

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
参与对象	华泰证券、中信证券、国信证券、浦银国际、法巴银行、盛博及其他通过电话或网络方式参与华虹半导体 2025 年第三季度业绩说明会的广大机构与个人投资者。
时间	2025 年 11 月 6 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 董事会主席、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	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。 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。 如欲取得更多公司相关资料，请浏览：www.huahonggrace.com。
投资者关系活动主要内容	总裁致辞

	公司董事会主席兼总裁白鹏博士对二零二五年第三季度业绩评论道： “华虹半导体二零二五年第三季度销售收入创历史新高，达 6.352 亿美元，符合指引预期；毛利率为 13.5%，优于指引。在全球半导体需求回暖和公司精益管理的双重驱动下，公司产能利用率持续高位运行，销售收入和毛利率均实现同比及环比增长。公司在工艺研发、市场销售、生产运营等核心竞争力的提升和降本增效的成果已逐步展现，整体盈利能力向好，为长期可持续发展奠定坚实基础。” 白总继续表示：“华虹半导体在特色工艺领域拥有丰富的积累储备和优秀的管理经验。面对快速变化的国内外半导体市场格局，公司需要在技术节点、工艺能力、产能建设等诸多核心维度不断迈进。正在顺利推进过程中的收购事项将进一步提升公司产能规模并丰富工艺平台覆盖，同时与无锡 12 英寸生产线形成协同效应，强化公司的盈利能力。此外，公司也在积极布局产能建设规划，聚焦技术突破和生态构建，在全球产业变局中持续提升核心竞争力。” 财务摘要 二零二五年第三季度主要财务指标（未经审核） ● 销售收入创历史新高，达 6.352 亿美元，同比增长 20.7%，环比增长 12.2%。 ● 毛利率 13.5%，同比上升 1.3 个百分点，环比上升 2.6 个百分点。 ● 母公司拥有人应占利润 2,570 万美元，同比下降 42.6%，环比上升 223.5%。 二零二五年第四季度指引 ● 我们预计销售收入约在 6.5 亿美元至 6.6 亿美元之间。 ● 我们预计毛利率约在 12%至 14%之间。 问答环节 1. 公司第三季度的毛利比较强劲，请问这种较强的表现主要来自于产品组合的改变还是既有产品的涨价，四季度的展望如何？ 答：首先，我们拥有极高的产能利用率，三家 8 英寸晶圆厂的产能利用率持续保持较高水平。第一座 12 英寸晶圆厂，产能
--	---

	为 9.5 万片晶圆，投片持续高于 10 万片。另一座正在爬坡的晶圆厂，其阶段产能约为 4 万多片晶圆，投片已超过 3.5 万片，这本身就有助于提高利润率。当需求略高于我们的供应时，也给了我们一些优化产品组合的灵活性，即我们可以选择优先保障或给予产能优先级，更多地分配给利润率更高的产品，而不是利润率较低的产品，这也帮助了我们的提价。 平均售价方面，我们从第二季度开始提价，并在第三季度开始见效。基本上，平均售价的改善来自于所有技术平台。如果区分产品组合和平均售价改善的贡献，大约 80%来自平均售价的提升，另外 20%主要归因于产品组合。 至于未来，毛利率会受到一定的挤压，新产能上线带来的折旧增加，这是不可避免的；但我们持续的降本增效措施，也有效地抵消了部分因折旧增加带来的压力，对我们来说是一个好的趋势，我们也将继续改善平均售价。
	2. 公司的产能利用率确实非常高，请问公司采取了哪些措施来提高产能利用率，产能利用率未来的趋势如何？尤其在公司无锡产线进一步扩产的情况下，还会进一步提升吗？ 答：产能利用率数字是基于标准的工业工程计算。从我们公司的角度来说，无锡九厂产能正在持续上线。这有两方面好处，一是九厂本身开始贡献收入，它确实提供了一些途径，使我们现有的产能更加灵活，也就是当产品组合发生变化时，由于规模更大，可以在各个工厂之间相互利用产能。这就是我们能够将产能利用率提高到略高于 100%或 105%的原因。另外，也是前面提到的，当需求略高于我们的供应时，给了我们一些优化产品组合的灵活性。所以基本上，随着无锡九厂产能继续增加，我们预计整体产能利用率将保持在高位。
	3. 目前在投资圈认为行业正处于存储的大周期中，而公司的闪存业务也是一个重要的业绩驱动因素，请问管理层华虹在存储大周期中有哪些受益，是否公司本季度的相关增长也是一种受益的信号？ 答：首先，我想明确一下，公司从事的存储业务是 NOR FLASH，这是整个闪存业务的一个细分市场，NOR FLASH 有两部分，一部分是独立式闪存产品，另一部分是 MCU。我们在第三季度看到闪存业务都很强劲。整体 NOR FLASH 市场有稳定的增长，但我们的第三季度增长率显然快于整体市场，这可能更多与我们自身的情况有关，我们的 55nm NOR FLASH 在过去几个季度开始进入量产阶段，同时 55nm MCU 也正在进入量产。明年或后年，我们将推出 40nm 产品，这将给我们带来另一个推动力。所以总的来说，我们确实看到闪存业务在未来几个季度，甚至

	未来几年将有强劲增长，这主要基于公司的新技术节点的转换。其他存储业务的动态可能有所不同。
	4. 在公司接下来几个季度的驱动因素中，除了产能扩张、价格提升以外，产品结构的调整有哪些影响，可否进一步说明？ 答：在产能扩张方面，无锡九厂持续爬坡，预计到明年三季度产能配置到位。在产品组合优化方面，技术节点进步，我们的关键技术将变得更好、更具竞争力。闪存相关技术，随着我们的 55nm 产品上线，以及明年 40nm 产品上线，我们在闪存业务领域将处于更强势的地位。另一个重要的技术平台是用于电源管理的 BCD 平台，已经有强劲的增长，我们也有意扩大 BCD 的产能，基本上是将我们的产能组合向支持更多 BCD 技术和 BCD 产品倾斜。BCD 平台也是我们的几大技术平台中利润率较好的一个，本质上也会给我们带来更好的产品组合。 公司会继续加强整体技术开发，进一步提高核心竞争力的同时，继续大力投入所有关键的特色工艺技术平台。另外，在“China for China”的战略背景下，公司与主要欧洲厂商建立了一些合作伙伴关系，也是我们提高竞争力的一种方式。
	5. 我们看到全球半导体市场因 AI 的需求驱动已持续增长数个季度，这与过去几个周期相比也相对更长，公司如何看待未来几个季度的进一步趋势？ 答：AI 目前仍处于起步阶段，我们认为 AI 未来将继续增长。直接的受益者显然是先进技术、先进制程，华虹半导体并未直接参与。但是，与 AI 产品相关的有很多支持辅助技术，我们是这些领域的重要参与者，比如电源管理。当构建 AI 系统时，无论是用于训练还是现在行业转向的更多推理类型的应用，都需要大量的电源管理。所以，我们能够通过 AI 系统对电源管理、MCU、各种功率器件等需求的增加，在整体 AI 增长中受益，公司的产品是 AI 生态系统的一部分。事实上，过去一年中公司部分电源管理需求的强劲增长主要与 AI 有关，并且似乎将持续到明年或后年，再加上一些新兴应用，如汽车和机器人等。所以我们认为 AI 将继续增长，其产品组合可能会经历自身的演变，但总的来说，会带动人工智能系统所需的所有芯片的增长，这也是我们直接受益的地方。
	6. 相较过去 1-2 年，功率半导体似乎已有复苏迹象，但其中除了与 AI 相关的部分，还是相对平缓，公司认为未来几个季度其需求与价格会有上涨吗？

	答：功率器件平台在我们参与的技术平台中可能面临最大的增长压力。我认为有几个因素。一是功率器件领域的竞争加剧和产能增加，因为其进入壁垒相对较小，所以在过去几年里，有大量产能上线。第二个因素是技术性的，因为现在化合物半导体（主要是碳化硅，也有一部分氮化镓）开始成为一个重要因素。这些基于化合物半导体的器件在整体功率器件市场中变得重要，不可避免地会取代一些硅基器件。特别是华虹的优势领域，硅基超级结产品，正直接面临来自氮化镓或碳化硅的竞争。这也是我们在公司内部讨论技术路线图和市场前景时的焦点之一。我们将努力应对挑战，有一些新的举措，也在规划第三代化合物平台。公司一直是功率器件的重要参与者，也将通过增加客户所需的产品来继续做大做强，以继续保持我们在功率半导体的强势地位。这方面未来的压力主要来自价格，我们的产能仍然满载，需求仍然强劲，但在价格方面，还未在这个领域提价太多。
	7. 我们注意到公司本季度来自北美与欧洲的收入都呈现增长，并且 ST 已官宣与公司在 40nm MCU 平台上的合作，这部分业务进展如何，有无其他新客户或新进展可供分享？ 答：我们与意法半导体在 40nm MCU 上有合作关系，这个项目进展非常顺利，实际上也比计划略有提前。在本季度已经开始生产，将在下个季度开始为我们的收入做出贡献。就爬坡速度而言，还需要一段时间才能达到相对高的产量，这是对我们产品组合的一个稳定且非常强劲的补充。这也是我们与意法半导体以及其他欧洲公司就其“China for China”战略的首批合作项目之一。有了这个好的合作经验，大家的信心水平提高后，也会在扩大合作产品数量以及我们可以相互合作的领域方面发挥非常积极的作用。所以这是一个积极的开端，并且明年将会看到这些合作项目成倍增加并开花结果。 我们一直希望增加国际业务，这也是公司的战略之一。目前国际业务占比处于 15%到 20%的范围内。欧洲和北美这两个地区，未来仍然会有强劲增长，亚洲市场会更具挑战性一些。
	8. 可否对公司明年的资本开支做一个展望，相较今年是否进一步增长或保持稳定？ 答：对于 2025 年，三家 8 英寸晶圆厂，大约总资本支出为 1.2 亿美元。预计九厂今年的资本支出约为 20 亿美元。该项目的总投资额为 67 亿美元。因此，明年九厂的剩余资本支出将在 13 亿到 15 亿美元左右。当然，未来如果我们想要继续扩张，我们计划再建一座晶圆厂，就是另外的资本开支规划。

	9. 请介绍下公司在本次半导体周期中的情况，目前来看供给和产能利用率相对紧张带动毛利率在第三季度进一步回升，明年可以保持这样高产能及价格回升的趋势吗？ 答：从市场角度看，我们确实看到这一势头将延续到明年。我们认为明年应该比 2025 年更好，虽然存在一定的不确定性，但会给我们提供一些提价或至少保持价格稳定的机会，在提价预期方面要稍微谨慎一点。整体来看，如果需求上升，也会给我们优化产品组合的途径，可以选择生产更多高利润率产品，增加产品组合多样性，这和客户之间是双赢的。所以总的来说，我们谨慎乐观地认为 2026 年将比 2025 年更好。 10. 想了解下公司直接或间接来自于 AI 服务器的收入有多少，以及我们如何看待明年这部分的潜在需求增长？ 答：对于 AI 服务器，电源管理是显而易见会用到其中的产品。在我们的产品中，并非所有都用于 AI 服务器，但增长较快的部分与 AI 服务器有关。我们将电源管理归入模拟与电源管理的技术平台，约占整体收入的 25%。目前其中可能超过大约一半与 AI 服务器相关。所以大约是 10%到 12%。这部分业务，我们相信将继续强劲增长。 11. 公司本季度的运营开支大约为 1 亿美元，可否分享一下具体的研发工程片费用和折旧的情况，以及未来研发工程片费用和折旧费用的进一步上升情况？ 答：在这 1 亿美元中，与研发相关的费用成本本季度约为 1800 万美元。我们将持续投入研发，有很多新产品交付，所以预计这部分工程片费用未来将继续保持稳定，并可能继续增长。基本上，研发投入越多，这个数字就会越高，相比一年前，该费用已增长很多。另外大约 8000 万美元主要与人力成本、IT 和其他一些费用相关。 12. 关于公司的工业与汽车板块，其具体的收入构成情况如何，我们是否有感受到来自汽车部分的需求增长？ 答：工业和汽车领域，这部分整体在第三季度约占将近 22%。展望未来，我们预计该领域将继续增长。在这 22%中，约四分之三与工业相关，剩下的与汽车有关，与一年前相比，工业领域今年一直在复苏。我们所称的“工业及汽车”的类别，实际上横跨我们所有的产品线。其中一些属于功率器件，一些属于 MCU，一些属于电源管理，因为像汽车、工业这样的终端用户产
--	---

	品会使用各种芯片。所以这不仅仅是关于电源管理或 MCU 或功率器件，基本上是另一个维度。 13. 请分享一下关于华力微（Fab 5）注入的时间节点、受益及协同？ 答：整合一直在按计划进行。我们已经发布了第一次公告，公布了发行股份的价格。目前谈判已接近完成。后续将进行第二次董事会会议并发布公告。预计股东大会可能在今年 12 月或稍晚时候举行，预计交易将在明年下半年完成，正在一步步按计划推进。这次收购将为我们带来数亿美元的收入增加。Fab 5 是一家盈利的公司，大部分折旧已完成，对华虹半导体来说是好事。从长远来看，这次收购在战略上对公司是一笔非常好的交易，有很多协同效应。公司的业绩增长模式既包括有机增长（过去几年我们一直积极进行），也包括通过收购进行的无机增长。这是一个很好的一加一大于二的例子，对于公司来说，拥有一个能够显著增加我们业绩、同时增强我们协同效应的目标资产，并在白鹏博士领导下不断前进的特色工艺技术平台，会有助于公司的长期增长和盈利前景。
--	---