

# 上海硅产业集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票名称：沪硅产业

股票代码：688126

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位/个人	国信、汇丰前海、中信、海通、国金等机构和个人投资者通过电话和网络参加会议。
时间	2026年4月17日
地点	线上交流
公司接待人员	邱慈云、李炜、黄燕、方娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、半导体行业和公司 2025 年年度经营情况介绍</p> <p>从全球视角看，2025 年的半导体硅片行业仍然呈现高端硅片供不应求，中低端硅片承压调整的局面。再看国内市场，国家对半导体产业的支持力度一直没减，政策、资金、人才都在向自主可控方向倾斜，国内晶圆厂的扩产节奏依然稳健，且还在持续增长。对硅片企业来说，最大的机会就是国产替代的加速，过去两年，国内晶圆厂对本土 12 英寸硅片的认证速度明显加快，批量供货的比例也在提升。当然，挑战也很明显，全球硅片行业的竞争格局还是由海外巨头主导，技术壁垒、客户壁垒都很高，同时国内友商发展也非常快速，竞争非常激烈。但国产替代的趋势已经不可逆，未来 3-5 年，本土硅片企业的市场份额肯定会持续提升。</p> <p>2025 年，沪硅产业实现营业收入 37.16 亿元，同比增长 9.69%，创了公司上市以来的营收新高。收入的增</p>

长，一是 12 英寸硅片的销量大幅增长，二是产品结构在优化，高端产品的出货占比越来越高。再看利润端，2025 年归母净利润-15.08 亿元，扣非净利润-17.43 亿元，亏损幅度比 2024 年有所扩大。亏损扩大不是业务出了问题，而是新产能释放带来的折旧压力、行业价格竞争与成本端压力、研发投入与资产减值等因素。总结来说，2025 年公司的规模在变大，市场份额在提升，高端产品在突破，现金流的基本面是稳的；短期亏损，是产能释放、行业调整、研发投入叠加的结果。

2026 年，公司将在以下方面开展更多工作：（1）全力推进产能释放，把规模做起来，同时提升稼动率和良率。规模上来了，单位成本自然会降，折旧压力也会逐步摊薄，这是缓解利润压力的核心。（2）加速产品结构升级，把毛利提上去。我们重点加大高毛利产品的出货：一是 300mm SOI 硅片，抢占射频、硅光、功率器件的高端市场；二是车规级、先进制程硅片，提升这些产品的占比；三是外延片、重掺硅片，优化产品组合。通过产品结构升级，带动整体毛利率稳步提升。（3）强化研发与技术壁垒，加强面向汽车电子、储能、人工智能、硅光及大数据等新兴应用领域的核心产品开发和技術攻关，构建“硅片 + 外延 + SOI 特色材料”的全技术体系。（4）全面推进降本增效，把费用控下来，通过管理提升，进一步改善利润水平。

## 2、交流问答

问 1：12 英寸 SOI 产品客户群体情况，客户上量的意愿  
答：今年 12 英寸 SOI 将首次进入量产阶段，目前已有一些产品比较成熟，开始进入量产。目前客户主要以国内为主，可广泛应用于硅光、射频、高压等领域。射频

SOI 未来将受益于手机市场回暖和 AI 赋能；高压 SOI 可用于新材料和新应用，具备更高可靠性和算力。此外，硅光等应用领域的市场需求快速提升，客户下单积极性较高。

问 2：目前太原基地 12 英寸重掺硅片的产能、客户开拓和产品验证情况

答：重掺是公司近两年投入的新产品线。国内所有需要重掺作为衬底材料的厂商，公司都已开始布局进行验证。部分验证较早的客户结果比较顺利，今年部分客户将进入量产阶段。截至 2025 年底，太原基地切磨抛计划总产能为 20 万片/月，其中部分为重掺产能，后续将进一步根据客户需求进行产能布局与分配。

问 3：目前公司的折旧情况

答：2025 年集团整体当年折旧约为 13 亿元，较 2024 年有所增加。折旧增加主要来自 300mm 产线，另有部分来自芬兰工厂的 200mm 产线。

问 4：目前 8 英寸产品的市场情况

答：8 英寸未来几年需求预计保持平稳，但内部分品种有分化。外延产品受应用端向好的影响，基本满产；而抛光产品由于手机和汽车行业不景气，面临较大市场压力。就公司来说，不同品种的产能利用率存在差异，有的接近满产，有的还有较大空间。公司将通过增加新技术产品上量和扩大海外销售来持续改善 8 英寸业务。

问 5：公司 12 英寸硅片海外客户进展情况

答：海外销售是接下来持续的重点，公司已在全球范围

	<p>内进行销售布局，并已取得阶段行成果。今年内将进一步建立标杆客户，争取持续扩大海外销售占比。</p> <p>问 6：对于海外存储大厂的想法和考虑</p> <p>答：公司一直再持续积极推进，由于公司在中国存储市场已经取得一定的占有率，但海外客户的进入需经过较为复杂的多道内部程序，今年是启动这些工作的关键一年。</p> <p>问 7：国内硅片价格的情况</p> <p>答：会逐步企稳，第一，过去几个月客户需求快速增长；第二，海外大厂的长单逐渐进入尾声；第三，晶圆厂仍在快速扩产。随着国产替代加速，国内硅片供需将趋于平衡，尤其是高端领域。公司在与客户进行订单商洽时，也可以有机会争取更多价格空间。</p> <p>问 8：2026 年对 200mm 业务的展望</p> <p>答： 200mm 整体复苏没有 300mm 快，从全球看也尚未见明显回稳。但今年一季度 200mm 出现了一些积极信号，如新增订单增多等。公司将继续观察市场走势，总体保持谨慎乐观态度。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 4 月 17 日