

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"/> 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（ ）
参与单位名称	瑞士信贷、华兴资本、华泰证券、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，共有超五百位机构和个人投资者收听了此次业绩说明会直播。
时间	2022年8月12日
地点	网络/电话会议
公司接待人员姓名	由董事长高永岗博士、联合首席执行官赵海军博士和资深副总裁、董事会秘书及联席公司秘书郭光莉女士主持。
投资者关系活动主要内容介绍	
公司介绍	<p>中芯国际（证券代码：00981.HK/688981.SH）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 www.smics.com</p>
交流问答	<p>（在此提醒各位，我们今天的表述包括前瞻性陈述，是公司对未来业绩的预期而非保证，并受固有风险和不确定性的影响。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，所有货币数据均以美元表示。）</p> <p>● 资深副总裁、董事会秘书及联席公司秘书郭光莉女士发言：</p> <p>下面由我来介绍公司的财务情况。首先，向大家汇报 2022 年第二季度及上半年未经审核的财务业绩，然后给出第三季度的指引。</p> <p>二季度的情况是：</p>

销售收入为 19 亿零 3 百万美元, 环比增长 3.3%, 同比增长 41.6%。
毛利率为 39.4%, 环比下降 1.3 个百分点, 同比增长 9.3 个百分点。
经营利润为 5 亿 3 千 9 百万美元, 环比增长 0.6%, 同比增长 0.3%。
税息折旧及摊销前利润为 12 亿 2 千万美元, 为历史新高, 环比增长 7.4%, 同比增长 3.7%。

归属于本公司的应占利润为 5 亿 1 千 4 百万美元, 归属于非控制性权益的应占利润为 1 亿 1 千 5 百万美元。

关于资产负债, 在二季度末:

公司总资产为 405 亿美元, 其中库存资金 186 亿美元。

总负债为 131 亿美元, 其中, 有息负债为 73 亿美元。

总权益为 273 亿美元。

总有息债务权益比为 26.5%, 净债务权益比为负的 41.6%。

关于现金流量, 在二季度:

经营活动所得现金净额为收入 21 亿 2 千 2 百万美元;

投资活动所用现金净额为支出 6 亿 8 千 1 百万美元;

融资活动所得现金净额为收入 12 亿 2 千 8 百万美元。

以上是公司二季度的财务情况。据此, 2022 年上半年未经审核的主要财务数据如下:

公司销售收入为 37 亿 4 千 5 百万美元, 同比增长 53%;

毛利率为 40.1%, 同比增长 13.3 个百分点。

经营利润为 10 亿 7 千 5 百万美元, 同比增长 62.4%。

归属于本公司的应占利润为 9 亿 6 千 2 百万美元, 同比增长 13.6%。

关于三季度, 我们的指引如下:

销售收入预计环比持平到增长 2%, 毛利率预计在 38%到 40%之间。

今年全年业绩指引维持不变。

以上是公司财务方面的情况。接下来, 有请赵海军博士介绍市场、运营和各工艺平台的情况。

● **联合首席执行官赵海军博士发言:**

大家好, 感谢大家参加二季度业绩说明会。

2022 年上半年, 集成电路产业链进入了被“双重”周期叠加影响的阶段, 第一重是全球经济总量增速放缓的宏观周期, 在疫情冲击、高通胀、国际局部冲突等多重因素的影响下, 全球经济增长面临较大压力, 消费动力不足; 第二重是半导体市场进入本身下行的行业周期, 在过去几个季度的加速消费之后以及制造环节产能扩充达到一定程度之后, 行业进入了整体供需逐步平衡、部分环节进入去库存的阶段。目前双重周期的交互, 给市场带来了一些恐慌的情绪和不确定性, 部分产业链环节甚至出现了“速冻急停”的极端反应。

在当前叠加的周期中，不同应用领域出现了结构性分化的趋势。智能手机仍然在消化库存，消费电子需求疲软，而汽车电子、绿色能源、工业控制等领域需求依然保持稳健增长。中芯国际从去年开始提前布局，加强与客户、尤其是与终端整机公司的沟通，充分了解市场实际需求的情况，提前战略性调整产能，削减大屏 LCD Driver、指纹识别、低端 CIS 等市场逐步饱和的产能，避免无序竞争；增加模拟和数模混合类特色工艺产品，如电源管理、高端 MCU、OLED Driver、wifi 6 等差异化平台的产能，动态契合快速变化的市场，满足终端不同应用的场景需求。

今年二季度，公司销售收入突破 19 亿美元，环比增长 3.3%，出货量以及平均销售单价均有小幅增长。产能利用率为 97.1%，毛利率为 39.4%。在 5 月份的业绩说明会上，我们当时预估疫情对于二季度产出整体影响在 5 个百分点左右。实际上由于疫情对于人员流动的管控，部分工厂岁修并没有在二季度进行，使疫情对于产出的整体影响低于预期，因而当季收入和毛利率都略超指引。二季度的销售收入按区域分，中国内地及中国香港、北美地区和欧亚地区占比分别为 69%、19%和 12%，与上季度相比没有大的变化；晶圆收入按应用分，智能手机、智能家居、消费电子和其它类占比分别为 25%、16%、24%和 35%，其中智能家居在无线网络、路由器等局域网连接需求的带动下，环比增长 24%；消费电子在高端模拟、MCU 平台的需求增量带动下环比增长 8%；其它应用中的工业类环比增长达到 18%；应用分类中只有智能手机因市场去库存，收入环比下降 7%。晶圆收入按尺寸来分，八英寸和十二英寸占比分别为 32%和 68%。整体来看，二季度的收入结构符合公司对市场需求判断及产能分配的部署。

三季度，公司整体产能利用率预计保持在健康水平，平均销售单价预计稳定。预计销售收入环比持平到增长 2%，毛利率在 38%到 40%之间。

接下来，公司将会持续谨慎关注和分析市场走向，并依据公司特点做出快速应对，适时有效地调整公司策略、业务重点和产品组合：

- 第一、充分利用公司产线的灵活性、技术平台的多元化特点。我们的产能在一个工厂里能够在不同的节点之间切换，在每一个节点里面做多种产品平台。我们虽然市场份额相对较小，但客户量和平台种类在同业里差不多是最多的，因为这些弹性，我们对于市场变化的应对速度是比较快的。
- 第二、优化高附加价值的技术与产品，优先解决瓶颈环节，提升光罩厂的产能，与公司设计服务 IP 开发相互配合，通过“组合拳”加速新产品的开发和导入速度，夯实产品组合，做有竞争力的、别人不擅长做的产品。
- 第三、依据坚实的客户群基础以及业务领域的多样化特点对客户体系进行优化，一方面，加强与头部客户和增量市场中最有希望成为头部的客户合作，提升客户黏度；另一方面，继续为全球客户服务。在行业周期波动中，不同地区的需求因为种种原因，下探的时点未必同步，下探的幅度也不尽相同。中芯国际依托自身以及客户的全球化布局，根据不同地区不同客户的需求进行灵活调配，以应对逆风周期带来的不确定性。

我们认为，下半年细分领域结构性紧缺的情况仍将继续。我们将加快

调整步伐，各个厂区互相调配长短脚，把更多产能投放到相应短缺的平台上去，供过于求的产品少做一点，需求好、有技术创新的、价钱好的产品多做一点。

下面说一下资本开支和产能扩充方面的情况。上半年，公司资本开支共计 25 亿美元，增加了折合 8 英寸 5.3 万片每月的产能，进度符合预期，新厂项目亦按计划推进。公司将继续秉持一贯的谨慎规则，以市场和客户需求为导向进行投资和产能扩充。

中芯国际成立 22 年来，经历了多次行业周期的起伏，在周期的不同阶段，公司在短期如何应对、长期如何布局方面，有深刻的体悟和心得。目前看来，这一轮周期调整至少要持续到明年上半年，什么时候结束要看接下来宏观经济的走势、消费端需求的恢复节奏，以及行业去库存的情况。但可以确定的是，集成电路行业需求增长和全球区域化趋势不变，虽短期有调整，但本土代工制造长期逻辑不变，我们对于公司的中长期成长依然充满信心。

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：行业周期调整对公司未来几个季度的产能利用率的影响？

回复：目前我们看到最大的库存调整在智能手机领域，根据公开的数据，2022 年上半年智能手机领域的销售下跌 17%，下跌主要发生在 4 月到 5 月。智能手机终端公司由于仍有大量的库存，所以他们不需要采购额外的芯片。在消费领域，因为供应链有很多产能供应大面板显示驱动芯片，这个领域的价格受到了很大的影响。其他领域，如工业、汽车、高端模拟、高端连接需求仍然非常强劲。各个领域龙头的需求仍然十分强劲。海外市场从去年起有所复苏，所以他们的需求在增加。我们认为第一是看今年年底，接近今年年底时，终端公司的决策者都会为明年做计划，如果明年的计划乐观，就会开始备更多库存，开始下订单。第二是看明年二月，看整体经济情况，总体需求是否恢复。公司三季度的产能利用率会和二季度比较接近，处于比较高的水平，对四季度看的还不是很清楚。下行周期对我们新工厂的压力要大一些，时间久的工厂，节点、产品平台、客户都特别多，而新工厂客户验证过的产品是比较少的。我们刚刚建立的新产能，要跟客户和光罩制造、验证一起来快速地转换产品，市场上现在库存已经很高的产品迅速停掉，去验证未来需要的产品。

问题 2：在周期调整的情况下，对价格的看法？

回复：价格方面，大屏显示驱动芯片，智能手机相关的芯片，如 CIS 芯片、指纹识别芯片等的价格会有下滑，其它产品的价格还是比较稳定，

长期合约产品定价不会有变化。我们也在和客户沟通，了解市场情况，但现在谈论四季度还是有点太早。

问题 3：公司对未来几年的资本开支的看法？

回复：我们坚信国内在地代工的逻辑是长期不变的，中长期全世界的半导体行业，特别是中国国内的代工业发展前景是巨大的，我们非常看好。公司有非常大的客户群，这些客户都有未来发展的规划，很多已经是上市公司，也有资源做研发和拓展。公司的发展现在还是相对谨慎的，我们不会改变长期产能扩充发展建设的规划，投资强度应该会保持稳定。

问题 4：下行周期里，公司会对毛利率有一个最低的要求吗？

回复：我们是跟着市场、整个行业和我们的客户发展需求走，比方说，公司建立了一个工厂，建好后是预计会运行 20 年以上的，这期间一定会遇到旺季、毛利率很好的时候，也会遇到淡季，在不同的时点投资其实对于 20 年整个的发展影响并不大。公司本着谨慎的原则，在淡季时，我们会和客户、投资者做好充分交流，大家统一到都认可的发展逻辑上面去。

问题 5：多快的下行叫“速冻急停”，“健康的产能利用率”是指多少以上的产能利用率水平？

回复：每家晶圆厂面临的情况不太一样。我们目前看到的情况是，大屏电视方面的显示驱动芯片、TCON、电源管理、Wifi，以及智能手机里需要的指纹识别、CIS、显示驱动芯片等这种情况比较多。手机厂商之前预计的目标比较高，但近几个月需求变少，而手上的库存比较多，所以他们现在去市场拿产品的时候就只拿一半或者三分之一，进而导致中间的设计公司的库存很高，中间公司就会要求代工厂不要再下线，这个过程的传递有放大倍数，这就是我说的速冻急停。我们认为有两个时间点非常关键，一个是 2022 年年底，终端客户都要做 2023 年的收入计划，也会预计手机、电视的生产量，要备多少库存；另一个是 2023 年的 2 月份左右，那时可以看到整个宏观经济的走势，终端客户会根据整体经济情况来调整全年规划。所以今年年底和来年的 2 月是个观察期，现在是在消化速冻急停的期间。

关于什么样的产能利用率才是一个健康的水平，每个公司有点不一样。我们指的产能是指建设的产能可以生产产品了，出片量除以总产能就是产能利用率。但新厂从开始下片到出片要 2、3 个月，在这段时间一定是分母大分子小，产能不是满载，但这不是真正的产能利用率降低，新产能爬坡时必然有这个过程。整体来看，我们认为一定要高于 90% 的产能利用率，才是一个比较健康的水平。

问题 6：公司曾经提过到了 2025 年总产能要翻倍，考虑到现在宏观环境的变化，公司 2023 年的资本开支和扩产速度会有调整吗？公司是怎么考虑的？

回复：我们的投资强度是持续和稳定的，不会发生太大的变化，我们看好中长期。我们之前提过 5 年之内总产能要翻番基于两个考量，一个考量是公司在全球代工业的市场份额只有 5%，占比非常小，整个行业的供求关系不会因为公司的产能增长造成冲击。第二个是我们现有的客户量和公司新开发的平台和领域，我们预估即使达到这个目标还是不能充分满足发展需要。所以我们已经公告的在各个厂区的项目，还是会坚持下去。至于来年的资本开支是否会增加或减少一点，现在回答还太早，我们会很谨慎、稳定地来做这件事，不会有太大的波动。

问题 7：从晶圆收入结构来看，智能家居收入基本抵消了智能手机收入的下降，智能家居产品主要涉及到哪些下游产品和工艺，未来这个增长是否可以持续？

回复：我们现在对智能家居的定义是与有线/无线的网通、智能操作等有关的都算在智能家居里，而传统的白色家电、遥控器等是算在消费类。网络连接的 Wifi、蓝牙，家用无线通讯、智能电视、家电的 IoT 等也算在智能家居这里面，包括一些家用监控器、上网的设备（不包括笔记本电脑）比如机顶盒、无线音箱等，都算在智能家居里面。应用方面，主要是蓝牙、Wifi、电源管理、MCU、NOR Flash、CIS 等在家庭里用的，都算在智能家居，这些应用在工业中就算工业类。

问题 8：看到第二季度的合同负债提升了 5 亿美元，这里面是不是有些新的订单是长约，会不会面临急停速冻的情况？

回复：和公司签订长约预交款的都是公司认为非常有潜力发展为行业龙头的客户或者是现在行业的龙头，现在看这些地方都没有受到太大的冲击，大家按照签订的合同、订单、价格在执行。长期合作对于公司未来的发展是一个很好的操作方式，可以锁定未来部分的价钱和产能，这样未来发展产能就不会有太大的风险。长约预交款部分执行得非常好。

问题 9：公司二季度部分工厂的岁修没有按计划执行，第三季度的指引是否已经考虑了可能的岁修计划？

回复：是的，已经算进去了。

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。