

证券代码：688347

证券简称：华虹公司

华虹半导体有限公司 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"/> 其他_____
参与对象	中信证券、国信证券、华泰证券、浦银国际、东方资产、东方证券及其他通过电话或网络方式参与华虹半导体 2025 年第二季度业绩说明会的广大机构与个人投资者。
时间	2025 年 8 月 7 日 17: 00
地点	电话/网络会议 (https://www.huahonggrace.com/c/ir_calendar.php)
上市公司出席人员	白鹏 总裁兼执行董事 王鼎 执行副总裁兼首席财务官 钱蕾 董办副部长
公司介绍	<p>华虹半导体有限公司（A 股简称：华虹公司，688347；港股简称：华虹半导体，01347）（“本公司”）是全球领先的特色工艺纯晶圆代工企业，秉持“8 英寸 + 12 英寸”、先进“特色 IC + Power Discrete”的发展战略，为客户提供多元化的晶圆代工及配套服务。本公司专注于嵌入式/独立式非易失性存储器、功率器件、模拟与电源管理和逻辑与射频等特色工艺技术的持续创新，有力支持新能源汽车、绿色能源、物联网等新兴领域应用，其卓越的质量管理体系亦满足汽车电子芯片生产的严苛要求。本公司是华虹集团的一员，而华虹集团是中国拥有“8 英寸 + 12 英寸”先进集成电路制造主流工艺技术的产业集团。</p> <p>本公司在上海金桥和张江建有三座 8 英寸晶圆厂，另在无锡高新技术产业开发区内建有两座全球领先的 12 英寸特色工艺晶圆厂，其中之一是全球第一条 12 英寸功率器件代工生产线。</p> <p>如欲取得更多公司相关资料，请浏览：www.huahonggrace.com。</p>
投资者关系活动主要内容	总裁致辞

公司总裁兼执行董事白鹏博士对二零二五年第二季度业绩评论道：

“华虹半导体二零二五年第二季度销售收入达 5.66 亿美元，符合指引预期；毛利率为 10.9%，优于指引。销售收入和毛利率均实现环比增长，产能利用率亦创下近几个季度以来的新高。第二季度，在全球贸易及晶圆代工市场呈现一定波动的背景下，公司聚焦自身产品、工艺、研发、供应链等核心竞争力的提升，降本增效初见成果，主要营运指标持续改善。”

白总继续表示：“面对需求分化的半导体市场，公司坚持以特色工艺技术壁垒为锚，力争在关键技术平台实现技术突破，丰富产品组合。随着无锡新 12 英寸产线稳步推进产能爬坡，公司将实现产能规模到技术生态的全面升级。市场策略上，公司协同国内外战略客户需求，秉持国际化和开放的业务发展战略，做大做强全球客户群体。未来公司将继续积极布局各项战略规划，为提升公司在晶圆代工行业中的优势地位奠定坚实基础。”

财务摘要

二零二五年第二季度主要财务指标（未经审核）

- 销售收入 5.661 亿美元，同比增长 18.3%，环比增长 4.6%。
- 毛利率 10.9%，同比上升 0.4 个百分点，环比上升 1.7 个百分点。
- 母公司拥有人应占利润 800 万美元，同比上升 19.2%，环比上升 112.1%。

二零二五年第三季度指引

- 我们预计销售收入约在 6.2 亿美元至 6.4 亿美元之间。
- 我们预计毛利率约在 10%至 12%之间。

问答环节

1. 二季度晶圆代工行业整体都受到出口环境动荡及补库存等因素的影响，基于下游的需求情况，公司判断这一趋势是否可以延续？

答：是的，我们认为需求是持续且相对稳健的，包括公司今年第二季度的毛利的确超出预期，是由以下一些因素导致的：其一，归因于我们进一步提高的产能利用率；其二，成本控制措施有了不错的成效；其三，外部方面，销售价格虽然无法全面

复苏，但应该说不再“下降”了。同时也需考虑不同工艺平台的差异，功率器件仍然有较大的压力，但 IC 表现较为良好。下半年展望，上述两个内生的因素仍将持续，但产能扩张带来的折旧压力也是我们需要关注的，价格在下半年可以预期有个位数的增长，因为部分在二季度进行的价格调整会在三、四季度显现。总体而言，我们的判断已在三季度指引中表达，毛利仍将保持在 10-12%的水平，但四季度的情况有待更清晰的观察。

2. 目前中央政策已开始干预“内卷”问题，但似乎在半导体特别是成熟制程领域，竞争仍相当激烈，请问公司认为半导体是否会否也会出现反“内卷”措施，亦或继续处于开放竞争的状态？

答：首先，就半导体的下游行业，如电动汽车和光伏等领域，他们遵循自己的变化逻辑，可能未来的确会减少一些不健康的竞争。半导体自身行业方面，我们希望也能如此。一方面市场力量本身会调整，另一方面政策导向也会适当限制产能在未来数年的进一步扩张，我们认为在几年后，可以看到一个产能扩张更稳定的半导体市场，这对行业是有积极意义的。

3. 全球半导体市场需求分化，国内需求依旧旺盛，但国外需求疲软，晶圆代工企业的产能利用率也是如此。请问公司如何判断下游的长期增长需求？

答：首先，下游需求的企稳其实过去几个季度已经体现，在不远的未来这种平稳趋势仍将继续。其次，下游市场的结构比较复杂很难一概而论。例如 AI 相关应用有强劲的增长，而消费电子在政策刺激的背景下短期也有不错的局面，汽车等新能源领域可能也处于库存下降的阶段，为未来增长释放空间。对华虹而言，短期我们需要依靠现有的产能，不断提高工艺能力，并确保产能投入在更有价值的平台。长期来说，我们仍需要进行产能扩张，特别是对特色工艺更有潜力的工艺节点和工艺平台。

4. 注意到功率器件市场仍在回暖，其利润水平也低于其他平台，公司对其在整体产能中的分配占比如何考量？

答：功率器件是一个巨大的、应用丰富的市场，例如目前的电动汽车，也许未来会是机器人等相关的应用等等，我们需要等待局面的好转。但同时，该领域的确存在较大的供需不平衡，这对价格，特别是低端领域产生了很大的影响。

对华虹来说，首先，公司拥有许多具有竞争优势的平台，例如超级结等；同时，我们也拥有很大的产能，包括 8 英寸和 12 英寸，我们仍然需要利用好我们的工艺和产能优势，获取市场中对我们更有利的方面。最后，以目前公司所作的产能规划，我们并不会进一步扩大功率配置，而是在现有功率器件产能配置下满足高端应用与主要客户的需求。

5. 公司模拟与电源管理平台的的增长较其他平台更为显著，可否对其下游应用及相应未来的需求做进一步展望？

答：是的，模拟与电源管理平台，进一步说是 BCD 技术平台，实现了非常快速增长，需求大大超过我们原本预计的增长。我们在过去两个季度做的非常不错的一点是利用好柔性产能，可以将更大的产能更快速的投入到这个增长最快、更有价值的领域。我们预计这种需求到今年年底和明年年初仍将持续，我们也会投入相应的资源和产能。

6. 公司来自北美客户的收入占比达到约 9.4%，最近美国政府又计划对美国进口的芯片征收 100%的关税，如果政策实施会对公司有什么影响？

答：大幅提高关税对任何一方来说都没有好处。其次，我们认为这种影响对公司而言仍是可控的，北美业务的占比是指客户总部位于或公司注册于北美，而非指发货地是北美，所以大量的产品在华虹生产完毕之后，会发往不同的地区，也许最终有部分会应用于美国市场。

7. 从半导体产业的周期性来看，目前处于什么位置？就华虹半导体来看，自身又处于怎样的竞争地位？最后，注意到公司二季度毛利率较一季度上升，三季度指引也继续上调，这种趋势是否与周期回暖有关？

答：的确，半导体行业过去一直被认为有明显的周期性增长，但我们认为自疫情以来，这种显著的波峰、波谷的局面被打破了。过去 5-6 年，大家反复讨论半导体的周期何时会重现，而我们更关注其增长的驱动因素，因为半导体市场已非常庞大，未来会接近 8000 亿美元甚至 1 万亿美元的规模，这种体量下有很多影响因素，也会平抑波峰波谷的程度，减少整体增长趋势的波动性。

从华虹自身的情况来看，我们除了可以分享全球半导体市场的增速以外，更重要的是立足国内的增量和替代需求，我们的地位可以很好的利用好这一点。

最后，关于毛利率，正如刚才已经说的，我们需要很好的管理

好内部的变量，利用好产能以及降本增效，九厂的产能和折旧将会有反向的冲击，同时需尽可能处理好价格，一些于二季度进行的价格调整会在第三、第四季度逐渐显现，但更长远的情况目前还不清晰。

8. 可否对 2025 年下半年，以及 2026-2027 的产能扩张做简要概览？

答：简单来说，九厂是目前的主要工作，我们希望在 2-3 个季度内使九厂产能处于完全就绪的状态，因此到今年年末，可能 80-90% 的设备都需要进行支出，至明年年中，完全完成这部分开支。除此以外，我们也会规划新的产能，2027 年可能会开始逐步投产上线，这是目前一个比较粗略的计划。

9. 注意到公司三季度指引进一步上升，可否对公司的收入预测做一个介绍，下游的库存水平是否支持需求的持续上升？

答：公司未来几个季度的收入会持续增长，主要来源于 9 厂的产能爬坡，并且我们也在尽可能地利用好现有的工厂，比如 7 厂的 12 英寸产线，对 9 厂的爬坡提供支持。关于需求端的影响，很难对所有终端市场一概而论，需要分析特定领域。消费方面，如果刺激政策减缓，需求可能会有所下滑，但整体下游库存情况不会太高。而且终端市场的波动传导至公司的时候也不会那么剧烈，我们有很大的产能、客户群体和丰富的工艺平台，下游的波动会被中间商——即我们的客户平抑一部分。

10. 关于 AI 领域，目前数据中心的一些服务期产品需求已升级至 800V 电源，许多设计公司也都希望分享收益，请公司就自身在 AI 服务期发展方面的机遇分享一些看法？

答：AI 的确是过去一段时间增长的重要因素，无论是对我们还是对我们的直接客户，我们是通过非直接的方式参与了 AI 应用的增长。其次，你提到了 AI 服务器的标准，我们认为这不仅仅是标准的提升，AI 对于电源管理的要求和需求处于持续的优化和进步中，无论是高算力芯片的部分，还是围绕其的电源管理和功率部分。第三，关于电源管理中越来越多的化合物芯片，我们认为其并非取代的关系，化合物与硅基芯片都有其各自的优劣势，并且我们也一直在观察这方面的变化以做好应对的准备。

11. 近日，（美国）格罗方德公司宣布他们与一家中国本地晶圆企业达成合作协议，请问公司对此有何评论，是否会增加一

名竞争者？也请公司就“China for China”战略的机遇分享一些看法？

答：公司对此没有特别的评论，大家还是可能需要向格罗方德了解进一步的情况。我们认为这也是整体“China for China”战略的一部分，有很多国际厂商正在布局于此，我们有很多合作良好的海外厂商，例如 ST 等。一般而言，IDM 厂商对此策略的执行会更积极和容易，而格罗方德与我们一样是纯晶圆代工企业，目前与我们并无建立合作。当然，我们也会进一步聚焦目前已有的“China for China”策略的客户，保持持续、良好的业务推进。