

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，概不對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)

**本集團於2017年第一季度  
的未經審核營運概要**

**摘要**

截至2017年3月31日止三個月：

- 本集團的總商品交易額(「GMV」)為人民幣6,133.0百萬元，較2016年同期增加57.8%；
- 按非公認會計原則計量本公司權益股東應佔溢利<sup>1</sup>約為人民幣133.9百萬元，較2016年同期增加33.6%；及
- 線上交易客戶數目<sup>2</sup>於2017年3月31日達到23,056名，較2016年3月31日增加98.9%。

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2017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。

1 權益股東應佔純利扣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。

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。

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。

期內，本公司業務實現強勁增長，主要得益於新客戶數目持續增加(主要為中小企業)及平台上新業務領域的擴張如智能家居及智能汽車等帶動。於2017年3月31日，線上交易客戶數目達到23,056名，其中約0.8%為藍籌客戶及99.2%為中小企業客戶，較於2016年3月31日的11,590名增加98.9%。於2017年3月31日，登記客戶數目達到111,592名，較2016年3月31日的59,593名增加87.3%。

本公司已做好準備以提供更多增值服務，於2014年9月開展供應鏈融資業務，透過為客戶提供若干金融服務(包括提供營運資金融資計劃)賺取利息收入，並於2016年12月成立新的業務事業部—引力金服，以供應鏈金融產品為核心，加大以大數據為基礎的企業金融業務的投入。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額外服務，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1,242.8百萬元。於2017年3月31日，供應鏈業務的未償還貸款結餘金額為人民幣1,864.1百萬元。

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2017年3月31日，「硬蛋」註冊了超過24,100個物聯網項目及超過千萬粉絲。期內，「硬蛋」平台貢獻的GMV達到人民幣1,112.1百萬元，佔總GMV的18.1%。

截至2017年3月31日止三個月，本公司營運錄得總GMV達人民幣6,133.0百萬元，按年增長57.8%，其中52.5%來自自營平台、27.2%來自第三方平台及20.3%來自供應鏈融資業務。整體而言，GMV的49.7%產生自藍籌客戶，50.3%則產生自中小企業客戶。

期內，本公司錄得總收入人民幣3,267.5百萬元，按年增長34.7%。本公司權益股東應佔純利增加至約人民幣120.4百萬元，按年增長41.5%。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133.9百萬元，按年增長33.6%。按非公認會計原則計量營運開支<sup>3</sup>為人民幣93.5百萬元。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<sup>4</sup>為5.4%。本集團期內實際稅率<sup>5</sup>為14.1%。本集團期內按非公認會計原則計量實際稅率為13.3%。

截至2017年3月31日止三個月，本集團錄得正額的按非公認會計原則計量營運現金流<sup>6</sup>約人民幣22.6百萬元。於2017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3,122.4百萬元。存貨周轉天數<sup>7</sup>及貿易應收款項周轉天數<sup>8</sup>分別為43.7天及48.0天。

近期主要業務摘要：

- 在剛舉辦的《中國智能家居創新產業生態》發佈會上，硬蛋與以北京雲知聲信息技術有限公司（「雲知聲」）為代表的眾多智能家居公司攜手合作共建「中國智能家居創新產業生態」。通過與雲知聲在供應鏈方面的行業優勢結合，共同深化提升語音人工智能技術（AI）在日常生活中的應用。同時，硬蛋亦啟動了「AI+萬物」計劃，加大「AI+」應用的投入，整合人工智能產業上下游資源，將技術與應用充分共享，讓人工智能深入到各傳統行業中去。本集團正在打造中國最大的「AI+」創新產業生態。
- 本集團與首屈一指的數據存儲解決方案公司合作，為大型物聯網平台數據中心提供數據存儲基礎架構。目前該平台管理和支撐著上千萬部終端設備，預期對數據存儲的需求會急劇增加，按年（「按年」）增長達一倍以上。

---

3 總營運開支減以股份為基礎的補償成本、無形資產攤銷。

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入。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的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 按非公認會計原則計量營運現金流為期內營運現金流加期內進行投資而向第三方借入貸款的金額。

7 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90天。

8 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90天。

## 前景

科通芯城集團首席執行官康敬偉先生表示：「我們很高興在2017年第一季度繼續保持強勁增長，我們的線上交易客戶數目較去年翻倍，以中小企業的客戶數目增長最為明顯，而來自藍籌客戶的平均採購量亦不斷攀升，藍籌客戶平均採購量<sup>9</sup>按年增長約55.4%。同時，我們的業務佈局已取得成效，平台上的各個產品範疇如光通訊、數據存儲解決方案、智能家居、智能汽車等在今年首季錄得良好的增長，當中光通訊產品在光傳送網(Optical Transport Network (OTN))升級和4.5G/5G建設需求不斷增加的新投資週期的推動下，表現尤為突出。在提供存儲解決方案業務方面，本公司亦錄得翻倍的增幅。一如既往，穩定的客戶增長與成功的業務發展策略，是本集團延續強勁增長的主要動力。

隨著人工智能在多個傳統行業的應用帶來顛覆性的創新，硬蛋在人工智能領域正在建立一個龐大的供應鏈生態系統，吸引正在轉型的傳統企業成為客戶。展望未來，我們將透過平台把握傳統企業轉型升級的發展機遇，推動傳統企業進行「AI+」轉型創新。當中，語音技術在家電市場的應用領域急速擴張，未來大量電子設備及終端都須搭載智能語音技術，預計能為該技術帶來直接而龐大的需求。在萬物互聯的大環境下，我們將把握機遇，把硬蛋打造為百億級「AI+」平台邁進。

另一方面，我們已成立新業務事業部—引力金服，以供應鏈金融產品為核心，加大投入其他基於平台大數據的企業金融產品開發，並致力把引力金服發展成繼硬蛋後的另一個高速成長的平台。我們預計引力金服從第二季度開始會加速增長。

基於交易客戶數的強勁增長和引力金服的新產品開發，以及人工智能在電子行業的應用，將繼續擴寬我們的收入來源，我們有信心科通芯城的業務將繼續保持高速增長態勢，同時，我們亦會考慮適時回購科通芯城已發行及發行在外的股份，致力為股東創造更佳回報。」

## 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。

---

9. 藍籌客戶平均採購量為藍籌客戶的GMV除以藍籌客戶數目。

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，2017年5月18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。