

事件名稱: 宏達電 2015 年第一季度盈利電話會議

事件日期: 2015 年 4 月 28 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

C: 王文淵; 財務部副總經理

P: John Lui; 海通證券; 分析師

P: Brett Simpson; AreteResearch; 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 2015 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、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; 及郭穎容女士。(主持人示意)。

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 1 季度的分析師電話會議。我是 HTC 的投資人關係經理 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 1 季度的營運狀況, 然後介紹 2015 年第 2 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 1 季度的營運概況。

請翻到第 3 頁。第 3 頁, 第 1 季度財務摘要。本公司第 1 季度的營業收入為新台幣 415 億元, 毛利率及營業利益率分別為 19.7% 及 0.05% (原文如此——簡報第 3 頁「0.05%」)。稅後淨利及每股盈餘分別為新台幣 3.6 億元及新台幣 0.43 元。

第 1 季全球營運成果。

截至 2015 年首三個月的第一季度，得益於個別市場量身定制的產品組合及貼近市場的行銷努力，HTC 再度實現盈利，營收按年上升 25%。美國實現自 2011 年以來的最強勁增長，而歐洲及中東的 HTC One 和 HTC Desire 旗艦產品出現持續增長勢頭。於亞洲市場，台灣地區持續提升中階智慧型手機市場市佔率，且在高階旗艦智慧型手機市場維持穩定的銷售動能，同時在印度地區的目標區間穩定發展。

於世界行動通訊大會（Mobile World Congress）成功發表旗艦 HTC One M9，獲得廣泛歡迎及經銷商支援，而 4 月初於特定新興市場引入更大螢幕的 HTC One M9+。

MWC 也是 HTC 發表首款與全球頂尖功能性運動品牌 Under Armour 合作，專為運動員及運動愛好者開發的高效能智慧型運動手環 HTC Grip。

此外，HTC 宣佈與 Valve 合作開發最先進及身臨其境的虛擬現實平臺 HTC Vive，此平臺於展出時獲得熱烈響應，贏得多項殊榮。

Grip 和 Vive 代表 HTC 實現業務多元化，進入智慧連結生活方式領域的下一步舉措，該策略利用 HTC 於高端設計及技術整合方面的關鍵優勢，進一步拓展新的消費者產品領域及收入來源。

由於意識到智慧連結科技於 HTC 未來發展的戰略意義，HTC 董事會同意於第 1 季度末調整企業管治，委任 HTC 創辦人暨董事長王雪紅擔任執行長一職。周永明擔任 HTC Future Labs 負責人，專注未來產品的創新與研發，推動新的收入來源及擴大 HTC 的品牌滲透率。

第 5 頁，HTC 第 1 季度贏得數個獎項，尤其是世界行動通訊會議期間，所有三個公佈的產品均獲得媒體及消費者認可。

年度旗艦 HTC One M9 榮獲全球許多媒體評選為「編輯首選」（editor's choice）及「最高榮譽」（top rating stamp awards），更榮獲《Yahoo!科技》、《PC Mag》、《Engadget》與《Pocket Lint》評選為 2015 MWC（全球行動通訊大會，簡稱 MWC）中的「最佳產品」（best product）或「最佳智慧型手機」（best smartphone）。HTC Grip 榮獲美國知名女性科技網站《Chip Chick》與美國知名科技網站《TechnoBuffalo》評選為「最佳健身穿戴裝置」（Best Fitness Wearable）。HTC Vive 榮獲《TechRadar》、《Gizmodo》、《Digital Trends》、《Mashable》、《Tom's Guide》與《Ubergizmo》等知名科技網站評選為「最佳展品」（Best in show）。

第 6 頁。第 6 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 415 億元。營業淨利錄得新台幣 2000 萬元。

第 7 頁。第 7 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 19.7% 及 0.05%。

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，2015 年第 2 季度的業績指引。營業收入預計將介乎新台幣 460 億元至新台幣 510 億元之間。毛利率預計為 23% 至 23.5%。每股盈餘預計介乎新台幣 0.06 元至新台幣 0.34 元。

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^（主持人示意）。來自海通的[jean-louis]。

jean-louis^ 大家下午好。非常感謝讓我來提問。我有兩個問題。第一個是關於新台幣 460 億至 510 億元的營業收入指引。是否能夠介紹它的組成，以及它與 23% 至 23.5% 的毛利率預期有何關係。按季增長出現反彈。在營收逐年下滑，而毛利率與 1 季度相比卻出現不錯反彈的背景，能否介紹一下它的組成。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝你的提問。首先，我們在第 2 季度要努力的，也是我們 2015 年的目標，即維持按季增長。這是第一點。

第二，（我能聽到自己的回音，主持人請調整一下）從按年增長來看，主要由於兩個原因。首先，我們所做的不同之處在於維持一個健康的[M9]行銷通路庫存，而不是大量開發（聽不見）。此外，在部分國家和地區我們有了 M9，之後還將推出 M9+和其它一些新機型。

這是我們第一次在一個地方推出雙旗艦機型。因此存在一些不確定性，我們當然會努力。二者都包含在我們對第 2 季度的指引中。

至於毛利率，我沒有完全理解問題的意思。但是對我而言，它是非常正常的一個業務過程，產品組合與毛利率。因此如果你有任何需要繼續瞭解的，歡迎再次提問。

主持人，能夠調整一下回音問題嗎？

主持人^（主持人示意）。

Jean-louis^ 好，我們繼續——你講話時我們這裡沒有聽到回音，聲音很正常。我的問題是，毛利率增長相當不錯，按季增長 23% 至 23.5% 十分強勁。你是否能夠對這樣的營業收入中所涉及的产品類型稍微進行細分，比如高階和中階產品相比是多少，非智慧手機又佔多少。

例如，你所介紹的新產品、可穿戴設備、相機，以及屬於非智慧手機的所有產品。能否更為詳細地說明第 2 季度貴公司產品構成以及有何相關性——

張嘉臨^ 你可以想像——我覺得還是有回音。可能需要把你那邊的聲音也關掉。我想說的是，在第 2 季度，主要是智慧手機。至於非智慧手機設備，我們努力在 2016 年之前實現更有意義的發展。我們將在 2015 年下半年開始獲得一些動能。

毛利率完全是由於產品組合。我們的與眾不同之處在於——通常這不僅僅適用於 HTC，也適用於大部分智慧手機業。如果按照正常營業模式，高價產品往往擁有更高的利潤率。並非總是如此，但一般都是。而對於低價產品，手機的利潤率也可能更低。

正如我過去所說，低於成本價出售手機並非我們的本意和目的。顯然，如果最終出現生命週期通道庫存問題，又另當別論。但是我們沒有打算虧損出售、定位智慧手機。我們將努力維持一個我們覺得非常合適的利潤率，但這完全基於產品組合。

主持人，你需要好好處理一下回音問題。以前沒有這個問題。

主持人^ 好，請稍等。

張嘉臨^ 你聽到了我所回答的問題還是依然聽到回音？

John Lui^ 沒有，很好。你的話我聽得很清楚，我這邊沒有回音。這是我的一些意見。非常感謝。我要回到線路了。

張嘉臨^ 好。

主持人^（主持人示意）。Arete Research 的 Brett Simpson。

Brett Simpson^ 好的，非常感謝。我是代表 Richard Kramer 的 Brett Simpson。如果看一下貴公司第 2 季度營收，再回顧一下過去兩年的業績，我們可以發現往年二季度與一季度相比，營業收入按季增長幅度較大。你可以介紹一下其中到底發生了什麼嗎？是否貴公司確實遇到季節性調整？是否有一些貨幣的因素可能影響你們對 2 季度營收增長的信心？

在貴公司毛利率方面，你認為今天是否有一些我們可以看到的因素，結構性地將毛利率提升至一個高端產品同業可能實現的較高水平？例如，我注意到你已經開始使用 MediaTek，這是第一次，比如通過 M9+。我不知道——你能夠具體說明一下為什麼你認為可以從結構上實現更高的毛利率，或者你覺得我們今年可以從 HTC 的[品牌]中期待些什麼嗎？

張嘉臨^ 謝謝。在談這個問題時，我將借此機會談談我們在 2015 年的預期前景，顯然競爭激烈——如何應對？對於第 2 季度，基本上和我之前所說一樣，我們對 2015 年的計劃是實現連續的增長，即是說我們進入第三季度同樣要實現按季增長。需要提醒一下，這是我們的計劃。

按年增長出現差異在於，首先是我們吸引了很多大型合作夥伴的一款旗艦產品，當然這取決於最終的實際銷售，現在還為時尚早，因為產品才剛剛推出大約兩周，大約兩周前才開始上架銷售。

所以今年我們採取了不同的做法。我們將努力保持一個更加精益的通路規模，很明顯，是否更精益完全取決於最終的實際銷售。

今年我們所做的第二件不同的事，是首次推出雙旗艦產品，二者在若干市場共存。在特定市場，M9+最終將取代 M9。但顯然，最開始的 M9 銷量非常重要，它對於我們將銷售多少台 M9+是一個很好的參照指標。

在毛利率方面，非常困難。正如我之前所說，高階機型一般擁有更高的毛利率，而中低階毛利率較低。因此較低的價格，趨向於更低的毛利潤——這對整個行業是更為普遍的規律，但取決於產品製造商想要有多進取。

我只能說這麼多。當然，我們希望獲得更高的毛利率，不希望虧損出售產品，除非一些商家有自己的理由。我們不打算這樣做。

大家知道我們正嘗試使用一個不同的晶片組解決方案。目的下面會講到。我們希望呈現的 HTC，是一個大家知道這一品牌和手機，但是不關心手機裡面是什麼的 HTC，這就是 HTC 的表現方式。他們只需要知道這個手機是最高級、性能級、用戶體驗級的產品。從 HTC 身為一個品牌廠商的角度來看，他們沒有需求知道裡面是什麼。

我們選擇多種不同的晶片組是出於多個不同的原因，因為在不同的國家和地區，無線基礎設施發展水平不同。更具體來說，在部分國家，用行業術語說，甚至沒有載波聚合。然後你使用了一種不需要的晶片組，讓消費者為他們無線支援設施上根本沒有的東西買單，恐怕不合理。因此，這就是我們決定採用不同晶片組的原因。但歸根結底，我們關心的是最終的 HTC 產品。

我想花點時間談一下，在過去幾年節假日時，我們並沒有推出旗艦產品，往往我們會推出在當年內早些時候已經推出產品的接續機種。

今年我們努力要做的就是下半年伴隨節假日推出旗艦產品，希望我們能夠保持一定的動力。我剛才就是要談論這個問題。我們有了旗艦產品，並繼續保持勢頭，在若干地區引入旗艦機種配合節假日。很明顯，不同的市場有著不同的需求。

最後，我想談一下非智慧手機設備，主要是在健身領域。之前我們已經談到，我們與 Under Armour 有戰略合作。我們將針對節假日推出產品。我們計劃在年底推出 HTC Vive，這個我們之前已經公開談論過。關於 HTC Vive 虛擬實境的最後時機還沒有敲定，因為這不僅僅是推出產品，而是在推出產品的同時，培育整個生態系統。因此我想借此機會向感興趣的人通報一下 HTC 的總體狀態。謝謝大家。

Brett Simpson^ 這很有幫助。我還想問一下關於非智慧手機業務部分的後續問題，而你提到 Vive 以及 Under Armour 合作關係，同時相機產能也在提高。但在未來兩年、三年、四年時間內，貴公司在這部分業務的關鍵目標是什麼？作為一家至今一直生產以運營商為中心產品的公司，你們已經做了很多事情，那麼將如何將這些產品打入市場呢。謝謝。

張嘉臨^ 我認為——你提的問題非常好，同時這也涉及到 HTC 的未來，我們將如何——不僅僅是產品，不僅僅是市場策略商業模式，其中涉及銷售，不同的結構等各種問題。

正如我們過去所說，更具體的標準，是我們希望看到非智慧手機產品成為 2016 年佔 HTC 營收 10% 的重大產品線。顯然，一切都是前瞻性的，因此我需要在此做出一些提醒。當然，這只是我們的內部目標。

第二，你可以看到，HTC 努力做的並非僅僅是成為一個知名的智慧手機品牌。我們希望被看成是一個生活科技品牌。在這樣一個相互關聯的世界，正如我們的主席、現任執行長過去曾經明確說過的，存在有機會。我們希望被看到，我們希望擁有——在這個相互關聯的世界繪製一個非常強大的品牌號召力。

因此 RE 相機只是一個例子。你們有的人可能不知道，我個人認為 RE 相機的優點就是，它在這種環境下的儲架壽命比智慧手機長得多。舉例來說，RE 相機實際上是香港銷售最好的相機。我們逐個國家推出，逐步提升它的認知度。

我們的傳統通路是在電子產品鏈、通訊運營商通路、電子產品通路，在 RE 產品方面實際上我們已開始轉變，即使它是進入生活方式通路非常重要的一步。例如，逐漸地，未來幾個月在美國你將看到我們會呈現非常不同的生活方式通路。

然後我們說——與 Under Armour 在 HTC 健身領域進行合作，同時利用雙方的優勢，從而使我們能夠以更強大的主張迎合消費者。這可以形成一個與 HTC 傳統相比截然不同的通路。

至於 HTC Vive，在虛擬實境方面，之前我已經說過，它不僅僅是關於硬體，不僅僅是關於使用者體驗。而是關於整個生態系統的培育。這就是我們的定位——我們已做好充分準備，同時我們認為我們擁有很好的機會。

坦白說，它並沒有十分確切的時間表，是關於消費者將會很讚賞的一個生態系統的成熟。最初來說早期用戶可能主要是在遊戲方面，而不是其它類型。但它需要一個完全不同的生態系統，以及我們實施時完全不同的通路。

它涉及到超越智慧手機的公司，如果你想要將自己定位為一個生活品牌，你就必須擁有能夠明確闡述自己在該領域的正確策略。正確的商業模式以及整個銷售結構也需要相應地實現。因此還是我們的主席，她推動整個公司內部，優化組織結構，讓我們對未來做好準備。

Brett Simpson^ 謝謝。

主持人^ Simpson 先生，你對今天的發言人還有其它問題嗎？

Brett Simpson^ 還有最後一個問題，對於 HTC 的直接網路消費者業務，我很希望能夠瞭解更多情況。你能否介紹一下貴公司的發展情況，整體銷售的那些部分可能直接網路銷售。當然，我看到貴公司的一些競爭者一直在建設。蘋果的網路業務相當成功。我認為一些中國品牌在過去兩年取得了長足進步，並且表現相當不錯。HTC 怎麼樣？作為業務的一個增長推動要素，你是如何看待網路通路的？

張嘉臨^ 我們認為網路通路絕對是一個非常重要的工具。不僅僅是一個通路，也不僅僅是一個工具，它是 HTC 業務非常具有戰略意義的重要組成。不僅對智慧手機，最終對所有 HTC 銷售產品都是如此。

目前我沒有辦法詳細介紹我們的網路業務。實際上我們正在各個國家推進，在中國已經開始，我們在台灣也剛剛啟動。我們非常小心，尤其是在我們擁有不錯佔有率的國家比如台灣，我們的網路業務非常謹慎，以確保這個零售通路是一個不錯的補充，而不會與現在的業務產生競爭。

對我們來說電子商務最終是產品銷售，再結合社區，結合服務，結合行銷並聚集我們的客戶行為，這些都是聯繫在一起的，並且最終將變成產品銷售。

我們將在今年剩餘時段在多個關鍵國家展開，包括香港，部分亞洲地區和中國——不是中國，中國已經在做了——美國，以及大部分歐洲國家。

Brett Simpson^ 謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ 來自野村的 Anne Lee。

Anne Lee^ 你好。非常感謝讓我提問。首先我有兩個關於內部開支的問題。一是你能不能介紹第 1 季度詳細的構成，非營業部分。我看到有一些收益，但是我不知道詳細內容。

張嘉臨^ 好的。文淵將會回答這個問題，它和避險有關。

王文淵^ 非營業收入主要來自於貨幣避險，其餘部分來自我們賺取的利息。因此大致上 70% 來自貨幣避險，30% 來自利息收入。

Anne Lee^ 好。另外一個內部開支問題是，我看到貴公司研發費用同期相比逐年大幅度擴張。今年剩餘期間我們也會看到這樣一個趨勢嗎？

張嘉臨^ 我認為這就是我們要做的。對於研發部分，我可以肯定地說，針對非智慧手機設備的研發費用將繼續上升，同時很明顯，我們將非常小心地關注投資回報率。對於公司的未來，針對非智慧手機設備的研發將繼續增加。

在智慧手機研發方面，我認為不會大幅上升，因為研發的大部分實際上與（聽不見）產品數量有關，不一定與總人數有關。由於我們希望對該資源進行配置和平衡，我認為智慧手機研發在這方面不會增加，因為我相信我們已經擁有我認為是全世界最好的工程核心基礎。因此我們不需要在智慧手機部分增加太多研發支出。



Anne Lee^ 好的。我看了貴公司第 2 季度指引，而實際上它和歷史模式相比低了很多。我算了一下，我認為問題似乎不僅僅與貴公司保持的高階機型庫存策略相關。你能給我們介紹一下中低階機型的最新情況嗎，因為如果中低階機型繼續健康成長，不應該是這樣的數據。

張嘉臨^ 關於中端到入門級機型，我將以一種更加[開放]的方式回答你的問題。從去年下半年開始，中端到入門級機型實際上存在一個在第 2 季度結束的週期，因為新產品晶片組選擇的問題，7 月之前不會出來。所以你將看到，另一波中端到入門級機型從下半年第三季度開始逐步推出，並且可能在第四季度達到高潮。然後將延伸至一季度，在二季度你就會看到一些中端到入門級產品有相似的模式重新出現。

Anne Lee^ 好的。然後是高階機型，因為我記得在去年，實際上貴公司也曾提到，將嚴格、謹慎地關注庫存。所以現在你們似乎變得更加謹慎。是否有環境變化或者貴公司客戶或通道方面的採購策略變化？還是因為貴公司實施了雙旗艦模式，所以害怕相互出現衝突？你能夠和去年的週期相比，給我們一些更詳細的說明嗎？因為我記得貴公司一直對庫存控制非常謹慎。

張嘉臨^ 我不認為我們始終對庫存非常謹慎。我們開始變得更加謹慎，是為了從規劃一直到通路、銷售通路方面的整個供應鏈實際上得到了優化。所以我可以說，我本人對此非常小心。這是第一點。

第二，正如我曾經說過，這是我們第一次推出雙旗艦產品。我們希望小心管理，如果運行得好，就會讓我們對於我們設想的未來產品定位更加放心。

對我來說，展望 2015 年，可以說所有這些前瞻性預報，是我們與 2014 年相比繼續實現銷量按年增長的內部目標。

第二件事是，我們希望避免在第二季度出現峰值，然後在第三和第四季度開始下滑，在下一年第一季度達到谷底，然後又出現峰值這樣一個模式。因我們希望看到連續的增長——再次強調這只是前瞻性預報。

Anne Lee^ 好的。最後一個問題與 VR 有關。我認為這是一個不錯的產品，未來有很大潛力。但能否告訴我們你的想法，如何量化潛在市場有多大？我知道貴公司投入了很多資源，我個人很難量化這一潛在市場。能否給我們一些提示？

張嘉臨^ 我無法給出提示，說得越多，對內部想法透露越多。出於競爭的敏感性，這個問題無法過多闡述。

我可以說的是下面的內容。首先，我們認為市場規模巨大——想想業內所有這些大公司（無需要點名），他們所作的努力。他們也非常認同，否則不會投入這麼多資源，事實上，我們認為該領域至少是未來十年少數幾大領域之一。所以潛力巨大。

我個人認為這個市場遠遠超過所謂的可穿戴市場。我的觀點未必正確，但這是我的想法，我們內部的想法。

Anne Lee^好的。現在貴公司正與 Valve 開發 VR。我們可以理解，你們建立了獨家合作關係嗎？或者說，他們何時向其他參與方開放技術是否有時間表？

張嘉臨^ 這點我無法披露，你可能認為 HTC 只做硬體。這是不對的。雙方的合作實際上可能有行業其他參與方，才能真正擴大此生態系統。

HTC 絕非僅僅致力於硬體提供商。我們的目標是在整個生態系統發揮重要作用。

Anne Lee^ 我留意了技術網站，出現一種叫做 Lighthouse 的技術，由 Valve 所有。我知道 HTC 可能為此硬體提供一些軟體的方案。但關鍵技術是 Valve 控制的 Lighthouse，HTC 是否擁有該技術部分資產？

張嘉臨^ 我無法提供細節，因為涉及很多機密、其他敏感性及未來的競爭，所以不能披露太多細節。希望你能理解。

Anne Lee^ 當然。

張嘉臨^ 第二件要說的是，如果你有時間研究，會發現我們所認為的 VR 會非常不同。一旦你發現 VR 的不同之處，就會發現存在不同的細分市場，並且有各種設備匹配不同的市場。我這裡點到即止。

最後我認為市場非常龐大，我們的目標是成為整個生態系統的大鱷。

Anne Lee^ 非常感謝。我沒有問題了。

張嘉臨^ 好的。

主持人^好的。現在已經沒有問題了。感謝你們的所有提問。接下來我將電話交回財務長兼全球銷售總經理張嘉臨先生致結束語。張先生，請繼續。

張嘉臨^ 非常感謝所有人參加我們的電話會議，多謝。

主持人^感謝你們參加 HTC 的會議，一小時之內會有網絡重播，請訪問 [www.htc.com](http://www.htc.com) 里的投資者板塊。  
現在你們可斷開電話連線，再見。