

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、浦银国际、国信证券、东方证券、法巴、盛博及其他通过电话或网络方式参与华虹半导体 2025 年第一季度业绩说明会的广大机构与个人投资者。
时间	2025 年 5 月 9 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	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

	公司总裁兼执行董事白鹏博士对二零二五年第一季度业绩评论道： “华虹半导体二零二五年第一季度销售收入为 5.41 亿美元，毛利率为 9.2%，均符合指引。整体业绩延续了二零二四年以来的趋势，销售收入稳步成长，产品结构持续优化，产能利用率保持满载。华虹制造项目的产能爬坡进度符合预期，对公司接下来的收入增长、产品组合优化及核心竞争力的提升都具有积极意义。” 白总继续表示：“市场方面，下游需求与竞争格局亦基本延续二零二四年下半年以来的走势。但随着近期国际环境和相关政策的变化，整个半导体行业在客户需求、采购成本、产业链格局等方面都会面临较大的不确定性。当此变局，华虹半导体将坚守自身定力，持续加快有效产能扩张，增强研发能力，积极开拓市场机遇，深化降本增效，精益管理可能出现的供应链扰动，在降低风险的同时提升业绩。” 财务摘要 二零二五年第一季度主要财务指标（未经审核） • 销售收入 5.409 亿美元，同比增长 17.6%，环比增长 0.3%。 • 毛利率 9.2%，同比上升 2.8 个百分点，环比下降 2.2 个百分点。 • 母公司拥有人应占利润 380 万美元，上年同期为母公司拥有人应占利润 3,180 万美元，上季度为母公司拥有人应占损失 2,520 万美元。 二零二五年第二季度指引 • 我们预计销售收入约在 5.5 亿美元至 5.7 亿美元之间。 • 我们预计毛利率约在 7%至 9%之间。 问答环节 1. 公司提到最近经营环境发生了变化，可否进一步解释说明这些新关税对中国和非中国客户的影响吗？对于最近新关税环境的变化，公司有什么应对措施？ 答：你的问题与最近的关税争议有关，这给很多事情带来了不确定性。这一个月以来，我们做了很多分析，查看了自身的业务情况，概括而言，目前关税没有对我们产生大的影响。我们的客户大约 80%是国内设计公司，其终端消费应用是国内市场，我们也有 20%的海外客户，包括美国客户，但大部分海外
--	---

	客户也是在中国销售。实际上从一季度而言，我们来自美国客户的收入甚至在增加，他的产品在中国制造并在国内销售。供应链方面，如果没有政策来缓解这些争议冲突，会产生一些影响，但到目前为止并不太大，总体是比较可控的。 2. 注意到公司的模拟和电源管理平台销售额增长显著，并在相当长的几个季度内持续增长。作为中国最大的特色晶圆厂，公司认为现在中国模拟器件的本地化趋势在哪里？华虹在模拟业务方面的商机有多大？ 答：的确，模拟与电源管理平台是华虹增长相当快的平台之一。我们认为有几个因素，其一是公司在这个领域的产品上很有竞争力，以技术能力而言我们处于市场的绝佳地位。其二是这个领域的国内、外公司均有很好的发展，未来的趋势可能是更多的产品将由国内客户去设计，这也将给我们作为国内制造商带来增长；其三是这个领域的产品目前与人工智能应用有关，新的应用和产品推动了电源管理芯片的需求和增长。这三个因素共同作用，我们也预计这个趋势可以在今年剩余时间保持，这也是我们持续进行产能扩张的原因之一。 3. 关于售价，在过去几年中，目前的平均晶圆价格仍然处于相对较低的水平，但产能利用率仍处于满负荷状态，这种情况下，产品有涨价的可能吗？客户对价格上涨的接受程度如何？并且在关税战之后，硅片等一些材料的价格是否受到关税的影响？这种材料成本会因供需关系而上涨吗？公司会把成本增加转嫁给客户吗？ 答：第一个问题，首先平均销售价格我们可以区分 8 英寸及 12 英寸来看。8 英寸的定价压力依然存在，虽然需求持续存在，但价格似乎没有明显上涨；12 英寸方面，价格有逐渐上涨，但没有预期的那么快，也没有客户喜欢被涨价，当需求高于供给的情况持续后，我们认为涨价是有理由的。纵观整个 2024 年，价格的确很低，公司预计价格会逐步回升，但问题是能多快做到这点。 第二个问题，关于关税对供应链采购成本的影响。我们有很多方法可以管理关税问题，其一是我们努力使用非美国供应商来采购，起初国内供应商比例较低，但正在不断提升。即便没有国内供应商，只要避免美国原产地，其他地区的采购目前也没有太大问题；其二，硅片方面，大部分硅片不存在问题，但有部分比如功率器件领域的硅片比较特殊，需要一点时间才能找到替代品，但影响不大。我们在关税之前也有库存，会有足够时间来应对，并寻找替代方案。
--	--

	4. 我们注意到，第二季度指引中的毛利率环比下降了约 0%至 2%。那么，对此的主要考虑因素是什么？ 答：这个相对清晰。因为公司第二条 12 英寸产线开始上线，扩建所带来的折旧给毛利率带来压力。初期，收入的提升速度总是无法超过折旧产生的速度的，因此我们的目标是尽量缩短这一上升期，尽快达到满负荷。这期间毛利的确会有所损失和影响，这就是半导体工厂的运作方式。因此，第二季度的毛利率指引将略低于第一季度。 5. 从消费电子、工业等不同领域的终端需求来看，可否给到一些今年下半年的展望？从公司的角度来看，哪个领域更好，哪个领域较弱？ 答：从客户需求而言，我们预计 2025 年将延续 2024 年下半年的趋势，趋势也是在逐渐复苏。第一季度的情况与预期基本一致，未来除非政策、关税等方面发生重大变化。就细分市场而言，消费电子仍然相对较强的，而 AI 相关的应用也正在健康、稳健的发展。工业和汽车方面，在经历一定的库存调整后，情况会好转，并回到增长。 6. 关于产能扩张的速度，能否分享第二季度末和今年年底的产能情况吗？以及公司如何看待第二季度的产能利用率？ 答：我们已经制定了详细的产能扩张计划。第一季度，Fab 9 开始贡献收入，它的产能爬坡会比较快，到今年年中，大约是 2-3 万片/月的范围，至今年年底，大约是在 4 万片/月以上，到明年第一季度，应该可以达到整个第一阶段的满负荷水平，约为 6 万片/月。第二个阶段目前还处于采购阶段，会持续到 2026 年中，然后开始重复目前的产能爬坡及释放过程。Fab 7 和 Fab 9 是关联的，这是我们的一个优势，大量 Fab9 的研发和验证可以在 Fab 7 上进行，从而使得 Fab 9 产能上线时可以很快填满，他们沿着相同的建设、投产路径。我们对目前为止的工作感到非常满意，产能正在被充分利用。 7. 一方面我们可以看到人工智能等领域需求强劲，推动公司提到的价格上涨；但另一方面，我们也注意到很多新的代工厂进入功率和电源管理领域。那么，面对接下来几个季度的激烈竞争，公司的价格和技术策略是什么？ 答：很好的问题，一方面有很多产能上线，另一方面部分领域的需求也很旺盛，我们认为归根结底是技术多有竞争力，是否
--	--

	满足客户需求的规模和能力。以公司的 BCD 平台为例，作为技术没有那么容易，需要在产品、技术方面拥有正确的选择，以满足特定细分市场的销量和要求；此外，电源管理在工业应用中对可靠性要求也非常高，以我们的技术和规模而言，我们有提供全面产品的能力，并且获得溢价。如果我们只能拥有一些平台，或一些产品，我们就会在竞争中面临价格压力。对于高端、规模大的客户，他们也愿意支付更高的价格。
	8. 关于成熟工艺的趋势，公司提到它会转向更高级的节点，亦或是需要整合工艺和技术，例如整合 BCB 加 eFlash 平台，以实现更低成本和更高集成度的产品。公司怎么判断成熟工艺的趋势？ 答：华虹半导体目前的立场仍将是专注特色工艺、成熟节点的专业技术。成熟工艺会随着时间的推移而发展，目前，也许 50nm、40nm 是最具竞争力的节点，我们在这里构建技术平台，提高竞争优势。我们也需要跟随市场需求，提升必要的工艺节点要求。 例如 MCU，目前我们在 40nm 节点，几年后市场主流技术可能会提升至 28nm；还有一些如 CIS 和特色逻辑领域，他们也在前进，所以很多平台会自然进入一个更先进的节点。另一个问题，我们也同样在做平台的结合，达到更高的集成度，比如 BCD+闪存技术，某种意义上这是我们的独特优势，因为我们有丰富的特色工艺，并非所有竞争对手都有这种能力。我们很高兴有这种能力和市场的机会，可以进一步提高我们技术产品的价值。
	9. 关于功率器件，一些全球 IDM 表示，他们看到了功率器件的需求已经处于底部状态，那从我们的角度，如何看待功率器件的需求周期呢？ 答：首先，功率器件是我们五大平台之一，很重要的平台，我们会尽最大努力提高这一部分的收入。其次，虽然存在着激烈的竞争，华虹在这方面拥有悠久的历史，积累了相当多的技术，比如超级结、高压器件等。我们仍然可以和竞争对手区分开来，的确一些功率器件、产品的进入门槛较低，所以会有这么多的新进者，但我们仍有相当高的期待和信心，通过我们的规模和技术不断进行新的开发。同时我们想说，公司有一些欧洲客户，他们有“中国在地化”战略，进行着很好的合作，因此我们可以继续在这一领域保持优势。
	10. 对北美的销售是基于客户的来源还是基于客户的位置吗？我们看到第一季度公司来自北美的收入增长了 22%。这是一个比

	前几个季度好得多的趋势。请公司详细说明一下，什么技术平台和产品是北美销售的主要驱动力？国内公司的价格与他们有无差异？ 答：是的对于按地区的销售收入的划分，是根据客户的公司注册地来判断的。北美地区的收入主要是模拟与电源管理的平台。而国内也有该等技术平台的客户，他们各自所获得的价格并不是一个重要的指标，因为定价还取决于其他因素，比如数量、合作的时间，以及技术平台的价值。 11. 关于从华虹集团收购代工资产的方面，可否介绍一下相关计划的最新时间表吗？ 答：根据 2023 年公司 A 股上市承诺，我们大约还有 1 年时间来履行这一承诺，希望可以在这段时间内完成。 12. 虽然公司认为销售价格的压力并没有进一步增加的迹象，但随着折旧增加，预计毛利率何时才会触底？第三季度是否还将继续下降趋势，还是开始回升？ 答：整体上我们有一个改善的目标，但成效仍待努力。8 英寸方面，定价方面有一定压力，而 12 英寸方面虽然价格能够改善，但因为新的 12 英寸工厂的制造成本而使毛利下降，我们希望随着时间的推移，定价、成本控制的收益可以抵消固定成本。同时，我们想说，其一，对于一个新的产线投产时，折旧只是其中一部分问题，无法避免，但关键在于快速扩大产能，以确保我们不会因为投产和出货晶圆的速度不够而失去任何潜在的现金流，这才是优劣势的关键。 其二，整体定价的好转肯定也会带来一些帮助；其三，公司内部也在努力推进降本增效，这虽然不能解决所有问题，但确实可以抵消一部分折旧的影响。因此，定价和成本将会决定今年下半年及 2026 年的情况，我们保持谨慎乐观的态度，预计不会发生太大的退步。 我们还是希望重申一下目标，如果市场需求好转的话，8 英寸而言，毛利率希望可以在 12-18 个月内从 30%提升至 40%；12 英寸方面，从盈亏平衡提升至 10%，这样就有足够的空间来抵消固定成本的影响，因为我们的规模在快速扩大。 13. 关于嵌入式 NOR Flash 平台，MCU 方面实际上是公司一个非常独特优势的技术，但它仍然看起来比较疲软。平台的占比从 25%下降到 24%。这是否是一个周期问题，或者是中国需求或库存仍然有问题？是什么导致了嵌入式 NOR Flash 的这种弱势？
--	---

	答：嵌入式闪存是我们希望快速增长的领域，接下来几个季度有希望看到这种情况，我们正在从 90nm 发展至 55nm，并进一步迁移至 40nm，这发展的非常快，会对收入有积极的贡献。终端市场的需求存在，我们需要更快的完成可以匹配的技术和产品能力。
--	--