

事件名稱：宏達電 2014 年第 2 季度盈利電話會議及網絡直播
事件日期：2014 年 7 月 31 日；時間：07:00:00（世界標準時間）
P：主持人；
C：紀為先；宏達國際電子股份有限公司；投資人關係經理
C：Edward Wang；宏達國際電子股份有限公司；財務副總裁
P：謝宗文；瑞銀證券；分析師
C：張嘉臨；宏達國際電子股份有限公司；財務長兼全球銷售總經理
P：John Lourie；FTJI；分析師
P：Richard Kramer；Arete Research；分析師
P：Mark Newman；Sanford Bernstein；分析師
P：Anne Lee；野村證券；分析師
P：Calvin Wong；大和資本市場香港有限公司；分析師
P：Julie Tai；瑞銀證券；分析師

+++ 簡報會

主持人^歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2014 年第 2 季度業績電話會議和網絡直播。今天到場的有財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生、財務副總裁 Edward Wang 先生及投資人關係經理紀為先女士及郭穎容女士。

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一星期內提供。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^好的。謝謝你，Jason。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2014 年第 2 季度的分析師電話會議（見新聞稿）。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（技術性問題）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 2014 年第 2 季度的營運狀況，然後介紹 2014 年第 3 季度的業績指引。之後，HTC 的財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生及財務副總裁 Edward Wang 先生將進行問答環節。

我們開始之前，我希望大家先細閱簡報第 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。

如果你們沒有任何疑問，我將開始介紹 2014 年第 2 季度的營運概況（見新聞稿）。請翻到第 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 651 億元，毛利率及營業利率分別為 22.2%及 3.7%。稅後淨利及每股盈餘分別為新台幣 23 億元及新台幣 2.74 元。

業務概況。HTC 在 HTC One (M8)、HTC One mini 2 及 Desire 816 全球銷售動能的帶動下由虧轉盈，實現獲利。HTC One (M8) 在美國地區與四大電信業者合作推出，持續創造銷售聲勢。

於泛歐地區，HTC One mini 2 以更精巧的外型延續 HTC One (M8) 的旗艦體驗。HTC Desire 系列在 HTC Desire 816 熱銷的引領下，銷售數量顯著增長。HTC One (M8) 與 Desire 816 持續稱霸台灣市場，HTC 更首次榮獲市佔率及銷售金額雙冠王。

HTC 在中國大陸及印度地區迅速成長，透過完整的產品組合，整體市場銷售動能強勁。

第 4 頁，產品創新。作為 HTC One 家族最新成員，HTC One (M8) 在外觀形象上更上一層樓，擁有一體成型的機身，纖薄機身顯現動人曲線，機身與屏幕達到無縫貼合，勢必能讓終端用戶享受超凡體驗。

系出名門的 HTC One mini 以更精巧的外型延續 HTC One (M8) 的旗艦用戶體驗。HTC Dot View 應用程式已於 Google Play 上架，用戶可自行下載更新，享受自訂桌布、更靈活的設定等全新功能。獎項及榮譽。HTC 的卓越設計與絕佳性能驚豔四方，今年 6 月再度以 HTC One (M8) 與 HTC Dot View 炫彩顯示保護套蟬聯由台灣外貿協會委託國際知名設計中心 iF 執行評選的「台北國際電腦展創新設計獎」(COMPUTEX d&i awards) 金質獎。

第 5 頁。第 5 頁概述了營業收入及營業淨利。第 2 季度的營業收入為新台幣 651 億元。營業淨利錄得新台幣 24 億元。第 6 頁。第 6 頁概述了毛利率及營業利益率。第 2 季度毛利率及營業利益率分別為 22.2% 及 3.7%。第 7 頁及第 8 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。2014 年第 3 季度的業績指引(見新聞稿)。營業收入預計將介乎新台幣 420 億元至新台幣 470 億元之間。毛利率預計為 22.5% 至 23%。每股盈餘預計介乎新台幣 0.05 元至新台幣 0.65 元。

以上這些就是我們的全部簡報內容。現在，我把時間交給 HTC 的財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生。

主持人，請開始問答環節。

+++問答環節

主持人^謝謝你。女士們先生們，我們現在開始為投資者及分析師進行問答環節。媒體如有任何問題，請在電話會議結束後聯繫 HTC 公關團隊。(主持人指示)。瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^張總，Edward，紀女士還有郭女士你們好，我是瑞銀證券的謝宗文。我有幾個問題。謝謝。第一個問題有關第 3 季度的毛利率指引，看起來目前的毛利率水平較之去年有所改善，而且似有持續上升趨勢。但我注意到有新聞報導稱貴公司的旗艦機型銷量下滑。你能否和我們分享一下你怎樣實施管理，以維持甚至提高下一季度的毛利率？

張嘉臨^你想一次性提出所有問題，還是希望一個一個地提問？

謝宗文^我希望一個一個地提問。謝謝你。

張嘉臨^好的，我認為第 3 季度的毛利率水平同第 2 季度相當。雖說不上巨大改善，但的確保持著良好態勢。我之所以請你提出其他問題是因為我們原本就計劃談及——你所說的——第 3 季度收入指引，第 3 季度收入較第 2 季度出現按季下滑。主要原因有二，一是市場失去了對產品的初始新鮮感，大肆宣傳的產品需求出現下降，但好消息是目前銷量比較穩定。

因此為了保持良好的渠道環境，我們決定減少該機型的渠道售出。因此，我認為這與該產品的毛利率並無關係。第二是我們的 Desire 系列產品壽命週期較短。因此第 3 季度內，我們可能會在某些地區進入過渡期。所以屆時將進入一系列產品轉型期，故而我們計劃放緩部分在售產品的營銷，並為其他

系列產品升級做準備。因此以上種種因素加之某些不確定因素的存在，是我們發佈相關指引的主要原因。但毛利率方面，我認為並不是因為產品銷量下降—與這方面的增長幅度並無任何關係。

謝宗文^謝謝你。那麼你能否更具體講一下你認為哪些地區沒有那麼重要、你希望通過轉型進行更好地管理呢？

張嘉臨^我不太確定你所說的沒有那麼重要、要管理轉型的地區是指什麼，能否具體一些？

謝宗文^當然可以。我認為你剛才提到部分產品剛上市時因一時的宣傳造勢銷售較好，但你並未計劃在需求不長久的時候繼續推動此類機型的銷量。因此，如果我理解正確，你似乎打算在某些地區減少總體營銷或推銷活動，這樣你仍能維持總體利潤率。因此我很想知道哪些地區對於總體利潤率更加重要，而你又不會將資源浪費在哪些地區？

張嘉臨^這是另一個問題了，我先澄清一下你的第一個提問。我來回答有關利潤率的問題。基本來說，我們開展業務的幾乎所有國家及地區對我們來講都是至關重要的。如果你想了解主要營銷地區的情況，我可以詳細透露一些關於我們在大中華區，以及印度、南亞、亞洲其他地區、澳洲以及東南亞南部地區的信息。大家都知道，我們在北美以及整個歐洲、中東和非洲地區長期開展業務。這對本公司十分重要。我還可以更具體地告訴大家，在拉丁美洲等部分地區，我們的市場份額較之其他地區偏低。

利潤率方面，還存在另一個問題。有鑑於收入按季下滑的指引，我們需要有效調整資源配置，在不影響整體[持續]品牌資產投資及需求產生的情況下，維持最低利潤率，並隨之調整我們的審慎管理方式。這就是對你的第二個問題的回答。我想更清楚說明一下開頭所說的話，即為什麼產品銷量下降與毛利率沒有任何聯繫。顯而易見，毛利率包含了所有產品，實際上，主要王牌產品的毛利率同總體毛利率相差無幾。因此，毛利率不會發生太大變動。

按季度來算，總會出現價格成本下降壓力，這和總體成本下降一致。因此，需要綜合平衡。我希望說明，第 2 季度期間內，特別是新產品初始銷量上升期，包括運營商及渠道合作夥伴等客戶佔初始大額銷量的一部分。因此，初始宣傳及營銷活動之後，產品銷量出現下降，降至我所提到的較穩定水平。因此我們決定確保渠道庫存水平良好，為第 3 季度銷量打基礎。

此外，部分產品，說得更具體一點，我們不會針對某一 Desire 系列產品在某一地區進行例如新產品轉型，因為我們認為維持強勁並富有競爭力的 Desire 系列對我們而言至關重要。因此，是上述綜合因素導致我們的毛利率指引下降，我想說明這一點。

謝宗文^謝謝你，我的下一個問題和中國有關。能不能告訴我們來自中國的銷售額佔整體銷量的比例有多大？鑑於中國的市場需求，我注意到昨天有一家半導體公司將第 3 季度銷售前景疲弱歸咎於中國需求減弱，而且電信營運商明顯受到當地政府削減補助的壓力。那麼，這對貴公司第 3 季度的整體市場需求有何影響？這是第二個問題，謝謝你。

張嘉臨^好的。我認為中國正經歷轉型期，關注 HTC 的人士或許同意並已注意到，我們在經歷過 2012 年的初始成功之後，從 2013 年初開始在中國經歷轉型期，現在轉型並未結束，我們已經經歷過轉型期。對我們而言，我們採取了一系列營銷手段（聽不見）後取得了在中國的成功。好消息是我們的實力得到市場承認，我們亦看好部分系列產品前景，透過發展、合作、建立、產品種類以及渠道流程等持續推動銷量。

關於中國需求的問題，我們無法對中國需求是否會出現下滑置予評論。我們的市場份額尚未大到此地步，足以讓我說，我對 HTC 表現的評價就是對行業表現的評價。因此我可能對此類問題不予評價。但你說的有一點是對的，當地政府削減電信營運商補助就意味著，公司必須在沒有補助的情況下，找到

創造客戶池的途徑，以出售自己的產品。這對所有進入中國市場的手機廠商而言都是一個新的環境，坦白說，或許明年這將成為全球趨勢。

謝宗文^明白了。繼續我們的話題，鑑於未來電信營運商補助政策變化的趨勢，你需要對你的整體營銷策略進行哪些調整？

張嘉臨^我認為針對電信營運商補助政策變化，我們已經就在中國及全球的持續整體營銷策略進行了調整，既然你談到了中國，那麼我就針對中國進行說明。此外，我們按月及按季度進行戰略性付款。我認為，我們依然同中國主要三大電信營運商保持著強有力的聯繫。此外我們同省級電信營運商亦保持著良好關係，這不僅僅和補助政策有關。

我們合作關係包含信任，以及推廣產品的信心，由於我們的出色產品，促使消費者使用我們的電信營運商的網絡，這十分重要並最終將我們引向雙贏。也許有人已經注意到我們在中國推出的 HTC One E8 手機，我們稱之為（聽不見），HTC One 的時尚改進版。其中一家運營商將我們的產品廣告打進世界杯實況轉播中。因此穩固的信任、利用網絡幫助電信營運商獲取更多合約客戶，以及雙贏的局面，能夠進一步鞏固日後我們廠商同電信營運商的合作關係。

謝宗文^謝謝你。我的最後一個問題有關營運資本管理。去年第 2 季度出現了 3 天淨負值。如果我計算正確，今年第 1 季度末則約有 12 天淨負值，且第 2 季度末約為 14 天。這是否意味著淨負值天數會持續延長，究其原因是什麼？

張嘉臨^你是指平均還是整體？

謝宗文^整體營運資本周轉率。

張嘉臨^我並未發覺整體營運資本出現大的變化。我看一下，能告訴我頁碼嗎？

謝宗文^我採用的是第 8 頁的數據，平均天數加上庫存天數再減去 80 天。這就算出去年第 2 季度的淨負值天數，今年第 1 季度則約有 12 天淨負值，第 2 季度略微上升至 14 天。我想知道淨負值天數會否持續延長，導致這一趨勢的原因又是什麼？

張嘉臨^首先，我認為按年比較時要十分審慎。我認為我們並沒有形成這樣的趨勢。我沒有看到你的數據計算。但從商業角度而言，我們並未在這一方面產生巨大變動，我們仍然承受著消費者的讓利壓力，以及信貸期限及付款期限方面的壓力。我們一直努力取得平衡。但今年較之去年同期，淨負值、內部庫存管理以及 AP 狀況方面並無出現大的變化。Edward，你有何評論嗎？好的，這就是我對此的評論，我們可以在會後探討一下你的數據，但我仍認為未產生巨大變動。

謝宗文^好的。謝謝你。

張嘉臨^謝謝，謝生。

主持人^Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^非常感謝。我的第一個問題是，你剛才提到會嘗試保持產品的勢頭，確保不會在渠道內屯積過多庫存，但是似乎目前現金淨值佔你們市值大約 45%，那你會否嘗試另一種策略來部署現金淨值，並且更加積極地在渠道內參與競爭？我的問題是，似乎你採取的策略是保全現金，而不是按照你的下個季度盈利指引那樣把資金投入銷售，請先回答這個問題，之後我再進一步提問。謝謝。

張嘉臨^我認為我不會把現有的現金[部署]作其他用途，我理解你的疑問，但在我看來，除了提高銷量和營業收入總額，管理好損益實際上非常重要。所以我們目前有一些策略來確保若干產品系列保持增長勢頭。但是重要前提是管理好整體損益。所以，這並不只是現金的問題，而是整體損益的問題。

我們的領導層包括主席和執行長。他們都說過，我們去年第 3 季度已經實現公司內部的部份轉型。

這件事就我們的銷售策略以及整體產品組合而言，具有重大意義。我們已經成功實現了轉型。在這個過程中我們獲益良多。我們取得一些成績，也吸收當中的經驗教訓，我們重視繼續研發旗艦產品，來贏得市場的關注。我們能夠把它拓展並形成發展後勁。總體而言，我們比較樂觀，但我們會繼續有策略地進行部署，維持強勁的銷售勢頭，但[我們是否需要將一大筆的現金用於降低價格提高銷量，我認為有一大前提條件，那就是管理好損益。

Richard Kramer^好的。在這個前提下，考慮到貴公司的市場份額以及智能手機市場競爭的激烈程度，邁向 2015 年，你認為針對研發中產品及你目前無疑正在計劃的產品組合，可否採取其他方法提高市場份額，從而獲得更多的(聽不清)貨架空間？因為盈利指引好像顯示貴公司在第 3 季度的市場份額預計會有所下滑，而到第 4 季度顯然又會有一些知名品牌高調發佈新品，會佔去很大一部分市場份額。

所以，你們是否有其他正在規劃的策略，能否評論一下對於本季度的轉型，我們應該有什麼預期，能否扭轉 HTC 市場份額持續相對低迷的局面，還是貴公司寧願專注於溢價較高的高端產品，我們以後也應該抱有這種預期？

張嘉臨^是的，你這個問題問得非常好。首先，我們並不會只走高端的路線，我們會利用高端產品來帶領其他的產品組合，除了高端系列，還有其他系列，具體地說就是 Desire 系列，事實上 Desire 816 可以提升我們的銷量，並維持較高銷量。通過這樣，我們的[年銷量]將會非常輝煌。此外，Desire 816 在大中華地區率先銷售，目前已經拓展到若干規模較大的市場，如印度、中東以及西歐的其他地方。所以，我們有能力提高銷量。

因此，展望第 4 季度及 2015 年的話，又似乎太遙遠，因為這是一個瞬息萬變和極具不確定性因素的競爭環境。所以，我們暫時不要討論太遙遠的事情。但可以肯定的是，我們非常重視市場份額，同時必須兼顧損益，但我們真的很重視市場份額。我們公司內部認為，已經找到方向來創造所謂的價值，同時又不會讓別人認為這只是一場投機遊戲。在我看來，在全球的一些地方，我不能一概而論，在發達國家的某些地方，人們現在購買所謂的偏向入門級的手機時，可能會存在一些溢價。

然而，在其他發展中國家，競爭非常激烈。我們認為已經找到方向，當然，能否在市場取得成功還有待觀察。但我們知道在怎樣在若干分部創造價值，希望我們可以通過高端產品以外的產品提高銷量，我就說旗艦產品，因為眾所周知，在 2013 年，HTC 基本上就是純粹以旗艦產品為主打，我們認為這是不健康的。我們可以把它延伸。我們因(技術問題)深受鼓舞，能夠發展 Desire 816 的中端產品。我們會一直朝著這個方向發展，並進一步擴大我們的產品組合。我再重申一次，究竟這個方向能否取得成功，在第 4 季度以及 2015 年市場上就會見分曉，尤其是第 4 季度，按照時間表進行的部份產品轉型的時候。

Richard Kramer^好的。非常好。非常感謝。

張嘉臨^是的，儘管如此，我們會繼續推動 M8 的銷售。在下半年，我們會有新的策略，來確保進一步提高 M8 的銷售勢頭。

Richard Kramer^好的，回答非常明確。謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^（主持人指示）[FTJI 的 John Lourie]。

John Lourie^好的，謝謝。我是 FTJI 的 John Lourie。首先非常感謝你回答我的問題。光看你的盈利指引，就看營業收入和毛利率指引範圍的高位，我認為營運方面肯定要作出改善。你能否跟我們講解下，為達致你預計的第 3 季度的盈利能力，你會在營運成本方面付出什麼努力，是否會精簡人員或是在其他地方削減成本？謝謝。

張嘉臨^基本上我們的策略非常簡單。那就是，長期保持基本上同一批研發人員。人們常常對研發提出質疑。但是，我們的研發部門行動一致、高效及實力強大。一般及行政開支方面，我們主要採取了一些比較小的節約措施，我們不會在人力資本方面進行成本削減，我想澄清一下，我們不會這樣做。至於銷售和營銷方面，部份銷售或市場營銷費用更多是與長期開支有關，我們可能會精簡一部份，使其更符合我們的策略。因此，一旦我們採用更多的戰術性措施，就需要根據銷量相應調整開支多少，我們就是這樣管理損益。這是我們背後的邏輯。

John Lourie^好的，關於盈利指引裡營業收入方面的問題。就我個人而言，營業收入指引令我有驚喜的感覺，考慮到今年第 3 季度蘋果會發佈重要的新品，從你的盈利指引看來，是否在暗示貴公司預期市場份額會有所回升呢？

張嘉臨^我並不是預期市場份額會有所回升。正如前面 Richard 所說的，正如我發佈的盈利指引顯示，我們的營業收入出現按季下滑。我不了解第 2 季度和第 3 季度整體智能手機市場的規模如何。但我們要解釋的是第 3 季度的盈利指引背後的理據。我們正在觀察第 3 季度的轉型，希望進入第 4 季度會出現按季增長。以上就是我的回答。

John Lourie^好的。謝謝。

Edward Wang^謝謝。

主持人^Sanford Bernstein 的 Mark Newman。

Mark Newman^你好，謝謝。我想問一個關於高層策略的問題。HTC 目前的策略重點是什麼？是更關注維持市場份額或甚至提升市場份額，還是更關注提高盈利能力？似乎直到最近，你都稍微更側重於提高盈利能力，顯然在這方面也取得了一定的成功。而三星和蘋果的重點也是維持利潤而不是市場份額，這個市場面臨著來自中國企業的激烈競爭，在一定程度上 LGE 也在進入這個市場。同時，我看到目前三星的策略方面似乎發生了一些變化，現在似乎更重視市場份額而不是利益率，就在上個季度，三星清理了一些庫存。我想了解 HTC 對此有何看法，而你更為側重的是市場份額還是盈利能力？

張嘉臨^好的。首先，Mark，謝謝你的問題。我想理清你的問題，你的問題開頭和結尾似乎有點不一樣。你說三星正在努力提高盈利能力還是提高市場佔有率？我有點聽不清。

Edward Wang^我認為他們一直以來都把重點放在兩方面。但在我看來，在第 2 季度以前，重點更偏向提高利益率，但進入第 2 季度，他們似乎已經改變策略，非常努力地清理庫存，提高銷量，希望更注重銷量，而這似乎也是目前的重點了，三星近期重點的轉移似乎是由於激烈的競爭所致，尤其是中低端市場。

張嘉臨^好的，謝謝。依我看，這不太適合評論，其中有一些是競爭對手。我不太適合評論他們的策略。對於 HTC，開始提升市場份額是很重要的。我剛才回答 Richard 的問題時說過，我們在 2013

年已經實現了轉型。我們希望在高端市場提升市場份額，同時我們也剛證明了我們能夠在中端市場奪回市場份額。所以目前，我們希望打造更為均衡的整體產品組合。

我可以討論一下我們有參與的入門級低價手機市場，但對於 HTC，坦白地說，在中端市場，我相信我們有足夠的競爭實力。當然，很多供應商也會作出類似的聲明。然而，爭取市場份額、提高銷量對於我們而言，很關鍵。而由於要顧及損益方面的問題，我們不會為了爭奪市場份額而不惜陷入虧損，我們不會這樣做。

我們會採取更為均衡的方法，但並不意味著我們只把重點放在損益上面。為了擴大市場份額，我們願意犧牲[一點利潤]。但總體而言，在我們看來，毛利率和銷量同等重要。所以，你是否願意為了取得更高的毛利而犧牲部份毛利率？在這個前提下，我的意思是一件賣不動的產品會陷入兩難的抉擇，結果開始虧損出售，除非是清空已經停產的庫存，但那又是另一回事了。希望我回答了你的問題。

Mark Newman^是的，很有幫助。謝謝。然後，我想接著問一個問題。考慮到目前中國一些公司的銷量十分驚人，HTC 會否考慮和他們（譬如中國公司）合作來提高銷量，以合營公司或者聯合的方式，來擴大規模以及增加成本優勢，也就是三星目前所擁有的優勢。

張嘉臨^好的。我認為答案是否定的。我希望澄清這一點，避免出現任何揣測，但我可以較具體地討論一下背後的理據。我認為在談到中國的時候，甚至（技術問題）獨特的偏好，除非你把價格定在人民幣 1,000 元以下，那塊市場就比較模糊。但總體來說，中國消費者對品牌有獨特的偏好。我們認為，經營產品及創造銷量，更為簡單一些。只要一切在掌握中，我們就可以把事情做好。我們認為這種合作並不能為我們帶來人們可能憑直覺想像中那麼大的利益。關於成本問題，我們會仔細檢討我們的成本結構、我們的銷售稅、產品組合、我們的設計，等等。

我現在向在聽電話會議的人士解釋一下，進入下半年以及 2015 年，HTC 的策略是爭取更多健康的增長，為智能手機創造更加成熟的環境，我們的計劃是，在兩大重要支柱助力下，進行推廣活動以及與消費者溝通，以更好了解他們的消費體驗。其中一個支柱是，我們的硬件參數、性能表現非常優秀，非常有競爭優勢。另一個支柱是獨特的設計，這對於 HTC 而言非常重要，能夠為消費者帶來很好的消費體驗。以上就是我們的總體策略，我相信所有這些因素都在掌控之內。我們有自己獨特的文化。所以，我們的員工非常清晰自己的定位、目標和方向。所以，我認為不大可能和其他公司進行那樣的合作。

Mark Newman^我明白了。非常感謝。

張嘉臨^謝謝你，Mark。

主持人^（主持人指示）FTJI 的 John Lourie。

John Lourie^你好，這是 John Lourie 的第二次提問。這是一個有關非 HTC 智能手機業務的問題，貴公司會嘗試採取其他什麼措施來提高非 HTC 智能手機業務的營業收入及／或利潤嗎？或者譬如，會透過推出原始設計製造商業務、穿戴式設備、平板電腦或其他產品來改善營業收入嗎？謝謝。

張嘉臨^我認為我們不會考慮所有業務終端。我們將繼續進行品牌推廣。當你提到原始設計，我假設你指的是為供應商製造產品、與供應商製造產品或以客戶名義製造產品。對此，我認為我們不會從事這樣的事情。就智能手機以外的產品而言，我不能作出評論。因為這涉及到新產品及其他事宜。這是個頗為敏感的話題。

John Lourie^但當然你可以談談你們的策略是否嘗試拓展智能手機以外的業務。股東想了解這方面的事情。

張嘉臨^我們的策略很簡單。首先，智能手機仍然是我們平台的一個切入點，無論你管它叫什麼，或者移動互聯網大部份的門戶。所以智能手機仍然舉足輕重，至於它最終會否繼續成為所有連接設備的中心，則尚待分曉。這種情況很有可能發生。因此人們可能會更加關注未來幾年的發展；除此以外，沒有人能下定論。

除了智能手機，我們所關注的也就是我們的主席以及執行長在各種場合所談到的。這是一個智能手機、智能城市的年代。智能家居和智能社會亦會擁有相關的連接設備。所以你對此有什麼願景以及你會根據這個願景如何設計和推廣你的產品，將取決於每個人的思考。我不能作出評論。當然，長期而言你有望看到我們推出傳統「智能手機」以外的新業務。

John Lourie^好的，謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^（主持人指示），野村證券的 Ann Lee。

Ann Lee^張總，你好，我有一個問題，我記得在上個季度你談到第 2 季度毛利率、業績指引，包括存貨調整的一些一次性影響。那麼——

張嘉臨^我不認為我們的第 2 季度存在存貨調整減值問題。

Ann Lee^因為我記得在上一季度，我曾提出一個問題。我認為得益於更高端的新產品組合，理論上第 2 季度毛利率應該更高，但貴公司表示是受到一次性問題影響，所以發佈了這樣的業績指引。所以我想確認一下，那些問題是否存在？

張嘉臨^問題是否存在。我們的一個傳統做法正如 Richard 所提出的其中一個問題，他會部署[應課稅]措施來促進渠道銷售。如果你指的是內部存貨或產品，我認為不存在。但如果你指的是我們為促進渠道而採取的一些戰術層面的手段，那麼這就開始涉及到正常業務流程了。我不確定我想的是否你具體想要的。我們可以在線下探討這個問題。

Ann Lee^好的，沒問題。謝謝。

張嘉臨^我們可以在線下討論。我認為我們可以討論這個問題。那是題外話了。好的，謝謝。

主持人^ 大和資本的 Calvin Wong。

Calvin Wong^張總，你好，我有一個問題是關於你們下半年及以後的集中化策略。你們之所以制定這樣的策略是因為目前的營業收入規模有所縮小。所以我認為投入的資源相對於上一年也會有所減少。那麼我想知道在產品方面，在下半年及以後，你們會特別重視高端或中低端產品嗎，（聽不清）我們會更加關注成熟市場或新興市場嗎？

張嘉臨^我不認同你覺得我們投入的資源有所減少的看法。如果你關注產品設計方面的研發資源投入便會發現，

實際上我覺得今年我們對產品組合投入了更多資源。我們並不是為了提高型號的數量，而更多地是為了研發一個可推動銷量的型號。這就是不同所在。我們需要更多的時間來確保我們研發的產品是可以

推動銷量的。這是一點。正如我之前所說的，如果我們在營業收入方面存在狀況，我們就要戰略性地調整我們的銷售及營銷費用使其與之相適應。

第二，關於我們的全球戰略焦點，我只能對此稍作評論。傳統上，如果你縱觀 HTC 的發展歷程，我們從美國或美國、加拿大及北美起步，然後向西歐發展。我們想確保能在美國以及西歐保持良好的競爭優勢，主要是在英國和德國以及西歐的其他地區。

在過去兩年，我們在俄羅斯、中東、東歐、印度及中國等其他 [發展中] 國家的整體發展規模及市場佔有率亦有所提升。我不會稱中國是一個已發展國家，但中國是一個非常有潛力的市場，一個競爭激烈、你要不斷調整適應的市場，慶幸的是我們適應得不錯。以上這些就是我要評論的市場。

紀為先^好的，謝謝你的提問。

Calvin Wong^謝謝。

主持人^ 瑞銀證券的 Julie Tai。

Julie Tai^張總，你好。我有一個來自客戶的問題要問。你能就第 3 季度的營業費用情況為我們提供一些指引嗎，因為在過去幾個季度，我們的營業費用相當不穩定，每個季度之間的差別很大。我們難以對其作出估計。所以，你能透漏一下這方面的信息嗎？

張嘉臨^ 那么我就談談這個營業費用問題吧。在一般費用與行政費用方面，我們可能會維持相若水平。若有所下跌則可能主要是因為法律費用所致，但我不可能準確地告訴你。研發開支一直處於穩定水平。然後，在銷售及推廣方面，你會看到一些變化。正如我之前所說的，我們想根據營業收入戰略性地作出調整，因為管理損益對我們來說十分重要。儘管如此，我們的目標是推動銷量，我們希望能推動銷量，儘管我們可以實現整體更高的毛利潤，但可能會犧牲一點毛利率。但我們的目標仍然是在損益平衡的情況下推動銷量。我想要澄清這一點。

Julie Tai^那麼可以說銷售及推廣費用大約占銷售額的 11%至 13%嗎？

張嘉臨^銷售及推廣費用，11% 至 13%。我不能具體作出評論。我知道這是你從分析師角度的看法。但我對此有稍微不同的看法，我認為銷售部分可能會（聽不到）可能是一些戰術性營銷。營銷方面，從根本上說，我們開展兩方面的營銷。實際上其實是三個方面。兩個方面是相關的，而另外一個方面則涉及我們持續建設的品牌長期建設。顯然，相關費用會有所調整，每個季度都各不相同。在季內，會有一些戰術性營銷的費用，亦有需求產生的費用。這就與短期營業收入有關。所以我們會相應地作出調整。我不能夠做出評論，我堅持佔銷售額 11%至 12%的觀點，但到最後這三個方面都是有關聯的。管理整體損益於我而言是關鍵。所以，你可以由此作出推斷。希望我有回答你的問題。

Julie Tai^好的，謝謝。

張嘉臨^我想談一下你提出的其中一個問題，該問題讓我想起有關第 2 季度利潤的稅務問題。我想你基本上都提到我所說的。在第 2 季度，我們嘗試清理 2013 年的部分材料。我們在第 2 季度可能會投入更多，但取決於清理情況，這是銷售渠道的一部分，有助於新產品的渠道售出。

Julie Tai^謝謝，張總。

張嘉臨^好的。

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兼全球銷售總經理張嘉臨，請他發表結束語。

紀為先^好的。感謝各位參加今天的會議，會議到此結束。謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^謝謝，女士們，先生們，感謝各位參加 HTC 的會議。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。