

事件編號： 139892147560

事件名稱： 宏達電 2016 年第三季度盈利電話會議

事件日期： 2016 年 10 月 25 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；智能手機暨物聯網事業總經理

C: 沈道邦；宏達國際電子股份有限公司；財務長

P: Richard Kramer；Arete Research；分析師

P: 陳思維；高盛；分析師

P: 張恆；摩根大通；分析師

P: Anne Lee；野村證券；分析師

P: 主持人;;

+++ 簡報會

主持人^ 歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2016 年第 3 季度業績電話會議和網絡直播。今天到場的有智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生；財務長沈道邦先生及投資人關係經理徐嘉璘女士。（主持人指示）。

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 2016 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，我將概述我們在第 3 季度的營運狀況。之後，我們的智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生及財務長沈道邦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。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 2016 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 222 億元，毛利率為 16.1%。營業虧損為新台幣 20 億元，營業利益率為-9.0%。稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 18 億元及新台幣 2.18 元。

業務概覽。受惠於手機與虛擬實境事業的動能挹注，營運費用亦在審慎的成本控管下持續下降，帶動第三季營運呈現顯著改善。

虛擬實境事業方面，消費者與商用版本持續展現良好動能，全球虛擬實境內容平台 VIVEPORT 也在今年九月 宣布正式上線，以廣泛的內容讓使用者在虛擬實境世界中自由探索。

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 222 億元，營業虧損錄得新台幣 20 億元。

第 5 頁。第 5 頁概述了利益率及毛營業利益率。第 3 季度毛利率及營業利益率分別為 16.1% 及 -9.0%。

第 6 頁是對損益表及資產負債表的一般財務概覽。

以上這些就是我們的全部簡報內容。現在，我把時間交給 HTC 的智能手機暨物聯網事業總經理張嘉臨先生及財務長沈道邦先生。

主持人，請開始問答環節。

+++ 問答環節

主持人^（主持人指示）。謝謝你，我們的第一問題來自 Arete Research 的 Richard Kramer。請開始。

Richard Kramer^ 你好，非常感謝。如果可以，我想提出三個問題。我想嘉臨回答第一個問題，你能否談一下這個季度的銷售增長情況？似乎整個九月份上升了約新台幣 30 億元。你能否談一下是甚麼因素推動了這種增長，這是否為 Pixel 的首次出貨量？具體而言，在這種情況下，你能否談一下對比你的自有品牌產品，生產 ODM 產品的利益率如何，而且如果 HTC 完全回歸到作為原始設計製造商(ODM)的本行，我們應該怎樣去看待這個問題呢？我將會在嘉臨回答這個問題後提出下兩個問題。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你，Richard。針對這個問題，我的回答如下。因為，如果我記得的話，我們應該在去年曾經討論過這個問題，HTC 在研發方面的創新能力利用雙管齊下的策略，繼續在全球範圍內為不同地區的消費者生產 HTC 品牌產品 我們亦追求我們稱為 Powered by HTC 的發展方式 我需要(聽不清)，我藉此機會界定 Powered by HTC。我不確定我們在去年的電話會議上是否討論這一點，但我認為我們在某些場合上曾[討論]這一點。基本上，與擁有強大品牌及市場進入能力及資源的潛在領導平台合作。我們可以舉的一個例子是，在去年，像我們所談論到，Under Armour HTC 聯名產品就是 Powered by HTC 的一種發展方式。鑑於 Under Armour HTC 是已經公開上市的聯名產品，因此，我們可以對此發表評論。

這裡並沒有聯名的情況，因此我們並不對任何合作夥伴作出評論。這是 HTC 過去歷史的傳統。因此這兩項將會繼續。所以，在此情況下，不幸的是，除非就此而言是公開的產品，否則我將不能夠對任何合作夥伴作出評論。

第二點就是，當我們談及第 3 季度相較於第 2 季度的毛利率時，這個行業波動性非常大，任何小的變化都可以容易放大。總括來說，產品組合將主要的原因。

我可以向你說明的是，我們的旗艦產品，HTC 10 的平均毛利率實際上高於第 3 季度的平均毛利率，更不用說大幅高於第 2 季度的毛利率。不幸的是，我們不能只銷售單一的 HTC 10 旗艦產品。總是會出現產品組合的問題，尤其是如果我們仍然有大量的庫存，將會以較低的毛利率出售物料[計劃]庫存，因此你會看到產品組合在此扮演的影響。

因此，由於產品組合問題，我們開始在第 2 季度不只是銷售旗艦機型，因此你在第 2 季度到第 3 季度看到產品組合組合不同。我就說到這裡。

Richard Kramer^ 好的，為了結束這個問題，一般而言，Powered by HTC 產品的利益率、這些產品的毛利率會不會在結構上低於你的品牌產品？似乎幾乎可以肯定是屬於這種情況，但是你能否確認？

張嘉臨^ 好的，我認為 Powered by HTC 的理念，開始的時候會取決於它的性質。因此，我無法僅在一方面斷然發表評論。鑑於我不評論合作夥伴，與他們合作的產品實際上並未公開，因此我更傾向於不評論它們。

但是我將會從其他角度來進行強調，希望可以對於解決你的問題有所幫助，我們 Powered by HTC，從傳統意義上講，並非是所謂的 ODM 概念。我們與擁有強大品牌及市場進入能力的行業領袖合作，我用 Under Armour 舉例說明，因為和他的合作產品已經公開上市。我們與他們合作，設計產品，我們進入市場，他們非常注重基礎設施，並進入市場，因為在那個市場類別上，他們的進入市場的能力比 HTC 強。因此，這是進入市場的一種途徑。

對於此產品而言，我實際上認為此產品（我們將我們共同聯名的產品稱為 Healthbox）和其個別的產品，毛利率實際上相當不錯。

我將不能夠一對一地評論這種模式下產品的毛利率，但是我只想強調 Powered by HTC 不同於人們理解的傳統 ODM。

Richard Kramer^ 好的。下一個問題是，我認為 Cher 間接地或直接地發表了一些評論，相當多的遊戲網站至今公佈銷售約 140,000 或者 150,000 部 Vive。你能否確認這點，並談論一下關於 Vive 可能實現的實際銷量目標和增長，因此人們會——我認為對此有極大的期望，如果你能夠將範圍縮小一點並聯繫實際的情況，這對於投資者而言很有幫助。

張嘉臨^ 對的，我認為這是一個很好的問題，因為我也有看新聞。實際上我曾經和 Cher 討論過。首先，告訴大家一些背景，這是一個新興、激動人心的領域，你可以發現大家在激烈爭奪市場份額的領域，在某些激動人心的新生事物以非常快的速度開始擴張的初期階段，在跑馬圈地擴大地盤的時候——我並不確定這種描述是否正確、合適——都會存在差距。

你可以發現，從 HTC 的角度來看，我們對於了解這個行業的其他類型的資訊亦感興趣，反之亦然，站在其他人的角度設身處地在想，他們亦希望了解 HTC。這就是為甚麼我從來不披露的原因，因為長遠而言，這是對 HTC 及股東利益的最佳保障。

我並不知道這個 140,000 的數字是如何出現的。Cher 對此有發表評論，我可以在此向你確認，她的評論，基本上當然會高於 140,000。遠遠高於那個數字。但我將不能夠給你提供具體數字，我希望各位不要參考那個數字。大家看來似乎完全錨定在我們不知道從哪兒來的數字上。

我可以告訴你的是，像我所說，上一次，在上次的盈利電話會議上，我們在上次盈利電話會議中對銷售狀況感到滿意。我非常高興地向你們報告我們對上個季度的銷售狀況繼續感到滿意，而且我們期待更好的銷售狀況，我並不是在這裡作出預期展望，但是我們希望有一個暢旺、快樂的聖誕購物季。

這就是我所能夠發表的所有評論。到目前為止，一切都好，我們很高興，但是你會再次發現這是一個大家激烈競爭市場份額的領域。我們希望發展生態系統。鑑於此，我亦可對此發表評論，像我上次所說，我們銷售每一部 Vive 都的確獲利。我僅希望澄清一點，如果人們都問相同的問題，是因為當時有人問這個問題。

Richard Kramer^ 好的，也許僅僅是對於我第三個問題的快速後續補充。我指，我理解你的競爭敏感性，顯然這亦適用於不公佈智慧型手機業務的季度銷量等等。但是目前對於 HTC 而言，展示增長規模方面的確鑿數字並不重要嗎？因為你真的需要向合作夥伴、開發商等等保證，即將會在兩年、三年或者五年內變成一個具備規模的平台。

因此，實際上你採取一種相反的政策，公佈用戶基礎的規模及增長的規模，從而讓人們能夠理解他們是否應該作出投資及應該何時作出投資為市場帶來相關內容和配件等等，這難道不重要嗎？

張嘉臨^ 我們繼續討論——我理解你的想法。我只能告訴你的是，我們將會每日繼續增加大量的開發商。對於部分[過去]的開發商，他們實際上在我們的 Vive 創造內容及服務，根據我現在的了解是，他們感到頗為滿意。

即將有更多的產品投入市場，我們的確觀察到實際上有望繼續累積更多。因此就我所知的那些開發商，他們實際上與我們合作相當開心，因為這個軟件、平台的確是能夠令他們的內容和服務適用於新的 AR/VR/MR 領域。

迄今為止，我們很開心，到目前為止我們沒有遇到像你描述的可能要考慮的阻力因素。

Richard Kramer^ 好的。接著我想問的第三個問題顯然與現金有關，本季度的現金減少新台幣 80 億元。遺憾的是，由於我們是在電話會議開始前約 10 分鐘才拿到公佈資料的，因此很難仔細分析這些財務數字，截至九個月的現金流量表中，究竟有多少現金是營運資金，有多少現金被你們用作填補重組導致的持續虧損。

你能否談一下現金問題？是甚麼導致如此大規模的現金流出，以及事實上你們已經完成過去大概 12、18 個月以來一直在進行的重組？

張嘉臨^ 我認為我們的重組，實際上——我們智慧型手機方面的重組，我想說，在我看來基本上 90% 以上基本已完成。我們正在進行最後的整頓。第 2 季度與第 3 季度期間的差距，我可以說，基本上絕大部分是營運資金，而其中部分操作跟我們日常的操作略有不同，因此我們確實有現金支出以及營運資金。所以這只是時間上不對應而已，但這並非就可以說是背後的原因或者不是。這僅僅是營運資金。這就是我們的資金及現金的用途。

Richard Kramer^ 好的，我將讓其他人提問。非常感謝。

主持人^（主持人指示）。我們的下一個問題來自高盛的陳思維。請繼續。

陳思維^ 好的，非常感謝。我的第一個問題與運營成本有關。著眼於前三個季度的營運成本節省，我想讓我印象深刻，因為實際的發展情況符合嘉臨之前所提及的觀點。所以你能否跟我們描述一下營運成本節省的情況——你們如何能降低銷售及營銷成本，甚至你們的收益在第 3 季度已有所增長，你們的研發卻隨之減少。這在第 4 季度會有何發展？這是第一個問題。

沈道邦^ 好的，你好，思維。我是 Peter。正如你所見，就營運開支削減而言，確實是從銷售及營銷以及研發兩方面進行，以及研發支出。正如我們過去所談到，我們試圖精簡組織架構並且已經達到我們的目標，事實上到第 3 季度，透過重大（聽不清）——控制我們的開支、我們的研發，以及我們的銷售活動，對吧？這是削減開支的真正來源。

張嘉臨^ 我們想強調的是，我們會繼續提升研發能力。正如——我之前幾次提到，在以往的發展中研發能力會是 HTC 的核心優勢。所以我們不會——我們只是更加專注於，正如 Peter 所說，項目方面的研發才是最應該專注的事情，所以我們是這樣節省成本的。但我們將繼續為研發僱用優秀人才。我需要強調這一點。

在銷售及營銷方面，我們確實正在進行——不能說是重組——正在進行優化。我親自促成這件事，因此我了解更多的細節。我們現正更多地專注投資回報基礎。我們將繼續投入資源及資金提升 HTC 品牌，這非常重要。我們在此方面進行優化。所以，我認為我們基本已完成 90%，還有一些其他情況我們可以繼續優化。

但擁有適當的成本架構的同時保持核心優勢的精髓，是我們的目標，而且我認為我們有望實現這個目標，並且對我們現在所實現的進展感到滿意。

陳思維^ 明白了。理解，對。這是不錯的進展。我的第二個問題實際上與之前的談話有關，是關於 Powered by HTC，尤其是 Pixel 業務。我認為其中一個擔憂的地方在於之前谷歌推出 Nexus 手機，但這就像——就像在玩音樂椅遊戲，每年都會找新的合作夥伴。

我認為 Powered by HTC，此概念跟傳統的 ODM 模式（其中 HTC 提供了很多價值）存在明顯的差異。你能否談一下這兩者之間的關係？這塊業務有多強大——有多棘手，我們能預期此類關係能發展到甚麼程度？

張嘉臨^ 我認為我們在使用 Powered by HTC 一詞時，並非用來討論與某個具體的潛在合作夥伴、以往的合作夥伴、目前的合作夥伴或者潛在的合作夥伴（包括我們不知道名稱的或者不能透露的潛在合作夥伴）的關係，對吧？所以我想澄清一下，確保我們所有人都明白，對此達成共識。

我使用 Powered by HTC 一詞，坦白說，大概是在兩年前我們內部正在討論何為我們的核心能力等時，我採用了這個詞。HTC 有這樣一段歷史，在過去，如果回顧過去 10 年或 15 年，以及在不同的情境下，HTC 憑藉強大品牌及市場進入能力推動平台合作夥伴發展。這一直是 HTC 的優勢，所以我們將繼續利用這一優勢。

所以我們將繼續使用 HTC 品牌的手機以推廣我們現有的品牌，並投入資源，與此同時我們希望擁有 Powered by HTC 概念。除非參與聯名品牌中的企業資料已經公開，否則我們不會加以評論。

陳思維^ 明白了。我回想起，在我們上一次的盈利電話會議中，我想你們曾表示有可能令智慧型手機業務達到收支平衡。我認為目前顯然還沒達到，但我並非認為這是一個不利的局面。但我認為從結果來看，持續改善的盈利倒確實令人印象深刻。你能否大概談一下導致不同結果的原因，以及你預期虧損何時會進一步改善？

張嘉臨^ 我將在此就該問題發表評論。從我們已經完成的內部管理賬目類別來看，事實上智慧型手機業務基本上已達到收支平衡。幾乎已達到收支平衡，兩者數據相差不多。憑藉正確的智慧型手機定位，收入、毛利以及在營運開支方面作出正確的智慧型手機分配等等。

我知道你還會問，那為甚麼你們還是出現虧損？我將主要從兩方面跟你分析這個問題。首先，Vive 業務，我們正在銷售產品。該產品錄得毛利，實際上在我看來，這款產品有不錯的毛利。因此，目前我們正處於嘗試加大投入的階段。為發展生態系統從而有望維持我們的領導地位，有時支出的金額會被計入開支，有時支出的金額可能不會被立即計入開支。

在第三季度——也有一部分——我想說我們在第 3 季度實現一些減損，當然我不會在此刻披露減損的規模。所以該等因素的共同影響導致了目前的財務業績。

所以回到你的問題，我們已精簡——我們快接近完成，我這麼說吧，智慧型手機的結構調整。在第 3 季度，我們基本上已獲得成功。是出現一小部分的虧損，但這取決於你如何分配不同的成本會計。剩餘部分用於投資新方面，還有部分其他方面。實際上，我們並非全部都是 **Vive** 產品。也有一——我們於第 3 季度實現的一次性減損，所以導致了目前的財務業績。

陳思維^ 理解，很清楚。謝謝，那將會很有幫助。這就是我所有的問題。

主持人^（主持人指示）我們下一個問題來自摩根大通的張恆。請繼續。

張恆^ 嘉臨、Peter、Kelly，你們好，我是摩根大通的張恆。我有兩個問題。第一個是關於削減營運開支，顯然貴公司已加大力度減少成本。但我想知道，嘉臨或管理層是否能夠透露一下貴公司一直在削減哪方面的開支，是某些智慧型手機分部還是可穿戴分部或其他方面？因為在我看來，智慧型手機在第三季度似乎無盈虧，但這有可能只是削減成本的結果，而非任何形式的利潤擴張。不知道我的理解是否正確，這是我的第一個問題。

張嘉臨^ 能繼續第二個問題嗎？我們會一次性回答你。

張恆^ 好的。我第二個問題亦與其他分析師先前問的問題有關。第三季度現金流——營運現金流似乎減少約新台幣 60 億元，而且我知道嘉臨有提到，這主要是因為入賬時間問題和營運資本錯配。但我想知道，進入第 4 季度甚至是下一年，自由現金流是否能夠恢復到正數，以及貴公司將如何實現這一點。

張嘉臨^ 我會回答你第一個問題，第二個問題將留給 Peter。我想說的是，整個重組或資源優化過程基本上要耗費將近兩年。我認為會是 18 個月。我們不會動搖的第一點，是對 **HTC** 的未來至關重要的研發能力。我們正嘗試通過各種方法強化及發展我們的研發能力，從而實現更多的業務機會。

然後，我們要做的事情在之前已有提到，在過去，我不得不承認，過去為了發展 **HTC** 品牌，我們有些資源是多餘的，或者有時候是浪費的。事實上，我們有在平衡。可以說，我們已十分接近這種平衡狀態。好的一面，這個過程為整個公司確立了正確的理念，即該如何用正確的方式發展一個品牌，同時獲得適當的投資回報。即使我們這麼說，在公司層面，仍需要花一定時間才能實現。

我們也會更加關注人才，因為在研發中，人才依然是關鍵。公司的開支主要花費在人員、材料、樣品、模具及[認證]上。通過更加集中化，我們確實能夠直接地節省一些成本。

但關鍵的一點，我們並沒有停止繼續挖掘人才。因此，我們一直在發展研發隊伍，並擴大到兩個領域。我們沒有縮減智慧型手機業務，也沒有縮減物聯網業務。我們將繼續發展這兩個領域。我們認為這對 **HTC** 未來的發展有利。

接下來就讓 Peter 回答第二個問題。

沈道邦^ 你好，張恆，我是 Peter。我來解答你有關現金、第 3 季度現金狀況以及第 4 季度現金預測的問題。首先，第 3 季度，也就是本季度，正如前面嘉臨所提到的，（聽不清）營運資金變動導致，，

即便我們的現金減少，應收賬款是增長的，這只是入賬時間問題，同時我們也備有庫存。我們在營運資金方面擁有部分物料管理、存貨前置時間。這就是本季度的狀況。

展望未來，我的意思是從這些數據，或者營業利潤，這是你們過去常常會提到的。按照我們當前的收入水平，如果只加回折舊及攤銷的話，你可以計算出我們目前的現金消耗，大約每季度新台幣 20 億元至新台幣 30 億元。

就未來的現金流預測而言，正如你所知道的，事實上具有很好的指引。這是我們能夠回顧（聽不清）部分，但這點恕我不能提供。這就是我的回答。

張恆^ 謝謝嘉臨和 Peter 的回答。那我就順著嘉臨的回答再跟進一個問題。目前不論是高端智慧型手機還是中端產品，HTC 並未捨棄任何產品重點。我想這是不是意味著 HTC 仍會發佈不同檔次的各系列智慧型手機？不知道這樣說是否合理？

張嘉臨^ 我想這個問題問得好，我很樂意回答。我們確實削減了部分低端產品，因為畢竟有時候我們需要在產品的相關性、分銷、媒體等方面做出決策。在考量個因素下我們認為低端產品並不具有吸引力，並且我們無法保證能夠提供較佳的消費者體驗。

重心方面，事實上我們把重點放在了所謂的高端、中高端產品上。我們在分銷層面確實還存在部分價格較為實惠的機型，但我們的重點已經有所轉變——我們計劃繼續減少機型的數量，而將所有產品向高端方向發展。我們不會考慮低端產品。

張恆^ 好的。你是否擔心 Powered by HTC 理念所帶來的潛在產品會衝擊貴公司部分中高端產品的銷量？

張嘉臨^ 我認為不會。我們很高興看到 Powered by HTC 理念將有望繼續實現增長。畢竟目前我們僅與擁有強大品牌及市場進入能力的平台領導者開展合作。因此，我們希望在 Powered by HTC 理念的支持下，我們的合作夥伴能夠完善整個生態系統，不論是我們已熟知的產品領域還是日後的未知領域取得增長。當然也希望該行業能夠提供更多、更好的發展機會，讓 HTC 亦能夠從中獲益。HTC 品牌將會繼續與 Powered by HTC 同步發展，不知是否已解答你的問題。

張恆^ 謝謝，你已經回答得很清楚。謝謝你的回答。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^（主持人指示）我們下一個問題來自野村證券的 Anne Lee。請繼續。

Anne Lee^ 你好，嘉臨和 Peter，我是 Anne。我的第一個問題是你能否提供一些第 4 季度的前景預測，畢竟從 9 月份的銷售數據看，整體的銷售水平似乎有所改善？鑑於貴公司合作夥伴的手機在市場上的最初反饋較好，我認為目前的銷售勢頭將有可能繼續保持，你應該對第 4 季度的盈利整體感到樂觀。因此，你可以更詳細描述一下第 4 季度的前景嗎？

沈道邦^ 謝謝你的提問。就像嘉臨在電話會議開始時談的那樣，目前我們對我們目前的產品組合非常滿意，我們對第四季度的前景亦感到十分樂觀，畢竟接下來將迎來假日消費季節。我對第四季度的指引就是這麼多。大家知道，我們不會提供任何的財務指引。

Anne Lee^ 好的。我的第二個問題是關於 Vive。我想嘉臨先前提到，你預期 Vive 的假期需求將增多。不知道我有否說錯？你能更詳盡闡述一下嗎？就這類產品而言，我們該如何預測季節性造成的需求變動呢？

張嘉臨^ 首先，我先澄清一下，免得有甚麼觀念誤解。我們不會提供任何第 4 季度指引，坦率地說，我們不認為目前有足夠的能見度來提供預測，能對你們產生帶來助益。

本行業的波動性非常大，市場不斷變化，能否抓住機會都是瞬息之事。就像我常在公司內部講的，可謂有時風晴有時雨。我們很難對第四季度做任何預測，我們也不會讓你們感覺我們是在做任何指引。我想這點我已經表達的非常明確。

再回到 Vive 上，剛才才有談到一個數字。我不知道這個數字從何而來。坦白講，我並不想回答有關該數字的任何問題。不過既然提到了這個數字，我所能說的就是，從中立角度，我們的數字要高於 140,000 這個數字。我不想要給你——

Anne Lee^ 好的，我明白。我想，我已經了解。但我的問題並沒有涉及剛才那個數字。

張嘉臨^ 好的。我再次說一下，上個季度的電話會議，我們很滿意銷售情況，而在接下來季度，我們也對 Vive 過去三個季度取得的銷售情況感到高興。

誠然，我知道我們現在都在關注重要的銷售數據，我們很高興能夠取得這樣的業績。我對我們取得的進展亦感到開心。Vive 團隊與開發商及合作夥伴合作，在生態系統方面取得進展，還有 VIVE X 及 VIVEPORT 等。這實際上有利於長期的發展。

我也談一下第四季度的展望。現在將要 10 月末，離年關只剩兩個月。我所能講的就是我們對聖誕節期間的銷量保持樂觀。這就是我的回答。

Anne Lee^ 好的。第三個問題，我想讓你從更長遠角度來談一下 Vive。因為首先 Vive 是個新產品、新分部，因此花費及價格將會遠高於許多電子產品。但是隨著時間的推移，當技術會越發成熟時，是否可以認為這類產品的成本會逐漸降低，或者說對公眾而言，價格會更親民？

張嘉臨^ Anne 這個問題問得好，我想不僅你對這問題感興趣，公眾也會感興趣。由於競爭敏感性的問題，我們不打算在這裡談論有關整體規劃等的問題。但我能確切地告訴你，你剛才提出的這些問題，我們亦曾想到過。我們在該領域已經有了很好的規劃，這對 HTC 來說是一個長期的市場。

Anne Lee^ 好的，我的問題問完了。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ (主持人指示) 接下來由 Arete Research 的 Richard Kramer 提問。請繼續。

Richard Kramer^ 你好。我來問一個尚未談及的問題。縱觀全球一些大型的智慧型手機市場，HTC 想要搶占一席之地愈發困難。你是否還會積極加入中國內地市場的激烈競爭中？你如何看待當前競爭十分激烈的大型新興市場，比如印度？

我了解到你已經發佈部分低端的 Desire 機型，但要想在這些市場上獲利似乎尤為困難。你是否仍在繼續努力，還是說像一些其他智慧型手機供應商一樣準備退出？畢竟這些市場的利潤池有限。

張嘉臨^ 謝謝你的提問，Richard。中國內地市場及印度市場對我們仍很重要。其實，早上我還在處理一些中國內地事務，而我們的團隊上週亦正在從事印度方面工作。中國市場、印度市場、美國市場、工業化的西歐市場，對我們都很重要。還有日本市場。當然也少不了我們的本土市場台灣。像一些國家，澳洲、英國、西德等也很重要。抱歉，不是西德，口誤，應該是德國。

這些市場有什麼差異呢？就像我在電話會議中提到的，我們在各個市場的品牌佔有率、品牌增值及相關利潤貢獻存在差異。我們並沒有——我們的內部關鍵績效指標並沒有計量這些。而是，我們是否能提升品牌。如果我們提升品牌，想必你也知道，我們的[旗艦]產品將銷路更好，獲得更多溢利。這樣就會獲得更高的利潤貢獻。就像我跟你們說的，我們的旗艦。

我們旗艦產品的毛利率高於（聽不清）第3季度的平均毛利率。假使我們能夠做到這些，那我們就能把 HTC 歸為這樣類別，實際上對 HTC 更適合的模式。

Richard Kramer^ 那麼，你能夠和我們說一下如何計量有關淨推薦值、獨立品牌提及及品牌知名度嗎？通過觀察貴公司的營運開支，很容易可以看出儘管貴公司資源充裕，但在 HTC 品牌的投資支出去年卻明顯減少，而畢竟你有談到準備進軍一些市場，進而提升品牌知名度。

是否存在任何指標表明你現在實際上已經取得成功，或者說相較往年或者說兩三年前，你能夠在當前較低預算且分配資源較少的情況下做到這一點呢？

張嘉臨^ 我給你舉個例子。你會看到明顯的差別，M9 和 M10 是兩款不同的產品。即便不是旗艦產品，我可以告訴你，用於 M9 市場營銷的資源、人力是 M10 的幾倍，甚至多倍。

在可持續性方面，M10 表現更佳。這不僅僅是減少資源，而是削減相關人員。這不是減少負荷，而是用一種全新的方式進行營銷，提升品牌。這種做法在公司內部已經開展了幾個月，我們打算繼續這樣做。這才是我們想要按照自己的方式，使智慧型手機業務再次轉變的方式。

Richard Kramer^ 好的。或許等到全年業績的時候，你可以稍微展示一下這是如何起到作用的。對我們大多數而言，我們關注到銷售及市場開支預計將較兩年前確實減少了 50% ——？

張嘉臨^ 我再舉個例子。非常實際的 HTC One 的例子。你可以在不同的合約廣告公司投入大量資金，在不同地區進行推廣，在不同的廣告公司投入數百萬的資金。但這就是好的投資回報嗎？未必）

你也可以節省一部分錢，投入到合適的數字化營銷，在這方面擁有一支理想的核心團隊。這會帶來重大差別。而這種差別到達數百萬。數百萬。

Richard Kramer^ 好的，謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你的提問。

主持人^ 目前線上已經沒有問題了。我現在將話筒交由徐嘉璘作結束語。徐女士，請繼續。

徐嘉璘^ 感謝各位參加今天的電話會議。祝大家過得愉快。

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。