

事件編號：138160846676

事件名稱：宏達電 2017 年第一季度線上法人說明會

事件日期：2017 年 05 月 09 日；時間：07:00:00（世界標準時間）

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 C: 曾慧美；宏達國際電子股份有限公司；財務風險管理部及投資人關係資深處長

P: David Dai；Sanford C. Bernstein & Co., LLC.；研究分析師

P: Richard Alan Kramer；Arete Research Services LLP；高級分析師

+++ 簡報會

主持人^ 歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2017 年第 1 季度線上法人說明會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財務風險管理部及投資人關係資深處長曾慧美女士。（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 內的投資者專區。

現在，先請曾女士發言。曾女士，你可以開始了。

曾慧美^ 謝謝。你們好，歡迎參加 HTC 2017 年第 1 季度的線上法人說明會。今天和我一同出席本次線上法人說明會的有，智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生和財務長沈道邦先生。本次會議現正透過 HTC 的網站 www.htc.com 進行直播。如果你透過電話加入本次會議，你的通話現在被設置為靜音。由於本次線上法人說明是向全球投資者直播，我們將以英文進行。

開始之前，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目前的預期。實際結果可能與我們的預期存在重大差異，而本公司並無義務在未來更新這些前瞻性陳述。

首先，我將概述我們在第 1 季度的營運狀況。之後，張嘉臨及沈道邦將主持問答環節。

請看第 3 頁的 2017 年第 1 季度財務摘要。第 1 季度的營業收入為新台幣 145 億元，毛利率為 16.3%。營業損失為新台幣 24 億元，營業利益率為-16.2%。稅後淨損及每股稅後虧損分別為新台幣 20 億元及新台幣 2.47 元。

營運重點。在評估組織與營運人力以配合未來重點業務發展的計畫下，毛利率持續改善達 16.3%，並在此季降低 20% 的營業費用。

1月發表的 HTC U Ultra 及 HTC U Play，配備 3D 曲面水漾玻璃設計、HTC USonic 智慧個人化音效及 HTC Sense Companion 人工智慧，HTC U 系列手機為五月中即將發表的旗艦新機開創先鋒。

HTC 虛擬實境事業部門在今年 1 月發表了備受好評的 Vive 移動定位器，成功滿足眾多開發者的強烈需求，藉由 Vive 移動定位器，開發者能更輕鬆地將不同的配件融入虛擬實境體驗中。

HTC 健康醫療事業部所領軍的動態生醫指標團隊，參加著名的 Qualcomm Tricorder XPRIZE 比賽，以綜合性醫療檢測設備挺進最後決賽，未來將可用於醫療資源短缺的地區。

第 4 頁概述了營業收入及營業淨利。第 1 季度的營業收入為新台幣 145 億元，營業損失為新台幣 24 億元。

第 5 頁概述了毛利率及營業利益率。第 1 季度毛利率及營業利益率分別為 16.3% 及 -16.2%。

第 6 及第 7 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

以上是簡報內容。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）第一問題來自 Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Alan Kramer^ 很抱歉，我還沒有收到任何郵件或簡報。因此，你們在講述的時候，顯然我已經錯過了一些細節。我想問張嘉臨的是，我們在全球行動通訊大會上看到了新產品，但目前來看四月的營業額似乎並沒有任何提高。你能談一下今年你們會在哪方面恢復或者慢慢地提高營業額嗎？有關今年營業額的市場估計依然比你們目前已確定的營業額高很多。是不是新產品的出貨出現延誤？舊產品（即 Desire 系列）是不是已經清空？發佈新產品後營業額似乎並未有任何提高，你能否說一下，今年接下來的時間內，哪一方面是值得期待的？

張嘉臨^ 謝謝你的提問，Richard。關於你所說尚未收到資料，可能是有點延誤或者是郵件問題。我們將確保你能夠收到相關資料。其次，我重申一下我們上次談到的智慧型手機的策略，我們的目標是確保繼續以旗艦機及高端產品作為主打產品。在這裡不詳述我們在市場上明確的零售、價格水平等等，但整體目標就是那麼做，因為這與品牌更加緊密相關。在擴張之前我們需要確保這一部分的順利進行，事實上在過去將近 12 個月左右我們一直在實施這一策略，而且我們將繼續這麼做。我不會關注每月變動這一類數據，我可能更注重較長一段時間內的變化。這一策略是否奏效或者取得成功，我們可以拭目以待，但我想在下半年會有較明顯的結果。所以，如你所知，我們亦計劃在接下來的 16 日（即下週）召開產品發表會。我們也對此寄予厚望。我想整體銷售狀況會在下半年變得更清晰。但我要說清楚的是，我們正退出大量的入門級產品。事實上也不算入門級，我們確實正在退出很多低端的產品，因為

很多品牌都有不同的價格等級，我們想要在擴展之前，重點確保我們能夠保住並提高我們應有的地位和市場佔有率。所以我們會先做好這一過程。這個問題我回答到這裡。

Richard Alan Kramer^ 我知道你去年不願意談論業務規模，但就這方面，你能否談一下或者給我們一些關於 **Vive** 的進展詳情？毫無疑問，**Vive** 導致銷售額看上去沒有任何增加。你們明顯還是處於虧損狀態。你能透露一下今年的投資規模嗎？因為 **VR** 顯然還處於初期發展階段，而且依然存在投資階段。我們確實看到你們有大量的行銷活動。所以，我只是想了解，**Vive** 對盈虧有甚麼影響，以及你如何看待 **Vive** 在短期及較長期內帶來貢獻？

張嘉臨^ 我認為，首先，**HTC** 會繼續發展高端智慧型手機。如果你展望未來幾年，到時會有很多移動領域的新產品出現，其中就包括 **5G** 的到來。**5G** 的到來會引爆大量不同的應用。**Richard**，你進入這個行業多年，對此研究頗多。我想你會贊同我們正在討論的一些觀點。

Richard Alan Kramer^ 抱歉，嘉臨，我問的是 **Vive** 而不是 **5G**。**5G**，好吧，就是 **5G**。

張嘉臨^ 事實上，**5G** 的到來會觸發很多東西。我們看到——你們看到，當 **5G** 到來時，很多東西會逐漸增加而且有望加速增加。我們認為，這不僅關乎智慧型手機，還涉及各種不同的應用，甚至包括虛擬實境或混合實境。所以我說這些是要通過兩種方式來回答你的問題。首先，我們正在重新組合我們的內部資源，確保工程師團隊在未來三到五年內向公司的戰略目標看齊且妥善安排人員。這就是你今天看到這種結果的原因。我們並不試圖在智慧型手機的量上面較量。要獲取市場規模和量需要投入大量的精力，包括 **5G** 的優勢等等也是如此。但你可以看到，在不同的行業參與者中，對有些公司而言，量未必能保證客戶對高端產品的吸引度，或者未必有可能保證這種吸引度。因此我們嘗試為此重新分配資源。但我們亦需要確保在 **5G** 方面繼續領先，這是另一個轉折點。事實上 **Vive** 方面也是同樣的道理。距離大量生產還需要一段時間。正如你所知，在這個行業裡，你可以說它處於創新階段或者初期採用階段。我們仍需要深入到早期多數使用者市場，而且希望得到大眾市場。所以，這需要一定的時間，不僅是我們自身、所有行業參與者需要時間，各種不同的相關技術基礎設施均需到位，這也需要時間。但我們要確保我們已為此做好準備。所以，這就是我們這麼做的原因。

Richard Alan Kramer^ 好的。我還有最後一個問題。你們專注於真正的高端旗艦機型，這一點很明確，但你們目前正在虧損。你如何看待營運與行銷成本？正如你所知，當處於降價銷售期時，關鍵是要有正確的淨推薦值及每個市場的正確情況，並把握 **HTC** 過去曾擁有市場佔有率。公司目前顯然正在虧損，你認為要如何管理成本，從而確保能夠在擁擠的高端旗艦機型市場中執行你的策略？

張嘉臨^ 我認為到最後，銷售的根本在於你如何從最終消費者的角度明確理解其需求。另外，與合作夥伴的合作十分重要，無論是電信商合作夥伴還是零售商合作夥伴。但歸根結底，得到消費者的認同才是關鍵。因此，我們將如何重新調整業務團隊、行銷團隊，或者我們將如何專注於更精確的行銷？這就是我們一直在做的事情。就重心而論，我們正根據戰略目標縮小規模。

主持人^ （主持人指示）下一個問題來自伯恩斯坦研究公司（**Bernstein Research**）的 **David Dai**。

David Dai^ 我有兩個問題。我的第一個問題與智慧型手機業務有關。我想你之前提到今年你正在將智慧型手機型號數量削減至 6 到 7 個。你能否進一步詳細說明這對你意味著甚麼——顯然，你正在削減低端產品，保留高端產品。這對你的毛利潤率意味著甚麼？此外，削減約一半或更多的低端產品，你將減少大量營業費用以及銷售及行銷成本。你能否進一步說明這對你今年的營運支出意味著甚麼？

張嘉臨^ 好的。感謝你的提問。我認為這只是我之前談及的問題的延伸，我們將專注於少數產品，且可能進一步削減現有的型號。我們相信，為了取得智慧型手機的長遠成功，除了持續的產業演進或 5G 來臨可能受到的衝擊，我們需要確保品牌與價格等級的關聯，我們的目標是高端產品。如果我們無法牢牢守住高端產品，銷售大量低檔次的產品，對品牌無益。他們實際上會消耗公司的未來價值。顯然，這存在著平衡，因為我們的合作夥伴，尤其是我們的零售商合作夥伴，他們想要銷量。所以他們可能以不同的模式運營，因此我們需要尋找恰當的平衡以確保我們繼續與不同的合作夥伴良好協作。但我們的戰略目標是確保我們保持高端產品的增長。於是，我們將適當削減我們的型號以達到該目的。如果我們可以在該方面取得成功，則我們將可能得以擴展。除此之外，我個人認為，我們 HTC 認為這是困難的。你可以看看所有不同的參與者。市場上還有許多銷量更大的參與者，但仍有相當重大的虧損。這就是我們的戰略。於是，我們整合我們的工程資源以確保除了智慧型手機外，我們為未來 3 到 5 年的未來戰略目標打好基礎。因為如果你看看——不管從現在起 5 或 10 年做甚麼，伯恩斯坦為此發表了一份研究報告，而我們亦已看到。人們之間的溝通需要通訊設備，需要擁有相應的系統軟件，需要擁有相應的硬件，需要擁有相應的應用軟件。這些需求將應用於許多不同的產品或未來 5 年或更長遠的潛在產品。針對未來的需求我們需要進行調整。與此同時，智慧型手機亦將照我所描述的繼續演進。

David Dai^ 如果我理解的沒錯，這是否意味著，因為如果從短期而言，譬如今年，你是否指削減型號數量，明顯節省了大量的研發人員及研發開支？你是否將此投入到長期的研究計畫？或者你今年是否就此省下此費用？營運費用方面呢？

張嘉臨^ 我認為，如你所見，我們的營運或銷售費用實際上將根據當前狀態逐步縮減。工程及研發方面，我們正就未來目的將其重新定向，或與潛在行業領導者合作夥伴合作。產業領導者合作夥伴，或者說平台領導者，我把他叫做平台領導者，將與我們合作在 3 或 5 年的未來一起創新，這就是我們目前正在做的。銷售及營銷方面，費用，將有望繼續縮減。研發方面，我們將重新定向到——因為你可利用——你或可將部分研發資源投放於低端智慧型手機產品，但這樣做的話不是在為研發團隊創造更多的動力，因為他們沒有做任何新事情也沒有以正確方式開發他們的能力。因此我們將重新定向。盈虧影響方面，我知道這是大家所關注的。如果競爭形勢有望保持目前狀態，出售高端產品將有望得到最佳的利潤。但如你所見，競爭持續，就像我在內部所說的，競爭繼續升級。所以即便在，如你所見，不同廠商推出各式各樣智慧型手機，你可試圖了解市況。不同價格層次的競爭已不斷升級。今天的產業狀況，尤其是毛利率，已不是一項輕鬆的任務。但營運成本方面，我們想進行我剛才所講的精簡化。

David Dai^ 我認為市況確實非常清楚。我可以再補充一個後續問題嗎？你能否詳細闡述 5G 來臨將會發生甚麼？具體而言，方向是甚麼或者你對 HTC 的預想是甚麼？HTC 將扮演的角色或當 5G 來臨時你將做甚麼事情？這是我最後一個問題。

張嘉臨^ 大家各抒己見。我們顯然有自己的觀點。出於競爭，我們將不會過於詳述。但顯然，我們與不少關鍵領導者合作，試圖提出潛在創新。所幸，這將令我們準備充分。我認為大家在事情發生時看到同樣的事情，但將會應用完全不同的應用程序。這將不僅是一部智慧型手機或你將撥打的設備，其也將在不同的領域產生影響。

主持人^ (主持人指示) 下一個問題來自 Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Alan Kramer^ 我只有兩個簡短的問題。嘉臨，你認為向董事會建議今年支付股息是否為明智之舉？你能否談談你過往的現金支出政策以及未來是否將繼續實施？這是第一個問題。

張嘉臨^ 好的，我不再擔任財務長，沈道邦才是財務長。我認為——我不想代表沈道邦發言，但沈道邦會認同我的觀點，這不是我們員工管理團隊將提議的問題。顯然，最終，董事會及總經理將提議，並由董事會決議。但我認為可以肯定地說我們兩人將不會提議。

Richard Alan Kramer^ 好的。最後一個問題。我知道可能在你任職前，HTC 曾面臨許多需要賠償的知識產權糾紛。目前任何這些糾紛、或你過往擁有的任何許可協議是否即將需要更新，因為你的銷量遠低於之前的銷量，你的成本是否大幅減少？或者這些交易是否主要涉及預付款以及相對較低的授權費？如果你的一些許可協議達到一般的 5 週年日期，是否有一些——大量成本節省？

張嘉臨^ Richard，我只能說這表明你對這個行業非常了解。顯然，到處，各個領域[多數人]提出該問題，而且這是我們明顯需要解決的一個領域。一些是固定的，一些是變動的。如你所知，除此之外，我無法評論。

Operator^ 主持人^ 目前線上已經沒有問題了。我現在將話筒交由曾慧美作結束語。曾女士，請繼續。

曾慧美^ 感謝各位參加今天的電話會議。祝大家有個愉快的一天。

主持人^ 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 內的投資者專區。會議到此結束，再見。