

中芯国际集成电路制造有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 () </p>
<p>参与单位名称</p>	<p>瑞士信贷、华兴资本、华泰证券、国金证券、光大证券、海通国际、国信证券及通过电话和网络参加会议的投资者。根据业绩说明会平台统计，共有超六百位机构和个人投资者收听了此次业绩说明会直播。</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 2 月 11 日</p>
<p>地点</p>	<p>网络/电话会议</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>代理董事长高永岗博士、联合首席执行官赵海军博士、联合首席执行官梁孟松博士、董事会秘书兼联席公司秘书郭光莉女士</p>
<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容介绍</p>	
<p>公司介绍</p>	<p>中芯国际集成电路制造有限公司(“中芯国际”, 港交所股份代号: 00981, 上交所科创板证券代码: 688981) 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; 在天津建有一座 200mm 晶圆厂; 在深圳建有一座控股的 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。 详细资讯请参考中芯国际网站 www.smics.com</p>
<p>交流问答</p>	<p>(在此提醒各位, 我们今天的表述包括前瞻性陈述, 是对未来业绩的预测而非保证, 并且存在风险和不确定性, 请参阅我们业绩公告中的前瞻性陈述。除非另有说明, 业绩说明会数据根据国际财务报告准则表述, 所有货币数字均以美元表示。)</p>

代理董事长高永岗博士发言：

2021 年，是中芯发展历程中极其不平凡的一年。全球范围的缺芯潮和对本土、在地制造的旺盛需求给公司带来难得的机遇，实体清单的限制又给公司的发展设置了众多障碍。公司迎难而上，围绕“保障生产连续性、满足客户需求、缓解产业链短缺”这一首要任务，精准攻坚克难，并取得喜人成绩。

面对疫情演变、复杂的外部环境、快速变化的产业动态，2022 年对公司来说依然是挑战与机遇并存。行业在整体产能供不应求的状态下，部分应用领域需求趋缓，产能全线紧缺逐步转入结构性紧缺的阶段。如何紧跟产业发展趋势，动态平衡存量和增量需求，弥补产业链结构性缺口，是公司今年的重要任务。围绕着这一任务，公司将始终坚持合规经营，坚持“国际化”，深度融入全球产业链，为全球客户服务；持续加强与客户、供应商的战略合作，稳步推进扩产项目，锁定存量、开拓增量，构筑产业链新高地。

接下来，向大家汇报 2021 年第四季度及全年未经审核财务业绩，然后给出 2022 年第一季度及全年指引。除非另有说明，以下财务数据根据国际财务报告准则表述。

四季度销售收入和毛利率再创新高，销售收入为 15 亿 8 千万美元，环比增长 11.6%，同比增长 61.1%；毛利率为 35.0%，环比增长 1.9 个百分点，同比增长 17 个百分点。

归属于本公司的应占利润为 5 亿 3 千 4 百万美元，归属于非控制性权益应占利润为 4 千 5 百万美元。

关于资产负债，在四季度末：

- 公司总资产为 361 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的库存现金，总计 164 亿美元。
- 总负债为 107 亿美元，其中，有息负债为 68 亿美元，无息负债为 39 亿美元，总权益为 254 亿美元。
- 总有息债务权益比为 26.6%，净债务权益比为负的 38.0%。

关于现金流量，在四季度：

- 经营活动所得现金净额为收入 9 亿 5 千万美元；
- 投资活动所用现金净额为支出 17 亿 3 千 5 百万美元；
- 融资活动所得现金净额为收入 18 亿 4 千 7 百万美元。

接下来，我简要回顾一下公司 2021 年未经审核业绩。全年公司主要财务指标较上一年有大幅增长，并创历史新高。

- 销售收入为 54 亿 4 千 3 百万美元，年度增长 39.3%。
- 毛利率为 30.8%，年度增长 7.2 个百分点。
- 经营利润率为 25.6%，年度增长 17.6 个百分点。
- 归属于本公司的应占利润率为 31.3%，年度增长 13 个百分点。

- 税息折旧及摊销前利润率为 70.2%，年度增长 15.9 个百分点。
- 公司在四季度加快资本开支执行速度和力度，全年共完成资本开支 45 亿美元。

关于 2022 年一季度，我们的指引如下：

- 销售收入预计环比增长 15%到 17%，毛利率预计在 36%到 38%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环比上升。

展望 2022 年，基于外部环境相对稳定的前提下，公司预计全年销售收入增速会好于代工行业平均值，毛利率高于公司 2021 年水平。为了持续推进已有老厂扩建及三个新厂项目，今年依然是投入高峰期，资本开支预计约为 50 亿美元。

以上是公司概况和财务方面的情况。

联合首席执行官赵海军博士发言：

2021 年汽车工业，电力行业以及电子整机行业的热词都是“缺芯”。产业升级带来的结构性增量，疫情带来远程连接相关的更多需求，供应链转移至当地化的生产偏好，物联网、电动车、新能源等应用的迅猛崛起，导致了半导体产业链的供不应求和量价齐升。同时，对供应链安全的忧虑引起的备货，产品结构性短缺引起齐套性问题，以及制造产能持续紧张拉动的扩产热潮也贯穿了 2021 全年，这基本定义了 2022 年的格局。

过去的这一年，公司在“实体清单”带来的巨大挑战面前，在如何满足客户需求和缓解产业链短缺上做了坚持不懈的努力：对外，公司与供应商保持畅通交流，与产品客户深入合作，并切实了解终端和整机行业的诉求与发展；对内，与董事会达成发展共识，快速启动新的厂房和产能建设，梳理管理流程，营销、规划、采购、运营齐头并进。

在大家的努力下，全年销售收入从 2020 年的 39 亿美元跨越到 2021 年的 54 亿多美元，是当年全球前四大纯晶圆代工厂中成长最快的公司，毛利率、经营利润率、净利率等多项财务指标亦创历史新高。公司全年新增 10 万片折合 8 英寸月产能，并于去年 10 月完成北京京城新项目的主体结构封顶。

2021 年四季度，公司单季销售收入首次超过 15 亿美元，各区域收入和毛利率均有增长，新产品流片和多元化储备亦表现活跃。

成熟工艺方面，过去四年里布局的八个主要产品平台具备很强的市场竞争力，精准地切入存量市场和增量市场。全年来看，高压驱动、微控制器、超低功耗逻辑和特殊存储器收入成长最快，其它平台也遇到了很强

的市场需求，但受到产能的限制；应用方面，物联网和消费电子均有大幅的增长。

FinFet 和 28 纳米工艺稳步推进，逻辑、射频和低功耗等产品平台主要应用于智能手机和数字电视、机顶盒、wifi、路由器等智能家居和消费电子产品应用。在持续耕耘的多元化客户和多产品平台的双储备效应下，产能利用率持续满载，产出边际效益不断提升，进一步夯实技术护城河。

2022 年承接前一年的旺盛市场，有机遇也有挑战。手机和消费产品市场缺乏发展动力，成为存量市场，供需逐步达到平衡；物联网、电动车、中高端模拟 IC 等增量市场存在结构性产能缺口，射频、微控制器、电源管理等应用平台需求依然旺盛，从单纯产能供给市场转向技术创新和客户体验服务驱动市场，更加考验公司的战略定位、技术创新速度、产品平台的质量与完备性、以及客户的粘度。

中芯国际多年积累下来的产品平台和产能集中在细分领域，目前是产业的结构性缺口。接下来，我们会稳中求进，在夯实已有平台的同时，下大气力增加技术创新的比重，着重提高产品的质量；助推客户产品的竞争力，改善客户的体验，锁定存量，开拓增量。

我们的扩产规划和产能分配将紧紧围绕着这个目标。2022 年初，上海临港新厂破土动工，为公司今年勇开新局打响第一枪。京城和深圳两个项目稳步推进，预计今年年底前投入生产。在 2022 年，我们计划产能的增量将会多于 2021 年。当前，设备交付周期进一步拉长，我们在新增产能的达产时间上可能会出现一定的推后，但我们会与供应商保持战略合作，努力按既定目标交付产能。这三个新项目满产后，将使公司总产能倍增。

最后，我们感谢公司的全体员工、客户、供应商、投资者，以及社会各界的信任和支持。祝愿大家新年顺意，阖家欢乐。谢谢！

问答：

问题 1: 恭喜管理层取得好业绩！第一季度公司销售收入指引 15%到 17% 的增长，其中价格与出货分别增长多少？价格趋势在第一季度后会继续走高还是可能开始趋于平缓？

回复：在一季度，平均销售单价预计增长略超 10%，出货量增长 6.5%左右。平均销售单价增长，不只因为更高的价格，也是因为产能更多地分配给了更复杂的技术。关于价格的趋势，去年，我们的提价晚于同业，因此，我们看到价格在去年第四季度和今年第一季度持续走高。今年，我们与客户紧密沟通，或多或少已经锁定了长期的价格。

问题 2: 今年第一季度毛利率在 36%到 38%，而 2022 年全年毛利率指引仅高于去年的毛利率 31%。如果运营稳定，后几季毛利率能否维持或高于一季度的毛利率水平？

回复：首先，我们考虑了过去 3 年已经花费的资本支出产生的折旧，新的设备搬入，建立了更多产能，同时折旧也增加了。第二，我们考虑了市场和供应链的潜在不确定因素。中芯国际目前仍在实体清单上，生产连续性基本稳定，但仍然面对很多困难。在给预期的时候将这些因素都考虑进去，所以预期给的相对谨慎。

问题 3: 今年的折旧指引是多少？

回复：今年的折旧预计比去年有增长，但是增长的幅度比去年小，预计是超过 20 亿美金的折旧。

问题 4: 未来几年公司有很多新的产能开出来，有多少的比例跟客户长期绑定，或多少的产能我们是客户主要的供应商，或唯一的供应商？

回复：我们已经签了一些绑定协议，也收了预付款来锁定价钱，具体信息不方便宣布，但是一定会留出足够的空间来给我们未来潜在的客户来分配产能。。绑定的客户基本上是选头部的客户和增量市场中最有希望成为头部的客户，中芯国际和客户配合做特色技术，产能分配和建设也都是事先协商好才会去投资和买设备。

问题 5: 在公司未来发展快速的情况下，公司人才储备的想法怎么样，公司怎么去应对？

回复：公司的扩产计划分成两部分，一部分是在我们现有的老厂扩产，这一部分的人才不是问题。第二部分是我们新建的厂，我们新建的厂一个是在北京，一个在上海，还有一个是深圳，都是 12 寸厂。我们在北京有几千人的队伍，我们基本上是用三个老厂带一个新厂的方式去建北京京城，我们的主要人才是有储备的。上海是我们的总部所在地，我们也有几千人在上海，也是用老厂带新厂的方式来解决人才问题。深圳我们现在有个 8 寸厂，那么我们要做的 12 寸厂需要配备的工程师，深圳能解决一部分，同时上海和北京也会提供培训和学习的机会，以这样的方式来解决人才的问题。在建厂初期，人才是我们第一要考虑的要素，客户、人才、资金这三个方面都是我们必须要考虑的。

问题 6: 公司回归 A 股之后对人才招聘会不会有利呢？

回复：我们去年做了股权激励计划，涉及到公司 4,000 名员工，这在 A 股的科创板里面是激励规模最大的，接近 4 亿美金的激励金额也是非常大的，我相信回归 A 股之后，对公司在人才激励方面有了更多的选择，应该是有利的。

问题 7: 公司未来三个新厂满产后产能翻倍, 今年新增的产能也比去年多, 而且今年还投 50 亿美元的资本开支, 产能快速增长。公司具体有什么举措来保证快速增长产能的同时, 产能利用率能够保持比较高的水平, 主要的需求来自什么地方?

回复: 中芯国际现在建设的产能大概可以分成三部分, 第一部分是 8 英寸, 同业基本没有扩产 8 英寸, 中芯国际在 8 英寸着力很多, 从 0.13 到 0.18 微米少量的铜制程, 绝大部分的铝制程, 我们现在主要做的是功率 IC 和模拟电路, 需求很大。手机里的快充和电源管理芯片(PMIC), 一个手机里面用到十几颗, 基本都是用 8 英寸的晶圆, BCD 的工艺, 中芯国际在这一块做得不错。8 英寸另外一块是 MCU, 现在的需求量也比较大。另一部分是 12 寸成熟制程, 中芯国际的 90 纳米到 22 纳米用的设备基本型号是一样的, 我们在分配搭建产能的时候有一定的灵活性。现在我们主要的产能给了 40 纳米和 55 纳米。未来我们的产能也可以根据客户产品的迭代需求调配, 40 纳米因过去行业没有建设那么多产能, 缺口还是比较大。第三部分, 中芯国际做的 FinFET, 这一块中芯国际起步比较晚, 但是我们的应用平台和客户比较多, 加上我们的产能相对比较小, 所以在这一块我们把多元化做好, 这样就可以一直维持满载, 在市场上也有相当的竞争力。

问题 8: 今年预期 50 亿的资本开支, 是否已经考量交期长的关键设备取得时点, 我们今年产能增长大概会增加多少个百分点?

回复: 我们现在预计 50 亿美元的资本开支, 已经考虑了设备交期可能会延误的因素。另外, 50 亿美元里面有一部分是用于购买新的土地, 建设新的厂房, 基建这些交期也是可以保证的。2022 年我们产能总的增长会高于 2021 年, 2021 年我们实际产能增长超过预期, 实际增长了 10 万多片 8 英寸等效产能。2022 年等效 8 英寸产能增长预计在 13 万片到 15 万片之间, 其中 12 寸增长会远远超过去年。

问题 9: 28 跟 40 纳米现在看起来是市场比较担心的一个节点, 我们怎么样去衡量订单的虚实, 然后怎么样动态调整资本开支?

回复: 我们一直在很谨慎地观测和分析整个市场的走向。中芯国际在实体清单内, 去年能够取得这么好的一个成绩, 来自于大家的同心协力, 这个同心协力主要的体现是: 第一, 我们做事情花更大的功夫, 更加地认真来做事情。第二, 我们的客户较复杂、数量多, 我们的技术灵活性和选择性要做得更多。我们的市场份额比较小, 对市场反应速度还是可以比较快, 我们要把产能可以在一个工厂里做到多种平台和不同节点切换, 设备要有一定的灵活性, 要避免转换的时候有产能损失, 为此我们花了很多功夫。另一点就是在每一个节点上做到产品平台多样化, 虽然我们在代工市场的份额只有 6%左右, 但我们的客户量和产品平台的种类差不多是最多的。我们通过产品平台的复杂性, 客户的复杂性, 再加上我们的体量较小, 以此来对冲市场的风险。至于提到的 40/28 纳米有可能产能过剩的问题, 第一点是中芯国际过去在此节点所建的产能

份额不大，我们重建或不建产能不会影响整个市场供过于求。第二点是产业转移概念，我们的终端客户是整机厂和系统厂商，由于对供应链区域化分割的担忧，他们也需要在地化生产，需要在当地有一定的生产量。我们现在建立的产能还远远不能满足需求，将来可能出现有的区域供过于求，有的区域产能不够的情况。

问题 10：公司在 12 寸扩产方面，比如说深圳的 4 万片，在制程结构上面有什么规划，主要面向什么产品？

回复：深圳厂以大面板、中面板、小面板的高压驱动作为主打产品。我们在北京厂、上海厂建立的平台也会在深圳厂做验证，在面板市场有波动的时候也会安排一些其他的订单去深圳厂，大概是这样一个战略。

问题 11：后面产能扩张幅度还是很大，收入增长也会很快。如果不考虑产业周期引起的一些价格波动，公司有没有预估过折旧的压力会在什么时间节点会在公司层面有一些明显的反应，或者说我们看待公司盈利的时候，要优先考虑折旧变量？

回复：我们在做这些产能规划，推进资本开支的进度的时候，也考虑折旧的承受力，特别是从 2020 年以后，中芯国际的折旧额上升非常快，今年折旧已经超过 20 亿美金，后续的这些资本开支是一定会转化成折旧，所以我们的折旧增长幅度要与我们的销售收入的增长和毛利的承受力相结合的，应避免折旧给公司的盈利造成一个巨大的波动，这是一个总的原则。当然我们每个项目都有一个非常详细的 5 至 7 年的测算。

问题 12：今年对行业的判断是从整体性的缺货逐渐地进入到一个结构性的行情，特别像手机和消费类的市场，更多地还是有点偏向于存量的。像去年很紧缺的这一类涨价因素比较强的产品在今年或者明年如果呈现出一个持续下行的价格周期的话，我们的应对策略？

回复：一个做法就是选择与有竞争力的客户合作，即便是行业在往下走的时候，他们也是有竞争力的。我们开发特殊的技术来保证这些客户的产品，有客户体验、有技术创新、有性能、并通过签订长约来锁定价钱，锁定产量。第二个做法，中芯国际客户多，平台多样化，在市场变化时，我们可以在同样一个工厂，在不同的产品之间去做切换，供过于求的、跌价多的产品少做一点，有特殊技术创新的、价钱好的产品就多做一点。我们希望在市场饱和竞争强的时候，这变成我们的一个优势。

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。