

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	☐ 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 ☐ 电话会议 ☐ 其他（ ）
参与单位名称	华泰证券、东方证券、中信证券、国信证券、光大海外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971位投资者收听了此次业绩说明会直播。
时间	2025 年 8 月 8 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	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。 详细资讯请参考中芯国际网站 www.smics.com。
交流问答	（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。） ■ 资深副总裁、财务负责人吴俊峰博士发言： 大家好。首先，我向大家汇报 2025 年第二季度及上半年未经审核业绩，然后给出第三季度指引。 二季度业绩如下： 销售收入为 22.09 亿美元，环比下降 1.7%。

	毛利率为 20.4%，环比下降 2.1 个百分点。 经营利润为 1.51 亿美元。 息税折旧及摊销前利润为 11.29 亿美元。息税折旧及摊销前利润率为 51.1%。 归属于本公司的应占利润为 1.32 亿美元。 关于资产负债，在二季度末： 公司总资产为 494 亿美元，其中库存资金 131 亿美元。 总负债为 167 亿美元，其中，有息负债为 119 亿美元。 总权益为 327 亿美元。 有息债务权益比为 36.5%，净债务权益比为负的 3.4%。 关于现金流量，在二季度： 经营活动所得现金净额为 10.70 亿美元； 投资活动所用现金净额为 15.60 亿美元； 融资活动所得现金净额为 9.58 亿美元。 公司 2025 年上半年未经审核业绩如下： 销售收入为 44.56 亿美元，同比增长 22.0%。 毛利率为 21.4%，同比上升 7.6 个百分点。 经营利润为 4.6 亿美元。 息税折旧及摊销前利润为 24.21 亿美元，息税折旧及摊销前利润率为 54.3%。 归属于本公司的应占利润为 3.21 亿美元。 关于 2025 年三季度，我们的指引如下： 销售收入预计环比上升 5%到 7%，毛利率预计在 18%到 20%之间。 ▪ 联合首席执行官赵海军博士发言： 大家早上好，欢迎参加中芯国际 2025 年二季度业绩说明会。 二季度，公司整体实现销售收入 22.09 亿美元，环比下降 1.7%。其中，平均销售单价环比下降 6.4%，而销售片数环比增长 4.3%至 239 万片折合八英寸标准逻辑晶圆，主要是因为在国内政策变化的影响下，渠道加紧备货、补库存，公司也积极配合客户保证出货，这样的情况一直持续到了三季度。 二季度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%，环比差别不大。晶圆收入以应用分类来看，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 25%、15%、41%、8%和 11%。其中，公司的汽车电子产品出货量持续稳步增长，主要收入贡献来自于模拟、电源管理、图像传感器、逻辑、嵌入式存储器及控制器等诸多类型的车规芯片，二季度整体实现两成的环比增长。按尺寸看，8 英寸和 12 英寸晶圆收入占比分别为 24%和 76%，8 英寸晶圆收入绝对值环比增长 7%，产能利用率优于同业。
--	---

	二季度，按平台看，模拟芯片需求增长显著。其中，广泛应用于手机快充、电源管理等领域的模拟芯片，当前正处于国内企业加速替代海外份额的阶段。公司早期已与这些国内客户深度合作，为其量身定制器件和工艺平台，因此在替代过程中获得增量订单，推动产能利用率继续爬升。此外，图像传感器平台收入环比增长超两成，射频环比收入也有较高的增幅。 二季度，公司毛利率为 20.4%，环比下降 2.1 个百分点，主要原因是生产波动性、产品组合变化等因素带来的平均销售单价下降；产能利用率 92.5%，环比增长了 2.9 个百分点，其中 8 英寸、12 英寸产能利用率都得到了进一步的提升。截至二季度末，公司折合 8 英寸标准逻辑月产能增加至 99.1 万片。 根据一、二季度未经审核的财务数据，公司上半年销售收入为 44.56 亿美元，较去年同期增长 22.0%；毛利率 21.4%，较去年同期提升了 7.6 个百分点；上半年资本开支合计 33.01 亿美元。 三季度，公司给出的收入指引为环比增长 5%到 7%，其中，出货数量和平均销售单价都预计上升；毛利率指引为 18%到 20%，与二季度指引相比持平，主要是因为产出增加抵消了折旧上升带来的影响。 四季度是行业传统淡季，前三季度公司配合提拉出货，客户已经建立了一定库存。虽然客户信心还是很强，但四季度急单和提拉出货的情况会相对变缓，所以现在对我们来说四季度还不是看的非常清楚。我们正在广泛收集客户的反馈，进行评估。但原先我们担心的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，这些并没有发生，至少在当下还没有发生。此外，由于公司目前的整体产能需求仍是供不应求的状态，因此接下来变缓的量并不会对公司的产能利用率产生明显的影响。 综上，根据上半年未经审核的财务数据和三季度的指引，在外部环境无重大变化的前提下，公司全年的目标依然是超过可比同业的平均值。 最后，我们衷心感谢客户、供应商、投资者及社会各界人士对公司的大力支持！谢谢大家！ ■ 问答环节： 问题 1：公司在模拟、CIS、汽车等平台主要驱动力来自哪些终端需求？有多少来自补库存/关税不确定性的影响，有多少来自国产替代/China for China 的影响？
--	---

	回复：各个手机公司正在修正年初的一些预测，总体的感觉是今年智能手机包括功能机的总数量预计和去年大致持平。即使单机的价钱是下降的，但由于补贴等各方面的原因，大家买中高档的多一点，因此全年总的营收和去年相比是差不多的。拉库存的部分主要是消费类产品，但是这部分对中国客户影响不是特别大。所以更主要的原因是因为我们的客户现在市场份额增大了，其一是产业链的地缘政治考量，其二是客户能够提供非常优秀的产品，且大部分已经可以替代在供应链上 IDM 的产品。另外中芯国际的客户现在把很多原来单个的产品汇成一个整个的产品，或者把它封装成一个整个的产品，这样带来了一个放大效应。关税带来的紧急拉货，基本上到八九月份就停下来了。但我们现在看到的订单状况起码到十月份左右，我们产能还是供不应求的，说明大家取得了市场份额这个能力是可以持续的。 问题 2：今年关税的影响，会比较混乱，今年四季度和往年的季节性是类似的吗？有可能好有可能不好？ 回复：公司十月份产能还是小于客户的订单需求，也就是还有十一月和十二月份（还不确定）。我们分开来看，不确定性主要来自于手机。大家年初预计自己成长可能有 10%-15%，按这样一个规模来布局全年的备货，可能前八个月备货已经超过 15%了，第四季就要少一点。但对中芯国际的影响比较小，有两个原因。一个原因是中芯国际的客户以前占市场份额是比较小，几个百分点的增长可能对它来说就是百分之百。中芯国际在整个晶圆代工市场份额里面增加一两个百分点，这对我们来讲也是非常大的一个增长。所以我们现在说中芯国际的客户在手机里面的份量，并不会因为季节的调整给中芯国际带来明显的影响。第二个原因是中芯国际现在一直到十月份都是供不应求，可能只是我们产能无法满足的部分减少了。所以虽然我们看不清四季度终端市场应用场景，但我们对中芯国际的订单信心还是很高的。 问题 3：公司二季度北美收入占 12.9%，公司直接向美国销售的比例是多少？因为现在新闻说要对进口到美国的产品收 100%的税，美国如果提高进口关税会对公司的业务有什么影响？ 回复：今年五六月份的时候，两国政府对关税都讲了非常高的数字，我们当时和每个海外客户都进行了一轮交流，后来得出的结论是，这个整个的影响小过客户的 10%。如果北美的收入占中芯国际现在的营收是 13%，那影响是 13%的 10%，也就是 1.3%的样子。现在又过了几个月的时间，大家做了更有余地的安排，可能这个直接影响会变得更小。 问题 4：二季度我们看到营业成本里的折旧摊销是环比下降 6%，这个背后的原因是什么？因为三季度折旧还会增加，请教一下后续对于折旧的展望和对毛利率的影响。 回复：随着我们新产能逐步投产，集团的整体折旧总额是增加的，但我们二季度产能利用率总体上升，因此在单位营业成本里面的折旧是下降
--	---

	的。所以我们在营业成本当中的折旧的总额就出现了下降。随着我们新产能的逐步的投产，第三季度的折旧仍然会是增加的，且总额增加的幅度应该还是比较大的，会对我们的毛利率造成比较大的压力；但另一方面三季度在继续维持比较好的产能利用率的情况下，能够抵消折旧上升对毛利率的影响，使得三季度毛利率指引和二季度指引相比基本一致。 问题 5：公司此前计划进入功率器件市场，请教在过去一段时间在场景和客户方面有什么进展？近期 AI 服务器升级，可能也给功率器件、模拟芯片带来更多机遇。能不能介绍一下公司怎么看这块机遇？ 回复：有一段时间我们把功率器件授权给外面的同行去做这方面的生产，来满足中芯国际客户的要求。但现在我们遇到的问题是，客户都不再是原来的单一小产品的客户，尤其是国外的 IDM，在跟中芯国际合作的时候，希望我们的产品种类要齐全。他们希望不单是提供比方说 MCU, Analog IC 这些，还要同时能够提供跟它配套的分立器件等，也就是需要我们提供整套的解决方案。这就给公司提出了挑战，不得不把这个部分做起来。我们因为原来有基础，再加上我们 IC 这方面的管理、产线设备都比较先进，我们很快就把分立器件这个部分做起来，现在已经成规模了，处在一个供不应求的状态。主要还是满足战略客户的要求来建相应的产能，基本是这样定位。 问题 6：目前公司八英寸需求有比较好的改善，这块新增的需求更多是来自国内客户。从国外客户方面来看，您刚才也提到了功率市场的布局，现在欧洲客户也在奉行 China for China 的策略，在国际客户导入方面，比如从时间进度上来看，有什么新的进展？ 回复：我们建立八英寸的新产能是满足客户要求。我们有大量的八英寸的客户，而且规模都比较大，每个月需求的量都是四五万起步。中芯国际现在拥有的八英寸产能的设备能力是比较先进的，这样我们跟同行的八英寸比起来，我们在产品竞争方面具有优势，这是前提。在八英寸的布局方面，国外的客户是占主要的；但现在国内的客户替代了原有的 IDM 的一些市场份额，所以现在是供不应求，我们的产能也就遇到了瓶颈。这些国际大客户需要导入的新的产品 China for China，中芯国际也会配合，来按照它的需求，来建立产能、来发展。 问题 7：刚刚提到三季度 ASP 预计有一个提升，三季度如果排除掉生产性波动的影响，在价格本身是否有提升的可能？现在公司产能比较满，存在涨价的可能性吗？ 回复：我们现在第三季度 ASP 上升的原因有两个。第一，我们没有涨价，但是本身的排列组合形成了上升。第二，我们开出的新产能主要是 12 英寸，因此加权平均的 ASP 是上升的。在供不应求的情况下，中芯国际有没有涨价，是不是只选贵的做、便宜的就不做来变相涨价，或者是我们未来要参与同业的竞争，面临要不要降价这样的事情，是我们的价格战略。过去比较紧俏的 2022 年，我们不是第一家在产业里面做涨
--	---

	价的，但是如果有可比的同业进行了涨价，可能我们也会跟随。接下来我们也是守住价钱，不主动降价，只有在特殊的应用场景，如果我们的客户遇到了其他同行降价的竞争丢失市场份额，它不做就全让给别人做了，我们会支持我们的客户保持它的市场份额，进行价格调整。 问题 8：刚刚公司也提到了模拟、CIS、汽车的高景气，从不同细分市场的订单能见度展望上有没有差异性？ 回复：我们看的比较准的，第一个是网络。跟网络相关的，国内的客户替代率是非常高的。有小区里面的，有工业用的，也有数据中心用的，都需要大量的数据从无线的和有线的角度导入，产品和供应商迭代的速度很快。这个部分虽然在整个盘子里没有手机那么大，但在中芯国际的订单来讲是蛮大的，最近增长率比较多。第二个我们可以看的比较准的是跟存储器配套相关的，比方说要做 NAND Flash、DRAM，一定需要配套 controller、逻辑电路这些，国内生产的量也是比较大的。 手机现在有一个降维的趋势，高端的应用要用到低端手机里去。所以虽然手机销售的总量不增长，但是一个是中芯国际的客户在手机供应链里面的份额在增长，第二个是手机每个单机用的硅片量在增长。今年国际工业和汽车还没有恢复，但中国工业界是恢复的。中芯国际工业和汽车的量在增长，因为中国本身工业需求和汽车需求很大，这里面的中芯国际的客户占额百分比在成长，所以我们就看到了一个增长量。从长远上来看，汽车产品国产替代需要的时间很长，因为汽车至少要跨两次验证周期，所以这个部分虽然在成长，但是比较慢。 问题 9：刚刚提到对三季度展望订单比较满，三季度从八英寸和十二英寸分别看稼动率，下半年是否看到稳中有增的状态？如稼动率还是在高位，订单供不应求，后续是不是会考虑加速扩产呢？ 回复：到十月份，中芯国际的订单还是大于产能，我们没办法把所有的订单都接进来或者立刻就把它下线。中芯国际要预留产能做研发，以及有新增产能，公司整体产能利用率在 92% -93%，但基本上是订单接不过来的状态了。中芯国际已经是每年投资七八十亿美元，在业界里面发展速度投资速度非常快了。征求过股东及各方面的意见，应该是维持一个稳定的速度发展，而不是跳跃性的。 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。
是否涉及应当披露重大信息的说明	沟通内容基于公司已公开披露信息。