

事件編號： 137017078475

事件名稱：宏達電 2015 年第四季度盈利電話會議

事件日期：2016 年 2 月 3 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: 張恆；摩根大通；分析師

P：Julie Tsai；瑞銀；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 2015 年第 4 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。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 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 4 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 2015 年第 4 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。首先，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 4 季度的營運概況。請翻到第 3 頁。第 4 季度的財務摘要。第 4 季度的營業收入為新台幣 257 億元，毛利率為 13.9%。營業虧損為新台幣 41 億元，營業利益率為-16.1%。稅後淨虧損及每股虧損分別為新台幣 34 億元及新台幣 4.1 元。

業務摘要。第 4 季度的營業收入與淨利較第 3 季改善。HTC Desire 系列產品在第 4 季度的假期期間銷售勢頭良好，HTC One A9 在亞洲、美國及歐洲市場深受歡迎。

與 Under Armour 合作推出的 UA HealthBox 健康管理系統與 Vive 虛擬現實系統在 2016 年 1 月的消費電子展上共獲得超過 20 個獎項。

12 月 HTC 還於北京主辦了 Vive Unbound 開發者大會，會上虛擬現實生態系統的專家雲集，其中亦包括數百名來自中國的內容開發者。

第 4 頁。第 4 頁概述了營業收入及營業淨利。第 4 季度的營業收入為新台幣 257 億元，營業虧損錄得新台幣 41 億元。

第 5 頁。第 5 頁概述了毛利率及營業利益率。第 4 季度毛利率及營業利益率分別為 13.9%及-16.1%。

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！嘉臨，你可否告訴我們一些有關重組的最新消息？然後可否更詳細地說明全年新台幣 140 億元總虧損的情況，其中你認為營運虧損佔多少？與重組相關的佔多少？另外可否提供末的職員總數？我還有一些後續問題，不過先從上面的問題開始吧？

張嘉臨^謝謝你的提問，Richard。顯然包括了營運虧損及重組虧損.....重組成本——不過我們沒有分項說明，但在總虧損中佔有比較大一部分。但我無法告訴你具體佔了百分比，對於這些具體的金額我也需要再確認一下，所以對這一方面我就不作評論了。

之前提到台灣會計法中沒有這類一次性收費的項目，所以我們基本會把這兩項合併計為營運開支。我認為在營運方面我們的目標是在第 1 季度末基本完成成本優化。但既然我們不會將一次性收費列帳，這就產生了一些持續的影響。但是我認為這些影響基本上不會持續超過一個季度。然後，從大體上來講，我們就基本上完成了全面重組與成本優化。

我們目前正在做的，如果需要說的更詳細一些的話，是把關注點放在營業收入上，比如在哪些地區可為我們帶來營業收入，以及如何透過智慧型手機和非智慧型手機的產品系列提高營業收入。我們在這一方面投入了許多精力，現在我們在做的就是將資源合理分配到能產生盈利的業務上去。這就是我們關注的地方。

另外我們也在嘗試發展各部門之間的協同效應，嘗試通過集中資源獲得最佳效用。這就是我們正在做的事情，我們預計在本季度末可以完成。考慮到開支方面的持續影響，可能會多花一個季度，不會再多了。

Richard Kramer^好的。我的第二個問題是 -- 你可否提供有關第 4 季度 14%的毛利率的更多細節，其中是否有特殊項目，比如存貨減計等等，對於核心業務——智慧型手機中的潛在盈利空間你有甚麼看法？你是否覺得——當然在考慮毛利率 14%以及研發與銷售管理成本之後，智慧型手機業務有沒有足夠的盈利空間使其在 2016 年被視作積極的收益產生業務？

我知道貴公司不想提供指引，我只想知道在貴公司重組或重新定位這一業務時，會不會導致另一個年度虧損？或者說貴公司認為這一業務中是否確實存在盈利空間，即使在毛利率如此低——創紀錄之低的情況下？

張嘉臨^我認為確實——我覺得這是一個很好的問題。請允許我多講一些我們正在做的事情。我們之前談到了成本方面、收入方面以及盈利空間——比如你提出的在智慧型手機業務及非智慧型手機業務方面，還有在不提供指引的情況下，我們如何看待 2016 年的表現。

首先，回答你關於第 4 季度 14%左右的毛利率的問題。是的，14%左右的毛利率確實有點問題，但總的來說是由於我們沒有大量高毛利率 Hero 系列產品。坦白來說，我們的旗艦產品表現並不好，可以說我們的旗艦產品在整個 2015 年落後於我們的預期太多。不過到這個季度結束，這種情況基本會結束。

所以我們期待的是第 2 季度向良好的或是有所改善的方向發展。所以我們需要做的是，除了旗艦產品外，專注於兩個——一個或兩個——Hero 系列的產品以提高我們的，我們需要更高的毛利率來平衡營運開支。

我還想要著重說明的是我們計量成本的方法，不僅是毛利率成本，還有所有的營運開支，包括但不限於營銷營運開支。在智慧型手機行業，營運業務產生的成本實際上取決於你營運所在地區及客戶群體。我這樣說吧，我不會具體提到這些地區或客戶群體，但在不同地區營運業務所需成本是不同的，因為營運業務涉及的認證環節所需成本差異很大，與之相關的研發成本也是如此。

我給大家舉個例子。相比在擁有極其嚴格的經營者進入市場審查的地區，在某個地區的零售市場經營業務涉及的成本會低很多。所以我們應該找出合理的平衡策略。

所以，2016 年你會看到，我們會非常謹慎地將產品組合優化到我們覺得舒適的水平。另外我們還會合理的平衡經營業務的成本，就此產生適當的盈利空間並在抵銷開支之後產生淨溢利。當然，我們的目標是確保智慧型手機業務在 2016 年扭虧為盈，其他業務也是。我們當然也希望虛擬現實業務及聯網設備業務整體上能在 2016 年表現更加出色。

Richard Kramer^ 好的。最後一個比較簡短的問題，明顯地貴公司的現金水平快速大幅下降，今年錄得虧損及負現金流入。鑒於貴公司即將推出新產品，貴公司今年將如何平衡投資，潛在派息或派發僱員紅利股以及保留現金直至貴公司能將現金流入扭轉為正數？由於目前貴公司似乎下跌至某個水平——記錄水平——HTC 多年來未曾出現的記錄低位。我敢肯定，增加產品將需要更多的營運資金以及更多投資。

張嘉臨^ 是的。我認為——首先，你了解現金水平，如您所見，現金水平有一個名義項目。我們有資產可作為利潤來源以籌集現金。所以我們實際上能維持的真正現金水平將高於該水平。我並不是討論——我並不是討論信貸融通。我討論的是我們自身擁有的現金儲備。

因此我們並不擔心我們的現金水平。顯然，我們預期將不會出現像 2015 年一樣的巨大現金虧損。這正是我們正竭盡全力確保我們實現我們一直努力的目標。

投資方面，實際上我們感覺良好。這是我認為我們狀態良好的原因，儘管聽起來有點模糊。我們非常注重營運的各個細節，甚至是各事項的公佈，確認各項投資的投資回報率。我能告訴大家——這將不會影響我們涉足新事物（如虛擬現實以及其他領域）的方式。因此我們感覺良好。

Richard Kramer^ 好的。非常感謝。我就問這麼多吧。

張嘉臨^ 謝謝。

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

Richard Kramer^ 你好。好像我這邊只來了我一個人，我將再提問一個問題，能否談談對 2016 年 Vive 及 Under Armour 或聯網設備業務的預期？你認為成功的因素是甚麼？或鑒於上述產品處於較早期階

段，正在試圖抓住消費者眼球，但與此同時，如你所述，貴公司預期上述產品成為利潤貢獻者。這是否會帶來較大的貢獻，我說較大的意思是，是否會在今年貴公司的銷售額、業務機會中占比 5%或 10%？請你談談貴公司如何看待上述兩個領域的早期階段的目標市場？

張嘉臨^ 好的。謝謝。我想先談談 **Vive**。你可能知道 **Vive** 以及與 **Under Armour** 合作的 **HealthBox**，僅於消費電子展(CES)，我們大概就斬獲 20 多個獎項。

您可以看到許多合作夥伴聯繫我們。舉例來說，**Vive** 是一個典型的垂直行業。不妨告訴大家，整個生態系統——我們的 **HTC** 團隊，甚至是僅我們的主席一人，就已與大量的合作夥伴會面。顯然，我們有大量業務模式可供選擇。我將不對此詳述。但我們預期 2016 年 **Vive** 不僅將錄得大量收入，而且有望成為利潤貢獻者。

物聯網方面也是一樣。我想合作夥伴及我們事後都感到很興奮。他們接獲很多詢盤。然而，我需要強調，第 1 季度物聯網的貢獻較少，因為我們仍處於擴大生產階段。因此他們僅能提供.com 以及非常有限、狹窄的渠道。我認為我們預期第 2 季度將可能錄得更大銷量。

2016 年，我們亦相信這將錄得高額利潤。我們對此充滿信心，但我將不對此詳述。我認為其取決於我們如何推動其發展。但我們對此感到非常興奮。而且我們開展大量活動。

Under Armour 方面，你會注意到它們擁有非常——它們非常善於——產品和品牌推廣。因此，我們確實學到很多東西。甚至連我個人也受益匪淺。因此，我們對此寄予厚望。

Richard Kramer^ 好的。那經驗教訓呢？如如影 (**RE**) 相機，這是一個有趣的對比，因為它——它有創新特徵，但真的不具規模？其經驗教訓是甚麼？是否貴公司的分銷方式不正確？是否貴公司推廣的時機有誤？貴公司在一年前就有此類產品，同樣也是寄予厚望，貴公司能從該產品身上汲取甚麼經驗教訓以運用於處於類似階段的該兩項新產品？

張嘉臨^ 我認為——我們我們學到經驗教訓。這也是我們正在處理的事情。以及——不妨告訴大家，首先，如影 (**RE**) 相機方面，該相機作為個人用途的補充，我認為這件事不會停止。事實上，不詳述太多，這是我們正在進行的想法，即創造一個適合整體解決方案的相機解決方案，而不僅僅是智慧型手機。

我認為不妨告訴大家，它將應用於虛擬現實解決方案。部分人士參與其中，大家都會知道，其將適合移動虛擬現實解決方案。所以將繼續進行。

倘若問我從如影中汲取的經驗教訓，例如，我們不該一開始就大規模生產。我認為我們應從與我們產生收入的適當關注的地方及領域匹配及與我們的資源匹配之處著手。我認為這是我們力所能及的。

你亦能發現——我們亦會關注大量合作機會，攜手進行工程設計及聯合。因此，我認為，實際上將其與資源相結合，實際上的成功機會將更高。因此，我們從中汲取經驗教訓，即正如您所見，我們正在執行。

Richard Kramer^ 好的。也許吧——還有一個問題，您多次提及應該專注於收入以及具體地區。能否詳述？**HTC** 遍布美國、歐洲、中國、大中華，當然還包括貴公司的本地市場。貴公司亦在許多其他新興市場（如拉丁美洲等）分銷。能否詳細說明貴公司今年將專注於哪個市場，以及貴公司準備中途退出哪個市場？

張嘉臨^ 我認為這是一——這麼說，首先，這是一個敏感問題，且談論起來亦很複雜。這是我為何不詳述的原因。我確實提及兩次。我認為你所提及的美國、英國、德國、法國、西歐，傳統上包括澳大利亞，

HTC 在這些工業經濟國發展並成為全球品牌公司。此外，如你所見，這一年我們擴張至印度、中國、中東／非洲以及拉丁美洲等新興市場。

總體而言，我們在上述地區擴張業務，我將不詳述具體國家。我們仍將繼續專注於上述地區。然而，在不同國家，重點將有所差異，因為—我舉例說明吧。

如美國，與 **Under Armor** 合作，你能想像，我們的進展非常困難。這是我們即將向全球推出健康系統的首站。這目前僅限於美國，也許我們將在台灣推出健康系統，令台灣消費者受益。但—這是我們將專注的地區。我們是否將基本上在中國或印度側重發展 **Under Armor** 的 **HealthBox**？可能不會。也可能在未來數季進行。

虛擬現實方面，我們將專注於不同國家。虛擬現實方面，不妨告訴大家，我們的發展重點將是美國。該國家市場巨大，之後將擴張至英國、德國以及在某種程度上，中國市場。且其他一些國家可能不會關注。顯然，我們推出的各項產品，我們想要確保我們令所有本土消費者—我們的本地消費者受益，且我們將會做到。

台灣除外，不同地區將有不同重點。且適用於智慧型手機。智慧型手機，不妨告訴大家，例如，即使是大尺寸—大顯示屏手機，我們是否會重點關注美國？可能不會。甚至不會專注於英國及德國。但我們將專注於不同定價的不同智慧型手機因素。

因此，上述事項乃我們過去及現在正在思考的。這是我提及的我們所關注的重點。但有些我們有所涉足的國家，我們也不會不予重視。我們仍將繼續提高我們的品牌知名度，但透過不同方式及不同重點。這就是我想說的。

Richard Kramer^ 好的。非常棒。非常感謝。

張嘉臨^ 謝謝。我想還有兩或三位嘉賓正在等待。所以請主持人安排一下。

主持人^摩根大通的張恆。

張恆^嘉臨，你好。我有兩個主要問題。第一個問題是第 4 季度的營運成本水平是否將可持續或貴公司是否將進一步削減成本？

我的第二個問題與智慧型手機有關。貴公司今年的策略是甚麼？今年是否會推出許多新型號或貴公司將專注於高階型號？謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。我認為營運開支方面，實際上我們正努力繼續精簡成本。而成本方面，首要事情是我們想要確保維持研發實力。這基本上是我們的首要考慮的，確保擁有恰當的研發基礎設施。

研發成本並非—研發方面的人工成本僅是研發成本的一部分。這可能與其他工業經濟國有所不同，因為生活費用及報酬不同。這是關於我們如何—確保—我們如何確保我們正在進行恰當的項目，專注正確的重點。這是我強調聚焦方法的原因。

考慮到這一點，我預期我們將在不影響傳統 **HTC** 優勢的情況下繼續精簡營運開支。您認為這可不可持續呢？我認為還是會繼續按照現有水平發展。實際上，我們將繼續發現可改善之處。這是首要事項。

顯然，營運成本存在一次性開支的持續影響。但希望截至今年上半年將完成，可能會拖後一點，但這是目前的基本情況。

第二個問題是，我們的關注重點是甚麼？過去我提及過數次。目前有不同的詮釋。許多人士認為，低階、入門級產品是增長點。我們並不追逐銷量。我們追求消費市場的營收份額。這是不同的問題。我將不詳述。

因此，我們不會僅專注於高階產品。這取決於您如何定義高階產品。我認為我們涉足入門級、中檔、高階及旗艦產品。倘若談及這些分部，我們將繼續擁有旗艦產品，且將在第二季度推出。以及將推出高階、中高階產品，我們認為在若干國家擁有這些檔次產品的市場，且可從目前擁有的數據得出該結論。

我們亦將涉足入門級產品。我們不會過多關注於入門產品，因為入門產品利潤微薄，我們必須事事正確執行，甚至是連原料計劃及需求均必須完美匹配，以獲得微薄利潤並獲取巨大銷量。我們實際上並無將過多資源投在入門產品方面。

我們準備將大量資源投入中階以及中高階產品，以旗艦產品帶動這些產品的銷售。因此，這是一我們關注的重點。加上這一點，我們開展業務的領域及地方將與其匹配。

張恆[^]謝謝。僅看收益表，就會發現第 4 季度毛利率大幅下降。主要是由於定價壓力還是產品組合？

張嘉臨[^] 我認為定價壓力時刻存在。你會發現這一點。智慧型手機行業存在一個大趨勢。我認為我會說，倘概括地說，基本上——不幸的，我們去年 4 月推出的旗艦產品的表現不及預期。在推出另一項新產品前，這將會產生 12 個月的持續影響。因此這基本上是主要影響。

張恆[^]明白了。謝謝。

張嘉臨[^] 謝謝。

主持人[^] 瑞銀的[Julie Tsai]。

Julie Tsai[^] 你好。嘉臨，我有兩個跟進的問題。我想問的第一個問題是，你們計劃的重組是否將在第 1 季度末完成，如果完成不了，最遲到第 2 季度。這是你指明的期限嗎？

張嘉臨[^] 對。

Julie Tsai[^] 好的。如果是那樣的話，如果不受重組的拖累，HTC 接下來所謂正常的營運開支是怎麼樣的？

張嘉臨[^] 我想這在第 3 季度會很——相當明朗。事情會很順利的。第 2 季度將是過渡時期。但第 3 季度會相當明朗。待會我可以告訴你——談到營運開支，我之前說過，也是你現在看到的去年第 4 季度的營運成本——這不僅會是可持續的；而且也將得到進一步改善。

Julie Tsai[^] 好的。另一個問題是，你談到了新產品 Vive，還有 HealthBox。而且你也提到預期新產品在 2016 年盈利。這說的是兩個產品，還是只指美國的 HealthBox？

張嘉臨[^] 兩個產品。

Julie Tsai[^] 這兩個產品都將盈利並推升您的獲利？

張嘉臨[^] 我想我已用以下方式回答過 Richard Kramer。我們希望 Vive 產品和 HealthBox 產品都能，或者換言之，我們希望這兩個領域的產品都能以一種有效的方式對獲利有所貢獻。

Julie Tsai^ 這是一個很好的消息。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ (主持人指示)。高盛的陳思維。

陳思維^ 是的，你好。我想談回虛擬現實的問題。我想很多的投資者，甚至科技行業的人都將此視為一個巨大的機會。我們當中有些人甚至稱之為下一個計算平台。所以，這是一個寬泛的問題。HTC 在智慧型手機領域做得非常好。所以，在虛擬現實方面，HTC 似乎是這個技術最早期的參與者之一。相對智慧型手機領域，HTC 是如何看待虛擬現實這個機會的？而 HTC 在虛擬現實方面會採取甚麼措施，跟你們之前在智慧型手機領域上所做的是一樣的，還是會有所不同？所以，這是我的第一個問題。

張嘉臨^ 現在讓我評論虛擬現實將如何發展為時尚早。很幸運，HTC 能在這個階段成為虛擬現實的領先者。當然，我們在虛擬現實方面有很多想法。事實上，我們甚至可以討論如何在這方面定義虛擬現實。

虛擬現實與智慧型手機和聯網設備，這可能似乎是——從投資界的角度，在這方面的兩個截然不同的領域。實際上我們是以綜合的方式來看待的。不作細節描述，但從消費者的角度，我們正在考慮更多有綜效方面的綜合解決方案。因此對我們來說，這些事情都很重要。

我們將繼續努力。過去 10 年我們已經在智慧型手機上學到一些教訓，我們確實努力從中吸取教訓，以確保我們在這些新領域中處於優勢地位。而我們也——你可以看到我們做了很多事情，但有些東西我們不能一起推出市場。如果將資源集中在一起最好，我們會這麼做。所以，這是市場與 HTC 共同或者由 HTC 推動、構建和設計的，與此同時，我們也會繼續尋求這些機會。所以，我們希望我們最終能為消費者提供一個綜合的解決方案。

陳思維^ 好的。緊接下一個問題，你剛提及為消費者提供綜合的解決方案。這是否暗示除提供硬件外，還提供其他東西？你可否就虛擬現實平台端的軟體或內容或任何其他東西發表一些評論？

張嘉臨^ 可以的。我想大家都在探討這些重要機會。而我也建議大家不要將智慧型手機和 Vive 相混淆。這是兩種不同的產品。在座各位都知道移動技術，我們要將這些結合起來。顯然你可以定義移動技術是甚麼意思，可以有各種[表現方式]。但這將會是一個綜合的解決方案。

我們也確保，我們在未來 5 年至 10 年的發展歷程中，我們會成為我們生態系統中關鍵的一環。所以我們不想被認為僅提供硬件而已，我們在嘗試各種機會。

陳思維^ 好的。那我就沿著這個方向繼續提問，相對貴公司與 Valve 以往的合作關係，還有跟安卓甚至跟微軟在智慧型手機上的合作，你能否形容一下你跟 Valve 在虛擬現實產品上的合作關係？與 Valve 現在的合作關係是與以往相似，還是有更深厚的一層關係？

張嘉臨^ 我想 HTC——因為所有這些年我們的能力，因為我們的文化——符合其他公司的要求，所以我相信未來我們會跟各種合夥人合作得很愉快。我認為 Valve 是一個，一個重要的合作夥伴。Under Armor 是另一個合作夥伴。你剛提及微軟。微軟還是我們重要的合作夥伴。我們會繼續進行合作。但我們不能也不會評論我們的合作夥伴。所以，我就講到這吧。

陳思維^ 明白。是的。好的。這就是我所有的問題。謝謝。你的回答對我很有幫助。

主持人^ 瑞銀的 Julie Tsai。

Julie Tsai^ 嘉臨，你好。關於 Vive，我們的客戶經常問我們，對於 Vive 以及未來的機型，貴公司已經擁有哪些知識產權專利？

同時，Valve 日後將能夠與其他公司自由合作，對嗎？我想，就像你所說的，內容或許是最重要的。並且你也提到未來 5 到 10 年成為該領域的領先者。你能在這方面有多介紹一下嗎？

張嘉臨^ 謝謝。不過，很抱歉，我不能就這些問題作出進一步評論。我所能說的就是——我們正在探索各種可能性。我們目前與該領域的多個合作夥伴合作很愉快。我們不會對我們的合作夥伴發表評論。因為涉及到競爭對手非常敏感的信息，所以我們肯定也不會對我們的知識產權專利發表評論。我們所能說的就是，一切正在順利進行中。

我只能給你一個標準。它基於各種生態系統及垂直行業所提供的數據。我們很滿意目前的進度。而且，這當然也是我們的願景和目標，即未來 5 到 10 年成為該領域的領先者。

Julie Tsai^ 謝謝你的回答。我想該產品不久就可以開始預訂了，是吧？你心中是否已經有制定價位，或者說某個範圍？

張嘉臨^ 是的。但我只能說，敬請期待。

Julie Tsai^ 好的，我會繼續關注的。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ （主持人指示）。大和的黃奎毓。

黃奎毓^ 嘉臨，你好。很榮幸能夠有機會提問。我有兩個關於企業管理的問題。第一個是關於貴公司第 4 季度的毛利率，我想要確認一下，貴公司的重組計劃並未對其造成任何影響，是嗎？

張嘉臨^ 我想有部分影響，或者說其中某些部分只是短暫的。我想，大家有時會問我關於定價或產品組合方面的問題，實際上是把它們混淆了。我認為最重要的一點是由於我們的旗艦產品業績不盡理想。在這方面我非常透明。

如果你的問題是未來這種毛利率是否還會持續，我會回答不。我們要取得更好的業績。順便說一下，我們將改善營運開支。希望我的回答能讓你滿意。

黃奎毓^ 好的，謝謝。所以這對貴公司的影響僅會持續到今年第 1 季度，對嗎？

張嘉臨^ 很可惜，每個產品週期，每個產品都有一個週期。因此，我們只能有效地降低這種影響，而後在我們所談論的產品的下一個週期中抓住機遇。

黃奎毓^ 好的，謝謝。我的第二個問題是關於之前貴公司出售的一棟樓宇。如果我沒記錯的話，貴公司將在第 1 季度確認出售收益，對嗎？

張嘉臨^ 我想是的。

黃奎毓^ 近期貴公司還有進一步出售工廠或樓宇的計劃嗎？

張嘉臨^ 沒有。現在我能告訴你，我們沒有任何計劃。如果有好的機遇，並且對股東利益有利，我們會考慮。

黃奎毓^ 好的，謝謝。

張嘉臨^ 但是現在，我們並沒有任何計劃。但未來數週、數月，如果有機會，如有人來找我們合作，而且我們認為確實對股東價值有利，我們總是會考慮，不只是樓宇，而是任何機遇。但請不要誤會。我們並不是說 HTC 進行某種戰略性事務。並不是這樣的。

黃奎毓^ 好的。非常感謝你的回答。

張嘉臨^ 謝謝。

主持人^ 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。請他發表結束語。

徐嘉璘^ 感謝各位參加今天的電話會議。祝大家新年快樂。謝謝。

張嘉臨^ 謝謝大家，再見。

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 內的投資者板塊。會議到此結束，再見。