

# 宏達國際電子股份有限公司

第二季營運業績說明會

鄭慧明 財務長暨發言人  
鄭昭義 投資人關係處長

2010年 7月29日

## 免責聲明

- 本簡報中所提及之預測性資訊包括營運展望、財務狀況以及業務預測等內容，乃是建立在本公司從內部與外部來源所取得的資訊基礎。
- 本公司未來實際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預測性資訊有所差異。其原因可能來自於各種因素，包括但不限於市場風險、供應鏈、市場需求、以及本公司持續推出高品質產品能力等因素。
- 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。對於這些看法，未來若有任何變更或調整時，本公司並不負責隨時再度提醒或更新。

# 簡報大綱

- 2010年第二季營運業績
- 經營策略
- 董事會重要決議
- 經營概況
- 2010年第三季營運展望
- 2010年第二季損益狀況 (非合併)
- 2010年第二季損益狀況 (合併)
- 2010年第二季主要會計科目 (非合併)
- 2010年第二季主要會計科目 (合併)
- 營收及獲利趨勢
- 銷售量與平均單價
- 其他議題

## 2010年第二季營運業績

- 第二季銷售量為540萬台，年成長率為80%。
- 第二季營業收入為新台幣605億元，年成長率為58.5%，優於原預估值。
- 第二季營業毛利率為29.5% (若不考慮匯率影響為30.3%\*)。
- 第二季營業費用率為14.4%，較原預估值為佳；第二季營業淨利率為15.2%。

\*與4/28前次法說會之預估值所假設的匯率比較。

\*\*上述財務數字均來自於非合併財務報告。

## 經營策略

- **營運規模成長**：在快速成長的智慧型手機產業中，本公司的成長動能持續加速，季營收數字創下歷史新高。
- 來自全球的強勁需求，我們的出貨量屢創新高且超過我們的預期；歐美地區將有持續強勁的季銷售量成長。
- 連續季度的營業利益率成長證明了擴大營業規模可在行銷費用及整體營業效率上獲得良好的效益。
- 由強勁與創紀錄的銷售量顯示消費者對於上半年主要的新產品如Desire, Droid Incredible, EVO 4G, HD2, Legend及myTouch 3G Slide等展現出對HTC品牌與HTC Sense使用者經驗的肯定；因應下半年持續成長的營運規模，我們已對供應鍊與產能管理做好準備。

# 經營策略

- 營運規模成長
- 有別於過去位於產業初期利基型市場規模時，我們每年僅推出有限的英雄級產品 (hero products)，每款平均銷售量均未達百萬隻的規模。但是我們目前的營運規模成長來自於廣泛且多款的英雄級產品，每一款英雄級產品皆能達到數百萬隻以上 (multi-million unit) 的銷售佳績，為我們的營運規模成長策略帶來強勁且持續的成長動能。
- 目前營運規模成長的方式是較穩定的，因為我們並非仰賴單一英雄級產品也不是只針對少數電信業客戶推動產品而已；相反地，我們領先競爭者以優異的產品組合擴展我們在全球電信業者客戶的佔有率。我們有信心繼續以領先的技術、最佳的使用者經驗、有吸引力的創新產品設計加上成長的品牌知名度，持續不斷地拓展營運規模。

## 經營策略

- **品牌知名度躍升**：我們的全球品牌知名度由去年僅10%成長至目前的40%，亦同時推動了品牌偏好度的成長。從消費者購買智慧型手機的品牌偏好度市場調查顯示，HTC在許多主要市場中排名前三位，並在全球名列前四位。
- 我們於全球推出YOU-Campaign行銷活動積極投入品牌投資後，“Quietly Brilliant”全球品牌的定位確實引起了新顧客對HTC品牌的共鳴。
- HTC Sense使用者經驗成功地差異化及豐富了我們的品牌價值，我們也持續地被全球主要媒體評鑑為最值得推薦的產品品牌前二名。
- 在堅強的全球電信業者夥伴關係下，我們與電信業者共同在媒體及銷售端為許多英雄級產品的聯合行銷活動中，更加強化了HTC的品牌投資。
- 零售通路銷售的擴展亦可看出我們品牌的成長-我們在24個國家中的零售店面日益成長，在各個店面結合通路夥伴進行各項有效的行銷活動。

# 經營策略

- 成功的在中國發表品牌
  - 將HTC品牌建立成為智慧型手機的創新者
- HTC的品牌經驗
  - 開始於歐洲與亞洲地區
  - 成功地在北美地區發表
  - 現在是進入中國的時機
- 中國市場是未來的關鍵市場
  - 2010年將是打下HTC品牌基礎之年
  - 我們有令人驚豔的產品與HTC Sense



## 董事會重要決議

- 股利相關公告：除權息交易日為2010年7月28日；現金股息發放日為2010年8月27日。
- 董事會為體恤員工的辛勞努力，使本公司在經歷低迷的2009年後快速的在2010年繳出優異的成績，決議提出獎勵方案鼓舞士氣回饋員工。此獎勵方案將用以補償2009年較低的員工分紅標準，此方案與明年2011年將分配的2010年度員工分紅無關。
- 為此獎勵方案，董事會通過買回庫藏股計畫，買回股數上限為一千萬股，執行期間為7月13日至9月12日止，買回金額上限為新台幣63.1億元。
- 為因應未來歐洲業務拓展需求，HTC董事會通過HTC Europe Co., Ltd. 在1130萬英鎊的預算範圍內，購置英國辦公大樓。

# 經營概況

- 強化經營團隊，迎接下一階段的成長，本公司進行高階經理人新佈局：
  - Ron Louks            策略長
    - 任職於Sony Ericsson 9年以上
    - 負責本公司新的策略方向與技術發展方針
  - Kouji Kodera        產品長
    - 任職於Sony Ericsson 8年以上
    - 豐富的產品開發經驗
  - 陳文俊                研發長
    - HTC創始夥伴 (自1997年)
    - 傑出的技術設計與創新
    - 帶領HTC創造出許多卓越的產品
  - Jason Mackenzie    HTC北美區總經理
    - HTC北美區創始夥伴 (自2005年)
    - 豐富的專業銷售經驗，曾任職於Siemens與Denso
  - Florian Seiche        HTC歐洲、中東暨非洲地區總經理
    - HTC歐洲區創始夥伴 (自2005年)
    - 豐富的專業銷售經驗，曾任職於Siemens與Orange

## 經營概況

- 美國地區業務模式將由cost-plus基礎改為buy-sell基礎，由子公司各別認列營收、成本及費用。中國地區的業務模式亦採用buy-sell基礎。
- 為了提供更完整的財務預估，自本次法說會開始，本公司的各項財務預估數字均以合併數字為基礎。合併基礎的營收、毛利率、營業費用及稅負將高於非合併基礎的數字，但合併基礎的淨利(不考慮少數股權)與非合併報表之淨利相同。

## 2010年第三季營運展望

- 第三季銷售量預估比去年同期成長約132%達到650萬台。
- 第三季營業收入預估將達到歷史新高紀錄至新台幣700億元，年成長率106%。
- 營業毛利率預估約為29.5%~30.0%。
- 營業費用率預估約為14.5% ± 0.5% 之間。

\*上述財務數字均以合併財務數字表示。

## 2010年第二季損益狀況（非合併）

<u>(NT\$ Billion)</u>	<u>2Q 09</u>	<u>1Q 10</u>	<u>2Q 10</u>	<u>QOQ</u>	<u>YOY</u>
營業收入	38.20	37.70	<b>60.53</b>	60.6%	58.5%
<u>營業毛利</u>	<u>12.24</u>	<u>11.44</u>	<u><b>17.86</b></u>	<u>56.1%</u>	<u>45.9%</u>
<u>營業費用</u>	<u>5.28</u>	<u>5.90</u>	<u><b>8.70</b></u>	<u>47.6%</u>	<u>64.7%</u>
營業淨利	6.89	5.51	<b>9.17</b>	66.4%	33.1%
稅前淨利	7.11	5.72	<b>9.69</b>	69.3%	36.1%
稅後淨利	6.50	5.00	<b>8.64</b>	72.8%	32.8%
營業毛利率	32.0%	30.3%	<b>29.5%</b>		
營業費用率	13.8%	15.6%	<b>14.4%</b>		
每股盈餘*(元)	8.30	6.38	<b>11.16</b> (除權前)		

\* EPS估算係以當期流通在外加權平均股數計算。

## 2010年第二季損益狀況（合併）

<u>(NT\$ Billion)</u>	<u>2Q 09</u>	<u>1Q 10</u>	<u>2Q 10</u>	<u>QOQ</u>	<u>YOY</u>
營業收入	38.14	37.95	<b>60.96</b>	60.6%	59.8%
<u>營業毛利</u>	<u>12.05</u>	<u>11.60</u>	<u>18.13</u>	<u>56.2%</u>	<u>50.5%</u>
<u>營業費用</u>	<u>5.17</u>	<u>5.94</u>	<u>8.77</u>	<u>47.7%</u>	<u>69.6%</u>
營業淨利	6.88	5.66	<b>9.35</b>	65.1%	36.1%
稅前淨利	7.13	5.76	<b>9.75</b>	69.2%	36.6%
稅後淨利*1	6.50	5.00	<b>8.64</b>	72.8%	32.8%
營業毛利率	31.6%	30.6%	<b>29.7%</b>		
營業費用率	13.6%	15.6%	<b>14.4%</b>		
每股盈餘*2(元)	8.30	6.38	<b>11.16</b> (除權前)		

\*1 歸屬予母公司股東之稅後淨利，不包含少數股權淨利。

\*2 EPS估算係以當期流通在外加權平均股數計算。

## 2010第二季主要會計科目（非合併）

<u>(NT\$ Billion)</u>	<u>June 30, 09</u>	<u>Mar 31, 10</u>	<u>June 30, 10</u>	<u>QOQ</u>	<u>YOY</u>
現金* <sup>1</sup>	68.50	68.22	<b>73.69</b>	8.0%	7.6%
應收帳款	29.83	26.95	<b>39.25</b>	45.6%	31.6%
存貨	4.46	7.16	<b>10.83</b>	51.4%	143.1%
股東權益	56.93	65.77	<b>56.34</b> * <sup>2</sup>	-14.3%	-1.0%
備抵存貨準備	2.79	3.02	<b>2.97</b>	-1.4%	6.4%
備抵呆帳準備	0.75	1.01	<b>1.01</b>	0.0%	35.0%
產品售後服務準備	5.28	6.01	<b>6.64</b>	10.5%	25.8%

\*<sup>1</sup> 包含約當現金。

\*<sup>2</sup> 已扣除現金股利每股26元，共計NT\$201.2億元。

## 2010第二季主要會計科目（合併）

<u>(NT\$ Billion)</u>	<u>June 30, 09</u>	<u>Mar 31, 10</u>	<u>June 30, 10</u>	<u>QOQ</u>	<u>YOY</u>
現金* <sup>1</sup>	70.57	71.89	<b>78.90</b>	9.8%	11.8%
應收帳款	29.40	26.73	<b>38.98</b>	45.8%	32.6%
存貨	5.58	8.21	<b>11.47</b>	39.7%	105.5%
股東權益* <sup>2</sup>	56.93	65.77	<b>56.34*<sup>3</sup></b>	-14.3%	-1.0%
備抵存貨準備	2.98	3.16	<b>3.07</b>	-2.8%	2.9%
備抵呆帳準備	0.79	1.01	<b>1.01</b>	0.0%	27.1%
產品售後服務準備	5.28	6.01	<b>6.64</b>	10.5%	25.8%

\*<sup>1</sup> 包含約當現金。

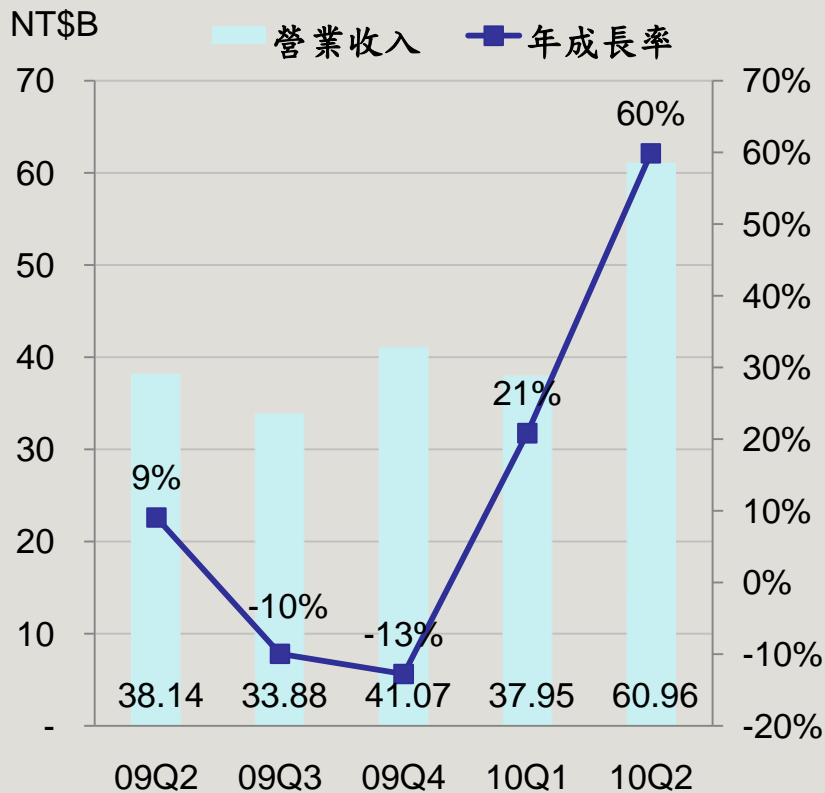
\*<sup>2</sup> 歸屬予母公司股東之股東權益，不包含少數股權。

\*<sup>3</sup> 已扣除現金股利每股26元，共計NT\$201.2億元。

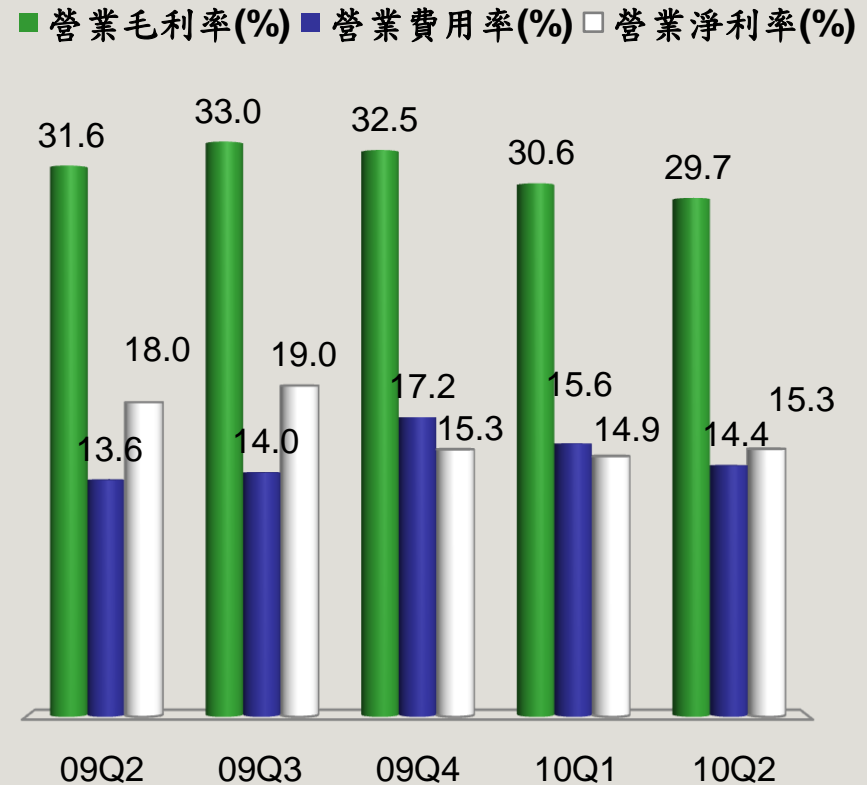


# 營收及獲利趨勢

## • 營業收入



## • 獲利狀況

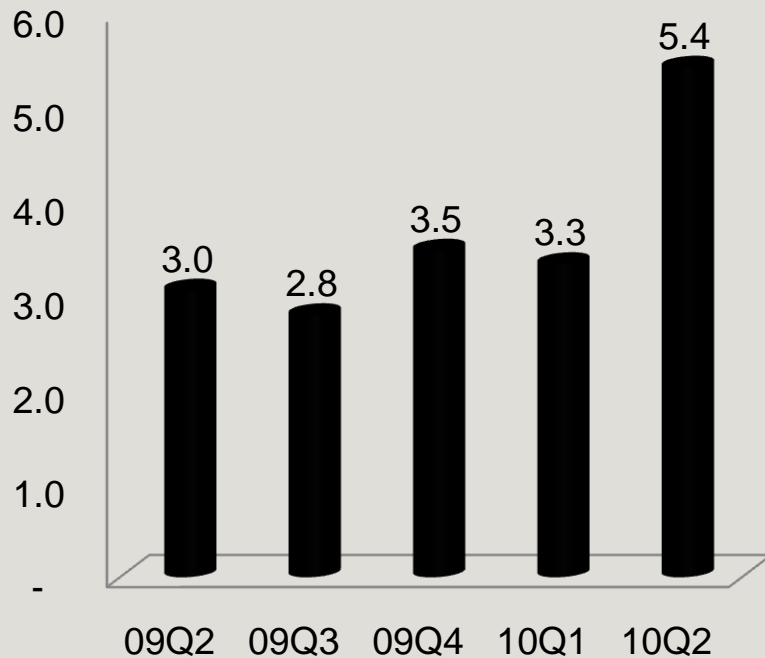


\*上述財務數字均以合併財務數字表示。

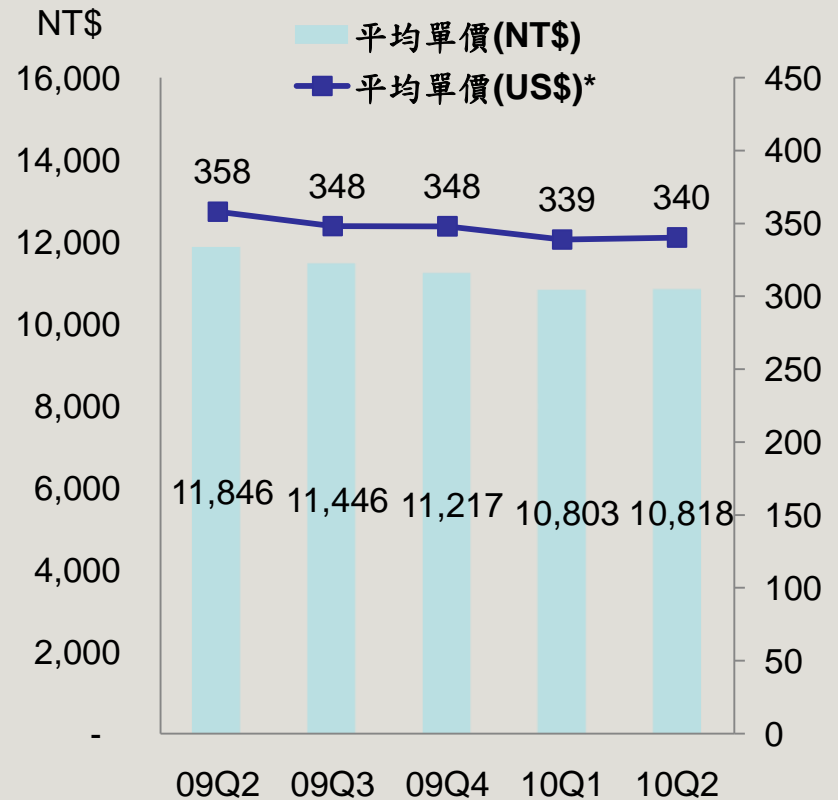
# 銷售量與平均單價

## • 銷售量

Unit: Million



## • 平均單價



\*平均售價(US\$)係以各季平均匯率換算之，2Q09到2Q10各季平均匯率依序為33.08, 32.87, 32.22, 31.86和31.77。

\*\*上述財務數字均以合併財務數字表示。

## 其他議題

問：為配合未來的成長需求，請說明貴公司的產能規劃。

答：本公司有兩處生產基地，一處位於台灣桃園，目前現有產能可達到月產能200萬隻並且持續增加產能中；另一處位於中國上海，規劃在今年第三季底增加至月產能100萬隻。因此，自今年第四季起，我們的總產能將可達到月產能300萬隻以上。

問：請說明今年上半年原物料吃緊的狀況。

答：目前是智慧型手機產業的成長初期，常可見到因為快速的需求成長而造成原物料供應吃緊的狀況，但在歷史經驗裡我們都將影響控制在一定的範圍內。需求量急速增加遠超過我們在年初時原先的預估，才導致部份的原物料在上半時發生暫時性供應不及的現象。我們已與相關的供應商洽談並要求充分準備我們下半年的需求量，因此，第三季應可緩解原物料供應不及的現象。

問：儘管歐元匯率波動但貴公司的ASP一直都很穩定，請說明未來的產品組合趨勢。

答：我們在前次法說會中提到本公司營運規模成長策略是建構在整體的產品組合基礎上，而不是僅靠單一產品。我們目前的主要產品集中在快速成長的中高階智慧型手機，這是由於電信業者積極搶佔數據用戶的佔有率，願意給予高階智慧型手機高額補貼，助使高階智慧型手機市場快速成長。長期而言，我們相信要進一步將智慧型手機普及至一般消費市場尚需中階產品的拓展，我們也已開始進行開發各款中階智慧型手機如Wildfire, AT&T Aria與HTC Smart等產品。

## 其他議題

問：貴公司的營業費用率在上半年及第三季預估均較市場預期為佳，請說明未來營業費用率之趨勢。

答：上半年我們的營業費用率較原預估值好的原因主要是受惠於營運規模成長的效益，未來若本公司持續拓展營運規模，營業費用率應可繼續受惠於規模經濟的效益。

問：請說明在ASP與匯率變動趨勢下，未來營業利率的變化。

答：優於預期的營業利率係受惠於營運規模成長及較佳的產品組合，使得營業費用率下降且抵銷了歐元貶值的影響。展望未來，本公司的成長規模及產品組合規劃與我們在智慧型手機產業的地位及市場成長率息息相關，亦會影響營業利率的改變。我們相信智慧型手機市場將快速成長，而我們在技術、創新與產品設計將仍然持續領先，在經營優勢、獲利能力與市場競爭力之中可維繫彼此的平衡。

問：請說明貴公司在中國推出HTC品牌後Dopod的角色為何？

答：Dopod是本公司在中國的通路夥伴，我們持續與Dopod在中國的業務與通路的合作關係。另一方面，我們加速在中國的投資與業務發展，將藉由HTC品牌資產提升我們在中國的品牌知名度。

## 其他議題

問：請說明可能的第二次經濟衰退是否將影響HTC的成長？

答：由於智慧型手機產業正處於成長初期，成長動能較不容易受到總體環境因素影響。

問：請說明HTC預計何時開始銷售Windows Phone 7平台的產品？

答：HTC 與微軟為長期策略夥伴，Windows Phone 7平台是非常好的智慧型手機系統平台，我們計畫將在年底前發表Windows Phone 7智慧型手機。

問：請說明市場對於HTC提高品牌活動與近期成功地發表多項產品後的看法為何？

答：目前HTC的品牌與產品在市場獲得令人注目的成長。從全球許多主要媒體的報導中看到，我們被評論為認真的智慧型手機業者，請參閱下頁各主要媒體標題簡略。

# The New York Times

## HTC Incredible Review

*The New York Times, May 2010*

*“Designating your phone “Incredible,” by the way, takeschutzpah. Unless it’s a truly magnificent machine, you’re setting yourself up for ridicule. Give us speed, polish and good design, though, and maybe you can lay claim to a name like Incredible. Actually, HTC pretty much pulls it off.” – David Pogue, May 2010*

# THE WALL STREET JOURNAL.

## HTC EVO 4G Hits New Speeds

*The Wall Street Journal, May 2010*

*“The HTC EVO 4G offers the highest consistent downstream data speeds I have ever seen on a cellular network.”- Walt Mossberg, May 2010*

## HTC Draws Growing Attention in Smartphones

*The Wall Street Journal, June 2010*

*“..the company is building a reputation for sleek design and solid hardware, and now makes the flagship phones for three of the top four U.S. wireless operators.”*

# Forbes.com

## The Future By Design: Horace Luke on Design As Storytelling

*Forbes, June 2010*

*“Horace Luke is chief innovation officer at HTC, the Taiwan-based maker of smartphones that is gathering more fans with the release of each new phone.”*

# FierceWireless

THE WIRELESS INDUSTRY'S DAILY MONITOR

## Peter Chou – Most Powerful People in Wireless

*FierceWireless, April 2010*

*“Peter Chou has built HTC into a leader in not one but two smartphone platforms. Long the leading supporter of Microsoft’s Windows Mobile, HTC recently has expanded support to Google’s Android smartphone platform--and the company appears well-poised to ride the coming smartphone wave.”*

## 25 Most Influential People in Mobile Tech: #5 Peter Chou

Laptop Magazine, July 2010

*“The company that used to be known for just making hardware for other companies has evolved into a software powerhouse. Under Chou's direction HTC has developed Sense technology, found on hot new Android phones such as the Droid Incredible and Evo 4G”*



## The Stuff Cool List: The top 15 must-have gadgets (and people) that will change your life

Daily Mail online, June 2010

*“The Android-based HTC Legend was named the year's coolest phone for being a 'stylish super-soldier' competitor to the iPhone.”*



## HTC has risen to become an iPhone beater. T3 asks how it got here and whether things can get even better for the Taiwanese upstart

T3, June 2010

*“This Taiwanese company is now the owner of an awards cabinet creaking under the weight of accolades-including a T3 Award – for killer smartphones such as the Hero.”*



## HTC Desire helps revenues hit record high

MSN UK, May 2010

*“..the HTC Desire has easily sparked the most interest, being one of the first smartphones to appear on all five major networks in the UK. The HTC Legend and HD Mini have garnered similar plaudits on a slightly smaller scale, while the HTC Smart is coming soon, aimed at the more budget end of the market while still offering the same HTC Sense UI.”*



## Must-own Gadget: The Social Animal

ShortList, July 2010

*“The HTC Wildfire makes you king of the social-networking jungle”*



htc  
*quietly brilliant*