

湯森路透 STRETEVENTS

# 經編輯逐字稿

2498.TW - 宏達電 2013 年第一季度盈利電話會議

會議日期／時間: 2013 年 5 月 2 日 / 格林威治標準時間上午 7:00 時

此逐字稿為英文記錄的中譯

湯森路透 STRETEVENTS | [www.streetevents.com](http://www.streetevents.com) | 聯絡我們

©2013 湯森路透。保留所有權利。未經湯森路透的事先書面同意，禁止（包括以改編或類似的方式）再版或轉發湯森路透的內容。「湯森路透」及湯森路透的標誌是湯森路透及其聯屬公司的註冊商標。



THOMSON REUTERS



## 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

張嘉臨 宏達國際電子股份有限公司-財務長

周永明 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

## 電話會議參與人

Richard Kramer Arete Research - 分析師

謝宗文-瑞銀證券- 分析師

Pierre Ferragu Bernstein -分析師

鄭兆剛 -香港滙里昂證券 - 分析師

James Faucette Pacific Crest -分析師

嚴柏宇 - 高盛亞洲證券 - 分析師

## 簡報會

### 主持人

歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2013 年第一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。

為向各位提供信息，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。請訪問 [www.htc.com](http://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

女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2013 年第一季度的分析師電話會議。我是宏達電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](http://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 年第一季度的營運狀況，然後介紹我們對 2013 年第二季度的業績指引。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 年第一季度的營運概況。

請翻到第 3 頁。本公司第一季度的營業收入為新台幣 428 億元，毛利率及營業利益率分別為 20.3% 及 0.1%。淨利及每股盈餘分別為新台幣 8,500 萬元及新台幣 0.1 元。本季度對 HTC 而言是非常重要的一个季度。2 月份，我們推出新 HTC One，為智慧型手機體驗樹立新標準，這款手機擁有一體成型、全金屬機身，配備 4.7 吋 Full HD 1080p 與 468ppi 高解析度的高畫質螢幕。新 HTC One 再創智慧型手機設計美學高峰，採用創新的功能，例如 HTC BlinkFeed 首頁、擁有雙前置立體聲揚聲器的 HTC BoomSound 音響、HTC Sense TV、以及

3



採用全新 HTC UltraPixel 相機的 HTC Zoe 實境相簿。在全球推出後，新 HTC One 獲得許多支持者、評論人士與專家給予的高度正面評價及讚賞。

例如，HTC One 在 2013 年世界移動通信大會上獲得由 GSMA 所頒發的 2013 MWC 全球行動通訊大獎 - 「最佳新手機、裝置或平板電腦獎項」、被 Business Insider 評為有史以來最美麗的安卓手機，以及被 CNN 評為可以擊敗 iPhone 的安卓手機。紐約時報的 David 進一步表示 HTC One 是有史以來最美麗的手機。千真萬確，只要這款手機在手，你就會感到一種快樂和平靜。

HTC One 完美詮釋了字典中對「華麗」的定義。華爾街日報的 Walt Mossberg 極力推薦正在尋找一款新安卓智慧手機的讀者認真地考慮一下外觀更加出眾、性能優異的 HTC One，而不是盲目的跟風購買最新款的三星手機。我們將繼續密切注意第二季的銷售趨勢，在第 4 頁獲獎與殊榮一節下。

**[值得指出的是]**，HTC 的設計備受喜愛。它不僅獲頒「MWC 最佳手機」獎，亦被 Tech Radar 網站評為「展會最佳產品」，及獲 Mobile Geeks 評為「最佳智慧手機」。此外，HTC 的 Windows Phone 8X 也榮獲卓有聲望的「紅點設計獎：2013 最佳產品設計 (red dot award: product design 2013®)」。能夠在全球最大及最具聲望的紅點設計競賽中獲得大獎，是對 HTC 俯視同業的卓越及創新設計的認可。

在第 5 頁，我們概述了營業收入與營業淨利。如前所述，我們第一季度的營業收入為新台幣 428 億元，第一季度的營業淨利為 4,000 萬新台幣。在第 6 頁，我們概述了毛利率及營業利益率。毛利率與營業利益率在第一季度分別為 20.3% 及 0.1%。

第 7 頁及第 8 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽，以供參考。第 9 頁是 2013 年第二季度的業績指引，我們的營業收入預期將約為新台幣 700 億元。毛利率預期將為 22% 至 24%。營業利益率預期將為 1% 至 3%。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。主持人，請開始問答環節，謝謝。

---

## 主持人

謝謝。

---

**張嘉臨** - 宏達國際電子股份有限公司- 財務長

在我們開始問答環節之前，周總想要就 HTC 表達一些發言和觀點。

---

**周永明** - 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

大家好。很高興能在這裡與各位進行交流，非常感謝大家能夠參加我們的電話會議。今天，我們希望向大家介紹一下 HTC 的一些最新發展動態。各位可能已經知道，我們非常專注於將 HTC One 發展為我們在市場上的旗艦產品。自去年起，我們認為我們需要在 HTC 產品中注入一些新的興奮點。我們亦認為我們存在機會，因為由於每款智慧手機都大同小異，智慧手機的興奮點在去年開始逐漸消失，智慧手機行業需要新的興奮點。

我們認為我們存在良好的機會，因為手機正出現一些新的用途；用戶使用智慧手機的方式正在轉變，實際上手機對他們而言已遠遠不止是語音通訊工具，他們擁有許多新的信息，但同時缺乏許多信息。還有很多與視頻相關的應用，還有很多多媒體中心視頻以及以用戶為中心的應用。隨著手機也開始具備高清顯示能力，人們使用智慧手機的方式正在轉變。我們亦希望提供一種新的用戶體驗，令用戶可以享受到新鮮感，因為我們認為智慧手機的用戶介面已經有些陳舊，實際上這是由於它們是基於陳舊的理念構建的，而我們希望注入一些新品牌、新穎的用戶界面，專門適應於新的用途。

我們還希望讓用戶介面更加乾淨、更加現代化和美觀。這就是我們投入許多精力的地方，而我們還想讓硬件變得非常酷。這就是為何我們不懼種種挑戰和[問題]，致力於新 HTC One 的設計，以讓這款新產品無與倫比的設計美感與質量令用戶感到興奮。當用戶看到及觸摸到 HTC One 的那一瞬間，他們會發出尖叫，驚嘆這款手機的硬件及軟件、用戶介面和一切的一切都令人無比的興奮。我們非常努力地向手機行業注入新鮮感和興奮點。我認為，我們已成功推出 HTC One，讓用戶真正地瞭解我們的理念、一些主要元素和設計。

4

諸如 BlinkFeed 等主要創新，實際上將你大部分新聞及社交網絡體驗以及照片整合在一起，此類主要理念，以及 HTC Zoe 與 HTC BoomSound 等所有這些，我們會仔細地觀察市場反應，而且我們相信人們真正地接受這些並理解我們的理念。這很好，因為這如此重要，但我們的目標是將 HTC 品牌開發成一個真正值得信賴及一流、卓越的智慧手機品牌。

我們認為這非常重要，因為鑑於全球各地有許多強大的產品供應商且市場上的產品沒有差異化，故這種品牌認知度及品牌偏好對我們而言非常重要。因此，這是為何我們實際上非常注重於獲得品牌定位及品牌認知度。我們透過 HTC One 的設計創新來實現這一點。當然，我們亦知道我們必須大幅加強我們進入市場的方法，比如在行銷方面、比如在渠道方面。因此，我們亦認為我們在 HTC 的行銷及執行方面取得了重大改善。

我不得不說這可能是宏達電開發 HTC 品牌以來的第一年、第一次，我們能夠真正地同時將品牌、產品以及行銷執行整合起來。我們亦能夠獲得全球運營商、全球主要運營商的支持和承銷 HTC One。

我們亦認為這真的是非常重要、非常關鍵的一步，令我們能夠讓美國的許多運營商出售單一的 HTC 產品及向我們提供支持，以及亦令中國及其他地方的許多運營商在銷售 HTC One 上向我們提供支持。我們認為這種方法將極大地提升 HTC 的認知度、HTC 品牌的認知度，然後提升我們的行銷執行效率。憑藉卓越的 HTC One 產品，我們認為這是我們建立 HTC 品牌定位的重要一步。這是我們正在努力的方向，我們認為目前為止表現良好，而且我們發現市場的整體反應出現一些良好跡象，我們將在這些成果基礎上繼續推進。謝謝。

---

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。

---

主持人

謝謝。好的。

---

紀為先 - 宏達國際電子股份有限公司 - 投資人關係經理

我們將進行問答環節。

---

## 問答環節

主持人

好的，謝謝。（主持人指示）Arete Research 的 Richard Kramer。

---

Richard Kramer - Arete Research - 分析師

我有幾個問題。第一個問題提給周總，你指出市場上的產品看起來都一樣，很難加以區分。我的意思是，這會有哪些風險，或者說你們如何避免競爭對手仿製 HTC One 的外形因素或是像 BlinkFeed 那種用戶體驗，特別是如果 BlinkFeed 成爲一項其他設備也能支持的應用程序，或其他手機廠商採取類似的主屏設計，那麼會存在什麼樣風險？然後，我還有個問題提給張總。

---

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

在這個行業，每個人、每件事物都能夠被仿製。我認為，思考如何避免別人仿製沒有任何意義。人們不是用這種方式就是用那種方式進行仿製，但無論他們能否達到被仿製者同等的質量，我認為最重要的是你才是首創者，而且我想某些東西實際上也很難仿製，需要花費一些



時間才能實現。此外，我認爲他們仿製某些東西時，他們無法實現同等的體驗和質量，因爲原創產品要複雜和高深的多，絕不是設置一個類似的主頁那麼簡單。因此，我認爲我們應該把精力更多放在真正讓消費者在看到手機的一瞬間，就知道這是 HTC 的產品。而且我認爲我們正在朝著這個方向前進。

---

**Richard Kramer - Arete Research – 分析師**

我還想就剛才的問題補充一點，當你考慮 Windows 手機用戶界面與 BlinkFeed 界面的時候，你能否告訴我們，在這些年中，你如何看待貴公司在配置有 Facebook home 應用的安卓手機與 HTC One 之間所花費精力的大致分配比例。你認爲未來的產品組合中會有多大部分或新模式開發精力會有多少放在 Windows 手機領域？

還有一個問題提給張總，你能否說一下你在下個季度及以後會作出哪些投資來提升品牌認知度？這個季度的銷售和行銷開支明顯大幅下跌，不過看起來有可能在下個季度大幅上升。但需要多長時間才能夠建立品牌認知度以實現周總剛才提到那些增值效果，還有由於爲了支持 HTC One 的推出，很明顯這個季度增加的庫存相當之高，那麼這在未來對現金流會否有任何影響？

---

**周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長**

對於你的第一個問題，我認爲我們的專注點現在沒有做出任何改變。我們將繼續支持 Windows 手機以及安卓手機。因此，一切照舊。

---

**張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長**

對於你針對提升我們品牌認知度的行銷活動及整體執行情況所提出的第二個問題。我的回覆如下。首先，正如周總剛剛提到的那樣，我們已經取得很大進步。我們有非常出色的行銷策略及執行力來支持 HTC One 的推出。因此，我們相當有信心，相信這些行銷活動能夠將我們的認知度提升至更高水平。在你開始推出產品時，如果在最初就能取得強勁的銷售勢頭並維持下去，這顯得非常重要。因此，我們認爲將開支用在支持銷售勢頭上屬於最佳用途。很明顯，我們的銷售也很緊湊。行銷活動的資源依靠我們自己。因此，我們在本季度亦正密切關注這種銷售趨勢，並將在下個季度繼續。

---

**Richard Kramer - Arete Research – 分析師**

好的。那麼由於貴公司在增加庫存並需要花費更多資金來進行行銷活動，貴公司是否會在未來數個季度繼續錄得負現金流？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司- 財務長

我們的狀況良好。這個問題請周總回答。

周永明- 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

是的，在現金流方面，我們的狀況良好。

Richard Kramer - Arete Research—分析師

好。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

瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文- 瑞銀證券- 分析師

好的，祝賀 HTC One 取得初步成功。我認爲每個人都會同意這款產品無疑是全球最出色的智慧手機。但我認爲在我們歡慶成功之前，需要解答一些財務方面的疑問。

首先，能否簡要回顧一下第一季度的表現？導致第一季度業績不足的真正原因到底是什麼？第二，業績指引方面，銷售狀況看起來與當前的預期一致，但毛利率及營業利益率均較低。因此，請你想一下第一季度是否有任何未收到的延遲付款，或者說，我的意思是貴公司對於第一季度業績不足及第二季度的業績指引有無其他解釋，這對我們非常有幫助。謝謝。

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司- 財務長

對於你所指出的第一季度業績不足，我想你的意思是說沒有達到我們於1月底向市場提供的業績指引，我還會說明一下第二季度的業績指引情況。與第一季度的業績指引相比，我們最後錄得新台幣428億元的營業收入，原因是若干市場有一些延遲未付的款項，但如果你考慮到新 HTC One 的推出，你會發現資產負債表中還有一些相關的庫存。鑑於部分市場的收款出現延遲，我們對開支進行了管理。對於你的問題，的確，我們基本上將大部分的行銷資源推後到第二季度再動用。

你的第二個問題是有關第二季度業績指引的，其中你提到了營業收入、毛利率及營業利益率的表現。我們對毛利率的指引是22%至24%。其主要來自那時的产品組合。我們對營業利益率的指引爲1%至3%，如你所見，我們將進行非常成功的行銷及銷售活動。我們正開足馬力前進。我們預期這是一個非常關鍵的季度，來取得銷售的開門紅，並將銷售勢頭延續至第三季度。這些就是我們向市場提供的業績指引。

謝宗文- 瑞銀證券- 分析師

你能夠具體說明一下在第二季度，預期每款手機對總銷售的貢獻嗎？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司- 財務長



你知道，與以往一樣，我們不能透露這方面的資料。我只能夠說利潤率主要來自產品組合。

---

謝宗文-瑞銀證券-分析師

我想每個人真正關心的是這個旗艦產品何時能夠產生其潛在的營業槓桿作用。你能否告訴我們，需要多大的出貨量才能夠推動營業利率實現更大幅度的上升。

---

周永明-宏達國際電子股份有限公司-執行長

不好意思，宗文，我們不能透露這些數字。

---

謝宗文-瑞銀證券-分析師

那麼第二季度的當前指引呢，我認為你們簡報中的一句話表述非常有趣。你們表示你們會繼續密切注意第二季度的銷售趨勢。這是否實際上顯示你們認為當前的業績指引仍然存在上調的可能性，而你們現在的指引只是較為保守而已，如果不是這樣，我們應該怎樣理解這句話。

---

周永明-宏達國際電子股份有限公司-執行長

那些表述就是我們現在所能說的所有內容。

---

謝宗文-瑞銀證券-分析師

好吧。我稍後還會回來。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

(主持人指示) Bernstein 的 Pierre Ferragu。

---

Pierre Ferragu - Bernstein – 分析師

我們看到 HTC 下一季度銷售的預期為新台幣 700 億元，這遠遠低於你們在過去幾年的表現。我想知道，你們如何對此調整你們的營業模式。你們不會打算虧損，因此這意味著與過往相比，你們必須削減大量成本。我唯一的憂慮是，如果你們繼續擁有出色的產品，但卻沒有在行銷及渠道上投入資金，你們將很難在市場上受到關注。

我的問題是，如果你們認為在市場分銷渠道如國家方面，你們不可能再像以往那樣投入大量資金來推銷你們的產品及吸引用戶關注。那麼，你們所作的大膽選擇是什麼，會否可能是集中於一些特定市場或一些特定渠道，從而繼續以你們現在的較小規模運行？





周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

HTC 仍然是一個年輕的品牌，我們還只是一間小公司。因此，我們仍然具有精益化運作及快速行動的文化和基因。對我們而言，我們現在的主要專注點是開發 HTC 品牌，以確保 HTC 品牌能夠為消費者帶來興奮感並且是對他們而言很重要的品牌。當我們實現這一點時，我們認為許多其他事情就好解決了。到那時，很多方面將會不斷改善，越來越好。一旦品牌形象建立，其他方面的效率會隨之大幅提升。

我們經營 HTC 品牌已有很長一段時間，我們很清楚我們正在做什麼。我們認為，我們能夠在創新及品牌發展投資與盈利及生存之間保持平衡。因此，我相信我們將繼續堅持這種方法。

Pierre Ferragu - Bernstein – 分析師

謝謝。但如果，比如把你們現在的開支、你們將在未來三個月的開支與一年前以及兩年前的開支相比，可以較為明顯發現開支的絕對金額大幅減少。你們是否一致對待所有地區，還是你們決定專注於最重要的特定地區、特定渠道？你們在品牌上所投入資金的絕對金額是一回事。我們清楚的發現，開支已經大幅減少。

但你們如何對開支結構進行了調整 — 例如，我不知道你們在各種類型的廣告上面投入了多少？你們有無做出任何大膽選擇或僅僅是不加以區分地在任何地方都削減開支？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我認為我們現在非常專注。我們非常專注於我們目前正在各市場板塊所做的事情，並確保我們所做的一切做的出色。HTC 在遠小於現在規模的時候，也許是三年前，我們就是這樣做的，我認為這個市場變化的速度非常、非常之快。在今天，我們實際上對我們所專注的事情非常興奮。我們非常專注於中國。我們非常專注於美國、北美及歐洲。我們實際上正在努力變得高效，不斷地優化我們運作的方式。

我認為我理解你關心的問題，你提問的方式。我認為企業常常都會像這樣。有時候你的利潤可能會輕微降低，但我們需要確保不論在市況好還是壞的時候，都要確保為維持我們的實力、競爭力、創新及產品領域作出足夠投資。但就開支而言，我們實際上通常首先會考慮怎麼樣可以提高效率。但我們希望確保的一件事就是我們亦要向人才、創新及產品領域作出投資，並專注於這些方面的投資。

Pierre Ferragu - Bernstein – 分析師

多謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

不客氣。

主持人

香港簡里昂證券的鄭兆剛。



鄭兆剛 -香港滙里昂證券- 分析師

感謝你給我提問機會。我的第一個問題提給周總。周總，你能否對供應不足發表下看法？我知道有些消費者進入運營商的店鋪，但現在卻無法買到 HTC One。你預期這些供應不足會自5月份起有所緩和嗎，或者你認為會比5月份更遲些。這是我的第一個問題，謝謝。

周永明- 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

我認為我們的供應已經大幅改善，我們認為5月份我們會供應更多的 HTC One，但同時我們發現需求狀況也真是好。因此，我認為這是件好事。我們需要努力供應盡可能多的產品以滿足各地區的需求。

鄭兆剛 -香港滙里昂證券- 分析師

明白了，多謝。第二個問題是，根據你們的業績指引，你們對第二季度毛利率的指引是20%至24%，我注意到這實際上遠遠低於之前年度的水平，那時你們通常有25%至30%的毛利率。我想知道第二季度毛利率指引較低的原因是不是由於你們的定價出現調整，因此定價更加進取，還是更多的與新產品的產品推出或產品收得率有關，因而可能會在下半年出現改善？

周永明- 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

我認為，這與我們的產品組合也有一些關係。一些舊產品的利潤率較低，我想所有產品的利潤率都有些低。我們希望可能在第三季度，我們能夠在這個領域取得一些改善，我們會繼續努力改善這些方面。

鄭兆剛 -香港滙里昂證券- 分析師

明白了，多謝。我的最後一個問題是提給張總的。張總，營業開支在第二季度無疑將大幅上升，這可以理解。我想知道，在下半年 HTC 是否仍將像你們計劃在第二季度所做的那樣投入大量資金用於行銷，或者你是否認為在第三季度，由於你們的新產品已經推出數月，因此行銷開支會有所下降，你能否就此給出一些說明？謝謝。

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

很明顯，我們不會對第二季度之後的事情發表評論。但正如我們剛才談到的那樣，我們希望取得開門紅。我們希望採取行動繼續維持這種勢頭。很明顯，我們正在密切關注所投入資源與銷售勢頭的關聯情況。我想這就是我們對你所提問題的答案。

鄭兆剛 -香港滙里昂證券- 分析師

好的。非常感謝並祝你們好運。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

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

James Faucette - Pacific Crest – 分析師

有幾個問題想問一下。首先，你們能否向我們披露一下第一季度各地區的業績明細，以及能否向我們說明一下你們希望的情況是什麼樣的，或者說當你們重新全力開展業務時，你們對各地區營業收入的目標是什麼？

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我想讓我這樣回答你吧。很顯然，如我們所說由於存在競爭的原因，我們不會披露具體的營業收入明細。周總提到大約在一年前的這個時候，如果你看一下三個主要市場，即北美、歐洲、中東和非洲以及中國的表現，在市場潛力以及我們開拓的方式方面，我們基本上將他們視爲同等強勁的市場。我認爲這也將繼續成爲我們追求的目標。

James Faucette - Pacific Crest – 分析師

好的。我接下來的問題是，我們在過去幾個季度或幾年內看到了一些發展動態，如特別是出售合約版手機的美國及歐洲運營商已開始對更換條款及時長做出更嚴格的要求，而且似乎會延長更換週期。同時，我們看到主要市場的消費者在過去幾個季度好像對價格變得越來越敏感。對此，周總有些什麼看法？還有，你能否講一下你預期市場會如何發展，以及如果這種動態對你們推出像 HTC One 那樣的新款手機的能力造成影響，後果會怎樣？非常感謝。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我必須承認這非常難以預期。的確，運營商正面臨一些挑戰，但今天每個人都會在業務過程中遇到挑戰。但他們仍會繼續去做對自己有意義的事。因此，我認爲我們必須確保的是，當運營商改變他們的策略時以及我們的任何合作夥伴改變策略時，我們至少能夠向他們提供與一般供應商同等的水平。因此，我希望我們將一直會是移動運營商的重要合作供應商之一。我認爲，只要我們擁有這一點，我們將能夠克服這些問題。

但我認爲說到底，消費者的購買決定可能才是最重要的。我想開發一個非常值得信賴及令人興奮的品牌非常重要。畢竟，我相信消費者才是最終的決策者。許多時候，我們會發現儘管我們獲得營運商的支持，但如果消費者仍然不購買產品，那仍然很難做到這點。

因此，我認爲我們必須確保我們做好一切。我認爲首要的是確保消費者對我們的產品及品牌真正感到興奮。我們認爲如果我們做到這一點，運營商亦會向我們提供更多支持。

James Faucette - Pacific Crest – 分析師

很好，多謝。

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

我有一個問題要問周總，還有一個是問張總。或許我應該先問張總。根據你們向市場提供的第二季度業績預期，你們對營業收入的信心要比利潤率高。你提到產品組合是業績指引的一個主要搖擺因素，但這個搖擺因素看起來似乎不會影響營業收入。因此，我能否問一下，你們將第二季度利潤率指引制訂在這個範圍時考慮到的其他搖擺因素是什麼？

**張嘉臨** - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

柏宇，我認爲，當你說我們看起來對營業收入的信心更高的時候，我想你是在猜測。我認爲我們在介紹簡報第 9 頁所載業績指引的時候，就毛利率潛在影響以及一些問題，周總已對各方面做了一些說明。我認爲我們應該就此打住，不要再進行更多猜測。

**嚴柏宇** - 高盛亞洲證券 - 分析師

好的，謝謝。第二個問題是問周總的。周總，我認爲，人們普遍認可 HTC One 可能是現在市場上最好的安卓智慧手機，而肯定有許多全球運營商在支持這款偉大產品的推出。但我還是注意到，仍然有一些主要的一線移動運營商現在還沒有承銷 HTC One，例如威瑞森以及日本的一些電信運營商。

我不是打算詢問與特定運營商的具體合作情況，但我只是想知道從效率上講這的確是市場最好的安卓智慧手機。那麼爲何這些運營商現在仍然沒有與 HTC 合作呢？

**周永明** - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

不好意思，我不能回答這個問題。我認爲我們的產品非常出色，我們期望在未來與更多運營商開展合作。

**嚴柏宇** - 高盛亞洲證券 - 分析師

好的。謝謝。我的問題問完了。

**主持人**

(主持人指示) Arete Research 的 Richard Kramer。

**Richard Kramer** - Arete Research - 分析師

對你們兩位各有一個簡單補充問題。周總，你提到你們有一個提升品牌的極佳方法。我們應該如何考慮平衡中端產品的需求，以及我們是否應該期待一些較 HTC One 低端的 Wildfire 系列產品，以確保在中國等市場滿足非常重要的較低端需求？而對於張總，你能否幫助我們瞭解一下在過去一兩年很明顯給你們帶來許多煩擾的一個問題，你們較低的毛利率指引是否部分是由於要對這些手機支付更多的知識產權版權費，特別是在當今 LTE 成爲手機標配的環境下？謝謝。

**周永明** - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我們仍然相信不存在哪一款型號、哪一款手機能夠適合所有人。因此，我們將繼續有針對性提供產品組合以滿足我們用戶的需求。如你所知，HTC 是一間願意向市場、向消費者以及向我們過去在其他地方的經驗快速學習的公司。所以，我們將繼續優化我們的產品組合。這就是我的回答。

Richard Kramer - Arete Research - 分析師

你們是否將推出或者我們多快可以看到更多中端產品面世，因為很明顯 HTC One 是一款非常高端的產品，這限制了它在一些市場的吸引力，比如中國等你所指出的重要市場？

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

照例，我們不能透露任何未來的產品計劃。

Richard Kramer - Arete Research - 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

對於你有關毛利率的第二個問題。我認為，正如周總所說的那樣，這主要是由於產品組合的原因。現在還有一些與手機有關的零碎原因。除此之外，我想在你談論到那些增長情況的時候，不應該進行過多猜測。

Richard Kramer - Arete Research - 分析師

好的，謝謝。

主持人

多謝。目前線上還沒有人提出問題。我將把話筒還給執行長周永明先生發表結束語。周先生，請講。

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

主持人，檢查一下還有沒有其他問題。如果沒有，我們將結束此次的電話會議，多謝各位抽出時間參加這次會議。

主持人

謝謝。（主持人指示）Infinity Capital（聽不清）

身份不明的參與者

我有兩個問題。是關於第一季度業績指引的。我想問一下，你們第二季度業績指引低於去年同期的水平，我覺得如果新 HTC One 與 2012 年上半年的產品相比受歡迎的多，這就顯得非常奇怪了，而且我想知道營業收入降低的原因是什麼？



張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長  
你的問題是第二季度的業績指引怎麼了？我聽不太清-

周永明- 宏達國際電子股份有限公司- 執行長  
去年第二季度的業績預期。

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長  
去年同期？

身份不明的參與者

對，是的。

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

好的。我們努力確保向市場提供真實的指引。我想我們已經說過，我們的重點是希望能夠在產品推出的一開始就實現強勁的銷售勢頭，我們希望銷售勢頭能夠持續下去，維持到下半年，就像去年的情況那樣。因此，這是我們認為非常重要的一點。我們驅策我們的團隊還有我們自己也努力，去實現銷售勢頭的開門紅，以及維持這種勢頭，我們想這就是我們非常關注的地方。

身份不明的參與者

那麼，我能夠將你所說的理解為 HTC 在控制出貨量，以將銷售勢頭維持到下半年？

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

不。我的意思是我們希望取得開門紅，而且我們希望將這種勢頭維持到下半年（聽不清），並且希望能夠為產品組合內的其他產品創造一個（聽不清）效應。我想這就是我的回答。

身份不明的參與者

好的。下一個問題是與供應鏈管理有關的，我想問一下 HTC 會在未來採取哪些其他措施來提升這方面的管理以及如你們所願的那樣交付產品？

周永明- 宏達國際電子股份有限公司- 執行長

經營業務通常需要持續的努力。我認為有時候 – 我是說，市場上的供應商非常之多，我們需要好好的加以管理。當我們提早行動，就會有良好的供應及出色的質量。我認為不能停下來，而是需要持續努力。

身份不明的參與者

好的，我問完了。謝謝。



主持人

瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文-瑞銀證券-分析師

我想瞭解下 Facebook phone 有什麼用途？它看起來像一個有趣的產品，並獲得了 AT&T 的支持，而在業績簡報中，你們並沒有真正地提到這款手機。你們能否向我們介紹一下它？

周永明-宏達國際電子股份有限公司-執行長

以我們的身份無法介紹這款手機。我認為我們更像是我們合作夥伴的合作供應商。因此，我認為我們不太適合介紹有關這款手機的資料。

謝宗文-瑞銀證券-分析師

我認為是你們自己的產品。首先，你能否告訴我們市場對該產品的反應，以及這對品牌發展是否有任何潛在好處？

周永明-宏達國際電子股份有限公司-執行長

HTC 一直努力向我們的客戶提供不同的體驗，以及向我們的合作夥伴提供他們認為我們所能做到的服務。為了做到這些，這就是（聽不清）我們正在做這些。當然，這有助於 HTC 品牌的發展以及有助於我們品牌的合作關係，而這正是我們已與 Google 所進行的合作，比如首台安卓手機的產生。我仍然記得，當我們與 google 開展合作 — 當我們公佈那種合作關係的時候，是在 2008 年、2007 年至 2008 年，許多人實際上對我們所做的事情產生質疑。但我認為對於 HTC 而言，這是一個天然創新者所需要的一個流程。因此，作為一個創新者，我們常常與潛在合作夥伴合作，並致力研究新的概念，然後嘗試新事物以提供新體驗。這就是我們正在做這些的原因。

謝宗文-瑞銀證券-分析師

好的，謝謝。另一個問題是與營業開支有關，我認為如果我們使用業績指引中毛利率及營業利益率的中位數，那麼營業開支比率約為 21%，或按金額計算，相當於約新台幣 147 億元。因此，是否我們可以假設這更多是由於本季度首次推出 HTC One 而產生的一次性費用所致，如果不是，那是否這種較高的開支水平實際上將在未來持續出現？

周永明-宏達國際電子股份有限公司-執行長

我們實際上在這個季度投入大量精力於行銷以及實現供應以及各個方面的良好開局。我們肯定希望我們將在未來走向一個積極的方向。

謝宗文-瑞銀證券-分析師

張總有什麼要解釋的嗎？



張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

我認為除了周總說的以外，我們亦說了要在開局取得強勁的銷售勢頭、維持銷售勢頭、密切關注銷售的關聯性，我認為你會瞭解我們所說的。

謝宗文-瑞銀證券- 分析師

因此，這實際上高於你們以前曾提到的範圍？

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

高於之前的範圍？你指的是哪個季度？

謝宗文-瑞銀證券- 分析師

我想之前我們曾談論到一個介於新台幣 120 億元至 130 億元的可能範圍應該是季度營業開支的一個正常範圍，這就是人們如何試圖預期中建立這個數據的模型。

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

我想我們沒有在這兒談到新台幣 120 億元或 130 億元這樣具體的數字。讓我解釋一下，宗文。第二季度是重要的新產品推廣時期。我們需要確保新產品一經推出，就能夠實現強勁的銷售勢頭，這非常重要，而這就我們所期待的。我們非常樂見終端市場出現強勁的需求。我們希望在下半年維持這種勢頭。同時。我們將密切關注銷售數字與所投入資源之間的關聯度，並確保投入與效益達到最佳匹配。我認為這基本上是我們正在努力的方向，這也是周總剛才說到的觀點。

謝宗文-瑞銀證券- 分析師

好的，我沒有其他問題了。謝謝。

張嘉臨 -宏達國際電子股份有限公司- 財務長

不客氣，宗文。

主持人

(主持人指示) Invesco (聽不清)

身份不明的參與者

我有兩個問題。第一個問題是，你們能不能評價一下你們的競爭對手，如三星或 LG 電子，我認為他們更有興趣推出配備靈活的 OLED 屏幕的智慧手機。因此，我不知道你們是否能夠對智慧手機的這類新功能發表一下你們的看法。如果不能，我有興趣知道你們是否準備讓你們所有產品線都佔據優勢？什麼才是主流？就像你所看到的靈活 OLED 智慧手機？這是我的第一個問題。





周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

我們並不想對其他公司做評論。我們更關注我們自己，我們現在非常關注 HTC One。

---

#### 身份不明的參與者

好的。我的第二個問題也與供應鏈有關。我知道 HTC 每個季度的表現都越來越好，但我們也看到競爭仍然很激烈，不僅是三星與蘋果，而且還有索尼和 LG 電子，他們都做得越來越好。特別是 LG 電子，他們第一季度的智慧手機出貨量好像是 1,400 萬台 — 不好意思，是 1,000 萬台。

我們也有來自中國的競爭對手，如（聽不清）或華為。因此，如果你們希望在各手機廠商中表現領先，年出貨量的最低目標應該有 4,000 萬台至 5,000 萬台，因為這個數目對確保獲得主要部件如應用程序或記憶體或（聽不清）而言似乎非常重要。我不知道你們是否同意這個最低目標，以保證我們在供應鏈中的優先地位？。這是我的第二個問題。

---

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我認爲周總已經對這些問題作出過回答。我們實際上對我們的供應鏈以及我們與主要供應商的關係感到滿意，與各主要部件的供應商都有良好的合作關係。因此，我們對繼續開發新產品的情況感到滿意，並對我們的供應商在這方面給予我們的支持感到滿意。

---

#### 身份不明的參與者

那麼，你們並不認爲與其他競爭對手在優先地位上的競爭方面，你們現在已經喪失了競爭力？

---

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

我們與供應商繼續保持著良好穩固的關係。

---

#### 身份不明的參與者

好的，謝謝。

---

#### 主持人

謝謝。現在線上沒有人提出問題。我將把話筒交還給執行長周先生發表結束語。周先生，請講。

---

周永明 - 宏達國際電子股份有限公司 - 執行長

多謝各位今天參加本次會議。我們對 HTC One 感到非常興奮，而且我們將繼續提升 HTC 品牌，令其在未來成爲消費者青睞的主要品牌。多謝。

---

張嘉臨 - 宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

多謝各位。



## 主持人

多謝各位參加 HTC 的電話會議。網絡重播將在一個小時內提供。請訪問 [www.htc.com](http://www.htc.com) 內的投資者板塊。會議到此結束。再見。

## 免責聲明

湯森路透保留權利對本網站的文件、內容或其他信息作出改動，而並無義務通知任何其他人士該等改動。

在會議逐字稿所基於的電話會議上，公司可能就各種內容作出預測或其他前瞻性陳述。該等前瞻性陳述乃基於當前的預期並涉及風險及不確定性。基於許多重要因素及風險，實際結果可能與任何前瞻性陳述中所述者出現重大差異，這些因素和風險在公司最近期向 SEC 申報的文件中有更詳盡的說明。儘管公司可能表示並相信前瞻性陳述所基於的假設屬於合理，但任何該等假設可能被證明是不準確或不正確，因此，不能保證前瞻性陳述中預測的業績將會實現。

會議逐字稿所包含的信息是相關公司電話會議的文字記錄，儘管已努力提供準確的文字記錄，但在呈報電話會議的內容上面仍可能存在重要錯誤、遺漏或不準確之處。湯森路透或相關公司概不就基於本網站或任何會議逐字稿內提供的信息做出的任何投資或其他決定承擔任何責任。建議用戶在作出任何投資或其他決定前，自己收聽相關公司的電話會議重播及閱讀相關公司向 SEC 申報的文件。

©2013, 湯森路透。保留所有權利

