

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不會就因本公佈全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



COGOBUY GROUP

科通芯城集團

(根據開曼群島法律註冊成立的有限公司)

(股份代號：400)

**本集團2015年第一季度
的未經審核營運概要**

摘要

截至2015年3月31日止三個月：

- 本集團的總商品交易額(「**GMV**」)為人民幣2,491.0百萬元，較2014年同期增加62.9%；
- 按非公認會計原則計量(「**Non-GAAP**」)本公司權益股東應佔溢利¹約為人民幣77.0百萬元，較2014年同期增加64.9%；及
- 線上交易客戶數目²於2015年3月31日達到6,017名，較2014年3月31日增加91.6%。

本公佈載列科通芯城集團(「**本公司**」)及其附屬公司(「**本集團**」)截至2015年3月31日止三個月(「**期內**」)的未經審核營運概要，乃基於未經我們的外部核數師審核或審閱的本集團內部數字及本公司管理賬目。因此，股東及潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

本公佈乃根據聯交所證券上市規則第13.09(2)(a)條及證券及期貨條例(香港法例第571章)第XIVA部的規定而作出。

受新客戶數目持續增加帶動(主要為中小企業(「**中小企業**」))，本公司在期內業務實現強勁增長。於2015年3月31日，線上交易客戶數目達到6,017名，其中約2.2%為藍籌客戶及97.8%為

中小企業客戶，較2014年3月31日的3,141名增加91.6%。於2015年3月31日，登記客戶數目達到35,682名，較2014年3月31日的21,903名增加62.9%。

為提供更多增值服務，本公司於2014年9月開展新的供應鏈融資業務，透過為客戶提供若干融資服務(包括提供營運資金融資計劃)賺取利息收入。供應鏈融資業務充分體現了我們透過本公司現有平台提供更多增值服務，以產生新收入來源的優勢。期內，於供應鏈融資業務下提供貸款貢獻的GMV已達到人民幣191.2百萬元。

截至2015年3月31日止三個月，本公司營運錄得GMV合共人民幣2,491.0百萬元，按年增長62.9%，其中76.1%來自自營平台，16.3%來自第三方平台，7.7%來自新的供應鏈融資業務。整體而言，GMV的52.0%產生自藍籌客戶，48.0%產生自中小企業客戶。

期內，本公司錄得總收入人民幣1,906.4百萬元，按年增長40.8%。本公司權益股東應佔純利顯著增加至約人民幣71.5百萬元，按年增長188.3%。毛利率為8.0%。Non-GAAP本公司權益股東應佔溢利¹約為人民幣77.0百萬元，按年增長64.9%。Non-GAAP營運開支³為人民幣59.0百萬元。Non-GAAP營運利潤率⁴為4.9%。本集團期內實際稅率為13.0%。

截至2015年3月31日止三個月，本集團錄得約人民幣41.2百萬元的正營運現金流。於2015年3月31日，現金及現金等價物及已抵押存款合共為人民幣1,871.5百萬元。存貨周轉天數⁵及貿易應收款項周轉天數⁶分別為30.5天及32.9天。

- 1 權益股東應佔淨溢利減以股份為基礎的補償成本、無形資產攤銷及其相關遞延稅項影響及本公司全球發售所產生的開支。
- 2 於本期間已完成最少一項線上交易及自上一個財政年度初起已完成最少一項其他線上交易的客戶。
- 3 總營運開支減以股份為基礎的補償成本、無形資產攤銷及本公司全球發售所產生的開支。
- 4 Non-GAAP營運利潤率為期內Non-GAAP溢利除以期內收益。Non-GAAP溢利為毛利減期內Non-GAAP營運開支。
- 5 期內的期初及期末平均存貨結餘除以期內的銷售成本再乘以92天。

6 期內的期初及期末平均貿易應收款項結餘除以期內的收入再乘以92天。

以下載列截至2015年3月31日止三個月的若干主要業務摘要：

- 我們已與暢捷通信息技術股份有限公司(「暢捷通」)(股份代號：1588，其股份於香港聯合交易所有限公司主板上市)訂立戰略合作協議，據此暢捷通同意向科通芯城及「硬蛋」(INGDAN.com)的龐大中小企業客戶群提供會計及其他業務相關軟體服務。向我們的客戶提供更全面服務之能力對提升客戶忠誠度起重要作用。暢捷通為中國領先的小微企業(「小微企業」)的企業軟體及服務供應商。
- 「硬蛋」獲納入為北京中關村科技園區智能硬件中心的供應鏈服務平台。中關村為中國主要科技創業中心。我們相信與中關村的合作有助我們爭取客戶及進一步加強我們的全國佈局。
- 我們已與JD.com, Inc.(納斯達克股票代號：JD)訂立戰略協議，以建立智能硬件生態圈及為硬件創新企業提供營銷、推廣、分銷及融資服務。我們相信透過向JD及其股權眾籌產品提供服務，科通芯城將能進一步縮短供應商市場及終端客戶市場的距離。
- 我們的「硬蛋」平台已受到市場廣泛關注，粉絲數量在三個月內翻倍，由一百萬增加至近二百萬名。建基於對智能硬件興趣濃厚的粉絲之粉絲經濟效應，預期有助「硬蛋」將業務由B2B拓展至B2B2C。
- 位於深圳的「硬蛋體驗館」已正式對外開放。其透過為消費者(特別是智能硬件愛好者)提供親身即時體驗，將智能硬件產品與消費者距離進一步拉近。

我們預期「硬蛋體驗館」開幕及粉絲數量的增長，有助我們加強以下兩層業務模式：

- O2O模式—不僅智能創新產品可透過在「硬蛋」平台交流進行營銷，製造商亦可通過客戶全方位體驗後所提供的線上反饋及時掌握消費者需求變化。
- B2B2C模式—除了向客戶提供供應鏈服務外，我們亦將可憑藉數目龐大的線上粉絲群及利用我們的「硬蛋體驗館」為我們客戶的物聯網(IoT)產品向消費者進行營銷。此良性循環預期將進一步加強我們的價值定位。

展望未來，我們計劃採取下列策略以於三大階段打造全方位服務平台：

- 第一，透過針對市場上超過300萬名電子製造商，我們將繼續擴大我們的客戶基礎及維持較低的新客戶吸納成本。
- 第二，我們旨在進一步擴大GMV及提升客戶滿意度。擴大客戶基礎為GMV增長的重要動力，同時現有客戶依據較高的客戶滿意度來購買更多服務及產品，亦為可持續增長的主要動力。
- 第三，我們將一直開拓更多獲取收益的機遇。我們相信提供更廣泛服務範圍為提高盈利能力及客戶滿意度的方法。我們相信新增設服務將成為本公司重要增長動力。

警告聲明

董事會謹此提醒投資者，上述營運概要乃基於未經核數師審閱或審核的本集團內部數字及管理賬目。同時，投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

本公佈內「可能」、「能夠」、「將會」、「預期」、「有意」、「估計」、「預計」、「相信」、「計劃」、「尋求」、「繼續」等詞彙或類似表述屬於前瞻性陳述。該等前瞻性陳述並非未來表現的保證，而是根據現有意見及假設作出，涉及已知及未知風險、不明朗及其他因素，其中許多方面非本集團所能控制且難以預測，故將會或可能造成實際結果與前瞻性陳述所明示或暗示的任何未來結果或發展有重大差異。有關風險及不明朗因素包括國內外金融市場及宏觀經濟波動的影響、本集團業務所在的個別市場的經濟狀況，以及影響本集團業務活動及為本集團活動融資的成本和能力水平的其他因素。

本公佈所載的任何前瞻性陳述不應被視為該等趨勢或活動將於未來繼續的聲明。本公佈的聲明並無意作為盈利預測或暗示本集團於本公佈刊登日或日後的盈利必定達到或超過本集團過往或已公佈的盈利。各前瞻性陳述僅適用於作出個別陳述當日。本集團明確表示概不

負責或承諾公開發佈任何有關本公佈所載前瞻性陳述的更新數據或修訂，以反映本集團就此所作預期的任何變動或任何有關陳述所依據的事件、條件或情況的任何變動。

承董事會命
科通芯城集團
主席兼執行董事
康敬偉

香港，2015年5月14日

於本公佈日期，本公司執行董事為康敬偉先生、胡麟祥先生及倪虹女士；本公司非執行董事為郭江先生；及本公司獨立非執行董事為鍾曉林先生、葉忻先生及閻焱先生。