

宏達電 2013 年第四季度盈利電話會議
2014 年 2 月 10 日；時間：07:00:00 (世界標準時間)

C: 郭穎容；宏達國際電子股份有限公司；投資者關係
C: 張嘉臨；宏達國際電子股份有限公司；財務長
P: 主持人；
P: 謝宗文；瑞銀證券；分析師
P: Richard Kramer;Arete Research;分析師
P: 嚴柏宇；高盛亞洲證券；分析師
P: John Lewis;SGJI；分析師
P: 郭彥麟；摩根大通證券；分析師

+++ 簡報會

主持人^歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2013 年第四季度業績電話會議和網絡直播。今天到場的有財務長張嘉臨先生；財務副總裁[Edward Wang]先生；投資人關係郭穎容女士。所有電話線均已設為靜音以避免背景噪音。

在簡報會之後，將為投資者及分析師進行問答環節。如果你希望提問，請按照當時給出的指示進行。

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，先請投資人關係郭穎容女士發言。郭女士，你可以開始了。

郭穎容^ 好的，主持人。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2013 年第 4 季度的分析師電話會議。我是 HTC 的投資人關係郭穎容。

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 2013 年第四季度的營運狀況，然後介紹 2014 年第一季度的業績指引。

之後，HTC 的財務長張嘉臨先生將進行問答環節。

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。

請翻到第 3 頁，2013 年第 4 季度營運概況。在第 3 頁，你可以看到我們第 4 季度的財務摘要。

本公司第 4 季度的營業收入為新台幣 429 億元，毛利率及營業利益率分別為 17.8% 及 -3.7%。淨利潤及每股盈餘分別為新台幣 3.1 億元及新台幣 0.38 元。

我們在中國的產品創新方面，HTC 與中國移動簽訂 2014 年戰略合作協議，成為中國市場上首款 TD-LTE 智慧型手機的供應商之一。在歐洲、亞洲與中東市場推出中階智慧型手機，包括 HTC Desire 700

dual sim、HTC Desire 601 與 HTC Desire 500，以實惠價格提供 HTC Zoe 實境相簿、HTC BoomSound 音響與 HTC BlinkFeed 首頁等深受好評的功能。

我們亦發佈了囊括多項業界大獎肯定的 HTC One，另外發表精緻亮眼新色琥珀金，深得歐洲與亞洲電信合作夥伴的支持。

與台灣三大電信營運商共同推出 HTC One 與 HTC Butterfly s 4G LTE 雙旗艦智慧型手機，再度展現 HTC 在 4G LTE 時代的領導地位。

轉到第 4 頁，你將看到更多營運概況。我們在美國紐約時報廣場以「The Most Beautiful Smartphone」為主題設置互動式廣告看板，創新活潑的行銷方式與全球消費者在數位平臺上互動，乘著美國最重要的年底購物旺季，提升 HTC 的品牌知名度與影響力。

與 Qualcomm 共同合作推出「The Ultimate Smartphone Photo Booth」活動，在美國各大城市巡迴，透過 130 支 HTC One 組成 540 度的相機陣列，完美表現 HTC One 的 HTC UltraPixel 相機優異拍攝功能，呈現生動與色彩繽紛的影像，紀錄影片在 YouTube 上的點閱率更突破 5 百萬人次。

2014 年二月初，HTC 與 Nokia 簽訂專利與技術合作契約，雙方就所有專利爭訟案件達成和解，其他契約內容基於保密義務無法揭露。

讓我們轉到第 5 頁，此頁概述了我們的營業收入及營業淨利。

而接下來的第 6 頁概述了我們的獲利概況。第 7 和 8 頁載有未經查核的損益表和資產負債表。在第 9 頁，是我們 2014 年度第一季的營運展望。

我們預期第一季營業收入約為新台幣 340-360 億元之間。預期第一季毛利率約為 21.75% +/- 0.25%。預期第一季每股稅後損失約為新台幣 2.1-2.6 元之間。

以上這些就是我們的全部簡報內容。現在，我把時間交給 HTC 的財務長張嘉臨。

主持人，請開始問答環節。

+++ 問答環節

主持人^女士們先生們，非常感謝。我們將開始問答環節。現在將時間留給投資者和分析師。媒體如有任何問題，請在電話會議結束後聯繫 HTC 公關團隊。（主持人介紹）瑞銀證券謝宗文。

謝宗文^我的首個問題與第一季度的利潤率預期有關。我認為你們在暗示利潤率可能會出現改善，特別是在去年第四季度出現了一些可能推動今年第一季度毛利潤改善的跡象之後？

張嘉臨^好的，宗文。首先，歡迎在這裡的各位從中國春節返回工作崗位。祝各位新年快樂。

宗文，對於你的問題，讓我來向你介紹一下第四季度的背景。在第四季度，我們的毛利率最終約為 17.8%，略低於我們最初的預期。

讓我來解釋一下這個數字背後的情況。我們實際上作出了一項一次性的保修相關支出，這佔了相當於約 2% 的利潤率。因此如果我們將這個加進去，毛利率實際約為 19.8%。

而且很明顯如我們所談論那樣，我們希望從[成本]審慎角度作出供應，我們每個季度都會據此進行各種程度的存貨調整。

瞭解這個背景後，我們來談一下今年第一季度的情況。我們預期第一季度的利潤率將高於第四季度，原因有二。第一，更加的產品結構；第二，我們不會再作出第四季度的那種一次性調整支出。

此外，我們從審慎的角度對存貨進行了調整，這個季度的存貨將低於上個季度。因此，這會帶來更高的利潤率預期。

謝宗文^ 對不起，你能否對此進一步說明一下？就產品結構而言，你是否暗示新產品的貢獻將在第一季度業績中佔據重大份額？

第二，就保修政策而言，在此次調整之後，你能否告訴我們就相對於整體銷售額而言的保修開支比率是多少，這是否較之前的水平發生變化？

張嘉臨^ 由於競爭關係，這是敏感資料，我們不會對我們將如何調整作出披露。我們將繼續維持目前的保修比率，維持於去年年底的水平，我們從整體角度出發，在第四季度決定作出了一些小的調整。

這是其一。其二，產品結構方面，如果有關於這方面的問題 — 對這方面的進一步提問（聽不清），我再作出更多闡述，但現在從產品結構開始談起。在未來數個季度，未來數個月，我們將逐漸推出越來越多的新產品，我將在稍後就此說明，但他們是互相關聯的。

謝宗文^ 好的。我的第二個問題與營運開支有關。我估計在第一季度，以及去年第四季度，營運開支可能介於 90 億新台幣至 100 億新台幣之間。因此我想知道，管理層是否認為這是一個合適的營運開支水平，而且這是否是在未來維持整體業務規模可能所需的最低水平開支？

張嘉臨^ 是的，宗文，讓我來以以下方式作答。我認為，當前的營運開支水平是合適的。我們將維持這種開支水平以實現增長。我必須非常明確地指出，我們不會削減營運開支。而且我們滿意當前產生這種經營開支的基礎設施和經營模式，其將為我們帶來更高增長。

謝宗文^ 我的最後一個問題是關於全年的前景展望。我知道實際上你們並沒有提供全年業績預期，但鑑於你們的開支將可能大幅減少，你能否透露一下你對今年潛在增長的一些看法？什麼可能推動今年的增長？

張嘉臨^ 讓我來按以下方式進行說明。首先，很明顯，對 2014 年全年進行預期的時間跨度非常長，因此我們需要在作出預期時非常審慎。因此我建議各位參考 Sally 在一開始提到免責聲明時所說的內容。

然後，我想強調幾點。第一，我們認為今年第一季度將是最低的一個季度。2014 年之後的數個季度將持續上升。第二，我們認為 2014 年的營業收入和利潤率均會上升。

第三，我不想特別地對第二季度進行全面調整，但鑑於我們現在的狀況以及許多人提到這個問題，我們預期我們將在第二季度轉虧為盈。我們亦預期不僅 2014 年的營業收入會增長，而且全年也會實現盈利。

如果讓我對這方面的一些問題做進一步預期，我將作出以下說明。第一，我認為除了旗艦產品外，我們還擁有許多強勁的產品組合。因此，與去年同期相比，我們中端產品以及低價產品的表現將更為強勁。

對於這個產品組合，我們已與許多主要終端營運商或渠道商交流，他們均對我們的產品陣容非常興奮。

實際上，我們已經與他們交流了我們在 2014 年全年的計劃。因此，我們需要做的全部事情就是交付產品。這些就是產品組合方面的一些情況。

第二，旗艦產品方面，我在這裡無法向你給出具體的時間。我將會敦促我們的團隊、我們每個人盡快在未來為大家推出令人興奮的產品。

就我們去年開發代號為 M8 的旗艦產品而言，如我在上次盈利電話會議中所說那樣，這款產品在 2013 年較 2012 年取得了按年增長。我們旨在利用這種勢頭，有望在 2014 年實現持續增長。

更重要的是，我們旗艦產品的交付速度比去年進步很多。我們對向市場的整體交付時間比以往滿意許多，我們對這種交付速度滿意並抱有信心。我們。以上是我要強調的第二點。

我將強調的第三點是，我們將進行一項令人振奮的市場營銷活動。我們將能夠與終端消費者更好的溝通。與去年相比，我們將能夠開展更出色的營銷活動，我們對此抱以期望。

在以上這些因素的共同推動下，我認為我們 2014 年的營業收入和利潤率將取得更佳表現。我要講的就是這些。

謝宗文^ 謝謝。希望你們的產品組合取得更佳表現。我的問題就是這些。

主持人^ Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^ 兩個問題；第一個，你們在年內與微軟達成一項重大承諾，但這實際上似乎並沒有令你們的市場份額取得很大增長。在你們於 2013 年全年的業績數據中，是否來包括來自微軟的任何平臺支持付款，而如果你們在 2014 年並未繼續維持這種承諾，是否會失去這筆收入？

就 2014 年目前的情況來看，你認為你們是否還會繼續支持微軟，畢竟他們現在已經收購了諾基亞，你們會不會考慮使用其他操作系統，如果其受到特定的本地市場或特定營運商的支持？

張嘉臨^ 好的。 Richard，你繼續問第二個問題。我一起回答-

Richard Kramer^ 好的。另一個問題是 -- 實際上我還有兩個問題。一個是，你們在去年花費了很大精力營銷 BlinkFeed 和 BoomSound 等功能，並在全球移動大會上表示將更有針對性的開展營銷活動。你們今年是否會對你們的旗艦產品採取相同的措施，即開發你們自有的子品牌還是採取其他方式？

第三個問題，你們會怎樣使用你們所持有的現金？其現在約佔你們市值的 50%。除了像往常一樣支付正常股息之外，你們有無計劃投入其他用途？

張嘉臨^ 就你關於微軟平臺和你所說特定平臺以及諾基亞的相關問題，讓我來這樣回答你吧。顯然，這是一個非常寬泛的話題，因此，我並不適合在這裡對這個問題進行具體回答。但我想要說的是，我們現在正朝著正確的方向前進。

如果你還記得的話， HTC 和微軟在很久以前已經開始合作了，我們的第一台智能手機，如果我沒記錯的話，就是基於微軟的平臺。所 HTC 傳統上與微軟維持了非常良好的關係和合作模式。你可以回憶一下，我們的美國總部亦位於西雅圖。我們和微軟都在一個城市，大家互相非常瞭解。

關於 2014 年會否繼續合作的問題，我們認為我們與微軟的關係並未因他們收購或最終收購諾基亞而發生改變。我們將繼續與微軟維持之前的合作關係。關於這種夥伴關係與合作會帶來什麼，我目前還無法作出回答。

對於你的第二個問題，關於現金水平的問題，我會將這與你所說道的子品牌聯繫起來回答。就現金水平而言，在營運資金和其他現金需求方面，我們對我們目前的現金水平很滿意。

我們確實認為目前的現金水平是增長所需的（聽不清）[多變]。當你說我們目前的現金水平佔我們市值的相當比例時，我理解你要表達的意思。

顯然，長遠而言，我們期望創造股東價值，而在此過程中我們的股價有望增長，從而推動市值增長。這樣，這種比率實際上就會降低。

我們並無計劃在現時分派特別股息和特別分紅。我們認為，我們能夠透過將這些現金用來促進公司增長，從而更好地創造股東價值。

這是我想回答的第二點。第三點，關於我們所討論的 BoomSound 和 BlinkFeed 功能，就用戶使用 BlinkFeed 進行了多少次[頁面瀏覽]而言，我並沒有這方面的數據，但絕大多數的 HTC 用戶會使用 BlinkFeed 功能，而且一定比例的用戶[每月]都會使用。這個數字實際上已經令人非常振奮。

BlinkFeed 是一種資訊集合器。不過它卻並不僅限於此，你可以藉此交際許多東西。而且我們的合作夥伴亦希望與我們合作開發利用 BlinkFeed[事物]的首頁。這還將繼續。從用戶體驗角度而言，這是 HTC 的競爭優勢之一。

就 BoomSound 而言，正如我去年於結束投資-- 我們最終撤出於 Beats 的投資時所述，我們談到，我們將不斷改善 BoomSound，以為用戶提供優質的音效體驗。

此外，我們認為通過將硬件與軟件相結合，我們能夠為用戶提供十分獨特的音效體驗。如果進一步就 Zoe 的拍照體驗而言，準備使用 HTC 手機的用戶有望繼續享用這一功能，該功能仍將存在。

所以，就 BoomSound、BlinkFeed 或 Zoe 這類產品而言，我不會稱其為子品牌，我們對其這樣命名，只為方便用戶識別其為 HTC 獨特的創新產品，這仍將繼續。

Richard Kramer：此外，我亦想知道，貴公司是否和諾基亞去年一樣，得到了微軟的平台支持款項？除了微軟和安卓以外，貴公司是否會考慮任何其他操作系統？貴公司是否有研發資源，以開發第三方操作系統？

張嘉臨^我不了解你所說的諾基亞支持，所以不能對此作以適當回覆。此外，除了我剛剛所講，我不能透露我們與微軟有關或無關的任何具體細節。這是其二。

第三就是，截至目前，從以往的表現和現在的狀況來看，我們對平台的發展感到十分滿意。未來，可能很難就未來預期等作出回覆，尤其是如你所說，但我們對目前的狀況很滿意。

主持人^高盛的嚴柏宇。

嚴柏宇^我有兩個很簡要的問題。首先，有關與諾基亞之間的糾紛判決。很明顯，這項判決對 HTC 而言十分重要，但我希望了解一些細節。微軟收購諾基亞後，這一判決或交互授權是否仍屬於諾基亞，或事實上 [協議]將進一步移交至微軟？

張嘉臨^我認為--首先，在回答你有關諾基亞判決的問題上我要十分小心，因為我的回答範圍不得超出我們在法規文件中所作的任何披露。

開一個小玩笑，我們的總顧問及公司內部顧問都一再叮囑我不要超出這一範圍。但就此問題，我的回覆如下。

首先，在我的桌子上就有好幾份關於各種推測的新聞報導，但我希望通過表達我們對該協議的信任可以停止各種推測，該協議並非一項許可協議，我可以清楚地告訴大家這是一份技術合作協議。所以，如果你指的是新聞稿或監管文件的話，我們將會透過我們的法律顧問為你詳細解答。

這不會構成實質性的財務影響，而且當我談及實質性財務影響時，我不會輕率地使用這個詞，我只有在這樣的情況下才非常謹慎地使用。因此，我只想確定我們並非像報導所推測的那樣，因為我們相信這不會對公司造成實質性影響。第二，我的理解是這是我們與諾基亞公司達成的協議。

嚴柏宇^讓我換種方式問吧。你能為我們提供一些指引嗎，譬如提供你們未來不會受到諾基亞或微軟攻擊的可能性預測；這樣理解正確嗎？

張嘉臨^我不會——我們不會遭受微軟的攻擊。這是與諾基亞之間的協議。

嚴柏宇^但你無法評論該協議在微軟收購諾基亞時是否要轉移至微軟，但他們——

張嘉臨^不，我只是說這是與諾基亞之間的協議。

嚴柏宇^好的。

張嘉臨^我的理解是，我非常——我可能不適宜對具體[交易]作出評論。我認為微軟即將收購——即將完成收購諾基亞的手機業務。

嚴柏宇^好的。

張嘉臨^是。

嚴柏宇^好的。明白了。我的第二個問題是，之前你評論說 HTC 有希望於整個 2014 年實現連續增長，然而第 1 季度的表現卻處於低位。

如果我沒記錯，2013 年早些時候你曾做過相似的回覆，預計如果 2013 年第一季度觸底，2013 年就將迎來環比增長。但很明顯，這並沒有發生。所以，我想知道今年你認為是否會有更大的可能性或信心，令你更加相信今年相比於去年也會錄得環比增長？

張嘉臨^是的。我現在來回答你這個問題，有關諾基亞的問題希望我們就討論到這裡。我來回答你剛剛提問的問題。如果我沒記錯，我們可以回憶一下我確切的回覆內容。我不記得亦沒有回想起曾在 2013 年第一季度做此論述，我曾說 2013 年第一季度可能會觸底以及我們期望迎來增長。

對此，我 2013 年的說法是，當時我希望，我只是希望，我們都希望--我們的目標是錄得收入的環比增長。這是我的回覆。我們可以回憶一下，並確認我具體的講話內容。

展望 2014 年，我想這是我第一次說，我認為第一季度我們將觸底，但很明顯這一切都只是預期。

我認為除了我們在 2013 年發展勢頭良好的旗艦產品以外，我們也希望在 2014 年實現進一步增長。儘管眾所周知我們面臨激烈的競爭，但我堅信，而且根據我的實際經驗來看，與不同的運營商、渠道合作夥伴和客戶合作，我們將形成良好的組合，為 2014 年做好準備。每個市場具有其各自的特徵，但我相信我們的組合將符合我們 2014 年的發展要求。

具體而言，除了第一季度，我亦考慮到第二季度，進入第二季度，除了我們所謂的 M7（我們 2013 年的主要旗艦產品）以外，我們的大部分收入可能都來自一種新產品，我們相信，這些新產品將十分具有競爭力。所以，我給出了這兩個數據點。

主持人^ [SGJI 的 John Lewis]。

John Lewis^ 我有幾個--只是幾個簡單的問題，我僅想針對報導中的部分內容進行提問，根據報導，HTC 可能正在考慮於年底之前製造或生產可穿戴電子設備。你能否就除智能手機以外，HTC 正在考慮生產的任何產品進行評述？

張嘉臨^ 是的，我來回答你這個問題，因為我了解這篇報導。這是一篇有關採訪我們董事長的報導，而恰巧當時我在採訪現場，因此聽到了他們的對話。所以我想告訴大家當時的情形。當時，主持人的提問如下。事實上是我們的董事長被問及其預計--消費者是否希望在 2014 年的聖誕購物季看到 HTC 推出可穿戴產品，我們的董事長回答：是的。

這就是當時的情形和董事長的回答。我來就你的問題作出進一步回答。這是我們董事長，亦是我們執行長的共同願景，他們期望未來看到一個智能化的城市或世界。在智能化的城市或世界中，我們將擁有不同數量和種類的產品。

他們在打造智能設備的世界裡行使著自己的職責，而可穿戴設備就是其中一部分。除了上述情形和回答以外，我無法告訴你我們推出可穿戴設備的具體時間和類型。但我想要告訴你我們談此話題的背景或情形，希望大家（聽不清）不要因為就我們推出智能電話以外的職能設備缺少適當描述而 [拓寬] 我們考慮的“職能”設備方向。我只能回覆到此，無法透露具體內容。

John Lewis^ 好的。好的，謝謝。我想你的回答已經很清楚了。謝謝，是的，我認為這已經很詳細了。

張嘉臨^ 謝謝。

John Lewis^ 好的，我的第二個問題僅針對運營開支。僅就你給出的毛利率指引及第一季度升幅和按季升幅而言，不計及 2% 的保修費用，只考慮銷售和市場營銷成本，加上研發和管理成本，你預計公司今年是否會進行整體重組，以節省管理方面或部分海外銷售人員等方面的運營開支？

張嘉臨^ 是的，我想說明幾方面內容。首先，我要重申我在這裡講的只是運營開支。目前我們的運營開支狀況良好。

於此方面，我想說明一點，我們不會削減--至少我對此可以肯定。自從 2012 年 4 月底我加入 HTC 以來，我們沒有削減任何研發開支。[我們可能] 著力提高各方面效率。但正如我所說，研發一直是公司的靈魂。我們為此感到十分驕傲。這是我們的一大競爭優勢。

所以我們會在研發方面繼續努力，進行適當投資以實現增長。這是我想特別說明的一點。

總務和管理支出方面，其中一大部分，很遺憾我不能告訴你具體是哪些部分，只能說是和法律支出相關的一大部分。如果我們涉及的法律糾紛越來越少，那麼就會節約越來越多的開支和法律成本，但這很難預測。

銷售和市場營銷方面，我將分別就銷售和市場營銷進行回答。銷售方面，我們對目前所取得的成績亦感到十分高興。此外，我亦想再次強調，我們並沒有在銷售市場營銷基礎設施方面真正作出所謂的削減。

我們可能提高各方面效率，但我們仍保持良好狀態，我們為我們的團隊、他們的能力和來自全球（不僅是台灣）的銷售精英感到驕傲。所以，預計我們不會對此作出任何重大改變。

市場營銷方面，這是很大的一部分，人們很關注與 2013 年相比我們對 2014 年的預算將會如何。我想說，這並不是我們看待這個問題的方式。我們考慮的是，我們就市場營銷中所花費的每 100 萬台幣或每 1,000 萬台幣如何進行具體規劃，我們希望確保我們的支出獲得合理高效的利用。這就是我們的目標，即確保我們取得最理想的效果。

所以，整體而言，我想再次說明，我們不會削減開支，我們對目前的狀況比較滿意。我們的目標是取得增長，而不是節約成本。這是我想要說明的一點。

主持人^摩根大通證券的郭彥麟。

郭彥麟^我有幾個問題。首先，我記得 HTC 於 12 月底通過不同平台推出了大量（聽不清），並發佈了多份報告，表明貴公司可能會尋求原始設備製造或 EMS 方面的外包合作夥伴。

我知道，結果可能仍未確定，這方面的模式可能不是很多，但僅根據目前市場實例及已經開始使用此方法的模式，我想知道，這會對貴公司毛利率帶來哪些影響，又會對運營開支及運營資本帶來哪些影響？這是我的第一個問題。

張嘉臨^是的。這一個問題當中包含了幾個問題，我的回覆如下。

首先，回首最初，我們公司的 Peter 是高通執行長的好朋友，因此 HTC 與高通之間既擁有良好的人際關係，亦保持著很好的企業聯繫。這是一種十分牢固的合作夥伴關係。我們將繼續保持兩間公司間的良好關係。這是我想強調的。

此外，我們面向能夠為消費者提供良好體驗的所有平台開放，藉此我們可以實現 [多] 方面發展，現在我們已經面向這些平台開放。正如我們之前幾次所述，無論這是高通芯片組或是其他可能的芯片組，我們的主席亦曾表示過我們將面對其進行開放。

未來兩年，針對外包等方面的第二個問題都有些相似。首先，我要說明，我們認為製造始終是 HTC 一個很重要的競爭優勢。

[通過] 製造，我們能夠確保所有產品、而不僅僅是預備產品的質量，上市產品的質量確實十分重要。從研發到製造，（聽不清）實質上賦予了我們很多優勢。所以，這對我們而言十分重要。

此外，我們亦面向所有潛在的外包服務開放。當然，這樣說很寬泛，因為外包的方式各不相同，有組件外包、單純的小型製造，亦有合作或不同形式。

我們面向這一平台開放，原因是藉此我們能夠提高產量，增加靈活性，因此我們能夠融合不同的靈活性，進而具備競爭優勢。這就是我對此問題的回覆。

郭彥麟^是的。但我很好奇，這種靈活性將怎樣於毛利率、運營成本及運營資本等財務模型中體現出來？

張嘉臨^我不太明白，實際上，這都是有關產能和靈活性的。我個人認為，外包等行為並不會對我們考慮運營資本產生重大影響，這是其中之一。

第二，當你提及到產品利潤，坦白說我不認同你認為內部製造或外部製造或不同類型外包之間存在實質性差異的輕率看法。我認為更多的是出於——當你看到最終結果時，更多的是出於靈活性，而不僅僅是為了減少或節約成本。可喜的是，無論我們透過內部或外部製造我們都能在節約成本方面持續取得進步。但對我來說，我們如何分配資源，更多的是出於靈活性及整體產能的考慮。

郭彥麟^明白。我的第二個問題是跟會計有關的。我想知道你們一般是在哪裡登記你們的 IT 許可費用，如有的話？

張嘉臨^你指的是我們如何支付[互動式文本應答]嗎？

郭彥麟^是的。所以你們是在哪裡登記，是登記在已售貨品成本項下，亦或是登記在營運開支項下？

張嘉臨^不，是登記在已售貨品成本項下。

主持人^高盛亞洲證券的嚴柏宇。

嚴柏宇^對了，張嘉臨，我還有一個問題，這個問題似乎沒有人問過。

張嘉臨^好的。

嚴柏宇^ 在第 1 季度的每股收益業績指引中，你能談談業績指引中的一次性款項嗎？因為這部分比營運虧損大得多。

張嘉臨^什麼？對不起，你的問題是什麼，一次性款項——

嚴柏宇^ 一次性款項——因為每股收益損失、每股損失似乎比你們的正常經營業績大。因此我想知道每股收益的業績指引中是否存在任何一次性款項？

張嘉臨^我不太明白這個問題。你是說每股收益——每股收益損失高於你的預期嗎？

嚴柏宇^ 是的，每股損失高於我的預期，但我不認為這是百分百受核心經營業務所致，抑或這就是事實？

張嘉臨^ 好的，我認為——我認為你的問題——事情未必如你所想，但由於你提到這個問題，我亦想藉此發表我的看法。我們第 1 季度收入比去年第 4 季度低，而且我認為它亦將低於接下來的第 2 季度，對此不作具體評論。本季度相對較低的收益以及我們談及的營運開支導致了營運虧損，同時亦導致每股收益虧損。

因此，對於整體現金流，我認為不存在問題。我沒有遺漏提及任何一次性數據，所以這不屬於正常經營的範疇。所以事實並非如此。事實並非如你想的那樣。這只是正常的經營。

我想解釋的是為什麼會錄得相對較低的收入，這與我剛才所說的有關。實際上，接下來的第 2 季度，大部分產品及收入貢獻將來自新產品。但 M7 這款號稱是 2013 年龍頭產品的 HTC One 將會是一個例外，（聽不清楚）

我為什麼這麼說呢，或者這與你的問題有什麼關係呢？因為在第 1 季度，我們想確保人們開始向 HTC 下新訂單及訂購新產品的渠道更加完善，這是我們對 2014 年的定位。。

因此，顯然我們想確保我們無需顧慮內部材料的問題。我確信我們無需為內部運送太多材料並為未來造成潛在影響。我們想發揮的是競爭力優勢，尤其是在中端產品方面。龍頭產品持續得到發展，這方面不存在任何問題。在[價格實惠的]中端產品方面，我們想確保我們正向這方面轉變，從價格比率角度而言，這方面具有競爭力。

主持人^（主持人指示）SGJI 的 John Lewis。

似乎沒有其它問題了，所以如果可以的話我想追加一問。根據你們的毛利率業績指引，第 1 季度加減錄得 21.75%，收入為 340 億新台幣至 360 億新台幣，但是展望未來，鑑於你們在第 1 季度與第 2 季度之間只給出 25 個基點的差異，你們似乎有不錯的可見性。

展望上半年，甚至到下半年，鑑於你在本電話會議開始時的評論，實際上如果你們的收入在 2014 年第 2 季度以及第 3 季度持續造好，我們能預期毛利率提高多少。你們的研發實力以及龍頭機型優勢體現在那裡，你認為我們能看到毛利率有可能升至多少？

張嘉臨^我們很清楚其中的原因，顯然，任何前瞻性指引都具有不明確性，因此這是我想強調的一點。把原因縮小，我想這就是你所指的，第 1 季度是因為如我剛才所說的我們清楚在第 1 季度剩下的兩個月我們該朝什麼方向發展。

為了向你提供關於前面提過的一些問題的更全面資訊，我們亦公佈了 1 月份的收入。我們將會向你提供每月的趨勢。2 月收入將略低於 1 月，並將於 3 月有所回升。

從 3 月進入第 2 季度的剩下時間，第 2 季度收入有望恢復到 HTC 應有的水平。

進入第 2 季度，我個人認為毛利率將由產品組合決定的。因此，今年我們為我們的龍頭產品增加一些其他中端及價格實惠的產品組合，而且他們的毛利率都不相同。所以來自不同價格層次的全方位產品組合將決定你的毛利率。

我無法對第二季度或之後的毛利率作出具體的評價。目前我能說的是我們看好當前的形勢，如果我們做得好的話就能有所改進。但目前我不想對此作出定論。

主持人^沒有人提出其他問題，我將把話筒交還給財務長張嘉臨先生，請他發表結束語。張先生，請講。

張嘉臨^ 好的，謝謝各位。如果沒有其他問題的話接下來就交給投資人關係。

郭穎容^感謝各位出席今天的會議。網絡直播將於（聽不清楚），相關會議記錄將於 24 小時內提供。謝謝。

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 內的投資者板塊。會議到此結束，再見。