

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、海通证券、东方证券、中信证券、国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七百八十位投资者收听了此次业绩说明会直播。
时间	2025年2月12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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
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 <a href="http://www.smics.com">www.smics.com</a>。</p>
交流问答	<p>（在此提醒各位，我们今天的表述包括前瞻性陈述，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性因素的影响。请参阅我们业绩公告中的前瞻性陈述。除非另有说明，业绩说明会数据是根据国际财务报告准则表述，所有货币数据均以美元表示。）</p> <p>▪ 资深副总裁、财务负责人吴俊峰博士发言：</p> <p>大家新年好。首先，我向大家汇报2024年第四季度及全年未经审核业绩，然后给出2025年第一季度指引。</p> <p>四季度业绩如下： 销售收入为22.07亿美元，环比增长1.7%。</p>

毛利率为 22.6%，环比上升 2.1 个百分点。  
经营利润为 2.14 亿美元。  
息税折旧及摊销前利润为 12.80 亿美元。息税折旧及摊销前利润率为 58.0%。  
归属于本公司的应占利润为 1.08 亿美元。

公司 2024 年未经审核业绩如下：

销售收入为 80.30 亿美元。  
毛利率为 18.0%。  
经营利润为 4.74 亿美元。  
息税折旧及摊销前利润为 43.80 亿美元，息税折旧及摊销前利润率为 54.5%。  
归属于本公司的应占利润为 4.93 亿美元。  
资本开支为 73.26 亿美元。

关于资产负债，在 2024 年末：

公司总资产为 492 亿美元，其中库存资金 150 亿美元。  
总负债为 173 亿美元，其中，有息负债为 116 亿美元。  
总权益为 319 亿美元。  
有息债务权益比为 36.4%，净债务权益比为负的 10.6%。

关于现金流量，在 2024 年：

经营活动所得现金净额为 31.76 亿美元；  
投资活动所用现金净额为 45.18 亿美元；  
融资活动所得现金净额为 16.08 亿美元。

关于 2025 年一季度，我们的指引如下：

一季度销售收入预计环比增长 6%到 8%，毛利率预计在 19%到 21% 之间。

▪ 联合首席执行官赵海军博士发言：

各位早上好，今天是元宵节，给大家拜个晚年，祝各位元宵节快乐！感谢大家参加 2024 年四季度中芯国际业绩说明会。

四季度是行业传统淡季，客户拿货意愿相对较低，但在公司季度新增 2.8 万片 12 英寸产能的基础上，产品组合得到优化，公司平均销售单价环比上升 6%，大致抵消了出货下降对收入的影响和折旧上升对毛利率的影响。综合以上因素，公司四季度销售收入实现连续七个季度增长，收入超过 22 亿美元，环比增长 1.7%，毛利率为 22.6%，环比上升 2.1 个百分点。

接下来我们再来说说全年。2024 年半导体市场整体呈现复苏态势，设计公司库存大致恢复到健康水位，主要产业向国内产业链转移切换的速

度比较快。2024 年，为了满足市场和客户的需求，公司做了充分准备，加速了产能扩充的节奏，进一步提升了平台的完备性，国内客户的新产品快速验证并上量，使得公司在 2024 年四个季度收入节节攀升，全年增长超过年初预期。

根据未经审核的财务数据，2024 年公司销售收入为 80.3 亿美元，同比增长 27%，创历史新高。毛利率为 18.0%，因折旧上升等原因，同比下降 1.3 个百分点。销售收入按区域分，中国、美国、欧亚占比分别为 85%、12%和 3%，其中，受益于在地化制造需求催化带来的产业链的重新组合、客户市场份额的提升，来自中国市场客户的收入同比增长 34%。晶圆收入按尺寸分，十二英寸和八英寸收入都有增长，占比分别为 77%和 23%，其中，十二英寸收入同比增长 35%，主要得益于产能规模的扩大和新增产能能够较快地完成验证并投入生产。晶圆收入按应用分，智能手机、电脑与平板、消费电子、互联与可穿戴、工业与汽车占比分别为 28%，16%，38%，10%和 8%，受益于上述提到的诸多因素及国家刺激消费政策的带动，消费电子、智能手机等应用收入有大幅增长。

按照各产品平台来看，公司在模拟、图像传感器、显示驱动等优势平台的收入持续增长。2024 年，公司快速在多个技术平台推动工艺迭代和产品性能升级。在模拟器件领域，公司持续拓展高电压、大电流、高性能、高可靠性的 8 英寸和 12 英寸工艺平台，快速导入各类型的消费电子、工业工控、汽车电子及新能源领域的终端应用。在高压显示驱动领域，公司持续推动超低功耗及性能更好的 28 纳米高压显示驱动技术进入量产及终端应用，产能供不应求。在图像传感器及图像信号处理器方面，公司提供更高像素、小单元、高密度的图像传感器产品，快速推出性能更好、超低功耗的图像信号处理器解决方案。同时，公司紧密对接客户的需求，对标业界领先工艺，新推出了众多的功率分立器件平台，已实现量产并贡献收入，主要应用于手机、工业工控、新能源等领域。此外，公司持续推出高性能、高质量、高可靠性的汽车电子技术及服务来满足芯片客户及汽车品牌方的需求，在高电压、大电流、高可靠性 BCD 及模拟平台、超低功耗逻辑平台、高性能微控制器平台、车规级显示驱动平台、高可靠性存储器平台等都已实现车规级认证、量产和终端应用。面向未来持续成长的汽车市场，公司加速布署客户产品并全面覆盖娱乐、连接、动力控制、车身及底盘等车载应用，力求实现收入增长。

2024 年公司资本开支为 73.3 亿美元，年底折合 8 英寸标准逻辑月产能为 94.8 万片，出货总量超过 800 万片，年平均产能利用率为 85.6%。

目前整体来看，客户产品库存相对健康。根据与产业链伙伴的广泛沟通，大家普遍认为 2025 年除了人工智能继续高速增长外，市场各应用领域需求持平或温和增长。近期，我们看到两个现象：1、汽车等产业向国产链转移切换的进程从验证阶段进入到了起量阶段，部分产品正式量产；2、在国家刺激消费政策红利的带动下，客户补库存意愿较高，消费、互联、手机等补单、急单较多。所以整体来说，一季度淡季不淡。

但与此同时，外部环境给今年下半年带来一定的不确定性，同业竞争也是愈演愈烈。公司会克服困难，努力做到最好。面对挑战与机遇，公司将朝着“做强做大中芯国际”的目标，继续推进产能建设、支持客户开拓市场、聚焦质量和效益。

综合以上各因素，公司给出的一季度指引为：销售收入环比增长 6%-8%，毛利率在 19%-21%之间。在外部环境无重大变化的前提下，公司给出的 2025 年指引为：销售收入增幅高于可比同业的平均值，资本开支与上一年持平。

对于 2025 年的公司展望，我们做出以下两点说明：

1、这几年，地缘政治给行业格局带来了深刻的变化，公司着力加强了供应链安全性、可靠性、韧性的管理。为了努力把握日益增长的在地制造需求，公司持续高投入，推动了公司收入规模的快速成长，但也给毛利率带来很高的折旧压力，预计 2025 年折旧年增两成左右。除了折旧，毛利率还受到定价、产能利用率等因素的影响。公司会始终以持续盈利为目标，通过提高产能利用率来对抗折旧，丰富产品组合来对抗周期。

2、在地化生产带来了更多的市场需求，但同质化竞争使得结构性过剩的产能即使在市场回暖的情况下，依然面临激烈竞争。公司通过打造技术领先来提升核心竞争力、绑定客户，通过增加新产品来对抗价格压力。公司保持一贯的定价策略，随行就市，不主动降价，但在必要时也会和战略客户一起直面价格竞争，以保持住我们在各个领域的市场份额和竞争优势。

最后，我们向关心支持中芯国际发展的社会各界朋友们，致以诚挚的感谢和美好的祝福！谢谢！

▪ **问答环节：**

**问题 1：恭喜好业绩。我注意到公司 ASP 环比上升 6%，毛利率也超指引的上限。我想问一下四季度 ASP 上升的具体原因？**

回复：四季度 ASP 上升有两个原因，第一、四季度是淡季，通常新接订单和产线投片量会略少于其他的季度，使得产能利用率一般情况下会下降。四季度出货的晶圆占比里 12 英寸更多了，8 英寸减少了，8 英寸的光罩层数比较少，ASP 相对低一些，12 英寸的占比上升使得整体 ASP 上升。第二、淡季的时候，减单较多的是价格比较低的大宗商品，还在投片或出货的，一般都是差异化和客制化的产品，相对价格也会高一点。

**问题 2：怎么看一季度和 2025 年全年 ASP 的趋势？**

回复：我们现在看到急单很多，可能有两个主要的原因，一是大家觉得

未来国际政策可能不稳定，把下半年的部分需求做了提前拉货。二是中国市场的激励政策带动，客户因此想把库存备得高一点，可能会拿到比较多的销售额和市场份额。所以我们看到第一季的情形是很好的，公司的产能利率预计也升高，8 英寸增加，但同时会使得整体 ASP 下降一些。

因为公司的产能逐季在增长，我们也和客户一起合作快速起量填产，因此一些低价位的订单和大宗商品也都要拉进来。这样会使得第一季度和全年的 ASP 在总体上面是下降的趋势，但幅度不大。对于 2025 年下半年我们也担心两件事，一件事是上半年的拉货，第二件事是下半年会有新产能开出，同业会出现更强的价格竞争。因此我们对下半年价格的走势看得不是非常清楚，但下半年的价格应该是下降的趋势。公司希望通过三件事能够使得价格的波动不会很大，一是快速更新技术，提供更好的性能。二是跟客户有战略发展的绑定。三是推出完备的平台，把公司原来没有做的新平台、新技术也要做起来。这样产能的增长并不是一个过剩产能的增长，而是产品和平台增量的增长。

**问题 3：全年公司的资本开支和去年相当，产能释放的节奏是怎么样的？**

回复：2025 年我们现在定好的规划是资产开支基本上跟去年持平，在 75 亿美元左右。产能的建设跟客户有一些绑定，我们并没有建设没有规划没有预测的产能。对于中芯国际这样要长远发展的公司，比较好的发展方式是每年增长 5 万片左右的一个 12 英寸工厂的量。8 英寸不再新增产能，主要是补全产品的平台，做到更好的性能、质量和效益。设备到位时间受多种因素影响，公司不能完全管控，但从去年前年公司整个的安排以及和供应链的配合情况来看，我们基本上是可以实现目标的。

**问题 4：以目前公司初步的预估，根据中国汽车市场未来的产业规模，公司需要准备什么样的产能规模才能满足客户需求？**

回复：汽车里面需要各种各样的产品，最大宗的是高可靠性的分立器件，这些平台公司都已经建立，也都是跟汽车产业链上的产品公司在密切地合作。我们在每个工厂里优选产能，用不同的质量管理体系来管理这些设备做汽车产品。也就是说我们要把平台，验证到工业级和车规级，这样我们可以在同一个工厂里面来分配产能，好的产能的部分去做汽车产品，然后其他的来做工业和消费类产品。我们现在觉得这条路是可以走得通的，也取得了客户的信任和合作。2024 第四季度，汽车和工业的部分，大概占公司营业额的 8%。我们希望和客户、终端的整车客户一起把汽车部分的营业额做到占公司营业额的 10%。现在要做的是把所有平台验证成车规级，再逐渐上量。但由于汽车的销量和手机的量相比起来相对较少，产品验证时间长，因此扩大汽车产品的收入还需要时间。

**问题 5：公司 2024 年已经达到 80 亿美元以上的营收规模。公司如何看待规模增长所带来的各方面的竞争优势？**

回复：公司现在对自身的要求也更高了，客户对公司更尊重的同时，也对公司长远的发展规划方面的要求更高了。由于我们在业界的规模很大，客户会优先选中芯国际，这是规模带来的行业的地位。公司的收入规模变大，如果客户有需要，我们可以再多买设备。由于规模变大，我们也更在意公司的品牌，质量和效益。这和业界一流的客户的要求也是匹配的。我们现在已经开始看到中芯国际规模比较大之后带来的这些效应，公司在做安排的时候也是按照第一梯队的公司要求自身，做长远的考虑，讲究战略，绑定客户，追求质量和效益。

**问题 6：28 纳米的工艺布局和产品方面有哪些规划？**

回复：我们看到现在公司 40 纳米的客户或者新来的大客户，要求用 28 纳米来做原来 40 纳米的设计，所以中芯国际在加紧做 28 纳米的产能和平台建设。公司的 40 纳米从产品平台的布局到 IP 的布局是非常全的，28 纳米方面，我们从质量上来看，要先做消费电子，然后做到工业级和车规级。从平台上看，要把标准逻辑、超低功耗、射频、高压驱动、MCU 等平台布齐，并把各种 IP 和应用客制化，使得竞争力更高。公司进入 28 纳米比较晚，第一步要做的是在平台完备性、质量和 IP 方面做到和海外同业拉齐。进来的时间晚有一个好处是产线设备更先进，控制精准更好。所以我们有优势也有劣势，公司会跟客户一起把市场做好。

**问题 7：公司在近几年产能持续扩建，投入也比较大，带来的折旧压力大增。24 年折旧增加的幅度超过 20%，价格也有所下降，但是公司的毛利率只下降了 1.3 个百分点，继续保持了一定的盈利水平，主要原因是什么？**

回复：中芯国际这几年一直在持续的扩展，资本开支投入也比较大，2024 年的折旧增幅超过 20%，给毛利率造成较大压力。但是 2024 年半导体市场整体呈现复苏态势，公司也加快了产能扩充的节奏，提升平台的完备性，国内客户的新产品快速验证并上量，所以推动了公司产能利用率的提升，以产能力利用率的提升来对冲折旧增加对毛利率的影响。另外一方面公司年初内部制定了降低成本的计划，并确定了各个工厂降低现金成本的目标，各个工厂也都有具体的降本项目，公司定期跟踪各个工厂降本项目实施的进展和效果，对一些良好实践进行推广。一年下来通过现金成本的压降，对毛利率的提升也有效果。

**问题 8：2025 年折旧的增幅大概会有多少？今年还会保持去年的毛利率水平吗？**

回复：这些年确实外部环境也给这个行业格局带来了深刻的变化，公司也着力加强了供应链安全性，可靠性和韧性的管理。为了把握好日益增加的在地制造的需求，公司持续的高投入，在推动公司收入规模的快速增长的同时，折旧的压力确实是不断地在增加，预计 2025 年的折旧增

	<p>加 20%左右，逐季增加。所以 2025 年折旧增加带来对毛利率的压力仍然是比较大的。但是公司会一如既往地努力，以持续盈利为目标，通过提高产能利用率来对冲折旧的影响，也通过持续的新技术迭代来支撑 ASP 和产能利用率。同时进一步加强精细化管理的水平，加大降本增效的力度，来提升成本竞争力，改善毛利率。</p> <p><b>问题 9：公司怎么评估消费刺激政策的影响力度，持续性情况怎么样？</b></p> <p>回复：去年下半年受刺激政策的影响，面板厂和做 LCD Driver 芯片的公司库存消耗比较快，所以他们在去年第四季度和现在都在补大屏电视的单子，但是否是把今年下半年的需求提拉到上半年和去年第四季有待观察。如果刺激政策能同样带动手机、平板、PC 等的销量，那么客户库存建多一些，机会可能也会大一点。我们也看到了相关的急单，使得 8 英寸也相对饱满。由于国际政策变化和中国消费激励政策带动的提前备货使得上半年应该是不错的。但如果全年大家的预测增量并没有那么多的话，有可能就是下半年的备货拉到了上半年。具体要到八月份才看得比较明确。</p> <p><b>问题 10：在目前的景气状况之下，公司对全年是怎么样的判断？</b></p> <p>回复：下半年的情况还需时间确认。今年公司可能享受到产业链切换、国内政策刺激红利的带动，别人可能相对少一些。所以我们对自已的要求是收入成长一定高过可比同业的平均值。更多的信息公司也需要观察一段时间后，再向大家分享。</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>