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2016年第二季度的未經審核營運概要

摘要

截至2016年6月30日止三個月:

- ◆ 本集團的總商品交易額(「GMV」)為人民幣5.360.2百萬元,較2015年同期增加61.6%;
- 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132.9百萬元,較2015年 同期增加32.4%;及
- 線上交易客戶數目²於2016年6月30日達到14,952名,較2015年6月30日增加99.8%。

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2016年6月30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而作出。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。

權益股東應佔純利加以股份為基礎的補償成本、無形資產攤銷及其相關遞延税項影響。

² 於本期間已完成最少一項線上交易及於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」))帶動,本公司在期內實現強勁增長。於2016年6月30日,線上交易客戶數目達到14,952名,其中約1.2%為藍籌客戶及98.8%為中小企業客戶,較2015年6月30日的7,485名增加99.8%。於2016年6月30日,登記客戶數目達到69,137名,較2015年6月30日的40,891名增加69.1%。

本公司已做好準備以提供更多增值服務,並於2014年9月開展供應鏈融資業務,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,供應鏈融資業務提供貸款貢獻的GMV已達到人民幣680.4百萬元。

我們供應鏈服務的一站式物聯網(「物聯網」)創新創業平台「硬蛋」繼續為本集團吸引大量新客戶,並於期內帶來良好業績。於2016年6月30日,硬蛋吸引了超過12.5百萬名粉絲及超過13,000個物聯網項目。期內,「硬蛋」平台貢獻的GMV達到人民幣1,198.3百萬元,佔總GMV的22.4%。於2016年8月10日,將近14百萬名粉絲及超過14,200個物聯網項目於該平台註冊。

截至2016年6月30日止三個月,本公司營運錄得GMV合共人民幣5,360.2百萬元,按年增長61.6%,其中59.7%來自自營平台、27.6%來自第三方平台及12.7%來自供應鏈融資業務。整體而言,GMV的41.2%產生自藍籌客戶,58.8%則產生自中小企業客戶。

期內,本公司錄得總收入人民幣3,224.5百萬元,按年增長35.6%。本公司權益股東應佔純利大幅增加至約人民幣118.3百萬元,按年增長24.9%。毛利率為8.2%。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132.9百萬元,按年增長32.4%。按非公認會計原則計量營運開支³為人民幣93.3百萬元。由於第三方平台業務產生可觀的服務收入,期內按非公認會計原則計量營運利潤率⁴為5.3%。本集團期內實際税率為15.2%。本集團期內按非公認會計原則計量營運利潤率⁴為5.3%。本集團期內實際税率為15.2%。本集團期內按非公認會計原則計量實際稅率5為14.1%。

截至2016年6月30日止三個月,本集團錄得約人民幣104.3百萬元的正營運現金流。於2016年6月30日,現金及現金等價物及已抵押存款合共為人民幣2,640.2百萬元。存貨周轉天數⁶及貿易應收款項周轉天數⁷分別為28.5天及32.2天。

- 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。
- 5 按非公認會計原則計量實際稅率為所得稅開支減有關無形資產攤銷之遞延稅項除以除稅前收入減以股份 為基礎的補償成本及無形資產攤銷。
- 6 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。
- ⁷ 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。

業務摘要

以下載列截至2016年6月30日止三個月的若干主要業務摘要:

- 科通芯城和硬蛋已經在機械人領域進行重點佈局,推進機械人生態的建設。硬蛋已與計算創新領域的全球領先廠商英特爾達成合作,將共同打造機械人生態圈。同時,科通芯城近日上線了「易造機械人網」(http://www.ez-robot.cn/),其致力於打造全球化的工業機械人採購電商服務O2O平台,構建包括工業機械人廠商及行業內元器件製造商、系統集成商的專業人社區。依託專家提供的技術支持服務,將對工業機械人市場的發展起到推動作用。
- 硬蛋與京東、淘寶、蘇寧等企業的眾籌平台達成戰略合作協議,將全面佈局電商服務 領域,向智能硬件創業團隊提供產品首發和B2B產品分銷等電商服務,幫助其實現商 業價值。
- 硬蛋與香港科技大學簽署合作協議,共同建立「互聯網+」新材料平台,打造電子工程材料行業的分享平台,致力幫助硬蛋在國內的成千上萬電子製造業企業客戶與全球範圍內多家新材料的頂尖研究機構對接。

前景

受益於客戶數的快速增長和硬蛋的貨幣化策略,我們於2016年的第二季度的業績繼續保持高速增長。與去年同期相比,我們的客戶數目增長十分顯著。2016年第二季度末,我們的線上交易客戶數目已經達到14,952,同比增長超過99.8%,客戶數目的快速增長對集團未來發展會產生巨大的推動作用。在今年年初,硬蛋已開始嘗試「供應鏈自營電商」的變現模式。目前來看,這次嘗試已經初顯成效,是我們上半年GMV超市場預期的核心動力。

我們認為下半年的業務增長將比上半年更為強勁,因為科通芯城及硬蛋平台已經於五大生態領域進行佈局,其中包括機械人、智能汽車、智能家居、新材料等,並致力於連接全球智能硬件創新創業者和中國供應鏈及市場資源。隨著五大生態領域佈局的落地,可為我們下半年帶來更多的業務增長,並進一步完善硬蛋平台的貨幣化策略以及提升硬蛋的行業知名度。目前硬蛋平台產生的GMV已約佔集團總GMV的22.4%,我們相信下半年硬蛋產生GMV的速度將大大加快,為集團帶來更多貢獻。

根據國際資料資訊(IDC)的分析,機械人產業規模已達到710億美元(人民幣4,660億元),並且預計於產業規模將於2019更會達到1,354億美元。硬蛋已經與計算創新領域的全球領先廠商英特爾以及多家日本、德國的機械人核心供應商達成合作,將共同打造機械人生態圈,這將涵蓋工業機械人、商用服務機械人、家庭服務機械人以及教育機械人等領域。同時,近日上線的「易造機械人網」,為科通芯城電子製造業O2O平台提供有效的補充,其將致力打造全球化的工業機械人採購電商服務O2O平台,更好地服務於平台上的機械人企業。今年,我們希望吸引超過更多個機械人創新項目及機械人上下游供應商來集聚在我們的平台上。在第二季度,我們也非常欣喜地看到,我們的企業服務例如雲服務產品也錄得了非常好的銷售,該服務可進一步增強客戶粘性。

此前,我們已經成為滬港通可投資股票之一,這大大增強了我們的股東基礎。我們預計在深港通開通之後,股東基礎將進一步加強。另外,我們相信下半年的業務增長將更為強勁,也期待能夠為股東創造更大的回報。

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而作出。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、不明朗因素及其他因素,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撥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任何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,2016年8月17日

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