

长电科技 2024 年度、2025 年第一季度业绩

暨现金分红说明会记录

江苏长电科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 5 月 7 日（星期三）15:00-16:30 通过进门财经电话会议（易董价值在线平台同步转播）、上证路演中心网络文字互动召开了 2024 年度、2025 年第一季度业绩暨现金分红说明会，公司董事/首席执行官（CEO）郑力先生、独立董事李建新女士、公司董事/首席财务长梁征先生、董事会秘书袁燕女士、副总裁吴宏鲲先生等相关人员就公司 2024 年全年及 2025 年第一季度经营成果及财务具体情况和 2024 年分红情况与近 200 位机构及个人投资者进行了交流和沟通，并在有效时间内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

本次会议投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：

1.2025 年全年的景气度展望？不同下游应用领域如何看待，是否有一些差异？

2025 年人工智能继续引领半导体市场的增长。在存储、通信、汽车工业等主要领域，都已经在逐步地复苏。在技术驱动的新一轮上行周期与应用市场逐步复苏的叠加影响下，整体封测市场在向好发展。短期来看，国内不断出台促进消费的政策，终端需求在快速释放，客户的订单明显增长。在相关的优质产能方面出现了紧缺的趋势。人工智能从数据中心普及到终端，对先进封装升级起到比较好的推动作用。

在汽车和工业领域，我们看到库存调整接近尾声。同时先进封装技术在车规、工规领域的应用逐步增加，成为推动汽车和工业领域高性能封装向前发展的重要动力。

运算领域持续发展，运算向前发展的时候，对存力、电力的要求都需要高密度的先进封装来支持，客户对技术创新在后面几年都会保持比较旺盛的需求。公司对 2025 年的增长保持信心。

2.公司去年通信业务实现大幅增长，如何看待通信市场今年及未来的竞争格局与增长观点？

从智能终端领域来看，AI 向终端下沉的趋势势不可挡。从智能终端手机来

看，它的应用消费面向全球各个地区，是比较平均的。无论外部环境如何变化，全球各地区都有 AI 功能的智能终端的需求，有比较好的平衡且呈现出向前稳定发展的趋势。在客户端，我们也不断地增加市场份额，包括联合进行的技术创新逐步在新产品上落地。所以，对今后在客户增长和市场份额的提升上，总体来说非常有信心。

3.公司目前在先进封装和汽车业务积极布局，从展望长期的视角，公司目标远期先进封装、汽车相关业务分别能占到公司收入多大比例？

半导体市场对高性能的先进封装有巨大的需求。在这个市场中，需要大规模的资金投入、产能建设以及对技术前瞻性的投入。这也是这几年来，我们加大资金投入，加大资源投入的一个重点领域。随着前期正在布局的先进封装的技术和产能逐渐释放出来，未来几年我们希望在先进封装领域表现将优于整个市场平均水平。

汽车电子的增长快于市场的增长。我们希望汽车电子在未来几年能够继续保持快速的成长。

4.一季度和二季度的产能利用率水平如何，价格变动的情况如何？

不同产品的产能利用率情况有所不同。从一季度开始，我们看到整体产能利用率比去年同期有比较明显的增长。特别是运算、汽车和工业领域的产能利用率，环比都实现了增长或持平。在二季度有望看到大部分工厂产能利用率同比和环比都有所提升。有些产线，因为出现了产能紧缺的情况，已经积极地进入扩产阶段，尽快解决产能瓶颈。毛利率方面主要是因为原材料价格等方面的上涨对我们有一定的压力，但是价格的压力在明显地减轻。

5.考虑到关税、出口管制等进一步的不确定性，公司怎么考虑韩国、新加坡工厂未来的经营策略？海外大客户业务，是否会存在不确定性，公司能做些什么来应对？

截至目前，我们还没有看到明显的客户需求波动。公司由 CFO 牵头成立了关税研究小组，以专项跟进有关的进展。我们会积极做好应对准备，重点关注供

应链和客户订单的影响。目前综合评估，本次对等关税对公司没有直接的影响。同时，对于目前中国反制关税对进口端的影响，我们也做了分析和评估，影响非常小。我们对全年业务的成长仍然保持信心，同时也会持续做好关税等不确定性对业务的风险评估，与客户和供应商保持密切的沟通和联系。

公司会继续结合海外工厂的产能和客户需求情况的变化，不断调整和优化全球布局，适应客户的供应链重组需求。一方面积极为国内客户提供出海的通道，另一方面为海外客户提供属地化的产能。会不断地完善海外业务的开发，加强与头部客户的战略合作。

我们会继续完善属地化的验证和全球的协同机制，加强与全球顶尖客户和设备厂商的战略合作。优化双循环的资源布局，强化供应链韧性。另一方面也会不断地加强经营合规体系的建设，以积极应对未来不断出现的各类变化。

6. 华润集团从去年成为公司大股东以来，已经经过了一段时间，想了解一下，华润集团入主长电科技后，对于公司的长期战略方面是否会做一些调整？未来的重心如何平衡好国内和海外两个市场？会有哪些举措做好核心人员的保留和激励？

华润是非常优秀的多元化控股集团，旗下多个业务处于市场充分竞争的领域。过去在市场竞争中，华润形成了很强的市场化经营理念，积累了丰富的战略管理经验。长电也会结合“十五五”规划的契机，积极学习运用华润集团的战略管理工具和方法，不断优化和完善长电的长期发展战略，通过战略引领实现业务发展。

华润入主长电后，一直在扮演资源支持和赋能的角色。在战略管理体系和市场化机制方面，华润作为多元化集团，会积极利用自身的产业生态，从长远的战略发展和引领去考虑，提供更多的产业资源协同，导入跨行业的客户资源等来支持长电的发展。

在激励和人才方面，华润集团会支持长电做好核心人才的保留和激励，继续充分发挥长电市场化竞争方面的优势，平衡短期和长期激励。华润集团非常重视四类人才，包括科技人才、经营管理人才、技能人才和海外人才的发展，兼顾长电业务发展中海外和国内人才的差异化需求。

7.能否请管理层从相对量化的角度，帮助大家理解一下国内外、各地区的当前的产能分配情况？结合公司之前公布的85亿固定资产投资计划，能否就国内、海外，基建、设备，或是重点领域等做个进一步的分拆？

公司在国内外的产能布局会遵循产能均衡分布以及根据客户需求动态调整的原则。前几年，海外客户增长确定性非常高，所以海外产能的布局和投入占比相对较高。在本轮周期，自去年起，公司逐步加大国内先进封装产能的布局，涵盖运算、汽车等领域，再加上对晟碟的收购因素，总体而言，近两年来国内产能占比有所提升。

85亿的固定资产投资计划，主要用于产能扩充、基建和研发。在产能扩充和产业升级方面，有七成左右资金将投向运算和汽车领域。公司加大先进封装产线的建设力度，同时我们也在推动传统封装产线的先进化技术升级，全方位地提升生产效率。今年会继续加大研发投入，着力加大前沿技术突破和先进封测工艺提升，重点关注材料工艺等前沿领域，加速下一代多维异质异构微系统集成技术的研发与应用，确保公司在先进技术领域持续保持领先地位。

总体上看，公司会继续强化提供全面定制化封测解决方案的能力。相较过去，本年度的投资增量主要集中在运算和汽车的产能扩充及产线升级和研发方面。同时，我们在国内的产能扩张和基建方面的力度有所加大。

8.在供应链脱钩和宏观不确定的背景下，公司将如何利用国内外的产能布局优势来服务客户和把握市场机遇？

虽然短期存在不确定性，但确定性在于，国内外市场对半导体封装的需求都在逐步地增大。在这种形势下，长电科技保持国内外产能较为均衡的布局，适时根据市场情况调整在海内外的布局。国际化是长电科技的优势。

不管是面向中国的市场需求，还是客户双供应链布局领域，公司可以进一步发挥在产能布局方面的优势，加强与国内外的头部客户战略合作。根据客户需求，在不同地区、不同场景提供集成电路成品制造服务。

近年来，公司不断加强全球供应链的协同机制创新，优化供应链资源布局，以强化坚韧且可持续的供应链体系建设。当前机遇大于暂时的不确定性。公司将坚定不移地推动海内外市场布局更加平衡发展。

9.今年是否有看到更强劲的中国需求？国内工厂是否有新的外资客户在洽谈，若有，是什么类型的厂商，以及会不会考虑迁设备以调节海外工厂和国内工厂的产能？

今年确实明显感受到“China for China”的趋势正在逐步增强。越来越多的国际头部客户在汽车电子、工业智能化、高端存储等领域来商谈配套需求。公司积极与国际大厂深入推进相关产能的合作，产能协调工作正在进行。处在行业前列且国际化程度较高的企业，有能力根据实际情况，随时对各工厂的设备产能进行灵活协调。我们会根据客户需求进一步完善相关工作。

10.长电微和长电汽车的建设节奏如何？

长电微已实现规模化量产，人员配套达到一般工厂规模，众多客户项目已在导入阶段，且产能正稳步爬坡。长电微今年将持续扩产，以满足先进封装客户的实际需求。

汽车工厂今年下半年将正式投产。临港工厂已进入精密装修的最后阶段，未来几年其产能将逐步释放。我们也在积极导入行业领先的生产自动化项目，通过智能化管理和先进设备投入，为车规产品的高质量生产提供保障。

11.2025 年资本开支提升至 85 亿，主要增加的投向是否为先进封装？另一方面，随着资本开支的加大去年以来收入屡创新高，但利润距离前期峰值仍有差距，平衡价格，产品结构等，请问公司如何实现加速增长与利润增厚？

2025 年计划投入 85 亿资本开支，主要投向未来的增长机遇领域，聚焦于先进封装领域。资本开支短期内对利润有影响。在投入期会有大量高端新设备投入，设备折旧的增加会使成本面临一定压力。我们会做好投资节奏以及客户需求订单导入的平衡。通过在初期快速导入订单、进一步提升投资的产能利用率等方式，能够有效减轻折旧给成本带来的压力。虽然短期内对利润增长有一定影响，但从长期来看，我们坚定地相信这有助于公司未来的发展，能够实现加速业务成长和增厚利润的双重目标。

12.汽车电子其实受关税影响，供应链相对复杂，我们怎么看关税对我们临港工厂汽车电子发展的影响？

整体关税对我们直接的影响并不明显，在汽车电子领域也是一样的。对于汽车领域，特别是新能源汽车领域，中国市场不管是在数量上，还是在技术上，都在推动并引领全球的发展。面向中国市场，关税进一步推动了汽车产业链的属地化，所以我们临港的工厂两三年前在头部车厂的积极地推动下开始布局建设。今年开始投产正当其时，能够满足汽车芯片客户及整车厂对成品芯片本地生产的需求。

从全球市场来看，欧洲芯片企业以汽车芯片见长。对此类客户，面向全球市场的芯片属地化生产，需要有中国的解决方案和海外生产的解决方案。我们中国临港工厂和海外工厂对车规产品的布局，非常符合此类客户对汽车芯片属地化和数据化生产的需求。关税对具有双供应链布局的公司起到了推动作用，也与我们这些年来搭建的车规产品国内海外双循环产能相契合。

13.对 2025 年及未来利润率走势如何判断？有何举措？

公司将继续加大推进产品结构和材料成本的优化，提拉高质量高附加值的产品，将更多的资源倾斜到新技术开发。同时在经营方面进一步加大降本增效的力度，提升重点产线的产能利用率。从中长期看，随着先进封装价值增长，公司高附加产能陆续释放并形成规模效应，叠加公司持续优化产品和客户结构，将有力支持公司提升毛利率。

公司主要资本开支投向未来增长领域，主要以先进封装为主，这一决策是基于行业发展趋势和公司战略规划做出的。在转型投入期，公司资本开支加大，有大量的高端化新设备投入，导致成本折旧压力有所增加。公司将根据量产和客户需求合理安排投资节奏。通过初期快速导入订单，提升投资产能利用率，能够减轻折旧费用增加的压力。虽然短期内可能对利润增长产生一定影响，但从长期来看，有助于提升公司未来发展，实现加速成长和利润增厚的双重目标。

14.公司本期盈利水平如何？

2024 年以来，公司优化先进封测产能布局，推进经营稳步发展。2024 年全年实现归属于上市公司股东净利润 16.1 亿元，同比增长 9.4%。其中第 4 季度为 5.3 亿元，同环比双增。2025 年 1 季度，归属于上市公司股东净利润为 2 亿元，同比增长 50.4%。

15.公司之后的盈利有什么增长点？

2025 年，公司将继续加大研发投入，以保持人工智能、高性能计算、高密度存储等领域的领先优势。公司将布局六大关键技术方向，推进研发项目，保持技术领先优势；持续升级汽车业务产品，建立全系列车载电子产品供应能力；加速推进上海创新中心的超高等级洁净实验室及研发区域的建设，支撑面向下一代先进封装的研发项目落地。

此外，公司将紧扣“精益智造”理念，着力优化精益生产与自动化智能化制造体系。同时，严格把控质量管理，多维度降本增效、管控成本，以进一步提升盈利能力。通过构建长电精益智造体系，推动全流程智慧管理，为高质量发展奠定坚实基础。

16.行业本期整体业绩怎么样？长电跟其他公司比如何？

公司收入增长持续超越行业平均水平，并通过公开途径持续关注行业及友商的业绩表现。