

事件名稱：宏達電 2013 年第 2 季度盈利電話會議

事件日期：2013 年 7 月 30 日；時間：07:00:00（格林威治標準時間）

公司參與人

紀為先 宏達國際電子股份有限公司-投資人關係經理

周永明 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

張嘉臨 宏達國際電子股份有限公司-財務長

電話會議參與人

謝宗文 瑞銀證券 - 分析師

Alban Cousin Arete Research - 分析師

郭彥麟 摩根大通證券-分析師

James Faucette Pacific Crest - 分析師

Judy Chen Harvest Global Investments - 分析師

嚴柏宇 高盛集團 - 分析師

李佳伶 野村證券 - 分析師

Jean Louis JI Asia - 分析師

John Lopez Vertical - 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 2 季度業績電話會議和網絡直播。今天到場的有執行長周永明先生、財務長張嘉臨先生及投資人關係經理紀為先女士。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由提供。請訪問 www.htc.com 內的投資者板塊。現在，先請投資人關係經理紀為先女士發言。紀女士，你可以開始了。

紀為先 - 宏達國際電子股份有限公司 - 投資人關係經理

大家好。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 2 季度的分析師電話會議。我是 HTC 的投資人關係經理紀為先。

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。英文及中文逐字稿均將於會議結束後在本公司網站提供。今天電話會議的流程如下。首先，我將概述我們在 2013 年第 2 季度的營運狀況，然後介紹 2013 年第 3 季度的業績指引。之後，HTC 的執行長周永明先生及財務長張嘉臨先生將進行問答環節。

在我們開始之前，我希望大家先細閱第 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。如果你沒有任何疑問，我將開始介紹 2013 年第 2 季度的營運概況。請翻到簡報第 3 頁。

第 3 頁，第 2 季度財務摘要。本公司第 2 季度的營業收入為新台幣 707 億元，毛利率及營業利益率分別為 23.2%及 1.5%。稅後淨利及每股盈餘分別為新台幣 12 億元及每股新台幣 1.5 元。

業務動態；美國方面第 2 季度循序成長增長，零售渠道亦見拓展。歐洲、中東和非洲地區方面，主要西歐市場及新興國家再現強勁勢頭。本公司在整個亞洲均有進展。HTC 在台灣增加了市場份額，在香港的業務有所改善，其產品在日本亦受到消費者的歡迎。

中國方面，HTC 高端機型的銷售出現改善，而進階機型及入門機型的競爭加劇。南亞方面，與主要營運商關係的改善使 HTC 在該地區的前景較為樂觀。

第 4 頁，近期人事佈局；本公司近期宣佈委任楊偉國為南亞區總經理，楊先生之前曾擔任 Apple 東南亞區 iPhone 及 iPad 銷售主管；委任 Sirpa Ikola 為南亞區資深行銷總監，Sirpa Ikola 之前曾擔任 Nokia 東南亞區智慧型手機事業部主管。本公司亦任命黃文采擔任全球公關暨溝通副總經理，其之前曾擔任 Pnet 市場溝通資深副總，更早前曾擔任 AT&T 夥伴行銷總監。

第 5 頁，第 5 頁概述了營業收入與營業淨利。第 2 季度的營業收入為新台幣 707 億元。第 2 季度的營業淨利為新台幣 11 億元。第 6 頁。第 6 頁概述了毛利率及營業利益率。第 2 季度毛利率較第 1 季度有所上升，為 23.2%，第 2 季度營業利益率亦優於第 1 季度，為 1.5%。

第 7 頁及第 8 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。第 9 頁是 2013 年第 3 季度的營運展望。營業收入預計將介於新台幣 500 億元至新台幣 600 億元之間。毛利率預計為 18%至 21%。營業利益率預計為 0%至-8%。以上這些就是我們的全部簡報內容。

現在，我把時間交給 HTC 的執行長周永明。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

大家下午好。很高興能在這裡與大家分享 HTC 的狀況，我亦樂意回答各位提出的問題。在此之前，我們將在這裡與各位分享 HTC 的狀況。首先要提到的當然是 HTC One。HTC One 迄今為止在中國、美國及歐洲、中東和非洲地區等市場表現均非常理想，幫助提升了我們的品牌知名度。HTC One 在業界亦受到高度認可，當然，我們在今年餘下時間內將繼續力爭使 HTC 在市場上獲得甚至更好的發展勢頭。

作為一個完整的 HTC One 系列，我們亦剛推出了 HTC One Mini。其擁有 HTC One 的大部分體驗和主要功能。我們的目標是建立更為強大的 HTC 產品特殊品牌，而迄今為止我們擁有非常強勁的需求，事實上 HTC One Mini 將在本月底出貨。我們亦將在本季度末及下季度初推出一系列全新的中端產品。這一中端產品系列將於第 4 季度幫助我們在中端市場重整旗鼓並奪回市場份額，並有助於我們應對中端產品競爭力方面的一些挑戰。由於市場競爭激烈，我們自去年底到現在失去了些許中端市場份額。然而，新推出的一系列中端產品將應對這些挑戰。

第 3 季度我們的總體毛利率遇到挑戰。我認為首要原因是 HTC One 的成本結構較高，而我們預期這種情況將會改善。然而，由於缺乏總體經濟規模，改善之處並非我們當初想要的，因此我們有許多營運開支需要分攤，這使得 HTC One 的毛利率較低。所以這影響了我們的總體毛利率。我們正採取措施以使這方面得到改善，預期這些改善將會在第 4 季度出現。

當然，我們亦正著手優化我們的組織，包括管理效率及效果，並將所有執行部門進行整合，這將有助於我們真正利用我們過去所學經驗，令我們無論在任何產品、成本、交付及效率上都有更好的表現。

當然，人才、創新及科技始終是 HTC 的核心資產，我們將繼續投資於創新及科技，並培養、保留及獎勵我們最優秀的人才。因此我們設有員工激勵計劃，而我們將貫徹是項計劃以留住我們的關鍵人才，這有助於我們不斷推陳出新，為大眾呈現最卓越的產品。

當然，HTC 一直是一間始終致力於創造新價值的公司。因此我們實際上正在就產品類別及潛在合作兩方面著手開展工作，我們希望這將在明年有助於我們增強我們在市場中的實力。這些就是我要跟各位分享的訊息。謝謝大家。

紀為先 - 宏達國際電子股份有限公司 - 投資人關係經理

主持人，我們可以開始問答環節了。

問答環節

主持人

(主持人介紹)。瑞銀證券謝宗文。

謝宗文-瑞銀證券-分析師

我只想進一步了解有關 HTC One 的情況。顯然，這真的是一款非常不錯的手機，獲得了如潮的好評。你能否跟我們分享現在的勢頭如何，以及該產品能否實現一定的經濟規模？從業績指引判斷，顯然這不會發生。那麼，為什麼這樣一款漂亮的手機不能大賣？你能否進一步說明？謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

你好，謝先生，謝謝你的提問。我是張嘉臨，周總讓我來回答這個問題。我將簡要說明幾點。首先，HTC One，正如周總在發言一開始就提到的那樣，HTC One 實際上表現很好。倘若將 HTC One 的實際銷量及內部數據與我們所擁有的 hero 產品比較，事實上 HTC One 比我們去年同期的所有 hero 產品加起來的表現都要好。

沒錯，第 3 季度的財務確實受到影響，各位可以看一下業績指引，這主要來自中端及低端市場。我們可能存在一些漏洞，而我們正在加以彌補。我們正在推出新產品，提升了性價比的競爭力。我們在這方面確實需要改善。

與此同時，我們在西方及中國等主要市場繼續竭盡全力擴大 HTC One 的銷售，因為我們認為這對我們確立及增強品牌知名度很重要。

謝宗文 - 瑞銀證券 - 分析師

你好。說到第 3 季度銷售可能下降，你是否暗示這主要來自非 HTC One 機型？以及所有可能的利益率下降均由非 One 機型造成？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們可能無法在這方面作出更詳細的說明。就銷售而言，沒錯，我們來自中低端市場的銷售確實有影響，這點我們剛剛談到過。第二點是，很明顯清理渠道庫存的措施確實對財務有影響。就老舊產品而言，事實上很大一部分來自去年。

更具體一點，就 HTC One 的毛利率成本結構而言，我們將繼續加以改善。事實上，這方面較第 2 季度有所改善。我們將在第 3 季度餘下時間乃至年內餘下時間繼續改善這個方面。

謝宗文 - 瑞銀證券 - 分析師

謝謝。就可能進行的成本削減而言，你能否向我們說明成本削減的可能來源？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

就這方面的總體產品成本而言——對毛利率前景產生影響的顯然將會是物料成本以及製造成本。很明顯，我們亦正在從營運方面採取措施改善、優化總體成本結構，從營運層面加以改善。因此，我們正在雙管齊下展開工作。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

是的，一些主要零組件亦有改善，如螢幕、機械等，我們預期第 4 季度多個關鍵零組件將會改善。

謝宗文 - 瑞銀證券 - 分析師

謝謝。最後一個問題是關於產品類別。我認為，迄今為止 HTC 似乎更側重於高端市場，而正如周總所言，本季度末將有一系列中端產品推出，這將可能改善總體競爭力。你能否進一步說明中端產品如何能產生實質性的幫助？因為我們知道整體市場非常兩極化，高端市場及低端市場的需求往往較高。中端實際上是一個非常微妙的市場，看起來公司準備在中端市場發力？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我想我們擁有一些中端產品以及一些或許是低端入門級產品。我們將從兩個市場同時入手。目前的市場有些混沌，這是因為有太多的產品推出，所以我們才計劃推出一系列新產品，以保持在市場中的競爭力。

謝宗文 - 瑞銀證券 - 分析師

明白了。謝謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

謝謝。

主持人

Arete Research 的 Alban Cousin。

Alban Cousin - Arete Research - 分析師

我猜想，從總體而言——讓我們稍微往前提一下，公司預計利益率為負數，介乎 0%至-8%之間，而公司似乎將原因基本上歸於 HTC One 的問題。但我想知道，若排除 HTC One，現在的營業利益率是多少，而公司預計將如何改善中端產品的利益率？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我們目前面臨的利益率壓力來自舊產品。我得說，部分舊的中端產品，以及部分舊的渠道庫存，我們必須加以清理，因此——這在第 3 季度對我們造成利益率壓力。

Alban Cousin - *Arete Research* - 分析師

你是否預期中端產品的毛利率將會上升？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

新的中端產品的毛利率勢必將有所改善。

Alban Cousin - *Arete Research* - 分析師

這麼說它們會有高於 21% 的毛利率？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們無法告訴你具體的數字。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

沒錯，我們無法告訴你具體的數字。

Alban Cousin - *Arete Research* - 分析師

好的。謝謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

不客氣。

主持人

摩根大通的郭彥麟。

郭彥麟 - 摩根大通 - 分析師

我有一個關於過高的成本結構和低經濟規模的問題。這個問題到目前為止已經有一段時間了，我想問的是，是否有專門解決這一問題的策略方案？貴公司幾年前制定了一個詳細的[工廠]擴張計劃，而且你們的工程師人才儲備顯然已足夠多，因此，請問你們有什麼方案能夠解決工廠和工程資源方面的產能過剩問題？你們對此是否有計劃？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我來回答這個問題。首先，你所指的成本結構和我們所說的成本結構不是一回事。我們擴張生產（聽不清）的計劃是為未來幾年的發展所制定的。

確實，如果產能很高，但是某些方面卻跟不上整體潛在的生產能力，那企業就要承擔生產成本的問題，但是生產成本只佔成本的一部分，也許不能說是很小一部分，但是整體而言，它確實只是總成本的一小部分，這是第一點。

第二點，我想直接回答你的問題。在工程資源方面，與其他基準相比，我們有非常非常優秀、非常有競爭力的工程師人才，其中一些我在股東大會上已經提到過。所以我不認為這個是成本問題。

我們所說的成本問題是產品層面的，是材料成本，是關於製造及其他方面的成本。而對於材料成本，周總已經提供了關於這方面的一些數據。

而且這裡面很顯然還涉及到運營成本結構。我們需要在這方面提高效能和效益，但是這不是工程人才的問題。

郭彥麟 - 摩根大通 - 分析師

好的。我的第二個問題是關於規模的。貴公司出產了一款非常好的產品，但是我還是認為你們的生產規模過大，太大了，與貴公司目前的狀況不太相符。因此請問，在未來，在其他產品種類的分銷上，或者在比如一些潛在的併購活動中是否有其他的策略計劃來解決這一生產規模問題？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

是的，我們承認，生產規模問題確實是我們面臨的一大挑戰。我們認為我們目前所面臨的是一種擴張過程，因為現在的市場競爭非常激烈，但是我們 HTC 在許多領域進行了大量的投資來實現我們的長期〔價值〕。

比如說，我們在中國等各地進行了大量的市場宣傳——尤其是品牌宣傳。今年在中國，我們在產品認知度方面取得了很大成功，佔領了高端智能手機的大量市場份額。但是我們依然需要時間來達到更大規模——關鍵是我們需要保持專注，並在創新、產品、營銷，當然還有效益和競爭成本所有這些方面繼續努力，所有這些……運營環節（聽不清）都很重要。

因此，我們認為，品牌會越來越重要，品牌認知度（聽不清）會（影響）消費者的購買決定。因此一定要保證品牌的鮮明形象，強烈的品牌偏好和已建立的產品價值非常重要。當然，我也提到過，我們正在尋求、也會繼續關注新的產品機會和合作機會，希望到明年我們會有此類機會。

郭彥麟 - 摩根大通 - 分析師

好的。謝謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

不客氣。

主持人

（主持人指示）Pacific Crest 的 James Faucette。

James Faucette - *Pacific Crest* - 分析師

你能否談一談貴公司對渠道售出的預期，隨著 HTC ONE 系列機型的推出，第 2 季度的渠道售出與第 1 季度相比情況如何？貴公司對第 3 季度的渠道售出又有什麼預期？公司是否在透過日益改善的渠道售出情況來〔引導〕銷售渠道，亦或是由於預期新機型將會推出而導致渠道售出量亦有所下降？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我來回答這個問題。首先，在銷售方面，無論是渠道購入、渠道售出還是終端售出，第 2 季度都好於第 1 季度。但是鑑於第 1 季度的表現，我覺得這樣按季度的同比比較並不合適。

我們所說的 HTC ONE，就是我們的旗艦產品。與去年同期的 HERO 產品相比，HTC ONE 的銷量很好，這是結合了 HERO 旗下多個產品的情況。我們所談論的是終端售出，是實際賣給消費者的銷售量。我就只講到這裡。

James Faucette - *Pacific Crest* - 分析師

好的。謝謝。那麼第 3 季度末預期的業績公佈之前，在第 2 季度，你認為貴公司能否在整體上減少中端產品的渠道庫存？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我認為第 2 季度我們有所進步，我們也將繼續進步。我們將會清空部分材料，清空渠道，以推出更具有競爭力的產品，我們對本季度及本年度的餘下時間裡的預期非常樂觀。

James Faucette - *Pacific Crest* - 分析師

好的。那麼你能否——我知道你可能已經講過了，但是你能否談一下你對貴公司目前股利政策的看法，貴公司目前一直徘徊在盈虧平衡的邊緣，你認為應該採取什麼措施？我們是否應認為貴公司會支付或考慮支付一定比例的盈利作為股東回報，或者在近期貴公司盈虧平衡甚至略有虧損的情況下，貴公司是否還會繼續支付股息？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我想首先你需要明白台灣監管部門對此是有限制的。我從兩個方面直接回答你的問題，第一，未來我們在考慮策略需要、業務需要時，政策限制都會一直是絕對優先考慮的事項。這一直都是我們的絕對優先考慮因素。其後，我們才會考慮標杆管理、釐定最終股息等方面的問題。

其中一個重要的考慮因素自然是派息率，亦即我們考慮派發的現金股息佔盈利、每股盈利的比率或比率範圍。我們會考慮這一點，而且其中顯然要遵守台灣的整體監管規定。

James Faucette - *Pacific Crest* - 分析師

好的。我的最後一個問題是，你曾提到過你對中國的高端市場持樂觀態度。你能談一談你對中國高端市場的理解嗎，定價多少以上才算高端，中國的高端市場是否有增長，亦或要實現持續增長，貴公司需要直接爭奪其他公司的市場份額？謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們所界定的高端市場是指零售價在人民幣 4,000 元及以上。有些人的界定是人民幣 3,000 元，但是我們的是人民幣 4,000 元及以上。整體市場或者這三種主要市場類型逐月波動，但是我們認為，高端市場整體仍然緩慢增長。

因此，我們的目標，也就是我們的策略也非常清晰。我們會繼續爭取高端市場份額，我們會往下爭奪人民幣 3,000 元、2,000 元、1,500 元價位產品的市場份額。

James Faucette - Pacific Crest - 分析師

好的。非常感謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

因此我們的策略是在高端智能手機市場上佔有較高的市場份額，尤其是在諸如中國這樣的市場上，我認為，〔能夠〕進入這一市場的供應商較少。而 HTC 有這樣的實力，因此我們將繼續鞏固我們在高端市場的地位。當然，我們同時也會利用我們的部分高端產品所帶來的品牌效應，來帶動中低端產品。因此，我們不會把自己限制在某個特定的市場領域；但同時我們也想成為高端市場的強有力參與者。

主持人

[Harvest Global Investments 的 Judy Chen]。

Judy Chen - Harvest Global Investments - 分析師

我想問的是，因為你說貴公司承擔的成本很高，而且在第 3 季度貴公司的營業利潤將會下降到 0%至-8%之間，周總也提到過貴公司可能需要增加庫存。

我的問題是貴公司有沒有想過削減成本，我是指，比如透過外包給一些電子製造服務公司來降低成本？（聽不清）就是這麼做的，HTC 為什麼不這麼做？貴公司想要完全自己生產，但是第 1 季度的產品已經延遲，因此我實在不明白貴公司為什麼不盡力削減成本——不知道貴公司是否有許多渠道來降低成本？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

是的，當然，我們當然對可以幫助我們改善成本結構的一切可能性都持開放態度。但是我們仍然希望我們正在達到收支平衡或者盈利。但是當然，目前由於渠道的部分存貨老化，因此我們需要先清空這些存貨。因此我們在這一階段持保守態度。

但是關於成本結構，成本是相當複雜的。我認為這涉及到許多方面。目前，我認為製造成本不是我們最大的挑戰——我要在此說明這一觀點。我們在生產效率方面其實是相當高效的。

Judy Chen - *Harvest Global Investments* - 分析師

好的。另一方面我認為，我是指由於（聽不清）已超過 11 年，貴公司的投入也越來越多，股價可能會導致上市價格降低，甚至更低。因此我認為你們應該在領導公司方面花費更多精力，尤其是從——第 1 季度的虧損相當（聽不清）。這可能跟以前一樣只是一個季度，這一狀態不像會一直持續下去。但是，這已經持續了幾個季度，我不知道貴公司——你們了解的數字可能遠多於我，但是我不知道你們是否有策略來改善基本面的情況。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我希望第 3 季度是我們的谷底，第 4 季度我們將有所改善。而且我們對 HTC 這一品牌充滿信心，我們對持續創新、創造價值、在市場上保持競爭力充滿激情，也一直致力於此。而且我們還有無形的核心價值、核心資產。我們相信這些都是非常強大的，但是，當然現在的市場競爭非常激烈，也一直處在動態變化之中，但是我們需要保持堅定，專注並致力於做好我們需要做的事情。我認為，這是我們目前的立場。

Judy Chen - *Harvest Global Investments* - 分析師

我想這家公司，我是指貴公司進行庫藏股的（聽不清）公司——如果是在這一季度的話，會參與嗎？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我們持開放態度來考慮這麼做會帶給我們什麼。

Judy Chen - *Harvest Global Investments* - 分析師

但是貴公司在股價非常高的時候進行了庫藏股。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我不能在這裡跟你討論股價。

Judy Chen - *Harvest Global Investments* - 分析師

是的，我知道，但是你剛剛提到，（聽不清）如果這一季度（聽不清），就會進行庫藏股，至少表明貴公司想要——鼓勵員工持有——比如（聽不清 - 多人講話）該股份，是這樣嗎？我想上一次 HTC 進行庫藏股（聽不清），原因是一樣的——貴公司都是想買回這些股份然後給予員工，來鼓勵那些〔老員工〕，是這樣嗎？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

是的，——正如周總所提到過的，庫藏股是考慮的因素之一。庫藏股要考慮許多方面，需要考慮對市場的了解、估值下降等。而很顯然在員工激勵方面，有各種各樣的可行措施，而購回股份，將上市股份給予員工只是其中之一。這麼做其實是（聽不清）為了激勵員工，這就是我們現在所做的。

Judy Chen - *Harvest Global Investments* - 分析師

好的。我現在沒有其他問題了。謝謝。

張嘉臨 - *宏達國際電子股份有限公司* - 財務長

謝謝。

主持人

高盛亞洲證券的嚴柏宇。

嚴柏宇 - *高盛亞洲證券* - 分析師

我有三個問題。首先，在過去兩年裡，HTC 已經進行過好幾次渠道庫存處理。我記得張總說過，現在處理這些渠道庫存並不是很愉快的體驗，而且你希望在渠道銷售方面謹慎一些，以避免出現任何存貨問題。但是你們在第 3 季度還是需要處理渠道問題。我想知道的是，為什麼會這樣，而 HTC 又要如何在未來幾個季度裡避免這種渠道存貨問題。

周永明 - *宏達國際電子股份有限公司* - 執行長

沒錯，嚴先生，我們在品牌，在渠道管理執行方面還是一家年輕的公司。因此我們不斷總結經驗教訓，當然，我們之前（聽不清）也嘗試過，但是我認為到目前為止——自從去年底、今年初開始，我們已經努力控制並管理渠道。同時，由於過去推出了太多產品，以及灰色市場的成本挑戰等問題，我們也付出了一些代價，但是現在，我相信我們已經有足夠的能力來真正管理這些問題，現在我們建立了體系，我們能夠真正密切了解渠道售出數據、渠道購入數據、（聽不清）以及我們的產品流向。

因此我相信，我們希望，這會是我們不得不處理此類問題的最後一個季度。因此，這也是為什麼我們決定在一個季度裡清空這些產品的原因。

嚴柏宇 - *高盛亞洲證券* - 分析師

好的。謝謝，周總。請問你能否透露哪個區域的存貨問題最嚴重，或者——？

周永明 - *宏達國際電子股份有限公司* - 執行長

恐怕我們不能透露這些細節。

嚴柏宇 - *高盛亞洲證券* - 分析師

好的，沒關係。我的第二個問題是，在不斷發展的中國市場，你對迄今為止的 HTC 中國的發展有什麼看法？HTC 的發展速度與中國市場相比是快還是慢？如果慢，能夠接受的最慢底線是多少？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

嚴先生，我們剛剛討論過，我們在高端市場的市場份額有所增長，而高端市場是指售價在人民幣 4,000 元以上。而一些本土品牌認為高端市場是在人民幣 1,500 元以上。因此，這對我們來說非常重要，因為不斷建立品牌、高端品牌意識和關注度對我們佔領不同價位（包括人民幣 3,000 元、人民幣 2,000 元和人民幣 1,500 元）的市場份額至關重要，這是第一點。

第二點，正如在一些新聞稿中所提到過的，人民幣 1,500 元到人民幣 2,500 元價位之間的市場的確競爭激烈，這在其他價位區間也同樣存在。許多競爭者花費大量時間搶占這些市場份額，競爭的確存在。當然，我們有應對這一問題的解決方案，這也是我們將在本季度稍後及本年度的剩餘時間裡採取的中端產品策略的一部分。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我們對中國市場充滿期待，正如我所說的，能夠參與這一高端市場的品牌並不多。同樣我也認為（聽不清）中國市場將會（聽不清）。我相信，HTC 是這一機會中的強有力競爭者之一。

嚴柏宇 - 高盛亞洲證券 - 分析師

非常感謝周總及張總的回答。最後一個問題，我想這亦是 HTC 股東所關心的問題。這是 HTC 多年來首次見到季度業績虧損，你認為 HTC 是否很快就能夠轉虧為盈？換句話講，管理層對 HTC 何時能夠轉虧為盈是否心中有數？你不必講出具體的時間。我只是想知道你是否認為很快就能夠轉虧為盈，亦或 HTC 需要一些時間來執行策略，然後才能夠轉虧為盈？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

嚴先生，周總剛才提過，我們希望亦認為本季度的盈利能力已經見底。我們不能夠在這裡預測未來，但已經採取多項措施，解決有關問題。我們相信很快就能夠轉虧為盈。

嚴柏宇 - 高盛亞洲證券 - 分析師

我問完了。非常感謝周總和張總的解答。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

感謝你的提問。

主持人

野村證券的李佳伶。

李佳伶 - 野村證券 - 分析師

如果第 3 季度的毛利率承受壓力……受到產品老化問題的影響，你能否解釋一下詳情——其中有多大部分是一次性的，展望未來，[中端產品]可持續的毛利率水平是多少？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我先來澄清一下你的幾個問題，然後大致上解答你的疑問。顯然，我不會在這裡過多地講述清理渠道庫存的問題。這部分顯然是毛利率的一部分。你看我們的毛利率，是，從指引的角度來看，顯然是較上個季度下降了幾個百分點，但如果你看一下我們營運利潤率的指引，就會看到營運實體及營運開支方面的成本架構。

從本季度開始，我們顯然會非常努力地解決這些問題。整個問題不僅是渠道庫存問題，還是整體成本架構的問題，涉及到所售產品的成本以及我們正在處理的營運開支，這是第一個問題的回答。

具體談到你提及的渠道庫存問題，我們正在清理渠道庫存，這向來是一個持續的進程。我們認為……每年的第 3 季度都會有大量庫存。我們只是想確保渠道庫存銷售一空，以便準備發佈剛才提及的中端產品。

李佳伶 - 野村證券 - 分析師

好的。周總剛才提到會在本季度末發佈新的中端產品。你可否解釋一下 HTC 的中低端產品是如何和其他品牌區分？請大致解釋一下。我們想知道其功能或平台與其他品牌有何區別，如何跟其他品牌競爭？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

HTC 一如既往地透過設計創新來突出產品的特色。關於功能的問題，其實更重要是用戶體驗。功能都是包含在其中，只是其中一個方面。我們關心的是設計創新體驗以及整體用戶體驗。在今年餘下時間，你會看到我們會為用戶提供理想的體驗。用戶會發現 HTC One 的奇妙之處，今年餘下時間亦會推出其他一些產品。

李佳伶 - 野村證券 - 分析師

好的。另外一點，鑑於 HTC 新產品的成本架構較高，這會不會改變未來 Hero 產品的成本策略？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

這個問題很難直接回答，但 HTC 始終堅持在有機會改進的方面持續改進。我們絕對會竭盡所能地保持競爭力。

李佳伶 - 野村證券 - 分析師

好的。感謝你的回答。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們積累了豐富的經驗，展望未來，我們的團隊實力雄厚。我們絕對會運用這些經驗，在未來的市場上保持競爭力。

李佳伶 - 野村證券 - 分析師

好的。感謝你們的回答。我沒有其他問題了。

主持人

(主持人指示) [JI Asia 的 Jean Louis]。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

我有兩個問題想問。首先是庫存方面。我知道剛才這個問題已經討論過不少，但在 HTC 的資產負債表上可以看到，庫存為新台幣 280 億元。我想知道這跟實際金額相差有多少，事實上，這跟渠道裡實際庫存相比的情況如何。謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

公司物料庫存與渠道庫存顯然是兩回事。新台幣 280 億元的數字略高，但縱觀過去十個季度，其實亦接近我們的季度平均水平。所以，我們想繼續優化，達到我們滿意的水平。比起渠道庫存，我們是在比較兩樣不同的東西。我們在比較物料庫存和製成品庫存，這兩樣庫存是不同的。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

好的。我明白。你沒有回答前一個問題，我只是想確認一下，你是否知道渠道庫存有多少？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

你在問我們是否知道渠道裡有多少庫存，我們當然知道渠道庫存有多少，我們知道有多少台。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

你能在這裡透露一下嗎？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我當然不能把具體數字告訴你，顯然，出於競爭的原因，我們必須保密，但我們心中有數。我們管理庫存包括渠道購入、渠道售出、倉庫及零售點。我們需要有一定的控制——我們不敢說有百分百控制，但我們很清楚產品在哪裡，這是很重要的一點。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

好的，可以的話，我想問第二個問題。今年你們推出 HTC One，如果我無記錯的話，是在約 185 個電訊商開售，[Airtel] 電話很棒，但[iSuppli]表示這可能是有史以來材料最貴的電話。我猜測，在 2013 年推出 HTC One 實際上是一場賭博，

據我所知，似乎並未獲得回報，因為只有一個季度銷售取得增長。這就像去年的重演，當時 HTC 發佈 One X，取得一個季度的增長，然後就歸於沉寂。我想問的是，你們採取了什麼措施，是否會重蹈覆轍，又等待 12 個月，推出另一樣旗艦產品。屆時，高端智能手機銷售將會——整體勢頭將會有所放緩。全球高端智能手機的銷售很可能會放慢。

就我在這次電話會議中聽到的，你們是說未來的策略將會有所改變，將會專注於中低端手機業務，提升產量，擴大市場份額（你們目前已經具有相當的市場份額）？這是你們未來的策略嗎？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我想糾正一下，HTC One 並不是曇花一現。HTC One 的增長勢頭仍然十分強勁，我們有決心繼續推動 HTC One 銷售的增長。各個市場的整體研究仍然較為理想，所以我想就這點澄清一下，這跟去年的情況不同。

當然，中端市場的市場份額是我們本季度面臨的其中一項挑戰。所以我們針對中端產品推出措施，努力取得更大市場份額。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我想就這個問題補充一點，如果你看一下市場上一些廠家，看一下市場份額，你會看到一個完整的產品組合。在這個完整的產品組合中，超級電話類別是其中一個組成部分。我們相信那個百分比……我們還不滿意現在的百分比水平，亦希望達到滿意的百分比水平。就此而言，我們需要增加中低端產品的銷量。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

是的。例如，我們很高興看到 HTC One Mini 迄今為止引起了市場的熱烈反響。我們認為 HTC One Mini 會取得良好的成績，接下來還會有更多中端產品推出。我們認為這些產品組合有助於我們重拾增長勢頭。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

好的，我最後想問一個簡單的問題。你認為今年智能手機銷售量是會高於去年的水平、亦或低於去年的水平？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們在開頭講過，現在是 7 月份，今年還剩下 5 個月，所以還不適合就這個問題發表評論。

Jean Louis - JI Asia - 分析師

好的，謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

謝謝。

主持人

[Vertical 的 John Lopez]。

John Lopez - Vertical -分析師

我有幾個問題，可能是對前面問題的進一步延伸。不好意思，可能會有點重複。先拋開渠道的問題，回到資產負債表的庫存上。如你所說，庫存是新台幣 280 億元，我估計這個數額是在貴公司一直以來賬面上的庫存範圍內。但營業收入顯然回到了 2010 年初的水平。我想問的是，當營業收入顯然並未取得增長時，庫存按年上升的道理何在？這其中的原因是什麼，為什麼貴公司要在單位出貨量和營業收入下降的情況下，維持較高的庫存水平？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

回答你的問題，我們大部分的庫存實際上是原件和物料庫存。某些重要原件需要較長的供貨週期，有時候大批採購可以得到較優惠的價格。顯然，更好的規模效益可以令我們在價格上取得更大的優勢。部分是出於這些原因，我們將維持較高的庫存水平。

另外，我們剛才講到庫存尚未達到理想的水平，但已經逐漸接近，所以我們會繼續執行下去，令庫存下降到理想的水平。顯然，我會關注庫存水平與銷售勢頭的比較情況。這就是大致的要點。

John Lopez - Vertical -分析師

好的，我明白了。第二個問題，對不起，我知道你剛才對這一點有所提及，但現在能否直接回答，你認為第 4 季度的利潤率會有所改善，是否具體是預期第 3 季度和第 4 季度的原件價格將會下降？除此之外，我不清楚利潤率上升的原因是什麼。你想說的是不是這點？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

是的，毛利改善方面，部分是來自物料費用的控制。我不就具體原件方面作詳細評論。我們確實認為在設備物料成本方面能夠作進一步優化。另外，運營方面亦可以控制成本。

John Lopez - Vertical -分析師

好的，謝謝。下一個問題，我們問了一些關於策略的問題，但我想得到一些具體的數字。你們第 2 季度的營業收入表現顯然與渠道銷售及 HTC One 相關，但從銷售及營銷來看，銷售及營銷費用同比增長 162%，這是多年來最大幅度的銷售及營銷費用同比增長。所以一方面，營業收入顯然有所增長，但同時銷售及營銷費用亦很大。

這似乎是這個行業固有的現象，但我知道策略方面，你要如何打破這個規律。換而言之，你可以提升營業收入，但相對而言卻要在銷售及營銷方面支付較大的開支，如果你減少銷售及營銷開支，營業收入似乎會大幅度下降。你要如何打破這個週期？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

作為一家公司，我們不會那麼短視。我們也希望為未來作出投資。因此，我們致力於為我們的品牌、人才及創新作出投資。當然，我們會盡量平衡短期及長期發展之間的關係。

John Lopez - Vertical -分析師

好的。我換一個問法，銷售及營銷費用佔營業收入的 15%，是多年以來的高位。這是否會——考慮到第 3 季度指引，顯然營業開支會持續高企，但日後銷售及營銷開支是否會維持在指引的水平？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

不會的，長線而言，銷售及營銷開支不會維持在指引的水平。長遠而言，可持續的水平顯然有一個基準，但我們可能不方便在這裡透露確切的百分比，而我們亦會對此作出調整。

我不會……我想評論一下你剛才的話。我認為其中並無關聯，因為營業收入……要記住，這裡的營業收入是指……損益表的營業收入是銷售收入。我們投入的銷售及營銷是為了改善……不是改善，實際上是為銷售提供了便利。我們希望推動銷售增長的勢頭。在發佈一件產品的時候，最初一定要取得強勁的勢頭，這一點是很重要的，然後我們會採取各種方式保持這個勢頭。

我們確實認識到，在銷售及營銷方面，有時……在正常的時期內，最終必須與銷售勢頭相結合。這就是我們在根本上正處理的問題。此外，我們亦會檢討整個銷售及營銷、我們投入的資源是否富有效率及成效。

John Lopez - Vertical - 分析師

好的，最後一個問題，我想聊一下你先前提到的問題，了解你的看法，你提到市場大致上……我忘了你確切的措辭，但大約是說比較混沌，或者說混亂。

很多智能手機在很短時間內相繼發佈，大家現在採用的策略似乎是發佈一件旗艦產品，然後在很短時間之後發佈同一系列但成本較低的版本，你的競爭對手紛紛採用了這個策略。與此同時，營業收入顯然跟不上……從貴公司的指引中可見一斑。

我想問的是，這是否是正確的策略。換而言之，感覺上就是一家公司發佈一件產品，市場反應平平，然後很快又推出一件產品。或許市場已經太過擁擠和混亂，總是有新產品面世，或許拉開產品發佈之間的時間會有好處。我希望你能大致就此發表一下看法，因為目前不斷推出新產品的策略似乎並未產生理想的效果。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

你說得對。我想管理層確實需要作出有意識的決策，來平衡這點。我記得在 2011 年，大家抱怨 HTC 有太多產品，令市場和消費者感到混亂。於是我們現在發展更加平衡，控制產品的種類，將產品管理好。

這裡面並沒有對錯，但我們看到一些公司還是不停地推出新產品。當然，我們亦看到他們令市場感到混亂。這是個別公司的決策。我不想去評論誰對誰錯，要如何管理產品組合，這確實是有意識的體驗和決策。

對於我們而言，專注是十分重要的，我們要確保大家知道 HTC One 的設計處於頂尖水平，這種產品形象、品牌形象是十分重要的。

John Lopez - Vertical - 分析師

明白。感謝你的回答。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

謝謝。

主持人

Arete Research 的 Alban Cousin。

Alban Cousin - *Arete Research* - 分析師

謝謝。我的問題已經得到解答。你好。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

你好。

Alban Cousin - *Arete Research* - 分析師

不好意思。我的問題已經得到解答。不好意思。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

謝謝。

主持人

現在，沒有人提出其他問題，我將把話筒交還給執行長周永明先生，請他發表結束語。周先生，請講。

紀為先 - 宏達國際電子股份有限公司 - 投資人關係經理

好的。第 2 季度業績會議到此結束，非常感謝各位的參與。謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

謝謝

主持人

感謝各位參加 HTC 的電話會議。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。