

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2016年第四季度  
的未經審核營運概要**

**摘要**

截至2016年12月31日止三個月：

- 本集團的總商品交易額(「**GMV**」)為人民幣6,629.5百萬元，較2015年同期增加52.5%；
- 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151.6百萬元，較2015年同期增加45.1%；及
- 線上交易客戶數目<sup>2</sup>於2016年12月31日達到20,705名，較2015年12月31日增加104.4%。

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12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。

<sup>1</sup> 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稅項影響。

<sup>2</sup> 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。

受新客戶數目持續增加(主要為中小型企業(「**中小企業**」))帶動,本公司在期內實現強勁增長。於2016年12月31日,線上交易客戶數目達到20,705名,其中約0.9%為藍籌客戶及99.1%為中小企業客戶,較於2015年12月31日的10,131名增加104.4%。於2016年12月31日,登記客戶數目達到96,733名,較2015年12月31日的52,016名增加86.0%。

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金融服務(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902.4百萬元。

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12月31日,硬蛋吸引了超過20.0百萬名粉絲及超過20,000個物聯網項目。期內,「硬蛋」平台貢獻的GMV達到人民幣19億元,佔總GMV的28.4%。於2017年3月15日,超過23.8百萬名粉絲及將近24,000個物聯網項目於該平台註冊。

截至2016年12月31日止三個月,本公司營運錄得GMV合共人民幣6,629.5百萬元,按年增長52.5%,其中57.5%來自自營平台、28.9%來自第三方平台及13.6%來自供應鏈融資業務。整體而言,GMV的39.3%產生自藍籌客戶,60.7%則產生自中小企業客戶。

期內,本公司錄得總收入人民幣3,846.5百萬元,按年增長43.5%。本公司權益股東應佔純利大幅增加至約人民幣142.2百萬元,按年增長61.0%。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<sup>1</sup>約為人民幣151.6百萬元,按年增長45.1%。按非公認會計原則

計量營運開支<sup>3</sup>為人民幣128.0百萬元。由於第三方平台業務產生可觀的服務收入，按非公認會計原則計量營運利潤率<sup>4</sup>為4.9%。本集團期內實際稅率為14.2%。本集團期內按非公認會計原則計量實際稅率<sup>5</sup>為13.8%。

截至2016年12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25.8百萬元。於2016年12月31日，現金及現金等價物及已抵押存款合共為人民幣3,478.0百萬元。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35.3天及41.9天。

近期業務發展摘要：

- 科通芯城運用與全球核心技術公司的強大網絡，在人工智能方面深耕，引領行業。科通芯城重點拓展智能語音供應鏈，實現「元器件—模組—終端品牌」全覆蓋。科通芯城已與一線家電企業海爾啟動戰略合作，海爾參與了包括語音技術的智能家電升級，為行業產生示範作用。同時，硬蛋在人工智能領域正建立一個龐大的供應鏈生態系統，包括核心的人工智能軟件和服務提供商，以及大量的芯片、模塊、整機等供應商，吸引正在轉型的傳統企業成為客戶。
- 透過與全球頂尖的芯片供應商緊密的合作關係，科通芯城繼續提高於中國通訊行業的市場份額。科通芯城抓緊光傳送網(Optical Transport Network, OTN)升級和4.5G/5G建設等因素帶領的新一輪運營商投資周期，預期進一步推動業務量高速增長。

---

<sup>3</sup> 總營運開支減以股份為基礎的補償成本及無形資產攤銷。

<sup>4</sup> 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。

<sup>5</sup> 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。

<sup>6</sup> 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。

<sup>7</sup> 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。

<sup>8</sup> 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。

## 前景

科通芯城集團首席執行官康敬偉先生表示：「經過近幾年的發展，我們通過科通芯城及旗下硬蛋，已從2014年上市時的IC元器件電商平台，演變成了一間新的生態系統公司。

科通芯城創建了一個獨特的商業模式。我們打造企業關鍵決策人的社區，向企業關鍵決策人精準營銷。這讓我們能夠及時地掌握客戶需求，並有效而精準地提供匹配他們需求的產品及服務，從而構建了一個以互聯網『社交+電商』為核心，達致精準營銷和交易變現的獨特商業模式。

去年，我們推進硬蛋變現策略，並以『線上導流』和『線下服務』變現模式構成。線上導流方面，線上平台為科通芯城及硬蛋帶來了大量的客戶、需求和數據。硬蛋變現模式目前主要有三部份。第一部份是靠科通芯城IC元器件交易變現。第二部份通過其他非IC元器件供應鏈交易變現。第三步，通過其他企業服務的交易變現。在2016年，硬蛋變現已取得較大進步。硬蛋於去年為科通芯城帶來了共人民幣5,184.7百萬元的GMV，佔科通芯城全年總GMV的約24.0%。

展望2017，光通信設備、數據中心、汽車電子等領域的需求會繼續增加。除此之外，在新業務方面，人工智能在電子產業的應用給我們帶來巨大商機，例如智能語音在家電產品上的應用，吸引了大量轉型的傳統家電企業變成我們的客戶，使家電行業變成了我們2017年一個強勁增長的行業。我們看到人工智能在電子產業的切入會不斷帶來新的增長領域。

2017年，科通對業務能繼續保持高速增長的勢頭充滿信心。我們相信，新增客戶仍舊是增長的基石，硬蛋的高速擴張會繼續成為集團業務的成長動力。另外，我們會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，並把引力金服發展成科通芯城旗下繼硬蛋後的另一個高速成長的平台。最後，面對萬億級的IC元器件和製造業企業服務市場，我們有信心科通芯城的創新模式會在今後幾年繼續保持高速成長。」

## 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，2017年3月21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。