

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、华泰证券、华兴资本、中金公司、中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，共有超七百位机构和个人投资者收听了此次业绩说明会直播。
时间	2023年5月12日
地点	网络/电话会议
公司接待人员姓名	联合首席执行官赵海军博士、资深副总裁兼董事会秘书郭光莉女士、资深副总裁兼财务负责人吴俊峰博士。
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
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 FinFET 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 英寸晶圆厂和四座 12 英寸晶圆厂；在上海、北京、天津各有一座 12 英寸晶圆厂在建中。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>
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> <ul style="list-style-type: none"><li>● 资深副总裁、财务负责人吴俊峰博士发言：</li></ul> <p>大家好。首先，我向大家汇报 2023 年第一季度未经审计的经营业绩，然后给出第二季度指引。</p>

一季度的经营业绩如下：

销售收入为 14 亿 6 千 2 百万美元，环比下降 9.8%。

毛利率为 20.8%，环比下降 11.2 个百分点。

经营利润为 8 千 3 百万美元。

税息折旧及摊销前利润为 9 亿 5 千 1 百万美元。税息折旧及摊销前利润率为 65.1%。

归属于本公司的应占利润为 2 亿 3 千 1 百万美元，归属于非控制性权益应占利润为 3 千 6 百万美元。

关于资产负债，在一季度末：

公司总资产为 450 亿美元，其中库存资金 193 亿美元。

总负债为 154 亿美元，其中，有息负债为 94 亿美元。

总权益为 296 亿美元。

有息债务权益比为 31.6%，净债务权益比为负的 33.5%。

关于现金流量，在一季度：

经营活动所得现金净额为收入 8 亿零 2 百万美元；

投资活动所得现金净额为收入 2 千 3 百万美元；

融资活动所得现金净额为收入 9 亿 2 千 1 百万美元。

关于 2023 年二季度，我们的指引如下：

二季度销售收入预计环比增长 5%到 7%，毛利率预计在 19%到 21% 之间。

以上是公司财务方面的情况。接着，就公司 2022 年度报告相关事项说明如下：根据上海证券交易所相关规定，上市公司年度报告期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，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 2022 年销售收入、毛利率较上一年有大幅增长。根据中国企业会计准则，截至 2022 年底公司累计未分配利润为 309 亿元人民币，公司 2022 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 56 亿元人民币。公司所处的集成电路代工行业为资本密集型行业，持续的资本开支和产能建设是公司未来收入与利润规模增长的重要驱动力之一。公司 2022 年资本开支为人民币 432.4 亿元，预计 2023 年资本开支与 2022 年相比大致持平，且超过公司最近一期经审计净资产的 10%。综合考虑公司现阶段的经营情况和未来的发展计划，公司拟不进行 2022 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利益的情形。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 28 日的 2023 年股东周年大会上提交审议。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：

感谢大家对中芯国际的关注，也欢迎大家参加 2023 年第一季度的业绩说明会。

一季度，集成电路产业整体尚处于底部。正如我们二月份说明的，工业和汽车领域相对稳健，手机和消费电子产业链库存依然高企，市场对已有的旧产品尤其是量大价低的标准产品的需求进一步下降。公司积极通过调整产品组合，来优化收入结构、提高平均销售单价，实现了销售收入 14.62 亿美元，环比下降 9.8%，略好于指引，毛利率为 20.8%，处于指引的上部。

从今年一季度开始，在季度业绩报告里，我们对销售收入的应用分类进行了调整，主要是为了方便与产品公司、整机公司的沟通。我们参考了行业的应用分类习惯，大致的调整如下：第一、我们把其他类别下面的物联网拿出来做了单独的分类列示；第二、把原有的智能家居分类做了拆分，其中的智能电视、智能锁、机顶盒等细分项归结到消费电子，调制解调器、局域网相关的网络连接类细分项归结到物联网。无论如何分类，有一些通用产品，在大的应用场景方面仍然存在着交叉，但我们还是希望努力做到分类优化。一季度，调整后的分类来看：智能手机、消费电子、物联网和其他类别占比分别为 23%，27%，17%和 33%。智能手机收入环比下降超过两成，消费电子和物联网收入环比持平。其他类别下的车用相关收入继续增长，40 纳米嵌入式存储工艺等汽车平台陆续推出，我们也期待相关平台收入伴随着新能源汽车行业的成长逐步上量。

销售收入按平台来看，嵌入式非挥发性存储器 Embedded non-volatile memory 和专用存储器 NOR flash、NAND flash 平台看到回暖迹象，收入环比增长超过两成。销售收入按区域来看，中国、美国、欧亚区占比分别为 75%、20%和 5%。

二季度，我们预计，公司产能利用率和出货量都高于一季度，销售收入预计环比增长 5%~7%，毛利率预计在 19%到 21%之间。我们主要的依据是：第一、比起三个月前，全球市场虽还处于底部，但近期，我们在不同的领域察觉到中国客户信心的回升。第二、部分标准产品需求已经触底，去年率先进入去库存阶段的高压驱动、摄像头芯片和专用存储领域出现向好的变化。第三、国内终端、整机公司积极创新，寻求市场突破，推进新产品和首发新性能的实现，给公司的急单快速增长。为了更好地服务于客户新产品的投产，我们多措并举，加大资源投入，保证技术支持，最大程度减少产品等待时间，最快速度处理线上异常情况，加快新产品进入生产的速度，力争让客户更早拿到产品。目前，40 和 28 纳米节点已经恢复满载状态。然而，短期内受限于产能、平台的配套等长短脚问题，新产品实现快速收入增长还需要时间。

公司依据扩产计划推进相应的资本开支。按照产能建设的节奏，以五万片 12 寸月产能的一座标准工厂来看，相当于一座工厂开始建设，有一座工厂进入投产。对于产能如何进行平台部署、提高竞争优势，我们是这么安排的。我们的存量产能，也就是我们的老厂，依靠其研发优势，延续老厂带新厂的模式，进一步发挥母厂的辐射效应，提高新厂的学习曲线和运营效率。而增量产能，也就是我们的新厂，将各有侧重，发挥其生产集约优势。中芯深圳主打高压驱动、摄像头芯片和功率电子，中芯西青主打模拟和电源管理产品，中芯京城和中芯东方的产品平台相对更加多元化一些，以填补市场空缺。中芯深圳已进入量产，中芯京城预计今年下半年进入量产，中芯东方预计年底通线，中芯西青正在建设。

展望 2023 全年，虽然二季度收入触底回升，但下半年复苏的幅度还不甚明朗，整体来看，尚未看到市场全面回暖，因此对于全年的指引维持不变，也就是：销售收入同比降幅为低十位数，毛利率在 20%左右。我们会在现有的基础上努力做得更好。面对市场的快速变化，我们将继续遵循以市场为导向、以客户为中心的策略，加强与终端市场的对话；全力配合新产品的推出，做好产线长短脚调整配套，迎接下一轮的增长周期。

在此，感谢公司的全体员工、客户、供应商、投资者，以及社会各界对公司一如既往的信任和支持。谢谢！

● **问答环节：**

**问题 1：很高兴看到业务开始改善。第一季度公司出货量下降，平均销售单价提升，12 英寸和 28、40 纳米方面，哪些应用比较强劲？8 英寸方面，哪些应用比较薄弱？二季度是否看到 8 英寸情况改善，12 英寸仍然有良好的势头吗？**

回复：第一季度，下降的主要是 8 英寸产品，所以在较低的产能利用率和收入的情况下，平均销售单价有所提升。一季度失去的晶圆订单主要来自低端标准产品。这类产品价格较低，主要在 8 英寸生产，如低端摄像头，指纹芯片，大屏显示驱动芯片等。二季度，公司收入和产能利用率预计有所恢复，急单主要是来自 12 英寸特别是 40 纳米和 28 纳米的新产品。40 纳米和 28 纳米已恢复到满载，复苏的领域包括 DDIC，摄像头、LED 驱动芯片等。这种复苏主要发生在中国，背后的原因是，我们看到供应链正在洗牌。新的供应商进入了供应链，他们拿到了订单和市场份额，幸运的是，这些新加入者是公司的客户。所以我们看到的公司的复苏，不一定是整体市场的复苏，而是公司市场份额提升了。

**问题 2：公司客户的库存水平看起来很高，客户会保持高库存或缩减库存到更低水平吗？**

回复：对于旧产品或标准产品，市场的库存仍然很高。因此，客户的主要工作仍然是保持一定的库存水位甚至是去库存，公司需要做的是根据长协，来预估出客户需要几个月来消耗掉库存。同时，公司收到了一些急单，主要来自于新产品，而新产品在市场上几乎没有库存。公司面临的挑战是，有很多的新产品进来，需要时间来制作光罩，以及与客户一起完成验证。因此，新产品快速上量是公司在今年下半年和明年复苏的关键。

**问题 3：很高兴听到公司业绩回升，从终端需求的角度来看，现在下急单的这些客户的产品是主要用在哪些新的产品，怎么看这个需求的持续性的问题？**

回复：整体来看，工业类和新能源汽车、电动汽车类一直是供不应求，智能家庭在回升。手机类没有在回升，但供应链在调整，原来很小份额甚至没有在供应链里面的供应商，今年的份额在增加，这些供应商很多是公司的客户，下急单给公司。急单有些是已有成熟的产品，需要补仓，更多的都是新产品，首发的新功能，这些是没有库存的。消费类，公司明显看到全球的中低端 Wifi、房地产相关的照明灯等需求旺盛。

**问题 4：怎么看产品的价格趋势？**

回复：公司一季度产能利用率比较低是因为没有去追逐底部的价格竞争，流失的订单主要是低价的产品，如 LCD 驱动、摄像头、存储等几种标准产品。降价抢单子这种情况未必能够持续，公司没有做这个事。

**问题 5：公司是否按收入的固定比例投入研发费用？如何衡量研发投入的效率？**

回复：研发投入不是按照收入的比例，而是按照与客户订立的长期合作、产品估算的市场份额、设计水平、竞争力，匹配我们的扩产计划等。公司内部有衡量研发效率的标准，公司以项目成功率、收入贡献、毛利率和客户评价等诸多因素考核研发项目的成果。公司的研发按照业界最高标准来做。

**问题 6：近期我们看到国内和海外的同行对于二季度的指引是持平或下滑的，公司对二季度的指引是环比上升的，体现出公司的竞争力。公司二季度的产能利用率回升是阶段性的还是可持续的？三、四季度是否会延续回升的趋势呢？**

回复：代工厂产能利用率不足、订单不足，主要是两个原因造成的。一是受大环境影响，总的需求降低了；二是去年订多了，库存太多，今年需要消化库存。公司二季度产能利用率回升是由于：第一、我们在全力地做新产品，新产品没有库存，一旦新产品验证进入整机的供应链之后，要做到有三到五个月库存，才会进入平衡的状态；第二、在一个萎缩的市场里面增大份额，主要靠客户和公司一起努力，客户今年的市场份额

增长比原来大，带动了新、旧的产品需求量增多，带给公司的投片量也增多。新产品这件事应该可以持续很久的。

**问题 7：一季度资本开支同比增长，2023 年的资本支出是否会超过指引？**

回复：第一季度的资本支出是 12.6 亿美元，今年与去年的资本支出大致持平，第三季、第四季度交付的会多一点。公司现在没有做特别的调整，以每年增加一个五万片 12 英寸月产能的厂这样的增量速度在做我们的规划。如果公司的恢复是可以持续的，尤其是现在 40、28 纳米已经满载，设备有长短脚压力，那我们一定会催促供应商把长短脚的设备以最快的速度交付，我们也会往前拉一些。

**问题 8：今年在工艺平台或制程结构上会有新的变化吗？**

回复：第一、今年看到客户需要的都是有一些新性能的产品，即便是在原来的成熟节点，都有一些新的要求。公司今年的重点就是把原来的已有产品迭代，比如像嵌入式存储、高压、特殊存储类的产品从 40 纳米迭代至 28 纳米，BCD 产品从 90 纳米迭代至 65 纳米，提升原有产品的竞争力。如果保持在原有节点做，耐压要变得更高，功耗要变得更小，所以，原来公司最大宗的这些产品都要有新的平台推出。第二、我们原来在消费电子和工业里面的产品都要做成可以兼容汽车级，能通过车规验证。第三、增加产品类型，特别是汽车功率电子的产品做得更多一些，争取能够布全，能够支持大客户的要求。

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。