

事件編號： 139373121740

語言： 英語-美國

事件名稱： 宏達電 2014 年第四季度盈利電話會議

事件日期： 2015 年 2 月 6 日；時間： 07:00:00（世界標準時間）

C:紀為先；宏達國際電子股份有限公司；投資人關係經理

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:謝宗文；瑞銀證券；分析師

P: Richard Kramer；AreteResearch；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 4 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、財務部副總經理王文淵先生及投資人關係經理紀為先女士；徐嘉璘女士；及郭穎容女士。

（主持人說明）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^謝謝。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2014 年（原文如此）第 4 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 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球的投資者直播，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 4 季度的營運狀況，然後介紹 2015 年第 1 季度的業績指引。

之後，我們的財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生及財務部副總經理王文淵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 4 季度的營運概況。

請翻到第 3 頁。第 3 頁，第 4 季度財務摘要。本公司第 4 季度的營業收入為新台幣 470 億元，毛利率及營業利益率分別為 20.4% 及 0.4%。稅後淨利及每股盈餘分別為新台幣 5 億元及新台幣 0.57 元。

2014 年第 4 季全球營運成果；HTC 於 2014 年最後一季維持盈利。營收較去年同期增加 12%、較上季增加 14%，主要來自於為滿足特定市場需求，推出合適價格帶產品。

HTC 自 2014 年第四季起，以多元產品策略拓展行動智慧生活，擴大消費者購買族群。HTC 透過與全球各領域的頂尖策略合作夥伴合作，延伸企業版圖至全新產品範疇；

HTC 今年年初在美國拉斯維加斯的 CES 國際消費電子展宣佈與全球頂尖功能性運動品牌 Under Armour 攜手為專業及業餘的運動員，提供無可比擬的全方面運動科技產品及健康服務。

HTC 於 2014 年第 4 季發表的跨時代行動精品 HTC RE，重新定義行動影像生活，開啟新型態智慧攝影體驗，讓人們擺脫觀景窗的限制，輕鬆用雙眼享受當下，用心感受生活的美好，深受生活消費領域媒體好評。

HTC 於 2014 年第 4 季屢獲多項國際大獎，各類型媒體爭相報導，顯示 HTC 產品已跨出主流科技媒體與專業科技論壇範疇。

如年度旗艦 HTC One (M8) 榮獲多種獎項榮譽，包括《Business Insider》評選為「市面上最佳的 Android 智慧型手機」(Best Android Phone You Can Buy)；《PC World》評選為「最佳的全方位智慧型手機」(Best All-Round Smartphone)；《TechCentral》評選為「2014 年最棒的智慧型手機」(Best Smartphone of 2014) 以及《T3》與北美地區旅遊生活雜誌《Travel and Leisure》評選為「年度最佳智慧型手機」(Smartphone of the Year)；

在中國大陸也囊括多項包括由騰訊、《E-fashion》與《New Press Daily》等媒體評選的獎項。除 M8 獎項以外，HTC Dot View 炫彩顯示保護套在 CES 榮獲「最佳創新無線裝置配件獎」(Wireless Handsets Accessories Honoree)；HTC RE 榮獲《Spark Awards》頒發「最佳設計金獎」(Gold medal for Design)。

第 4 頁。第 4 頁概述了營業收入及營業淨利。第 4 季度的營業收入為新台幣 479 億元。營業淨利錄得新台幣 2 億元。

第 5 頁。第 5 頁概述了毛利率及營業利益率。第 4 季度毛利率及營業利益率分別為 20.4% 及 0.4%。

第 6 頁及第 7 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

第 8 頁，2015 年第 1 季度的業績指引。營業收入預計將介乎新台幣 415 億元至新台幣 450 億元之間。毛利率預計為 19.5% 至 20%。每股盈餘預計介乎新台幣 0.08 元至新台幣 0.47 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。嘉臨?主持人(技術性困難)，任何問題?

主持人^ 謝謝，各位。我們現在將開始問答環節。(主持人指示)。

張嘉臨^ 大家好，我是張嘉臨。在開始提問之前，我想與各位分享幾點內容。讓大家迅速瞭解一下 HTC 目前的業務狀況。

首先，我們的營業收入於去年第 4 季度取得增長，這已是連續實現按季增長，與去年同期相比也出現上升。我想要強調的是，實際上，去年第 4 季度是我們自 2014 年——甚至可能是自 2013 年——以來的多個季度中智能手機出貨量最高的一季。

透過正確的價格定位提升出貨量，對我們而言很重要。我們認為這個增長勢頭將繼續至 2015 年。顯然，這是一個競爭非常激烈的市場，但我們對我們能夠獲得的市場份額，我們能夠提升的已有份額，以及我們需要改善的地方，都持樂觀態度。這是第一點。

第二，我們的執行長周永明一直致力接觸及推動智能手機以外的業務。如你所見，他實際上從 2013 年已開始進行這種努力，到現在已經推行了很多季度。

如我們所公佈那樣，我們已經提前收穫了一些成果。我認為，我們於去年第 4 季度推出的 RE 相機是一款重新定義行動影像生活的產品。

你們也聽說了，我們與 Under Armour 在健康保健領域進行了合作。在健康保健領域方面，我們將在今年晚些時候推出令人興奮的新產品。我們將擁有更多令人振奮的新機遇，我們歡迎參加此會議的各位都在未來數月對我們的進一步公佈保持關注，智慧手機以外的領域也讓我們感到非常興奮。

最後，我們希望在智慧手機、平板電腦以及我們所談論的新機遇方面實現均衡增長。我們對相當多的新機遇領域都感到非常興奮。

好了，我就先說到這兒，現在請大家開始提問。

+++問答環節

主持人^ 謝謝你，嘉臨。

謝宗文，瑞銀證券。

謝宗文^看到貴公司恢復增長真是太好了。我有三個問題。首先，當你們提到為特定市場需求推出合適價格帶產品時，你是否能夠更具體地說明一下，貴公司發現了哪些能夠延續最初成功，並進一步拓展貴公司當前狀況的最有效點？這是第一個問題。

我想，連同第一個問題，特別是關於智慧手機以外的領域而言，我認為 RE 相機是一個非常有趣的產品。但對於管理層而言，你們如何評估該產品是否取得了成功？你是否也能夠對此說明一下？

張嘉臨^ 謝謝，宗文。對於你的第一個問題，我們所說的合適產品到底是什麼意思呢，這個世界非常多元化，在主要國家，包括發達國家和新興市場，存在不同階段的無線網絡和基建發展狀況。

不同國家和地區擁有人均國內生產總值不同。因此，我們要擁有一個針對客戶特定需求的產品組合，甚至在同一價格區間，都要有多款不同產品，這很重要。

我給你舉些例子，美國、英國和德國等發達國家是由營運商驅動的市場，這些市場對產品的需求與中國的情況並不相同，雖然在中國大部分用戶正在向 4G 網絡轉移。

而這與印度和中東的情況就更加不同，可能會出現混合景象。如果你看看杜拜，它與其他地區就不同。所以，這個世界非常多元化。

因此，我們如何利用我們的產能及能力，以及內外部資源來從這種多元化獲利？這是我們正在努力的方向。這就是我對第一個問題的回答。

關於 RE 相機的第二個問題，我們如何衡量成功。業務的成功最終顯然還是通過營收、利潤率以及股東回報來衡量。我認為 RE 相機是一款小巧但非常出眾的相機，實際上每個瞭解並在使用它的人都是這樣認為的，他們都對這款產品感到非常興奮，包括我周圍的朋友和同事。

在最開始，能夠讓消費者感到我們的產品是一款非常棒的、便捷連接生活的設備，我們就取得了初步的成功。我將其稱為連接自我，這對我們非常重要。在無線世界及移動世界的進一步發展中，我們如何看待一個不同類型的互聯世界及領域，對我們很重要。

但如我所說，這只是一個開始。這種品牌影響力也非常重要，讓外界對 HTC 品牌的印象不僅停留在智慧手機品牌，不論是高端還是中高端智慧手機品牌，還要讓人知道 HTC 也是非常酷的生活方式品牌，涵蓋智慧手機及其他連接設備，這種品牌印象對我們很重要。

這就是我對你第二個問題的回答。

謝宗文^多謝。你能否說一下 RE 相機對貴公司銷售額和盈利的貢獻？

張嘉臨^對不起，我認為我們無法回答這個問題。我認為到了再過一兩個季度，我們應該能夠就此作出回答。我們已開始在主要地區取得進展。說實話，我們並沒在整個全球範圍內同步推出這款產品。我們是逐個市場在進行。

我們運作這個產品的方式實際上與智慧手機品牌不同。我給你舉個例子，在香港，市場上排名第一的生活方式相機就是 RE 相機。你可以親自去市場上調查一下這個數據。因此，我們希望將我們的產品在主要市場逐個做大，這是我們想要做的。

謝宗文^當然。多謝。第二個問題是關於（聽不清）。我認為貴公司第一季度展望中銷售額的中值較上季出現接近 10% 的下跌。我知道一個已廣為人知的情況是，主要元件的供應可能受到限制。這實際上影響了業內的許多公司。

我的問題是貴公司當前的業績指引是否已經考慮元件供應限制的潛在影響，我指的是貴公司的一間戰略供應商所提供的旗艦芯片組。

貴公司的業績指引是否能夠經受這種潛在元件供應問題的考驗？這是第二個問題。

張嘉臨^ 首先，我們所提供的指引顯然是考慮進去了許多不確定因素。我們綜合考慮了各種不同的不確定因素。在智慧手機領域作出業績指引非常困難，我們已經努力根據我們所預測的前景做到盡可能的透明。

我只能定性地告訴你，我們對若干市場的部分產品系列的增長勢頭感到滿意，但鑒於存在許多不確定性，我們無法就此發表更多意見。我想就你所提到的供應商說一下，我將明確告訴大家你說的是那一家。

我想你指的是 Qualcomm。我想在這裡就 Qualcomm 說明一下。我認為 HTC 與 Qualcomm 擁有非常好的合作歷史，在絕大多數情況下，HTC 實際上是最先採購 Qualcomm 旗艦芯片組的廠家之一。

我們非常高興能夠與 Qualcomm 合作並利用他們的高端旗艦芯片組方案。因此，我們與 Qualcomm 一直維持著良好的合作關係。但是現在卻有人就我們的關係散佈流言蜚語。我不想就此作出評論。

我只想說，HTC 與 Qualcomm 的合作非常愉快，一直以來都是如此，我們對未來的繼續合作也非常樂觀。

謝宗文^多謝你的回答。最後一個問題，最近數家手機代工廠與互聯網公司展開了合作，多來越多的商家湧入網絡銷售渠道。許多互聯網公司變得越來越激進，越來越多地涉足此類產品，你如何看待市場格局的這種變化？此外，貴公司的網上業務現在是什麼狀況？

張嘉臨^ 多謝，宗文。我們注意到正在發生的一些新聞，既然我們處在這個行業之中，我們也已知道這方面的一些聯盟。就此我要說的是，我們的所有電商業務一直是我們銷售渠道中很重要的一部分。

在中國，這種趨勢非常迅猛。印度也是如此。有些人使用互聯網作為一個宣傳渠道，來推動他們產品在線下的銷售。我認為，對我們而言，我們只是想實現均衡健康的銷售方式。你也見到，我們在台灣開設了我們的網店，在過去兩到三天中擁有非常好的業務。所以我們就是想實現一種均衡。

儘管如此，實體店渠道實際上對我們仍然非常重要，這是我們非常看重的方面。我們認為我們需要在分銷渠道方面實現均衡的增長。

謝宗文^好的，讓我來換個方式提問。首先，你認為貴公司是否需要在互聯網領域尋找一些合作夥伴，貴公司是否需要進行更多投資，試圖通過這種網路渠道來擴大整體分銷渠道。

張嘉臨^ 我想你所說的尋找合作夥伴是指進行一些股權投資或成立合資企業來進行合作。

謝宗文^ 是的，兩種都算。

張嘉臨^ 我能夠告訴你，在目前階段我們還未考慮這些。這就是我所能說的。如果是指與所有這些大型互聯網公司進行商業合作而言，這實際上每天都在發生。

謝宗文^ 好的。這是否意味實際上通過互聯網渠道出售的手機數量正在不斷增長，你是否需要增加在此領域的相關投資？

張嘉臨^我們已經擁有電子商務、我們內部電子商務平臺的基建、網路基建設施。你可以看到我們已經在中國大陸及台灣設立網上商店。我們將在準備好時在其他地區開設更多網上商店。我們也與中國及印度的大型在線購物網站進行了良好合作，但是我已經說過，我們需要均衡的方式。

謝宗文^好的。祝你今晚的晚會過得愉快。

張嘉臨^多謝，宗文。

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

Richard Kramer^ 如果可以的話，我有好幾個問題要問。首先，一個非常簡單的問題，對於與 Under Armour 合作推出的可佩帶產品、RE 相機、平板電腦等等，把這些放在一起，是否將在貴公司第 1 季度或 2015 年業績指引的銷售額中佔據重要部分，或者是否我們應該把這看作整體品牌的一部分，而不是一個獨立業務？

張嘉臨^ 我認為，我能夠告訴你，在我們（技術困難），第 1 季度指引的重要部分，我們當然希望它們在下半年成為我們銷售額中的重要成分，甚至越來越重要，但顯然重要這個詞是一個非常模糊且沒有量化的定義。

我們肯定希望此類產品變得更加——應該說是在下半年開始變得更加顯著，並在 2016 年及之後在財務方面越來越重要。

Richard Kramer^ 好的。我也想問一下業務的成本結構，以及你是如何看待 HTC 開始持續取得盈利。我的意思是，在今年，貴公司似乎要採取一種模式，即營銷成本開始較少，然後在第 2 季度旗艦產品推出時迅速上升。

而且我們發現一般及行政支出已連續超過第三次降低，已降至 2010 年第 2 季度以來的最低水準。你認為目前看起來僅處於產業水準的不足 20% 的毛利率，如何能夠讓公司持續實現盈利，而不是第三次只取得百分之零點幾的營業利益率？

張嘉臨^ 對我們而言利潤率很重要。我認為，實現能夠盈利的增長對我們相當重要。我們需要增長，也需要出貨量，以確保銷售管道健康。這從管道合作夥伴的角度而言很重要。利潤率對我們顯然非常重要。

關於營運開支方面的問題，讓我們來更詳細地向你說明一下。讓我給你透露更多詳情，我認為我們並沒有真正地削減一般及行政開支。**HTC**的一般及行政開支一直都是精益高效的。

你看到開支數據好像少了，其實這只是法律開支在減少。我們與存在糾紛的其他公司達成了和解，所以法律開支出現降低。法律開支存在一些不確定性，要取決於具體情況。但除了法律開支以外，一般及行政數據一直都是精益高效的。一直都是這樣。坦率地對你說，我們並未削減任何開支。

營銷成本方面，我們在這裡再次重申，我們希望確保平衡營銷開支的意識和偏好，從而在效率和效用方面實現平衡。在某些方面，當你與合作夥伴——特別是運營商合作時，在分銷的某些方面開支可能會較高。

當你的品牌強大時，這方面的開支可能會更有效率。因此，我們在持續地就此進行平衡。

Richard Kramer^ 最後一個問題，我們如何理解出貨量在第 4 季度出現的上升，你認為未來的趨勢將會如何，你能否告訴我們一些地區明細情況，你認為哪些地區的銷售量將會上升？

特別是，我認為對於中國和東南亞市場殘酷的競爭、大量的市場參與者以及有限的經營利潤率，投資者存在很多憂慮。因此，你能否告訴我們增加的銷售量來自哪些地區，來自哪個價格區間，以及你認為能夠繼續實現增長的地區？

張嘉臨^ 我可以給你一些提示。我認為，在我們在之前所談論的產品組合調整後，我們在美國變得越來越強大。我認為，我們的英國業務也在良好復甦。

我們英國業務去年的整體表現實際上相當好。印度業務也出現重大進展。中國方面，我們維持——如你所說，我們想要採取非常審慎的方式，而不是去瘋狂搏殺，但我們有不同的方式在我們已實現良好品牌吸引力的地區繼續提升中國業務的增長。

在東南亞，與其他地區相比，我們歷史上並未深入涉足該地區。我們認為在東南亞地區，直到年中至下半年，我們才會看到顯著效果。這對 **HTC** 業務的影響並不重大，但由於這個市場的規模很大，我們有企圖心在此地區實現增長。

在台灣，我們認為我們有企圖心進一步增加市場份額。我們將迎合不同的價格區間。這是一種不同的特色。我認為在中東我們也在增長。如果我理解正確的話，我們在杜拜的市場份額實際上相當好。

Richard Kramer^ 好的，這個問題的最後一點，按照傳統，貴公司每年都會推出一款重大旗艦機型，但目前來看，貴公司的成功更多來自將旗艦機降至更低價位實現的。

這是否將改變今年產品的推出節奏以及產品組合的方式，或是否仍然會與我們過去四到五年中看到的情況基本相同？

張嘉臨^ 你認為這改變了過去四到五年的做法。讓我來從一個稍微不同的方式來回答你。

首先，我能夠告訴你 M7 是 2013 年賣得最好的產品，這令 HTC One——我不應該說 M8，我應該在措施上更加小心，HTC One (M8)是銷量最好的產品。準確的說，這是 2014 年 HTC 產品組合中出貨量最高的產品。

我們預期 2015 年新旗艦產品 HTC One 將繼續成為單款銷量最高的手機。這是我們的目標。

我們希望利用這款手機產生光環效應，來促進不同產品——Desire 系列以及 HTC One 的其他產品的銷售。我想說，這裡指的不同，不僅是指低價產品。入門級的 LTE 產品都可以歸為此類。

實際上，如果你看看我們的市場份額，如果我說得沒錯的話，我們於 12 月的市場份額，比如說在印度，約為 5%。讓我們來看下這 5%所產生的背景，在印度市場中，約 70%的手機低於 10,000 印度盧比，這不是精確數字，是說大約有 70%低於 10,000 印度盧比。

因此，我們要去競爭剩下的這 30%市場份額，而且我們仍能從中奪得近 5%的市場份額。這顯示我們不得不進入低價市場。

我個人來看，我們的低價產品未必缺乏競爭力。我認為其實際上更具競爭力。在 HTC 擁有品牌吸引力的地區，實際上那就是我們能夠實現最有效點的方面。我們在許多新興市場上發現這一點。

Richard Kramer^ 好的，多謝。

張嘉臨^ 多謝。

主持人^ （主持人指示）瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^ 補充一個問題；嘉臨剛剛談到第 4 季度的法律開支降低，這好像有約 3 億至 4 億新台幣。我認為，與上個季度相比，行政開支降低了約 3 億至 4 億新台幣。

因此，我想知道這是某個季度才會有的特殊事件，還是未來貴公司的行政開支仍將可能維持在 10 億新台幣以下？這是第一個問題。

張嘉臨^ 我可以告訴你，宗文，我知道在這裡模擬你的金融模型並不是一個好答案。法律方面的開支實際上，第一，取決於當時的一些案件。第二，關於處在法律案件的哪個階段，如核心階段、證據開釋階段等等，我不是這方面的專家。

關於會計處理方式，更明確地說，我們的會計處理方式基本上會納入當季所產生的開支。我們不會等到發出賬單才入賬，但我認為，將當季產生的開支入賬是更正確的會計處理方式。

關於開支是否仍會低於 10 億新台幣，我不知道是否會如此。但可以肯定的是，我已經告訴我們的總法律顧問，我們希望在法律開支上變得更有效率。因此，我們正在就這方面努力。但這方面的開支在每個季度會有所波動，因此我無法給出確定的回答。

謝宗文^好的，謝謝。第二個問題是關於新興國家之間不穩定的全球貨幣環境。你們第四季度的表現不錯，你們是如何管理這一風險的呢？面對這種情況，你們是否需要採取額外的防範措施，以防止諸多新興市場貨幣貶值帶來的負面影響？

張嘉臨^好的，這是一個難以回答的問題。我不能說我們對這種風險管理得很好，我們必須想辦法應對這種壓力，但我們又不做投機性對沖。對我而言，這是很矛盾的。

我們只有在出口產品的時候做對沖，就是貨幣對沖。如果貨幣長期貶值，那麼我們就只能承擔損失了，因為我們只想在業務方面做對沖，不做任何投機性的事情。

這就出現了一系列的問題。我們現在持有歐洲多個新興市場的貨幣，所以我現在必須每天盯著這些貨幣，必須非常仔細地關注這些貨幣的變動。

然後就是經營方面的問題你會怎麼應對呢？面對這種情況，你是要繼續維持原價還是要漲價？這就是我們每天都要面對的問題。

謝忠文^好的，謝謝你。

張嘉臨^謝謝你。

主持人^（主持人示意）Arete Research 的 Richard Kramer

Richard Kramer^我還有一個問題。我們現在看到的是一個長期以來都很相似的資本結構，我想知道，在本季度運營資本相對穩定的情況下，資產負債表中大量的現金是否得到有效地配置。

對於資產負債表上的 550 億新台幣現金，你們將會怎麼處理，有什麼想法？你們有什麼辦法將那些現金有效地運用在業務上？如果沒有，你們會考慮分派更多股息、回購股份嗎？你們會怎麼做呢？現在看起來，相對於股票市值而言，你們擁有相對較高的現金，而你的資本結構似乎是不正常的。

張嘉臨^我並不認同你的看法。我認為，首先，我們確實擁有非常充足的現金，而且也會做出戰略性部署。我們計劃將現金有效地部署於未來業務的發展。

隨著業務的增長，希望我們的股價也會隨著上漲，現金與股份總市值的比率就會有變化。這就是我的觀點。

Richard Kramer^你能更具體地說明你們會怎麼部署現金嗎？用作運營資本嗎？是的，我想遠不止如此。

張嘉臨^ 對於你的問題，我再補充一下，首先，如你所見，上幾個季度我們對運營資本的管理都頗為有效，而現金管理方面可能還有所欠缺。隨著業務進一步發展，收入也會隨著增長，屆時大家將會看到現金更有規律地用於運營資本了。

再者，我們計劃為 HTC 未來幾年的戰略性需求預留現金。所以，如果你有興趣，我們會更詳細說明。我們無意回購股份或類似的事情。我們認為，將現金以戰略方式部署於未來幾年的營運上，會給我們的股東帶來更多的回報。

Richard Kramer^我想就上面的問題和成本結構再問一個問題，你認為未來我們的利潤率是否會偏離你對今年及未來指引中給出的 20% 水平嗎？這是不是代表這行業的常態，你們或其他公司，都好像沒有人作出像之前幾年那麼高的毛利率水平指引？

張嘉臨^很顯然，你也知道這行業競爭很大，我個人認為，在未來兩年里，預計將會出現更多的整合。在保持適度增長的同時維持適當的盈虧對我們來說很重要。

我一直在密切留意毛利率，但這對我來說只是一個參考。我更關心的是旗艦產品及其他產品組合在各個國家的銷售情況。因此，我們想要確保，在經歷激烈的競爭之後，我們依然能夠保持強大，然後變得更加強大。

我想，在智能手機成為代表其他生活方式的設備之後，我認為我們很有可能提升毛利率，但這取決於我們所在的市場及銷量。所以，在這一點上我無法發表意見。

Richard Kramer^你剛才還是比較看好未來併購的，但你也回答謝忠文說你們目前並未計劃與網絡公司合作，你能就這方面說的更詳細一點嗎？我的意思是，你也了解上一年有關聯想和摩托羅拉等公司的兩大的併購案。我指的是，在這樣的併購中，你認為 **HTC** 會扮演什麼角色呢？

張嘉臨^是的，每個人對同一件事都有自己的看法，我的看法可能並不正確，但我所說的整合可能與大家理解的整合不一樣，我說的整合並不是指併購或合併。

在我看來，這個行業的整合是指，在一兩年之後，行業領導者與行業中排名靠後者之間的差距將會越來越大，所以這就是我所指的整合。我們希望看到，行業領導者會變得更加強大，而落後者將會最終被淘汰。他們是否會整合或退出，這個我無法發表意見，我也不知道。所以這不是一—

Richard Kramer^好的，非常感謝你，謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^(主持人示意)後面沒有人提其他問題了，我將請財務長兼全球銷售總經理張嘉臨發表總結語。張先生？

張嘉臨^好的，很感謝大家抽出時間參加這次電話會議。中國農曆新年即將到來，在此謹祝各位新年快樂。希望很快能與大家再見面。謝謝大家。

主持人^感謝你們參加 **HTC** 的會議，一小時之內會有網絡重播，請訪問 www.htc.com 里的投資者板塊。現在你們可斷開電話連線，再見。