统下载原始数据并与上游客户、下游供应商进行核对后确定的。

三、《2017 年年度报告》中第五节重要事项之承诺事项履行情况之“2、公司股东、交易对手方对公司或相关资产年度经营业绩作出的承诺情况”

因工作人员疏忽，致使部分公司名称有误，现更正如下：

更正前：

1、上海睿民互联网科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润2,600万元，上海睿民2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润2,718.35万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

2、海南坚果创娱信息技术有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润1,800万元，坚果技术2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,821.37万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

3、喀什尚河信息科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润1,131万元，坚果技术2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,227.62万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

4、深圳市快读科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润3,000万元，坚果技术2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润3,628.63万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

更正后：

1、上海睿民互联网科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润2,600万元，上海睿民2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润2,718.35万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

2、海南坚果创娱信息技术有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润1,800万元，坚果技术2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,821.37万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

3、 喀什尚河信息科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润1,131万元，尚河科技2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润1,227.62万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

4、 深圳市快读科技有限公司原股东在收购协议中对该公司2017年业绩承诺为实现扣除非经常性损益后的净利润3,000万元，快读科技2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润3,628.63万元，2017年已实现收购协议承诺的业绩。

除上述补充更正内容外，公司《2017 年年度报告》中其他内容不变。上述更正对公司 2017 年相关财务数据不产生影响，更正后的《2017 年年度报告》详见巨潮资讯网。

特此公告。

高伟达软件股份有限公司 董事会

2018 年 6 月 1 日