

湯森路透 STRETEVENTS

# 經編輯逐字稿

2498.TW - 宏達電 2012 年第 4 季度盈利電話會議

會議日期／時間：2013 年 2 月 4 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

## 電話會議參與人

呂智穎 摩根士丹利證券-分析師

謝宗文 瑞銀證券-分析師

Pierre Ferragu Bernstein - 分析師

Richard Kramer Arete Research - 分析師

James Faucette Pacific Crest - 分析師

Sean Louie FTJI - 分析師

Alvin Kuo 日盛證券投資顧問股份有限公司-分析師

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 2012 年第 4 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

好的。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2012 年第四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](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，我將幫助概述我們在 2012 年第 4 季度的營運狀況，然後介紹 2013 年第 1 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。

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 2012 年第四季度的營運概況。



## 2013年2月4日／格林威治標準時間上午7:00時，2498.TW -宏達電2012年第4季度盈利電話會議

請翻到第3頁。在第3頁，本公司第四季度的營業收入為新台幣600億元，毛利率及營業利益率分別為23%及1%，淨利及每股盈餘分別為新台幣10億元及新台幣1.21元。這與我們的最初預期一致。

各區域營運概況；在本季度，受惠於品牌認知度提升以及推出HTC Butterfly，日本及泰國市場出現增長動力。由於我們不斷強化消費者對品牌的考慮購買度並建立強大的本地能見度，美國和中國市場表現符合預期。歐洲、中東和非洲地區穩定成長並於各國家擴展深耕。南亞更透過建立新的渠道體系與推出客製化中端產品來滿足當地消費者的需求，實現業務擴張。

第4頁，近期消息發佈。在11月，HTC與Apple已達成全球和解協議，此協議包含雙方所有專利訴訟均撤銷並簽訂期間為十年之專利授權契約。在12月，延攬前遠傳行銷事業群執行副總經理何永生擔任HTC行銷長一職，負責HTC品牌的行銷事宜。

我們亦成為UEFA Champions League與UEFA European League官方指定手機品牌，將展開為期三年的合作計劃。

高端產品方面，我們努力帶動銷售動能。HTC Butterfly為第一支搭載四核心CPU，厚度僅有9.1公釐，5吋Full HD super LCD大螢幕搭配令人驚豔的顏色，絕對吸引顧客的眼球。

Windows Phone 8X及8S持續被微軟譽為Windows Phone的旗艦機種。此外，我們更大力地推出更多為新興市場量身訂做且價格親民的智慧型手機。

第5頁，第四季度的營業收入為新台幣600億元；2012年全年為新台幣2,890億元。第4季度營業淨利為新台幣6億元；2012年全年為新台幣188億元。

第6頁，毛利率與營業利益率與最初的指引一致，分別為23%及1%。第7頁及第8頁為損益表及資產負債表的財務概覽，以供參考。

第9頁是2013年第一季度的業績指引，營業收入預期為新台幣500億元至600億元。毛利率預期為21%至23%。營業利益率預期約為0.5%至1%。

以上這些就是我們的全部簡報內容。現在，我將把時間交給HTC的財務長張嘉臨先生。主持人，請開始問答環節。

### 問答環節

#### 主持人

我們現在將開始問答環節。請把時間留給投資者與分析師。媒體採訪者如有任何問題，請在電話會議後聯繫HTC的公關部。

(主持人指示)

摩根士丹利證券的呂智穎

呂智穎 — 摩根士丹利證券 — 分析師

我想提兩個關於貴公司業績指引的問題。第一，關於貴公司的營業收入，按你們的指引為新台幣 500 億元至新台幣 600 億元，上限與上季度持平，下限較上季度減少 17%。然而，根據紀女士你在剛才的簡報中所述，公司營業收入的增長動力實際來自高端產品。我是否可以認為，2013 年第 1 季度營業收入將持續下跌，且數額會更大？

張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

你的第二個問題是？

呂智穎 — 摩根士丹利證券 — 分析師

我想你可能沒聽明白我的問題，我意思是，既然公司提到 Q1 的營收動力來自高端產品，這是否意味著營業收入的跌幅會大於公司在收入指引中估計的跌幅？

張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

我明白你第一個問題，剛才以為你有兩個問題要提問。那我先回答你這一個問題。在回答問題之前，首先，歡迎並感謝各位抽時間參加 HTC 的電話會議。祝各位新年愉快，並祝華人朋友春節快樂。希望你們能與家人歡度這幾天假期。

現在我來回答呂智穎女士的提問。首先，關於我們將第一季度營收指引定於新台幣 500 億元至新台幣 600 億元，我希望就此說明幾點。第一，第一季度仍處於過渡期，我們預計第二季度營收會迎來連續增長。我們將第一季度的營收指引從去年第四季度下調，原因有幾方面。其一，我們希望制定一個我們有足夠信心實現的目標。

手機市場是一個高度活躍、競爭激烈、更新極快的行業，而我們是行業內少數幾家提供未來業績指引數據的營運商之一。我們希望作出較有把握的業績指引。此為其一。

其二，第一季度仍處於過渡期，我們 2013 年的旗艦產品和其他主打產品對營業收入的顯著貢獻將會在往後各季度顯現出來。因此我們的第一季度業績指引相對保守。

其三，可以直接回答你的問題，我們確實已推出若干款受歡迎的高端產品，如在若干指定地區銷售的 Butterfly（美國款稱為 Droid DNA）。由於這些產品銷售範圍僅局限於若干指定地區，即使在某些地區受到一定程度歡迎，其對營業收入的貢獻有限。

當然，我們亦努力確保供應鏈能滿足需求的增長。需求繼續維持強勁。拿台灣舉例，從當地媒體報導可獲知，我們已在這方面作出一定努力。你可從我們剛在 1 月份發佈的中國以及若干南亞國家媒體報導及網上報告了解相關資訊。這些努力是我們仍繼續維持收入增長的原因。以上是我對這些問題的回答，不知你是否還有其他疑問。

呂智穎 — 摩根士丹利證券 — 分析師

是的，我的疑惑是，公司在去年宣佈將推出 HTC One 系列旗艦機型時，新機發佈時間似乎更多被推測為第二季度，而非第一季度。然而，從媒體報導來看，相信大部分人期望新的 M7 機型提前在 3 月份面市。而正是這令我疑惑營業收入為何會下降，除了第一季度是過渡期這



個原因之外，是否還有其他原因？

**張嘉臨** — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

對於這個疑問，我想有必要進一步說明一下我們想法。外界總會存在種種猜測，例如我們實際什麼時候會發佈新機、我們實際什麼時候能從旗艦機型獲得營收等等。對於 HTC 在 2013 年的發展，我們內部管理層的目標是，並且我們希望投資界以及媒體看到的是，HTC 是否能實現營收連續多季度增長。

我們關注的並不是短期目標，諸如什麼時候公佈產品、什麼時候推出產品、第一季度什麼時候能獲得營收、營收額與去年相比如何等等。我們並不希望僅局限於這些短期目標。

可以告訴大家的是，我們今年擁有一款非常令人興奮的產品。我們對這款旗艦產品充滿信心，並已從營運商及分銷夥伴獲得良好反饋。另一方面，我們有望在市場執行以及整體籌備工作方面實現質的改善，請大家拭目以待。我們的目標是，以第一季度為起點，爭取在第二、第三季度實現營收連續增長。因此，我認為現時沒必要過分在意將會獲得多少營收、新產品會貢獻多少、現時交付的產品實際收入與去年相比如何等。我們希望你們更多關注 HTC 2013 年的長遠規劃。

**呂智穎** — 摩根士丹利證券 — 分析師

好的，謝謝。我的第二個問題是，毛利率指引為 21% 至 23%，這是否完全反映的是產品的毛利率，抑或還涉及其他因素？

**張嘉臨** — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

首先，我不準備對產品組合發表任何評論，因為我不想對市場上關於 HTC 為搶占先機而提前發佈、公佈產品的觀點發表看法。對於這方面我不加評論。其次，我想你可能想知道我是否在為與去年第四季度對比而作鋪墊，是的，有這方面鋪墊。原因是，在我們推出 Hero 機型之前，或在 2013 年推出若干款相當具吸引力的產品之前，我們希望確保的是，銷售渠道直至終端暢通無阻。

因此，我們為疏通渠道，保證其不受阻塞做好充足準備。這也是我們繼續堅持的正常程序。所以，拿純粹的產品毛利率與我們的整體毛利率相比，確實這會與我們 2012 年第四季度的指引有差異。往後每個季度，我們會觀察該季度的狀況。可能不僅僅是該季度，也可能是一個至兩個季度一起，視乎實際情況而定。這是我們尤為仔細考慮的方面。

最重要以及我想在此強調的是，用連續增長的眼光看，我們是否能在 2013 年維持連續增長。這將是我們的衡量標準。根據這一標準，我們需要做的是，如何確保不要光顧著銷售產品，這樣在我們發佈新產品（亦包括在產產品）後，我們的銷售可維持良性循環。

**呂智穎** — 摩根士丹利證券 — 分析師

謝謝。

**張嘉臨** — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

不客氣。

主持人

瑞銀證券的謝宗文。



謝宗文 — 瑞銀證券 — 分析師

我的第一個問題亦是關於毛利率。我的疑問是，毛利率是否會因與蘋果達成和解而受到我們尚無法衡量的潛在影響，從而導致預測值可能出現下降？這是第一個問題。

張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

謝先生，請繼續提第二個問題。我想你應該有兩個問題。

謝宗文 — 瑞銀證券 — 分析師

謝謝。是的，第二個問題與運營開支指引有關。我記得上次張先生有提到，季度運營開支的合理範圍介於新台幣110億元至新台幣140億元之間。我想請問如今新的行銷長上任後，其對此是否有新的主張？

張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長

首先讓我回答你第二個問題。我們在這方面並沒有新的主張。我們現時向市場提供的指引與原先保持一致。顯然，這是我們行銷活動的重要方面，在此，我亦希望參與電話會議的其他人士了解我們行銷活動的目標。這不僅僅是預算問題，顯然這關係到整體市場執行。對我們而言，保持行銷活動一直活躍非常重要。當然，隨時更新預算案要求對每個季度作出調整，視乎具體季度的策略或技術需求而定。但我們對預算的合理支出範圍的指引保持基本一致。如我們在第四季度所述，市場行銷預算是整體營運開支的一部分。

關於你的第一個問題，與蘋果簽訂和解協議是否會對稍低於去年第四季度的毛利率產生影響？我所能回答的是，首先，出於保密考慮，我們不能公開與蘋果達成和解（我想這應該是你所指）的更多細節。事實上，這對我們雙方均是一個非常有利的結果，雙方均非常滿意能共同往創新方面努力。

如我們之前刊發的公告（應該是去年11月份的公告）所述，這對我們的毛利率或財務狀況不會產生重大影響。具體的措辭我已忘記，但可以確定的是我們已強調這並不會產生重大影響。簡而言之，你提問中關於毛利率的輕微下降，並非由此引致。

謝宗文 — 瑞銀證券 — 分析師

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

Bernstein 的 Pierre Ferragu。



**Pierre Ferragu — Bernstein — 分析師**

請問公司目前在改變運營模式方面作了哪些努力？相比一年多以前，公司的營業收入可能已下跌 30% 或 40%。你們是否選擇在特定市場擴大生產？你們是否將繼續擴大分銷網絡？你們在 2013 年投入的行銷和渠道開拓成本，會對你們在 2013 年推廣產品方面產生怎樣有別於以往年度的收效？謝謝。

---

**張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長**

謝謝你，Pierre。我不是很清楚你想問的問題。我將你的問題重複一遍，看看這是否是你想問的問題。你提到我們對 2013 年的展望如何，我們將怎樣進行地域性擴張，除運營商之外我們還會選擇哪些不同的渠道，相比於 2012 年我們會有什麼變化以及我們將如何配置資源，這是否是你想問的問題？

---

**Pierre Ferragu — Bernstein — 分析師**

是的，沒錯。此外，就渠道及地區而言，你們將重點關注部份特定市場還是繼續在現有的基礎上繼續擴張？

---

**張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長**

是的，這是個很好的問題。這也正是我想要通過本次電話會議告訴大家的。對於我們而言，2013 年不僅對整個行業十分重要，對 HTC 也如此。我們的計劃並沒有太大改變，而是繼續加強落實 2012 年的策略，重點關注已發展市場以及新興市場。我們正不斷推進部份地區的渠道及運營商發展。

事實上，可以這樣說。如果就渠道而言，我想你們可能想到的是零售商，而零售市場主要集中於新興市場。而部份關鍵的新興市場上升勢頭十分強勁，銷售潛力亦十分巨大。出於這些明顯原因，我們不僅大力促進該等市場的渠道發展，亦同當地運營商以及整個銷售基礎部門密切合作。

營運商渠道不僅關係到營運商，還關係到某些出售合約機（即與營運商簽約的手機）而非裸機的市場。我們不僅關注營運商的自身渠道，還關注出售上述合約的渠道。我們對此十分關注。

簡而言之，我們正不斷拓展若干十分重要的市場。我想，如果你深入了解 HTC，就會發現這些市場可能達到 15 至 20 個之多。對於其中一部份，準確的說是大部份市場，我們都在整體銷售資源及投資方面都投入了更多資源。

在行銷投入方面，有一點十分重要，我們在 2012 年的基礎上稍作調整。除了與合資夥伴合作外，我們亦投入大量人力物力確保舉辦足夠多的品牌活動以及行銷推廣，藉此提升市場對品牌的偏好度，開闢終端市場。這對我們而言十分重要。這就是我們與 2012 年略有不同之處。

我們先討論到這裡。你還有其他問題嗎？

---

**Pierre Ferragu — Bernstein — 分析師**

謝謝你，張總。

---

**張嘉臨 — 宏達國際電子股份有限公司 — 財務長**

不客氣。



---

## 主持人

Arete Research 的 Richard Kramer。

---

### Richard Kramer—Arete Research—分析師

我有幾個比較簡單的問題，首先，你能否談談毛利率出現改變的原因？其次，HTC 是否一直在調整產品價格？考慮到 HTC 面向高端市場，因此未來是否很難進一步降低成本？HTC 是否缺少品牌溢價以及未來一年，什麼會有利於扭轉毛利率下滑？

---

### 張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

Richard，首先你的問題顯然並不簡單。你的問題向來不會很簡單，這是個很複雜的問題。我可以這樣說，2013 年，我們的目標就是盡我們所能確保毛利率，但我們並不會重點提高毛利率。而將重點提高毛利，這就要求我們盡量提高銷量。

顯然，產品出庫前景可觀。在此過程中，我個人認為一旦毛利提高，毛利率也不會差很遠。這可能比你們預期的低幾個百分點，但差異不會過大。所以，我的回答是，我們正通過增加總銷量及整體組合不斷提高毛利。於此方面，我們希望毛利率的下滑在我們可以接受的範圍內。

我們認為，我們與供應商的合作並無受到限制。我們認為與供應商合作通常都是雙贏結果，我們受惠於此，供應商亦從長期合作中受益。因此，除了我剛剛回答你的毛利率及毛利，相比於 2012 年我們不會有太大變化。

---

### Richard Kramer - Arete Research—分析師

好的。第二個問題大致是關於 HTC 的文化以及全年的目標，請問你能再深入談談市場份額與利潤之間的平衡嗎？HTC 的最高管理層之前一貫堅持保有品牌溢價，製造一流產品，在一定程度上避免產品充斥甚至低於野火系列的中端及極低端市場。現在還是如此嗎？就你剛才談到拓展排名前 15-20 的市場而言，那些市場可能不是規模巨大的市場，而更可能是新興市場，你有重新考慮這個問題嗎？

---

### 張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

坦率地說，這事實上與我們過去的所堅持的並無兩樣，可能是被誤解了。我試試作出以下回答吧。我們需要繼續在高端市場佔有較高的市場份額，原因是擁有較高端溢價品牌對 HTC 而言十分重要。運營商看見我們這樣做，也希望我們這樣做。渠道合作夥伴亦希望我們這樣做。一旦企業在高端市場佔有較高市場份額，就可以擴大產品組合，確保從實質上獲得足夠的市場份額。



因此我們現在所做的事情是一脈相承的。2013年，我們需要較2012年更多的市場份額。這不僅對Hero品牌在頂尖品牌對手中保持良好的增長而言至關重要，對我們持續建立品牌亦有舉足輕重的作用。

因此，我們將竭盡全力尋找市場機會方面，迎合價格帶，我們認為這十分關鍵。原因是我們發現，在部份如你所提到的新興市場中，部份低端產品非常多，原因之一是人們從使用非智慧手機升級至開始使用智慧手機，其二是有些零售商只銷售低端產品，因為低端產品比較容易銷售。這樣，我們可以更容易建立廣泛的覆蓋率。因此，就上述所有原因而言，我們將令產品符合當地的需求，希望隨著我們發展，用戶所用的產品會得到傳播，因此他們會不斷更新他們的手機。

綜上所述，我想表達的是，我們將繼續追求擴大市場份額。追求擴大市場份額並不意味著我們會嚴重犧牲盈利。我們認為，這兩者之間實際上並不矛盾。我們仍然認為，就此而言，這可以整體上達到和諧的平衡。

---

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

好的。還有另外一個非常簡單的問題需要你澄清一下。HTC以前會每季公佈出貨量，但由於與蘋果存在糾紛，你似乎停止公佈了。我們知道這個數字將在年報載列。但是，你會重新開始按季公佈單位出貨量嗎？另外，擁有Windows手機與安卓兩個平台目前明顯已令成本增加，並分散了品牌的投資，但很明顯令貴公司有更多選擇餘地，你可以從兩者的銷售以及整體型號兩方面，討論一下2013年產品組合的平衡嗎？

---

**張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長**

好的。我來回答你提出的關於整體產品組合的問題，以及我們的觀點。是這個問題吧？你希望了解的另外一方面是什麼？整體……？

---

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

嗯，另外就是你會重新開始按季公佈單位出貨量嗎？

---

**張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長**

好的。我來談談我們的產品組合策略，特別是Windows和安卓之間的產品組合。我想說，我們以前有，也將繼續擁有十分強大的產品組合。而事實上，我們擁有一我認為，考慮到2013年的整體產品組合，我覺得十分樂觀，比2012年的情形更樂觀。我從幾方面來解答這個問題吧。

第一，除了傳統的已發展市場外，我們在高端市場擁有優秀的產品系列。從中國開始，我們將擁有十分優秀的產品組合，之前數月，我們了解到、觀察到以及所經歷的表明，這些產品組合中，部份在其他新興市場十分受歡迎。

因此，一個在某些大規模的新興市場，尤其是競爭激烈的新興市場中廣受歡迎的產品，在其他新興市場中更可能受青睞，原因十分簡單，因為企業在適當的時間推出了適當的產品。因此，我們會推出一種最優、最均衡的產品組合，以滿足我們以地域為重心的整體目標。我將討論我們整個2013年的整體產品組合。我們顯然希望我們Hero產品的公佈以及開始發佈將有利於其他產品，無論是作為新產品或是隨之而來的更多產品，並產生Hero產品的總體效應。



至於有關微軟及安卓的第二個問題，HTC 的其中一個優勢是我們的工程效益、效率以及整體的迅速反應。我相信，這會令我們的產品很好地與安卓及微軟兩個平臺結合。去年第四季度，我們見到微軟進行了大規模的推廣。我們繼續與微軟及安卓陣營合作旨在維持我們的平衡。對我們而言，這可以優化我們整體的批量供貨，希望亦可優化我們的毛利。

尤其是與微軟的合作，我們從去年第四季度開始一直與微軟合作，這優化了我們的批量供貨及毛利，我們將繼續加入更多具有 HTC 特色的功能，以及消費者真正想要的體驗。我們可以將這些特色加入微軟的平臺以及設備當中，我們認為這將為整個合作、HTC 以及微軟帶來更多好處。

接下來我會回答你關於出貨量的問題。首先，你可以在我們 2012 年的年報中了解我們 2012 年的整體出貨量。進入 2013，我親自查看了很多企業的業績，我們明白披露當中一直存在平衡。還有從以往的工作中的借鑒，以過去的市場與如今的行業作對比。我們力求在披露中取得準確的平衡。我想說，我們將逐漸在這方面的披露上做得更好。但我們一直通曉如何策略性地應對閱讀者的動機，以及向投資者披露。

坦率地說，我們亦正從公開的資源中尋求競爭情報。我們所獲得的任何資訊實際上都用來調整我們的策略舉措。因此，我們認為我們的競爭對手也會如此行事。因此，我們力求在披露方面取得準確的平衡。我亦查看過其他供應商該方面的業績。所以，我們的披露正在靠近更佳的行業標準。因此，我希望可以請求各位耐心等待我們的進步。

---

**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**

謝謝 Richard。

---

**主持人**

Pacific Crest 的 James Faucette。

---

**James Faucette - Pacific Crest – 分析師**

我有兩個問題。我想問，你是否能談談貴公司的庫存狀況以及渠道的庫存狀況。據我所知，你談到希望在新產品發佈前，在第一季度期間減少貴公司的庫存。請問你可以就新一年所有移動電話製造商普遍的庫存水平發表你的看法嗎？

我的第二個問題與定價有關，請問你可以就競爭對手的定價壓力發表看法嗎，還有你預期這種壓力在 2013 年有什麼變化？謝謝。

---

**張嘉臨 – 宏達國際電子股份有限公司 – 財務長**

謝謝。我首先解答你的第一個問題。我無法對全行業的庫存量及渠道庫存發表意見。我不知道，我沒有足夠的了解去對整體渠道庫存發表意見。



我們本身的渠道庫存以及 HTC 渠道的整體健康方面，我只想強調，我們希望保證在第一季度沒有任何障礙阻礙渠道的暢通。我並不表示，第一季度的我們目前試圖通過渠道實現的銷售暗示這裡的渠道有任何問題。展望未來數週及數月，我們預期不會像 2012 年那樣計提大幅減值，我們沒有這樣的預期。當然，正如我所說，在去年第四季度，我們嘗試採取更為審慎的方法，以確定一去撇開一些東西，若有任何存貨需要消化，我們會消化。這是我要說的第一點。

接著解答你的第二個有關價格壓力的問題，價格壓力隨時隨地都存在。這就是我們所處的行業，價格壓力在很多行業都存在。對於進入優質高端的市場而言，購買高價產品的客戶，除了價格變動較小以外，他們真正希望看到的是我們為他們提供「歎為觀止」的產品，不僅是硬件、優質的設計，而是整個消費者體驗，我們認為這十分重要。因此，可能較小的價格變動並不會產生巨大的影響。

但若是進入終端或終端以下的市場，價格壓力的影響比較大。我們顯然對此非常謹慎，尤其是對某些發展中市場。我們稱之為戰略舉措，當我們需要實行戰略舉措，取得收入及毛利的迅速增長，我們就會實施。

---

**James Faucette - Pacific Crest – 分析師**

非常好。謝謝。

---

**張嘉臨 – 宏達國際電子股份有限公司 – 財務長**

不客氣。

---

**主持人**

(主持人指示)

[FTJI 的 Sean Louie]。

---

**Sean Louie - FTJI – 分析師**

我想向你提幾個問題。

---

**張嘉臨 – 宏達國際電子股份有限公司 – 財務長**

請說。

---

**Sean Louie - FTJI – 分析師**

好的。第一個問題是，人人都關注安卓手機，但其實我對安卓並不感興趣。我比較喜歡 Windows。我想了解你的看法。請問，在未來幾個季度，如果與安卓相比，貴公司出售更多 Windows 手機，這樣貴公司的利潤率會有所提升嗎？



**張嘉臨**—宏達國際電子股份有限公司—財務長

我不會——事實上，我會這麼說——我會分兩點來解答你的問題，因為第一點我已經說過，我不確定聽眾是否已經理解，我認為這很重要。對於我們公司而言，銷售更多 Windows 手機非常重要，就像人人都說安卓平臺的手機需要有點差異化；硬件、設計、用戶介面、主要銷售特色的差異化。對我們公司而言，為了銷售更多 Windows 手機，我們認為 HTC 要在未來幾個月，在其中加入 HTC 獨有的特色，這非常重要。希望使用手機的消費者和人們(能感覺到我所說的差異化。

第二，就利潤率而言，由於我們僅發佈了 8X 和 8S 型號，而安卓產品有更多的型號，我個人認為 Windows 手機的利潤率不會大幅高於安卓手機。所以說，我難以斷言如果公司擁有更多 Windows 手機，那麼市場份額——市場份額會怎麼變化。

---

**Sean Louie - FTJI**—分析師

好的，我明白了。我希望了解，推動貴公司的 Windows 手機業務是否是貴公司策略的一部份呢，因為我感覺你既考慮美國的渠道，又考慮歐盟的渠道，Windows 手機只有兩家公司生產。就是貴公司和諾基亞。因此，我知道現在的市場份額不大，但如果微軟或者貴公司和諾基亞大力推廣，那麼市場份額有機會進一步擴大。所以，我事實上想問，貴公司在 2013 年的策略是否會更著重推動 Windows 業務多於安卓業務呢？

---

**張嘉臨**—宏達國際電子股份有限公司—財務長

好的。我們——我希望你明白，我在第一點所說的內容十分重要。我們並不是更著重推廣一個平臺，而忽略另一個平臺。我們認為，兩個平臺會和諧並存，這對於全行業而言也是良好現象。

我們相信，如果我們在裏面加入更多 HTC 的特色，Windows 手機可以更暢銷，為此我們與微軟展開緊密合作。我們相信此舉可以提升我們在 HTC 與微軟合作產品方面的整體出貨量。在出貨量如何轉化為——我無法斷言出貨量的百分比與 HTC 整體的出貨量、收入或利潤的關係。因為即使——我無法斷言。我們同時亦希望安卓平臺的 HTC 手機銷售可以錄得強勁增長。最後，如果兩種產品的百分比與行業的百分比相同，那就順其自然。如果微軟的百分比實際上更高，也順其自然。我認為，這兩種情況對我們公司都有益。對我們來說，兩種產品都代表全部 HTC 手機的整體銷售量。我們——我知道我們在地域重點、產品組合以及整體的行銷執行方面均會竭盡所能。

---

**Sean Louie** — FTJI—分析師

好的，回答很清楚。我可不可以再提一個簡單的問題？

---

**張嘉臨**—宏達國際電子股份有限公司—財務長

當然可以。

---

**Sean Louie** — FTJI—分析師

好的。貴公司資產負債表內的硬資產眾多，此外，貴公司在過去幾年增加了大量機械設備。我估計，這是經濟環境比較好的時候，貴公司訂立的訂單。我現在想提的問題是，展望 2013 年，你預期貴公司將回到原設計製造商的狀態，接收其他公司的訂單，還是進行裁員並處置上述資產？

---

**張嘉臨**—宏達國際電子股份有限公司—財務長



Sean Louie — FTJI—分析師

例如建設、建造、機械以及設備等資產，我了解到，貴公司在過去幾年一直在資產負債表增加機械設備，亦曾瀏覽過貴公司的網站—

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

是的，你指什麼？你提到我們的轉型，但又提到了以原設備製造商身份接獲訂單的相關問題，你的問題具體指哪一方面？我想你不僅指硬資產，而是傾向於策略的部份。

Sean Louie — FTJI—分析師

是的，是這樣。因為透過觀察今年的季度運營開支可以發現，儘管銷量下降，但事實上貴公司的行銷及行政支出仍然相當高。因此，我希望知道貴公司今年是否將實際上減少這方面支出。而我估計這可能從貴公司業務生產方面入手，如果並非如此，那麼鑒於貴公司曾是一家原設計製造商，貴公司是否有可能策略性地發掘這方面機會，重拾原設計製造業務呢？

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

是的。你提到的問題正如我所想。針對你的問題，我要分兩點回答。第一，HTC 是一家品牌公司。我們任重而道遠。但作為一間擁有六至七年歷史的品牌公司，我們很高興能夠進入到部份十分高端的市場甚至是新興市場中。HTC 品牌受到消費者熱捧，我們將繼續發揚這一品牌。我們交付的產品將以 HTC 為品牌。這十分重要，且不會改變。否則，所有的行銷資源以及 HTC 員工與所有利益相關方全體所做的一切努力將無法得到最佳的發揮，這是其一。

第二，製造業務於 HTC 而言至關重要。因為透過製造業務，我們能夠順利地將研發與試製造相結合，在整體質量、產品整體以及設計全過程中確保製造優質的產品。因此，這兩點對我們十分重要。

至於我們是否將與其他合作夥伴共同推出更獨特的創新業務模式，我們可能會不時這樣做。如果出現任何能夠為股東創造價值的新興事物，我們願意嘗試。這對 HTC 保持其領先地位至關重要。因此，我強調以上兩點作為回答。

Sean Louie — FTJI—分析師

十分感謝。

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

謝謝。

主持人

日盛證券投資顧問股份有限公司的 Alvin Kuo。

Alvin Kuo—日盛證券投資顧問股份有限公司—分析師

感謝你給我提問機會。我的第一個問題是有關品牌策略，因為從[產品]的品牌競爭角度來看，三星、蘋果、聯想、索尼以及 LG 均能夠提供不同屏幕尺寸的產品，不論是 5 吋、6 吋或以下，還是 6 吋以上或 7 吋或甚至更大。你們是否將僅限於 5 吋以下的產品，還是將會拓展至 6 吋或 7 吋或甚至更大的屏幕尺寸？這是我的第一個問題。

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

我的回答是，我們將不會限於5吋以下的產品，在這裡我只能說，你將看到我們會在未來數月陸續推出更多令人興奮的產品。

Alvin Kuo—日盛證券投資顧問股份有限公司—分析師

謝謝。由於中國對每間公司而言均十分重要，因此，我的第二個問題與你們對中國的策略有關。你能跟我們談談於定價或產品乃至市場行銷方面，令我們在中國市場脫穎而出的地方是什麼？或給我們一些其他提示？

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

讓我來問答你，我知道總有一個人要來問答我們的中國策略。去年，我們在如何持續開發中國市場方面投入了大量資源、時間以及高管的精力。我們十分熟悉中國市場，甚至大中華地區。我們認為中國是我們的本土市場一部分，並希望在中國市場取得優異表現。我們現在需要出色地完成一些任務，其中之一就包括品牌推廣。品牌為何如此重要？接下來，我將詳細解答。

你可以親自去這個市場看一下，在那裡不論什麼樣的 HTC 產品都被期望是一款真正的 Hero 產品，我們是少數幾間可以提供這種產品的廠商。在我們之外，部份本地品牌或其他品牌可能擁有類似的簡化的硬件規格，但價格遠低於我們。但消費者仍然青睞我們的產品。這部分可以歸功於 HTC 品牌的力量，可見品牌極其重要。

HTC 在大中華區擁有獨特的產品結構，而且在重要發達國家的高端市場亦表現十分強勁。我們認為這對開發中國市場而言很重要。把這個觀點延伸一下，我們將繼續努力發掘這個市場的高端消費者，以令我們在高端品牌方面擁有更多市場份額。

其次，這不意味——同時回答 Richard 所提出的問題——這不意味著我們僅會停滯在那裡。例如，我們將推出零售價為人民幣 1,999 元或以上的產品。我們也將推出價格較低的產品，但不會低於人民幣 1,000 元。因為我們相信，人民幣 1,999 元至——人民幣 1,000 元至人民幣 2,000 元的產品仍然存在發展空間。我們將繼續發展業務。如果你密切關注 HTC，會發現我們已經有一款定價約人民幣 1,500 元的手機，它的消費需求良好。這是我想說明的一些相關方面。這是第一點。

第二，我們繼續拓展銷售渠道，這十分重要。要在中國市場取得增長，需要拓展銷售渠道。如何優化銷售渠道是我們正在致力實現的。

第三，產品組合非常重要。我個人認為，不僅是在中國的產品組合，因為這是一個競爭激烈的市場。我觀點可能不正確，但僅就我個人觀察而言，我發現中國市場的產品生命週期可能短於整個行業的平均水平。這顯示中國市場不僅有巨大潛力，競爭也非常激烈。

因此，在適當的時機推出適當的產品以及如何管理該產品或該產品系列的生命週期都是十分重要的。如果我們能很好地做到這一點，那麼一些產品將能擁有非常好的生命週期。這對我們而言也非常重要。

最後但並非不重要的一點是，我們將繼續與運營商建立強勁的合作夥伴關係。中國亦是一個營運商對銷售渠道擁有巨大影響的市場之一。這種影響在今後幾年還將繼續。因此對合作關係擁有良好的瞭解，合作開發市場，對我們而言十分重要。因此，這些就是我們正在做的事。實際上，我們對我們在中國業務和努力抱有很高期望。希望在一年之後，我們會對所實現的成果感到滿意。

Alvin Kuo—日盛證券投資顧問股份有限公司—分析師

回答非常完美。十分感謝。

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

謝謝。



**主持人**

摩根大通證券的郭彥麟。

**郭彥麟—摩根大通證券—分析師**

感謝你給我提問機會。我想提幾個問題。首先，請問你能披露公司2012年的地區分佈情況嗎？謝謝？

**張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長**

請問是2012年的什麼？

**郭彥麟—摩根大通證券—分析師**

公司地區分佈情況。

**張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長**

關於地區分佈，我不能作出披露。如果我能作出披露，我會將有關信息通過書面資料向你提供。誠如我對 Richard 問題的回答，必須認識到這一行業存在激烈競爭。我相信你們可以原諒我這一點。

我僅會談一下第四季度。我將告訴你每個季度這方面的情況，但不詳述具體日期。我將僅會更具體說一下第四季度的情況。當看一下我們所編製的第四季度指引，再看一下第四季度末的表現，可以發現由於這個行業的發展及變化非常快速，不同地區對業績指引的完成情況存在很大不同。

中國、美國及北亞地區的表現基本上符合我們在業績指引中的最初預期。事實上，歐洲、中東和非洲地區的表現更加理想，較第三季度改善。我個人認為，歐洲、中東和非洲地區的業績有望在第三季度之後持續改善。

南亞地區，不是整個南亞地區，而是部分東南亞地區表現未如理想。主要是由於我們所作出的改變所致，因為我們計劃將更多業務轉移至發展中市場及本地市場的銷售，並確保本地市場實現增長，以避免大部份的跨境交易問題。

這只是其中部分原因 — 我們還進行大量工作重新確立適合的銷售渠道策略，從而確立適合的銷售渠道合作夥伴。此舉還將繼續在今年第一季度繼續進行。因此，南亞的營業收入並未達到我們的初步預期。但在一定程度上，這被歐洲、中東和非洲地區的理想表現所抵銷。希望我說的這些足以回答你的問題。

**郭彥麟—摩根大通證券—分析師**

好的，這些就是你的答案。我想問最後一個問題，如果你將市場劃分為新興市場和發達市場，你認為新興市場目前的銷售額是否已經大於其他發達市場？

**張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長**

你剛才說新興市場怎麼了？

**郭彥麟—摩根大通證券—分析師**

[從比例上講而言，]公司在新興市場的銷售額已經高於發達國家的了嗎？



張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

新興市場的發貨量高於發達市場？

郭彥麟—摩根大通證券—分析師

是的。

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

對此，我並沒有準確的數據，原因是對新興市場的定義並不一致。我認為，如果就全球而言，除中國外的部份新興市場取得了重大進步。他們是廣大新興市場中的一部份。我們不會將各個國家區分為新興市場和已發展市場，來計算他們各自的出貨量，這不是我們的分析方式。

我們將根據內部矩陣分析出貨量，以此激勵銷售團隊，並按下列方式建立銷售基礎設施。首先我們會考慮這個國家的潛力。再對我們自身進行市場定位，同時評估該國未來幾年的銷售量潛力，隨後計劃我們要如何開展業務，如何投資，實現什麼程度的市場份額，推出哪些適合當地的產品組合，以及我們如何實現目標，我們是否要按季度、按年達成上述目標。以上就是我們進行業務分析的方式。

簡而言之，我們之所以不將市場劃分為新興市場與已發展市場來分別計算出貨量，是因為這並非我們分析業務的方式。

但就你的問題而言，我想你在此提到的一些觀點，我們也認為在接下來的兩至三年內，在眾多新興市場中功能手機將過渡為智慧手機，因而這些市場的銷售潛力巨大（聽不清）。HTC 會不會成為其中的一員？我們當然希望如此。

因此，未來新興市場的銷售量將繼續上升，但這並不會影響已發展市場的銷量。我們希望，兩個市場能夠繼續共同增長。

郭彥麟—摩根大通證券—分析師

好的。我還有一個問題，就我對 HTC 的觀察來看，智慧手機日益成為一件消費品，而非科技產品。因此，產品週期將越來越短。首先，你同意這一觀點嗎？其次，如果你同意，對此你將採取何種應對策略？你會於今年全年較去年增加手機型號，還是推出不同的型號策略？謝謝。

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

你的第二個部分是說增加型號數目？

郭彥麟—摩根大通證券—分析師

是的。因為我看到，HTC 於過去的幾年裡對眾多型號作出了整合。HTC 是否將繼續整合眾多型號，還是開始增加型號數目？

張嘉臨—宏達國際電子股份有限公司—財務長

我的回答如下：首先，針對第一個問題，我們並沒有一是，從某種程度而言，中端產品或部份低端產品存在大眾化現象，但智慧手機行業在這方面整體通常還是比較平衡。

好的方面是，這一行業將繼續因其更多大量創新而令人們為之興奮。我們認為我們的 Hero 產品發佈後，當你們有機會目睹該款產品時，



你們就會同意我的說法。

設計創新（包括硬件、軟件、用戶界面以及整體客戶體驗方面）會讓人們認識到智慧手機仍存在很大的上升及創新空間。所以，這是一款能將人們吸引到智慧手機行業的產品。這是第一。

第二，就產品組合而言，以下幾點很重要。首先，在 Hero 產品中，我們很明顯地表現出將在產品生命週期管理方面較 2012 年做的更好。同時，我們希望該款產品能夠引起足夠的連鎖反應，帶動產品組合中其他產品的銷量。

除此以外，我們將戰術性地採取措施。爭取在為消費者帶來好處的同時為股東帶來利益，創造營收及銷量，我們相信會做到這一點。但我們不會推出可能令市場感到困惑的過多產品種類。因此，我們會根據產品組合、Hero 產品以及如何命名作出規劃，同時確保不會引發產品間的自相殘殺，這就是我們計劃的整體框架。我希望，2013 年我們可以比 2012 年做得更好。

---

**郭彥麟**—*摩根大通*—分析師

謝謝你，張總，感謝你的回答。

---

**張嘉臨** -宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

不客氣。

---

**主持人**

Arete Research 的 Richard Kramer。

---

**Richard Kramer**—*Arete Research*—分析師

張總，我想就你們對現金及資產負債表的展望提一個問題。HTC 在股息派發方面向來十分慷慨，但目前公司在未來一年中可能產生的資源及現金顯然不及從前。

你能否談一下，你將就未來股息的派發向董事會提出怎樣的建議？此外，今年是否預期會由於對市場行銷方面的大力投資而產生現金支出甚至出現負現金流現象？

---

**張嘉臨** -宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

顯然，如果就市場行銷而言，我可以這樣回答。我們十分希望擁有現金流以及提高現金水平。首先，我們會推動任何應轉化為現金資源的轉換。第二，就現金水平，以及我們去年的開支而言，我無法在此次電話會議中給出答案，原因我剛次已與一些投資者說過。可能在下次盈利電話會議時，我們這裡討論的問題就會非常清楚了。

顯然，我們就股息派發與董事會以及有關方面的最高管理團隊進行了初步討論。於我們而言，要在策略需求和我們如何理解不同行業動態以及為股東提供利益之間實現平衡。這些常常需要平衡。

我們同樣會參考同行業或更為廣泛的高科技行業內其他公司的做法。因此，我們會綜合考慮以上各種因素。我知道，對此我的答案並不具體，但可能要等到下次盈利電話會議時才会有明確答案。儘管我們現在討論這個問題，但我只能告訴你們，我們將密切關注我們的現金流及現金水平。

不過好消息是我們擁有強勁的資產負債表，而且並無債務負擔。若我們需要銀行融資，將十分容易獲得。但我們認為，現金水平的管理仍然十分重要。



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

不客氣，Richard。

主持人

現在，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 -宏達國際電子股份有限公司 - 財務長

如果沒有其它問題，那麼感謝各位參加本次電話會議，並再次祝華人朋友春節快樂。最後，我想說，感謝投資委員會的每一位成員，感謝所有投資者以及各位媒體朋友。

我們在這裡討論了如何在2013年繼續推動營業收入的增長勢頭。這對我們而言至關重要。出於競爭原因，我們盡量保持審慎，因此就新產品、貢獻等方面問題並無作出具體回答。

但我們最後想說的一點也是我們一直密切關注的，那就是我們希望於每季度保持持續上升勢頭，而不是像過去的2012年一樣，這對我們十分重要。感謝大家。

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](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

