



coolpad 酷派

酷派集團 2016 年上半年錄得收入約 52.8 億港元

* * * * *

通過與樂視的業務整合 加強手機內容及互聯網體驗
邁向成為互聯網硬件生態公司

(2016 年 8 月 30 日, 香港訊) – 中國領先的智能手機及移動數據一體化解決方案供應商酷派集團有限公司(「酷派」或「集團」, 股份編號: 2369.HK)公佈其截至 2016 年 6 月 30 日止六個月之未經審核中期業績。

期內, 集團錄得收入約 52.8 億港元; 毛利錄得約 7.05 億港元; 整體毛利率則上升 0.8 個百分點至 13.5%, 主要是由於 4G 智能手機成本下降且零售價提高所致。本公司擁有人應佔虧損淨額約為 20.5 億港元, 主要是由於 2015 年上半年, 集團因出售附屬公司 Coolpad E-commerce 若干權益錄得收益 26.6 億港元, 而於期內集團出售 Coolpad E-commerce 若干權益產生 18.9 億港元虧損所致。集團每股基本及攤薄盈利分別錄得虧損為 40.90 港仙及 40.90 港仙。

酷派集團有限公司主席賈躍亭先生表示: 「我非常榮幸能成為酷派集團的管理層。酷派為優秀的智能手機供應商, 擁有強勁的研發實力、供應鏈管理能力和品牌聲譽。集團與樂視已積極展開緊密合作, 在酷派智能手機預裝樂視生態應用, 並加強產品內容及建立移動通訊生態系統, 為用戶帶來豐富的互聯網體驗, 致力打造酷派成為業內無可比擬的智能手機。首款搭載樂視生態系統的智能手機 Cool 1 duel 已經在本月 16 日發布, 目前銷售火爆, 消費者對產品期望巨大。」

期內, 受現時的經濟環境、智能手機市場激烈競爭, 以及智能手機業務重組的影響, 集團的業績無可避免受到一定的影響。為更好地適應中國內地智能手機市場的變化及維持出貨量之長期增長, 集團自 2014 年開始重組業務至四個單元, 並透過多元化的銷售渠道向市場推出更豐富的 4G 產品組合, 進一步鞏固其國內的 4G 智能手機市場並積極開拓海外市場。

銷售渠道多元化發展

作為電訊運營渠道的重要智能手機供應商, 集團持續推出個性化旗艦機型以及其他中低端運營商定制機型(其中包括鋒尚 Pro、鋒尚 3 及鋒尚 mini)。期內, 集團繼續維持務實的發展策略, 大力支持運營商普及 4G, 滿足本地運營商對 4G 產品的需求, 從而繼續維護與本地運營商良好的關係。

於 2016 年上半年, 中國內地智能手機市場在公開零售渠道的整體銷售錄得佳績, 主要受撥付補貼至公開渠道及多年來堅持開展經銷網絡和零售店建設的影響。集團順應公開渠道的銷售趨勢, 致力建設經銷網絡及擴充零售店覆蓋範圍。期內, 集團與各省一級智能手機經銷商成立的 20 多家合營公司運轉暢順, 成功擴大對零售店和櫃台的覆蓋面, 成為集團零售渠道的基石。

期內，集團的旗艦手機品牌「ivvi」在公開零售渠道取得令人滿意的品牌知名度，儘管「ivvi」僅僅在公開零售渠道下運行的首年。「ivvi」成功與數百家省級一級智能手機經銷商建立合作網絡，覆蓋中國內地數千家零售店和櫃台，且將繼續迅速擴大該等零售店和櫃台數目並深入三四綫城市。而「酷派」品牌過往一直在運營商渠道銷售，為贏得市場份額，現準備在公開零售渠道展開銷售。自去年十一月與各省經銷商完成合營公司的組建後，集團得以更方便地接觸到消費者。

此外，集團於 2016 年上半年開始經營其自營電子商務業務，並已順利建成官方 B2C 商店，以向在綫消費者直接零售智能手機。集團亦分別在京東及天貓平台（內地市場最大的兩個電子商務平台）設立官方旗艦店。集團亦同樂視商城展開緊密合作，配合樂視生態的龐大內容資源，以期提高綫上渠道的銷量。

2016 年上半年，海外市場是集團另一關鍵業務單元，且日益得到管理層的重視。集團的海外市場已拓展至美國、印度、越南及印尼，且很快會延伸至歐洲。同時，海外銷售渠道也開始較以往更多元。集團與海外電訊運營商合作分銷及銷售智能手機，或直接透過電子商務平台（如 Amazon）出口商品。集團亦與境外零售商合作，在公開零售渠道領域構建健康的分銷及零售網絡。此外，集團亦投入更多資源提升全球品牌知名度。

與樂視合作將帶來龐大商機

2016 年 8 月，樂視已成為集團單一最大股東。集團相比其他智能手機供應商將擁有樂視生態內容這項獨一無二的優勢，這將給用戶帶來不同的移動互聯網體驗。酷派智能手機已預裝樂視生態應用，且通常會免費向用戶提供數月的樂視網會員服務，因此，這一舉措不僅可以刺激智能手機的銷售，亦可讓酷派智能手機成為樂視生態重要的接入點，增加樂視網用戶。

同時，憑藉其強勁的智能手機研發實力及成熟的供應鏈，集團能為樂視的產品提供有力的支援。集團相信，隨著雙方業務、戰略的進一步深度融合，雙方將共享優質供應鏈、營銷、銷售渠道等資源，雙方在各自業務領域的優勢將為集團帶來雙贏局面。在激烈的市場競爭令智能手機之毛利率降低的情況下，建立移動通訊生態系統可令集團的長期盈利能力獲得改善及更持續。

酷派在智能手機業務方面的經驗以及樂視在軟件／內容方面的儲備，將在高品質硬件結合豐富內容方面締造一項獨一無二的優勢。通過善用雙方在各自業務領域的優勢，集團相信，酷派和樂視網將創造出龐大的商機。

展望未來

集團預期下半年智能手機市場將有所改變，集團期望憑藉三大因素將支持出貨量與智能手機市場的增長。首先，預料 2016 年下半年各電訊運營商在提供手機補貼方面會進一步增加。此外，集團將享有業務重組所帶來的前期成果。最後也是重要的一點是，集團將擁有樂視生態內容這項獨有優勢，這將給用戶帶來不同的移動互聯網體驗。

展望未來，集團將進一步鞏固四個業務單元。通過與中國內地各省的省級經銷商展開合作，集團將擴大於公開零售渠道的銷售，增加零售店及櫃台的覆蓋數日以銷售「ivvi」與「酷派」智能手機。集團將持續鞏固與運營商的良好合作關係，並滿足其對 4G 產品的需求。集團將依託其品牌聲譽，透過海外電訊運營商渠道、電子商務渠道與公開零售渠道等不同銷售渠道，擴大其海外市場的銷售。同時，集團計劃直接於海外廠房進行產品組裝、生產與製造，以節省運輸成本，確保及時運送。

未來，集團將與百度、騰訊等互聯網公司合作，為用戶提供最佳的移動互聯網體驗，以提升毛利較高及非一次性的軟件收入。透過互聯網相關業務，集團將與用戶保持長期互動，維護客戶忠誠度。

通過與樂視的業務整合，集團將演變成為一家同時經營軟件和硬件的互聯網硬件生態公司，並將其毛利率和收入提升至一個全新的高度。為達致其打造「平台+內容+終端+應用」的樂視生態系統的終極目標，樂視將會將其內容和軟件注入酷派手機，以此為兩家公司帶來增值。

集團將持續強化其研發實力，為用戶提供最佳的智能手機體驗。集團將不斷探索和投資於最前沿的技術，如5G網絡、移動雲及移動安全。同時集團將繼續專注於精細化管理，採取一系列措施改善行政效率及內部運作流程，以提高整體營運效率及控制整體成本。

賈先生總結道：「展望未來，儘管智能手機市場的競爭環境將越來越激烈，集團將依托其品牌聲譽、多元化產品組合、銷售渠道重組及未來更強大的生態系統，致力於4G智能手機市場提高銷量及全力拓展海外市場。同時，集團相信，樂視生態系統、內容及移動互聯網市場的快速增長將於2016年帶來更龐大的商機。」

~ 完 ~

有關酷派集團有限公司

酷派集團有限公司成立於 1993 年，並於 2004 年 12 月在香港聯合交易所主板上市，是中國領先的智能手機、移動數據平台系統及增值業務運營開發商和一體化解決方案提供商。集團在移動通訊領域上擁有尖端的研發實力，集團旗下品牌「酷派 Coolpad」為目前中國大陸智能手機市場最著名的品牌之一。2016 年 8 月，樂視正式成為集團單一最大股東。通過與樂視的業務整合，集團將致力發展成為一家同時經營軟件和硬件的互聯網硬件生態公司，一同打造「平台+內容+終端+應用」的樂視生態系統。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問(中國)有限公司

劉婉君小姐 (852) 2864 4876

彭曉琳小姐 (852) 2864 4830

陳宇光先生 (852) 2864 4838

劉靈予小姐 (852) 2114 4941

郵箱:sprg-coolpad@sprg.com.hk

酷派集團有限公司

羅文勇先生 (86 755) 3302 3607 ir@yulong.com