

삼성전자 2019년 4분기 컨퍼런스 콜

안녕하십니까?

지난 11년 동안 IR팀장 역할을 충실히 이행하신 후
상근 고문을 맡게 된 이명진 부사장에 이어,
새롭게 IR팀장을 맡게 된 서병훈 부사장입니다.
2019년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜에
참가해 주셔서 감사 드립니다.

먼저, 오늘 컨퍼런스 콜에 참석해 주신
회사 임원분들을 소개해 드리겠습니다.

메모리 마케팅팀 한진만 전무,
시스템LSI 마케팅팀 신동호 전무,
파운드리 마케팅팀 한승훈 전무,
삼성 디스플레이 최권영 상무,
무선 기획팀 이종민 상무,
VD 영상전략마케팅팀 김원희 상무,
그리고 IR팀 강태규 상무가 이 자리에 함께 해 주셨습니다.

참고로 본 컨퍼런스콜 내용에는 현시점 기준의 "예측정보"가
포함되어 있으며, 거시경제 및 시장상황 등의 변화에 따라
실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려 드립니다.
지금부터 2019년 4분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지금부터 2019년 4분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

전년동기 대비 부품사업 매출은
메모리 및 대형 디스플레이 시황 약세 등으로 감소했으나,
프리미엄 세트 제품 판매 호조로
전사 매출은 소폭 증가한 59.9조원을 기록했습니다.

매출총이익은
메모리 가격 하락 등으로 전년동기 대비 3.9조원 감소한
21.3조원을 기록하였고, 이익률도 하락하였습니다.

판매관리비는
마케팅비 등 비용 감소로 전년동기 대비
금액 및 매출 대비 비중 모두 소폭 감소하였습니다.

영업이익은
메모리 실적 약세 등으로 전년동기 대비 3.6조원 감소한 7.2조원을
기록했고, 이익률도 12%로 하락했습니다.

4분기 환영향과 관련하여,
USD, EUR 및 주요 이머징 통화가 원화 대비 상대적 약세를
나타내면서, 영업이익에 전분기 대비 약 3천억원 수준의
부정적 영향이 있었습니다.

사업별로 간략하게 설명 드리겠습니다.

메모리는 서버/모바일向 수요 증가로 출하량은 증가했으나, 2018연말 이후 지속된 DRAM 가격 하락세로 전년동기 대비 실적이 큰 폭 하락했습니다. 그러나, 전분기 대비로는 메모리 데이터센터 중심 수요 증가 대응에 주력한 가운데, 공정전환을 통한 원가절감과 일부 비용 측면에서의 긍정적 영향으로 실적이 개선되었습니다. 시스템반도체는 高화소 이미지센서 및 HPC 칩 수요 증가로 전년동기 대비 이익이 증가했습니다.

디스플레이는 중소형의 경우 고객 다변화 지속에도 불구하고 일부 프리미엄 제품군 수요 약세 등으로 전년동기 대비 실적이 소폭 감소하였고, 대형은 업계 Capa 지속 증가에 따른 수급 악화가 이어지면서 전년동기 대비 이익 큰 폭 하락 상황이 지속되었습니다.

무선은 플래그십 판매 확대 및 A시리즈 라인업 재편으로 전년동기 대비 이익이 대폭 개선되었습니다. 전분기 대비로는 플래그십 출시 효과 감소로 실적이 하락하였으나, 효율적인 마케팅비 운영 등으로 이익 하락폭은 제한적이었습니다.

CE는 QLED/초대형 등 프리미엄 TV 제품 판매 확대와

뉴라이프 가전 판매 호조, 냉장고 등 수익성 개선에 힘입어 이익이 증가하였습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

금년 1분기의 경우

메모리/Display/CE 등 비수기 영향 가운데,
전분기 대비 일부 비용 증가 등으로
전사 실적 하락이 전망됩니다.

부품사업의 경우,

메모리는 일부 서버/모바일향 수요는 견조할 것으로 보이나
비수기 영향으로 실적 하락이 예상됩니다.

시스템반도체는 주요 고객사 플래그십 스마트폰 출시에 따라
AP/이미지센서/DDI 등 수요 증가가 전망됩니다.

디스플레이는 중소형의 경우 주요 고객의 계절적 수요 둔화로 인한
가동률 저하로 전분기 대비 실적이 크게 하락하고,
대형은 비수기 속 매출 정체로
어려운 상황이 지속될 것으로 보입니다.

Set사업의 경우

무선은 플래그십/폴더블 신제품 출시에 따라 제품믹스가 개선될
것으로 보이나, 플래그십 판매 확대를 위한 마케팅비 증가 등으로
전분기 수준의 영업이익을 기록할 것으로 예상됩니다.

CE 부문은 계절적 비수기로 전분기 대비 실적 하락이 전망됩니다.

2020년은

주요 사업 전반적으로 성장할 것으로 기대되지만,
글로벌 불확실성은 지속될 것으로 보입니다.

메모리는 데이터센터 수요 증가 및 5G 스마트폰 확산 등
점진적인 업황 개선이 기대되나, 실제 5G 스마트폰 확산 수준 및
이에 따른 DRAM 채용량 영향성에 대한 확인이 필요해 보입니다.
當社は 기존 계획대로 상반기 내에 재고 정상화를 추진하고,
1z나노 DRAM과 6세대 V-NAND 공정 전환을 통한
기술 리더십 강화에 주력할 것입니다.

시스템LSI는 5G SoC/고화소 센서 수요에 차별화 제품으로
적극 대응할 것이며, 파운드리에는 EUV 5/7나노 양산 확대와
고객 다변화를 지속 추진하면서 3나노 GAA 공정 개발을 통한
기술경쟁력 강화에 중점을 둘 계획입니다.

디스플레이는 중소형의 경우 5G 스마트폰 시장 성장으로
OLED 패널 채용이 확대될 것으로 예상되는 가운데,
차별화 기술과 디자인을 바탕으로 리더십을 강화하고,
폴더블 등 신규 응용처 수요에 적극 대응할 계획입니다.
대형 디스플레이는 공급과잉이 지속되는 가운데,
QD-Display 중심 사업구조 전환에 따른 비용 발생 등으로
실적 약세가 지속될 것으로 전망됩니다.

무선은 5G 라인업 확대와 폴더블 신규 디자인 도입 등 프리미엄 모델 판매 확대와 함께, 중저가 모델 혁신 지속 등 라인업 강화를 통한 실적 개선을 위해 노력할 것입니다.

네트워크의 경우 국내 5G 사업규모는 작년에 비해 다소 축소될 것으로 보이나, 내부 역량 및 글로벌 사업 기반 강화를 통한 해외 5G 사업을 적극 추진할 계획입니다.

TV는 QLED 8K TV 글로벌 본격 확대, Micro LED 등 혁신 제품 출시로 프리미엄 제품 시장 리더십을 강화하고 생활가전은 Bespoke 등 뉴라이프 가전을 포함하여 프리미엄 확판을 통해 지속 성장을 추진할 예정입니다.

이제, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

2019년 시설투자는 약 26.9조원이며, 사업별로는 반도체 22.6조원, Display 2.2조원 수준입니다.

메모리의 경우 2018년은 DRAM 증설로 투자 규모가 컸으나, 2019년은 공정 전환에 집중하면서 투자가 감소하였고, 파운드리에는 EUV 7나노 등 선단공정 증설 투자 영향으로 전년 대비 증가하였습니다.

OLED는 2018년 중소형 A4라인 투자가 종료되어 전년 대비

다소 감소하였습니다.

올해 투자의 경우, 시장 상황에 맞춰

탄력적으로 대응하는 기조를 유지할 계획입니다.

메모리의 경우 중장기 수요 대응을 위한 인프라 투자를 지속할 예정이며, 설비투자는 시황 회복 추이를 지켜보며 유연하게 대응할 것입니다.

이와 함께 시스템반도체, Display와 AI/5G 등 미래성장 사업의 중장기 경쟁력 강화를 위한 투자는 계획대로 차질없이 집행할 예정입니다.

다음으로, 주주환원에 대해 말씀 드리겠습니다.

먼저, 오늘 이사회는 주당 보통주 354원, 우선주 355원의 기말 배당을 결의하였습니다.

현재 시행중인 주주환원 정책에 따라

전년과 동일하게 연간 9.6조원을 배당하며,

지난 3개 분기 배당과 마찬가지로 이 중 4분의 1인 2.4조원을 기말 배당으로 지급하고자 합니다.

2018~2020년 주주환원 방안과 관련해서는

2017년 발표한 3개년 FCF의 50%를 주주들에게 환원하는 정책에는 변함이 없습니다.

다만, 현 시점에서 조기집행 규모를 결정하여 집행하는 것은 어려운 상황입니다.

잔여재원 환원은 시기상의 문제일 뿐이며,
향후 예상 Free Cash Flow 규모를 지속적으로 검토하여
적절한 시기에 주주환원 방안을 시장과 공유하도록 하겠습니다.

마지막으로, 전자투표제 도입에 대해 말씀드리겠습니다.

오늘 이사회는 주주의 의결권 행사 편의성을 제고하기 위해
전자투표제 도입을 결의하였고,
3월에 예정된 51기 주주총회부터 시행할 것입니다.
그동안 지속해 온 주주 권익 강화 노력의 일환으로
금번에 전자투표제를 도입하는 것입니다.

각 사업부문 임원 분들의 설명에 앞서, 여러분의 편의를 위해
주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다.

DRAM의 경우 작년 4분기 저희 당사의 Bit Growth는 한 자릿수
초반을 기록했습니다. ASP는 4분기에 한 자릿수 후반의 감소를
기록했습니다.

올해 1/4분기의 경우 DRAM의 수요 Bit Growth는 한 자릿수 후반의
감소를 예상하고, 당사의 Bit Growth도 시장수준의 감소를
예상하고 있습니다. 2020년 연간으로는 DRAM 수요 Bit Growth는
10% 중반의 성장을 예상하고, 저희 당사의 Bit Growth도
시장수준의 성장을 예상하고 있습니다.

NAND는 4분기 당사의 Bit Growth는 한 자릿수의 후반 성장을 했고, ASP도 한 자릿수 중반의 상승을 했습니다. 1/4분기 NAND의 수요 Bit Growth는 한 자릿수 중반으로 감소하고 당사도 이와 유사한 수준의 감소를 기록할 것으로 보이지만 연간으로는 NAND의 수요와 당사의 Bit Growth는 20% 중후반 대의 성장을 예상하고 있습니다.

OLED는 DP의 경우 매출비중이 80% 중반을 4분기에 기록했습니다.

4분기 무선의 판매량은 휴대폰이 7,500만대, 태블릿은 700만 대를 기록했으며, Blended ASP는 4분기에 216불 선이었습니다. 제품믹스를 보면 휴대폰 내 스마트폰의 비중은 90% 초반 수준이었습니다.

1/4분기를 전망해 보면 휴대폰과 태블릿은 판매량 기준으로 전분기 대비 하락할 것으로 예상되지만 ASP는 4분기 대비 상승할 것으로 예상되며, 휴대폰 중 스마트폰의 비중은 4분기와 유사한 90% 초반을 유지할 것으로 예상합니다.

LCD TV의 판매량은 30% 중반의 성장을 4분기에 기록했지만 1/4분기에는 20% 중반의 하락을 예상하고 있고, 연간으로는 판매량이 한 자릿수 후반의 성장을 예상하고 있습니다.

그럼 지금부터 각 사업부문의 임원 분들께서 해당 사업부의 4분기 실적과 향후 전망에 대해 설명 드리도록 하겠습니다. 감사합니다.

안녕하십니까

메모리 사업부 마케팅팀 한진만 입니다.

4분기 메모리 시장은 서버 고객사의 지속적인 수요 증가와 함께 5G 영향 등에 따른 주요 응용처의 수요 확대로 견조한 수요 증가세를 보였습니다.

DRAM의 경우,

서버는 신규 CPU 채용 확대 영향 등으로 데이터센터 및 중화 고객사의 구매 확대가 증가하면서 고용량 제품 중심으로 수요가 증대 되었습니다.

PC는, CPU 공급 부족 영향이 일부 있었지만 OEM 고객사의 Set Build가 증가하면서, 구매 수요의 견조세가 지속되었으며, 그래픽도 신규 GPU 출시 영향으로 GDDR6 위주 수요가 견조하였습니다.

모바일은 5G 영향 및 Mid range부터 high-end seg까지 제품의 고사양화 추세가 탑재량을 지속 견인하는 모습을 보였으며, 1월 춘절 대비 선행 구매와 중화 신규 모델 출시 일정 단축 영향 등으로 수요는 견조했습니다.

당사는 탄력적인 제품믹스를 통한 판매 극대화에 주력하는 동시에, 서버 16Gb기반 고용량 제품 및 그래픽 GDDR6 제품 등의 차별화 제품 판매 확대를 통해 시장 리더쉽을 공고히 하고 수익성을 제고하였습니다.

NAND의 경우,

서버 SSD 중심으로 수요 확대가 이어졌고 스마트폰 신제품 출시 효과로 고용량 솔루션 제품 위주로 견조한 수요 상승세가 나타나면서 시장 수요는 기존 예상보다 호조를 보였습니다.

당사는, 데이터센터向 2TB 이상의 고부가/고용량 서버 SSD 수요 증가 및 신규 스마트폰向 고용량 eStorage 등 솔루션 제품을 중심으로 전 응용처 수요에 적극 대응하며, 지난 분기 가이드언스를 상회하는 실적을 달성했습니다.

다음으로 '20년 1분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

DRAM의 경우,

모바일, 서버 등 일부 수요는 상대적으로 견조할 것으로 예상되나 비수기 영향 아래 전분기 대비 수요는 하락할 것으로 전망됩니다.

PC는 Win 7 지원 종료에 따른 전분기 Set 선행 Build 및 CPU 공급 부족 영향으로 Build 수요 축소가 예상됩니다. 다만, 시장에서 하반기 제한적인 DRAM 공급 가능성이 언급되고 있는 점을 고려하면, 일부 업체들이 추가적인 재고 확보를 추진할 가능성이 있습니다.

서버와 모바일의 경우에는 데이터센터 업계 신규 투자 및 재고 건전화 영향과 주요 모바일 고객사의 '20년 신규 제품 출시 및 5G 확산에 따른 탑재량 증가 영향 등으로 계절적 비수기 영향이

일부 완화될 것으로 전망됩니다.

당사는, 1Y 나노급 선단 공정 전환 확대를 통해 원가 경쟁력을 지속 강화함과 동시에 응용처별로 변화하는 수요에 맞춘 탄력적인 제품믹스를 바탕으로 모바일 LPDDR5 제품에 대한 수요 및 64GB 등 서버 고용량 제품 판매 확대에 적극 대응하여 수요 약세 영향을 최소화 하겠습니다.

'20년 1분기NAND는,

업황 안정화가 이어지는 가운데, 서버 위주의 수요 강세 지속 등의 영향으로 가격 상승세가 지속될 것으로 예상됩니다.

SSD는 데이터센터向으로 고용량, 고성능 SSD 채용이 확대되는 가운데, Client SSD의 경우에도 비수기임에도 불구하고 탑재율 증가가 지속될 것으로 예상됩니다.

모바일 역시 주요 제조사의 High-End 신제품 출시 영향으로 고용량화 추세가 유지될 것으로 보입니다.

이에 당사는, 서버 시장向 PCIe 기반 신제품 수요 및 Flagship 스마트폰向 고용량 eStorage 수요와 같이 응용처별 확대되는 수요에 적극적으로 대응하겠습니다.

또한 5세대 V-NAND는 현재 전 응용처향으로 양산 중이며,

상반기부터 6세대 V-NAND 공정 전환을 본격화하여 기술 경쟁력을 제고하고 수익성 기반을 강화하겠습니다.

다음으로 '20년 연간 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

DRAM의 경우

서버는, 데이터센터 업계 투자 증가 등에 따라 연간 견조한 수요 증가세가 예상되며, 특히 하반기에는 계절적 성수기 효과와 더불어 신규 CPU 출시에 따른 탑재량 중심의 수요 성장이 전망됩니다.

모바일은 주요 업체들의 5G 스마트폰 확대에 따른 볼륨존 중심의 탑재량 증가가 기대되나 5G 확산 수준 및 이에 따른 DRAM 수요 영향성은 지속적으로 확인이 필요할 것으로 판단됩니다.

컨슈머는 중화 5G 인프라 구축용 네트워크 수요 견조세가 예상되며, 그래픽도 하반기 신규 게임 콘솔 출시 및 탑재량 증가로 GDDR6 중심 수요 증가 예상됩니다.

NAND의 경우,

데이터센터 업체를 중심으로 서버 SSD 수요가 지속 확대될 것으로 전망되며, PC의 경우 mid-range 세그먼트까지 SSD 탑재가 확대될 것으로 예상됩니다.

또한 5G 도입 확대 따라 모바일 시장 고용량화는 지속될 것으로

보이며, Gaming, Auto 등의 응용처에서 신규 수요 성장이 예상됩니다.

당사는 응용처별 수요 변동 상황에 맞추어 투자 및 capa를 탄력적으로 운영할 예정이며, 모바일 5G向 LPDDR5, AI向 HBM2E/GDDR6, 고용량 스토리지 등 차별화 제품 판매를 지속 확대하고

또한 당사는 선단 공정인 1Z 및 6세대 V-NAND 제품의 안정적 Ramp-up 및 고품질 수준 확보를 통해 공정 경쟁력 및 원가 경쟁력 강화에 주력할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템LSI사업부 신동호 전무 입니다.

19년 4분기는 모바일 성수기 효과 감소에 따라 전분기 대비 실적은 감소했습니다.

그러나 세계 최초 108Mp 화소 이미지센서 상용화, 5G 1-Chip SoC 글로벌 고객 확보 등으로 미래 성장 동력을 확보하였습니다.

20년 1분기는 주요 고객사의 20년 플래그십 스마트폰에 탑재될 AP/이미지센서/DDI 등 주요 부품의 공급 극대화를 통해 실적 개선을 추진할 것입니다.

특히, 중국 고객 중심으로 64Mp 등 고화소 센서 수요가 지속 증가함에 따라 추가 Capa 확보 노력을 통한 공급 극대화도 추가 매출 확보를 위해 노력할 예정입니다.

20년은 모바일 시장에서 중국을 중심으로 볼륨존向 5G 스마트폰의 경쟁적 출시에 따른 가입자수 본격 성장세로 큰 폭의 5G 시장 성장이 예상됩니다.

이에 따라 당사는 볼륨존向 1-Chip SoC 거래선 다변화를 통한 판매 확대를 추진할 계획입니다.

이미지센서는 고객사 카메라 사양 강화 경쟁 심화에 따라 고화소 센서 채용 추세가 지속되는 한편, 고배율줌/초광각/3D/접사 등

차별화 기능 지원을 위한 멀티플카메라 수요도 지속 확대될
전망입니다.

당사는 미세 픽셀 구현을 통한 고화소 기술 리더십을 강화하고, 3D
ToF를 포함한 멀티플 카메라향 제품 라인업 확대를 추진할
계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 한승훈 전무 입니다.

19년 4분기는 주요 모바일 고객사의 5G칩 및 고화소 이미지센서 수요가 견조했으며, 또한 중국向 HPC 칩 수요가 증가하여 견조한 실적을 달성하였습니다.

EUV 6/7나노 모바일 AP 제품의 양산을 확대하였고, 4/5나노 네트워크向 등 추가 수주 및 5나노 모바일 AP 제품의 추가 설계 완료로 선단 공정 리더십을 지속 유지하고 있습니다.

또한, 성능/가격 최적화된 8나노 중심 수주를 지속하여 Mainstream 공정 사업의 기반도 한층 강화하였습니다.

20년 1분기는 모바일 플래그십 폰 출시에 따른 주요 고객사의 AP, 고화소 이미지센서 부품 수요 증가가 예상되며, 특히 당사는 5G 관련 칩의 공급 극대화를 위한 Fab Operation 최적화에 집중할 계획입니다.

그리고 4나노 공정 개발을 완료하고, 3나노 GAA 공정의 설계를 착수하는 등 기술 리더십을 한층 강화하기 위한 노력을 지속하겠습니다.

20년은 대형 고객사 8나노 Computing向 칩 양산이 본격화되고, 5G向 선단 공정 수요 확대로 `20년 의미 있는 두 자릿수 매출 성장이 기대됩니다.

또한 선단 공정인 4나노 공정의 제품 설계를 완료하고, 5나노 공정에서는 모바일 외에도 HPC, Consumer向 등 다수의 제품을 추가로 설계 완료 하여 고객/응용처를 다변화하고 미래 성장 기반을 마련하고 성장세를 이어나갈 전망입니다.

감사합니다.

안녕하십니까?

삼성 디스플레이 기획팀의 최권영 상무입니다.

4분기 디스플레이 사업 전체 실적은 사업 전반의 수익성 약화로 인해 전분기 대비 감소하였습니다.

구체적으로 중소형 디스플레이 사업은 라인 가동률 하락에 따른 비용 증가 속 일부 프리미엄 제품군의 수요 약세 등으로 전분기 대비 실적이 감소하였습니다.

한편 대형 디스플레이 사업은 공급 과잉 지속에 따라 ASP가 하락한 가운데 패널 판매가 감소하여 적자 폭이 확대되었습니다.

'20년 1분기 중소형디스플레이 사업은, 일부 고객들의 수요 약세로 인해 전분기 대비 실적 하락이 예상됩니다.

이에 당사는 차별화 디자인 제품 공급을 확대하고 IT 제품 고객 기반 확장 및 가격경쟁력 강화를 통해 수익성을 제고하기 위해 노력하겠습니다.

대형디스플레이 사업은 계절적 비수기에 따른 매출 정체 등으로 적자가 지속될 것으로 우려됩니다.

이에 대비하여 당사는 주요 고객사들의 TV 신제품 출시에 적극 대응하고 모니터 판매를 확대하여 수익성을 확보할 수 있도록

노력하겠습니다.

이어서 20년 전망 및 당사 전략에 대해 말씀 드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 경쟁사의 본격 진입에 따른 경쟁 심화가 예상되나, 5G 스마트폰 교체 수요 확대로 Set업체의 OLED 패널 채용이 본격화되어 OLED 시장이 성장할 것으로 기대됩니다. 따라서 당사는 차별화 기술, 디자인 및 가격 경쟁력을 바탕으로 고객 포트폴리오를 더욱 견고히 하여 판매 증가와 가동률 제고를 추진할 방침입니다.

특히, Foldable, IT 등 신규 Application에서의 고객 니즈에 적극적으로 대응하여 시장을 넓히고 경쟁사와의 격차를 확대하도록 하겠습니다.

대형디스플레이 사업의 경우 패널 공급 과잉 추세가 계속되는 가운데, QD-Display 전환 비용 발생 등으로 수익 약세가 지속될 전망입니다.

이에 당사는 초대형, 8K 초고화질 등 고부가 제품 비중을 지속으로 확대할 뿐만 아니라, Curved, Gaming 등 프리미엄 모니터 확판을 통해 수익성 확보에 주력하도록 하겠습니다.

경정해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까? 무선사업부 이종민 상무입니다.

지금부터 IM 부문의 작년 4분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기 시장은 연말 성수기 영향으로 스마트폰과 태블릿 시장 수요는 전분기 대비 증가하였습니다.

무선 사업은 플래그십 신모델 출시효과 감소로 전분기 대비 매출이 하락하였으나 예년 대비 효율적인 연말성수기 마케팅비 운영과 A시리즈를 비롯한 주요 모델의 수익성 유지로 영업이익 하락폭은 제한적이었습니다.

네트워크 사업은 국내 5G망의 상반기 조기 확산으로 전체 매출이 전분기 대비 감소하였으나, 미국과 일본 등의 해외 5G 매출은 증가했습니다.

다음으로 올해 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

모바일 시장은 비수기에 진입하며 스마트폰과 태블릿의 수요 모두 전분기 대비 감소할 것으로 보입니다.

당사 무선 사업의 경우, 갤럭시 S와 폴더블 신모델 출시로 제품 Mix가 향상됨에 따라 전분기 대비 매출이 개선될 것으로 예상됩니다.

단, 신모델의 고사양화 및 플래그십 판매 확대를 위한 마케팅비 등으로 영업이익은 전분기 수준을 유지할 전망입니다.

당사는 현지시간 2월11일, 미국 샌프란시스코에서 갤럭시 언팩 행사를 개최하고 차세대 모바일 경험을 이끌어갈 새롭고 혁신적인 갤럭시 신제품을 공개할 예정입니다.

지난 10년간 갤럭시를 통해 의미있는 혁신을 지속해왔듯이, 이번 신제품 역시 혁신에 대한 당사의 철학을 계승하여 고객에게 더욱 새로운 모바일 경험을 선사하겠습니다.

마지막으로 2020년 연간 전망을 말씀 드리겠습니다.

올해 시장은 5G 상용화 확산에 따라 5G 스마트폰 수요가 성장할 것으로 기대되나, AP, 메모리, 카메라 등 주요 부품 고사양화와 함께 업체간 경쟁이 더욱 심화될 것으로 보입니다.

당사는 시장 변화의 흐름을 주도하고 치열한 업계 경쟁에 적극 대응하기 위해, 5G 채용 확대와 폴더블 제품의 신규 디자인 도입 등으로 프리미엄 제품을 차별화할 계획입니다.

특히, 5G 라인업을 더 폭넓은 가격대로 운영할 것이며 시장 니즈 기반의 최신 기술을 빠르게 수용함으로써 Mass 시장을 타겟으로 하는 제품의 경쟁력 또한 지속 강화할 것입니다.

이러한 노력을 통해, 프리미엄 모델 판매 확대와 중저가 라인업의 업셀링을 병행 추진하여 작년 대비 실적이 개선될 수 있도록 하겠습니다.

네트워크 사업은 작년 대비 국내 5G 사업규모가 다소 축소될 것으로 보이나, 내부 역량과 글로벌 사업 기반 강화를 통해 해외 5G 사업을 적극적으로 추진해 나가겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까.

삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 김원희 상무입니다.

먼저 '19년 4분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'19년 4분기 TV 시장 수요는 연말 성수기 효과로 전분기 대비 두 자릿수 성장 하였으나 선진시장 소비 위축으로 전년 대비는 역성장 하였습니다.

당사는 성공적인 성수기 프로모션으로 전분기 및 전년비 모두 성장하고 QLED, 초대형과 같은 프리미엄 제품의 판매 호조로 제품 믹스를 개선하여 전년대비 실적을 개선 하였습니다.

특히 QLED TV는 최고의 화질과 다양한 라인업 제공으로 전년대비 2배 이상의 판매량을 달성하면서 소비자들이 가장 많이 찾는 프리미엄 TV의 표준으로 자리 잡았습니다.

75인치 이상의 초대형 TV 시장에서도 다양한 라인업을 통해 대화면에 대한 고객의 니즈를 충족시키고 압도적인 점유율을 유지하고있습니다.

4분기 생활가전 시장은 미/중 무역분쟁 장기화 등 불확실한 대외 환경에도 불구하고 인도 등 신흥국이 지속 성장하며 전체 수요는 증가하였습니다.

당사는 지역별 성수기 프로모션을 활용한 마케팅 전략을 강화하고, 소비자 맞춤형 Bespoke 냉장고, 대형 건조기 등 프리미엄 제품 판매를 지속 확대하여 전년비 실적이 증가하였습니다.

이어서 당사의 '20년 1분기 및 '20년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

'20년 1분기 TV 시장은 성수기 이후 계절적 비수기로 전분기 대비 감소하겠으며 선진시장 중심 수요 감소로 전년동기 대비 역성장이 전망 됩니다.

이러한 시장 상황 하에서 당사는 신제품을 성공적으로 출시하고 신모델 도입 효과를 통해 성장과 수익성 개선을 추진 할 것이며 특히, 화질/디자인/사운드 등 모든 면에서 한층 더 업그레이드 된 QLED 8K를 필두로 하여 초대형, Lifestyle TV 등 고부가 제품의 판매를 확대 하겠습니다.

생활가전 사업의 경우, 신혼국내 도시화 가속화 영향 등으로 글로벌 가전 시장은 소폭 성장이 예상되는 가운데, 당사는 유통과의 긴밀한 협업을 통해 신제품을 성공적으로 런칭하고, 뉴라이프 가전 및 프리미엄 판매 또한 지속 확대해 나가겠습니다.

더불어 시스템에어컨 등 B2B 사업을 더욱 강화하는 한편, 온라인 판매도 지속 확대하여 미래 성장 동력을 확보하겠습니다.

'20년 TV 시장은 세계 정세불안과 같은 Risk 요인은 있으나
유로컵/올림픽과 같은 스포츠 이벤트 영향으로 전년비 성장이 예상
됩니다.

당사는 QLED 8K 및 초대형 제품과, The Frame/Sero 등 Lifestyle
TV 라인업 강화를 통해 소비자의 다양한 니즈에 맞는 제품을
제공하고 프리미엄 시장에서의 리더십을 더욱 공고히 하도록
하겠습니다.

또한, CES에서 발표 한 것과 같이 "Screen Everywhere" 비전 下에
가정용 Micro LED 제품을 출시하여 홈 엔터테인먼트 시장을
본격적으로 개척하여 시장 리더로서 제품 혁신을 지속적으로
주도하고 소비자들에게 최고의 시청 경험을 전달하겠습니다.

생활가전 사업은 글로벌 경기 둔화 우려 등 불확실성은 지속되고
있으나, Bespoke 등 프리미엄 제품 라인업 확대 및 뉴라이프 가전
확판, B2B사업 강화 등을 통해 지속적인 성장을 추진하겠습니다.

감사합니다.

- Q&A 세션

【 KB증권, 김동원 】

질문 기회 감사드립니다. 저는 디스플레이와 가전 부문에 대해 질문 드리겠습니다.

- 현재 LCD 판가가 Cash cost를 하회하고 있는 상황에서 향후 LCD Capa 축소의 가속화를 검토하고 계신지 여쭙보겠습니다.
- 다음은 VD 질문입니다. 가정용 Micro LED TV 상용화를 위한 출시시점과 몇 인치 대가 B2C 마켓에 적합하다고 보시는지 그리고 향후 상용화 시점에서 경쟁사 대비 가격수준과 원가절감 전략에 대해서도 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 디스플레이 부문 먼저 답변 드리겠습니다. 중장기적으로는 LCD에서 QD디스플레이로 사업구조를 전환할 계획이나 시장의 니즈 그리고 당사의 사업경쟁력 등을 종합해서 초기 30K 규모부터 단계적으로 진행할 계획입니다. 계획된 일정에 따라서 현재 Capa 전환을 진행 중에 있으며, 출시시점까지 관련된 기술과 양산 능력을 제고하는 한편 주요 고객들과도 긴밀히 협력하여 성공적으로 초대형 프리미엄TV 시장에 진입할 수 있도록 노력하겠습니다.

LCD Capa는 초대형 그리고 초고화질 LCD TV와 Curved, Gaming 모니터와 같은 고부가 제품 중심으로 운영할 계획이며, 차별화 기술을 바탕으로 수익성 확보에 최선을 다하도록 하겠습니다.

- VD에 대해서 답변 드리겠습니다. 당사는 올해 CES에서 밝힌 것처럼 75,

88, 93 그리고 110인치 등 가정용으로 적합한 다양한 크기의 Micro LED 제품을 출시할 계획을 가지고 있고, 이를 통해서 홈 엔터테인먼트 시장을 본격적으로 선도해 갈 것입니다. 이에 출시시기는 올해 하반기를 목표로 하고 있습니다.

Micro LED가 차세대 기술이기 때문에 당사는 기술개발과 공정개선을 통해서 제품의 완성도를 높이고, 재료비를 절감하는 노력을 지속적으로 하고 있습니다. 문의하신 출시시점에서의 가격은 현재 시중에 나와 있는 프리미엄 TV보다는 높을 것을 예상하고 있지만 Micro LED가 소비자들에게 최고의 시청 경험을 전달할 수 있는 제품이기 때문에 Micro LED에 대한 수요는 충분할 것으로 저희는 생각하고 있습니다.

【 다이와캐피탈마켓, 에스케이 김 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 좋은 실적 축하드립니다.

저는 반도체 쪽에 두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째는 4분기 실적과 관련하여 4분기 실적을 보면 NAND 출하량이 크게 증가한 것을 감안해서 보더라도 반도체쪽 실적 특히 영업이익이 매우 잘 나온 것 같은데요, 혹시 원가절감 측면에서 추가적인 원가절감 효과가 있었는지, 이렇게 실적이 잘 나온 개선의 배경에 대해서 자세히 설명 부탁드립니다.

- 두 번째는 서버DRAM과 관련해서 올해 서버시장이 본격적으로 회복될 것이라고 예상하는 의견들이 많은데, 아직 10나노 공정 기반의 신규 CPU 플랫폼 출시는 본격화되지 않고 있습니다.

이에 따라서 현재 수요가 재고조정 완료에 따른 Restocking 수요로 어느 정도 재고수준이 다시 높아지면 OEM들의 수요가 둔화될 수 있다고

보시는지 아니면 본격적인 수요반등 사이클에 다시 진입했다고 보시는지, 그렇다면 그 배경이 무엇인지 설명 부탁드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 첫 번째 질문에 대해 답변 드리면 말씀하신 대로 NAND 출하량이 저희 예상보다 확대되면서 판매 측면에서 실적이 좋아진 부분이 있었습니다. 그 다음에 10나노 DRAM과 5세대 V-NAND 공정전환이 상당히 원활하게 진행되면서 원가절감을 크게 달성했습니다.

이 외에도 1x나노 DRAM 불량 이슈가 해소되어서 저희가 기존에 설정했던 충당금을 환입하는 등 일회성 수익 영향도 있었습니다.

- 두 번째 질문과 관련해서 결론부터 말씀드리면 현재 데이터센터 고객사들로부터 수요 확대가 관찰되는 것은 사실인데요, 서버시장이 본격적으로 수요반등 사이클에 진입했다고 단언하기에는 고려해야 될 여러 가지 다양한 팩트들이 많아서 다소 신중한 입장입니다. 그리고 현재 수요확대 추세가 하반기까지 지속될지 여부에 대해서는 지속적으로 관찰이 필요할 것으로 생각하고 있습니다.

최근 데이터센터 수요 증가는 저희가 여러 번 말씀드린 대로 고객사들의 재고조정 이후에 구매가 재개된 부분도 있고, Cascade CPU 도입 및 확산에 따라 수요가 증가된 부분도 있다고 판단됩니다. 다만, 말씀하신 대로 재고조정 완료에 따른 재고 Restocking 수요도 작지 않은 비중을 차지하고 있기 때문에 다시 수요 증가세가 둔화될 가능성도 완전하게 배제할 수는 없다고 생각합니다.

그리고 추가로 10나노 기반 신규 CPU 플랫폼 출시 관련해서 앞서 말씀하신 것에 대해서 답변 드리면 8채널을 지원하는 14나노 기반 CPU 출시는 예정대로 진행됩니다. 그래서 10나노 기반 CPU 플랫폼 도입이나

확산이 지연되더라도 나타날 수 있는 부정적 영향은 제한적일 것으로 생각하고 있습니다.

【 씨티그룹, 피터 리 】

안녕하세요? 씨티그룹 이세철입니다.

저도 반도체 관련해서 두 가지 질문 드리겠습니다.

- 첫 번째로 조금 전에 비슷한 질문이 있었지만 메모리 수급 관련 질문을 드리겠는데요, 최근 Spot 가격이 오르면서 전반적으로 메모리 수급 전망에 대한 기대감이 높아지고 있는데, 삼성전자에서 보시는 제품별 수급전망에 대해서 설명 부탁드립니다. 그리고 재고 부분에 대해서도 업데이트해 주셨으면 감사하겠습니다.
- 그리고 두 번째 질문으로는 최근 삼성전자의 정전, 그리고 경쟁사 화재 등의 생산이슈가 있는데, 이에 대한 메모리 수급 변동상황이나 관련 영향에 대해서 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】

- 답변 드리겠습니다. 저희는 기본적으로 지난 급격한 업황변화는 데이터센터의 업계 수요의 큰 폭 변화 때문에 나타난 일시적인 현상으로 보고 있기 때문에 최근 Spot 가격이 오르는 시황변화는 업황 정상화 과정의 일부라고 생각하고 있습니다. 이런 시황의 턴어라운드 강도 등에 대해서 저희가 구체적으로 전망하기는 어렵겠습니다만 DRAM은 전반적으로 견조한 수요 증가에 따라서 안정적인 시장환경이 조성될 것으로 보고 있습니다. NAND에 대해서 말씀드리면 NAND의 경우에는 가격 탄력적인 수요가 지속 확대되고 있고, 그 다음에 공급사들의 전반적인 수익률이

DRAM보다 낮기 때문에 이런 것들을 감안하면 NAND 시장의 수급상황은 상대적으로 DRAM보다 조금 더 우호적인 모습을 보일 가능성이 클 것이라고 생각하고 있습니다. 그런데 여전히 시장수급 상황에 영향을 미칠 수 있는 다양한 요소들이 있기 때문에 여기에 대해서는 계속 센싱에 주력하고 탄력적으로 대응할 계획입니다.

- 재고 관련 답변을 드리면 지난번에 저희가 말씀드린 것과 같이 DRAM은 상반기 내에 정상화될 것으로 예상되고, DRAM의 경우에는 정상수준이 지속 유지될 수 있도록 운영하겠습니다.

그리고 먼저 타사 이슈에 대해서는 저희가 말씀드릴 수 있는 부분이 없고, 정전의 경우에는 정상적으로 복구가 완료되어서 현재 차질 없이 생산이 진행 중입니다. 그래서 금번 정전으로 인해서 메모리 수급에 미치는 영향은 없다고 보셔도 될 것 같습니다.

【 JP모건, 제이제이 박 】

질문 기회 감사드립니다.

- 첫 번째 질문은 메모리쪽 투자 관련된 것인데요, 올해 DRAM과 NAND 투자계획이 어느 정도 되고, 그 다음에 아까 프리젠테이션 때 말씀하셨지만 플렉서블하게 투자하신다고 했는데 만약에 수요가 생각보다 좋을 경우에는 얼마나 빨리 Capa를 증가시킬 수 있는지 말씀 부탁드립니다.

- 두 번째 질문은 IM쪽인데요, 작년부터 전자가 Low-to-Mid End 스마트폰 쪽에 개편작업을 많이 했는데 어느 정도 진행이 되었는지 그리고 ODM쪽도 계속 확대시킨다고 했는데 어느 정도까지 ODM을 확대시킬 것인지 궁금하고요.

마지막으로 최근 인도 쪽에 경쟁이 굉장히 심화되고 있는데, 저희 쪽 대응방안은 어떤지 답변 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다. 투자계획이 아직 미정이고 계속 검토 중이기 때문에 제품별로 구체적인 가이드를 제공해 드리는 어렵습니다만 지속 가능한 이익기반을 강화한다는 원칙으로 투자 및 Capa 운영전략을 추진한다는 방향성에는 변화가 없습니다.

현재 예상하고 있는 수요는 앞서 말씀드린 가이드스와 같이 DRAM은 10% 중반, NAND는 20% 중후반이고요, 기본적으로는 공정전환을 통해서 빛 성장과 재고활용 등을 통해서 수요 증가에 대응할 계획입니다.

그런데 앞서 질문해 주신 것과 같이 혹시 당사의 전망치를 뛰어넘는 수준으로 수요가 확대될 경우에는 평택 2기와 시안 2기와 같은 신규 팹을 활용하여 탄력적으로 시장수요에 대응할 수 있을 것으로 생각하고, 이렇게 수요 변화에 탄력적으로 대응하면서 올해 이후에 중장기 수요 대응을 위해서 클린룸과 같은 인프라 투자는 지속적으로 진행해 나갈 생각입니다.

- IM에 대해 답변 드리겠습니다. 작년 상반기부터 추진했던 A시리즈 중심의 보급형 스마트폰 라인업 재정비 작업은 어느 정도 자리를 잡았다고 생각되고, 이로 인해 하반기 중저가 스마트폰의 수익성이 안정화되었습니다.

ODM의 경우는 현재 저가모델을 중심으로 제한된 물량에 한해 활용하고 있으며, 올해 전반적인 운영 기조는 작년과 동일합니다. 고객의 신뢰와 기대에 맞추어 당사의 높은 품질수준을 적용하기 위해 업체와 협력하고 있으며, 시장의 피드백과 제품경쟁력을 지속 모니터링하여 향후 방향성을

결정할 것입니다.

말씀하신 것처럼 빠르게 성장 중인 인도 스마트폰 시장의 경쟁이 나날이 치열해지고 있는 상황입니다. 당사는 현재 소비자 니즈가 반영된 신모델을 적기에 출시하고, 시장상황에 맞는 가격경쟁력을 확보함과 동시에 현지 서비스 및 유통업체들과의 협력을 더욱 강화하여 시장 환경변화에 적극적으로 대처해 나가겠습니다.

특히 최근 비중이 크게 높아진 온라인 채널 확대를 위해 작년에 M시리즈를 새롭게 도입한 바 있으며, 전년비 온라인 매출비중이 증가하는 등 성과를 보이고 있습니다. 이러한 모멘텀을 이어나가 제품경쟁력을 지속 향상시키는 한편, 온라인 채널 경쟁력도 지속적으로 강화하여 판매를 확대하겠습니다.

【 NH투자증권, 도현우 】

안녕하세요? 두 가지 질문을 드리겠습니다.

- 첫 번째는 메모리이고, 두 번째는 S.LSI인데요, 메모리는 최근 시장에서 5G 스마트폰 메모리시장 영향에 대해 기대하는 부분이 많습니다. 그런데 최근 고객사들의 재고 증가가 부담될 수 있다는 의견도 있고, 회사에서는 5G 스마트폰 확산에 따라서 수요영향을 어떻게 보고 계시는지 설명 부탁드립니다.
- S.LSI는 역시 또 5G인데요, 최근 5G 확산이 가속화되면서 중요 부품인 SoC와 모뎀칩에 대한 중요성이 많이 높아지고 있습니다. 그래서 삼성전자의 SoC 경쟁력 확보방안과 최근 판매를 시작한 중국 고객으로의 SoC 판매현황과 고객확대 가능성에 대해서 공유 부탁드립니다.

【 답변 】

- 5G 스마트폰과 관련해서 답변 드리겠습니다. 외부 조사기관 전망치를 보면 레인지가 작게는 1억대 중반에서 많게는 3억대 수준까지 언급하고 있습니다. 그래서 전반적으로 2억 대 이상을 전망하는 기관들의 비중이 늘어나는 것으로 판단되고 있습니다.

저희가 지난 분기 실적발표 때 말씀드렸는데, 아직까지 시장 및 전망치 편차가 큰 편이지만 주요 제조사들이 올해 5G 스마트폰 출시를 본격화하고, 통신사들도 보조금 확대 영향으로 인하여 작년 대비 매우 큰 폭으로 성장할 것이라는 것에 대해서는 이견이 없는 것으로 판단하고 있습니다.

그런데 중장기적으로 보면 5G 스마트폰 판매가 지속적으로 확대되면서 스마트폰 시장 내 볼륨존의 위치를 차지하게 될 것인데, 여기에 추가해서 5G폰과 차별화되는 5G 스마트폰만의 최적화된 다양한 고사양의 애플리케이션이 확산되면 메모리 고용량에 대한 모멘텀으로 작용하면서 5G 스마트폰 확산이 결국 메모리 수요에 견조한 증가세를 이끌 것으로 저희는 보고 있습니다.

다만, 올해 안으로 기간을 한정해서 보면 아까 말씀하신 일부 고객사의 재고 증가 리스크와 함께 고사양 카메라와 5G 지원 자체가 5G 스마트폰의 차별화 포인트가 될 가능성이 커서 이 경우에는 19년 메모리 채용이 큰 폭으로 상향된 기저효과가 있어서 채용량 증가가 제한적일 가능성도 고려할 필요가 있습니다.

그래서 이제 5G 스마트폰이 어느 가격대의 세그먼트까지 확대되는 추이를 봐야 되고, 이에 따른 메모리 채용량 영향성에 대해서 지속적인 센싱이 필요하다고 보고 있습니다.

- S.LSI 답변 드리겠습니다. 우선 첫 번째 SoC 경쟁력 확보와 관련해서

당사는 SoC 경쟁력 확보를 위해서 AMD사 라이선스를 통해서 GPU 경쟁력을 현재 강화하고 있고, 당사가 가지고 있는 5G모뎀 기술경쟁력을 바탕으로 경쟁사들이 빠른 1칩 기술력을 확보하고 있습니다. 또한 중국 대형 업체의 양산이력을 토대로 글로벌 고객확대를 추진하고 있습니다.

두 번째로 고객확대와 관련해서 말씀드리면 현재 중국의 비보사로부터는 긍정적인 채용 피드백을 계속 받고 있습니다. 이와 관련해서 현재 후속 모델 확대적용을 활발하게 논의하고 있고, 향후에 이러한 외판 성과를 바탕으로 해서 대형 고객사 추가 확보를 위해 노력하고 있으며, 아마 좋은 성과가 예상됩니다.

【 한국투자증권, 유종우 】

질문 기회 주셔서 감사드립니다. 저도 두 가지 질문을 드리겠는데, IM쪽 질문을 드리겠습니다.

- 우선 5G 전략과 관련하여 몇 가지 질문을 드리면 올해 5G 스마트폰 목표 수량과 저희 제품 라인업과 서비스 차별화 방안에 대해서 설명을 부탁드립니다.
- 그리고 5G 모델이 중저가쪽으로 내려가면서 BoM Cost 증가 우려가 생길 것 같은데, 중저가 모델 쪽에서의 수익성 확보 방안에 대해서도 말씀해 주시면 감사하겠습니다.
- 그리고 네트워크사업과 관련해서는 올해 미국 통신사들이 5G망 투자를 본격화할 것으로 보는데, 저희가 보는 시기와 대응방안에 대해서 설명을 부탁드립니다, 유럽이나 일본쪽 타 지역 확산에 대한 전망도 말씀해 주시면 감사하겠습니다.
- 두 번째는 무선사업부장님께서 교체되셨는데, 스마트폰 개발 쪽이 주요

배경으로 알고 있습니다. 그래서 올해 폴더블폰을 포함해서 여러 가지 신제품이 나올 것으로 예상하고 있는데, 이 부분에 대해서 컬러를 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 먼저 무선사의 5G 관련해서 답변 드리겠습니다. 한국과 미국에 이어서 중국과 일본 등 주요 국가로 5G 상용화가 확산됨에 따라서 올해 5G 수요성장은 본격화 될 것으로 전망됩니다. 이러한 시장 환경에 맞서서 올해는 하이엔드 급에서 중가 A시리즈까지 5G 라인업을 확대하여 글로벌 판매를 본격화할 계획입니다.

또한, 그동안 축적해 온 5G제품의 최적화 역량과 함께 초고품질 콘텐츠, 게임, AR뿐만 아니라 커뮤니케이션 및 컴퓨팅 경험 측면에서도 5G를 통한 더욱 새롭고 가치 있는 경험을 제공할 것입니다.

- 5G 채용으로 인한 하드웨어 스펙 상향과 주요 부품 시황변화에 따른 원가부담은 일부 발생하겠으나 강화된 제품경쟁력을 기반으로 업세일링을 추진하고, 제조, R&D, 마케팅 등 전 분야에서 오퍼레이션 효율화를 추진하여 수익성을 확보해 나가겠습니다.

- 네트워크사업은 지난해 4월 버라이즌을 시작으로 미국에서 5G 상용화가 시작되었으며, 사업자들이 5G 설치 계획을 지속 발표하면서 미국 내에 5G 시장이 확대되는 추세입니다. 당사는 5G 시장 확대가 본격화될 것으로 기대되는 올해 미국에서의 풋프린트를 확대하기 위해 노력할 것입니다. 일본은 동경올림픽 개최 전 5G 상용화를 시작할 것이며, 당사는 작년 10월 기존 협력관계인 KDDI의 5G 공급사로 선정되었습니다. 구주의 경우에는 5G시장 참여가능성을 지속 모니터링하고 있습니다.

- 그리고 새롭게 임명된 사업부장은 갤럭시 시리즈개발을 이끌어온

주역으로 오랜 기간 동안 임파워먼트되어 왔습니다. 사업자와의 관계, 리더십 측면에서도 많은 경험을 보유하고 있기 때문에 그동안 보여준 기술리더십을 바탕으로 무선사업부의 글로벌 경쟁력을 지속 강화시킬 것으로 기대하고 있습니다.

【 UBS, Nicolas Gaudois 】

두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째 질문은 반도체 관련된 질문인데요, 연구된 리서치 결과들을 보면 EUV 리소를 1a나노 DRAM에 적용할 경우에는 비트당 원가 효과뿐만 아니라 성능에도 도움이 된다는 이야기들이 있습니다. 이와 관련해서 EUV를 이용한 싱글패턴인 리소가 어떻게 성능상 효과를 가지고 오는지 자세히 설명해 주실 수 있는지 궁금하고요.

그 성능상의 이점이 충분해서 예를 들자면 1a나노의 EUV 도입 시기를 오히려 더 당길만한 충분한 효과가 있는 것인지 궁금합니다. 그리고 만약에 조기로 당기신다면 어느 정도나 빨리 하실지 궁금합니다.

- 두 번째 질문은 무선사업부에 관한 질문인데요, 말씀하신 대로 2월이 되면 상하로 접히는 클램셸 폴딩 스마트폰을 출시할 것이라고 말씀하셨습니다. 그러한 신규 폴더블폰같은 경우에는 기존의 갤럭시 S시리즈 대비 가격대는 어느 정도로 예상하고 계시는지와 올해 전체로 보았을 때 모바일에서 폴더블 제품을 물량기준으로 어느 정도 비중을 예상하고 계시는지 궁금합니다.

【 답변 】

- 저희는 계속 말씀드렸는데 EUV를 10나노급 DRAM에서 테스트해 왔고,

현재 EUV는 12나노부터 일부 적용 중이며, 경제성 확보 정도에 따라서 적용기준을 결정할 계획입니다.

아시다시피 저희 EUV는 파운드리에서 이미 양산하고 있기 때문에 상당한 수준의 노하우들을 차근차근 쌓아가고 있고, 그래서 저희가 이것을 바탕으로 메모리 업계에서 아마 가장 경쟁력 있는 EUV 기반의 공정기술을 확보할 수 있을 것 같다고 생각하고 있습니다.

그리고 말씀하신 대로 EUV를 적용하면 보다 적극적으로 선단공정 전환을 지속할 수 있기 때문에 이렇게 되어서 저희가 저전력 고성능제품을 개발한 동시에 멀티패터닝 스텝들이 감소해서 지속적인 원가 절감을 달성할 수 있습니다.

그리고 EUV의 경제성 수준과 이에 따른 EUV 적용 레이어 수에 따라서 달라지겠습니다만 저희는 기본적으로 이 적용 규모를 확대하여 지속적으로 원가경쟁력을 확보해 나가겠다고 생각하고 있습니다.

- 폴더블 관련해서 답변 드리겠습니다. 작년 9월 갤럭시 폴더를 출시한 이후에 시장은 제품의 혁신성과 완성도에 높은 만족도를 보였으며, 향후 다양한 폼팩터 출시와 가격 인하 그리고 공급확대에 대한 기대감이 높은 상황으로 알고 있습니다.

당사는 현재 새로운 폼팩터의 폴더블 신모델 출시를 준비 중이며, 디스플레이와 디자인, UX 측면에서 제품 완성도를 더욱 제고하고자 많은 노력을 기울이고 있습니다.

폴더블폰은 그 동안 스마트폰과 차별화되는 슈퍼 프리미엄 제품으로써 향후 모바일시장의 주요 카테고리로 자리 잡을 것으로 기대하고 있습니다. 따라서 앞으로도 더욱 혁신적인 기술과 함께 고객 니즈에 맞는 새로운 제품을 지속 선보이도록 하겠습니다.

현 시점에서 구체적인 연간 예상 판매량을 말씀드리기는 어렵지만 폴더블

제품 생산을 위한 Capa 확충도 진행 중으로 올해는 더 많은 고객에게 제품을 제공할 계획입니다.

【 하나금융투자, 김경민 】

안녕하세요? 파운드리 관련, 그리고 메모리 관련해서 각각 질문 드리겠습니다.

- 파운드리 공정에는 EUV 노광장비가 도입되면서 대만 TSMC와의 경쟁이 더 심화되는 것 같습니다. 삼성전자의 선단공정 로드맵과 경쟁사와의 차별화된 기술은 무엇이 될지 설명 부탁드립니다.
- 두 번째는 메모리 관련 질문입니다. 일부 DRAM 생산 Capa를 이미지 센서로 전환하는 계획을 발표하셨는데, DRAM 시장 턴어라운드의 영향으로 혹시라도 기존 계획에 변화가 있는지 궁금하고, 이와 별도로 평택 2기 공장의 가동시기와 증설 규모에 대해서도 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】

- 파운드리 관련 답변 드리겠습니다. 당사는 EUV 노광기술을 적용한 7나노를 19년부터 업계 최초로 양산을 시작했고, 금년에는 EUV 생산성을 더욱 극대화한 5나노에서 고객 응용처를 더욱 다변화하여 양산을 확대하고, 4나노 설계의 완료를 통해 선단공정 기술리더십을 이어갈 계획입니다.

또한 향후 FinFET에 이은 차세대 Architecture인 GAA 원천 핵심기술 개발을 통해서 3나노에서 세계 최초 적용이 예상되고, GAA의 성능, 파워의 이점을 극대화할 수 있도록 설계 인프라 스트럭처 강화에 집중하고 있습니다.

- 메모리에 대해 답변 드리겠습니다. 질문해 주신 내용을 보면 최근 DRAM시장이 반전되는 모습이 보임에 따라서 저희 계획이 변화가 있느냐 이런 내용으로, 저희 전망치보다 수요가 더 증가할 수 있지 않을까 하는 이런 context에서 질문한 것으로 이해하겠습니다.

우선 최근에 데이터센터와 그래픽 컨슈머시장 수요 증가세는 분명하게 보인다고 말씀드릴 수 있고, 메모리시장에서 가장 비중이 큰 모바일의 경우에도 5G 스마트폰 확대 때문에 수요에 긍정적인 요인들이 있는 것은 분명하지만 동시에 불확실한 부분이 있는 것도 사실입니다.

일부 고객사들께서 19년도에 하반기 재고를 축적한 것으로 보이기 때문에 그 고객사들께서 재고를 선소진할 경우 수요조정의 가능성이 존재하는 부분도 있습니다. 그리고 잘 아시겠지만 매크로 환경도 현재 지정학적인 이슈인 부분들이 많아서 최근 일부 완화되는 모습이 보이기기는 하지만 여전히 이런 상황이 악화될 가능성을 완전히 배제할 수 없는 것도 중요한 부분입니다.

그래서 저희는 이런 수요 관련 전망과 반도체 전체적인 라인 운영의 효율성 등을 종합적으로 고려해서 이미지센서 Capa 전환을 기존 계획대로 진행할 계획입니다. 그리고 평택 2기 운영과 관련하여서도 역시 아직까지 저희가 고정적으로 국제적인 수치를 가지고 움직이는 것보다는 시장의 수요 변동이나 이런 상황에 맞추어서 앞으로 탄력적으로 진행하고자 합니다.

답변 감사합니다. 그러면 이것으로 이번 분기 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠습니다.