

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)

本集團二零一五年第二季度的未經審核營運概要

摘要

截至二零一五年六月三十日止三個月：

- 本集團的總商品交易額(「GMV」)為人民幣3,316.8百萬元，較二零一四年同期增加64.2%；
- 按非公認會計原則計量本公司權益股東應佔溢利¹約為人民幣100.4百萬元，較二零一四年同期增加51.9%；及
- 線上交易客戶數目²於二零一五年六月三十日達到7,485名，較二零一四年六月三十日增加109.8%。

本公佈載列科通芯城集團(「本公司」)及其附屬公司(「本集團」)截至二零一五年六月三十日止三個月(「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。

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就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在上一個財政年度已完成最少一項其他線上交易的客戶。

受新客戶數目持續增加(主要為中小企業(「中小企業」))及供應鏈金融業務的業績較預期理想所帶動，本公司在期內實現強勁增長。於二零一五年六月三十日，線上交易客戶數目達到7,485名，其中約1.9%為藍籌客戶及98.1%為中小企業客戶，較二零一四年六月三十日的3,567名增加109.8%。於二零一五年六月三十日，登記客戶數目達到40,891名，較二零一四年六月三十日的24,860名增加64.5%。

本公司已做好準備以提供更多增值服務，並於二零一四年九月開展新的供應鏈金融業務，透過為客戶提供若干金融服務(包括提供營運資金金融計劃)賺取利息收入。供應鏈金融業務充分體現了我們透過本公司現有平台提供更多服務，以產生新收入來源的優勢。期內，於供應鏈金融業務貢獻的GMV已達到人民幣343.4百萬元。

「硬蛋」為我們供應鏈服務的一站式物聯網(「物聯網」)創新創業平台，於期內除了為本集團吸引了大量的新客戶，也開始產生業績。於二零一五年六月三十日，「硬蛋」吸引接近2.0百萬名粉絲並已註冊逾2,400個物聯網項目。期內，「硬蛋」平台貢獻的GMV達人民幣339.6百萬元，佔總GMV的10.2%。於二零一五年八月十三日，該平台註冊逾3.5百萬名粉絲及逾4,300個物聯網項目。

截至二零一五年六月三十日止三個月，本公司營運錄得GMV合共人民幣3,316.8百萬元，按年增長64.2%，其中71.1%來自自營平台、18.5%來自線上第三方平台及10.4%來自供應鏈金融業務。整體而言，GMV的49.3%產生自藍籌客戶，50.7%則產生自中小企業客戶。

期內，本公司錄得總收入人民幣2,378.0百萬元，按年增長45.1%。本公司權益股東應佔純利顯著增加至約人民幣94.7百萬元，按年增長151.9%。毛利率為8.1%。毛利率改善得益於供應鏈金融業務以及第三方平台業務的增長。按非公認會計原則計量本公司權益股東應佔溢利約為人民幣100.4百萬元，按年增長51.9%。按非公認會計原則計量營運開支³為人民幣70.3百萬元。由於第三方平台業務所產生的服務收入強勁，期內按非公認會計原則計量營運利潤率⁴為5.2%。本集團於期內的實際稅率為12.5%。

3 總營運開支減以股份為基礎的補償成本、無形資產攤銷及就本公司全球發售所產生的開支。

4 按非公認會計原則計量營運利潤率為期內按非公認會計原則計量溢利除以期內收益。按非公認會計原則計量溢利為期內毛利減按非公認會計原則計量營運開支。

截至二零一五年六月三十日止三個月，本集團錄得約人民幣81.6百萬元正營運現金流。於二零一五年六月三十日，現金及現金等價物及已抵押存款合共為人民幣1,805.7百萬元。存貨周轉天數⁵及貿易應收款項周轉天數⁶分別為33.3天及31.5天。

以下載列截至二零一五年六月三十日止三個月的若干主要業務摘要：

- 我們已與京東集團和聯想集團訂立戰略協議，以建立智能硬件生態圈及為硬件創新企業提供技術、營銷、推廣、分銷及金融服務。我們相信透過向智能硬件創新公司提供服務，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。
- 「硬蛋」平台已吸引了廣泛的市場關注。於二零一五年六月三十日，「硬蛋」平台的粉絲數量達到2.0百萬。於二零一五年八月十三日，「硬蛋」平台的粉絲數量已約達3.5百萬。我們期待由智能硬件愛好者支持基礎上建立的網絡社區，能夠將「硬蛋」平台的業務模式，從B2B擴張成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，形成從線上到線下的閉環商業模式。

以下載列於二零一五年六月三十日後的主要業務摘要：

- 我們與百度集團（「**百度**」）訂立戰略合作。於物聯網產業聯盟的框架下，雙方將共同開展雲服務接入及硬件產業鏈合作，並扶持中小物聯網創業企業。借助科通芯城提供的企業數據，百度可以向中小企業提供更好的服務。

本公司對下半年的業務前景仍然保持信心。

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91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91天。

期內，中國終端市場需求充滿挑戰，而若干行業及藍籌客戶的表現並未符合市場預期。儘管如此，憑藉互聯網+平台及以廣泛多元客戶群為目標對象的有效業務模式，我們不必依賴個別客戶或受特定行業的周期所影響，成功保持高增長。中國的經濟正由過往投資主導轉變為以創新為中心的新經濟發展模式，而我們預期轉變過程中出現對傳統行業的客戶的影響將不可避免。我們相信這種快速變化的市場，反而促使許多客戶對我們互聯網+平台的依賴度大幅增加。因此，我們對下半年業務增長的前景仍然保持信心。

作為一家領先的互聯網+公司，我們創造了一套「移動社交網絡+企業電商」的創新商業模式，通過利用平台建立百萬級粉絲群和針對企業關鍵決策者進行的精準行銷，我們預期企業客戶數目將繼續穩健上升，新客戶的獲取成本將繼續下降。我們的核心戰略是利用IC元器件業務為入口，建立客戶群和收集企業相關的大數據。利用基於交易所產生的大數據，我們將可以提供其他軟件、雲端、金融等多元化的企業服務，打造一個建基於大數據的企業採購和增值服務的電子商業平台。

最近，我們推出一個名為「芯火+」的新計劃，這個獨一無二的計劃利用我們的第三方平台協助傳統製造商客戶轉型為互聯網+企業。我們相信此計劃將令到第三方平台的客戶數目及GMV平穩增加，並於短期內創造有價值的大數據機會。

我們對「硬蛋」逐步成為中國最大的物聯網創新服務平台深感鼓舞。我們一直努力不懈地創造行業生態圈，不僅限於中國，亦逐漸擴展至全球市場，足跡遍及香港、美國及歐洲。雖然「硬蛋」所提供的大部分商業服務均為免費，但我們於第二季開始記錄GMV，並自平台推出以來一直收集有關行業、粉絲資料及行為的有意義數據。「硬蛋」一直保持強勁的增長，由六月底至八月中旬期間，粉絲數目由近2.0百萬增加至約3.5百萬，而物聯網項目則由逾2,400個增加至逾4,300個。市場對「硬蛋」深表興趣，而我們正考慮於下半年前後引入策略性夥伴或投資者，以展示「硬蛋」的市場價值。

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，二零一五年八月十九日

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。