

# 宏達國際電子股份有限公司 High Tech Computer Corp.

## 第四季營運業績說明會 4<sup>th</sup> Q BUSINESS REVIEW

鄭慧明  
**CHENG, HUI-MING**

Jan. 30, 08'



# 免責聲明

本簡報中所提及未來的營運展望、財務狀況以及業務預測等內容，乃是建立在本公司從各項來源所取得的資訊基礎。

本公司未來事實上所可能發生的營運結果、財務狀況以及業務成果，可能與這些明示或暗示的業務預測有所差異。其原因可能來自於各種因素，包括但不限於市場風險、供應鍊、市場需求、以及本公司能持續推出高品質產品等因素。

本簡報中對未來的展望，反應本公司截至目前為止對於未來的看法。對這些看法本公司未來若有變更或調整時，本公司並不負責隨時再度提醒或更新。

# 簡報大綱

- 簡報摘要
- 經營環境
- 2008年營運目標
- 營運計畫
- 2007年第四季營運業績
- 2007年售後服務費用調整後損益狀況
- 2007年第四季主要會計科目
- 2007年銷售統計
- 2008年第一季營運展望

# 簡報摘要

- 宏達電在2007年內成功的完成商業模式轉型，推出親和的TouchFlo™使用者介面，進入一般消費大眾市場，硬體技術平台提昇到3G及建立全球營運平台支援自有品牌業務。
- 宏達電在2007年6月董事會改選後，大幅提昇公司治理，並在風險管理與財務資訊揭露透明度兩方面有顯著績效。為達成2008年業務成長目標，董事會已通過在大陸新增生產線投資案。
- 2007年度營收為新台幣1,185.8億，年成長率13.1%；非ODM業務年成長率超過30%；NPAT年成長率14.6%；年平均GPM在扣除一次性的權利金準備回沖後為37.1%；年平均RSGA費用率在扣除一次性調整的售後服務費用準備後為11.3%。
- 第四季營運績效超越前次營運業績說明會所提供的guidance數字，營收年成長率為34.7%<sup>1</sup>。非ODM業務年成長率超過60%。
- 2008年第一季營業動能，將不受全球經濟景氣不振影響，仍持續強勁成長。

<sup>1</sup>The 4<sup>th</sup> Q revenue as a base of comparison is NT\$28.95 billion, not NT\$28.46 billion shown in the formal financial statement which deducted MIR and MDF for the whole Y07 year and was underestimated to reflect the actual revenue situation.



# 經營環境

- Converging devices 產業在全球經濟景氣不振的同時，仍在美國及其他市場持續擴大成長。強勁需求代表converging devices已成功銷售到消費大眾市場，取代一般性手機，且成長速度將加快。
- 產品零組件如PA, Qualcomm chips等取得穩定的供貨來源。
- 具備3G頻寬、GPS或TouchFlo™介面的devices將演變為主流行動裝置。
- Qualcomm IP事件對營運沒有造成任何影響。

# 2008年營運目標

## ■ 營運策略

- 業績成長與OPEX均衡兼顧。
- 業績成長率：全年營收可望維持20~30%年成長率。
- OPEX：可視為投資建立長期競爭力以支援業務成長。

## ■ 品牌策略—轉型關鍵期

- 品牌形象—創新及親和的使用者介面與觸控式裝置的領導者。
- 品牌知名度—提升自有品牌與co-brand佔銷售的比率。
- 品牌價值—客戶忠誠度與品牌偏好。

# 營運計畫

- 2008年新產品規劃-推出創新產品，產品定位一般大眾量產產品，提供新概念產品系列。
- 企業文化革新-鼓勵主動積極、雙向溝通、勇於負責、持續創新與追求卓越。
- 營運績效提昇-建構全球行銷、銷售能力，提昇全球各主要市場品牌知名度，改善商品導入市場作業，與主要競爭者比較技術開發進展及成本結構。
- 風險管理-加強經銷通路商的應收貨款及通路市場的存貨控管。
- 技術發展-Android platform、TDSCDMA與WiMAX等。

# 2007年第四季營運業績

- 第四季營收為新台幣390.1億，年成長率34.7%，超過前次營運績效說明會提供的營運guidance數字。非ODM業務的年成長率超過60%。
- 3G device的營收佔比為60%。
- 優異的營運表現來自
  - Converging devices市場成長快速，尤其是3G平台市場
  - HTC在2007年第四季推出具競爭優勢的新產品。
- 扣除新台幣16.7億的一次性IP準備回沖後，GPM為38%，維持與上一季相同水準。GPM未提昇的原因在於產品組合改變，抵銷ODM業務百分比下滑的GPM提昇。

# 2007年第四季營運業績

- 為與國際會計原則認列方式接軌，2008年第一季開始售後服務費用將從RSGA科目調整為COGS科目。為使2007年比較基礎一致，售後服務費用包含實際發生費用與提列費用準備，一次性調整為COGS科目。售後服務費用調整後損益狀況如下頁。
- 本季底售後服務費用準備增加為新台幣34.7億，其中一次性準備調整為新台幣12.5億。呆帳準備提列費用為新台幣2.71億。
- RSGA費用率為12.3%，包含一般性售後服務費用但不含一次性準備費用調整。較高的RSGA費用率，原因在於(1)較高的研發及銷售費用(2)其他數項一次性費用調整；較高的研發費用是為加速產品功能提昇進展及維持長期產品競爭力。

# 2007年售後服務費用調整後損益狀況

(NT\$M)	07Q1	%	07Q2	%	07Q3	%	07Q4	%
<b>Revenue</b>	23,601	100%	26,861	100%	29,108	100%	39,010	100%
COGS Before ADJ (1)	15,368	65.1%	16,909	63.0%	18,072	62.1%	22,531	57.8%
IP ADJ (2)							1,665	4.3%
Warranty cost (3)	450	1.9%	902	3.4%	1,120	3.8%	1,309	3.4%
COGS After ADJ (4) (4=1+2+3)	15,818	67.0%	17,811	66.3%	19,192	65.9%	25,505	65.4%
<b>Gross Profit After ADJ<sup>1</sup>(5)</b>	7,783	33.0%	9,050	33.7%	9,916	34.1%	13,505	34.6%
Net Realized Profit From Intercompany Transactions(6)	9	0.0%	8	0.0%	-26	-0.1%	-2	0.0%
RSG&A Before ADJ (7)	2,123	9.0%	2,931	10.9%	3,579	12.3%	6,032	15.5%
Warranty one time adj (8)							-1,253	-3.2%
Warranty cost (9)	-450	-1.9%	-902	-3.4%	-1,120	-3.8%	-1,309	-3.4%
<b>RSG&amp;A After ADJ (10) (10=7+8+9)</b>	1,673	7.1%	2,029	7.5%	2,459	8.5%	3,470	8.9%
Net impact of IP& Warranty one time adj (11), (11=2+8)							412	1.1%
<b>NOP (12) (12=5+6-10+11)<sup>2</sup></b>	6,120	25.9%	7,027	26.2%	7,431	25.5%	10,445	26.8%

<sup>1</sup>This gross profit is the base of comparison with the gross profit in Y08

<sup>2</sup>The difference is due to rounding difference



# 2007年第四季主要會計科目

## ■ GP調整摘要

- 2007年—一次性IP準備回沖調整後，第四季GPM為38%；全年平均GPM為37.1%。
- 2008年—2007年GP及GPM的比較基礎為將售後服務費用從RSGA科目調整到COGS科目。

## ■ RSGA費用調整摘要

- 2007年—一次性售後服務費用準備調整後，第四季RSGA費用率為12.3%；全年平均RSGA費用率為11.3%。
- 2008年—2007年RSGA費用及RSGA費用率的比較基礎為將售後服務費用從RSGA科目調整到COGS科目。

# 2007年第四季主要會計科目

(NT\$ Bil.)	4Q 06	YoY	3Q 07	QoQ	4Q 07 <sup>1</sup>	Y07 <sup>1</sup>	YoY
<b>REVENUES</b>	28.46	<b>37.1%</b>	29.11	<b>34.0%</b>	39.01	118.58	<b>13.1%</b>
<b>G. PROFIT</b>	9.60	<b>71.6%</b>	11.04	<b>49.3%</b>	16.48 <sup>2</sup>	45.70	<b>34.3%</b>
<b>IP ADJ</b>							
<b>RSGA EX.</b>	1.87	<b>222.1%</b>	3.58	<b>68.5%</b>	6.03 <sup>2</sup>	14.67	<b>99.9%</b>
<b>NOP</b>	7.71	<b>35.5%</b>	7.43	<b>40.6%</b>	10.45	31.02	<b>16.8%</b>
<b>NPBT</b>	8.01	<b>35.7%</b>	8.03	<b>35.4%</b>	10.87	32.15	<b>19.3%</b>
<b>NPAT</b>	7.41	<b>34.9%</b>	7.43	<b>34.4%</b>	9.99	28.94	<b>14.6%</b>
<b>GPM(%)</b>	33.7%		37.9%		42.2% <sup>2</sup>	38.5%	
<b>RSGA</b>							
<b>RATIO(%)</b>	6.6%		12.3%		15.5% <sup>2</sup>	12.4%	
<b>EPS</b>	57.85 <sup>3</sup>					50.48	

<sup>1</sup>The numbers were reviewed by CPA but not approved by the board

<sup>2</sup>Both gross profit and RSGA expense were overstated by one time IP provision recovery and one time warranty service expense provision respectively

<sup>3</sup>The EPS was for whole year of 2006 based on weighted average number of common shares outstanding during 2006

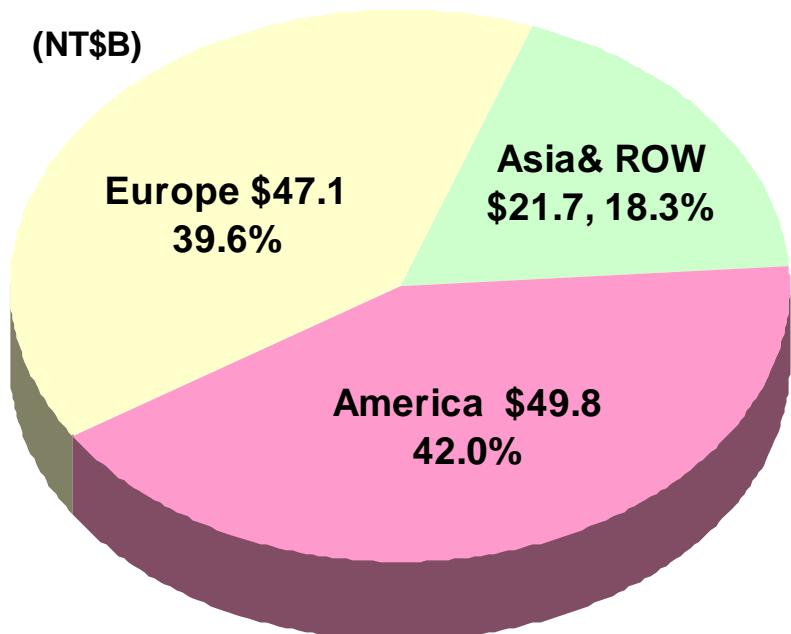
# 2007年第四季主要會計科目

(NT\$ Bil.)	4Q 06	YoY	3Q 07	QoQ	4Q 07*
<b>Cash</b>	34.40	60.0%	40.61	35.5%	55.04
<b>AR</b>	19.69	-1.0%	20.03	-2.7%	19.48
<b>Inventory</b>	4.98	22.8%	5.92	3.3%	6.12
<b>Net Worth</b>	42.57	31.7%	46.10	21.6%	56.08
<b>Inventory Provision</b>	0.89	2.8%	1.05	-12.5%	0.92
<b>AR Provision</b>	0.00	n.a.	0.16	70.7%	0.27
<b>Warranty Provision</b>	1.39	148.9%	1.77	96.5%	3.47

\*The numbers were reviewed by CPA but not approved by the board

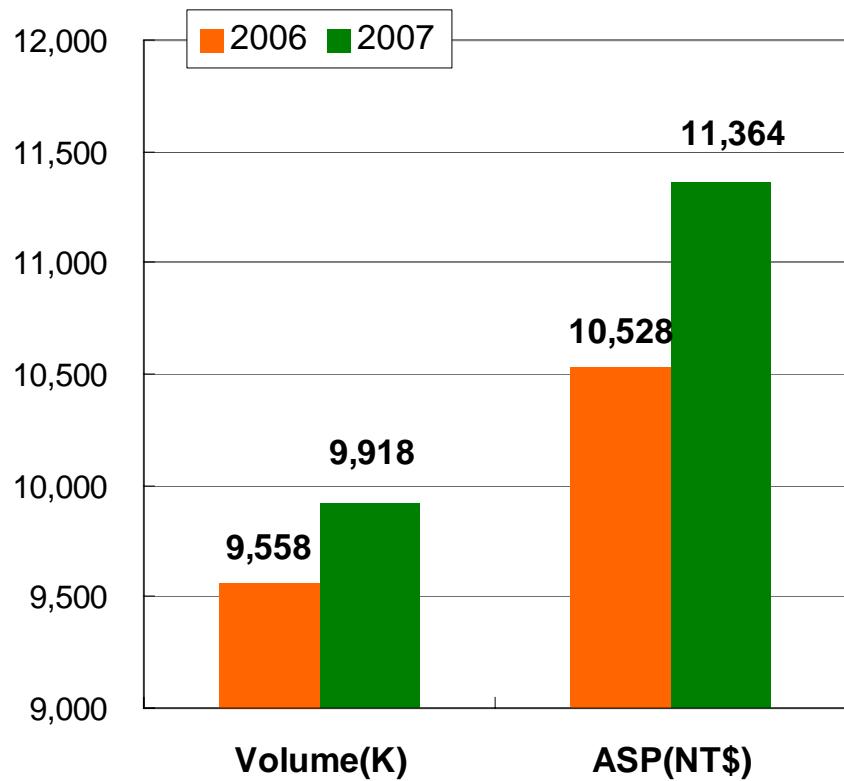
# 2007年銷售統計

- Revenue breakdown by geographic Area



- Total revenues: NT\$ 118.6 Bil.

- Volume & ASP



# 2008年第一季營運展望

- 第一季的營收年成長率預計約為35%；非ODM業務的年成長率預計約70%。
- COGS包含售後服務費用後，GPM預計將略低於2007年第四季水準，原因在於售後服務費用率提高。2008年第一季售後服務費用率預計為4%，主要受到本季營收基礎較低影響。
- 扣除售後服務費用後，RSGA費用率預計約為10%。