

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，共有超五百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5月13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>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、副总裁兼董事会秘书兼联席公司秘书郭光莉女士。</p>
<p style="text-align: center;"><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></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，也是中国大陆集成电路制造业领导者，拥有领先的工艺制造能力、产能优势、服务配套，向全球客户提供0.35微米到14纳米不同技术节点的晶圆代工与技术服务。中芯国际总部位于中国上海，拥有全球化的制造和服务基地，在上海、北京、天津、深圳建有三座8吋晶圆厂和三座12吋晶圆厂；在上海、北京、深圳各有一座12吋晶圆厂在建中。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 <a href="http://www.smics.com">www.smics.com</a></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> <p>● 董事长高永岗博士发言：          大家好！2022年上半年，新冠疫情、国际局部冲突等事件，给全球集成电路行业的发展带来了不确定因素，在消费电子需求疲软的同时，新能源汽车、显示面板和工业领域的需求增长，则导致了半导体制造</p>

产能结构性紧缺在短期内的加剧。得益于公司过去半年的规划部署，围绕市场缺口，公司及时进行了产能分配优化调整，有序推动产能建设。

今年以来，公司部分厂区所在城市先后经历了疫情。面对考验，公司全力以赴，贯彻落实各项防控措施，一方面防疫抗疫，为员工筑起一道安全屏障；保生产，全力保障客户需求。另一方面，公司不忘践行企业社会责任，捐赠一千万人民币，支持上海防疫抗疫工作。

在全体员工的努力与付出下，公司一季度保持稳健发展势头，二季度收入预计将继续增长。基于上半年的成长预期，随着产能逐步释放，若外部条件无重大不利变化，预计今年全年销售收入增速会好于代工行业平均值，毛利率会好于年初预期。谢谢！

● 副总裁、董事会秘书兼联席公司秘书郭光莉女士发言：

下面由我来介绍公司财务情况。首先，向大家汇报 2022 年第一季度未经审核财务业绩，然后给出第二季度指引。除非另有说明，以下财务数据根据国际财务报告准则表述。

一季度销售收入和毛利率保持增长，销售收入为 18 亿 4 千 2 百万美元，环比增长 16.6%，同比增长 66.9%；毛利率为 40.7%，环比增长 5.7 个百分点，同比增长 18 个百分点。

一季度经营利润为 5 亿 3 千 6 百万美元，环比增长 27.6%，同比增长 330%。归属于本公司的应占利润为 4 亿 4 千 7 百万美元，归属于非控制性权益应占利润为 1 亿 2 千 2 百万美元。

**关于资产负债，在一季度末：**

公司总资产为 375 亿美元，其中库存现金总计 173 亿美元。总负债为 111 亿美元，其中，有息负债为 67 亿美元。总权益为 263 亿美元。总有息债务权益比为 25.4%，净债务权益比为负的 40.2%。

**关于现金流量，在一季度：**

经营活动所得现金净额为收入 15 亿 9 千 3 百万美元；  
投资活动所用现金净额为支出 42 亿 6 千 6 百万美元；  
融资活动所得现金净额为收入 1 亿 8 千 8 百万美元。

**关于二季度，我们的指引如下：**

销售收入预计环比增长 1%到 3%，毛利率预计在 37%到 39%之间。  
非国际准则的营运开支预计环比上升，归属于非控制性权益应占利润预计环比下降。

以上是财务方面的情况。接着，就公司 2021 年报相关事项说明如下：根据上海证券交易所相关规定，上市公司年度报告内盈利且累计未分配利润为正，未进行现金分红的上市公司应当在年度报告披露之后，在年度股东大会股权登记日之前的业绩发布会中，就现金分红方案相关事宜予以重点说明。

公司 2021 年主要财务指标均较上一年度有大幅增长。根据中国企业会计准则,截至 2021 年底累计未分配利润为 188 亿元人民币,公司 2021 年经营活动产生的净现金流,扣除购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金后,所得到的自由现金流为负的 75 亿元人民币。2022 年公司计划资本支出为 320 亿元人民币。综合考虑公司现阶段的经营情况和未来的发展因素,公司拟不进行 2021 年度的利润分配,这样的安排更符合公司长远发展需要和股东长远利益,亦符合有关法律法规、规范性文件和公司的利润分配政策的规定,不存在损害公司及股东的利益。该方案已经董事会审议通过,并已在年报中发布,后续还将在 6 月 24 日的周年股东大会上提交审议。在此感谢各位股东的理解与支持。

● 联合首席执行官赵海军博士发言：

大家好,感谢大家参加一季度业绩说明会。

过去几年,电子产品的不断升级、万物交互、数字化大趋势、云端存储体量大增、汽车电子需求指数级上升、绿色能源等行业的兴起等等,总体上终端硅含量的需求和增量尚未得到满足,而全球集成电路晶圆制造产能平均的年增长还是在个位数的成长,即使近两年来晶圆厂都加快了产能建设步伐,但相应配套的产能由于供应链紧缺,依然无法在短时间内建成到位。产业转移对供应链区域化分割的担忧,加速了终端客户在地化生产需求,也产生了在地化的产能缺口。

今年二月份的时候,我们也和大家分享了看法,正如我们所预期,经过过去半年的市场加速消费和库存的积累,特别是中国进入严控疫情阶段后,行业供需趋势已经从全面紧缺向结构性紧缺转移。消费电子、手机等存量市场进入了去库存阶段,开始软着陆,而高端物联网、电动车、显示、绿色能源、工业等增量市场尚未建立足够的库存,对产能、技术创新和客户体验服务提出了更高、更紧迫的要求。为响应产业链的需求,公司推出新产品工艺平台,提升客户服务,坚定锁定存量、开拓增量的策略方向。

除了紧密跟踪产业动态,疫情的演变也考验了公司应对风险的能力。公司多管齐下,一手抓安全、抓生产:第一时间进行了闭环经营,实行了场所分区分类管理,疏通运输物流;另一手保后勤、稳士气:储备防疫物资,做好应急处理预案和工作保障。公司上下一心,有条不紊,基本上保证了生产和运营的连续性和客户的订单的交付。

在大家的同心合力下,一季度公司销售收入超 18 亿美元,毛利率超 40%,增长的动力来自于产品组合的优化以及价格调整,整体推动平均销售单价环比上升 13%,出货量环比增长 7%。毛利率超过指引,主要有两个因素,一、由于疫情原因,公司将原定一季度的年度维护推迟到其他季度;二、疫情对天津、深圳厂区的影响低于预期。销售收入按区域来看,中国内地及中国香港、北美地区和欧亚地区占比分别为 68%、19%和 13%,各区域收入均有增长;晶圆按照应用来划分,智能手机、智能家居、消费电子和其它电子类别占比分别为 29%、14%、23%和 34%,收入均有一到三成的增长,其中智能手机、消费电子占比下降,智能家居和其他类别占比上升,符合公司对市场需求判断及产能分配的部署。

二季度，由于部分工厂的年度维护延迟到了本季，加上疫情对上海工厂产能利用率的短期影响，公司预计销售收入环比增长 1%~3%，毛利率在 37%到 39%之间。毛利率预测环比有所下降，除了岁修、疫情的原因，还受到新产能折旧增加和原材料、人力等成本上升逐步体现的影响。当前疫情给上海工厂带来的影响，我们会通过后续的生产加速和其他厂区的产出增长来补偿。

今年的资本支出和扩产按计划推进，一季度公司新增了 2.8 万片折合 8 英寸的月产能，预计到今年年底，今年产能的总增量会超过去年。

从今年一季度开始，公司的季报转为披露 8 英寸、12 英寸收入占比。这样的披露方式更契合公司在同个工厂跨多个节点、多个应用的运营弹性和业务特点。

总的来说，疫情和欧洲局部战争对公司的冲击被相应地化解，尚未造成太大影响，但对物流长链的影响，使已有的业务线受到干扰，结构性短缺愈加紧张。整体看，客户的需求依然旺盛，预计今年全年公司产能依然供不应求。公司将继续推行稳中求进的战略，脚踏实地、说到做到，兑现对客户的承诺。

最后，我们要感谢全体员工、客户、供应商、投资者和社会各界的信任和支持！谢谢大家！

问答环节：

**问题 1：二季度营收指引是环比成长 1%-3%，疫情对于第二季度收入影响有多大？岁修对于毛利率的影响有多大？下半年收入增长是否会更快？**

回复：第二季度指引收入增长 1%~3%是因为，1)岁修延迟到当季，岁修一般需要 2~3 天，但对于生产的影响可达到 5~6 天；2)至于疫情对于毛利率的影响，由于疫情还未结束，无法给出确切数字。对于二季度的预测已考虑了以上因素。目前并没有因岁修和疫情的影响而取消客户订单的情况发生，我们接下来会加速生产，去弥补缺口。另外，二季度影响毛利率的因素也有新增产能带来折旧上升、以及原物料成本上涨因素。今年的消耗性原物料采购成本相较于去年，整体大概有 10%的涨幅。

**问题 2: 能分享下接下来的季度中关于扩产的计划吗？**

回复：一季度新增 2 万 8 千片折合 8" 月产能，二季度产能会继续成长。这些新增产能会帮助公司加速生产，尽快弥补因疫情和岁修带来的生产缺口。

**问题 3：您看到的客户库存水平和反馈是怎么样的？是否存在客户削减库存的风险？**

回复：在公司的应用收入占比中，手机类已低于 30%，我们已经调整了这一领域的产能。智能手机、消费品等领域供应过剩，有些客户有 5 个月左右的库存。但即使在这些领域中，还有一些应用存在较大的产能短缺，比如电源管理、AMOLED 驱动、模拟相关等。另外，在工业、新能源等领域，MCU、WiFi6、电源管理等产能供应仍存在巨大缺口。

**问题 4：现在我们有些工厂因疫情在闭环管理，对于一季度看起来影响不大，但如果疫情延续到二或三季度，对公司整体生产力会造成一些压力吗？**

回复：一季度疫情主要对天津厂有影响，但影响不大，且天津厂产能有增量，靠增量部分弥补了这个影响，所以一季度疫情对于整个公司的影响比预期要小。二季度疫情主要影响是上海的工厂，因疫情还在进行中，尚无法对影响作出确切判断。另外，疫情对整个产业长链是有较大影响的，比如后端的封装测试和运输，具体影响要等到二季度结束或上海疫情完全结束后，才能给出确切答复。

**问题 5：深圳合资厂的量产时间点还是在今年下半年，没变吧？**

回复：没有变，深圳 8 英寸工厂的增量符合预期，12 英寸工厂从去年就开始设备搬入，现正在做试产，今年年底实现量产是可以做到的。

**问题 6：今年 50 亿美元的资本开支计划，疫情会不会对三个新厂的扩产进度造成影响？闭环生产对晶圆产出是否有影响？具体影响程度能否量化？**

回复：疫情在二季度，对上海厂区的部分工厂产生了短期的影响，现在疫情没有结束，整体的影响的确还不好判断，但是疫情对物流、对供应链、对上下游企业，的确是产生了影响的。对于我们的产能交付的进度有影响，但主要影响还是来自于供应链的紧缺。我们现在也是努力的把这个影响降到最低程度，对产出的影响，我们在制定二季度指标的时候已经考虑了这个因素，但不一定考虑的那么全面，还需要进一步评估，现在是按照 5%左右的这样的影响去做的预期。我们努力要控制在这么一个范围之内。

**问题 7：考虑到全球通胀，以及原物料、设备等都在涨价，包括友商也在调价，如何看待整个代工业晶圆单价的未来走势？**

回复：影响二季度毛利率的两个因素，一是疫情和岁修，二是原材料成本和折旧增加。关于调价，原则是跟客户友好的协商。考虑到长远的战略合作，因为我们是一个产能增长很快的公司，我们就是要长久的跟有发展潜力的客户一起合作，客户也要能够盈利，也有足够的钱来投资他的新产品和新研发，这样大家取得长远的共赢。

**问题 8：公司现在不再提供不同制程节点的营收占比了，建议未来可否提供平均权重节点营收占比？**

回复：中芯做特色工艺较多，建厂有特殊性，我们一个工厂可以做好几个节点，可以根据产品的需求进行切换。比方说我们做 WiFi 的产品，其实我们 55 纳米在做 WiFi，40 纳米也在做 WiFi，28,22 纳米也在做 WiFi，我们更强调的是专注在 WiFi 的市场，我们的技术、产品、客户到底是一个什么样的竞争地位，而不是一定要讲说我们 40 纳米是做了多少。要看产品应用占比，看工艺节点占比没有多大意义。

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。