

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	华泰证券、东方证券、国泰海通证券、中信证券及通过电话和网络参加会议的各界人士。根据业绩说明会平台统计，电话拨入和平台连接合计共有986位投资者收听了此次业绩说明会直播。
时间	2025年5月9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
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8英寸和12英寸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、深圳建有多座8英寸和12英寸晶圆厂。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。</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，包括了前瞻性陈述，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因素的影响。请参阅我们业绩公告中的前瞻性陈述。除非另有说明，业绩说明会的数据是根据国际财务报告准则表述的，所有货币数据以美元表示。）</p> <p>▪ 资深副总裁、财务负责人吴俊峰博士发言：</p> <p>大家好。首先，我向大家汇报2025年第一季度未经审核业绩，然后给出第二季度指引。</p> <p>一季度业绩如下： 销售收入为22.47亿美元，环比增长1.8%。</p>

毛利率为 22.5%，环比下降 0.1 个百分点。
经营利润为 3.10 亿美元。
息税折旧及摊销前利润为 12.92 亿美元。息税折旧及摊销前利润率为 57.5%。
归属于本公司的应占利润为 1.88 亿美元。

关于资产负债，在一季度末：
公司总资产为 480 亿美元，其中库存资金 127 亿美元。
总负债为 157 亿美元，其中，有息负债为 113 亿美元。
总权益为 322 亿美元。
有息债务权益比为 34.9%，净债务权益比为负的 4.5%。

关于现金流量，在一季度：
经营活动所用现金净额为支出 1.60 亿美元；
投资活动所用现金净额为支出 13.28 亿美元；
融资活动所用现金净额为支出 3.54 亿美元。

关于 2025 年二季度，我们的指引如下：
销售收入预计环比下降 4%到 6%，毛利率预计在 18%到 20%之间。

以上是公司财务方面的情况。接下来，就公司 2024 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。

集成电路制造企业的技术能力、产能、收入规模以及市场占有率是衡量公司竞争能力与市场地位的重要指标。当前公司正处于推进产能建设、不断提升市场占有率的重要时期，产能建设以及研发活动还需要继续投入资本开支，因此公司目前经营性现金流扣除资本开支后的自由现金流仍然为负数状态。2025 年，公司预计资本支出规模与上一年基本持平。在这样的投资计划下，公司现阶段还是需要优先将资金投资于包括产能建设以及研发活动在内的核心业务中。该安排有助于企业核心竞争力与价值的不断提升，确保公司在激烈的市场竞争中继续保持领先地位，最大限度维护投资者利益。所以，公司拟不进行 2024 年度的利润分配，这安排更符合公司长远发展需要和股东长远利益，也符合有关法律、法规和规范性文件及公司利润分配政策，不会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，欢迎大家参加中芯国际 2025 年一季度业绩说明会。

一季度，公司整体实现销售收入 22.47 亿美元，环比增长 1.8%。从服务类型来看，收入分为晶圆收入和其他收入，分别占比为 95.2%和 4.8%。

从金额来看，晶圆收入环比增长近 5%。其中，8 英寸、12 英寸晶圆收入环比增长 18%和 2%，主要受益于国际形势变化引起的客户提拉出货，国内以旧换新、消费补贴等政策推动的大宗类产品的需求上升，以及工业与汽车产业的触底补货；公司整体出货数量达到 229 万片折合八英寸标准逻辑晶圆，出货量环比增长 15%。但由于工厂生产性波动，一季度后半部平均销售单价下降，导致收入未能达到指引预期；这个影响会延续到二季度。

公司销售收入以地区分类看，中国、美国、欧亚占比分别为 84%、13%和 3%，从金额来看，中国区收入保持稳定，海外客户收入环比增长，因为前面提到的三个主要因素。晶圆收入以应用分类看，智能手机、电脑与平板、消费电子、互联与可穿戴收入额相对稳定，分别占比为 24%，17%，41%和 8%。工业与汽车收入额环比增长超过两成，占比从 8%上升至 10%。尤其是汽车电子，得益于主要客户在汽车领域取得的进展和公司过去几年加大对汽车电子平台的投入和重点布局，在 BCD、CIS、MCU、域控制器等领域，与产业链紧密合作，公司车规产品的出货量稳步提升。如果大家关注集成电路各细分行业龙头的财报，就会看到这些客户往往选择中芯国际作为新产品的首发合作伙伴。新能源车在国内走出了一条不一样的发展道路，我们的客户取得了突飞猛进的进展，我们也抓住机会，带动了公司在汽车领域的收入增长。

平台方面，公司持续推进工艺迭代和产品性能升级，积极响应客户需求。在广泛温和复苏的市场环境下，BCD、MCU 和特殊存储器需求旺盛，总体收入环比增长两成左右。在高压驱动 HVCMOS 领域，受限於产能，应用在 40 纳米和 28 纳米的 AMOLED 小屏显示驱动平台供不应求。此外，公司协同战略客户及战略合作伙伴首推 40 纳米 HV-RRAM 附加值高及高性价比的显示驱动芯片产品，实现量产及终端行业应用。在图像传感器 CIS 及图像信号处理器 ISP 方面，为了更好的满足新产品的要求，公司持续加大了技术平台布署和产能建设，以赢得更多的订单。

一季度公司毛利率为 22.5%，环比持平；产能利用率为 89.6%，环比增长了 4.1 个百分点；其中，12 英寸利用率保持稳健，8 英寸利用率也上升至 12 英寸厂的平均水平，抵消了平均销售单价下降和折旧上升对毛利率的影响。

二季度，公司给出的收入指引为环比下降 4%到 6%，其中，出货数量预计相对稳健，平均销售单价预计下降。二季度，公司给出的毛利率指引为 18%到 20%，比一季度指引降了 1 个百分点。公司通过降本增效来抵抗价格波动的压力，但二季度设备折旧继续上升，导致毛利率指引在一季度的基础上有所下降。

目前市场虽然有很多新的因素加了进来，但大多是原来就知道的，所以基本盘面跟一季度比起来没有太大的变化，客户也都在沉着应对，公司产能利用率也继续保持饱满状态。我们已经看到了各行业，包括工业和

汽车领域，触底反弹的积极信号，产业链在地化转换也继续走强，更多的晶圆代工需求回流本土。市场在经历关税政策变化等引发的焦虑。接下来，关税政策是否硬着陆、市场刺激和急建库存是否透支了未来的需求、以及大宗商品需求是否在新关税引起的价格上涨后衰退，都值得我们密切关注；我们对下半年，特别是三季度后半部到年尾的能见度还不高，到八月份业绩说明会再向大家进一步汇报。我们认为机遇与挑战并存，中芯国际遇到的问题也是大家都要面对的问题，我们要提升应变和抵抗风险的能力，最主要还是保持定力，做好本业，做好当下。

最后，我们要再次感谢客户、供应商、投资者，以及社会各界对公司的理解和大力支持。谢谢大家。

▪ 问答环节：

问题 1：关税对于公司的采购、公司客户的需求有什么影响？公司怎么看二季度之后的需求可持续性？在新的形势下，公司如何应对？

回复：现在大家比较关注关税的影响，我们在内部做了测算，也和我们的供应商和我们国内外的客户做了非常深入的交流，实际上对工业界直接产生的影响非常小，小过一个百分点。接下来还会有一些谈判的过程，希望会比现在的情形有进一步的好转。如果这样的话，半导体代工行业面临的关税影响，在工厂层面、在采购层面是完全可以把它吸收掉的，结合还有多元化的供应，所以直接的影响是非常小的。现在由于大家担心关税的问题，未来的不确定性，大家希望在加税前把货都放到目的地。我们看到更大的一个瓶颈是海运、空运，所以大家拉货这件事情本身带来了订单的一定的稳定性和增强，但并不是我们现在营业额各方面最主要的部分。个人分析觉得更大的影响还是大家在年初的预期比较乐观，但等到八、九月份的时候就会非常现实，知道今年整年底能够销售多少，再来看自己已经备的库存已经下的单子，是不是还需要持续的下单，如果不需要的话，就会做一些修正，修正的部分都会产生在第四季度。中芯国际现在的能见度可以看到三季度底，都是非常好的，主要是四季度和来年一季度的出货现在还看的不是很清楚，到 8 月份的业绩说明会，会更清楚走向如何。

问题 2：二季度指引有 4%~6% 的下降，这应该是自 2023 年一季度以来第一次环比下降。我们应该怎么解读“保持定力，做好本业和做好当下”？公司未来的定价、资本开支投入策略怎么反映到公司 ASP、出货量和资本开支？

回复：上一次业绩说明会公司给出了指引，但之后我们遇到了突发事件。一是我们厂务年度维修出现了突发情况；二是我们逐渐发现在设备验证过程中，部分设备的性能、工艺表现要进行改进，这些改进的结果也导致了各方面的一些波动。所以我们在一季度有一个多月的时间、以及二季度都受到了这些事项的影响，产生的影响会延续到三到五个月。这样

的事件，一方面厂务维护是单一事件、偶然事件，另外方面设备验证改善有一定的连续性，需要一定的时间把整个产线做的晶圆质量各方面都交付到最高标准。这有一定的必然性，设备改善过程中，它要有一个学习过程，这个过程持续的时间会长一点，但最后一定是实现目标的。实际总体 ASP 并没有发生根本性的变化。中芯国际面对复杂的环境和挑战，我们要保持定力，做好本业，做好当下。中芯国际相信，面对这样的变化，更重要的是我们要做的质量更好，更有竞争力，对客户支持的更好，跟客户绑定更强，成为业界的成功者，成为龙头企业，这些就是我们自己的定力。只要我们能做到，未来的发展属于中国代工业和中芯国际的机会还是蛮多的。

问题 3: 怎么理解一季度的研发开支 1.5 亿美元，同环比是都有一些下滑？

回复：中芯国际把自己营收的 8%~10%用来做研发，这件事情我们已经坚持了非常多年，公司的研发团队也是很大的。第一季度有一定的特殊性。第一季度进来的设备比较多，所以大家更多的去安装设备、调试设备，且客户急单也比较多，因此原来的研发产能也划归到生产产能里，来支持客户的快速出货。一季度公司产能利用率增加了 4.1%，12 寸 8 英寸的产能利用率都增加了。在这种情况下，我们能够完成来进行测试的出片量，在第一季度就受到了一定的制约。我们接下来产能一直在增长，随着产能的释放，研发还是会恢复的。

问题 4: 公司人均创收的增速还是非常快的，现在比国内同业还是要高不少，这块跟公司研发的效率提升，包括行政人员的大幅减少这些方面都是否有关？公司有什么样的一些方式来提升人均创收或者是公司的经营效率？

回复：主要是两个方面。一个就是在本业，每个工厂产能利用率变得更高，自然人均的创收就多了。比方说，原来 8 英寸只有 80%多的利用率，现在升到了 90%多，那自然平均到每个人头，创收就多了。另外，中芯国际现在在推行工厂实现自动化和数字化，在产能利用率增加、出片量增加了的基础上，人力没有增加。二是中芯国际原来是白手起家，宿舍是自己盖的，学校也是自己建的。因为中芯国际是一家制造公司，我们对比同业，把跟我们制造运营完全没关系的，比方学校、宿舍管理的人力这些，切出去了。

问题 5: 公司在年报中也是提出了“一个中芯，全球运营”的发展蓝图，就当前的国际形势能不能请您介绍一下怎么理解我们发展蓝图，是更为侧重于海外这些客户的“local for local”，还是说是有其他方面的考虑？

回复：中芯国际在当下，我们是专注自己的本业，做好当下，保持定力。不是说要在全世界建工厂，全世界制造，而更多的是支持全世界的客户，支持全世界的市场。比方说，公司第二季度美国区、欧亚区的产值增加了，这些增加一部分是因为这些客户在中国有市场份额，要在中国销售，

所以尽可能的利用中国制造来做 local for local，但他们很多的产品也是卖往全世界的，我们希望能够保证提供给客户的产能，保证质量，同时价格上非常的有竞争力，使得我们的客户能够在全世界市场上取得更大的份额，取得更大的成功，也保证中芯国际未来的订单是饱满的。中芯国际是一家国际公司，视野放在全世界，不会由于某一个市场现在发展的快，需求大，就只做单一市场、不做别的市场。我们还是面对所有的客户，希望大家能够共同的发展。这个是中芯国际强调自己是全球运营的一个主要的出发点。大家也会接下来看到，公司到年底的时候，在国际市场的营业额会在去年的基础上进一步增长的。

问题 6：公司未来 3~5 年在产能的一个扩充节奏是怎样的？

回复：过去几年，我们陆续宣布了中芯国际要扩建的项目，在北京、深圳、上海、天津，这些项目到现在还没有全完成，我们承诺的这些项目的发展还是要进行的。但限于自身的财力、折旧的压力和市场开拓的速度，我们不是一下子把宣布的全部都做完，而是每年按照一定的节奏来做。我们基本上是匀速直线运动，大概每年 5 万片 12 英寸上下这样的产能增加，正好也对应了中芯国际一年投资大概 75 亿美元里面八成用来买设备，其他是用来买地、盖房子、建立基础设施等，这是一个非常健康的速度。公司现在是 90% 的产能利用率，说明我们的订单准备量和市场的开拓的速度是合理的。国内产业链转换的速度也在加快，的确是有一些机会，但是我们的机会和挑战并存。这个挑战主要来自于同业的竞争和价钱的下降，所以我们也是慎重的来解决这个问题。中芯国际还是努力把自己的产能建立好，把自己的技术竞争力建立好，跟客户的绑定做好，价钱上在市场上也有竞争力，如果能保证这些方面都做得很好，我们还是持续现在的这样一个发展速度。

问题 7：一季度价格下滑、但毛利率好于指引，数字背后怎么理解生产波动对毛利率的影响？

回复：虽然市场上有各种传言，但中芯国际没有降价，我们的价格走向和同业是相当的。一季度突发事件，对我们的营业额产生了影响，也就是出片量并没有下降、每做一片的成本并没有下降，但在接收端价钱下降。一个是厂务在年度维护的时候引发了一些的问题，等发现的时候，产线上的这些晶圆已经受到了影响。另外一个设备有一定的不稳定性，需要通过生产线的学习把它越做越好，通过更好的工艺菜单和实时的控制、实时的报警，来把它做得更好，这个需要一点时间。我们现在二季度看到了很大的影响，三季度应该会影响小一点，逐渐的会变好，但我现在在这里也不能够说，什么时候就所有的东西都全清掉，但这个问题是中芯国际必须经历的问题，但也一定能够把它做好。价格上和同业比起来，中芯国际是好过同业的起伏的。

问题 8：我听下来 ASP 端还是一个偏短期性的因素，而不是竞争性的，这个因素我理解是不是对的？然后公司对后续晶圆代工的一个价格的竞争情况，以及后续的 ASP 走势是什么样一个看法？

	<p>回复：第一个是刚才前面讲到，中芯国际的 ASP 不会单独的比行业都高很多，但是也不会下降到比业界可比的同行还低。在这种情况下，ASP 是一种健康的、可持续的、客户都能接受的 ASP。第一季度影响慢慢消除了之后，以后会回到健康的长期的 ASP 上面来。随着供应链重新分配，未来中芯国际的客户在市场上会取得更大的份额，原来在供应链里面没有份额、或者说份额很小，接下来可能会变得有份额，然后份额逐渐的加大。但是我们看到的机会，别人也看到了，所以大家在未来的发展里面，我们想方法要做的比别人提前交付，品种、品牌更齐全，价格上更有竞争力，质量更好，跟客户绑定更紧密，这样能够使得我们在发展的时候价格也是良性的、可持续的。中芯国际未来的发展，不是靠 ASP 的下降和低价去抢单。</p> <p>问题 9：平板和电脑的品种收入是相对来说下降会比较明显一些，如何理解？后续从分产品的种类来看的话，哪些需求会强一些，哪些会弱一些？</p> <p>回复：原来大家觉得手机今年出货量是成长，所以大家都备了很多货，但现在看来可能到了八九月份，看到整年的成长不会有那么多，会把原来的目标向下做修正，这样就会使得需要的量没有原来那么多，可能价格会下行。PC 电脑这一块，电脑现在的销售量还是不错的，销售很平稳，但是它并没有大幅的成长，所以大家做的库存可能也差不多了，只有价钱更低一点，才能够进一步的再做库存，如果价钱没有往下走的话，订单量应该会下降。另外，平板相关的电视、Pad，电脑这些需求量在那里，但是整个的供应量是在增加的。所以业界看到了相关产品价格是下行的，中芯国际身在其中。以前讲过我们的原则，如果我们客户面临因为价格可能失去市场份额，中芯国际也会直面这个价格的竞争。</p> <p>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。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>沟通内容基于公司已公开披露信息。</p>