

事件名稱：宏達電 2014 年第 1 季度盈利電話會議
事件日期：2014 年 5 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：主持人；
P：Richard Kramer；Arete Research；分析師
P：謝宗文；瑞銀證券；分析師
P：鄭兆剛；香港商里昂證券；分析師
P：Anne Lee；野村證券；分析師
P：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 2014 年第 1 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、財務副總裁王文淵 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^ 謝謝你，主持人。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 1 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 2014 年第 1 季度的營運狀況，然後介紹 2014 年第 2 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王文淵 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（技術性問題）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 1 季度的營運概況。請翻到第 3 頁。第 3 頁，第 1 季度財務摘要。本公司第 1 季度的營業收入為新台幣 331 億元（見第 3 頁「新台幣 331 億元」），毛利率及營業利益率分別為 20%及-6.2%。稅後淨虧損及每股盈餘分別為新台幣 18 億元及新台幣 -2.28 元。

業務概況。我們首次與美國四大電信營運商合作推出 HTC One (M8)。我們與 Sprint 合作推出 HTC One (M8)獨家 Harman Kardon 版本，帶來了更強勁的發展勢頭，展示出電信營運商對我們的大力支持，亦是 HTC 同類最佳的移動音頻技術的絕佳印證。

我們在歐洲、中東及非洲地區保持了良好的銷售勢頭，主要是由於成功推出 HTC One (M8)，以及 HTC One (M7)、HTC One mini 及 HTC Desire 500 等處於產品生命週期的手機保持了良好的

勢頭。同樣，在中國及印度，HTC One (M8)及 HTC Desire 816 都支持 4G LTE，因此能夠取得強勁的銷售勢頭。其中，HTC Desire 816 成功定位為一款無與倫比的中端旗艦機，在中印兩個市場都受到消費者的熱烈追捧。

這款手機現正在更多消費者市場推出。在台灣，HTC One (M8)自上市後一直雄踞市場榜首。HTC One (M8)及 Desire 系列產品亦在印度維持了良好的勢頭。

第 4 頁，產品創新。HTC One (M8)採用了全新的 HTC Sense 6、優質一體式金屬外殼、雙鏡頭 (Duo Camera)及 (技術性問題) HTC BoomSound。全新 HTC Dot View 外殼造就了配件的創新。

HTC Desire 816 是 HTC One 系列的設計元素，令其成為 HTC 最物超所值的智能手機之一，同時為中端機市場樹立了全新的標杆。

獎項及榮譽。HTC One (M8)延續了原來 HTC One (M7)的步伐，自上市以來就贏得了專家、合作夥伴及客戶的一致稱讚。這印證了 HTC 現有產品的優勢 (聽不清)，全球移動通信系統協會 (GSMA)更在於巴塞羅那舉辦的 2014 年移動通信世界大會上將 HTC One (M7)評為「年度最佳智能手機」。此外，HTC One 亦勇奪 iF Design 頒發的「iF 產品設計獎金獎」殊榮。而 HTC Desire 816 亦獲得了眾多讚譽，包括獲 Android Authority 評為最佳中端手機之一。

第 5 頁。第 5 頁概述了營業收入及營業淨利。第 1 季度的營業收入為新台幣 331 億元。營業淨利為虧損新台幣 20 億元。

第 6 頁。第 6 頁概述了毛利率及營業利益率。第 1 季度毛利率及營業利益率分別為 20%及 -6.2%。

第 7 頁及第 8 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

第 9 頁是 2014 年第 2 季度的業績指引。營業收入預計將介乎新台幣 650 億元至新台幣 700 億元之間。毛利率預計為 21.3%至 22%。每股盈餘預計介乎新台幣 2.21 元至新台幣 3 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，他將會致開幕詞。

張嘉臨^大家好。我是張嘉臨，感謝各位參與電話會議。在問答環節開始之前，我想發表幾點聲明，因為這些往往是大家最經常問到的問題。

首先，業績指引方面，第 2 季度營業收入預計將介乎新台幣 650 億元至新台幣 700 億元之間，紀女士亦提到了每股盈餘的指引範圍。

我們所關注的是盈利能力，我們提到，我們預計會在第 2 季度扭虧為盈。各位可以看到，第 2 季度的利潤超過了第 1 季度的虧損，由於安全港聲明，我們的目標是在今年上半年實現盈虧平衡乃至輕微盈利，令我們可以有一個全新的開始。這是第一點。

第二點，在銷售方面，大家都很關注 M8、HTC One (M8)的銷售情況。從 2013 年渠道售出和終端售出兩方面來看，HTC One (M8)比 HTC One (M7)更加暢銷。所以我們希望維持這個勢頭。我們顯然可從中持續得益，所以我們會推出各種各樣的活動維持並提升銷量。這是第二點。

第三點，我們亦提過這點，我們正在加強中端機的產品組合。我們的 Desire 816 在於巴塞羅那舉辦的移動通信世界大會上獲獎。我們先在中國市場推出這款產品，現正進軍其他市場。大家可以看到，

Desire 816 的銷售勢頭相當強勁，我們期待在目前和日後推出這款產品的國家延續現有勢頭。這是我想講的第三點。

第四點，我們已經極大優化並改善了新產品上市準備工作。我們在很大程度上縮短了宣佈推出新產品到產品實際上架之間的時間。這需要產品團隊、運營團隊和銷售團隊之間緊密合作。我們在這方面作出了很大改善，日後亦會繼續進一步優化這方面的表現。

我最後想講的是，一些國家（尤其包括中國，亦包括台灣本身）正轉用 LTE。鑑於我們是全球首家推出支持 LTE 的智能手機的公司，HTC 將會從中極大地受惠。大家可以看到，我們除了旗艦手機之外，還推出了支持 LTE 的中端智能手機。

我們亦期望在下半年把握更多更好的機會，推出更多更好的產品。

以上是我想講的幾個方面，接下來是問答環節。

紀為先^ 好的。主持人，請開始問答環節。

+++問答環節

主持人^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）。

Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^張總，能否詳細介紹一下營業收入指引？你是否有信心已經從渠道及運營商處獲得確定的訂單以兌現上述數據並實現銷量翻倍？同樣，M8 機型是否存在部件生產能力不足問題，或會限制貴公司大幅提升產量的能力？

第二個問題是，你能否談一談成本基礎，以及鑑於如你所述，保持銷售勢頭很重要，而不是僅滿足於銷量好的某一季度、發佈季度，加之今年下半年知名的競爭對手顯然會有一些值得注意的新品發佈，你怎樣看待今年餘下時間內的研發、尤其是營銷開支變化？謝謝。

張嘉臨^ 好的 Richard，謝謝你的問題。請允許我逐一回答。營業收入的指引範圍介乎新台幣 650 億元至新台幣 700 億元，從該指引以及我們的成本水平看，我認為這就是我們所假設的成本水平。我無法深入更具體的情況。但你們很快就會見證事實。我不知道我們的團隊已基本上上傳了 4 月份的月銷量數據。據此，你將看到趨勢，我希望這能夠給你更多參考。這是營業收入方面。

第二，部件及部件產量限制方面，據我們所知，我們的部件產量並無受到限制。因此我們期待根據終端市場需求持續供應產品。

第三，研發、銷售及營銷方面，首先，我認為研發並無異常。因此你可以參考這裡的部分財務報表。報表反映企業正常運營。我將繼續分幾次就 HTC 的研發實力進行越來越深入的評論。

銷售及營銷方面，我詳盡說明一下，我們在銷售及營銷方面的目標是實現去年為創造營業收入增長而投入的額外資金。我們認為這個問題並不是那麼深不可測。在這方面已經引發了眾多評論，並且該事態還將持續下去。

所以我們不會減少哪怕一點點研發開支。正如我們的管理層已經特別提過，我們將繼續投入研發資金。話說回來，我們將以謹慎合理的方式投入資金。你將看到我們會更加專注銷售及營銷，以及有效花費資金。

因此若你參考有關百分比數據，我們會密切關注，但未就開支佔銷售百分比制定硬性規定。我們認為有關數據可作參考用途。因此我們需要合理花費資金，但並無有關硬性規定。希望我完整回答了你的問題。

Richard Kramer^好的，謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你，Richard。

主持人^瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^恭喜貴公司扭虧為盈。我有幾個問題。第一是有關第 2 季度的盈利指引，請問稅務假設是怎樣的？過往幾個季度的累計損失是否得以挽回？以及是否存在任何重大非營業項目幫助提高淨利潤？

張嘉臨^不，沒有。我想澄清一點，該盈利指引僅限於第 2 季度，與第 1 季度無關。你可能將看到我們根據法律規定上傳的部分第 2 季度每股盈餘數據。你將在損益表中了解更多詳情。因此你會發現，損益表中並無任何如你提到的非營業項目或累計部分。

謝宗文^ 非常好。第二個問題是關於 One (8) (「One (M8)」的簡稱) 的主要型號。在簡報會中你提到該型號在美國已經發售。請問在哪些國家及地區尚未推出該產品？對於 Desire 8 (「Desire 816」的簡稱) 的問題也一樣，我認為問題在於，還存在哪些第 2 季度指引中未包含且可將目前的銷售勢頭延續到第 3 季度的地區？

張嘉臨^ 我想弄清楚你的問題，你指的是在美國發售的 HTC One (M8) 手機，對嗎？

謝宗文^ 是的。

張嘉臨^ 好的。我認為——我們已經在大部分國家發售 HTC One (M8) 手機，也許僅有很少一部分國家未在第一批發售階段獲得適量供應。我們已經在一些主要大型公司——銷量方面的大國(技術性問題)提供了充足的產品。這是(M8)的有關情況。

Desire 816 方面，大家都知道，我們最先在中國發售此款手機。我們在其他國家也有發售計劃。因此 5 月份期間，我們也準備著手其他主要國家的發售工作。可能最早於 6 月份推出產品，更準確地說，是產品上架。

謝宗文^好的。那麼你第 2 季度的目標是在全球推出產品，我可以這樣理解嗎？

張嘉臨^針對 HTC One (M8) 和 Desire 816 這兩款手機嗎？

謝宗文^是的。

張嘉臨^沒錯。

謝宗文^謝謝你。第三個問題關於競爭。這應該是你第一次推出如此低價的產品，特別是在中國，而且市場反應很好。但你推出該產品之後，市場上亦出現了不少在價格方面非常有競爭力的新機型。

因此我想知道，特別是在中國，你打算保持當前的價位還是可能為應對競爭對價格進行調整？

張嘉臨^我可以從兩個不同的方面回答你的問題。首先，為澄清事實我需要糾正你的說法。這並不是我們第一次推出所謂的中端價格主打產品。我在其他會議上曾提到過，我們在 2012 年曾推出此類產品並大獲成功。是的，由於 2013 年我們主打 HTC One (M7)，因而間接影響了我們的中端產品推廣。因此我要糾正你的說法。

第二，競爭永遠存在。Desire 816 是 HTC 公司的主打產品，結合了眾多優點。性價比高就是其中之一。其實，購買該價位該機型的顧客一般都有如下要求，我原先也提到過，比如品牌、創新性、設計和外觀、尺寸適中以及性價比。我認為該機型結合了以上眾多優勢。

關於競爭——我們其實很有信心迎接競爭挑戰。眾所周知，中國是智能手機市場競爭極為激烈的國家。至於我們如何應對——在銷售策略和所有其他宣傳推廣方面——我無法作更詳盡的講解。我只強調一點。自從產品推出後，終端售出方面的銷量直線上升。

我們的產品大概在 3 月份的第三週推出。距離現在大概有五、六個星期的時間。我們在終端售出方面的銷量數據顯著上升。坦白說，我們並沒有完全推出所有產品——各位可能已有耳聞，因為這是我們的營銷策略。我們亦未在中國推出全部三樣產品。

我們亦著手在台灣推出該產品。在其他一些主要國家同樣已經推出了該產品。我認為台灣市場反應很好。

順便一提——我還未提到北亞地區的 HTC One (M8) 銷售情況，（聽不見）。相信你聽過之後一定非常驚喜。我認為——在台灣的 HTC One (M8) 旗艦店銷售方面，我們其實（技術性問題）。

謝宗文^那太好了。最後一個問題是，自從你擔任全球銷售總經理以來都做了哪些工作？同時也是財務長的你，怎樣在兩項重要職位之間取得平衡？謝謝。

張嘉臨^所謂平衡是指時間還是指職能？

謝宗文^是的，職能以及其他。公司在整體銷售方面有很大提升，顯然你的工作成效十分卓越。因此我想知道你在提高銷量方面做了哪些工作？

張嘉臨^我可以告訴你的是，銷量上升不是一個人的功勞。在周總的領導下，銷量逐漸好轉。他要求員工專心工作團結協作。其實不只是銷售方面，公司內部，我們在其他方面也做了很多有意義的工作。外部人士可能不大了解，因此更為關注銷售。我只是認真做好我的本職，是的，管理好整個全球團隊。

這對我們而言是良好的開端。我認為我們的內部團隊倍受鼓舞。顯然，這需要不斷努力，情況也瞬息萬變。所以這就是我對於——所給出的評論。

在銷售方面，我們進行了組織變動。我們將關注點集中在不同國家、不同分銷方式以及整體渠道等等。因此在周總的領導下，公司進行了很大調整。

所以，我們所有人——整個公司全球團隊工作非常積極，對於未來充滿信心。

謝宗文^非常感謝。

張嘉臨^謝謝你，謝生。

主持人^（主持人指示）。

香港商里昂證券的鄭兆剛。

鄭兆剛^張總，我想要理清第 2 季度指引。你預期第 2 季度的營業收入大約在新台幣 650 億元到新台幣 700 億元之間。而且你也提到 (M8) 的渠道售出及終端售出實際上好過去年的 (M7)。同時，中端設備—產品組合也比去年強勁。所以，我想知道為什麼今年第 2 季度的營業收入仍然低過去年。你能否對此作出一點解釋呢？

張嘉臨^那麼，讓我就此作出一些評論，以便我們都弄清楚我在說什麼，希望我的回答能夠解決你的一些問題或者部分聽眾的問題。

我認為，首先，我想說的是 (M8) 的銷售實際上好過 (M7)，我想說的就是這一點。如果真要比較的話，截至今日相比去年同期，相較 (M7)，(M8) 的渠道售出更多並且累計終端售出也更多。

如果有人想要了解更多細節，我會作進一步的介紹。（技術性問題）的渠道售出佔比，其比例也高過 (M7) 的比例。這又是一次鼓舞人心的開端。我們將設法保持。以上是第一點。

第二點，我們剛開始向不同國家推廣 Desire 816。

第三點是—我知道我們 2013 年第 2 季度的銷售額是新台幣 700 億元。現在我們將銷售額指引訂在新台幣 650 億元到新台幣 700 億元左右。事實上，我們只是想設置有信心能夠達到的水平。這也是第一點。

第二點，與去年同期相比可能不是我內部考慮的比較方式。我更希望按季比較，因為正如我們在第 1 季度的評論，我們正在從最低點回升。

而正如我們所知，我們在 2013 年發佈了很多產品，在 2014 年本季度基本上已經停產。最後一點，我們停止補貨的原因是為了留有空間，使渠道更健康，以便我們更好地供應新產品。

所以，即使按累積基準計，某款應用程序或產品的（技術性問題）聽起來好像比去年同一季度低。但是對此我並不太擔心。我認為，從銷量銷售動力方面來看，從新產品推出方面來看，我們對此感到樂觀。

除了 (M8)，我想向你詳細介紹一下 Desire 816。我認為，與我們在 2013 年推出的產品相比，這可能是 2013 年以來首次，我們擁有的生命週期最長的一款中端產品。

鄭兆剛^謝謝張總。我能再問一個問題嗎？如果你觀察 2012 年及 2013 年，第 3 季度營業收入均減少，似乎按季環比減少了 20% 或 30%。

你們在今年是否採取任何措施，可以讓我們預期環比營業收入不會出現太大減少，甚至環比上升？

張嘉臨^我認為這取決於—我將就兩點作出評論。首先，鑑於法規，我不能對第 3 季度作出評論，還不到時候。所以讓我深入評論 2013 年可能不太適合。

但是，我可以說一下其他方面，維持現有產品的同時還要推出新產品，要兼顧這兩方面。進入第 3 季度，也是要兼顧這兩方面。

我認為，你們是應該關注 HTC 如何在第 3 季度維持增長。我認為，我們所有人也都很關注這一點。希望我們將對此作出改善。

鄭兆剛^了解了。最後一個問題，在過去兩年智能手機幾乎佔總銷售額的 100%，而我們發現 HTC 實際上減少了對平板電腦乃至可穿戴設備的投資。

我們是否可以認為，或者貴公司是否預期下半年乃至 2015 年非智能手機將推動未來的營業收入增長？

張嘉臨^首先，我會作出下列評論。第一，HTC 並沒有縮減研發規模，也沒有減少投資狹義層面上所謂的非智能手機（如果你要這麼界定的話）。對於我們來說，這是大有關聯的設備。所以，我們並沒有縮減投資。

我們在 12 個月左右或者更長時間內沒有推出產品，並不意味著我們沒有在這方面進行投資。

除此之外，我不能對具體的細節或時間等作出評論。但我只是想澄清一下。正如你所說，我可以告訴你，我們的研發團隊和部分銷售精英正在作準備，他們都很期待下半年，當然也包括我。

鄭兆剛^非常感謝張總，再次恭賀第 2 季度的良好指引。

張嘉臨^好的，謝謝。

主持人^（主持人指示）。

Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^你能不能談一談本季度現金減少約新台幣 100 億元的原因。似乎存貨並沒有增加那麼多。我們還不了解全部細節。我發現應付款項也略有增加。

你能不能也談一下，我覺得你沒有真正回答關於下半年的問題，貴公司有些主要競爭對手會在下半年推出新品，引起市場關注。在向相對飽和的高端市場出售時，你需要做些甚麼來維持這一勢頭？你們是否需要大幅擴大中端產品的地域覆蓋？你們是否會考慮打入低端智能手機市場，這一塊具有很多增長潛力，當然競爭也更激烈？

你將如何讓管理下半年籌備的新產品，你能否就此談談你的看法？謝謝。

張嘉臨^我先回答你的部分財務問題。如果你想要了解更多細節，我們的內部專家 Edward 就在線上可以為你解答。現在我會回答你的第二個問題。

首先，在現金方面，主要原因有三個。第一，是因為在第 1 季度會有部分有關許可的後端付款以及一些預付款。2013 年累積起來的後端付款加上預付款項，所以總款項實際上會大幅增加。這是其一。

第二點原因是一些準備工作和程序上的費用，因而需要一些營運資金。

很明顯，第三點，隨著我們的銷售額持續增加，付款會有正常時間的延遲。主要原因就是這三點。如果你還有更多問題的話，我們很樂意在電話會議結束後為你提供更多細節。

第二，下面我會在避免對產品作具體評論的前提下，回答一下你的問題。我們的策略非常清晰，就是利用旗艦高端產品帶動產品組合的餘下部分。

讓我說更詳細一點。我們期望 HTC One (M8) 在單位銷量或者銷售額方面均能在 2014 年大幅超過 HTC One (M7)。順便說一下，HTC One (M7) 是 HTC 歷史上賣得最好的一款手機。這是第一點。

第二，我們計劃在中端市場佔據主導地位。我們認為，綜合考慮到消費者需要的多項因素，我們相信我們有這個能力。我們相信，憑藉我們快速的工程師團隊以及準備就緒的產品，我們能夠在中端領域重現在 2012 年的領導地位。這是關於我們的產品組合的一些內容。

實際上，我們也會參與低價產品市場。在我們的低價產品分部，我們知道競爭甚至——低價產品的消費者與中端產品消費者是完全不同的，產品性能、尤其是硬件參數以及成本是主要的驅使因素。然而，在一些工業化經濟體，你會驚奇地發現品牌也是相當重要的。

因此，我們認為，我們能夠佔領市場份額。我們計劃參與這一市場。這就是我們在產品組合方面的整體策略。

Richard Kramer^好的。但是過去由於你們不希望破壞品牌形象，而不太想參與低價產品分部，而且該分部幾乎完全是靠價格競爭。

要在價位在新台幣 100 元左右的低價產品類別進行銷售，同時還要保證盈利，你認為兩者之間能取得平衡嗎？

張嘉臨^好吧，如果設備的零售價在新台幣 100 元左右，可能比我們內部對低價產品的定位低，我將低價產品定位在零售價新台幣 150 元到新台幣 200 元之間。這才是我定位的低價產品，而非將價位定在低至新台幣 100 元。

在我談到今年的低價產品時，其中一個主要考慮因素是我們能否在低價產品層面上提供與眾不同的體驗。

舉例來說，在低價產品層面上，我們能夠為消費者提供更長時間的良好體驗。還有因循這條思路的一些類似方面。

在某些市場的低價產品分部，具體來說，可以以中國市場為例，對硬件參數的要求基本上是一個主導因素。無論品牌如何，參數表現和價格對比之間存在相互競爭關係。

但是在全球其他地區，包括工業經濟體或包括新興經濟體，與創新有關的品牌及體驗也具有重要作用。

我可以很欣慰地告訴你，在高度工業化的經濟體，他們希望為遷移到此處的消費者發佈入門級 3G 手機，我認為，HTC 將開始帶來其溢價價值，而這基本上是因為我們累積的品牌效應。要我來說的話，這就是我們相比某些不知名品牌以及老品牌的優勢所在了。

Richard Kramer^好的。非常感謝。

張嘉臨^謝謝，Richard。

主持人^野村證券的 Anne Lee。

Anne Lee^我有一個問題。第 2 季度營業收入或銷量似乎將會顯著回升，產品組合亦在很大程度上向新產品及高端產品傾斜，但為何收益率並無顯著改善？

張嘉臨^是的，我都預計到有分析師會問類似的問題。謝謝你問這個問題。這是由於——我不能說利率是多少，但具體部分是由於 2013 年一些主要產品會在這個季度退出市場，所以平均下來利率未有顯著改善。這就是我們想到的原因。

Anne Lee^那麼，如果排除這些一次過的問題，利率應該比這個水平高得多，是這樣嗎？

張嘉臨^這要視乎你所講的高得多是多少。我不能給出一個具體的數字。但如果排除一次過的問題，利率會比這個水平有可見的提升。我不知道如何——

Anne Lee^可見的提升？好吧。

張嘉臨^在這方面，要說可見的提升或大幅度提升是一件很危險的事情。不過，是的，會比——

Anne Lee^好的。看 (M8) 的情況，今年的運作已經比去年更加流暢，並無出現重大部件問題。所以，(M8) 的利率應該會比 (M7) 更高。我的假設是否正確？

張嘉臨^我不想具體這樣說，這樣做是很危險的。我不想比較各個產品的具體利率。但我不回答這個問題不代表答案是「是」，也不代表答案是「不是」。我可以說的是，利率肯定高於我們目前的指引。

Anne Lee^好的，謝謝。

張嘉臨^謝謝你。

主持人^瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^ 我想問一個後續的問題。貴公司對平板電腦及可穿戴設備的利潤策略是怎樣的？尤其是在可穿戴設備方面，迄今為止，市面上的型號——似乎不是全部都取得了成功。

你認為這是否——管理層曾表示會有新型號推出，這番話亦被多番引用。你能夠詳細說明一下在可穿戴設備背後的想法，你還會不會考慮回歸平板電腦市場？ 謝謝。

張嘉臨^ 是的。謝生，我不想說無可奉告、令你失望，但我們不能就這個問題發表評論，尤其不能在這裡發表評論。我們對下半年即將推出的產品充滿期待，希望大家在看到新產品的時候，會同意我這個說法。

謝宗文^ 我可不可以認為這是——？

張嘉臨^ 你不可以作出任何推斷，根據基礎價值（聽不清）。不要據此推斷。我真的不能對產品作出具體評論。很抱歉，但我不能就此發表評論。

但我剛才說過，我們從來不會——我們會繼續對所有現有產品作出投資。展望今年下半年，我們會把握 LTE 帶來的更多機會。我就說到這裡，不能再說更多了。

謝宗文^ 這樣說吧，比起其他較遲進入市場的競爭對手，你如何評價貴公司 LTE 產品的市場定位？你認為這是否能真正提升貴公司在下半年的整體市場定位？

張嘉臨^ 我認為 LTE 要視乎你對其有何評價。顯然，任何高端——在講到太具體的方面之前——我很難對此作出評論。但基本上，HTC 在 LTE 市場方面雄踞市場領先位置，無論是已經採用 LTE 技術、進入下一階段的國家，還是準備採用 LTE 技術的國家，你都可以看到 HTC 佔據著市場領先位置。

無論是入門級還是高端產品，根據我們籌備上市的產品，我認為 HTC 都佔據著很有利的領先地位。

謝宗文^ 謝謝你的回答。

張嘉臨^ 謝謝你，謝生。

主持人^ (主持人指示)

高盛亞洲證券的嚴柏宇。

嚴柏宇^張總，我有兩個問題。首先，根據你的業績指引，我注意到第 2 季度的營業收入非常接近去年第 2 季度的水平。但營業開支較去年的水平下降了超過 20%，這個成績實屬不俗。你能否解釋一下貴公司採取了什麼措施，令到營業開支效率較去年同期有所改善？

張嘉臨^ 基本上——我手頭上沒有去年第 2 季度的數字。如果我可以評論整體方面，我不認為——首先，在研發方面，我們維持了相當類似的基礎。我不知道一般及行政開支是多少。事實上，一般及行政開支與法律開支無關。但實際上，這不能全部解釋 20%的降幅。

所以我認為你指的主要是銷售及營銷方面。

嚴柏宇^是的。

張嘉臨^ 我認為我們在營銷方面的效果及效率都有所提高。從整體 LTE 線上活動，整體品牌市場，(聽不清)亦與銷售相關。我們滿懷希望地看到，這方面較去年同一季度有所改善。

我現在看著營銷方面的圖表。我認為開支的下降主要是來自營銷方面，還有一小部分來自其他方面。這就是主要原因。

嚴柏宇^展望未來，我們可否假設 HTC 可以維持這個營運效率水平，貴公司可以在大幅度削減營業開支的情況下維持類似的營業收入？

張嘉臨^ 我們可以取得類似的營業收入——我們希望能夠持續改善營業開支。我想突出並澄清這一點，以免產生誤會。我們將會繼續在銷售及營銷方面投入開支。正如我們的主席所講，我們想做到的是提升銷售及營銷開支的效果及效率。所以，我們會透過多個渠道直接與終端消費者進行溝通。

嚴柏宇^謝謝你，張總。我第二個問題是關於出售資產。你提到貴公司會出售大約新台幣 20 億元資產。你能否介紹一下相關詳情？

張嘉臨^ 出售新台幣 20 億元資產？那是不是主要——我們剛在系統中上傳了幾個(技術性問題)項目。我向部分不知情的人士道歉。我們決定出售於 [Premier] Capital Partners 中的持股，這是一隻由高盛前任合夥人(聽不清)創立的私募股權基金。

箇中原因非常簡單。我們認為——我們希望將資金和資源集中投放在行業及策略相關的項目上。因此，我們決定出售這項資產。

由於出售的緣故，我們會收回在此部署的資金，加上小部分利潤，加上小部分股份未來的上升空間。但基本上可以看成徹底出售這項資產，如果這是你提到的資產出售的話。

我認為我們已經——我們亦公佈了注資事宜，但整個背景沒有（聽不清）。基本上是出售我們的租賃持倉。現金存置於離岸。我們希望——不是，這不是——抱歉，融資——改正這一點。我們期待將部分實體資本化，調用部分現金。我認為這就是背後的原因。

還有第三點——我們正在將受限制股份配額提交股東批准。這就是我們剛上傳到系統的三個整頓項目。有些人可能較晚收到或還沒有收到，我對此表示歉意。

嚴柏宇^非常感謝，張總。我沒有其他問題了。

張嘉臨^ 謝謝你。

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。張總，請講。

張嘉臨^好的。感謝各位。希望我們解答了大家的問題。如果還有其他問題，請聯絡我們的投資人關係部門，他們很樂意為大家提供協助。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。