

事件編號：141189851163

事件名稱：宏達電 2015 年第三季度盈利電話會議

事件日期：2015 年 10 月 30 日；時間：07:00:00（世界標準時間）

C：徐嘉璘；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：Richard Kramer；Arete Research；分析師

P：Anne Lee；野村證券；分析師

+++ 簡報會

主持人^ 歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2015 年第 3 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徐嘉璘女士。

（主持人指示）在簡報會之後，將進行問答環節。（主持人指示）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徐嘉璘女士發言。徐女士，你可以開始了。

徐嘉璘^ 謝謝。女士們先生們，大家早上好、下午好、晚上好。歡迎參加 HTC 2015 年第 3 季度的分析師電話會議。我是 HTC 的投資人關係經理徐嘉璘(Kelly Hsu)。

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 2015 年第 3 季度的營運狀況。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主持問答環節。

我們開始之前，我希望大家先細閱簡報第 2 頁的免責聲明。首先，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 2015 年第 3 季度的營運概況。請翻到第 3 頁。第 3 頁，第 3 季度的財務摘要。第 3 季度的營業收入為新台幣 214 億元，毛利率為 18%。營業虧損為新台幣 49 億元，營業利益率為-23.1%。稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 45 億元及新台幣 5.41 元。

第 3 季度的摘要。高階機型需求仍然疲軟，但第 3 季度業績處於我們預期範圍的高位。HTC 在第 3 季度繼續全面推行重組及優化計劃，有助於大幅降低全公司的營運開支，營業虧損按季下降。

HTC One A9 這個月初在紐約市登場亮相，獲得各界正面迴響並備受讚譽，為精品級 Android 智慧型手機樹立全新標竿。HTC One A9 在多個地區有售，在主要市場備受追捧，邁向新年，為 HTC 在智慧型手機創新領域奠定驕人的地位。

第 4 頁。第 4 頁概述了營業收入及營業淨利。第 3 季度的營業收入為新台幣 214 億元，營業虧損錄得新台幣 49 億元。第 5 頁。第 5 頁概述了毛利率及營業利益率。第 3 季度毛利率及營業利益率分別為 18%及-23.1%。第 6 頁及第 7 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

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

Richard Kramer^ 大家早上好、下午好。我想先問幾個問題。首先，這次顯然少了業績指引的一頁。這一點非常值得注意。你可否談一下對第 4 季度銷售和盈利能力的預期呢？或許我就先問這個問題，然後—或許就先問這個問題吧。

張嘉臨^ Richard，請你先問完所有問題，因為這是我想談的第一點，我想親自談一下這個問題。請先把問題問完。

Richard Kramer^ 好的。我的第二個問題是，你所提及的重組現在進行到甚麼階段。這顯然在一定程度上會反映在業績指引之中，但顯然減員等方面會產生一些成本，還有減少營銷工作等，我知道這些一次性成本貴公司已經消化了多少，還需要消化多少。

第三個問題是，我記得在第 1 還是第 2 季度的電話會議中，張總你提過，非智慧型手機產品會在 2016 年為業績帶來較大的貢獻。你當時表示 2015 年言之尚早。這是否還在貴公司的計劃之中呢？如果是，你可否談一下相關業務的規模會有多大，是不是 Vive Re，尚未面市的腋下或健身追蹤器？都有哪些產品，我們可以有甚麼切合實際的期望？

最後一個問題，貴公司今年在營運和融資方面都顯然有相當多的現金流出。你認為還會有多少現金流出？這個現象是否應該—是否會限制貴公司未來的營運能力，因為根據過往的經驗，貴公司預計會在明年第 2 季度派息？謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你的提問，Richard。首先，我想先說一段話，這不僅是回答你的問題，而是我們可以解答你的問題的一段聲明，我先講完，再回答你其他問題。

首先，我們不會提供第 4 季度的財務預測。我們在未來數季都不打算提供財務預測。理由如下。考慮到 HTC 業務目前處於的階段，亦考慮到台灣的監管規定，正如你所見，在過去幾個季度，我們提供的不僅是簡單的業績指引，而是非常詳盡的逐點財務預測。如果你去看損益表，裡面會有營業收入、利潤、損益表的每一項，其他業績報表也是一樣。

這令到財務預測本身變得十分艱難。我們不想產生副作用，因為要預測裡面每一項存在不明朗因素。這是主要的原因。由於這項業務會持續發生變化，我們決定不提供這樣詳盡的財務預測。縱觀台灣的大環境，愈來愈少公司提供這樣的財務預測。我沒有一個詳細的數字，但很高興在這方面聽到大家的反饋。原因有兩個。主要原因在於第一個，我們認為實際上很難提供詳細的逐條財務預測，來滿足我們需要達到的目的。

儘管如此，為了維持充分的透明度和所謂的指引，或許「指引」並不是一個適當的詞，但我們不想提供這樣的財務預測。為了遵守台灣當地的法規，我要說的是，我們認為相較第 3 季度業績，第 4 季度業績很可能在營業收入和淨利潤方面會有顯著的改善。這就是我們要說的。為遵守台灣法規，我不能進一步量化或者談及具體的數字。這就是我們要說的話，也是回答你第一個問題。

你的第二個問題涉及到成本架構，重組的狀態以及我們所處的階段。我認為我們已經度過第一個階段，尤其是快速進行財務重組的階段。有一些一次性費用；在台灣，沒有所謂的一次性費用，而是入賬為營運開支的一部份。這會在第 4 季度產生。我認為我們已經完成第一個階段，我們相當肯定，成本架構已經優化到一個切合實際的水平。

在第二個和最後一個階段，我們必須進一步優化，更有重點地開展工作，集中資源和適當的人力投入到重點工作，完成整個重組。我希望這一點可以在第 1 季度末完成。如果不能完成，在第 2 季度也肯定要完成。但我們預期會在第 1 季度末完成。

我不會稱之為削減成本，而是希望能夠優化資源的運用。因為我們已經拓展到智慧型手機以外的領域，這很可能是一項關鍵的工作。希望透過這個過程，我們能夠優化成本。這是回答你第二個問題。

回答你第三個問題，我假設在非智慧型手機業務帶來的貢獻方面，我確實在第 1 或第 2 季度提過，我是不記得了，但假設提過在 2016 年，非智慧型手機業務會帶來更顯著的貢獻。具體而言，正如大家所見，我們的非智慧型手機業務已經變得更為多元化，包括物聯網產品等相關領域，或許這個描述更為準確。我們預期在這個領域，相關業務會為業績帶來貢獻。

我們也預期虛擬現實產品 HTC Vive 會帶來一定的貢獻。我不能量化或給出一個具體的數字，但我想，在業績可見度非常有限的限制下，我預期在 2016 年全年，隨著我們推出可穿戴式產品和 Vive 等虛擬現實產品，非智慧型產品會帶來顯著貢獻。這就是第三個問題的回答。

第四個問題是甚麼？現金流出？

Richard Kramer^ 現金流出。

張嘉臨^ 現金流出。是的，現金流出，我們相信公司的資產負債表表現穩健。由於成本架構的重組，部份是由於我們的旗艦產品，出現了一定的現金流出。我認為公司的資產負債表仍然表現穩健，並無負債。如果我們出售持有的部份資產，包括部份房地產，我們會有更多的現金，目前來講，我們認為在營運方面還並不需要超過目前水平的現金。所以，我們還沒有意願出售所持的一些資產。

所以總體而言，回答你的問題，我們認為公司有充足的現金。我們想確保我們的現金流—不僅是財務業績，還有財務業績中的現金流—達到充裕的水平。所以，需要兩三個季度以上來穩定這方面。主要是，一旦期間旗艦款式的智慧型手機業績達不到預期，需要一個週期的時間才能改變這個現象。另外，我們需要推出非智慧型手機業務。所以，是這些因素的綜合作用。

Richard Kramer^ 好的。考慮到目前的現金流出及重組，貴公司預計在明年能否派息，還是希望延遲派息，等銷量和利潤再度實現增長？

張嘉臨^ 由於台灣監管規定的限制，如果我們沒有盈利，將不能夠派付現金股息。但若是以不同的方式回饋股東，我們在考慮幾個選擇。好消息是，我們有良好的現金水平。這是好的方面。

Richard Kramer^ 好的。謝謝。

張嘉臨^ 關於這樣做的難度問題，我在現階段不能評論這個問題。

Richard Kramer^ 好的。非常感謝。

張嘉臨^ 謝謝你的提問，Richard。

主持人^ 野村證券的 Anne Lee。

Anne Lee^ 張總，你好。我是野村證券的 Anne。我想簡單問一個問題。你能否透露貴公司最新的智慧型手機策略？因為在上個季度，你重點說明了這個策略發生了變化，考慮到行業的動態，我想問一下這個季度是否有最新變動。

張嘉臨^ 關於智慧型手機策略，我們內部知道在品牌認知方面所處的位置，手機的定位應該是怎樣的，我們在多個市場的優勢何在，我們相對的弱點何在。所以我們就營銷工作的重點和重點市場進行了內部培訓。我們會有的放矢地投放成本。正如我們所講，我們會優化產品組合，調整產品組合的重點，也會據此調配資源。

我們聽到有人在問，在這裡說一下，我們旗下的 HTC One A9 新品上市取得了熱烈的反響，收穫了非常正面的反饋，這是其中一個例子。除了高階旗艦手機以外，我們能夠提供精品設計、優良的性能、高品質的性能，我們的高階手機在工業經濟體系和新興市場都深受歡迎。這是我們要做的一點。

我們不會以犧牲盈利能力為代價追求銷量。我們必須找到適當的平衡。要達到這樣的目標，知易行難，因為舉個例子，在某些電信營運商合作夥伴那裡，他們想要有一個產品組合概念。這就是我們也必須優化的地方。

在某些領域，我們實際上在調整團隊架構。在某些地區，我們有一個很好的團隊和很好的品牌發展勢頭，銷量和盈利能力雙雙得到提高。這就是我們的策略重點。

產品方面，正如我談及的，我們會優化產品組合，集中產品組合。我們會開始公佈最新消息，大家將會看到。

概括地回答一下你的問題，我們有重點的地區市場，有重點的產品，會據此調配資源。由於我們希望優化工作重點，我們在調配資源的時候，會把一些資源投放到智慧型手機以外的領域，因為正如我們再三強調的，我們的其中一項核心優勢在於核心的工程優勢，我們會將其運用到 HTC Vive、物聯網等領域。

最後一個問題，大家在明年會看到，我們會有綜合的發展，而不是三項獨立的業務各自為戰。多元化的領域各自都會茁壯發展，但大家還會看到綜合的發展，例如，我們是如何把智慧型手機聯繫到 Vive 和物聯網。這就是我們綜合的發展，是我們的合作夥伴希望看到的，也是我們努力的方向。這是我們的打算。

Anne Lee^ 好的，謝謝。我的第二個問題是，鑑於貴公司有幾項新興的業務，考慮到市場趨勢，我認為這些新業務的前景向好。貴公司是否考慮過進行財務重組呢？例如，分拆一些部門作為獨立的公司，諸如此類的？

張嘉臨^ 首先，在直接回答你的問題之前，我想說，在物聯網和虛擬現實領域等多元化領域方面，你可以看到很多產品是以 HTC 技術支持的。所以，物聯網是一個很好的例子，以 HTC 技術支持的內容是我們的核心理念之一，我們與合作夥伴攜手合作，直接進軍市場。無論是在 B2B2C 還是 B2B2B 領域，都有我們提供的產品和服務。這就是我們就此要談到的核心內容。所以我想詳細說一下，提高面向整個業界的透明度。

至於——Richard Kramer 剛才談到股息及回饋股東的問題。關於如何為股東創造更多價值的問題，我們在考慮多個方式。我不能透露具體詳情，因為一旦我們在這裡作出評論，大家就會有不同的理解，在這方面變得非常敏感。但我們一直都在考慮以不同的方式為股東創造價值。我只能說到這裡。

Anne Lee^ 好的，謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你的提問。

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

Richard Kramer^ 張總，你好。好像電話會議上只有我們幾個人。我就問兩三個簡單的問題。你曾在這次電話會議上多次提到階段性的資源分配。業務目前有所下滑，按過去一個季度計，預計全年大約是新台幣 25 億元。你能否談一下地區銷售策略呢？

我知道 HTC 過去曾經嘗試建立全球性的平台，現在顯然貴公司的 A9 One 至少在歐洲和美國推出初期，定價存在差異，這是為了在短期內重新建立在美國業務的市場地位。貴公司是否還在努力打造全球品牌和全球性企業呢？在各個地區取得了哪些進展？顯然目前中國是一個非常艱難的市場，如果你可以作出評論的話，貴公司是否打算堅持在中國內地的業務？或者就談一下貴公司業務的地區分佈。

張嘉臨^ 謝謝你的提問，Richard，謝謝。這是一個很好的問題。我談到資源配置的時候，我所想到的，無論是在產品工程設計還是銷售和營銷方面，我所想的更多是——我們想把工程設計方面的部份資源投放到 Vive 和物聯網業務，這一點剛才已經談到了。因為一旦我們優化產品組合——和我們的智慧型手機，我們希望在未來數年，我們還能看到 HTC 有許多創新產品陸續推出。我們在這方面會集中力度進行創新，姑且這樣形容吧。

我們會調配資源投入剛才談及的兩個領域。因為我們相信物聯網有巨大的發展潛力，無論是在消費者方面，還是不同的垂直行業。而 Vive 方面，大家可以看到，虛擬現實與增強現實的結合將會成為計算模式的一項關鍵。我們希望調配充足的資源投入這兩個領域，確保我們的業務可以隨之增長。

你問到我們調配地區資源投入銷售和營銷這兩方面，我可以說的是，首先，毫無疑問，HTC 希望維持全球品牌的地位，這對我們來說十分重要。事實上，我們可以利用多個方面，確保公司維持全球品牌的地位。

可以看到的是，Vive 在非常短的時間內——我們將會（聽不清）提供信息——在很短的時間內，我們的品牌進入一個創新的領域，在這個階段取得了巨大的成功。然後我們可以利用這個成功的品牌帶動其他產品的銷售，我們認為這一點相當重要。

我們與 Under Armour 合作，在 2016 年一起進軍市場，也是同樣的道理，在設計、工程、ITC、內容等方面，我們可以強強結合，共同提升雙方的品牌在全球市場上的地位。從美國可以看到一些例子。例如，我們在幾個城市推出了 Vive Truck，引起了巨大的轟動。我們會繼續通過這種方式提升和維護我們的全球品牌。

至於重點市場方面，許多人都問過這個問題，所以我想澄清一下。事實上，HTC One A9 對於合作夥伴和分銷商來說，在全球的定價基本上是一樣的，排除匯率波動的因素，基本上是一樣的。

有些人不會區別看待這個問題。例如，我們在台灣的促銷價約為新台幣 12,900 元，折合大約 400 美元，這實際上是含稅的。這個價錢也是促銷價，買家是想直接買一台裸機，而不是綁定套餐。我們給了他們這個機會，也藉此來造勢。最早的一批買家是 HTC 的忠誠客戶，他們希望再買一台新機，但又不想購買新套餐。所以這段促銷期是很短的。你可以說這是平價銷售；未必是為促銷而促銷，而是出於我剛才談到的目的。

在美國，我們出於相同的目的進行促銷，不過是稅前的，價格基本上差不多，面向預訂的客戶。因為在美國，我們的產品要到 11 月 7 日才會上架，有的客戶想要預訂一台裸機，享受更純粹的 Google HTC 體驗，而不必經過電信營運商的許可，我們可以滿足他們的這種需求。所以就是出於這個目的。大家可以看到，在美國，大部份銷售是來自電信營運商銷售，這種情況與台灣相類似，在出售手機的時候綁定各種套餐。他們有其他方式這樣做。這就是我們在這方面的做法。

在英國，電信營運商、渠道合作夥伴和零售合作夥伴都知道，我們面向他們的定價基本上是相同的。但在英國，很多人不知道的是，英國有接近 20% 的增值稅，畢竟他們出售的價格是零售價。所以我想澄清這一點。所以最初的促銷是出於剛才提到的目的，事實上，在全球的定價方面，我們在全球的定價是統一的。否則，我們就無法管理灰色市場的價格。

儘管如此，針對不同的地區，我們有不同的工作重點。你剛才提到中國，還有美國、英國、德國、中東、印度、澳洲，台灣是我們的本土市場，我們會繼續非常重視這些地區。在大地區方面，例如，在南美，我們的業務重點大多會集中在墨西哥或美國手機業務。我們不能在這些領域之外廣泛地開展業務，因為我們要集中資源。這就是我談到的方面，我們不會遍撒網、攤薄資源。

中國方面，我們會繼續發展中國業務。我們剛進行了團隊的重組。希望這項工作到第 4 季度末可以完成。我們在 12 月左右在中國市場推出新產品，那將是一項混合型產品，希望我們在 1 月份可以發佈進一步的消息。這就是我們對市場的看法。

Richard Kramer^ 好的。關於現階段渠道庫存方面，你可以作甚麼評論嗎？

張嘉臨^ 我覺得我們沒有一我可以告訴你，我們的營業收入偏低的原因在於沒有出售更多的旗艦手機。對於 M9 或 M9+ 旗艦手機，基本上到下個月，實際上庫存水平還是相當健康的。我們希望出售更多的高階機型。所以，我覺得渠道庫存的問題並不值得憂慮。

Richard Kramer^ 好的。非常感謝。

主持人^（主持人指示）。

徐嘉璘^ 我看到還有一些分析師在線上。不知道大家還有沒有其他問題。如果沒有其他問題，我們就準備結束了。

主持人^ 謝謝你，徐女士。如果沒有其他問題，接下來我將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，請繼續。

徐嘉璘^ 感謝各位參加今天的電話會議。網絡重播將於一個小時內在 HTC 網站上提供。祝大家過得愉快，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。