

证券代码：688981

证券简称：中芯国际

中芯国际集成电路制造有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 ()	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	瑞士信贷、华兴资本、华泰证券、海通证券、摩根士丹利、及拨入电话会议和网络会议的投资者	
时间	2021年8月6日	
地点	线上会议 (2021年8月6日)	
公司接待人员姓名	联合首席执行官赵海军博士、首席财务官高永岗博士和董事会秘书郭光莉女士	
投资者关系活动主要内容介绍		
公司介绍	<p>中芯国际集成电路制造有限公司 (“中芯国际”，上交所科创板证券代码：688981，港交所股份代号：00981) 及其子公司是世界领先的集成电路晶圆代工企业之一，也是中国内地技术最先进、配套最完善、规模最大、跨国经营的集成电路制造企业集团，提供 0.35 微米到 14 纳米不同技术节点的晶圆代工与技术服务。中芯国际总部位于上海，拥有全球化的制造和服务基地。在上海建有一座 200mm 晶圆厂，以及一座拥有实际控制权的 300mm 先进制程合资晶圆厂；在北京建有一座 300mm 晶圆厂和一座控股的 300mm 合资晶圆厂；在天津和深圳各建有一座 200mm 晶圆厂。中芯国际还在美国、欧洲、日本和中国台湾设立营销办事处、提供客户服务，同时在中国香港设立了代表处。</p> <p>详细资讯请参考中芯国际网站 www.smics.com</p>	
交流问答	<p>首席财务官高永岗博士发言：</p> <p>感谢大家参加公司二季度业绩说明会。</p> <p>今天，我首先向大家汇报 2021 年第二季度及上半年未经审核业绩，然后给出第三季度指引及下半年展望。除非另有说明，以下财务数据根据国际财务报告准则表述。</p>	

二季度公司各项财务指标均好于预期。

销售收入为 13 亿 4 千 4 百万美元, 环比成长 21.8%, 同比增长 43.2%;
毛利率为 30.1%, 环比成长 7.4 个百分点, 同比增长 3.6 个百分点。

业绩成长主要动力是: 出货增加、产品组合优化及价格调整。

二季度公司的经营利润为 5 亿 3 千 8 百万美元, 环比成长 331.4%, 同比增长 731.6%, 其中包含公司持有的中芯长电的股权处置收益 2 亿 3 千 1 百万美元。如不计入该项收益, 二季度经营利润环比成长 145.8%, 同比增长 373.8%。

归属于本公司的应占利润为 6 亿 8 千 8 百万美元, 环比成长 332.9%, 同比增长 398.5%。

归属于非控制性权益应占利润为 2 千万美元。

关于资产负债, 在二季度末:

公司总资产为 322 亿美元, 其中包含现金及现金等价物、相关受限制现金及金融资产, 总计 155 亿美元。

总负债为 94 亿美元, 总权益为 228 亿美元。

有息债务总计为 60 亿美元, 低于库存资金, 扣减库存资金后净负债为负的 94 亿美元。

总债务权益比为 26.5%, 净负债权益比为负的 41.3%。

关于现金流量, 在二季度:

经营活动所得现金净额为收入 10 亿 3 千 9 百万美元;

投资活动所用现金净额为支出 30 亿 4 千 8 百万美元;

融资活动所得现金净额为收入 1 亿 4 千万美元。

在二季度业绩报告的基础上, 我总结一下 2021 年上半年未经审核业绩。

上半年公司销售收入为 24 亿 4 千 8 百万美元, 同比增长 33%;

毛利为 6 亿 5 千 5 百万美元, 同比增长 36%;

毛利率为 26.8%, 同比上升 0.6 个百分点;

归属于本公司的应占利润为 8 亿 4 千 7 百万美元, 同比增长 319%。

关于三季度, 我们的指引如下:

销售收入预期环比成长 2%到 4%, 毛利率预期在 32%到 34%之间。

非国际准则的营运开支及归属于非控制性权益应占利润预计都将环比上升。

基于上半年的业绩和下半年的展望, 在外部环境相对稳定的前提下, 公司全年销售收入成长目标和毛利率目标上调到 30%左右。

因折旧摊薄, 预计今年先进制程对公司整体毛利率的不利影响将下降到五个百分点左右。

全年资本开支、折旧及摊销仍按原计划推进。

全年税息折旧及摊销前利润预计超过 30 亿美元。

公司依然面临实体清单带来的影响，各项指标的预期有一定的不确定性，但公司会积极努力解决问题，尽全力保障运营连续及业绩提升，更好地回报股东。

以上是财务方面的情况，谢谢。

联合首席执行官赵海军博士发言：

欢迎各位参加今天的业绩说明会。

疫情反复、宅经济、对于万物互联的需求持续给我们芯片行业带来市场机遇。市场的需求主要来自于三个部分，第一，原有的存量需求依然稳固。第二，各类产品升级带来的增量，例如，4G到5G产品的迁移，普通充电到快充的普及，电动汽车及充电桩的上量，智能家居的短距互联互通，碳综合行业的逆变器的推行等等，使单一终端产品的硅面积增加，也使总使用量大幅度增加。第三，行业形态发生了转移，在本土生产、在地生产的制造需求大大增加，这三个部分的需求叠加在代工行业上，就造成了行业的产能供应不足，特别是芯片的配套瓶颈问题尤为突出。

由于实体清单对供应链带来了风险，采购周期加长了，即使在火热的市场下，中芯国际依然面临着生产连续性和产能扩建的不确定性。在过去的几个月里，公司上下付出了加倍的努力，在各个环节仔细研究打磨，不断地找到了一些行之有效的方法和路径，克服了困难，超额地完成了销售的收入目标。

今天我主要从两个重点向大家介绍二季度的完成情况。

第一个重点是公司的业务。成熟制程方面，我们稳扎稳打，用高质量和具有竞争力的产品，使客户满意。我们这几年主力布局的七大应用、八大产品平台，正是现在市场上齐套性有突出问题的领域。在产能有限的情况下，我们秉承一贯的产能分配原则，优先满足长期战略客户，然后高价位、高毛利产品以及客户重要产品的需求。

先进制程方面，产品平台开发继续推进，客户拓展与产品多元化储备效应逐步显现。二季度先进制程产能利用率爬升，业绩好于预期。预计今年全年对公司整体毛利率的不利影响从十个百分点下降到五个百分点左右。但是由于受到大环境的影响，产能扩充速度受到限制，先进制程尚未实现规模经济效应。

二季度在成熟和先进业务双轮驱动下，销售收入达13亿4千4百万美元，较第一季度增加了2亿4千万美元，环比成长22%，同比成长43%；其中FinFET和28纳米合计销售收入占比上升至14.5%，合计销售收入环比成长158%。整体销售收入占比按应用来分，智能手机、智能家居、消费电子及其他应用分别为32%、12%、25%和31%，各应用销售收入均有不同程度成长，其中消费电子环比成长了50%，体现了“宅经济”推动新业态、新模式、新应用的兴起。往细了来看，数码相机、传统家电等

相关产品是消费电子中成长最快的应用，销售收入环比翻倍。从产品平台来看，大小屏高压驱动芯片延续一季度的快速成长态势，二季度销售收入环比成长 56%；另外，摄像头、特殊存储、电源管理等平台也表现不俗。按地区来看，中国内地及中国香港合计销售收入环比成长 38%，收入占比上升 7 个百分点。

以上是公司的业务情况。今天要说明的第二个重点是公司的出口许可证申请和扩产的进展。

从去年底被列入实体清单以来，中芯国际一直是在困境中前行，公司全体也一直在努力，为此付出了大量的人力、物力和财力。生产连续性方面，我们积极与供应商配合，保证对客户的承诺得以实现。成熟工艺的不确定性风险进一步降低。产能扩建方面，我们仍按计划推进，二季度末公司整体约当 8 英寸的月产能扩充至 56 万片，较上季度末增加了 2 万片。但是准证审批、产业链紧缺、疫情引起的物流等不可控因素，也不可避免地影响到了设备的到货时间。公司会尽全力优化内部采购流程，加速产能安装效率，争取尽可能缩短采购周期，早日达产。

以上是二季度的重点工作，接下来，我跟大家讲一下我们对下半年的想法。二季度销售收入 13 亿 4 千 4 百万美元，环比增长了 22%，大幅的成长主要来自于产能和利用率的提升、晶圆价格的提升，以及为客户提拉出货。其中，为客户提拉出货的部分，不但不能够持续，还减少了接下来的出货，所以第三季度的销售收入无法继续大幅成长，预计环比成长 2%到 4%。随着市场的变化、公司的精准攻坚克难，我们将全年销售收入的成长目标和全年的毛利率目标上修到 30%左右。但是实体清单、疫情以及全球产业链紧缺等不可控因素带来的不确定性依然存在。

中芯国际在过去这段时间里取得的进步，离不开公司全体员工的支持，也得益于公司一直以来在人才队伍建设方面做出的努力。公司本着“强本固源”的方针，在二季度推出股权激励方案，留任人才，将人才成长与公司发展捆绑，实现双赢。为配合公司的扩产节奏，我们同步开展社会和校园招聘，上半年校园招聘近千人，其中博士学历者超百人。年轻和高质量的新鲜血液为公司人才队伍储备打好基础，公司也欢迎有志于投身集成电路行业的人才加入。

最后，我们要感谢客户、供应商、投资者以及社会各界对公司的信任和支持。我们会一步一个脚印，把握自身在细分领域的优势，提高核心竞争力，提升客户满意度。

以上是和大家分享的一些想法和做法。谢谢大家！

问答：

问题 1：深圳和北京的新项目，在产品和客户定位方面有什么差异吗？

回复：我们扩展的 12 寸厂，要服务的客户基本是一样的，产品、平台、技术都是现成的。深圳厂对标现在北京已有的、正在生产的工厂，新建

的北京厂也是一样，对标北京另外一部分客户的需求和现在的产能需求，技术节点的需求来做。

问题 2：北京和深圳的新项目，客户排单产能开始进行了吗？

回复：中芯国际的排产是统一来做的，把 12 寸的产能放在一起，统一分配。客户的订单分在哪里都是一样的，我们保证产量、质量和性能的要求。

问题 3：研发费用每季度都维持 1 亿 5 千万美金左右的水平吗？

回复：二季度为了满足客户提拉出货的需求，所以工程片放缓了，我们会把这些调整都补回去。

问题 4：今年的 43 亿美金的资本支出计划是否有改变？

回复：目前来看，全年的资本开支依然维持年初的计划。

问题 5：今年上半年在成熟制程这一块，有哪些应用场景的芯片在特殊工艺上有突破，这一块现在的变化情况是怎么样的？

回复：今年上半年各个细分市场的需求成长的都非常快，中芯国际在成熟制程这边主要的着力点和突破点，是做到高质量满足客户的需求。体现在第一个是射频，主要在 40 纳米，然后 MCU 也是在 40 纳米，高压驱动在 40 和 55 纳米，CMOS Image/ISP 在 40 和 55 纳米，还有 Specialty memory，主要在 55 纳米。

问题 6：产品涨价的趋势和持续性？

回复：中芯国际第一是尊重契约，然后和客户协商。第二，我们也是根据市场发生的情况，然后按照这个趋势走。

如需了解完整版业绩说明会，请在此报告发布一年内访问中芯国际官网收听完整版语音记录。