

2015. 10. 29.

## 2015년 3분기 컨퍼런스 콜 한글 스크립트

### 사 회

안녕하십니까? 컨퍼런스 콜에 참석해 주셔서 감사합니다.

지금부터 2015년 3분기 삼성전자 실적발표 컨퍼런스 콜을 진행하도록 하겠습니다.

발표 후에 Q&A 를 진행하도록 하겠고, 질문이 있으시면 별표 1 번을 눌러주시면 질문대기를 쓰실 수 있습니다. 별표와 2 번을 누르면 취소하실 수 있습니다.

그러면 지금부터 2015년 3분기 프레젠테이션을 시작하도록 하겠습니다.

### [ IR 팀 이명진 전무]

안녕하십니까? 삼성전자 이명진 전무입니다.

삼성전자의 2015년 3분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참석해 주셔서 감사합니다.

먼저 회사의 임원 분들을 소개해 드리면 메모리 마케팅 팀의 백지호 전무, S.LSI 마케팅 홍규식 상무, 무선기획팀 박진영 상무, VD 영상전략마케팅 팀 정영락 상무, 삼성디스플레이 이창훈 상무와 IR 그룹의 김상호 상무가 이 자리에 함께 해주셨습니다.

참고로 본 컨퍼런스 콜의 내용에는 현 시점 기준의 "예측정보"가 포함되어 있으며, 거시경제 및 시장상황 등의 변화에 따라서 실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려드립니다.

3 분기 실적 설명에 앞서서 주주환원과 관련하여 회사의 중요한 결정사항을 말씀드리겠습니다.

그 동안 회사는 현재 및 미래성장 확보를 위해서 기술력 및 규모의 경제 강화 투자에 집중하고, 또 지속 성장을 위한 사업구조 창출에 우선순위를 두었습니다.

지난 수년간 이러한 노력을 통해 주요사업의 확고한 기술리더십 및 안정적 재무구조를 확보하는 등 향후 성장을 위한 기반을 착실하게 다져온 것에 대해서 자부심을 갖고 있습니다.

회사는 과거 수년간 매년 200 억불 이상의 시설투자과 120 억불 이상의 연구개발 투자를 집행하면서도 잉여현금을 창출하여 현금을 증대해 왔으며, 장기적인 관점에서 주주와 회사 모두의 가치제고를 위한 현금 활용방안에 대해서 고민해 왔습니다.

특히, 회사는 최근 수개월 주주환원 증대 및 자본운영의 최적화를 위한 방안에 대해서 내부적으로 심도 있게 논의해 왔습니다. 동시에 주주 여러분의 의견수렴을 위해 적극적으로 노력해 왔으며, 이 과정에서 주주 여러분이 제안해주신 고견에 대해 깊이 감사 드리는 바입니다.

금일 발표하고자 하는 내용은 오랜 기간 동안 사업측면 및 주주의견에 대한 종합적인 검토에 기반한 것입니다. 주주환원 방안의 첫 사항은 100 억 달러에 상당하는 총 11.3 조원 규모의 특별자사주 매입 소각 프로그램입니다. 회사는 현재의 주가 및 Valuation 이 수익창출 능력 및 자본, 자산가치 대비 과도하게 저평가되어 있다고 생각하며, 따라서 현시점이 자사주 매입에 적기라고 판단하였습니다.

그리고 자사주 소각 및 이를 통한 회사의 자본감소가 현재 주주 여러분들에게 가장 효율적인 주주환원이 될 것으로 생각하였으며, 따라서 이번에 매입할 자사주는 전량 소각할 것입니다.

지난 수년간 다수의 주주들은 보통주 대비 낮은 가격의 우선주를 매입 소각할 경우 동일한 금액으로 더 많은 수량의 주식소각을 통해 주주들에 대한 미래 주주환원 효과를 증대시킬 수 있어서 자본활용 효율성을 제공할 수 있다는 의견을 지속적으로 전달해 주셨습니다.

회사도 이러한 의견에 공감합니다. 따라서 금번 프로그램에서는 우선주 주가가 보통주 대비 10% 이상 디스카운트된 경우 우선주 매입 비중을 높이는 것으로 계획하고 있습니다.

이를 통해 더 많은 주식을 소각할 수 있어서 향후 주당 배당금의 증가수준도 더 커질 것으로 예상되며, 이는 결과적으로 보통주와 우선주 주주 모두에게 긍정적인 효과를 가져다 줄 것으로 기대됩니다.

국내 규정상 1 회 자사주 매입시 이사회에서 주식의 종류 및 수량을 사전에 결의해야 하고, 결의한 수량 매입을 3 개월 이내에 완료해야 하는 상황을 감안할 때에 금번 자사주 매입 프로그램은 향후 3, 4 회에 나누어 진행될 것으로 예상됩니다.

금일 이사회는 약 4.2 조원 규모의 1 회차 자사주 매입을 결의하였으며, 10 월 30 일부터 약 3 개월간 진행될 것입니다. 이사회 결의일 전일 기준으로 우선주 주가가 보통주 대비 22% 낮은 가격에 거래되고 있기 때문에 회사는 1 회차 매입에서 우선주의 매입 비중을 총 매입수량의 약 35%까지 증가시킬 것이며, 이에 따라서 금번 1 회차에서는 보통주 223 만주, 우선주 124 만주를 매입할 것입니다.

회사의 주주환원 계획과 관련된 두 번째 사항은 향후 3 년의 주주환원 정책입니다. 앞서 설명 드린 바와 같이 면밀한 검토를 거쳐 회사는 다음과 같은 내용의 향후 3 년간의 주주환원 정책을 시행하기로 하였습니다.

첫 번째 연간 발생하는 Free Cash Flow 의 30~50%를 배당 및 자사주 매입방식으로 주주환원에 활용할 것입니다. 특히 향후 3 년간은 배당에 중점을 두고 진행될 계획입니다. 또 잔여재원 발생 시에는 자사주 매입을 실시할 계획입니다. 그리고 매입한 자사주는 전량 소각할 것입니다.

2015 년 배당에 관해서는 일단 내년 1 월에 이사회 결의 후에 구체적인 내용을 발표할 것입니다. 한편 회사는 현재 2016 년부터 분기 배당제도 도입 및 시행을 검토하고 있습니다. 이와 관련하여 주주 여러분들의 의견을 주시면 적극적으로 감안하도록 하겠습니다.

결론적으로 금번의 주주환원 정책 시행을 통해서 사업성장 뿐만 아니라 주주 이익에 부합하는 자본배분정책을 통해 주주 가치를 창출하고자 하는 회사의 의지가 잘 전달되고, 사업과 주주 가치 측면 모두에서 향후 지속성장 할 수 있다는 회사의 자신감이 주주 여러분들께 잘 공유되기를 기대합니다.

당분간 어려운 경영여건이 지속될 것으로 예상되지만 기업의 내적역량 및 외적성장 기회를 활용하여 장기성장을 확보할 수 있는 기회 또한 존재한다고 생각합니다.

회사는 일관되고 지속적인 가치제고를 위해서 최선을 다할 것이며, 장기적인 관점에서 주주들이 회사의 노력을 믿고 지지해 주시기를 기대합니다.

그러면 지금부터 3 분기 실적에 대해서 말씀 드리겠습니다.

전사매출은 반도체 및 디스플레이를 중심으로 전 분기 대비 약 6% 증가하였습니다. 매출총이익도 0.5 조원 증가하였습니다. 판관비는 주요 비용항목의 효율적인 집행으로 매출증가에도 판관비 규모가 증가하지 않았고, 매출대비 비중은 감소하였습니다. 영업이익은 전 분기 대비 0.5 조원 증가하였으며, 이익률도 소폭 개선되었습니다.

3 분기 영업이익은 주요 통화대비 지속된 원화 약세로 인한 긍정적인 환 영향으로 시장기대를 상회하였습니다. 참고로 환율 효과는 약 8,000 억원 수준으로 달러화에 대해서 롱포지션이 큰 부품사업을 중심으로 주로 발생되었습니다.

기타 영업외손익은 전 분기 대비 크게 감소하였습니다. 이는 2 분기에 발생했던 테크윈, 종합화학 지분 매각 등에 따른 일회성 이익의 영향입니다.

사업별 실적 및 전망과 관련한 상세한 내용은 각 사업부 스피치에서 말씀 드리겠습니다.

그러면 향후 전망에 대해서 몇 가지 말씀 드리겠습니다. 4 분기에는 긍정적인 환 영향이 지속될 것으로 보고 있지 않습니다. 따라서 전 분기 대비 실적의 둔화가 예상됩니다. 사업적인 측면에서는 S.LSI 의 실적개선 및 세트사업의 성수기 판매 증대로 실적 견조세를 유지할 것으로 보입니다.

부품사업의 경우에는 메모리의 성수기효과 약화 및 LCD 의 수급약세 우려가 있으나 S.LSI 는 14 나노 파운드리 공급 확대로 실적개선이 기대되고 있습니다. 또한 OLED 도 견조한 실적을 유지할 것으로 예상됩니다.

세트사업의 경우에는 CE 사업은 연말 성수기 하에서 적극적인 판매확대를 통해 실적 개선을 추진하고, IM사업은 Galaxy 노트5의 판매 확대 및 Galaxy S6의 수익성 개선 등 실적 유지를 위해 노력하겠습니다.

2016 년의 경우 현시점에서 글로벌 경기 및 IT 업황에 대해서 명확한 전망을 제시하기는 이른 시점인 것 같습니다. 하지만 회사는 지속적인 기술리더십 제고, 소프트웨어의 역량 강화 등 사업의 경쟁력 제고를 통해서 성장세를 이어가고, 안정적인 수익성 달성을 목표로 하고 있습니다.

반도체 사업은 업계 수급상황과 관련한 다양한 변수가 예상되고 있습니다. 그러나 고부가 메모리의 확판, V-NAND 기술역량 강화 및 14 나노 거래선 다변화에 주력하겠습니다.

디스플레이사업은 LCD 의 경우 공급증가로 수급상황이 예상되는 가운데, 원가 개선에 주력하는 한편 OLED 의 경우에는 거래선 확대를 지속 추진하겠습니다.

IM 사업은 스마트폰 수요 성장정체가 지속되는 가운데 제품 차별화를 통한 스마트폰 경쟁력 강화 및 삼성페이를 포함한 서비스, 소프트웨어 강화와 함께 비용 효율화를 지속적으로 추진해서 수익성 유지에 주력하겠습니다.

CE 사업은 올림픽 등 글로벌스포츠 이벤트 효과로 CB 의 수요가 전년대비 성장할 것으로 예상하고 있습니다.

시설투자에 대해서도 간단히 말씀 드리겠습니다. 2015 년 시설투자는 전년대비 약 14% 증가한 27 조원을 전망하고 있습니다. 사업별로는 반도체가 15 조원 수준으로 이 중에서는 메모리와 S.LSI 의 비중이 약 8 대 2 이며, 디스플레이는 시설투자가 5.5 조원 수준입니다.

투자증가는 V-NAND 등 첨단 기술리더십 강화 및 LCD 생산라인 효율화를 중심으로 이루어질 것입니다.

금번 3분기 시설투자는 6 조원으로 반도체 및 디스플레이가 각각 3.7 조원, 1.4 조원 수준이며, 3분기 누계로는 19.2 조원이 투자되어 연간 투자계획의 약 72% 정도가 집행되었습니다.

각 사업부문의 임원 분들의 설명에 앞서서 주요 제품별 데이터 포인트를 먼저 말씀드리겠습니다.

DRAM 의 경우 3분기 당사의 Bit Growth 는 10% 중반대의 성장을 보였고, ASP 는 10% 초반대의 감소가 예상되고 있습니다. 4 분기에 시장의 Bit 성장은 한 자릿수 중반의 성장이 예상되고, 당사의 Bit 성장은 시장 성장수준의 Bit Growth 가 예상됩니다.

2015 년의 DRAM 의 경우 시장의 Bit Growth 는 20% 초중반의 성장이 예상되고, 당사의 DRAM Bit 성장은 30% 초반의 성장을 예상하고 있습니다.

랜드 플래시의 경우 3분기 당사의 Bit 성장은 10% 초반의 성장을 기록하였으며, ASP는 10% 초반의 감소를 기록하였습니다. 전 분기 대비 10% 초반의 감소를 보였고, 4 분기의 경우 NAND 의 시장 Bit 성장은 약 20%의 성장이 예상되며, 저희 NAND 의 경우에도 당사의 Bit 성장은 4분기 시장성장 수준을 예상하고 있습니다. 이렇게 되면 ' 15년 총 NAND 시장의 Bit 성장은 30% 후반의 성장, 당사는 ' 15년 전년으로 했을 때 50% 이상의 성장을 예상하고 있습니다.

대형 LCD 의 경우 실적으로 봤을 때 LCD 매출이 총 디스플레이 매출에서 50% 초반대 비중을 차지하였으며, 매출기준으로 ASP 는 10% 초반의 감소가 전 분기 대비 있었습니다.

4 분기 LCD 패널사업의 경우, 매출은 3 분기와 비슷한 수준을 유지할 것으로 예상되고, 판매량이 4 분기의 경우에는 한 자릿수 후반의 성장이 예상되고 있으며, ASP 역시 한 자릿수 후반의 증가를 예상하고 있습니다.

무선 IM 의 경우 총 휴대폰 판매량은 1 억 500 만대, 태블릿의 판매량은 3 분기에 800 만대였습니다. 저희 블렌디드 ASP 무선의 경우 3 분기에 180 볼 중반 대를 기록했고, 휴대폰 중 스마트폰의 비중은 80% 수준이었습니다.

4 분기의 경우 휴대폰은 전 분기 대비 소폭의 감소가 예상되고, 무선의 블렌디드 ASP 는 전 분기 대비 상승이 예상되고 있습니다.

휴대폰 내에서 스마트폰의 비중은 80% 중반대로 상승이 예상됩니다. TV 의 경우 3 분기 판매량이 1,100 만대 수준의 LCD TV 의 판매량이 기록되었고, 4 분기에는 TV 판매량이 40% 중반대의 성장이 예상되고 있습니다.

그러면 지금부터 각 사업부별 발표를 듣도록 하겠습니다.

반도체부터 듣도록 하겠습니다.

### **【 메모리사업부 마케팅팀 백지호 전무 】**

안녕하십니까? 메모리사업부 마케팅팀의 백지호 전무입니다.

지금부터 3 분기 메모리실적 및 향후 전망에 대해서 말씀 드리겠습니다.

3 분기 DRAM 의 경우 세트성장은 시장전망 대비 둔화되었지만 채용량 증가가 수요를 견인했습니다. 특히 스마트폰 신제품의 출시 및 클라우드 서비스 확대에 따른 데이터센터향 수요가 견조세를 지속하면서 수요가 증가하였습니다.

당사는 20 나노 전환을 확대하고, DDR4, LP DDR4 등 고부가 제품 수요에 적극 대응하면서 수익성을 확보하고 시장 리더십 강화에 주력하였습니다.

NAND 도 스마트폰 신제품 출시효과에 따라서 고용량 모바일 스토리지 수요가 증가하였고, SSD 의 경우에는 PC 향 SSD 탑재율이 증가하고 고용량 엔터프라이즈향 SSD 수요의 확산에 따라서 수요가 증가하였습니다.

당사는 SSD 나 USS 등 고용량 솔루션 제품의 판매 비중을 확대하여 수익성을 확보하는 한편 3 세대 V-NAND 양산개시 등 제품 경쟁력을 더욱 강화하였습니다.

그러면 4 분기 전망 및 당사의 중점 추진전략에 대해서 말씀 드리겠습니다

DRAM 은 예년 대비 성수기 효과가 일부 둔화될 것으로 예상되지만 DRAM 채용량 증가와 DDR4, LP DDR4 등 신규 인터페이스 제품의 전화 가속화로 서버향, 모바일향, 수요 견조세가 지속될 전망입니다.

또한 PC 향 수요도 신규 플랫폼 및 OS 향 제품의 수요 증가로 3 분기 대비 일부 개선될 것으로 예상됩니다.

당사는 본격 양산 중인 8G Bit DDR4, LP DDR4 등 고부가 차별화 제품 수요에 적극적으로 대응하고, 또한 수익성 중심의 운영 및 20 나노 공정비중 확대를 통해 당사의 경쟁력을 더욱 공고히 하겠습니다.

NAND 의 경우 고용량 스토리지를 채용한 신규 모바일 제품이 출시되고, PC 와 엔터프라이즈 SSD 채용율이 증가하면서 솔루션 제품 중심의 수요가 증가할 것으로 전망됩니다.

당사는 3 세대 V-NAND 공급 및 10 나노급 공정전환을 통해서 제품경쟁력을 확보하고, 또 기업과 PC 향 SSD 와 고용량 모바일 스토리지 수요에 적극적으로 대응하여 시장 리더십을 더 강화해 나가도록 하겠습니다.

4 분기는 환율 등 대외환경이 불확실하지만 당사는 앞선 기술력과 탄력적인 제품 믹스 전략을 통해 수익성을 유지할 수 있도록 노력하겠습니다.

주요 세계 경제전망을 고려해 볼 때 2016 년 수요는 ‘ 15 년과 매우 비슷한 양상을 보일 것으로 예상되고 있습니다. 반면 공급 쪽에서는 20 나노 DRAM, 3D NAND, 플래너 NAND 등 첨단제품의 공정전환이 주요한 변수가 될 것으로 보입니다.

이에 당사는 20 나노 고용량 DDR4, LP DDR4 및 10 나노급 NAND 와 V-NAND 등 당사의 주력제품 확대를 통해 시장 리더십을 더 강화하고 경쟁력을 유지해 나가도록 노력하겠습니다

S.LSI 에 대해서 말씀 드리겠습니다. 3 분기는 14 나노 파운드리 공급 개시로 전 분기 대비 실적이 개선되었습니다. 또 이미지 센서 등 LSI 제품군도 성수기 효과에 힘입어 실적 견조세가 지속되었습니다. 4 분기에는 성수기 효과 둔화가 예상되지만 본격적인 14 나노 파운드리의 공급 증가로 전 분기 대비 실적이 개선될 전망입니다.

2016 년은 업계 최고의 14 나노 공정 기술력을 바탕으로 거래선 및 응용처를 다변화하고, 제품 라인업을 확대함으로써 당사의 진입시장을 넓혀 갈 계획입니다. 또 안정적인 성장세를 이어나가기 위한 노력을 계속 하겠습니다.

감사합니다.

### **【 삼성디스플레이 이창훈 상무 】**

안녕하십니까? 삼성디스플레이에서 기획을 담당하고 이창훈 상무입니다.

LCD 부문의 경우 3 분기에는 전반적인 패널판매량 감소 및 ASP 하락 등 어려운 사업 환경이었으나, TV 패널 판매량 증가 및 사이즈 대형화 지속에 의한 판매면적 증가와 UHD TV 패널 판매량 증가 등의 영향으로 견조한 실적을 달성하였습니다.

4 분기는 이머징시장 환 약세에 따른 세트 업계의 수요 감소 및 패널 업계의 Capa 증설 등으로 인한 전반적인 공급 초과와 ASP 하락 리스크가 예상됩니다.



당사는 이러한 어려운 4 분기 시황에 대비하여 원가절감 및 재고 건전성 확보에 노력하겠습니다. OLED 부문의 경우 3 분기는 주요 거래선의 신제품 출시와 외부거래선 판매 확대 및 가동율 향상 등의 영향으로 전 분기 대비 실적이 개선되었습니다.

4 분기는 스마트폰 시장의 성장세 둔화 속에서 경쟁이 더욱 더 치열해질 것으로 보고 있습니다. 하지만 외부 거래선 기반 확대와 가동율 향상에 최선을 다하겠습니다.

2016 년 전망에 대해 말씀 드리겠습니다.

LCD 시장은 금년에 이어 면적 기준 성장은 이어질 것으로 보이나 수량 측면에서는 역성장할 것으로 예상됩니다. 또한 패널업계의 Capa 증가도 이어질 것으로 보입니다. 당사는 이러한 어려운 2016 년 시황에 대비하여 원가개선 지속 및 재고 건전성 확보 노력을 이어가는 한편, 시장 환경을 지속 모니터링하여 적절히 대응하겠습니다.

OLED 부문의 경우 스마트폰 시장의 성장세는 전년대비 둔화될 것으로 예상되며, 신형시장 및 로우엔드 중심으로 성장할 것으로 보입니다. 당사는 이러한 2016 년 시황에 대비하여 제품군을 다변화하고 고객기반을 확대하도록 하겠습니다.

또한 당사 중장기 성장 동력인 Flexible Display 의 기술 수준 향상 및 생산성 증대를 통해 시장내 리더십을 확고히 하도록 하겠습니다. 한편 미래, 헤드마운트, 오토모티브 디스플레이 등 신규 어플리케이션의 개발을 강화하여 신 성장동력을 확보할 수 있도록 준비하겠습니다. 감사합니다.

## 【 무선사업부 박진영 상무 】

안녕하십니까? 무선 사업부 박진영 상무입니다.

IM 부문의 3 분기 실적과 향후 전망에 대해서 말씀 드리겠습니다.

3 분기 스마트폰 및 태블릿 시장 수요는 성수기 진입에 따라서 전 분기 대비 소폭 성장하였습니다. 당사의 스마트폰 판매량은 Galaxy 노트 5, S6 엣지플러스, 그리고 Galaxy A 및 J 시리즈 등 신 모델의 판매 증가 등으로 전 분기 대폭 증가하였습니다.

그러나 무선사업의 매출은 Galaxy S6 와 S6 엣지 모델의 가격조정과 또 제품 믹스의 영향으로 소폭 증가하였습니다.

IM 부문의 이익은 전 분기 대비 감소하였습니다. 3 분기에 출시된 대형화면 플렉시 모델인 Galaxy 노트 5 와 S6 엣지 플러스 출시 후 시장에서 좋은 반응을 얻고 있으며, 전작 판매량을 상회할 것으로 기대하고 있습니다.

Galaxy A 시리즈는 기존 모델과 더불어 Galaxy A8 의 신규 도입 등으로 판매량이 증가하였습니다. 특히 Galaxy A8 의 경우에는 대화면 선호도가 높은 중국과 동남아시아 중심으로 좋은 판매흐름을 보이고 있습니다.

또한 Galaxy J 시리즈도 성장시장에서 좋은 반응을 얻고 있습니다.

한편, 태블릿 판매량은 전분기와 유사한 수준을 유지하였습니다. 네트워크 사업은 주요 해외 거래선의 LTE 투자 확대로 인해서 전 분기 대비 실적이 증가하였습니다.

다음은 4 분기 전망에 대해서 말씀 드리겠습니다.

스마트폰과 태블릿 시장은 연말 성수기를 맞아 전 분기 대비 성장이 전망되지만 업체간 경쟁은 더욱 심화될 것으로 예상됩니다. 당사는 계절적인 요인에 따라서 마케팅비용은 소폭 증가가 예상됩니다.

하지만 3 분기에 도입된 가격대별 스마트폰 신규모델 판매를 확대하고, 비용 효율화를 지속적으로 추진하여 전 분기 수준의 이익을 달성할 수 있도록 노력하겠습니다.

태블릿의 판매량은 Galaxy TAB S2, A 시리즈를 중심으로 전 분기 대비 증가가 예상됩니다. 네트워크 사업은 해외 LTE 사업의 확대로 실적 증가를 기대하고 있습니다.

마지막으로 2016 년 전망에 대해서 말씀 드리겠습니다.

스마트폰과 태블릿 시장은 전년대비 성장할 것으로 보입니다. 그러나 성장세는 예년에 비해서 둔화될 것으로 전망됩니다.

당사는 의미 있는 혁신을 꾸준히 추진하여 스마트폰 시장 내에서 당사의 입지를 강화해 나가겠습니다. 특히 현대시장에서 호평을 받고 있는 삼성페이는 보다 많은 고객들에게

Galaxy 만의 차별화된 경험을 제공할 수 있도록 글로벌 확산을 지속적으로 추진해 나가겠습니다.

또한 태블릿이나 웨어러블 디바이스도 경쟁력강화를 통해 시장 니즈에 적극 대응해 나가겠습니다. 시장성장 둔화에 따른 경쟁심화로 어려움은 있겠지만 프리미엄 제품의 경쟁력 강화 및 라인업의 효율화 전략기조를 지속하여 스마트폰의 판매확대를 적극적으로 추진하고, 견조한 실적을 유지할 수 있도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

### **【 VD 사업부 영상전략마케팅팀 정영락 상무 】**

안녕하십니까? 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 정영락 상무입니다.

3 분기 상황 및 추진성과에 대해 말씀 드리겠습니다.

3 분기 TV 시장은 성수기 시즌으로 진입함에 따라 시장수요는 전 분기 대비 증가되었습니다. 하지만 전년 동기 대비 성장시장 환 약세 지속 등의 영향으로 시장수요가 감소하였습니다.

이러한 시장상황 속에서 당사는 UHD 60 인치 이상 초대형 등 Premium 제품 중심 판매 성장에 힘입어 전 분기 및 전년 동기 대비 실적이 개선되었습니다. 특히 합리적인 가격대의 Affordable 프리미엄 제품을 새롭게 출시하면서 UHD TV 판매 비중이 증가하였고, 모델 믹스 개선을 통해 수익성을 적극 제고하였습니다.

다음은 생활가전 사업에 대해 말씀 드리겠습니다. 3 분기 생활가전 시장은 북미시장이 지속 성장하고 있으나 신흥시장의 경기침체로 인해 전 분기 대비 시장수요가 감소하였습니다. 당사는 이러한 시장상황에서 프리미엄 제품 판매를 확대하고, 지역별 차별화된 혁신 제품 출시를 강화하여 전 분기 대비 실적이 개선되었습니다.

다음은 향후 전망에 대해 말씀 드리겠습니다.

4 분기 TV 시장은 연말 성수기 진입에 따라 북미 등 선진시장 중심으로 큰 폭의 수요증가가 기대되고 있습니다. 하지만 성장시장 내의 소비심리 악화에 따른 역성장으로 글로벌 수요는 전년대비 소폭 감소될 것으로 예상되고 있습니다.

또한 상반기 TV 시장 악화에 따른 실적 부진을 만회하기 위해 성수기 특수를 겨냥한 세트 업체 간의 경쟁이 더욱 더 심화될 것으로 전망되고 있습니다. 이에 당사는 차별화된 지역별, 유통별 프로모션 전략으로 성수기 수요에 적극적으로 대응하고 Affordable 프리미엄 제품 판매 확대 등 모델 믹스 강화를 통해 실적개선을 추진하겠습니다.

생활가전 부문도 성수기 프로모션 강화 및 프리미엄 제품 판매 확대를 통해 매출 성장을 지속 추진하도록 하겠습니다.

이어서 2016 년 전망에 대해 말씀 드리겠습니다. 2015 년에 이어 UHD 콘텐츠 확대 및 사이즈의 대형화 추세가 지속되고, 올림픽 및 유로컵 등 스포츠 이벤트의 영향으로 초대형 및 UHD 중심의 성장이 전망되고 있습니다.

당사는 글로벌 브랜드 위상을 토대로 글로벌 스포츠 이벤트 수요에 적극 대응을 통해 SUHD, 초대형, Curved 등 Premium 제품군 매출 비중을 지속적으로 확대할 계획입니다.

또한 수익성 모델 중심의 라인업 최적화 운영 등 효율성을 제고해 수익성 개선을 적극 추진할 계획입니다.

생활가전 시장은 미국시장을 제회하고는 경기침체가 지속될 전망으로 수요 둔화의 가능성이 있으나 당사는 지속적인 혁신제품 도입, 고객 중심의 마케팅활동 강화, B2B 사업 확대 등을 통해서 지속 성장 및 수익성 확보에 역점을 두도록 하겠습니다.

감사합니다.

## -Q&A 세션

### 사 회

프리젠테이션을 마치고 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

Q&A 세션의 경우 원활한 진행을 위해 지난번과 동일하게 순차통역으로 진행하도록 하겠습니다.

따라서 질문과 답변과정에서 다소 시간이 소요될 수 있는 점에 대해 미리 양해말씀들 드리고자 합니다.

질문, 받겠습니다.

- 지금부터 질의응답을 시작하겠습니다.

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1 번을 눌러주십시오.

질문을 취소하시려면 별표와 2 번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 현대증권의 박영준님 입니다.

**【 박영준, 현대증권 】**

질문기회를 주셔서 고맙습니다.

먼저 매우 만족스러운 주주환원 정책을 발표해 주셔서 너무 감사 드리고, 3분기 실적도 사실 업황자체가 썩 좋지는 않았는데 좋은 실적을 내주셔서 축하 드립니다.

첫 번째 질문은 반도체 쪽 질문인데요, 메모리 Capa 운영계획에 대해서 궁금합니다. 일단 NAND 플래시 Capa 는 2016 년 1 분기 정도 되면 시한값이 다 찰 것으로 예상되어 NAND Capa 가 사실 2016 년 말 정도에는 필요할 것 같은데, 로케이션이 어디가 될지 궁금하고요.

그리고 DRAM 탭 17 같은 경우에는 여유 공간이 4 만 매 정도 있는 것으로 파악하고 있는데요, 이것은 어떻게 채워나갈 것인지 그런 부분이 궁금합니다.

#### 【 답변 】

답변 드리겠습니다. 저희 회사 Capa 를 직접 회사에 다니시는 분처럼 얘기하시는데요, 잘못 알고 있는 부분도 있는 것 같아서 제가 설명 드리면 현재도 NAND 는 Full Capa 로 운영 중입니다. 비가동 중인 Capa 는 없는 것이고, 남아있는 스페이스는 없다고 보시면 되겠습니다. 지금 있는 Capacity 안에서 솔루션을 생산할 경우에 내년도에는 저희가 원하는 Bit 는 충분히 맞출 수 있다고 생각하고 그 이상도 나올 수 있다고 생각합니다.

그래서 추가 Capa 에 대한 부분은 지금 당장 고려할 부분은 아니지만 만약 그것이 필요하다고 하면 그 부분이 어디가 될지는 아직 결정 난 바가 없습니다. 중국이 될 수도 있고, 평택이 될 수 있고, 기흥이 될 수도 있고, 화성이 될 수도 있고, 그것은 나중에 시장 상황에 따라서 결정될 상황입니다.

DRAM 같은 경우도 17 라인 은 첨단공정이 20 나노라서 Fully 가동하고 있고, 20 나노로 들어가면서 약간의 Capacity 잠식부분도 있기 때문에 Full Capacity 가 얼마라고 말씀드릴 수는 없지만 지금 거의 Full Capa 수준으로 가고 있다고 말씀드릴 수 있습니다. 마찬가지로 DRAM 도 내년에 필요로 하는 Bit 성장률은 현재 있는 Capacity 로 충분히 커버가 가능하다고 생각됩니다.

#### 【 박영준, 현대증권 】

말씀 잘 들었습니다. 백전무님이 말씀하시는 것을 들어 보니까 내년에 Capa 관련해서는 공격적이지 않으신 것 같아서 내년 DRAM NAND 업황과 관련해서 걱정은 덜 한 것 같습니다.

두 번째 질문을 드리면 앞서 이명진 전무님께서 주신 데이터 포인트에 따르면 스마트폰 추가량은 8,100 만 개 정도 하신 것 같은데, 중저가폰 출하량이 상당히 많이 증가한 것 같습니다. 그래서 중저가폰 경쟁력제고가 이루어진 것 같아서 다행인 것 같고, 어떤 과정을 거쳐서 이런 경쟁력 제고가 이루어지고 출하량 증가가 이루어졌는지 그리고 향후에도 이런 부분들이 Sustainable 할 수 있을 것인지에 대해서 답변 부탁드립니다.

**【 답 변 】**

답변 드리겠습니다. 먼저 잘 아시다시피 중저가 라인업 같은 경우에는 저희들이 작년 말부터 Galaxy A, J 시리즈로 해서 경쟁력 있는 모델로 다 라인업을 재정비하고 있습니다. 그래서 앞서 3 분기 스피치에서도 말씀 드렸지만 중저가 모델들이 개별 모델들의 수익성도 계속 좋아지고 있고, 최근 기존에 있는 A 시리즈 같은 경우는 기존모델과 함께 신규모델인 A8 도 도입되어서 판매량이 증가되고 있습니다. 특히 중국이나 동남아, 유럽 등에서 상대적으로 판매가 다 좋아지고 있고, J 시리즈도 이머징 마켓에서 좋은 판매를 보이고 있습니다.

그래서 이런 중저가 라인업을 재정비한 것이 기본적으로는 부품공용화, 생산수율, 비용, 이런 모든 측면에서 효과가 나타나고 있다고 보고 있으며, 앞으로도 이런 옵티마이즈 된 프로젝트 포트폴리오 전략은 지속할 것이기 때문에 그 효과는 계속 지속될 것이라고 생각하고 있습니다.

- 다음으로 질문해주실 분은 UBS 의 Nicolas Gaudois 입니다.

**【 Nicolas Gaudois, UBS 】**

먼저 굉장히 포괄적인 주주환원 계획을 발표하신 것에 대해서 축하의 말씀을 드립니다. 첫 번째 질문은 무선사업에 대한 질문인데요, 현재 시장을 보면 노트 5 및 기존의 가격조정이 된 S6 가 S6 엡지 내지는 S6 엡지플러스보다 판매가 더 잘되고 있는 것 같습니다. 이러한 판매실적을 보았을 때 내년에 대한 제품의 믹스라든지 제품의 가격에서 이러한 것을 반영해서 생각을 바꾸실 계획이 있으신 것인지 궁금합니다.

예를 들자면 엣지를 계속 유지할 경우에 엣지라고 하는 디스플레이가 단지 디자인적인 측면이 아니라 내년에 3 세대 엣지를 하신다고 하면 사용성을 크게 향상시킬 계획이 구체적으로 있으신지요?

**【 답변 】**

답변 드리겠습니다. 먼저 지적하신 대로 엣지모델, 특히 S6 엣지 같은 경우에는 당초 시장에서 기대했던 만큼의 판매는 못 이루었던 것 같습니다. 저희들이 판단하기에는 S6 엣지의 초기 공급에 문제가 있어서 초기에 론칭하는데 영향을 주었다고 생각하고 있고, 말씀하신 대로 앞으로 엣지의 활용도에 대해서는 소비자들에게 차별화된 경험을 줄 수 있도록 엣지를 활용한 UX는 추가적으로 개발할 수 있도록 노력하고 있습니다.

내년도 플래그십 제품 전략에 대해서는 지금 이 자리에서 말씀 드리기가 시기적으로 이른 감이 있어서 양해해 주시기를 바라고요. 말씀하신 대로 금년에 우리가 여러 플래그십 모델들을 출시했는데, 이런 것을 했을 때 성과나 지적하신 미흡한 점을 잘 반영하여 내년도 제품전략을 수립할 계획에 있습니다.

**【 Nicolas Gaudois, UBS 】**

반도체 LSI에 대한 질문은 내년도 특히 AP와 모뎀 통합체계 램프업을 하실 계획이 있다라고 말씀하셨던 것 같은데, 그 부분에 대해서 조금 더 구체적으로 설명해 주시고, Segment 를 High, Middle, Low 로 한다면 그 중에서 어느 Segment 를 내년에 SOC 쪽에서 집중하실 것인지 말씀해주시기 바랍니다.

**【 답변 】**

답변 드리겠습니다. 일단 Status 부터 말씀 드리면 Middle 레인지항은 벌써 지난 3 분기부터 저희가 양산을 시작했고, 고객사 세트에 탑재되어서 잘 팔리고 있습니다. 그래서 올해 하반기부터 내년 상반기에 걸쳐서는 전 라인업에 걸쳐서 추가 제품들이 출시될 것이고, 그래서 '16년에 모바일사업 영역확대를 위해서 모든 Segment 의 시장 트렌드에 맞는 경쟁력 있는 제품들을 준비해서 출시할 예정입니다.



-다음으로 질문해주실 분은 한국투자증권의 유종호님입니다.

**【 유종우, 한국투자증권 】**

질문기회를 주셔서 감사 드립니다. 저는 설비투자과 관련해서 간단한 질문 두 가지를 드리겠는데요, 앞서 반도체 쪽 Capa 계획에 대해서 말씀을 해주셨는데 저희가 올해 반도체 설비투자 진행된 것과 비교를 해보면 금액기준으로 내년도 설비투자 금액이 감소할 것으로 생각되는데, DRAM NAND의 시스템을 통합해서 내년도 반도체 설비투자가 올해 대비 어떻게 될지 방향성을 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

디스플레이 쪽도 같이 질문 드리면 3 분기에 OLED 외판 판매량이 많이 늘어서 가동율이 올라갔다고 말씀해 주셨습니다. 그래서 향후에 외판 물량이 조금 더 늘어날지, 그리고 늘어나게 되면 저희 Capa 계획은 어떻게 진행될지 그 부분에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

**【 답변 】**

시설투자과 관련해서는 사실 2015년을 돌아해보면 연초에 생각했던 투자와 또 연중에 생각했던 것, 그리고 지금 생각한 투자가 다 틀립니다. 그만큼 현재 우리가 접하고 있는 시장이 급변하고 있는 그런 상황이고 그렇기 때문에 현재로서는 2016년에 대해서 확실하게 말씀 드리기 굉장히 어려운 부분이 있습니다.

어쨌든 올해 반도체에 투자한 부분에 일부 2016년 투자를 앞당겨서 올해 집행한 부분이 있기 때문에 개념적으로 봤을 때에는 일부 감소할 가능성도 없지 않아 보이기는 하지만 앞서 백전무가 설명하신 대로 여러 가지 다양한 변수가 남아있기 때문에 정확하게 또는 확실하게 줄겠다라고 언급하기에는 어려움이 있습니다.

**【 유종우, 한국투자증권 】**

OLED 관련해서 두 가지 질문이 있었던 같습니다. 하나는 내년도 외판이 어느 정도 더 늘어날 것이냐에 대한 질문 하나하고, 두 번째는 그런 것을 감안했을 때 OLED 증설계획이

어떻게 되는지 크게 보면 두 가지 질문인 것 같은데, 하나 답변을 드리고 이어서 두 번째 답변을 드리겠습니다.

첫 번째 질문에 대해서는 저희 회사는 OLED 강점 제품성능은 유지하면서 LCD 와 충분히 경쟁할 수 있는 수준의 원가경쟁력을 확보해서 OLED 외부 거래선 판매 비중을 꾸준히 확대하고 있고, 내년에는 30% 이상 외부 거래선을 공급할 계획에 있습니다.

증설에 관련해서는 지난번에 이미 발표해드린 대로 4 월부터 계획대로 A3 라인은 가동 중에 있습니다. 향후 증설에 대해서는 저희가 시장상황을 보고 최적의 방법으로 투자를 진행할 예정이고, 또한 기존 라인은 지속적으로 보완 투자를 통해서 생산성 향상과 효율성을 제고하여 계속해서 경쟁력을 강화해 갈 계획입니다.

- 다음으로 질문해 주실 분은 노무라증권의 정상환님입니다.

**【 정창원, 노무라증권 】**

그동안 시장에서 기다려왔던 주주환원 기대에 화답해 주셔서 감사합니다. 아마 한국의 다른 기업들에게도 좋은 모범사례가 될 것으로 보입니다.

한 가지 더 궁금한 점은 기존에 매입하신 자사주에 관한 부분입니다. 아직도 시장에서는 삼성전자가 자사주로 삼성 SDS 를 합병하는데 사용하는 것이 아닌가하는 우려가 있습니다. 이에 대해서 답을 해주시면 감사하겠습니다. 다음 질문은 답변 후에 말씀 드리겠습니다.

**【 답변 】**

저희가 보유한 자사주에 대한 활용계획은 현재 구체적으로 가지고 있는 것은 없는데, SDS 합병관련 쪽으로 답을 드리면 현재 삼성전자는 SDS 와 지난 6 월에 말씀 드린 대로 합병할 계획이 없습니다. 또 조금 더 컬러를 드리면 만약 계열사간 합병이 필요하다고 생각이 들 때에는 해당 기업간 합병시너지, 또 관련된 기업들의 주주가치 등 전반적인 상황을 고려해서 결정할 것입니다.

그래서 다시 한 번 말씀 드리는 것은 삼성전자와 SDS 합병은 고려하고 있지 않다고 다시 한 번 말씀 드리겠습니다.

**【 정창원, 노무라증권 】**

감사합니다. 두 번째는 V-NAND 관련한 질문인데요, 앞으로 로드맵이 레이어 증가는 어디까지 가능한지와 레이어 증가가 한계에 도달하면 ...마이그레이션은 어떻게 가능될 것인지 이 부분에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

**【 답변 】**

답변 드리겠습니다. 좋은 질문해 주셨는데요, 3D NAND 라고 해서 무조건 고단으로 스택킹이 되고 축진이 되면 다음 솔루션이 나온다는 것은 이성적으로 말이 안 되는 얘기이고요. 말씀하신 대로 단수가 올라가면 올라갈수록 기술의 난이도는 점점 증가하게 됩니다. 또한 난이도라든지 투자의 금액정도가 단수가 점점 상향으로 조정되면서 기하급수적으로 늘어나고, 그 다음에 그렇게 했을 때 생산전환 효율성이 나오려면 기본적으로 나오는 칩의 용량이 계속 커져야 됩니다. 그러려면 디멘드가 거기에 맞추어서 계속 고용량화 되어야 하는데 그런 모든 점을 고려해 보았을 때 지금 현재 여러 업체에서 말하고 있는 36 단, 48 단 등 이렇게 나오는 동일 제품에도 원가에 차이는 많이 있을 것으로 예상됩니다.

또한 지금 원가 이외 성능이나 이런 부분도 고단으로 가면서 기술적인 난이도가 커져서 그런 부분들에 대한 타깃 마켓이 어디냐? 저희는 애시 당초부터 엔터프라이즈 SSD 를 타깃으로 두었기 때문에 상당히 기술적인 난이도가 높아지는 부분이어서 다른 업체들도 그렇게 같은 타깃을 정한다면 상당히 높은 난이도를 극복해야 될 것으로 예상됩니다.

결론적으로 너무 길게 말씀 드렸는데, 짧게 말씀 드리면 고단으로 가는 것도 중요하지만 같은 레이어 수준 내에서 어떻게 하면 효율적으로 생산효율을 높여서 원가경쟁력을 갖고 그 다음에 성능과 신뢰성을 확보하느냐, 이것이 가장 큰 문제가 되겠고 당사는 그런 쪽에 더욱 더 주력할 예정입니다.

- 다음으로 질문해주실 분은 BNP 파리의바의 유창현님 입니다.

**【 유창현, BNP 파리의바 】**

감사합니다. 주주환원 정책에서 몇 가지 질문이 더 있는데, 새로 시장에서 자사주를 매입해서 소각한 프로그램을 말씀해 주셨는데, 기존 자사주를 소각할 수도 있는지 궁금하고요. 그 다음에 Free Cash Flow 의 30~40% 부분을 주주환원을 한다고 하시고 배당을 조금 더 많이 한다고 하셨는데, 그 배당과 자사주 매입소각 비중이 대강 어느 정도로 러프하게 생각하고 계신지 궁금합니다. 그 다음에 반도체 질문을 드릴게요.

**【 답변 】**

저희가 시장과 커뮤니케이션을 했을 때 자사주 매입과 관련하여 시장의 요구사항은 여러 가지 이슈가 있는데요, 우선 저희가 보유한 현금의 효율적인 활용이 자사주 매입에 쓰는 것이 굉장히 중요한 팩트이다. 왜냐 하면 그것도 하나의 미래에 대한 투자의 개념으로 시장에서 이해했기 때문에 기존에 있는 보유한 자사주를 소각하는 것과는 다른 효과를 기대하고 있습니다.

법적으로 보면 저희가 보유한 자사주는 소각할 수는 있습니다. 하지만 현재로서는 소각하고자 하는 그런 계획은 없습니다.

연간 Free Cash Flow 의 30~50% 레인지에서 주주환원을 하는 결과에 대한 믹스는 아시다시피 Free Cash Flow 라는 것이 저희같이 투자가 많은 기업으로서는 정확하게 예상하고 이 숫자를 기준으로 배당과 자사주로 나누는 가이드를 드리기에는 굉장히 어렵습니다.

이번에 특별 자사주 매입은 대규모 집행을 하기 때문에 앞으로 우리가 주주들에게 환원할 30~50% 금액의 용도는 아까 말씀 드린 대로 우선적으로 배당에, 특히 배당은 아시다시피 하방경직성이 있기 때문에 배당을 유지하거나 소폭 증가하는 쪽으로 포커싱하고, 거기에서 남은 재원은 추가적으로 자사주를 매입하는 전략으로 운영할 계획입니다.

【 유창연, BNP 파리바 】

최근 한 달 동안 데이터 스토리지 스페이스에서 M&A 나 투자 발표가 많았는데요, 지금 NAND 플래시가 앞으로 2, 3 년 장기적인 업황에 대해서 시장에서 의견이 많은 것 같습니다. 그래서 삼성에서 보시기에는 인텔이나 신규 투자증가 때문에 NAND 쪽에서 오버 서플라이즈 리스크를 보시는지 궁금하고요.

아니면 반대로 2D NAND 에는 한계가 오고 3D NAND 전환으로 시작되는 과정에서 산업내의 공급 쇼트지가 일어날 수 있는지, 앞으로 내년부터 2, 3 년 NAND 시황을 어떤 식으로 보시는지 궁금합니다.

【 답변 】

답변 드리겠습니다. 굉장히 어려운 질문을 하셨는데요, 2, 3 년 간의 각 플레이어들의 기술 난이도를 극복하는 정도하고, 원가경쟁력을 얼마나 확보하느냐에 따라서 NAND 시장은 커질 수도 있고, 줄어들지는 않겠지만 Maintain 될 수 있다고 생각합니다.

요즘 들어와서 업체들의 NAND 진입 내지는 인수합병 얘기가 많이 들리는데, 그런 업체들에 대한 것은 저희 회사가 아니기 때문에 말씀 드리기에는 곤란하고, 분명한 것은 거기에 Demand 가 있기 때문에 투자하는 것으로 예상됩니다.

특히 SSD 관련해서 많은 분들이 문의하시는데 올해도 벌써 PC 의 30%가 SSD 를 탑재하고 있습니다. 그래서 그것은 더 이상 특화된 시장이 아니라 어느 정도 HDD 와의 경쟁이 된 상황이라고 볼 수 있고, 그런 관점에서 봤을 때 코스트 여하에 달려있지만 시장의 규모가 더욱 더 커질 가능성은 높다고 보여 집니다.

그런 면에서 현재 플래너 NAND 의 끝단에 서서 3D NAND 로 전환되는 이 시점에서 저희는 기존에 지켜왔던 리더십을 계속 확보하여 격차를 극소화할 수 있도록 최선을 다해 노력하면 저희 자신의 경쟁력이 시장을 확대할 수 있는 좋은 무기가 될 것으로 판단합니다.

- 다음으로 질문해 주실 분은 한국투자증권의 이승혁님 입니다.

【 이승혁, 한국투자증권 】

질문 기회를 주셔서 감사합니다. 저는 TV 쪽 질문을 간단히 두 가지만 드리도록 하겠습니다.

첫 번째는 아까 말씀하신 것처럼 2015 년 올해는 TV 수요가 예상보다 많이 부진했는데요, 내년도에는 기저효과라든지 짝수의 효과 이런 것들이 유효할 것 같은데요, 이머징시장 수요를 중심으로 해서 내년도 TV 수요전망을 미리 간략하게 해주시면 감사 드리구요.

두 번째는 최근 데이터를 보시면 중국 TV 업체들과 지역 프라이빗 브랜드업체 점유율이 상당히 많이 상승하고 있는 것 같습니다. 특히 샤오미 같은 경우에는 아주 공격적인 가격의 TV 를 출시하고 있는 것 같고요. 또 미국에서도 이런 현상이 나타나고 있는데요, 삼성전자는 이러한 상황을 어떻게 인식하고 계시는지 향후 중국 업체들과 어떠한 전략적 차별화를 계획하고 계시는지 말씀해주시면 감사 드리겠습니다.

【 답변 】

첫 번째 질문의 답변을 드리겠습니다. ‘ 16 년 시장 수요전망은 저희가 보거나 시장 조사기관에 의하면 지난 2, 3년 동안 수요가 정체되고 감소 추세였는데, ’ 16년에는 ’ 15년 대비 소폭 상승할 것으로 전망되고 있습니다. ‘ 15 년에 의해 UHD 콘텐츠 확대라든지 사이즈 대형화 추세가 지속되기 때문에 ‘ 16년에는 짝수 해 효과로 올림픽이라든지 스포츠 이벤트, 유럽컵 등의 영향으로 대형 인치나 UHD 중심으로 성장할 것으로 전망되어지고 있습니다.

지역별로 보면 ‘ 15 년에 환 영향으로 역성장을 한 구주시장 중심으로 현재 시장은 소폭 상승할 것으로 보이고, 성장시장은 중남미, 동부 등의 지역은 경제상황의 어려움으로 ‘ 16년에도 수요회복이 어려울 것으로 보입니다.

단, 아시아 중심으로 성장시장은 수요가 확대되어서 소폭 아시아 중심으로 수요가 견인될 전망으로 보고 있습니다.

두 번째 질문인 중국 TV 업체의 공세에 따른 당사의 대응방안에 대해 설명 드리도록 하겠습니다. 당사는 주요 국가에서 소비자 선호도라든지 인지도 등에 1 등을 기록하고 있고, 절대적인 시장 점유율을 보이고 있기 때문에 시장 내 확고한 위상을 선점하고 있습니다.

그래서 중국 TV 와 직접적인 가격 대응을 하지 않고 저희는 다양한 저희의 라인업과 브랜드력, 제품 기술력으로 경쟁하고 있습니다.

말씀하신 북미의 경우에는 중국 업체 M/S 가 소폭 상승한 상황인데, 이러다 보면 유통 브랜드라든지 저가 브랜드 업체의 M/S 가 증가하였고, 전반적으로 글로벌하게 보면 중국 주요 업체의 성장은 대부분 내수나 아시아지역 중심으로 성장하고 있습니다.

저희 대응은 앞으로 차별화된 압도적인 유통 커버리지, 축적된 유통 노하우와 파트너십, 최적화된 글로벌 역량 등을 바탕으로 지속적으로 제품 기술력과 브랜드 이미지 등을 통해 시장에서 대응할 계획에 있습니다.

말씀하신 샤오미의 경우에는 저희가 직접적으로 경쟁사를 말씀 드리기에는 적합하지 않은 것 같은데, 아시다시피 샤오미는 자사 홈페이지 기반 판매 방식으로 중간유통을 배제하고 경쟁력 있는 중국 OEM 을 활용하여 저희가 보기에는 중국 내수 중심으로 판매하기 위해 전략적인 가격을 취한 것으로 보이고 있습니다.

답변을 마치도록 하겠습니다.

- 다음으로 질문해주신 분은 번스테인의 마크뉴먼입니다

**【 마크뉴먼, 번스테인 】**

먼저 오늘 발표하신 주주환원에 대해서 모두가 매우 만족해하고 감사하고 있다라는 말씀을 드리고 싶습니다.

첫 번째 질문은 DRAM 에 대한 질문인데요, 아까 질의 응답시간에 이미 DRAM 의 Capa 에 대해서 답을 하셨지만 조금 불명확한 부분이 있어서 달리 방향을 바꾸어서 질문을 드리도록 하겠습니다.

사실은 올해에 17세대 17라인의 4만 정도를 추가로 DRAM Capa를 넣으셨기 때문에 거기에 시장수요가 약했고, 이에 따라서 가격도 약세를 보였고, 물론 다른 업체보다는 삼성이 덜

영향을 받았지만 삼성 역시 이런 가격약세에서 영향을 받고 있다라는 현재의 상황을 감안할 때 앞으로의 Bit 성장과 Capa 계획을 구체적으로 전망해 주시면 좋겠습니다.

DRAM 쪽에서 Bit 성장 측면에서 또 Capa 적인 측면에서 앞으로의 계획이 어떠한 것인지 구체적으로 나누어서 설명을 해주시면 좋겠고요, 더군다나 내년에는 경쟁사 마이크론 등이 20 나노 미세화를 다시 시작하면서 경쟁사에 의한 Bit 성장이 예상되고 있기 때문에 이러한 맥락에서 DRAM의 Capa 계획에 대해서 말씀해 주시기 바랍니다.

**【 답변 】**

먼저, 특정 회사의 Bit Growth에 대해서 제가 언급하기에는 불필요한 것 같고요. 당사 같은 경우에도 Capa의 기준이라는 것은 가동을 어떻게 하느냐? 즉, 그때 당시의 환경과 라인 사정, 다른 제품들을 생산하고 있는 현황들을 고려해 봤을 때 반도체 전체적인 효율화에서 맅시엄 내지는 효율적으로 생산할 수 있도록 하기 때문에 그것이 구체적으로 몇 장이다 그렇게 말씀드릴 수는 없습니다. 그러나 저희가 말씀드린 바와 같이 현재 있는 Capa를 특별히 활용 중이라고 말씀드릴 수 있겠습니다.

올해에도 원래 Bit Growth는 처음에는 20% 중반대를 하다가 지금은 20% 초반대로 빠졌습니다. 그것은 다른 이유가 아니라 20나노 X, Y, Z 중에 특정 부분의 수율 문제 때문에 이런 것도 있고요. 내년에도 제가 20나노라고 얘기한 것은 진짜 20나노입니다. 그러니까 업체별로 부르는 20나노의 정의가 있을 수 있겠지만 진짜로 20나노라고 말씀드릴 수 있는 것은 당사의 20나노와 같은 미세한 선폭에 똑같은 칩 사이즈와 유사한 넷다이 갯수가 나오는 그런 20나노를 말하는 것이기 때문에 그 부분에 있어서는 수율이라든지 생산성을 향상하는 것이 쉬지는 않을 것으로 예상됩니다.

더군다나 현재 초속 믹스의 추세가 PC 시장이 급속도로로 성장이 정체가 되면서 20% 미만의 포션으로 DRAM을 차지하기 때문에 각 공급업체들이 프로젝트의 믹스를 PC향에서 서버라든지 모바일향으로 급속도로 전환 중에 있습니다.

아시다시피 DDR4나 LPDDR4와 같은 모바일과 서버향 제품에 들어가는 인터페이스 순제품들은 칩사이즈라든지 공기가 길어서 저절로 Bit Growth의 감소효과도 가지고 온다고 볼 수 있습니다. 그래서 내년도의 Bit Growth는 올해와 비슷한 양상이 되겠지만 두 가지 Uncertainty, 첫 번째는 신규 공정인 20나노의 원활한 램프업 내지는 생산성 향상, 두 번째는 프로젝트 .믹스를 어떻게 가지고 갈 것이냐에 따라서 Bit Growth는 달라지는데, 제가 볼 때에는 공급 쪽에서 보면 올해와 비슷하게 20% 중반대가 맅시엄이 아니겠는가 개인적으로 조심스럽게 생각해 봅니다.



【 마크뉴먼, 번스테인 】

그 다음에 스마트폰에 대한 간단한 질문을 드리도록 하겠습니다. 스마트폰 시장 전체는 성장률이 둔화되고 있는 추세를 보이고 있는데요, 그 와중에 삼성이 특기 중저가에서 조금 더 많은 성공을 거두고 계신 것 같습니다. 이런 시장의 성장률이 둔화된다는 환경 하에서 삼성은 어느 쪽에 포커스를 두실 것입니까?

시장점유율을 유지하는데 조금 더 포커스를 두시는 것이 맞다라고 생각하시는지, 그러니까 시장점유율을 유지하기 위해서 판매량을 늘리는 쪽에 포커스를 두는 것이 맞기 때문에 그렇다면 마진이 조금 더 빠질 수 있다라고 예상하는 것이 맞을까요?

【 답변 】

답변 드리겠습니다. 죄송한데, 조금 원론적인 말씀을 드려야 되겠는데 M/S 나 수익성 공히 다 중요한 팩트이기 때문에 어느 쪽에 더 포커스를 두고 한다고 말씀 드리기에는 어려운데, 기본적인 전략 자체가 플래그십이나 하이엔드 모델들, 플래그십 모델 판매확대를 통해서 수익성을 계속 유지할 것이고, 앞서 말씀 드린 대로 중저가 모델들의 판매확대를 해서 M/S 또한 잘 지켜나가겠습니다.

- 다음으로 질문해 주실 분은 NH 투자증권의 이세철님입니다.

【 이세철, NH 투자증권 】

NH 투자증권 이세철입니다.

디스플레이 관련 LCD 에 대해 질문 드리겠습니다. 앞 질문과 비슷한 부분인데, 최근에 BOE 등 중국 업체들의 투자 및 증산이 본격화 되고 있는데, 이에 대한 당사의 디스플레이 전략 그리고 대응방안에 대해 답변 부탁 드리겠습니다.

【 답변 】

차세대 라인 투자에 대한 당사의 기본 방향에 대해 질문하신 것으로 이해됩니다. 지난 분기에도 말씀 드렸지만 차세대 라인 특히, 10 세대 규모의 라인은 대규모 투자가 필요하기 때문에 신중한 의사결정이 필요하다고 생각합니다. 저희 당사는 향후 시장수요, 거래선, 경쟁사 등을 다각적으로 검토하고 있습니다. 따라서 차세대 라인 투자에 대해서는 저희가 이런 것들을 다 고려해서 신중하게 결정할 계획입니다.

- 다음으로 질문해 주실 분은 HSBC.의 서주일입니다.

【 서주일, HSBC 】

먼저 삼성페이 관련해서 말씀 드리겠는데요, 한국에서 런칭한 다음에 사용 가입자나 재사용률 등에 대한 데이터 포인트가 신문에 나왔었는데, 미국에 런칭한지 1 개월 정도 지난 것으로 알고 있습니다. 현재 미국의 사용자 수라든지 재사용율, 사용금액 등 이런 데이터 포인트가 있으면 공유해 주시면 감사드리겠고요, 이니셜 피드백이 답변 부탁드립니다.

【 답변 】

말씀하신 대로 미국 시장은 9 월 말에 삼성페이 서비스를 도입했습니다. 현 상황은 시장에서 매우 좋은 반응을 얻고 있고, 사용율 또한 저희가 예상한 것 보다는 훨씬 더 좋은 반응을 보이고 있습니다. 또 현지 언론 매체들도 삼성페이의 범용성이나 사용편의성에 대해서 좋은 피드백을 하고 있습니다.

또한 지난 10 월 22 일, 그 동안 저희들이 협의하지 못했던 브라이즌과도 협의하여 4 대 사업자 공히 다 삼성페이 서비스를 본격적으로 하게 됩니다. 그래서 이런 상황으로 보면 조금 더 삼성페이 사용률이나 이런 것들이 더 빠른 속도로 확산될 것으로 전망하고 있습니다.

【 서주일, HSBC 】

그리고 S.LIS 관련 진문을 하나 드리겠는데요, 14 나노 파운드리 메인스트림 마켓에서 내년도에 집중적으로 포커스할 텐데 현재 파운드리 거래선 다변화 현황과 향후에 고객확보 전략이 있으시면 설명해 주시면 감사 하겠고요.

그 다음에 내년도에 10 나노 양산이 자사제품이 먼저인지 파운드리 고객이 먼저인지, 그리고 양산시점이 내년도 어느 시점인지 간단히 설명해 주시면 감사 드리겠습니다.

【 답변 】

먼저 14 나노 파운드리 관련해서 말씀 드리겠습니다. 저희는 업계 최고의 14 나노 공정 기술리더십이 있기 때문에 그것을 바탕으로 내년에도 계속 파운드리 수요가 증가할 것으로 전망되고, 거래선 다변화 관련해서 현황을 말씀 드리면 구체적인 이름은 말씀드릴 수는 없지만 굉장히 다양한 고객들과 현재 활발하게 논의 중이고, 특히 어플리케이션으로 보았을 때 모바일 외에도 굉장히 다양한 응용처로 가는 고객들을 확보 중입니다.

전략이라고 하면 14 나노를 저희가 세계 최초로 올해 상용화를 했지만 그 공정을 계속 진화해서 하이퍼포먼스버전, 로우 코스트 버전, 파생공정들을 계속 도입할 예정이고, 그것을 통해서 14 나노 리더십을 가지고 고객들을 유치할 예정입니다.

두 번째 10 나노 관련해서 질문하신 것에 대해 코멘트를 드리면 10 나노는 현재 모든 것이 계획대로 진행 중입니다. 그리고 지난번에 말씀 드린 것처럼 내년 말 정도에 양산을 조금씩 시작할 것으로 예상되고, 지금 이런 것은 모두 고객 상황이라든지 시장 상황에 따라서 저희가 탄력적으로 대응할 것이고, 그 다음에 자사 제품이 먼저이냐 파운드리 제품이 먼저이냐는 질문을 주셨는데 저희는 어떤 경우라도 다 대응하도록 준비하고 있습니다.

어차피 고객들 스케줄에 따라 달라질 것이지만 어떤 상황이든지 저희는 다 대응 가능하게 준비하고 있습니다.

사 회

많은 시간이 지나갔는데요, 마지막 질문 하나만 받고 끝내기로 하겠습니다.

- 마지막으로 질문해 주실 분은 ...증권의 배승철입니다.

**【 배승철, Barclays 증권 】**

감사합니다. 우선 명쾌한 주주환원정책을 발표해 주셔서 감사 드리고 관련해서 몇 가지 질문을 드리겠습니다.

우선 특별자기주식 매입 11.3 조원을 말씀하셨는데, 이 부분은 추후에 중장기 3 개년 계획과는 별도의 프로그램으로 이해하면 되는지 확인 부탁드립니다. 그 다음에 그렇다라고 한다면 오늘 4 조 정도 매입하시는 것으로 발표하셨는데, 나머지 7 조는 어느 정도의 타임 프레임으로 진행하시는지 궁금합니다.

**【 답변 】**

우선 11.3 조원 특별자사주 매입은 두 번째로 말씀 드린 Annual Cash Flow 의 30~50%와는 완전히 별개입니다. 2015 년부터 2017 년간 적용하는 30~50%는 이 11.3 조와는 전혀 상관없는 수치가 되겠습니다.

저희가 11.3 조 자사주 매입 프로그램을 오늘 계획하고 발표했는데, 국내의 여러 가지 제도상의 이슈로 유통주식 수량이라든지 전체적인 밸런스를 놓고 봤을 때 한 번에 하기가 어렵다는 판단입니다. 지금으로 보서는 3 회 내지는 4 회에 걸쳐서 실행하지 않을까라고 생각하고 있는데, 정확한 횟수는 주가의 상승폭이라든지 그런 여러 가지를 감안해서 실행하도록 하겠습니다. 현재로서는 3 회에서 4 회를 넘지 않을 것으로 기대하고 있습니다.

그리고 참고로 말씀 드리면 1 회 할 때 한국 규정상은 3 개월이 소요됩니다. 그러니까 3 회에서 4 회라고 하면 캘린더 기준으로 보면 9 개월에서 12 개월 정도가 소요될 것으로 예상하고 있습니다.

- 이것으로 이번 컨퍼런스콜을 마치고, 그 동안 참석해주시고 질문해주신 모든 여러분들께 감사 드립니다.