

事件編號：139429080182

事件名稱：宏達電 2016 年第一季度盈利電話會議

事件日期：2016 年 5 月 9 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

P：陳思維；高盛；分析師

P：黃奎毓；大和；分析師

### +++ 簡報會

主持人^歡迎各位參加以英文進行的 HTC 2016 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及投資人關係經理徐嘉璘女士。所有的電話線路已被設置靜音，以防對會議造成干擾。在簡報會之後，將為投資者及分析師進行問答環節。如果你想問問題的話，請根據那時的指示提問。

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 2016 年第 1 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，我將概述我們在第 1 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，我將開始介紹第 1 季度的概況。請翻到第 3 頁。

第 3 頁，第 1 季度的業務摘要。第 1 季度的營業收入為新台幣 148 億元，毛利率為 9.4%。營業虧損為新台幣 48 億元，營業利益率為-32.4%。桃園土地及樓宇銷售所得的出售收益為新台幣 21 億元。稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 26 億元及新台幣 3.16 元。

業務摘要·HTC 整體產品組合包括 Vive 虛擬實境系統、UA HealthBox、HTC One X9 及全新 HTC Desire 系列智慧型手機，於 2016 年第一季獲得佳評如潮。

展望未來，HTC 已於 2016 年第二季強勢推出全新年度旗艦 HTC 10 與市場上最真實沉浸的虛擬實境系統 Vive，預計帶動年度良好動能。

HTC 將持續透過精簡流程並強化資源有效運用，以最具營運效率的方式推出最棒的產品。

第 4 頁。第 4 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 148 億元，營業虧損錄得新台幣 48 億元。

第 5 頁。第 5 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 9.4% 及 -32.4%。

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^ 非常感謝。首先，嘉臨，你可否談談 9% 的毛利率情況，有沒有更詳細的說明？

然後就四個季度新台幣 50 億元左右的營業虧損的情況，你可否談一下一次性重組費用佔多少？業務基本收益率佔多少？

我還有一個有關虛擬現實業務的後續問題。謝謝。

張嘉臨^ 是的。我想 9.4% 的毛利率的確是較低水位。如你所知，這段時間基本是在推出最新旗艦產品 12 個月的週期之內。你知道，去年我們旗艦產品的表現並不十分理想。所以，可以說這使我們基本上受到了光環效應反作用的影響。

至於你問到的重組費用所佔營業虧損的實際比重，我想營業虧損中的確有一部分是重組費用，但我們並沒有詳細劃分，因此我不能就此給出答案。但我想說的是，正如我們上次所說，我想第 2 季度我們仍將產生重組費用，這種狀況可能在第 3 季度結束。以上就是我對前兩個問題的回答。

還有你下一個有關 Vive 虛擬現實系統的問題，請繼續。

是的。我想你對持續虧損的解釋表明目前，或至少在今年，智慧型手機仍會錄得結構性虧損。你可否向我們介紹一下虛擬現實業務的財務狀況？這是否也包括在持續虧損內，也就是說，貴公司目前是完全處在開發階段還是量產階段。你認為這是否會對今年的銷售額和/或盈利帶來重大的負面或正面的影響？這是否會成為銷售額的重要組成部分？希望你盡可能多談一些對這一業務規模的看法。謝謝。

張嘉臨^ 我想就智慧型手機業務而言，可以這樣說，我們以前沒有，這次也不會發佈相關指引，因此我可能無法從量化角度做過多評論。但我們看到，與第 1 季度相比，智慧型手機業務在第 2 季度不斷改善。如果你現在問我，考慮到不明朗因素，我無法預期。但就內部而言，如果你現在問我，我想預期還是會越來越好，也就是說第 3 季度會好過第 2 季度。

事實上，就內部而言，從內部管理層角度來看，我們預期第 3 季度在內部營業收入成本 [匹配] 方面，我們能夠實現損益兩平。但這也不是量化指引，我不想因任何指引而引發監管問題，不過這是我們內部的預期。

談到虛擬現實業務，我認為，我們之所以在虛擬現實業務中付出巨大努力，是因為這一業務可為營業收入作出重大貢獻，不斷推動收入上升。我認為，由於虛擬現實業務目前處在多年期增長的初始階段，因此虛擬現實業務或 [相關] 業務在未來十年擁有巨大的上升空間。很 [高興] 我們在最初就推出了 Vive 這樣與眾不同的產品。

所以，這取決於我們如何進行投資和資源分配，但我不能透露。我現在可以告訴你的是，我們會投入大量資源來確保我們不可動搖的[領先]地位。這就是我們會就虛擬現實業務採取的措施。

我不想過分強調我們智慧型手機業務實際上所取得的逐步改善。但我們預期會實現良好的收支平衡。這就是我們對智慧型手機業務第 3 季度的展望。如你所知，產品和渠道方面，事實上我們剛剛推出 HTC 10，目前銷售勢頭良好。這一勢頭有望持續下去。

Richard Kramer^但我還有最後一個有關虛擬現實業務的問題。如果看虧損數額，是否有一部分由虛擬現實業務產生，或者說從營業收入和成本角度整體來看，這仍然是眾多原因中很小的一個因素，無論如何都不會對年內造成巨大影響？

張嘉臨^我不能詳細說明。但可以說，當我們出售虛擬現實產品時，就我們所出售的產品而言，我們預期其銷售不會對虛擬現實業務造成虧損。但我們確實需要考慮我們要投入多少，從而進行自身定位，並據此奠定虛擬現實業務的基礎。

因此最後可能就會成為營業收入和總淨利以及我們就業務增長所投入的營業開支的一部分。所以，這是綜合結果。而且我認為，虛擬現實業務在今年接下來的時間裡確會佔營業開支的一大部分，但也會佔營業收入的一大部分。

Richard Kramer^好的，非常感謝你的回答。

張嘉臨^謝謝。

主持人^（主持人指示）。野村證券的 Anne Lee。

Anne Lee^嘉臨，你好。我能否問一個關於虛擬現實業務部門的問題，最近有消息稱這一部門正計劃進行分拆？

張嘉臨^謝謝。我想我們已經聽說，事實上我們已經看到了相關報導。我們也已經應證券交易所要求作出澄清。我想說的是，我認為，目前市場潛力十分巨大，我們資源分配的目標是確保我們在這一領域和行業實現長期成功。同時造福於我們的股東。

因此，我們落實的任何結構性安排都十分重要。現在，我想表明的就是，無論我們作出何種結構性調整，我們的目的都是確保從股東整體利益來看，其符合股東最佳利益。目前我不能詳細說明我們的計劃，因為相關計劃仍在制定中。我們考慮了多種方式。

不過，目標就是確保我們能夠實現長期戰略性成功，進而為股東創造長遠收益。此外，也會在結構上確保符合股東最佳利益。以上就是我目前可以作出的回答。

Anne Lee^好的。我的第二個問題是關於第二季度的展望。或許你在之前已經回答了一些有關展望的問題，但你可否為我們提供更多關於第二季度的展望？

張嘉臨^我想可以這樣說。因為我們不會提供任何指引，所以我的用詞會比較審慎。我們看到智慧型手機業務逐漸增長，不斷改善，所以我們預期第 3 季度會好過第 2 季度。但考慮到中間還有幾個月的時間，其中還是有許多變數。

關於第 2 季度，我們還想說的是，我們已經在 4 月出貨 HTC 10。我想出貨量在 5 月會繼續提升。這取決於我們的銷售情況，也會影響 6 月和之後的出貨量。事實上，我們希望 HTC 10 十分有望扭轉銷售勢頭和製造對中階產品的光環效應。

我們已經開始在台灣推出 HTC 10。你們可能也已經查看相關渠道。我們看到在上市約一周之內，HTC 10 獲得了積極反饋和穩健的渠道銷售額。所以，很可能，我們期望這一勢頭會得以持續。

Anne Lee^虛擬現實業務第 2 季度的前景如何？

張嘉臨^我們在 4 月也開始推出虛擬現實產品。預購情況十分穩定良好。我們繼續確保在最短的時間內完成產品交付。因此虛擬現實產品方面，預購和直接購買的消費者的反響都十分積極。同時，除了網絡銷售以外，我們還在部分市場選擇零售店進行銷售，這有望進一步推動虛擬現實業務。

Anne Lee^好的。還有，請問貴公司何時公佈 4 月份銷售額，因為通常情況下，這會與業績共同發佈？

張嘉臨^4 月份銷售額會在今天公佈，我們只是想將其與盈利電話會議安排在同一時間。

Anne Lee^好的。我明白了。謝謝。我沒有其他問題了。

張嘉臨^謝謝。

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

Richard Kramer^謝謝。我還有另外兩個比較簡短的問題。首先，嘉臨，在你任職 HTC 前，很明顯 HTC 已擁有許多手機代工業務。而貴公司每次發佈年度報告時，我想我們都會看到產能遠遠高於智慧型手機產量。鑑於目前產能利用率十分低，尤其是 9% 的毛利率，貴公司是否考慮過採用不同的模式？

此外，我對你就虛擬現實業務的評論有另外一種解答，我會在第二個問題中提出。謝謝。

張嘉臨^謝謝。事實上，我想第 1 季度毛利率[較低]並不是因為製造產能不足。實際上，我們在製造資源合併方面已取得很大進展。不論其一些因素，在勞動力和[場地]方面，我們已經完成了良好的整合。

而且為了能夠在必要時擴大生產，我們已經做了充分的準備工作。並且能夠在必要時向 ODM 廠商或 EMS 外包。所以我們要負責的就是較難組裝的部分，我們會在內部完成。對於一些比較簡單的部分，實際上我們可能會外包出去，從而確保我們內部製造的製造價值增值具有競爭力。這就是我們目前的製造情況。

請繼續說第二個問題。

Richard Kramer^好的。關於虛擬現實業務，因為你剛剛提到今年下半年的營業開支和營業收入，一直以來，貴公司是否是在虛擬業務經營成本產生時全部計入，還是會將部分營業成本推遲到產品首次推出時計入，也就是說，目前貴公司連同營業收入開始確認的研發和銷售、一般及行政管理成本是否會有所增加？

張嘉臨^虛擬現實業務方面，我想實際上我們並沒有累計費用。我們在開支產生時支付。所以我記得事實上我們並沒有任何應計開支。這些開支都是已經產生的開支。

Richard Kramer^好的，謝謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^（主持人指示）。高盛的陳思維。

陳思維^嘉臨，你好。我有一個關於貴公司如何平衡成本與營業收入的問題。我想，過去幾個季度，貴公司一直在談保持成本與營業收入的一致，並最終實現智慧型手機業務收支相抵。但從貴公司第 1 季度的營業開支來看，其按年下降 24%，仍低於貴公司 35%的目標。這是其一，你可否解釋一下？其二，展望下半年，尤其是第三季度，是什麼讓貴公司相信你們的營業收入和開支會開始趨向一致？

張嘉臨^我們可能無法控制營業收入，但我們能夠在一定程度上控制營業開支，例如相關資源投入、研發費用、營銷費用和基礎建設費用。我想正如我上一次所說，Richard 也問道，實際上一部分營業開支正經歷重組。我想你們會繼續看到這一狀況。

我想，我們可能會在第 2 季度完成開支削減，而我們產生的部分開支會推遲到第 3 季度計入。我想，第 3 季度過後，我們的智慧型手機業務基本上不會再產生因重組而產生的開支。

虛擬現實業務（技術困難）方面，考慮到我們所處環境的增長潛力，我們仍會考慮未來最佳發展狀態。就目前智慧型手機業務的開支而言，我可以告訴你的是，公司內部十分清楚智慧型手機方面的開支，所以我們要做的就是使營業收入與開支相匹配。這就是為什麼我在最開始時會說，我們的智慧型手機業務有望在第 3 季度實現收支相抵。

陳思維^我明白了。那麼除了營業收入和成本，你可否更詳細地介紹一下智慧型手機的長期策略，例如貴公司會更專注於哪類產品和分部，以及你對庫存量單位減少有何看法，貴公司會更多關注哪一地區？你可否詳細談談產品策略？

張嘉臨^智慧型手機方面，我想正如你們所見，我們已大幅削減庫存量單位。此外，我們還精簡經營地區，專注於我們需要關注的部分地區。智慧型手機方面，我們不會向過分低端的方向發展，我們在此領域並沒有太大的競爭力。但在特定的領域中 HTC 產品有一定的關注度，對消費者能產生拉力，這是我們會專注的部分。

你可以看到，旗艦產品方面，當我們宣布推出旗艦產品時，首先面市的國家通常是美國。然後是歐洲的德國、英國、法國，然後可能是中東。亞洲方面，我們有台灣和澳洲，但沒有印度，目前印度的高端市場還不太強勁，所以去年我們沒有涉足這一市場些是大致的市場分布。

然後，在不同國家推出的產品也有所不同。例如，我們會針對印度市場推出於此可行的中階產品。這就是我們針對這一方面的做法。我想我們對於市場分部的價格定位很清晰。我們也很明確將專注於哪一國家。所以問題就是我們如何落實。

陳思維^好，好的。十分感謝。

張嘉臨^謝謝。

主持人^大和的黃奎毓。

黃奎毓^嘉臨，你好。很榮幸能夠有機會提問。我有兩個關於虛擬現實業務的問題。首先，你可否更為詳細地介紹一下 Vive 產品的利益率？Vive 的實際規模有沒有達到貴公司的預期水平？Vive 的規模會與智慧型手機相近還是會推動貴公司推出更多[產品系列]？所以就產品毛利率而言，Vive 可能會略低於智慧型手機業務？

張嘉臨^由於虛擬現實業務的毛利率對競爭對手而言十分敏感，因此我無法透露。但我可以告訴你的，我們的虛擬現實業務增長勢頭良好，考慮到敏感性問題，我不能透露更多資訊。

黃奎毓^好的，沒關係。第二個問題就是，長期來看，你認為虛擬現實產品和智慧型手機產品會否在一定程度上產生相互作用，甚至是產生光環效應，從而相互推動彼此銷售額？還是說虛擬產品更有可能成為貴公司另一獨特的推動引擎，但兩者的目標客戶或銷售額實際上是非常獨立的？

張嘉臨^實際上，我認為這兩者並非相互獨立，兩方面存在重合。例如，從銷售額來看，我們一些零售商很想在零售店銷售虛擬現實產品，因為這樣能吸引更多客戶的目光，從而提高智慧型手機業務銷售額的潛在增長。

而且，就虛擬現實業務和智慧型手機業務而言，兩者也存在重合。例如，如你所知，我們能藉此機會推出移動虛擬現實產品。此外，在業務、銷售額、產品等方面，兩者均存在重合。同時，我們看到，至少在虛擬現實業務方面，這能夠幫助我們從品牌角度加強品牌（聽不見），從而提高銷售額，改善營銷模式。

黃奎毓^好的。十分感謝。我沒有其他問題了。

張嘉臨^謝謝。

主持人^（主持人指示）目前線上沒有其他問題。我將話筒交還給財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生，請他發表結束語。

徐嘉璘^感謝各位參加今天的電話會議。祝愿大家度過愉快的一天。

主持人^ 女士們先生們，感謝各位的合作，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。