

事件編號： 139892326891

事件名稱：宏達電 2016 年第二季度盈利電話會議

事件日期：2016 年 8 月 2 日；時間：07：00：00（世界標準時間）

C：徐嘉璘；宏達國際電子股份有限公司；投資人關係經理

C：張嘉臨；宏達國際電子股份有限公司；智能手機暨物聯網事業總經理

C：沈道邦；宏達國際電子股份有限公司；財務長

P：Richard Kramer；Arete Research；分析師

P：陳思維；高盛；分析師

P：Skye Chen；里昂證券；分析師

P：Julie Tai；瑞銀證券；分析師

P：黃奎毓；大和；分析師

P：主持人；；

P：不知明與會人士；；

+++ 簡報會

主持人^歡迎各位參加以英文進行的HTC 2016年第2季度業績電話會議和網絡直播。今天到場的有智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生，財務長沈道邦先生及投資人關係經理徐嘉璘女士。（主持人指示）請各位留意，本次電話會議現正進行網絡直播。網絡重播及英文逐字稿將在會議結束後一個小時內提供。中譯本逐字稿將在會議結束後一星期內提供。請訪問 www.htc.com 內的投資者板塊。

現在，先請投資人關係經理徐嘉璘女士發言。徐女士，你可以開始了。

徐嘉璘^ 謝謝。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加HTC 2016 年第2季度的盈利電話會議。我是HTC的投資人關係經理徐嘉璘(Kelly Hsu)。本次會議現正透過HTC的網站 www.htc.com 進行直播。如果你透過撥號電話線加入本次會議，你的線路現在被設置為靜音。由於本次電話會議是面向全世界的投資者直播，我們僅將以英文進行。

今天電話會議的流程如下。首先，我將概述我們在第2季度的營運狀況。之後，我們的智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生及財務長沈道邦先生將主持問答環節。

我們開始之前，我希望大家先細閱簡報第2頁的免責聲明。請注意本簡報包括前瞻性陳述。這些陳述乃基於我們的當前預期。實際結果可能與我們的預期出現重大差異，而本公司並無義務在未來更新這些前瞻性陳述。

如果你們沒有任何疑問，我將開始介紹 2016 年第 2 季度的概況。請翻到第 3 頁。

第3頁，第2季度的業務摘要。第2季度的營業收入為新台幣189億元，毛利率為11.4%。營業虧損為新台幣42億元，營業利益率為-22.5%。

認列桃園土地處分利益為新台幣 10 億元。

稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 31 億元及新台幣 3.71 元。

業務摘要。受到HTC 10及HTC Vive的推動，第2季度營業收入較上季增加27%。樂觀期待HTC 10的銷售動能將延續至下半年。

HTC 致力在全球建構完整的虛擬實境生態系統，積極透過全球各大市場與通路擴大拓展，結合開發商在多元領域與垂直產業中打造創新內容。

第4頁。第4頁概述了營業收入及營業淨利。第2季度的營業收入為新台幣189億元，營業虧損錄得新台幣42億元。

第5頁。第5頁概述了毛利率及營業利益率。第2季度毛利率及營業利益率分別為11.4%及-22.5%。

第6頁及第7頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

以上這些就是我們的全部簡報內容。現在，我把時間交給智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生及財務長沈道邦先生。

主持人，請開始問答環節。

+++ 問答環節

主持人^（主持人指示）。Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^大家好。我有以下幾個問題。首先，貴公司於近期表示銷售動能將延續至下半年，這是否表明貴公司預期將於第3季度開始（聽不見）時實現按年增長。

第二個問題是，貴公司能否闡明 HTC 自有品牌銷售額於當前所發佈的業績中所佔的比重？以及向其他 ODM 進行品牌授權，例如 Desire 系列產品，於其中所佔的比重，兩者在損益中所佔的比重又是如何？

然後，我還有一個關於整體展望的問題，但或許我們可以先討論這兩個問題。謝謝。

張嘉臨^謝謝你，Richard，我是嘉臨。大家好。首先，在回答你的問題之前，請允許我藉此機會向大家介紹沈道邦先生。沈道邦先生於上個月剛剛加入本公司擔任財務長一職。道邦於美國及台灣金融／會計行業以及財務長工作方面具備豐富的經驗。他亦於中國工作多年，曾從事潛在戰略性交易（聽不見）等工作。我們十分歡迎道邦的加入。他亦出席了今天的會議。

沈道邦^謝謝你，嘉臨。

張嘉臨^ Richard，關於你的問題，我想說我們預計第3季度智慧型手機及 Vive 產品的銷售動能均將持續。

因此，我們相信第3季度的財務表現，不論就整體收入或獲利而言，均將較第2季度有所改善。但由於我們正處於轉型階段，就組織整體及成本架構進行改善，同時精簡業務，因此我們將按季度進行比較。以上就是我們的回答。

主持人^不好意思，Kramer 先生，您是否還有其他問題要向今天的發言人提問？

Richard Kramer^（技術困難）。

主持人^不好意思，Kramer 先生，我們聽不清您的回答。請繼續。

Richard Kramer^（技術困難）我想向新任財務長道邦提一個問題。在今年年底甚至是明年實現扭虧為盈對 HTC 而言是否十分重要，因為從目前的毛利率水平來看，似乎很難實現盈利。此外，你可否

向我們介紹一下貴公司採取了哪些計劃以提高收益率，從而令貴公司更有可能扭轉-22%的營業收益率？謝謝。

沈道邦^謝謝，Richard。我是道邦。儘管我可不希望給你一個相同的答案，但我們的確沒有任何指引。所以我不會預測或討論或向你暗示我們是否認為在短期之內實現收支平衡十分重要或者是相關前景。

就此我想強調的是，我們已經制定了一個強有力的而且十分健全的計劃，據此我們將形成合理的成本架構，錄得適當的收益率，從而幫助我們實現收支平衡。[按照計劃]，嘉臨負責領導實施該計劃，我認為我們有合理的機會切實達成這一目標。

而且，眾所周知的是，我們已經開始取得重大進展。在過去的一個半月到兩個月期間，就虛擬實境業務而言，很顯然，我們的開局亦取得了巨大的成功。此後，我們將逐步進入投資階段。以上就是我的回答。謝謝。

Richard Kramer^好的。但我想確認一下，貴公司是否認為扭虧為盈就是要削減成本架構，還是更多地依賴於核心業務智慧型手機營業收入增長的復甦，因為據我們所知，目前虛擬實境業務的規模仍相對較小。

沈道邦^當然，我們知道對於任何一間穩健的公司而言，都不能一味地透過削減成本實現盈利。我們確實需要擴大規模，透過擴大銷量建立穩健的業務。可以說，我們已經採取了許多有力的行動以適當調整我們的成本架構，我想，事實上我們已經做到了。所以很顯然，我想我們一定還有更多可以改善的空間，但作為一間公司，與其他任何卓越的公司一樣，我指注重成本節約的公司，我們亦需要時刻關注成本問題。

但我想，就我們當下的情況而言，我們於未來顯然需要獲得良好規模，並據此調整成本架構。就是這樣 -

Richard Kramer^好的。我可能還要向嘉臨提最後一個問題。顯然，去年底及今年初貴公司存在部分庫存問題。貴公司能否確認目前已清空渠道內的所有庫存，還是說這些問題仍可能對未來一到兩個季度公司的表現構成拖累？

張嘉臨^就渠道庫存而言，我認為，商品出售後，渠道庫存一直保持穩健。我們剛剛發佈的旗艦產品渠道庫存情況亦十分良好。

Richard Kramer^好的，謝謝兩位。

張嘉臨^謝謝。

主持人

張嘉臨^謝謝。

主持人^ 高盛的陳思維。

陳思維^大家好。首先，我想問嘉臨。你可否談一下 -- 實際上是有關毛利率的問題。儘管我們看到銷售額持續增長 27%，但毛利率的增長甚微，僅從 9% 小幅上升至 11%。因此，你可否先評論一下，隨著 HTC 10 上市後新產品週期的開始，毛利率的勢態如何。我想，市場曾預期毛利率會錄得大幅反彈。你可否向我們解釋一下為何季內的毛利率僅升至 11%？謝謝你，這是我的第一個問題。

張嘉臨^謝謝你。可以說，我們旗艦產品的毛利率遠遠要高於[你所看到的]平均毛利率。不過很顯然，我們最後得出的毛利率要計入產品組合整體的各項因素，因此就導致結果有所下滑。但僅僅就毛利率而言，其遠遠高於目前水平。

陳思維^是的。那麼第 3 季度的整體情況是否會有所改善？

張嘉臨^是的，我們希望如此，可以這樣說。希望藉此機會補充一下，我們預期將繼續保持原有銷量。我不能告訴你具體數字，但這一數字應當不會改變。我們預期旗艦產品的銷量將保持相似水平。當然，實際上公司內部認為有望錄得更高銷量，我們亦就此不斷改善。但整體而言，毛利率是將所有產品組合相結合後得出的綜合結果。這取決於競爭環境。我們認為智慧型手機市場競爭依舊激烈。其中包括許多綜合因素，因此也將導致整體毛利率的變動。

陳思維^好的，我明白了。此外，季內的一個正面因素就是營業開支，其得到了非常好的控制。儘管銷售額不斷上升，但營業開支基本持平。所以，你可否談一下貴公司是如何實現成本削減的，此外，就美元絕對基準而言，你認為第 3 季度的營業開支會否繼續下降，還是說營業開支的削減已經達到極限或是將繼續削減？

張嘉臨^我想，首先，我們將繼續優化我們的營業開支。在第 3 季度數據發佈時，我們可能會提供更為詳盡的結果。

目前，展望第 3 季度，我們預期有望保持相似的水平，如果沒有繼續削減，至少會保持在類似的水平。但由於公司若干開支都存在變數，因此我們無法確定。不過，我們會盡力將營業開支控制在我們認為穩健的水平，同時不影響公司的業務架構，進而幫助我們於未來繼續錄得增長。

所以，我們對此相當審慎。但正如道邦所言，我們不能僅僅依靠優化成本架構，更重要的是[保持]核心競爭力。最後，我們還要提高營業收入及總淨利。

陳思維^是的，我明白。我記得公佈上一季度業績時，嘉臨曾提到智慧型手機業務有望在第 3 季度實現收支平衡。你認為目前相關發展是否如你所預期？

張嘉臨^是的。在上一次的電話會議中我曾提到，我們的智慧型手機業務有望實現收支平衡。我想我們還是會維持這一預期不變。當然，我們還有兩個月的時間，而激烈的競爭導致這期間存在許多變數。所以我們會時刻保持警惕，但我們對第 3 季度智慧型手機業務的預期仍保持不變

陳思維^我明白了。最後一個問題我想問道邦。我想，實際上投資者已將 HTC 看作是一間虛擬實境業務公司。我們看到，智慧型手機業務正在經歷重組，也就是轉型。但目前智慧型手機每季度仍造成很大的現金支出，儘管 Vive 能夠帶來現金流入，但仍有待時日。因此，從財務角度來看，你認為該如何平衡這一轉型。

沈道邦^我想，正如嘉臨所說，我們近期的目標是要盡力調整智慧型手機業務的成本架構規模，並重回該有的規模。智慧型手機業務有望逐步回至正常水平，實現正面現金流量。

陳思維^好的。謝謝。我想我還有最後一個問題。你可否簡要地談一下 Vive 的銷售情況？因為該產品剛剛於零售商店上市。你可否談談零售市場對 Vive 的反饋如何？這是我的最後一個問題，謝謝兩位。

張嘉臨^市場反饋十分積極。產品動能巨大，我們對此十分滿意。我們認為該動能有望持續下去。除此之外，我們無法作過多披露，但客戶體驗過後的反響十分熱烈。還沒有體驗過該產品的與會人士請與我們聯絡。希望你們也能夠體驗一下，就會明白其與眾不同之處，因此我們對目前的定位十分滿意。

陳思維^我明白了。謝謝你。

張嘉臨^謝謝你。

主持人^ CLSA 的 Skye Chen。

Skye Chen^兩位好，我是 Skye。我有兩個後續問題。第 3 季度，Vive 的銷量會否繼續錄得按季增長？這是我的第一個為問題；不好意思。

張嘉臨^我想我們已經開始著手開展銷售工作。我記不太清，大概是在四月份的時候。所以是的，該動能將持續下去。

Skye Chen^好的。此外，你可否告訴我們 Vive 目前對營業利益率所帶來的影響是正面的還是負面的？

張嘉臨^因為我們不會再提供指引，因此我只能這樣說，財務報告內包含眾多因素，而出於競爭原因，我們無法作出披露。如我所說，實際上你們當中的一些人可能已經在 6 月份的股東大會上聽到過，Vive 的上市為 HTC 的毛利及毛利率作出了積極的貢獻。

Skye Chen^ 營業淨利的表現如何，營業方面是否亦受到了積極推動？

張嘉臨^我想我的回答 [只能和上面一樣]。

Skye Chen^好的，謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^好的。嘉臨，就前面有關向虛擬實境業務過渡的問題，我還想提兩個具體的問題。你認為貴公司會否在發展到一定階段公佈非智慧型手機業務所佔的銷售額比例，以便投資者能夠了解相關增長？

第二個問題就是，就貴公司所籌集的虛擬實境業務風險投資資金而言，這些資金來自 HTC 本身還是來自 Cher，或是說 HTC 的股東有否直接提供虛擬實境業務的開發資金？謝謝。

張嘉臨^好的。Richard，這兩個問題非常好。請允許我們藉此機會詳細解釋一下。首先，我們相信，也希望能夠在未來兩大業務相對趨穩時，又在考慮到相關敏感的競爭資料後，在不影響外部競爭的情況下，向大家提供更多的詳情及披露。

我想強調的是，我們不是忽略智慧型手機業務，僅專注於虛擬實境業務。我認為，我們在虛擬實境生態系統的初期的確取得了良好的成果，我們希望乘勝追擊。但最後我們得到的是移動業務、虛擬實境業務、擴增實境業務三者相綜合的結果。因此，我們認為只有憑藉在多個領域的專業知識，才能令我們於未來立足不敗之地。這是其一。

其次，我想強調的是，我們在股東大會上也曾提到，在虛擬實境業務上，HTC 有一個 100% 持有的子公司。實際上這樣做的目的有兩個。第一，如我們所說，實際上我們在股東大會上亦曾說過，我們希望 HTC 於該生態系統內實現良好定位。我們不僅僅是一間硬件供應商。

我們於未來生態圈增長過程中需要合作夥伴；我們需要建立合作夥伴關係。所以我們可能會在建立合作夥伴關係的過程中透過相關實體，但我要強調的是，我們不一定會這樣做，但如果有此需要，就可能在一定程度上牽涉到少數股權，我們就會對此加以考慮。但我們這樣做的目的並不會是為了出售少數股權；對此我需要特別強調一下。

此外，我還想補充一點，剛剛強調的策略合作夥伴，站在替 HTC 股東創造利益前提下，如果我們接受了少數投資，這絕對是有利 HTC 於生態系統內的定位。所以，這類的合作關係勢必將是有益且人們都會認為合理合作夥伴關係。但投資者並非 Cher Wang。Cher Wang 本身不參與任何投資。所以我們設立了一個實體，其目的就是為 HTC 股東帶來利好。

Richard Kramer^好的。那麼僅就生態系統定位而言，你認為 -- 投資者應該怎樣看待貴公司與規模更大且資金相對雄厚的生態系統之間的競爭，無論是 Facebook 旗下現金流量達 230 億美元，他與 Oculus 有合作關係，還是創建虛擬實境參考設計的谷歌。或者是索尼，可以說，該公司顯然具備大量的內容及技術資源。這可能無疑會幫助他們實現虛擬實境業務的成功。貴公司如何看待與這些公司之間的競爭？此外，HTC 需要尋求哪類合作夥伴與自己並肩戰鬥？

張嘉臨^ 我想我們之間還會有許多切磋；這就是這個充滿競爭的環境及技術領域的美妙之處。在位者 (Incumbent) 擁有大量的資源，於此方面無疑具有優勢。但不同的創新、合作夥伴、業務模式將帶來新的機遇。因此，未來幾年市場局勢的發展仍有待觀察。

事實上，憑藉 Vive 這一產品優勢，以及我們為消費者提供的可以與其他競爭品媲美的獨特而超凡的體驗，我們能夠吸引更多的開發人員，從而提供更獲消費者青睞的 [設備] 體驗。這一動能將不斷上升。我們有望吸引到越來越多對生態系統而言十分重要的人士，不論是就內容或是其他平台公司而言，這將有助於 HTC 更好地應對未來發展。

Richard Kramer^ 好的，非常感謝。

張嘉臨^ 謝謝你。

主持人^ (主持人指示)。瑞銀證券的 Julie Tai。

Julie Tai^ 謝謝主持人。

兩位好，我想問一下，貴公司可否向我們透露少量有關第 2 季度就營業收入而言，智慧型手機及虛擬實境業務所佔比重的訊息？

張嘉臨^ 出於我們剛剛提到的各種原因，我們尚未作出資訊。隨著兩大業務趨向穩定，我們可能會適時公佈更詳細的訊息。但我們盡量會逐步向投資者提供更多訊息，幫助投資者更好地了解我們的業務，同時保持與競爭資料之間的平衡。

Julie Tai^ 我明白了。但貴公司是否存在一個目標 -- 或許是在年底之前能夠提供更多的相關訊息？

張嘉臨^ 我的目標並不是就時間而言，而是就我們業務的未來穩定程度而言。

Julie Tai^ 你認為，虛擬實境產品銷量或技術哪一個更穩定？

張嘉臨^ 當我們說道 -- 當我們說道穩定的業務時，也就是說，穩定的業務（聽不見）包含業務推測性有所上升，這意味著產品、技術業務如何以穩定的方式實現可持續發展。這就是我的看法。

Julie Tai^ 謝謝你。

我的第二個問題是，你告訴我們旗艦產品的利潤略高於企業平均水平。但你可否向我們指出是哪些旗艦產品，又是指哪類營業收入？

張嘉臨^ 我無法作更為詳細的說明。我還是只能回答你我可以說的，我們旗艦產品的毛利率高於總體平均毛利率水平。此外，我還說道，我們預計第 3 季度旗艦產品的銷量均可能與第 2 季度持平。但就內部而言，我們預計有望錄得增長。不過這完全取決於外部競爭及我們旗艦產品的定位。

Julie Tai^ 可不可以說當你談到旗艦產品時，指的是 M10 及 Vive？

張嘉臨^ 我們智慧型手機旗艦產品是 HTC One M10。Vive 有望錄得強勁增長，而且的確錄得了良好的動能，我們預計該動能將得以延續。你們當中有部分人士可能聽說我們初期只是透過在線方式進行銷售。我們亦在有選擇性地利用線下零售渠道。這會擴大我們的市場佔有，因此是一個不錯的發展方向。

Julie Tai^ 我明白了，好的。除此之外，貴公司對虛擬實境業務的發展有何規劃，也就是說產品將專注於哪一地區？

張嘉臨^ 我們面向全球開展虛擬實境業務。實際上，我們可能於部分已開發經濟體占得更大市場份額，這些市場內所謂的早期採用者或富有經驗的用戶的比例更高。你可以想像得到是哪些主要市場。我想我們在美國有良好的動能，中國也是，在英國、德國、澳洲也錄得良好的銷售勢頭。這些國家都在其中。

事實上，我們並未向全球所有主要國家進軍，例如部分新興市場。我們會逐步完成擴展。但如你們所見，我們已經由線上渠道擴展至該等已開發經濟體內的部分零售商。

Julie Tai^ 但嘉臨，你認為該策略會更多地專注於零售[個人]還是更多地用於商業用途或是與虛擬實境開發相結合？

張嘉臨^ 你指的是，這一業務會向 B2C 還是 B2B 發展。我想是雙向發展。

Julie Tai^ 我明白了。此外，智慧型手機策略目前表現如何？因為據說許多中端及低端業務分部的表現相當不錯。貴公司的智慧型手機策略是什麼？

張嘉臨^ 我想，智慧型手機業務 - 很明顯我們的旗艦產品有待改善，在股東大會上我也曾提到，去年我們的旗艦產品表現不盡如人意。這為 HTC 帶來了阻礙，而且造成了持續性影響。我們正在從這一低谷中逐步恢復。

旗艦產品應首先於市場頂部錄得理想表現。然後才有望逐步擴展至高端、中端及低端市場。我們推出中低端產品，是由於在若干市場，出於合作夥伴的要求，部分運營商需要價格較低的產品。例如在台灣，中低端產品指新台幣 5000 元左右。我們的確有此定位，這不會產生較高的毛利率，但出於戰略需要，我們仍要這樣做。不過關鍵仍是出售旗艦產品，然後是產品組合內的其他產品，我們才能實現可觀的總淨利。

Julie Tai^ 不過我想，縱觀世界頂尖品牌，他們旗艦產品的模式或更高的定價模式表現並不是理想。我想，這是（聽不見）今年的普遍趨勢。但貴公司仍然堅信，高端模式的相關策略會取得成功？

張嘉臨^ 針對這個問題，我的回答如下。如果我們僅僅從台灣市場來看，因為你們所有人 - 大多數人都在台灣，答案並不是很明確。你可以想像一下，倘若一間智慧型手機公司僅僅專注於售價為新台幣 5000 元的產品，那麼與產品組合售價分別為新台幣 10,000 元、新台幣 15,000 元甚至是新台幣 20,000 元以上的公司相比。就售價超過 20,000 元的智慧型手機而言，每台手機的總淨利將是售價為新台幣 5000 元的手機的幾倍，暫且不用細說具體是多少倍。

因此，專注於頂部及中端以及高端市場就毛利而言十分重要。而且可以說，旗艦產品及高端產品仍於智慧型手機毛利中佔有大幅比重。這就是我們要給予其關注的原因。

是的，低端產品規模正在不斷擴大，但問題仍是誰能夠從中獲益，甚至就整個智慧型手機市場而言，問題亦是誰能夠從中獲益，也就是說，從我這個業內人士的角度出發，要僅僅靠出售低端產品來獲得較高的毛利並不是那麼容易。

Julie Tai^ 我明白了。謝謝你的回答。主持人，我沒有其他問題了。

主持人^（主持人指示）。Turiya Capital 的 [Val]。

不知明與會人士^ 大家好，我是來自 Turiya Capital 的 [Silas]。

首先，你可否談一下營業收入按季增長是受到手機還是 Vive 的推動？

張嘉臨^ 首先，你可以回想一下，我們於第 2 季度剛剛開始出售 Q2。所以就按季而言，我們無法對 Vive 的表現進行按季比較，因為 Vive 於第 1 季度尚未開始出售。我認為，Vive 將於第 3 季度維持良好的銷售動能，而且我們相信第 3 季度智慧型手機營業收入亦會有所增加。因此，我們認為第 3 季度兩大業務均有望較第 2 季度錄得增長。

不知明與會人士^ 是的。我想我要問的是第 2 季度相比於第 1 季度的營業收入增長，也就是新台幣 189 億元對比新台幣 148 億元多出的新台幣 41 億元，這一增長更多是受到 Vive 還是手機的推動？

張嘉臨^ 我一時還無法回答這一問題。我並不知道相關具體數據。我想兩大業務均起到了推動作用。

不知明與會人士^ 好吧，好的。我注意到，HTC 於昨天對英國市場的 Vive 進行了重新定價。貴公司將價格上調了 10%。這很有趣，因為儘管英鎊貶值，但 Oculus Rift 仍保持價格不變。所以我很好奇，這對市場需求意味著什麼或者說將產生何種影響，兩位如何看待此次的定價決策？

在英國目前疲弱的市場環境下，首先而且是單方面加價似乎是一種相當大膽的行為。

張嘉臨^ 我不是很清楚 - 我們需要弄清楚你所說的加價行為，因為就全球而言，我想實際上我們並沒有調整 Vive 的價格。當然，出售予企業的 Vive 與更多產品捆綁銷售，因此其價格可能會有所不同。而且，Vive 於英國出售予一間大型零售商，其中可能會存在部分捆綁銷售或售後服務，我們必須將這些細節考慮在內。但就獨立商品而言，我想我們完全沒有調整相關價格。

不知明與會人士^ 好的。稍等，請給我一點時間。我想這一訊息來自貴公司官方博客所發佈的英國消費者公告，由於近期貨幣貶值，HTC Vive 目前價格為 759 英鎊。我想，之前的定價是 689 英鎊。這來自貴公司博客。

張嘉臨^ 如你所知 -- 如你所知，道邦正在查閱相關訊息。[對此，我們只能說]，你說的的確是事實，對此我們能夠確認。但我們說的是以美元計值，Vive 的價格並無變動，不過由於英國貨幣小幅貶值，所以才會有此影響。因此，這並不意味著我們削減價格 - 或者說在全球範圍內提高價格。這只是若干市場的貨幣匯率變動所導致的結果。

不知明與會人士^很好。如果時間允許，我想還想提最後一個問題。貴公司第 2 季度毛利率增加兩個百分比。如你所說，第 1 季度並沒有計入 Vive。第 2 季度已計入 Vive 的部分總淨利。但 Vive 的毛利率與公司之前的平均水平相比似乎並沒有高出很多，考慮到 Vive 的價格，這一結果有些意外，因為從價格來看，Vive 屬於十分高端的智慧型手機。BOM 成本可能是一個原因，但該成本似乎不是過高，因此僅兩個百分比的提升就表明 Vive 的毛利率相當低。我不太確定是否可以這樣理解。

張嘉臨^ 對此我的回答如下。這就是我們為什麼不向大家作詳細說明，完全是出於競爭原因，我們不希望人們僅是片面地了解相關數據，因為影響公司整體毛利率的因素有很多。我們不作詳細說明是因為我們不想讓競爭對手大做文章，這會影響到我們之間的競爭關係。對於你剛剛提出的問題，我無法回答。但我認為你的看法有失偏頗。

不知明與會人士^好的。那麼可否說當 Vive 產品的生產更趨成熟乃至成為代表性產品時，其毛利率亦可能有所提升？

沈道邦^ 我想，你大致可以從個例角度去想，如果一項產品的價格維持不變，那麼我們就會繼續改善其成本架構，其毛利率無疑會隨之有所提高。但競爭無處不在，因此這或許又涉及另外一個話題。

但我還是想強調，正如我之前所說，Vive 的確為毛利率作出了積極的貢獻。不過，出於競爭原因，我無法作準確詳細的說明。

不知明與會人士^謝謝你。感謝你的回答。

主持人^ 大和的黃奎毓。

黃奎毓^ 感謝嘉臨能夠回答我的問題。我有兩個問題。

第一個問題是有關第 3 季度展望的。很抱歉我接通電話的時間稍晚。我只是想確認一下，你提到貴公司預計第 3 季度將保持營業收入增長動能。但我記得你曾在上一季度提到，就智慧型手機而言，貴公司的目標是於第 3 季度實現收支平衡？貴公司是否保持該目標不變？

張嘉臨^ 是的，從你的問題可以看出，你的確接通的比較晚。首先，我們已經說過，我們預計第 3 季度的營業收入及利潤均會較第 2 季度有所提高。其次，我亦提到，我們仍預計智慧型手機業務會實現收支平衡，但很顯然，消費性電子產品市場存在諸多不明朗因素，尤其是智慧型手機，而且我們還要看 8 月和 9 月的表現。

黃奎毓^ 好的，我明白了。非常感謝。第二個問題實際上是關於 Vive 的。我[想]，因為你提到，目前 Vive 將採用不同的渠道。所以這是否意味著 - 表明 Vive 的定價會有所不同？我的意思是，就其他渠道而言，貴公司需要與其分享部分利潤，因此 FOB - ASP 是否會有所下降，從而影響貴公司的毛利率？

張嘉臨^ 正如我所說，我們沒有打算改變定價，我們會維持價格不變。確切地說，我們會維持以美元計值的價格不變。若干市場可能會由於匯率原因出現小幅變動，但價格不會因線上或線下的不同而出現改變。我們以相同的方式管理分銷渠道，儘管我無法透露，但我們目前進展很順利。

黃奎毓^ 好的。所以說，貴公司預計 Vive 的份額及銷量仍會上升，但 ASP 實際上不會有太大的改變，因此利潤有望繼續增加，是嗎？

張嘉臨^ 如我所說，我認為你加入了許多設想。我想，我們的渠道已經打開，因此我們有望擴大市場份額，繼續保持積極的動能。

而且，正如之前道邦所說，就一項消費品而言，如果價格保持不變，但可以改善成本架構，那麼毛利率自然會隨之提高。顯然這只是一個假設，首先你要維持相同的 ASP；其次，要改善成本架構，然後才會得到第三步的結果。所以，這當中包括許多假設。

黃奎毓^ 所以說目前尚無法確定，是嗎？我們要看市場的走勢以及這些假設會否出現任何變動。

張嘉臨^ 是的。

黃奎毓^ 好的，非常感謝。

張嘉臨^ 謝謝你。

主持人^ 高盛的陳思維。

陳思維^ 你好，不好意思。我還想確認一些數據。你剛剛是說 Vive 業務單位將持續走平，不好意思，是有所上升？智慧型手機旗艦機業務將持續走平，但 [第 3 季度] 水平將有所上升。我只是想確認一下，是這樣嗎？

張嘉臨^ 好的，讓我來重複一下我們剛剛所說的。於整個會議過程中，道邦和我都曾對此作出回答，最後，希望大家對此有一個正確的了解。

首先，我們預計第 3 季度營業收入及獲利均將較第 2 季度有所改善。其次，儘管人們對此有所疑問，但我們認為智慧型手機業務仍有望實現收支平衡，不過由於還有八月和九月，因此仍存在不明朗因素。第三，我曾在此次會議中提到，我們對 Vive 的動能走向很滿意，預計該動能將持續至第 3 季度。除此之外，沒有大家所提到的部分其他結論。

陳思維^ 好的。

實際上，就智慧型手機而言，貴公司認為需要達到何種規模才能推動其實現收支平衡？

張嘉臨^ 我無法告訴你，因為當中涉及許多因素，不僅僅是智慧型手機。我能告訴你的是，我之前說預計第 3 季度智慧型手機銷量將與第 2 季度相似，但內部而言，我們預期會有所提高。這就是我所能告訴你的。

陳思維^ 我明白了，好的。最後，關於 Vive，貴公司如何看待該產品的更新週期？其會類似於智慧型手機還是個人電腦抑或是遊戲機？你們怎麼看？

張嘉臨^ 我想，到目前為止，我們對 Vive 的產品反饋十分滿意。我們應該不會 – 當然我想我們的虛擬實境業務擁有一個相當完善的發展規劃，但我不能告訴大家。不過，根據我個人的觀察 -- 極少數產品的生命週期會像手機一樣短。

陳思維^ 好的。謝謝你。這很有幫助。我沒有其他問題了，謝謝。

主持人^ 感謝大家的提問。我將話筒交還給徐嘉璘女士，請她發表結束語。徐女士，你可以開始了。

徐嘉璘 ^ 感謝各位參與今天的電話會議。再見。

主持人^ 感謝嘉璘，感謝各位參加 HTC 的會議。網絡重播將於一個小時內提供。請訪問 www.htc.com 內的投資者板塊。會議到此結束，再見。