

宏達電 2014 年第 3 季度盈利電話會議

2014 年 10 月 31 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

C: 王文淵；宏達國際電子股份有限公司；財務部副總經理

P: 主持人；

P: Richard Kramer；AreteResearch；分析師

P: 謝宗文；瑞銀證券；分析師

P: John-Louie Lafayenne；SDJA；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 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。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 3 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 – 抱歉是 2014 年第 3 季度的營運狀況，然後介紹 2014 年第 4 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 3 季度的營運概況。請翻到第 3 頁。第 3 頁，第 3 季度財務摘要。

本公司第 3 季度的營業收入為新台幣 419 億元，毛利率及營業利益率分別為 22.9%及 0.4%。稅後淨利及每股盈餘分別為新台幣 6 億元及新台幣 0.78 元。

營運概況。HTC 第三季於全球主要市場維持穩定的銷售動能，年度旗艦 HTC One (M8)與中階旗艦 HTC Desire 系列在競爭日趨激烈的智慧型手機市場也保持穩定的銷售，市占率有所提升，延續上一季的銷售盛況。中階旗艦 HTC Desire 系列在第三季擁有出色表現，不僅鞏固原有市占率，更擴大吸引新客群。

HTC Desire 610 與 HTC Desire 510 於北美及歐洲市場中，創造出熱絡的市場需求，銷售反應良好。HTC Desire 816 持續於台灣、中國、印度與中東地區維持穩定的銷售動能。全球首款搭載八核心 64 位元的 HTC Desire 820，甫於中國市場中首次推出，即獲得各大電信與通路夥伴的全力支持。

第 4 頁。甫於 10 月舉辦的 HTC Double Exposure 全球發表會，推出一系列突破性行動影像產品與服務，展現 HTC 在行動影像方面的領先技術，包括 HTC Eye 體驗、HTC Desire EYE、Zoe 應用程式及 RE 隨手拍。發表會融合科技與時尚，以令人耳目一新的方式吸引生活消費媒體爭相報導，開啟 HTC 直接面對消費者的全新形態，挹注公司未來獲利。

HTC Eye 體驗開啟手機影像編輯的全新視野，讓使用者透過獨特功能呈現出自己最與眾不同的一面，運用人臉追蹤提升視訊通話和語音會議的品質；經由一系列編輯特效發揮創意將影像重組、融合或與背景合併成一張照片。

專為喜愛拍照或自拍的消費者所設計的全新中階旗艦 HTC Desire EYE 結合影像處理技術與 HTC Eye 體驗，領先業界推出 1,300 萬畫素的前置相機與主相機，並配備雙閃光燈，豔驚四座。

Zoe 影片共同編輯應用程式，輕易地編輯將照片或影片編輯為獨具風格的精選影片，搭配漂亮的主題與音樂片段，利用社群平臺與朋友分享，共同創造出獨一無二的精選影片。Zoe 目前提供 Android 用戶免費下載，預計今年年底提供 iOS 用戶免費下載。此創新的應用程式以更具創意與互動的方式提供既直覺又富有想法的影像編輯樂趣，強化消費者價值並提升對現有使用者與目標族群的品牌影響力，展現 HTC 全新獨到的經營策略。

HTC Double Exposure 全球發表會也推出了創新拍照利器—RE 隨手拍，將 HTC 卓越創新技術由智慧型手機擴展到行動裝置，開創全新視野。超值的 RE 隨手拍可於日常生活中隨時拍下精彩瞬間，其直覺式的單鍵設計外型搭配 146 度超大廣角鏡頭與內建 grip sensor 動作感測器，只要一拿起就

立即啟動，讓使用者跳脫觀景窗，親身參與每個值得紀錄的時刻。RE 做為 HTC Connected Devices Group 研發的獨立產品，開啟全新產品領域，創立全新里程碑。

除此之外，HTC 與 Google 也在 10 月合作發表承襲 HTC 傑出設計與創新技術的全新平板電腦—Nexus 9，其涵蓋多項 HTC 的卓越技術，包括 HTC BoomSound 音響與雙前置立體揚聲器，帶來真正高品質的音樂盛宴。

另外，Nexus 9 為全球首款搭載 Google 最新 Android Lollipop 作業系統的平板電腦，不僅能流暢地多工執行應用程式，透過多種安全性登入保障資訊安全，同時展現極致個人化設定與安全性。此外，電池續航力的提升，更讓使用者能盡情靈活地享受操作 Nexus 9 的樂趣。

第 5 頁，獲獎記錄。年度旗艦 HTC One (M8) 持續榮獲多項國際大獎，包括英國知名科技網站 TechRadar 所評選出的「2014 年最佳智慧型手機」(Best Phone in 2014) 與英國手機情報雜誌 Mobile Choice 所評選出的「年度最佳設計智慧型手機」(Best designed smartphone of the year)。HTC Desire 智慧手機亦於第 3 季度贏得眾多獎項，中階旗艦 HTC Desire 820 也延續了 HTC Desire 816 的亮眼表現，於今年第三季勇奪美國知名科技論壇 Android Central 所評選出的「IFA 最佳產品大獎」(Best at IFA) 與美國知名科技網站 Android Authority 所評選出的「IFA 最佳中階智慧型手機大獎」(Best Mid-Range Smartphone at IFA)。

第 6 頁。第 6 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 419 億元。營業淨利錄得新台幣 2 億元。

第 7 頁。第 7 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 22.9% 及 0.4%。

第 8 頁及第 9 頁是對損益表及資產負債表的財務概覽。

第 10 頁，2014 年第 4 季度的業績指引。營業收入預計將介乎新台幣 430 億元至新台幣 470 億元之間。毛利率預計為 19% 至 21%。每股盈餘預計介乎新台幣 0.07 元至新台幣 0.46 元。

謝謝。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，各位。我們現在將開始問答環節。(主持人指示)。Arete Research 的 Richard Kramer。

Richard Kramer^我想問兩個問題。第一，嘉臨，您能否說明一下長期業務模式，及是否這就是我

們在過去數年看到的新常態。換言之，在大規模推出新產品的一季度銷售激增，而後銷售又變得相對平淡，對你們而言提升毛利率似乎非常困難。這是否就是我們將在未來看到的模式？

另一個問題是，在推出一些非手機產品、非智慧手機產品後，您能夠幫助我們理解一下在 430 億新台幣至 470 億新台幣的第四季度業績指引及來年的業績中，多少是 Nexus 平板電腦及相機產品帶來的，這個機會的規模有多大，這說明智慧手機業務的什麼動態，達到這種目標的難度有多大？多謝。

張嘉臨^ 多謝。Richard，謝謝你花時間參加此次會議。嗨，參加本次電話會議的各位，大家好。不同時區的朋友們，早上好、下午好、晚上好。

我現在來回答你的第一個問題，答案是否定的。如果你看下我們就第 4 季度提供的業績指引，其介於 430 億新台幣至 470 億新台幣之間。實際上，這個數字有重大意義。這實際上顯示相比去年第 4 季度實現按年增長。這個數字相比今年第 3 季度亦環比增長。

我們希望這個業績指引向外界顯示，我們的目的是再次實現增長。這是季度的開始，我們希望增長動力將持續至來年第 1 季度，並在 2015 年全年維持增長勢頭。這是其一。

其二，我無法給出我們非智慧手機、新型設備或或者平板電腦對收益貢獻的具體百分比。首先，由於競爭原因，我們通常將不會透露這些具體數字，第二，在規定時間內尚不足以得出一個足夠確信的數字。在恰當時間，我們將可能從那時起做出不同的調整。

我所想作出以下說明。第一，即便你扣除平板電腦、即便你扣除新型設備及他們的收入及利潤貢獻，我們的目的是展示智慧手機主要業務的按年增長。然後你再加上作為補充的其他業務（聽不清），因此這是我們的意圖。

Richard Kramer^ 好的。可能只是繼續跟進。我難以理解為何——你之前的電話會議談及努力降低成本，很明顯你在營運成本方面已經做到了，但是對於這個季度，你之前不斷談到環比增長及甚至按年增長，但是我們發現毛利率指引實際上降低了。這是由於在智慧手機競爭激勵的環境下因為定價有難度而令你無法再舉債經營或是其他原因，你能否做出說明？

張嘉臨^首先是毛利率，這是主要的，我想談論毛利率及談論營運開支。對我而言，毛利率方面，還需要對產品組合作出許多工作。在產品組合引進新產品，然後構成不同的產品組合及亦降低現有產品價格。很明顯，就我們的指引而言，我們在第 4 季度會綜合採取我所提及的這三個措施。

顯然在第四季度，會對部分現有產品進行【假日促銷】，我們想確保我們在這方面有競爭力。就出貨量而言，我們想解決整體出貨量問題。還有我們談及的其他產品組合問題，這是第一。

第二個問題是關於營運成本。我不想對此作出評論然後表示我們希望降低這方面的成本。有很多有關 HTC 降低成本的評論，我想要再次強調，我們的目的是增長出貨量、提升品牌知名度，然後才會在可行情況下削減成本。因此在營運成本方面有繼續授權的空間，那就是我們會注意營運成本，但是我們的目標是投入適當的成本、作出適當的投資（開支或未來投資）以恢復增長及恢復品牌知名度，建立品牌價值。

Richard Kramer^ 好的。可能最後一個問題，貴公司顯然壓縮了營運資本及在本季度獲取大量應收款項。你現在擁有 540 億新台幣現金，而股價停滯不漲，你會不會建議董事會或你會不會考慮回購部分股份或動用部分現金或你是否認為應當在未來作一些投資或擴張以令現金保值呢？

張嘉臨^ 是的，首先，我可能說我們並不打算壓縮營運資本，我認為我們在設法有效管理營運資本，有時我們的訂單很大，銷售增加就存在營運資本，那就是我們稱為營運資本的目的。因此然後其可能轉變為現金，其可能轉變為其他類別的營運資本，顯然我們在設法以有效率的方式經營，因此那是其結果（聽不清）現金，我們並無設法—可能我會設法—但我不會使用壓縮這個詞。

第二件事情是回報股東，為股東提供價值回報。顯然向股東返還資本，那是一種思考方式。我們希望對其作出全面評估，這裡是回購股份、股息、未來股價上升。

我會從戰略上思考手頭現金的用途，我們認為我們已就如何部署現金以實現公司未來增長作出深入考慮。如何部署現金—如何轉變為長期現金用途（股息及股份回購），我會說在短期，我們短期並無回購股份的現行計劃。股息方面，我們之前已在股東大會作出說明。但是我們認為我們能夠有效使用這些現金來提供長期股東價值。

Richard Kramer^ 好的。非常感謝。

張嘉臨^謝謝你，Richard。

主持人^瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^我有兩個問題。第一個問題是關於 RE 隨手拍，我認為貴公司剛推出的這款產品非常有趣。但實際上，就（聽不清）市場數據來看，目標市場規模實際上很小。你能否和我們分享一下貴公司的團隊是如何提出此理念的，以及貴公司計劃投入哪些資源。它是一項自給自足的業務，還是一項實際上在初期可能會出現虧損的業務，而貴公司是否願意承擔初期的潛在虧損，以及它對貴公司主要業務（手機業務）有何幫助？這是第一個問題。謝謝。

張嘉臨^謝謝你，謝生。首先，關於 RE 隨手拍，我們如何看待目標市場——這因您看待目標市場的角度不同而有所不同。實際上，我們認為 RE 隨手拍的目標市場頗具吸引力。我們認為 RE 隨手拍之所以具有吸引力是由於此款產品可以為人們日常生活所用，它實際上在日常活動頗受各類

消費者的喜愛。我們認為此市場的規模實際上很具吸引力，這是其一。

其次，這涉及長期而言我們如何定位 HTC。HTC 致力於成為消費者的首選品牌以及人際溝通的紐帶。所以我們致力於增進人與人之間的互聯性，而不僅是設備的聯繫—而且更加注重分享，分享你的生活經歷等，這才是完整 HTC 的產品。當你想要享受一種與眾不同的互聯模式時，HTC 致力於成為你的首選品牌。而 RE 隨手拍正是其中的一部分。在未來，HTC 有望繼續推出更多符合 HTC 品牌定位和品牌承諾的產品和服務。

第三，關於你所提出的問題，我們是如何維持此項業務的——它是否是一項自我維持的業務。我可以告訴你，RE 隨手拍是 HTC 整體品牌定位及品牌承諾的重要組成部分。此外，在財務方面，就盈虧而言，我們的目標是將在未來幾個季度實現良好的自我維持。

謝宗文^謝謝你。而我的第二個問題是關於 ODM 業務。我認為，貴公司已停止此類業務有一段時間了，直至最近 Nexus 9 推出。所以，我認為此項業務在某種程度上必然有助於提高貴公司的整體設備利用，而這次 Nexus 9 項目是一次性的，還是貴公司將要深入開展項目呢，你可以和我們分享一下你對此事的更多看法嗎？

張嘉臨^好的。我在上個月——這個月初讀到一些報導，當時我們在紐約，在採訪中也遇到過相同的提問。此外，在 HTC 亦作為參與者的一個智慧型手機業務（聽不清）項目上，大家的認識存在一些混淆，人們關心為何我們專注於 ODM 業務。但我們認為谷歌平板電腦並不是一項 ODM 業務，而是一項品牌合作業務。實際上，此款設備在各個市場出售時均附有 HTC 標誌及名稱。所以當我們——正如我們過去所說，當 HTC 有機會進行品牌合作，來提升 HTC 品牌，HTC 一直秉承開放的態度，並會考慮這種機會。我認為，HTC 的這些行動並非你所述的傳統 ODM 業務。

謝宗文^或者可以這樣說，我認為谷歌首先將平板模型外包予華碩科技，其背後有很充分戰略理由，因為當時整個安卓市場對智慧型手機的影響仍非常有限。而透過首個 Nexus 項目，其將能夠拓展至平板市場並成功建立起更為強勁的生態系統。

所以，有哪些方面你可以著重說明一下？Nexus 9 的重要程度如何？這是因為 64 位架構的考慮，還是我們需要——的其他事項？請回答。

張嘉臨^倘若你的問題是關於此方面，我可以在此作出回答。很顯然，HTC 和谷歌在此方面一直保持著良好的合作關係。而 HTC，正如我之前所說，我們想要在平板市場佔據一席之地。我們現在需要明確的是適合我們的種戰略定位及恰當的業務模式。很顯然，當時這些隨時間變得更加清晰時，我們會就此作出更多討論。

但就 Nexus 9 具體而言，我認為這背後的原因十分簡單。顯然，Nexus 9 與新安卓系統一道推出，新品發布，以及與其相關的 64 位，以及其背後的技术落實，這無疑是一項影響因素。

但最重要的因素是其背後的兩間公司，是 HTC 在過往的良好表現、作為優質設備提供商的形象促成了其今日的成功，而 Nexus 9 正式定位於高端設備。而這是兩間公司進行合作的背後的最主要的原因。

謝宗文^謝謝你。我最後的一個問題是，如果從第 3 季度來看，我發現貴公司的銷售指引為從 420 億台幣至 470 億台幣。你可以向我們解釋一下，導致出現此差額的原因嗎？貴公司將如何在第 4 季度避免這種情況？

此外，相關問題為儘管貴公司銷售額下跌，但存貨仍環比增加。所以，就財務方面，你能向我們透露一些最新資訊嗎？謝謝。

張嘉臨^首先，我們業績指引介於 420 億新台幣至 470 億新台幣的，而最後我們實現的收入為 418 億台幣。就此而言，出現輕微差額是因為財年內的月度結算所致。顯然，你可以認為我們試圖將指引調至 420 億台幣，但我們只是想保證一點，這在業務過程中很自然。

就指引而言，特別是第 4 季度，某些方面有望在第 4 季度業績出來後變得更加清楚。就第 4 季度而言，你將看到十月份的數據將略微低於九月份的數據。而十一月份的數據將高於九月份的數據。然後，十二月份，顯然其將依賴推動一月份的若干因素，因為部分客戶未必會在年末及假日期間清查存貨。由此計算出指引範圍。

顯然，我們的目的是確保該數據在指引範圍之內。我們在此提供目前的數據。但我將關注本季度結束時的情況。就此而言，顯然，我們已經認識到你所提的問題。

就存貨而言— 文淵，你在存貨方面有沒有要講的？

王文淵^謝生，實際上我們第 3 季度末的存貨水平低於去年同期。所以，出現你所談及相較第 2 季度的情況，是因為我們在戰略上準備第 4 季度所需部分材料所致。

謝宗文^明白。如果不考慮這些戰略存貨，貴公司的實際存貨將處於正常水準，環比存貨水準實際上並未上升，對嗎？

王文淵^ 對。

謝宗文^好的，謝謝你。

張嘉臨^謝謝你，謝生。

主持人^（主持人指示）。[SDJA]的[John-Louie Lafayenne]

John-Louie Lafayenne^第一個問題——我有三個問題。我的第一個問題是，單從第 4 季度的指引來看，平板業務佔該指引的比例大約是多少？

張嘉臨^正如我剛才對 Richard 所提問題的回答一樣，我無法對此作出回答，原因是我們目前尚未編制各主要業務明細表，待時機成熟時，我們可能會作出不同的決定，但它現在仍然是非常不同的業務。

我要說的是，我將對平板設備作出評論。此外，據我所知，有部分報導稱，初期預訂表現強勁，確實如此。初期預訂確實表現強勁。所以我們現在處於甄選市場階段。我們正在努力確保我們可以擁有適當的時間進行交付，以確保我們可以把握假期期間。除此以外，我無法就明細數字發表評論。

John-Louie Lafayenne^好的，因為我的問題與平板電腦的關係並不大，但實際上與貴公司相關手機業務的關係更密切。我們想瞭解按季及按年的內部增長有多少，或者也許就沒有增長——

張嘉臨^我想說的是一實際上，我想作出下列表述。實際上，這是一個不錯的提問，因為我想藉此機會作出回答。出於競爭原因，即使在明細數據中，有關手機出貨量方面，我們一般不會按季度基準披露手機出貨量情況，但我們會在公佈年度業績時作出說明。

我想作出下列表述。一方面，我們的目的是呈現年度增長。在第 4 季度，你亦會看到收入的環比增長。我想你正在分析手機業務的情況。我想說，即使在手機業務方面，我們亦計劃呈現按年增長，而同樣重要的是手機業務所貢獻收入相比第 3 季度出現環比增長。

我將在以下更深入地說明。儘管我不知道那個（聽不清），因為我的團隊在前兩天才向我作出呈列。實際上，我們預測手機出貨量將會出現重大環比增長，而這與我們的目標一致。正如我之前所說，我們的目標是實現增長、增加產銷量、提升品牌地位及構建品牌價值以及獲得盈利。所以在無法透露更多明細數據的情況下，我們對你提問的回答是，我們預測第 4 季度的手機出貨量將較第 3 季度將出現重大增長。

John-Louie Lafayenne^好的，謝謝你。真的很有幫助。非常感謝你。

我的第二個問題是（檢查一下），來自原始設計製造商（ODM）方面的業務，我的意思是有些人問到了平板電腦業務及 ODM 的情況，但是讓我們先暫時把平板電腦業務放到一旁，我已經讀到建議 HTC 返回手機 ODM 的新聞報告。請問你能否對此作出評論？

張嘉臨^如我早前所評論—

John-Louie Lafayenne^對不起，我之前錯過了一

張嘉臨^ --早前在此的一個問題。我不一我現在就再次評論一下。我們並不打算做 ODM 或其他，即使那意味著其手機或平板電腦。我們非常開放，如果符合我們的長期增長潛力及帶來品牌資產增值，我們亦考慮與合作夥伴使用聯合品牌的機會。就此而言，進一步說，是的，我們正在就手機業務尋找外部 ODM 合作夥伴，原因並非是為了降低成本，而是我們認為存在能力及額外資源來提供我們認為其他市場參與者亦能做的事情，然後我們能夠提供正確的經驗或意願來考慮這些問題。這樣一來，我們能夠將內部資源集中在我們認為更有創新和突破的事物上。因此基本上來說，那就是我們整體策略。

John-Louie Lafayenne^非常感謝你。感謝你的評論。我將回到隊列中，謝謝。

張嘉臨^謝謝你。謝謝你。

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

Richard Kramer^ 就兩個簡單的問題。一個是，當你思考 Zoe 及你的應用程式策略時，你擁有與之相關的收入模式嗎？你認為這是能夠規模化融入的重大功能，還是只是用來支援 RE 隨身拍的品牌意識及實際上只是令消費者關注 HTC 品牌及你的硬體產品？

第二個問題，我們尚未真的聽聞或看到很多 HTC 的其他軟體平臺產品。我知道你已經推出 M8 的 Windows phone 版本，但是你認為非安卓產品長期而言是合適的嗎？實際上，關於是否可能為中國市場開發其他軟件平臺已經有很多討論。你能否透露你對 2015 年安卓及其他平臺產品出貨量的看法？謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你，Richard。我將回答你的第一個問題。我認為我們實際上已經作出全盤考慮，在內部進行了很多討論。我們的目標是確保我們以人為本及令我們成為客戶首選的品牌。因此在未來幾個季度、幾個月或幾年，你會看到我們將按照我們的這種目標開始採取一些措施。

是否 Zoe 自身、是否我們能夠通過其盈利，我認為談論這些還為時過早。顯然我們已經作出很多討論及思考，正確的事情—思維及業務模式。我認為讓我具體針對 Zoe 進行評價的時機尚為成熟。但是，如你所能夠看到，基於下載速度，我們希望 Zoe 分享功能能夠讓人們培養對分享的熱愛，這正是我們所討論的互聯性的一部分。因此那是我們想要做的事情。

對於是否能轉化為盈利，我認為現在下評論還太早。我們討論了很多事情，但是對其作出評論尚未成熟。但是整體主題就是我剛剛就此所描述的。

你的第二個問題是有關——第二個問題是什麼？

Richard Kramer^有關軟體平臺。

張嘉臨^軟體平臺。我將做以下說明。我認為我們是安卓理想的合作夥伴，我們與安卓是中立合作關係。我們亦是微軟的理想合作夥伴，與微軟亦是中立合作關係。我們計劃基於該兩個平臺在最後繼續向消費者提供合適、良好體驗。這就是我們將如何開展業務，這也就是我要評論的內容。

Richard Kramer^ 好的。你沒有計劃在 2015 年任何時間採納第三種平台嗎？

張嘉臨^是的，我不知道我們在 2015 年有這種打算。我希望非常清晰地表達這一觀點，我不想製造很多 — 任何其他猜測。顯然，我們計劃於 2015 年繼續發展兩個平臺，即安卓和微軟。就是這樣。因此當中不存在其他隱含或暗示，這就是全部。

Richard Kramer^好的，謝謝。

張嘉臨^謝謝你，Richard。

主持人^（主持人指示）瑞銀證券的謝宗文。

謝宗文^ 您好，謝謝您讓我再次提問。就是很好奇，您能幫助我們瞭解不同機型的人力分佈嗎？如果您對比一下今年與去年的整體分佈清單，存在任何明顯的差異嗎？

我問這個問題主要是由於我認為當今旗艦機型通常佔總出貨量非常大的比例，但是我能夠理解您花費更多精力去推出新機型的 Desire 系列產品，我不確定這種努力是否是管理層的指示，以為令整體業務不要過度依賴單一旗艦機型。你能幫助我們更好的理解這一點嗎？

張嘉臨^ 可以。我認為這個問題問得好，讓我有機會評論我們的品牌及產品策略。我可以告訴你，我無法細講，但是我會盡可能講明。我可以對你說，今年我們的旗艦機型仍然是我們銷售最好的機型。我們預期旗艦機型在未來數年將會是 HTC 全球銷售最好的機型，而且我們也是如此計劃的。

因為其與我們的品牌推廣及品牌資產積累存在非常清晰聯繫，並可以利用旗艦機型的光環效應一起推動其他產品。所以這一直是我們在做的努力、一直是我們所討論的產品及品牌策略，從未改變。

我知道新聞或有時存在一些評論說 HTC 正在推廣 Desire 系列等等。我認為我們要確保的是光環效應，借助旗艦機型進行強勢品牌推廣，從而帶動強勁的產品組合來滿足各種客戶的需求，因為

基於我們的預期，在明年結束前，我們可能會擁有超過 50 億台智慧手機的出貨量。智慧手機市場已經相當成熟。成熟的智慧手機市場存在地區差異，不僅是定價差異而且存在文化差異、購買行為差異。我們只是想擁有一個適合不同差異的產品組合，因為還存在無線基礎設施方面的差異。

你對比美國和印度，存在巨大差異。對比印度和中國，存在的差異並[不]大。由於存在不同的差異，我們如何才能提供適合不同價位市場的正确產品組合呢？所有品牌吸引力來自與旗艦產品的品牌推廣，那是我們的基本目標。

因此我們並非—我想澄清一點，我們並非不再強調用旗艦機型促進其他產品組合，那並非我們的意圖。我們的目標一直是我剛才所述，就是促進旗艦機型。這也是我們的預期。我可以確切的告訴你，旗艦機型是今年 HTC 銷售最好的機型，去年也一樣，我們明年及未來幾年也會是如此定位。我們的發展與旗艦機息息相關，我們將努力推動該產品增長。

謝宗文^很好，謝謝你。

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。

張嘉臨^ 非常感謝大家到來。我將交還給紀為先。感謝出席會議。

紀為先^謝謝你們。.

張嘉臨^謝謝各位。

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 內的投資者板塊。你現在可以斷開了。再見。