



新聞連繫：

公司發言人

**劉在武**

投資長暨發言人

Tel: 886-3-5784567 x 1158  
[martinliu@altek.com.tw](mailto:martinliu@altek.com.tw)

代理發言人

**張念如**

財務經理

Tel: 886-3-5784567 x 1107  
[rachelchang@altek.com.tw](mailto:rachelchang@altek.com.tw)

## altek 華晶科技專業影像手機發佈會

### 對投資人說明摘要與 FAQ

摘要：

1. altek 華晶科技延續數位影像及光學電子的技術優勢，看好中國手機的驚人市場潛力，以自有品牌推出規格領先世界，兼具三倍光學變焦、12.2 百萬像素，將手機、相機、錄影三機合一，領先全球的「專業影像手機」，並宣示進軍大陸專業影像手機市場。
2. altek 不會進入各類型手機市場，不會發展智慧型手機或其他 feature 手機。
3. altek 手機策略，與目前的相機 ODM 代工，完全不衝突。與現有的客戶皆已進行溝通，客戶充份了解。
4. DSC 與手機照相的市場，都將在未來幾年大幅成長。altek 為影像專業的公司，對於這二大市場，altek 將選擇以專業代工、Camera Module，以及提供最佳化的「專業影像手機」三種模式，分別切入市場。產品將各有區隔。
5. 手機部門的投資，已從 2008 年 Q3 即已開始，產品將以功能取勝，讓產品自己來發聲，不會花費大筆的行銷費用。在研發方面，也善用原有的影像光學的 Know-How，將資源做最有效率的運用。研發與行銷的費用比例，佔營業費用將低於 20%。將以審慎穩健(incremental, not radical investment)的方式，逐步發展手機事業。

Q: 數位相機會不會做自有品牌：

- 不會，絕對不會。
- 不會跟客戶對打。我們只做「專業影像手機」。

Q：為什麼想進入手機市場？

- altek 不會拉長戰線。我們只攻「專業影像手機市場」。
- altek 的定位很清楚，不會與相機客戶對打，不會與 **Camera Module** 客戶對打。因此，我們只做光學變焦，智慧型手機產品我們不推。他們反而是我們 **Camera Module** 的潛在客戶。我們的優勢，在於變焦光學技術與影像技術的整合，因此，我們就專攻這一塊。
- 我們將不斷創新，在每一個平台上，提供最佳化的影像產品成為「光學變焦、高畫質影像的專家」。

Q：新機種產品優勢、主要賣點為何？

- 這是通訊與照相技術，劃時代的結合。全球第一台最高階的光學變焦「專業影像手機」
- 雙核心晶片，獨立影像處理晶片
- 12.2 百萬有效畫素、CCD 感光元件
- 強大錄影、防抖動功能：消費者不用帶一台電話、一台照相機、一台攝影機。有一台 altek T8680，解決了所有通訊、照相與攝影的功能。
- 臉部辨識、微笑快門、連拍全景連結
- 強大影音功能、全螢幕觸控手寫

Q: 在相機手機愈來愈發達之後，是否會侵蝕到照相(卡片)相機的市場？公司怎麼應對？

- 自手機相機問世，過去 7 年來與數位相機兩方市場均持續成長，並沒有互相侵蝕的問題
- 日本市場是最好的例子。日本從來沒有因為相機手機的發展，以及畫素提高，就取代了數位相機的市場。這二個市場會並存。
- 應用愈多，數位影像的市場，愈來愈大。

Q: 2009 / 2010 年手機團隊人數？

- 手機團隊目前約 150 人，明年會繼續擴充至 250 人。

Q: 手機事業的經營策略，品牌與代工並行嗎？

- 除了全球TOP10 品牌或是運營商外，不會接受代工訂單，會以自有品牌為主。

Q: 會分割手機的公司獨立經營嗎？

- 是的，我們在北京成立了一家子公司為聯晶，專門負責這部份的銷售工作。

Q: 台灣手機產業競爭激烈，除宏達電外，幾乎所有品牌及代工廠商都是虧損，請問貴公司的獲利模式為何？預計何時可轉虧為盈？

- 差異化才是重點，而不能只做me too的產品。
- 這項手機、數位相機、錄影機結合的產品，是一項新創的區隔。我們預計，今年朝損益兩平，明年希望開始獲利。

Q: 未來 3 年對大陸市場的營運目標及品牌行銷費用？

- 我們剛進市場，不會花大筆廣告、行銷預算的方式進入市場。我們希望以產品取勝，讓產品自己來發聲。我們相信，好的產品，自然會引起市場的注意。
- 管銷研不會超過 Operating Expense 的 20%

Q: 行銷策略為何？

- 由技術的突破來帶產品行銷。這個產品是通訊與影像產品結合的重要突破。
- 目標市場Target：大陸是首發的市場，我們先以大陸市場為主，altek 會在此深耕。
- 通路策略Place：相機與手機都會鋪設，3G產品ready後，將全面與手機通路及運營商合作。

Q: 各區域的銷售策略會有什麼差異？

- 在中國，就是以altek 品牌問市。會以中國市場為核心。
- 其他區域的策略，我們一步一步來。