

宏達電 2015 年第二季度盈利電話會議  
2015 年 8 月 6 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：Anne Lee；野村證券；分析師  
P：Dennis Chan；花旗集團；分析師  
P：Kylie Huang；大和國泰；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 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）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](http://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 2 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](http://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 2 季度的營運狀況，然後介紹 2015 年第 3 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 2015 年第 2 季度的營運概況。請翻到第 3 頁。

第 3 頁，財務業績。第 2 季度的營業收入為新台幣 330 億元，毛利率為 19.3%。營業虧損為新台幣 51 億元，營業利益率為-15.6%。閒置資產的一次性費用及預付費用為新台幣 29 億元。稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 80 億元及新台幣 9.7 元。

第 2 季度的摘要。高階機型需求遜於預期，與當前的 Android 市場走勢一致，加上中國市場銷售疲軟，導致第 2 季度較去年下跌。與此同時，部份新興市場的出貨量較去年同期增長。

HTC 開始執行強化企業整體營運效率的措施，降低跨部門營運成本，確保資源有效分配以促進企業未來的成長。

HTC 將持續投資具有前景的全新產品範疇，在虛擬實境領域已與超過千名開發者合作，建立多元豐富的內容，包括遊戲、娛樂與教育等，在市場熱切期待下，以期 HTC Vive 於 2015 年底上市前建構完整的生態體系。

第 4 頁。第 4 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 330 億元，營業虧損錄得新台幣 51 億元。第 5 頁。第 5 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 19.3%及-15.6%。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 3 季度的業績指引。營業收入預計將介乎新台幣 190 億元至新台幣 220 億元之間。毛利率預計為 19%至 19.5%。每股虧損預計將介乎新台幣-5.85 元至新台幣-5.51 元之間。

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，我們現在開始進行問答環節。請將時間留給投資者及分析師。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）。野村證券的 Anne Lee。

Anne Lee^ 張總，徐女士，你們好。我是野村證券的 Anne Lee。我想問一下，貴公司將會採取甚麼策略來扭虧為盈，或者減少虧損呢？

張嘉臨^ Anne，謝謝你提問。回答你的問題，我想先縱觀全局來看公司的計劃，我們的整體策略，以及我們採取的一些舉措，其中一些你在新聞稿中已經看到。

首先，我想解釋一下第 2 季度的情況。在第 2 季度，高階智慧型手機的需求疲軟，部份是由於整體 Android 市場的情況，部份是由於 HTC 具體的因素。

HTC 具體的因素方面，我們的旗艦手機有經典的 HTC One，亦有不少消費者更喜歡時尚的 HTC DNA，我們稍後會進一步談及這個問題。我認為導致疲軟表現的第二個因素是，每次 HTC 在很大程度上依賴高階智慧型手機，會產生光環效應，而在缺少高階機型作為支撐、產生光環效應的情況下，會受到一定的影響。第三個因素是，中國市場表現疲軟。我認為我們會針對中國市場制定大規模的重整計劃，稍後亦會進一步談及這一點。所以在智慧型手機方面，是受到上述三個原因的影響。

下半年前景方面，尤其是第 3 季度及下半年，我會談及到以下要點，我們會討論整體策略，我們的計劃及舉措，有關第 3 季度的情況，各位可以參閱業績指引。第 3 季度的指引顯示預計業績會按季下跌，亦會按年下跌，因為這是一個過渡期。

正如我剛才所講，在高階智慧型手機領域，正如我們董事長所講，我們計劃為節假日旗艦產品 (Holiday Hero)] 打造一個.....怎麼說呢，我們不能披露在接下來過渡期中的產品詳情，只能說是更時尚、更時髦的設計，與 HTC DNA 一脈相承。在這個過渡期，我們會有一個季度來自高階智慧型手機的貢獻不會那麼高。

在接下來的一個季度，第 4 季度，我們會重新定位旗艦手機的經典款，調整其中部份功能，進行更有效的定位，希望能夠和時尚款一起帶動假日購機的熱潮。這是我們對於第 4 季度的目標。希望銷售的勢頭能夠維持到第 1 季度。這是我們針對下半年計劃的戰術性方面。

至於當前充滿挑戰的環境，我們正在開展幾方面的工作。首先，我們在反思應該採取怎樣的智慧型手機策略。正如大家可以看到，許多廠商基本上把智慧型手機視為移動互聯網的切入點。正如大家可以看到，許多廠家（無論是非上市公司還是上市公司）都是以融資作為驅動力，立足於來源於其他領域的融資、資本市場的融資或私募股權或創業基金的融資。所以對於我們來講，這是一個遊戲。顯然大家都想透過提高智慧型手機的銷量來爭奪更多用戶。所以這個市場的競爭變得十分激烈。

至於 HTC，我們有幾個優勢，考慮到這些優勢，我們必須在遵守遊戲規則的同時發揮我們的優勢。所以，我們會著手處理高端產品的方面。高端產品未必等於旗艦產品。尤其是在零售環境中，高端產品可能比旗艦產品低兩三個階。所以我們會更加註重盈利能力，而不是一—we 會更注重利潤分成和盈利能力，而不是銷量份額。這是我們會改變的一個方面。

此外，我們會簡化和優化產品組合。我們優化產品組合的依據將會是產品鏈、技術平台、生態系統和營運。為了應對充滿挑戰性的環境，我們亦會優化營運開支，努力在提升效率的同時削減成本。

所以從第 3 季度到第 4 季度，考慮到我們談到的幾項戰術性舉措，我們的目標是推動營業收入的按季增長，致力降低成本，減少虧損，最終在不太遙遠的將來實現智慧型手機領域的盈虧平衡。我們計劃確保在智慧型手機領域維持盈利能力方面的競爭力，而不是把目標放在爭奪銷量份額。

與此同時，我們會將產品組合拓展到智慧型手機以外的領域，主要包括兩個領域。一是連結設備。我們針對相互連結設備制定了策略，跟我們針對智慧型手機領域的做法略有不同。我們會與合作夥伴攜手合作，共同將產品推出市場。正如大家可以看到，在個人福祉、健身運動表現領域，我們與 Under Armour 合作。這反映了我們在連結設備領域的意圖，因為我們相信連接設備是另外一個垂直市場，這方面具有商機。

第二是在虛擬實境領域，大家在一些新聞稿中可以看到這方面的內容，我們發佈了一些相關文章。我們認為這是另外一個重要領域。我們相信 HTC 在這方面具有先發優勢。我們亦擁有良好而穩健的產品，在這方面具有相當大的優勢。

這是整體方面，我們談及到智慧型手機，以及 HTC 智慧型手機在即將迎來的新策略之中的拓展。我們希望提升利潤分成，快速減少虧損，在智慧型手機領域扭轉盈利能力，同時從事和發展其他新興領域。我暫時就說到這裡。

Anne Lee^ 好的，謝謝。在削減成本方面，在第 3 季度或甚至是第 4 季度，削減成本的幅度預計會有多大？

張嘉臨^ 你可能沒看到第 3 季度業績指引中營運開支的部份。可能會略有削減。預計第 4 季度按季削減營運開支的幅度將會更大。我一直在想準確來說發佈指引的數字會是多少，現在只能說會相當顯著。我決定不去披露削減營運開支成本的幅度的具體數字。

但我要強調的是，我認為削減成本的大部份成果會得到反映。在第 4 季度的業績中會略微體現到這一點。在下次指引發佈之前，我暫時還不能透露。我認為大家會看到削減成本的一大部份努力在第 1 季度會開始體現出來，我們會顯著下調營運開支。

Anne Lee^ 你亦提到，在第 4 季度，HTC 將會更新高階產品組合，推出更時尚、更時髦的設計，與此同時，你希望削減成本。HTC 將會如何進行營銷或—

張嘉臨^ 這不會影響到我們在高階機型的營銷工作。那方面的營銷工作方式不一樣。由於距離現在還有一段時間，我暫時還不能披露詳細情況。我無意使用這個平台披露產品詳情。但大家可以看到—這是削減成本的成果不能在第 4 季度得到全部體現的其中一個原因。我們已經在製作營銷廣告所需的材料，因為打造出一個成功的營銷廣告是十分重要的。我們不想陷入惡性循環。我們希望在這方面進入良性循環。

Anne Lee^ 好的。

張嘉臨^ 但我要強調的是，我剛才提到的時尚高階智慧型手機受到了渠道合作夥伴及運營商合作夥伴的歡迎。所以我們認為在即將迎來的假期及明年，這款新機亦會受到消費者的歡迎。

Anne Lee^ 我的問題的第二部份是關於智慧型手機以外的新產品，例如虛擬實境產品，甚至是醫療產品。你能否分享更多詳情？

張嘉臨^ 虛擬實境產品方面，我能說的已經說了。我想，值得欣慰的是，我們走上了正軌，自從公佈以來，以及我們秘密開展的業務活動，研發界及早期遊戲玩家或嚐鮮者對我們的新產品十分關注。我們準備與消費者進行會晤，在一些地方舉行路演，既推廣虛擬實境的新產品，又提升 HTC 的品牌形象，希望還能連帶提升消費者對 HTC 智慧型手機的觀感和接納度。我們在這方面的追蹤工作做得不錯。

至於連結設備方面（我不想具體說哪個垂直領域），我認為與 Under Armour 之間的合作是很好的。我們雙方都打算把握好這個機會，都為此感到十分振奮。我們認為我們有一項很好的產品，在開始發佈簡報。當然，我們還沒正式向媒體公佈產品詳情，但希望能夠在不遠的將來進行發佈。目前，連接設備領域的進展良好。

正如我所講，透過在媒體連結設備領域與相關垂直領域的行業領袖合作，會為 HTC 帶來良好的契機。希望我們在有更具體的消息可以公佈的時候，可以報告和披露更多詳情。

Anne Lee^ 好的，謝謝。我沒有其他問題了，謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^（主持人指示）花旗集團的 Daniel Chan。

Dennis Chan^ 張總，你好，徐女士，你好。我是花旗集團的 Dennis Chan。我想問的大多數問題已經得到了回答，現在簡單地問兩個問題。首先，在第 3 季度業績指引中，會不會有顯著的業外支出？

第二個問題是，預計 HTC 的非手機產品何時才會帶來更大的貢獻？

張嘉臨^ 回答你第一個問題，答案是否定的。

第二個問題方面，2016 年會開始有更大的貢獻。

Dennis Chan^ 明白。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^（主持人指示）大和國泰的 Kylie Huang。

Kylie Huang^ 張總，你好。謝謝你回答我的問題。我是大和國泰的 Kylie Huang。我只想簡單地問一個問題。關於 HTC 的手機業務，你提到 HTC 會更注重時尚和高端的機型，那是否意味著 HTC 會在未來幾年減少機型的數目，或者對中階機型有其他計劃？

張嘉臨^ 我所講的時尚，只是想與 HTC One M9 區分開來。但我們所講的希望大力發展高端市場，這實際上是我們按每庫存量單位或地域市場計的盈利能力有望取得良好表現的市場。考慮到我剛才談及的策略，我們從 2016 年起將會大幅減少產品組合。儘管如此，我們還是會有中階手機；只是中階手機的生命週期會比較長。從 2016 年上半年會開始有比較具體的體現。這就是我們的計劃。

Kylie Huang^ 好的，謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ （主持人指示）現在已經沒有問題了。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。

Kelly Hsu^ 感謝各位參加今天的電話會議，謝謝。

主持人^ 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](http://www.htc.com) 內的投資者板塊。會議到此結束，再見。