# 삼성전자 2020년 4분기 컨퍼런스 콜

안녕하십니까. 삼성전자 IR 팀장 서병훈입니다.
2020 년 4 분기 실적발표 컨퍼런스콜에 참여해 주셔서 감사합니다.

오늘 실적발표에 앞서, 당사 CFO 이신 최윤호 사장님께서
2018~2020 년 잔여재원 환원 관련 사항 및 차기 주주환원 정책에 대해 공유하는 시간을 갖고자 합니다.

그럼 지금부터 최윤호 사장님의 발표가 있겠습니다.

안녕하십니까,
삼성전자 경영지원실을 맡고 있는 최윤호입니다.

이번 컨퍼런스콜을 통해 주주 여러분들과 시장 관계자 분들께 인사드리게 되어 기쁘게 생각합니다.

항상 삼성전자에 관심을 갖고 격려해 주시는 주주 여러분들께 감사드리며, 여러분과 가족분들의 건강과 안전을 기원합니다.
저희 이사회와 경영진은 주주가치 제고를 위해 항상 최선을 다하겠다고 다시 한번 약속드리면서, 오늘 이사회에서 결의된 두 가지 주주환원 관련 사항에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 2018년부터 2020년까지 3년간의 주주환원 정책 약속을
이행하기 위해, 지난 3년간 발생한 총 Free Cash Flow
79조 2천억원의 50% 중 정규 배당 28조 9천억원을 제외한
잔여재원 10조 7천억원에 대해
금일 이사회가 일회성 특별 배당으로 환원할 것을 결의했습니다.

코로나19 등 많은 어려움 속에서도 저희 임직원들과 협력회사를
포함한 모든 이해관계자들이 열심히 노력한 결과, 잔여재원이
발생하여 특별 배당을 지급할 수 있게 되었습니다.

특별 배당 규모 10조 7천억원은 주당 1,578원에 해당하며,
4분기 정규 배당인 보통주 354원, 우선주 355원과 합산하여
보통주는 주당 1,932원, 우선주는 주당 1,933원이
3월 주주총회 승인을 거쳐 2020년말 기준 주주 여러분들께
올해 4월 중 지급될 예정입니다.

다음으로, 차기 주주환원 정책에 대해 말씀드리겠습니다.

이사회는 차기 주주환원 정책 방향에 대해 주주가치 제고 및
경영환경, 투자전략, 재무구조 등 다각적 측면에서 심도 깊은
검토를 진행하였습니다.

아시다시피, 회사를 둘러싼 경영환경은 글로벌 무역 갈등,
코로나19 확산이라는 유례가 없었던 매크로 불확실성이 지속되고
있고, 이후의 업황도 불투명한 상황입니다.

반면 이런 상황에서도, 경쟁은 더 심화되고 기술 난이도도 계속 높아지면서 미래의 지속 성장을 위해 필요한 연구개발 투자와 파운드리 등 시설투자 규모는 앞으로 크게 늘 것으로 예상합니다.

또한, 최근 벌어지고 있는 업계의 재편 속에서 성장을 위한 기회를 포착하기 위해 필요한 M&A를 실행할 여력도 갖추고 있어야 합니다.

저희 삼성전자는 지난 2018년부터 2020년까지 3년 동안 배당에 중점을 두는 주주환원 정책으로 전환하여 환원 규모에 대한 예측 가능성을 높이고자 정규 배당을 대폭 상향했었습니다.

차기 주주환원 정책에서도 이러한 기조를 이어가며 연간 배당을 9조 8천억원으로 상향하기로 결정했습니다.

다음으로, 잔여재원 환원과 관련해서 말씀드리겠습니다.
2018년부터 2020년의 경우 코로나19 등 경영환경의 급격한 변동에 따른 불확실성으로 인해 잔여재원의 조기환원을 실행하지 못했습니다.

차기 정책에서는
2021년부터 2023년까지 3년간 발생하는 Free Cash Flow의 50% 환원 정책을 유지하되, 조기환원 검토를 정례화 하기 위해 매년 연간 Free Cash Flow 실적을 공유하여 잔여재원 규모를 명확히 하고, 의미 있는 규모의 잔여재원이 발생했을 경우, 이 중 일부의 조기환원을 적극적으로 검토하겠습니다.

이사회와 경영진은 지난 3년 동안 보유 현금 규모가 증가해 온 점에 대한 주주 여러분들의 우려를 잘 알고 있습니다.

이번 3년간의 정책 기간 동안에는, 대내외적으로 어려운 경영여건이 예상되지만 또 한편으로는 기회도 공존한다고 생각합니다.

Digital 확산과 Technology 발전으로 시장 성장이 가속화 되고 있고, 이러한 변화에는 반도체, 디스플레이, Mobile Communication 산업이 중추적 역할을 할 것으로 예상합니다.

저희 회사는 기존 사업에서 시장 주도적 입지를 더욱 확고히 함과 동시에 신규사업 분야에서도 지속 성장할 수 있는 기반을 강화하고자 합니다.

이를 위해 보유하고 있는 재원을 적극적으로 활용해 전략적 시설투자 확대와 M&A를 추진해 나가겠습니다.

이러한 지속성장 기반을 강화하는 과정에서 주주 여러분들의 이해와 지지를 부탁 드립니다.

저희 이사회와 경영진은 주주가치 제고의 가장 확실하고 효과적인 방법은 회사가 지속적으로 성장하는 것이라고 생각합니다.
이를 위해 사업부문에서는 경쟁력을 더욱 제고시키고 ESG와 준법 경영을 더욱 강화하여 글로벌 회사 위상에 걸맞는 성과를 이루어

회사의 가치를 높이고 성장해 나가면서 주주가치를 제고해
나가도록 최선을 다하겠습니다.

끝으로, 주주 여러분들의 변함없는 관심과 성원에 깊이
감사드리며, 앞으로도 주주 여러분들의 다양한 의견을 경청하고,
시장과 소통하겠습니다.

다시 한번 코로나 상황 속에서 주주 여러분들과 가족분들의
건강과 안전을 기원합니다. 감사합니다.

감사합니다. 이어서 방금 설명드린 주주환원 정책에 대한 Q&A를
진행하겠습니다.

여러분들께서도 잘 아시다시피 Q&A를 마치고 나면 곧 이어서 4분기
실적발표 컨퍼런스 콜이 진행되어야 합니다.

따라서 시간적 제한을 감안하여 3개 정도의 질문을 받도록
하겠으며, 각 질문자께서는 질문을 하나씩만 해주시기 바랍니다.

Q&A는 순차 통역으로 진행하겠습니다. 질문 받겠습니다.

- 주주환원 관련 Q&A 세션

【 노무라, 정창원 】
감사합니다. 노무라의 정창원입니다. 지난 주주환원 정책의 잔여재원 환원을 특별배당 형태로 결정한 사유에 대해서 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】
말씀 드리겠습니다. 잔여재원환원 방식은 집행 시점에 여러 가지 상황을 고려해야 되는데, 현재의 증시 상황과 코로나 불확실성, 향후 업황의 불투명성 등을 감안할 때 배당이 가장 효율적인 환원 방법이라고 판단했습니다.
또한 지난해부터 개인주주들의 수가 급격히 증가한 가운데 한국을 비롯한 각국 정부들이 민생 지원과 경기활성화에 최선을 다하고 있는 상황에서 사회의 구성원으로서 기업의 사회적 책임도 함께 고려했습니다.

【 HSBC, 리키 서 】
질문 받아 주셔서 감사합니다. 지난번 정책 기간 내에 의미 있는 규모의 M&A가 없었는데, 회사를 둘러싼 제반 환경과 글로벌 증시 상황 등을 고려했을 때 아까 말씀하신 이번 정책 기간 내에는 M&A가 이루어질 것이라고 보는 이유가 있으신지 설명해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】
예, 말씀드리겠습니다. 당사는 지난 수년간 지속적으로 M&A 대상을 매우 신중하게 검토해 왔습니다. 이에 따라 많은 준비가 진행되어 있는 상태입니다. 현재 대내외의 불확실한 상황 등으로 실행 시기를 특정하기는 어렵지만 지금까지 준비해온 이런 것들을 토대로 이번 정책 기간 내에 의미 있는 규모의 M&A실현 가능성에 대해 긍정적으로 생각합니다.

【 JP모건, 제이제이 박 】
질문 기회 감사 드립니다. 지난 정책에서 Free Cash Flow 대비 환원 비율을 50%로 해서 보유 현금이 계속 증가한 것으로 보이는데요, 이번 정책에서도 같은 비율을 유지하면 현금이 계속적으로 증가하는 것이 아닌가요?

【 답변 】
말씀 드리겠습니다. 지난 정책 기간에 M&A를 제대로 실행하지 못해서 보유 현금이 증가한 것은 사실입니다. 지속적인 현금의 증가는 회사 경영에 있어서도 부담이 되는 것이 사실입니다. 앞서 설명 드린 대로 향후 3년 기간 동안에는 전략적인 시설투자를 확대함과 동시에 의미 있는 규모의 M&A 가능성을 긍정적으로 보고 있으며, 현금 증가에 대한 리스크가 감소되도록 최선을 다하겠습니다. 다시 한 번 약속드리겠습니다.

이것으로 주주환원 정책에 대한 발표와 Q&A를 마치고, 예정되었던 4분기 실적발표를 곧이어 진행하겠습니다

IR팀장 서병훈 부사장입니다.
그럼 지금부터 2020년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜을
시작하겠습니다.

오늘 컨퍼런스 콜에 참석해 주신
회사 임원분들을 소개해 드리겠습니다.

메모리 전략마케팅실 한진만 부사장,
시스템LSI 마케팅팀 조장호 상무,
파운드리 마케팅팀 한승훈 전무,
삼성 디스플레이 최권영 전무,
무선 기획팀 김성구 상무,
VD 영상전략마케팅팀 송원준 상무,
그리고 IR팀 강태규 상무가 이 자리에 함께 해 주셨습니다.

발표자분들 중 조장호, 김성구, 송원준 상무는 금번 컨퍼런스콜에
새롭게 참석했습니다.
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.

먼저, 4분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지난해 새로운 IR팀장으로 처음 컨퍼런스콜을 시작했을 때
코로나19 리스크에 대한 뉴스가 떠오르기 시작했습니다.

아시다시피 이 리스크는 글로벌 위기로 바뀌었고, 기업과 개인 모두 매우 챌린징한 상황에 처하게 되었습니다. 일년이 지난 지금, 많은 사람들의 노력에도 불구하고 그 영향은 안타깝게도 여전히 이어지고 있습니다.
이러한 가운데, 회사의 경영진과 임직원은 이러한 어려움을 극복하기 위해 최선의 노력을 다하였고, 그 결과 금번 분기에도 견조한 실적을 달성했음을 전달할 수 있어 기쁘게 생각합니다.

전사 매출은 OLED 수요 강세에 따른 Display 매출 증가에도 불구하고 세트 제품 경쟁 심화 및 메모리 가격 하락 등으로 전분기 대비 8.1% 감소한 61.6조원을 기록했습니다.
전년 동기 대비로는 부품 수요 개선 등으로 전사 매출이 2.8% 증가했습니다.

매출총이익은 반도체 및 IM을 중심으로 전분기 대비 3.2조원 감소한 23.7조원을 기록했고, 매출총이익률도 38.6%로 하락했습니다.
전년 동기 대비로는 Display를 중심으로 매출총이익 및 이익률 모두 개선되었습니다.

판매관리비는 경쟁심화에 따른 마케팅비 증가 등으로 전분기 대비 금액이 소폭 증가하고 매출 대비 비중도 상승하였습니다.

영업이익은 Display 개선에도 불구하고, 메모리 가격 하락, 세트사업 매출 감소와 마케팅비 증가 및 부정적 환율 영향 등으로

전분기 대비 3.3조원 감소한 9.0조원을 기록했고, 영업이익률도 14.7%로 하락했습니다.
전년동기 대비로는 Display 및 메모리 업황 개선 등으로 영업이익 및 이익률 모두 증가하였습니다.

사업별로 간략하게 설명 드리겠습니다.

메모리의 경우 모바일/컨슈머 중심 양호한 출하량에도 불구하고 ASP 하락 지속 및 부정적 환율 영향, 신규 Fab ramp-up 관련 초기 비용 등으로 실적이 하락하였습니다.
전년 동기 대비로는 모바일 중심 판매 확대로 실적이 개선되었습니다.

시스템 반도체는 주요 글로벌 고객사 주문이 지속 증가했으나, 달러 약세 영향으로 전분기 및 전년 동기 대비 이익이 감소하였습니다.

Display는 중소형 패널 가동률 큰 폭 증가 및 대형 패널 시황 개선으로 전분기 및 전년 동기 대비 실적이 대폭 개선되었습니다.

무선의 경우 매출 감소 및 마케팅비 증가 등으로 이익이 감소했으나, 원가구조 개선 지속 등으로 전년 수준의 실적을 유지하였습니다.
네트워크는 국내 5G 증설 대응 및 해외 4G/5G 확대로 실적이 개선되었습니다.

CE는 연말 성수기 가운데 선진시장을 중심으로 판매 호조세가 지속되었으나, 원가 상승 영향 등 수익성이 둔화되었습니다.

4분기 환영향과 관련하여,
달러화, 유로화 및 및 주요 이머징 통화 대부분이 원화 대비 크게 약세를 나타내면서 전분기 대비 약 1.4조원 수준의 부정적 영향이 있었습니다.
특히, 달러화 영향이 큰 반도체, 디스플레이 등 부품사업이 부정적 환영향을 크게 받았습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

1분기는 갤럭시 S21 조기 출시 및 중저가 신모델 출시 등에 따른 무선 호실적에도 불구하고, 메모리, Display 등 실적 악화로 전사 수익성 하락이 예상됩니다.

메모리는 모바일 수요 지속 및 데이터센터 수요 회복에도 불구하고 부정적 환영향과 신규 FAB 초기비용 지속 등으로 실적 하락이 예상됩니다.

S.LSI 는 플래그십 스마트폰向 SoC/CIS/DDI 등 공급을 확대하고, 파운드리는 EUV 5나노 SoC, 8나노 HPC 칩 양산을 확대할 예정입니다.

Display는 중소형 패널은 전분기 대비 실적이 상당폭 악화될 것이나 전년 동기 대비로는 OLED 채용률 확대로 실적 개선이 전망됩니다.
대형 패널은QD 기술 기반의 사업 구조 전환을 지속할 것입니다.

무선은, 갤럭시 S21 등 플래그십 판매 확대 및 중저가 신모델 출시 등으로 실적 개선이 기대됩니다.

CE는 계절적 비수기속 판매 둔화가 예상되나, 신제품 적기 출시 및 프리미엄 제품 확대로 견조한 실적이 지속될 것으로 예상됩니다.

2021년 연간으로는 글로벌 수요가 회복될 것으로 예상되나, 코로나19 재확산 등 리스크도 상존할 것으로 보입니다.

이러한 가운데 부품 사업은 차세대 공정 전환 가속화, 원가 경쟁력 강화 및 제품/기술 리더십 제고에 주력할 것입니다.

메모리는 모바일 및 서버 수요 견조세로 상반기내 업황 회복이 기대됩니다.
다만, 환율을 포함한 글로벌 매크로 영향으로 인한 불확실성도 있습니다.
當社는 1z 나노 DRAM 및 6세대 V-NAND 전환 가속화 가운데, EUV 적용 확대 등을 통해 원가 경쟁력 및 시장 리더십을 제고하겠습니다.

S.LSI 는 5G SoC/고화소 센서 시장에 차별화 제품으로 적극 대응하고, 파운드리는 EUV 5 나노 양산 확대 및 응용처 다변화를 통해 성장을 가속화할 것입니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 기술 차별화 및 가격 경쟁력을 지속 제고하고, 대형 패널은 QD 디스플레이 적기 개발 등 기반 구축에 주력하겠습니다.

세트사업은 프리미엄 라인업 강화 및 운영 효율화 등 수익성 개선 노력을 지속할 것입니다.

무선은 스마트폰 판매 확대 및 원가구조 개선을 통한 수익성 제고를 중점 추진하겠습니다. 스마트폰 판매의 경우 갤럭시 S21, 폴더블 등 플래그십 및 중저가 5G 라인업 강화 등으로 증가할 것으로 기대됩니다.
네트워크는 신규수주 확대 등 글로벌 5G 사업을 지속 강화할 것입니다.

CE 는 Neo QLED/Micro LED/비스포크 가전 등 프리미엄 제품 확대와 마케팅 효율화 및 온라인 판매 강화를 통해 지속 성장을 추진하겠습니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

2020년 시설투자는 약 38.5조원이며,
사업별로는 반도체 32.9조원, Display 3.9조원 수준입니다.

반도체의 경우 향후 메모리 수요 증가 대응 등을 위한 선단공정 전환과 증설 투자 및 수주가 지속 확대되고 있는 파운드리의 EUV 5나노 공정 등 증설 투자로 전년 대비 크게 증가하였습니다.
Display도 QD디스플레이 Capa 및 중소형 신기술 공정 중심으로 전년 대비 투자가 증가하였습니다.

회사는 사업 경쟁력 개선과 함께 환경적, 사회적 가치 창출을 위해서도 최선을 다하고 있으며, 지난 한 해 지속가능경영의 거버넌스 강화를 위해 많은 노력을 하였습니다.
먼저, 기존 경영지원실 산하에 운영해온 지속가능경영 사무국을 CEO 직속의 지속가능경영 추진 센터로 격상하고 전사 지속가능경영의 컨트롤 타워로서의 역할을 강화하였습니다.

또한, 사업부 단위에도 지속가능경영사무국을 설립하여 제품 기획에서부터 R&D/마케팅/AS 등 全 라이프 사이클에 걸쳐 지속가능성을 제품과 서비스에 구현하도록 하였습니다.

이와 함께, 회사의 지속가능경영 전략을 논의하는 全社 차원 협의기구인 지속가능경영협의회를 CFO 주관으로 격상하여, 경영진들이 경영 전반의 의사결정 과정에 지속가능경영을 더 높은 우선순위로 반영할 수 있도록 하였습니다.

한편, 회사는 제품 혁신이 지속 가능한 성과 창출의 기본이라는 신념 아래, 지속적인 혁신을 추구하고 있으며,
그 결과 CES 2021 에서도 혁신상 44 개를 포함하여 총 173 개의 상을 수상하는 성과를 달성하였습니다.

향후에도 실적 개선 노력과 함께 지속적인 ESG 대응 강화 등을 통해 지속가능경영을 기반을 착실히 다져나갈 것입니다.

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

안녕하십니까
메모리 사업부 전략마케팅실 한진만입니다.

4분기 메모리 시장은 3분기부터 회복되기 시작한 모바일 수요가 지속 강한 상승세를 보였고, 데이터센터와 PC 수요의 양호한 흐름을 바탕으로 전반의 수요는 견조했습니다.
다만, 급격한 달러 약세 및 신규 FAB 초기비용 영향으로 당사의 이익 실적은 약화되었습니다.

DRAM 의 경우, 모바일은 주요 고객사의 신제품 출시 및 소비자들의 구매심리 개선 지속 영향으로 스마트폰 판매가 전년 동기 수준까지 회복되었고, 그 결과 수요는 강세를 보였습니다.

서버는 클라우드 업체들의 데이터센터투자 확대를 바탕으로 구매 수요가 증가하였고, 고객사 재고 조정 역시 마무리 되어가면서 견조한 수요 흐름을 보였습니다.
PC 는 크롬북 및 게이밍向 노트북 등을 중심으로 수요 강세가 지속되었으나 일부 부품 공급 부족 영향으로 Set Build 에 일부 차질이 발생하였습니다.
그래픽은 신규 GPU 출시에 따른 그래픽 카드向 수요가 증가하였고, 게임 Console 向 수요 역시 견조했습니다.
또한 가상화폐 가격 상승에 따른 Mining 向 수요도 더해져 그래픽 수요는 지속 상승했습니다.

당사는 선제적인 제품 믹스 전환을 통해 지속 성장하는 모바일 수요에 적극 대응하였고, Home Entertainment 문화 확산에 따른 TV向 등 컨슈머 제품 판매 역시 늘어나면서 견조한 출하량 실적을 달성하였습니다.

다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.
모바일의 경우 Huawei 제재 이후 중화 고객사 중심의 수요 증가 및 탑재량 증가 등의 영향으로 견조한 수요를 보였습니다.

서버는, 주요 OEM 업체들의 재고 조정이 지속되고, 데이터센터의 경우, '20년 상반기 구매 확대의 여파가 4분기까지 일부 존재하며 수요는 다소 약세를 보였습니다.

Client SSD 경우, 여전히 많은 곳에서 재택근무 및 온라인 교육 등 비대면 활동이 지속되면서 중저가 노트북 판매가 강세를 보였고, 신규 Game Console 向 수요 역시 견조하였습니다.

당사는, 모바일 수요 강세 및, Client SSD 수요 호조에 따른 판매 확대에 적극 대응하여 양호한 출하량 실적을 달성하였습니다.

다음으로 '21 년 1 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다. 1 분기에도 달러약세와 신규 FAB 초기 비용의 지속으로 전분기 대비 실적 약화가 예상됩니다.

DRAM 의 경우, 모바일은 다양한 신제품 출시와 함께, 5G 가 중저가 제품으로 확산되면서 시장 확대가 본격화될 것으로 전망됩니다.
하지만, 환영향 및 코로나19의 재확산과 같은 risk 는 지속 확인이 필요합니다.

서버는 일부 데이터센터 업체 중심으로 재고 조정 마무리에 따른 구매 수요 증가와 CAPEX 확대 영향으로 수요 개선 움직임이 나타나고 있습니다.
PC 는 비대면 활동을 위한 노트북 수요가 지속되고 그동안 위축되었던 데스크탑 수요 역시 일부 시장에서는 회복되는 모습도 보이며 견조한 수요가 전망됩니다.

당사는 시장환경의 불확실성이 지속되는 상황 속에서, 최적의 제품 믹스를 통해 모바일 수요 강세 및 PC, 서버 등 전 응용 수요에 적극 대응하고, 1z 나노 DRAM 의 비중 확대 및 적기 판매를 통해 원가 경쟁력 및 시장 리더십 강화를 지속하도록 하겠습니다.

1분기 NAND 의 경우,
모바일은 중화 모바일 업체들 중심의 수요 증가 및 주요 시장 중심의 5G 인프라 확대 영향으로 5G 스마트폰 판매가 증가하면서 전통적 비수기임에도 불구, 견조한 수요가 전망됩니다.

서버 SSD는, 고객사들의 재고 조정이 지속되는 한편,
데이터센터의 경우 지난 4분기 수요 약세의 기저 효과로 수요는
점진적으로 증가하는 모습을 보일 전망입니다.
Client SSD는, 중저가 노트북 수요가 지속되는 가운데 탑재량 또한
증가하며 지속적으로 견조한 수요를 보일 것으로 판단됩니다.

당사는 수요가 증가하는 모바일 및 Client SSD 시장에 적극 대응하는
한편, 이미 궤도에 오른 6세대 V-NAND 생산을 확대하여 기술 리더십
및 원가 경쟁력 강화를 추진하겠습니다.

다음으로 '21년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

지난해에는 세계를 덮친 Pandemic의 여파로 응용처마다 예상치
못한 많은 변동이 있었습니다.
스마트폰 시장은 가장 많은 타격을 받았고, 서버는 상반기에 기대
이상의 수요 상승이 있었으며, 전세계적으로 퍼진 Stay at Home
Economy의 영향으로 노트북 중심의 PC는 연중 내내 강한 수요를
보였습니다.

올해는 코로나19로 인해 지연되었던 많은 부분이 점차 성장 동력을
찾아가는 한 해가 될 것으로 전망합니다.

모바일은 중화 고객사들의 Set Build 수요가 늘어나고 5G의
중저가 모델로의 확산과 함께, 탑재량도 지속 상승하여 견조한
수요가 전망되며 서버는 데이터센터 업체들의 투자 재개 및 서버向

신규 CPU 출시 영향이 본격화되며 지난해 하반기 주춤했던 수요가 회복될 것으로 예상됩니다.

또한 PC의 경우 탑재량이 지속 증가하고, '21년으로 연기된 스포츠 이벤트 등에 따른 TV 수요 역시 견조할 것으로 예상합니다.

이러한 응용처별 수요를 바탕으로 DRAM의 경우, 상반기 內 업황이 회복될 것으로 전망합니다.

다만 백신의 전세계 확산 및 그로 인한 경기회복의 속도가 현재로서는 불명확하고, 지정학적 Risk 와 달러약세 등 여전히 다양한 불확실성이 산재하고 있습니다.

이에 당사는, 이러한 이슈에 따른 수요 변동을 면밀히 관찰하며 탄력적인 제품 믹스를 운영한다는 기조를 유지할 것입니다. 또한, 1z 나노 DRAM과 6세대 V-NAND의 원가 및 제품 경쟁력을 지속 강화할 것이며, 세계 최초로 Multi-step EUV가 본격 적용된 1a 나노 DRAM과 하반기 본격적으로 Solution 시장에 진입할 7세대 V-NAND 채용 SSD 등 차세대 라인업 역시 글로벌 주요 고객들과 적극 협력하여 IT Industry에 선도적으로 제시할 예정입니다.

삼성은, 최고 수준의 품질과 원가 경쟁력, 그리고 고객과의 관계에 지속 집중하여 신뢰받는 파트너로서의 입지를 다져나갈 것입니다.
모든 분께 건강과 안녕이 가득한 한 해가 되길 기원합니다.
감사합니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 조장호 상무 입니다.

4 분기는 주요 고객사 스마트폰 출시 및 중국 고객사 적극적 확판 전략에 따라 모바일 DDI/이미지센서 제품 수요 증가했으나, 달러 약세로 인한 환손실로 실적은 하락하였습니다.
그러나 당사는 첫 5 나노 SoC 제품인 엑시노스 1080 출시 통해 시장 리더십 구축 및 고객 확대 발판 마련하였습니다.

1분기는 주요 스마트폰 업체 확판 전략 및 5G 스마트폰 신제품 출시에 따른 모바일 SoC 및 관련 제품 중심으로 시장 수요 지속 증가가 예상됩니다.

당사는 국내/중국 고객사 `21 년 플래그십/하이엔드 스마트폰 신모델 출시에 맞춰 5G 모바일 프로세서/초고화소 이미지센서 공급 확대 추진할 계획입니다.

21 년은 코로나 19 장기화 등 대외 불확실성 상존하나, 주요 스마트폰 업체의 적극적 확판 전략에 따른 수요 증가로 시장 회복세가 예상됩니다.

당사는 수요 견조한 5G SoC, 센서 중심으로 공급 확대 추진하여 사업부 매출 두 자릿수 성장 추진하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 한승훈 전무 입니다.

4 분기는 모바일 5G 칩 및 센서 수요 강세 지속과 주요 거래선 HPC 向 칩 수요 증가로 분기 최대 매출을 다시 한번 경신하였습니다. 단, 실적의 경우 달러 약세 따른 환 손실로 실적은 하락 하였습니다.
그러나 당사는 5 나노 2 세대와 4 나노 1 세대 모바일 제품 설계 적기 완료로 업계 내 선단 공정 경쟁력 증명하였으며, 지난 10 월 첫 온라인 SAFE 2020 Forum 의 성공적인 개최하는 등 파트너사와의 협업 성과를 극대화하는 등 에코 시스템을 지속 강화하고 있습니다.

1 분기는 선단공정 및 Legacy 공정 등 全공정 수요 강세와 더불어 이로 인한 공급 부족 이슈는 당분간 지속 될 전망입니다.

당사는 EUV 7 나노 이하 선단 공정 수요 강세에 따라 선단 공정 비중 확대하는 등 탄력적으로 라인 운영하고, 3 나노 1/2 세대 선단 공정 개발 집중으로 선단 공정 주도권 확보 노력 지속하며, 이러한 당사의 노력은 前세대 대비 전력 절감을 통해 탄소 저감 효과가 극대화될 것으로 기대합니다.

21 년은 5G 보급 가속화로 인한 Silicon Contents 증가, 재택근무/온라인학습 지속으로 인한 HPC 시장 강세로 전체 파운드리 시장 지속 확대 전망입니다.

당사는 고객 수요에 적기 대응 위한 선단 공정 중심의 Capa 증설을 통해, 글로벌 고객 비중 확대 및 모바일 외에도 HPC/네트워크/오토 등 응용처 다변화를 하여 미래 성장 기반 확보할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까? 삼성 디스플레이 기획팀의 최권영 전무 입니다.

4 분기 디스플레이 사업은 하반기 경기 반등세와 스마트폰, TV 等 주요 제품 수요 회복 지속으로 분기 최대 실적을 달성하였습니다.

구체적으로 중소형 디스플레이 사업은 스마트폰 수요가 점차 회복되는 가운데 주요 고객사의 수요 강세로 인한 가동률 향상으로 전분기 대비 실적이 대폭 개선되었습니다.

대형 디스플레이 사업은 비대면 서비스 확대로 인한 TV 및 모니터 패널 수요 지속과 평균 패널 판가 상승으로 전분기 대비 적자가 축소되었습니다.

이어서 1 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 주요 고객사 수요 감소로 전분기 대비 실적 하락이 예상됩니다. 다만, 5G 보급 확대 등에 따른 주요 고객사들의 OLED 채용 모델 증가로 전년 동기 대비 가동률은 개선될 전망입니다.

한편, 대형 디스플레이 사업은 QD Display 제품을 적기에 출시할 수 있도록 준비 중이며, 일부 고객사의 LCD 요구 물량도 차질없이 대응할 계획입니다. 이어서 '21 년 전망 및 당사 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 5G 스마트폰 시장 본격 확대 및 스마트폰 수요 회복세로 High-End 모델의 OLED 패널 수요가 증가하고, 중저가 시장에서의 OLED 침투율 또한 상승할 것으로 보입니다.

당사는 이러한 시장 환경을 적극 활용하여 OLED 시장 선두기업으로서의 입지를 더욱 견고히 할 계획입니다.

그리고 팬데믹 장기화에 따른 수요 변동과 경쟁사 본격 진입으로 인한 불확실성을 대비하기 위해 기술 차별화를 강화하고, Note PC, Tablet, Auto 등 신규 응용처 확대 노력을 지속할 것입니다.

또한, Foldable, Slidable 과 같은 혁신 Form Factor 제품 시장의 본격 성장에 대비해 기술 완성도와 원가 경쟁력을 제고할 계획입니다.
대형 디스플레이 사업은 차별화된 기술의 QD 디스플레이를 적기에 개발하고, 안정적인 고객 포트폴리오를 구축하여 프리미엄 제품군에서 확실히 자리매김할 수 있는 사업 기반을 구축하도록 하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까? 무선사업부 김성구 상무입니다.

IM 부문의 2020년 4분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀 드리겠습니다. 4분기 시장은 연말 성수기 영향과 점진적인 시장 회복으로 전분기 대비 시장 수요가 증가한 것으로 예상됩니다.

무선 사업은 연말 경쟁심화 영향으로 전분기 대비 매출이 감소하였습니다. 한편, 마케팅비 증가 등으로 전분기 대비 이익이 감소하였으나, 부품 표준화와 같은 원가구조 개선 노력을 지속하여 두 자릿수 영업이익률을 유지하였습니다.

네트워크 사업은 국내 5G 증설에 대응하고 북미 등 해외시장에서 4G 및 5G 사업을 확대하여 전분기 대비 실적이 개선되었습니다.

다음으로 2021년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

모바일 시장은 비수기에 진입하여 스마트폰과 태블릿의 수요가 전분기 대비 감소할 것으로 예상됩니다.

무선 사업의 경우 갤럭시 S21 조기 출시에 따른 플래그십 판매 확대와 ASP 상승, 중저가 신모델 출시 등으로 전분기 대비 매출과 이익 모두 증가할 것으로 예상됩니다.

특히, 지난 1월 15일 공개한 갤럭시 S21 시리즈는 유니크한 컨투어 컷 디자인 속에 강력한 성능과 AI 기반의 전문가급

카메라를 탑재하였고 갤럭시 S21 울트라 모델에는 S-Pen 의 경험까지 확장하는 등 고객들에게 더욱 혁신적인 모바일 경험을 선사할 것입니다.

또한, 갤럭시 S21 과 함께 최고의 오디오 경험을 제공하는 프리미엄 무선 이어폰 갤럭시 버즈 프로와 기기간 연결 경험을 확장하여 편리하고 풍부한 사용성을 제공하는 갤럭시 스마트태그 등으로 갤럭시 에코 시스템을 더욱 강화시켜 나가겠습니다.

네트워크 사업은 북미, 일본 등 해외 사업자를 중심으로 Roll-out 을 지속할 계획입니다.

이어서 2021 년 연간 전망을 말씀드리겠습니다.
올해 시장은 점진적인 경기 회복과 더불어 5G 시장이 본격적으로 확대됨에 따라 코로나 19 이전 수준으로 수요가 회복될 것으로 전망됩니다.

무선 사업은 갤럭시 S21 판매를 극대화하고 Z Fold, Z Flip 과 같은 폴더블 카테고리의 대중화를 추진하여 프리미엄 시장에서의 리더십을 강화하겠습니다. 동시에, 경쟁력을 갖춘 중저가 5G 라인업 도입 확대를 통해 5G 로의 교체수요에 적극 대응하여 스마트폰 확판을 추진하겠습니다.

또한, 태블릿과 웨어러블 등 사업 성장 기반을 지속 강화하겠습니다.

더불어, 글로벌 파트너들과의 협력을 통해 더욱 가치있는 경험을 제공하여, 사용자의 일상을 더욱 풍성하게 함으로써 보다 더 확장된 갤럭시 에코시스템을 열어가도록 하겠습니다.

그리고, 원가구조 개선과 운영 효율화 등 견조한 수익성 달성을 위한 노력 또한 지속해 나가겠습니다.

네트워크 사업은 국내외 5G 상용화에 대응하면서 신규 사업확대를 적극적으로 추진하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까? 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 송원준 상무입니다.

먼저 '20 년 4 분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'20 년 4 분기 TV 시장은 코로나 확산세 증가와 일부 국가 락다운 재개 등 일부 우려 요인들이 있었으나, 연말 성수기 선진시장 중심의 펜트업 수요 강세로 전분기 대비 확대 되었습니다.

당사는 비대면 판매 경쟁력을 지속 강화하고 성수기 수요에 선제적으로 대응하였습니다. 특히 코로나 2 차 확산에 따른 락다운 Risk 를 대비하기 위해 사전 프로모션을 수립하는 등 성수기 수요 분산을 유도했고, 사회적 거리두기로 인한 매장 집객활동 위축에 대응하고자 온라인 판매 및 O2O 서비스를 확대했습니다.
그 결과, QLED/초대형/게이밍 모니터 등 고부가 제품 중심으로 판매를 확대하고 제품 믹스를 개선하였습니다.

다만, 성수기 경쟁심화와 각종 원가 상승 영향으로 실적은 전년비 소폭 둔화되었습니다.

생활가전 시장 역시 코로나 재확산 영향에 따른 불확실한 시장 환경 속에서도 소비자들이 집에서 머무는 시간이 증가하고, 각국의 경기부양책 효과와 함께 신흥시장의 경제활동이 점차 재개되며 수요가 소폭 증가했습니다.

당사는 선진시장과 인도, 중남미 등 신흥시장에서 모두 매출이 성장했고, 지역별 탄력적인 성수기 프로모션 운영과 프리미엄 판매 집중을 통해서 수익성도 전년비 개선하였습니다.

이어서 당사의 '21년 1분기 및 '21년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

1분기 TV 시장은 계절적 비수기로, 전분기대비는 수요가 감소하지만 전년 동기비 성장이 예상됩니다.

당사는 유통과의 긴밀한 사전 협업을 통해 국별 다양한 프로모션을 전개하여 판매 기회를 극대화 하겠습니다.
또한, 화질/디자인/사운드 등 모든 면에서 한차원 진보한 Neo QLED를 성공적으로 출시하고, 초대형/Lifestyle TV 등 고부가 제품 중심으로 판매구조 개선을 가속화하여 성장과 수익성 확보에 주력할 방침입니다.

1분기 생활가전 사업은 글로벌 가전 수요는 전년비 성장할 것으로 예상되며, 당사는 혁신 프리미엄 신제품을 출시하고 온라인 마케팅 활동을 강화하여 1분기에도 성장세를 이어가겠습니다.

'21년 TV 시장은 코로나 영향에 따른 변동성이 클 것으로 예상되나 전체 시장은 전년 수준으로 전망됩니다.

당사는 글로벌 SCM 경쟁력과 '20 년의 사업 경험을 토대로 시장의 변화에 유연하게 대응할 수 있는 판매전략을 수립하여 성장을 지속하겠습니다.

또한, 업계 리더로서 기술 리더십과 제품 혁신을 통해 시장을 선도하겠습니다. 앞서 말씀드린 Neo QLED 와 함께, 화질의 새로운 시대를 열 Micro LED, 그리고 소비자들의 다양한 스타일과 취향이 반영된 Lifestyle TV 등 프리미엄 제품을 통해 최고의 시청 경험을 전달 하겠습니다. 뿐만 아니라, 1 월초 퍼스트룩 행사에서 발표한 바와 같이 당사는 제품 혁신과 더불어, 우리의 환경을 보호할 수 있는 다양한 노력들과 더 많은 소비자들의 사용성 개선을 위한 고민들을 지속해 갈 것입니다.

'21 년 생활가전 시장은 선진시장 중심 펜트업 수요 지속으로 전년비 성장이 전망됩니다.

당사는 프리미엄 제품인 Bespoke 플랫폼을 타 제품 카테고리로 확대 하는 한편 당사의 SCM 역량을 기반으로 한 글로벌 전개를 통해 프리미엄 판매 성장을 지속하겠습니다.

또한 국가별 시장 상황을 고려한 효율적인 마케팅과,
온라인/B2B 사업 강화 등을 통해 지속 성장을 추진하겠습니다.
감사합니다.

감사합니다. 이상으로 실적 관련 Presentation을 마칩니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해
주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다.
높은 대외 불확실성을 감안하여 금번에는 연간 가이던스를
제공하지 않습니다.

DRAM의 경우 4분기에 당사의 Bit Growth는 약 10% 선이였고, ASP는 한 자릿수 후반 감소하였습니다.
올해 1/4분기 DRAM의 수요 Bit Growth는 한 자릿수 중반 감소가 예상되고, 당사의 Bit Growth는 시장을 소폭 상회할 것으로 예상합니다.

NAND의 경우 4분기 당사의 Bit Growth는 한 자릿수 후반이었고, ASP는 10% 초반 하락하였습니다.
1/4분기 수요의 Bit Growth는 약 10% 선이 예상되고 있고, 당사의 Bit Growth도 1/4분기 시장 수준으로 예상되고 있습니다.

디스플레이의 경우 4분기 OLED매출 비중은 80% 중반이었고 OLED 판매량은 50% 초반 성장했습니다.

무선의 경우 당사 4분기 판매량은 휴대폰이 6,700 만대, 태블릿이 1,000만 대였습니다.
Blended ASP는 태블릿을 포함 해서 205불 이었습니다.
그리고 제품 믹스는 휴대폰 내 스마트폰의 비중이 90% 초반 수준이었습니다.

1/4분기의 경우 당사의 무선 판매량은 휴대폰의 경우 전분기 대비 증가가 예상이 되고, 태블릿은 전분기 대비 감소가 예상되고, Blended ASP는 전 분기대비 상승할 것으로 예상이 됩니다.
휴대폰 내 스마트폰의 비중은 90% 초반 선을 유지할 것으로 전망하고 있습니다.

TV의 경우 당사의 판매량이 4분기에 한 자릿수 초반 성장했고, 1분기의 경우에는 판매량이 20% 후반 하락할 것으로 예상하고 있습니다.

- Q&A 세션

【 씨티그룹, 이세철 】
안녕하세요? 시티그룹 이세철입니다.
저는 반도체 메모리 쪽 질문 중 두 가지 질문을 드리겠습니다.
- 첫 번째로 최근에 타 메모리 업체들도 올해 DRAM 시황에 대해서 긍정적인 가이던스를 제시하고 있고, 최근에 스팟 가격이 좀 반등하고 있고, 그것에 따라서 1분기부터 DRAM 가격 반등에 대한 기대감이 높아지고 있는데요, 1분기 및 올해의 DRAM 수급 및 가격 전망에 대해서 의견 부탁 드립니다.
특히 올해는 수요회복 대비 공급 증가가 제한적일 것으로 예상되고 있으면서 2017년부터 18년 수준을 상회하는 빅 사이클이 대한 기대도 가능할 것 같은데, 이에 대한 의견 부탁 드리겠습니다.
- 두 번째 질문은 타사 실적들 발표 이후 투자자들의 반응을 보면 하반기 수요, 특히 모바일 부분에서의 Double Booking 가능성 그리고 재고조정에 대한 우려도 있는 것 같습니다.
제가 확인해 봐도 모바일 쪽에 작년에 재고들이 축적되어 있는 것은 사실인 것 같은데, 이런 부분이 하반기 중에 영향을 주지 않을까라는 우려도 있는데요, 과거 2014년이나 2018년 무역분쟁 시기에 수요의 변동성에 대해서 대응을 잘 하셨던 것 같은데 이번에는 어떤 전략으로 이러한 것을 대처하고 준비하고 계신지 답변 부탁드리겠습니다.

【 답변 】
- DRAM 시황전망 관련해서 답변 드리겠습니다.

응용처별 수요 전망에 대해서 제가 먼저 말씀 드리자면, 서버는 고객사 재고 조정이 마무리 된 것으로 보이고요, 작년에 지연됐던 투자도 다시 재개되면서 수요가 견조할 것으로 전망됩니다.
2분기부터는 신규로 나온 서버 CPU 관련 수요가 본격적으로 확대될 것으로 보여서 서버 수요의 전망은 밝습니다.
모바일은 역시 소비자들 구매심리가 개선되고 있는 가운데 주요국 중심으로 5G 인프라가 확충되고 있어서 5G 채용이 중저가 제품으로까지 확산되면서 수요가 증가할 것으로 전망하고 있습니다.
주요 응용처 중심으로 수요가 상승하기 때문에 저희는 올해 상반기 내에 DRAM에 ASP가 상승할 것으로 기대하고 있습니다.
다만 아직까지는 코로나19가 재확산 하거나 또 지정학적 리스크에 대한 부분들이 산재해 있어서 수요의 변동 가능성이 존재하기 때문에 2017년~2018년에 걸친 그런 수준의 빅 사이클에 대해서는 다소 신중한 입장을 취해야 할 것으로 생각합니다.
- 두 번째 질문하신 모바일 관련해서 저희도 모바일 고객사 수요에 Double Booking 가능성 부분은 좀 더 주의 깊게 확인하고 있는 부분입니다.
기본적으로 지금 현재 모바일 시장은 화웨이 제재 이후에 중국 고객사 위주로 수요 증가세가 관측되는 것은 사실입니다. 그렇지만 저희가 관측한 바로는 지난해 모바일 시장이 코로나19의 타격으로 시장이 많이 위축되었던 만큼 그 기저효과에 따른 수요 상승, 그리고 올해 본격적으로 확산되는 5G에 대비한 Build 수요, 이런 것이 존재하기 때문에 전반적으로 모바일 수요에 대한 모멘텀은 충분하다고 보고 있습니다.
현재 전 세계적으로 이슈가 되고 있는 파운드리 공급 부족으로

인한 타 반도체 부품의 공급 이슈가 모바일 수요에 영향을 끼칠 수 있을 것으로 보여서 해당 영향에 대해서는 저희가 상당히 면밀하게 주의를 기울이고 있습니다.

【 UBS, Nicolas Gaudois 】
두 가지 질문이 있습니다.
- 첫 번째는 상당히 많은 이야기가 있는 인텔의 아웃소싱 발표인데, 지난주에는 인텔이 발표하기도 했었습니다. 이런 인텔의 아웃소싱 계획이 삼성 파운드리 사업에는 어떤 의미와 영향을 줄 것인지에 대해서 말씀해 주시면 좋겠고, 이와 관련해서 또 얼마 전의 보도로는 삼성이 미국의 파운드리 투자를 고려하고 있다라는 보도가 있었습니다. 이것과 관련해서 미국의 파운드리 투자의 가능성을 조금 더 구체적으로 말씀해 주실 수 있으면 좋겠습니다.
- 두 번째에는 무선 쪽에 대한 질문입니다. 갤럭시 S21이 갤럭시 S20 전작보다 낮은 가격대로 출시가 되었습니다. 5G를 전부 채택을 했음에도 가격이 전 모델보다 낮아졌는데 물론 이게 물량 면에서는 도움이 되겠지만 그러면 작년에 대비 올해에는 프리미엄 세그멘트의 수익성은 어떻게 예상을 해야 할까요?

【 답변 】
- 파운드리 관련 답변드리겠습니다.
우선 고객 관련해서는 구체적으로 언급이 어려운 점 양해해 주시고요, 인텔 아웃소싱 확대는 파운드리시장 규모 확대로 이어질 걸로 예상이 되고, 당사는 선단공정 리더십 선도 및 차별화된 솔루션 제공을 통해서 증가하는 HPC향 수요에 적극 대응할

예정입니다.
그리고 미국 내 Fab 건설 등 투자와 관련해서는 아직 결정된 바 없습니다. 파운드리사업의 특성상 고객 수요에 대한 신속하고 효율적인 대응을 위해서 생산 Capa 총 검토는 저희가 늘 상시적으로 진행하는 일이며, 기흥, 화성, 평택뿐만 아니라 미국 오스틴을 포함한 전 지역을 대상으로 사이트의 최적 활용안을 검토하고 있습니다.
- IM 답변 드리겠습니다.
새로 공개한 갤럭시 S21 시리즈는 당사가 일관되게 추진해오고 있는 제품 사양 최적화, 그리고 부품 표준화, 공용화 등을 통해서 원가구조를 개선한 제품이고, 개발, 제조, 물류 등 전 프로세스에 걸쳐서 효율화를 진행하면서 철저히 준비했습니다.
그리고 판매에 있어서도 전작 대비 선출시한 효과 그리고 경쟁력 있는 가격으로 물량 확대를 추진하여 규모의 경제효과를 높일 것이고, 특히 S21 시리즈 중에서도 고가 모델 비중을 높여서 제품 믹스를 그 안에서 개선시켜서 좋은 수익성을 확보하도록 노력 하겠습니다.

【 KB증권, 김동원 】
질문 기회 감사드립니다. 저는 메모리와 IM 부문 질문 드리겠습니다.
- 먼저 NAND의 경우 상반기 DRAM 가격 반등 전망에 따라서 하반기 NAND 시황도 안정화되면서 가격 반등 가능성 있을 것으로 보입니다. 2021년 연간 NAND 수급 전망에 대해 의견 부탁 드리겠습니다.

- 다음은 올해 폴더블폰의 라인업 운영과 중장기 전략에 대해서도 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- NAND 시장 전망 관련해서 답변 드리겠습니다. NAND 시장도 DRAM과 마찬가지로 응용처 전반의 수요는 견조한 모습을 보일 것으로 예상하고, 앞서 말씀 드린 바와 같이 올해 전반적으로 서버와 모바일 수요의 성장세와 더불어서 PC도 탑재량이 증가하고 그 다음에 경기회복과 함께 기업 등 PC 수요도 증가할 것으로 보여 수요 전망은 긍정적입니다.
그런데 이렇게 수요는 견조한데 업계의 생산 수요에 따라서 수급에 일부 불균형이 발생할 수도 있을 것으로 예상합니다. 시장의 수급 상황에 변동이 발생하는 상황에서도 저희 회사는 스피치에서 말씀 드린 바와 같이, Trusted Supplier로서 수요의 변화에 충분히 대응할 수 있도록 노력할 것입니다.
- 폴더블 관련해서 IM 답변 드리겠습니다. 2021년에도 Z폴드, Z플립 라인업을 계속 강화하여 폴더블 대중화를 추진할 계획입니다. Z폴드는 대화면을 통해서 엔터테인먼트 그리고 productivity 방면의 사용성을 계속 강화하여 슈퍼프리미엄 포지셔닝을 확실히 하고, 또한 Z플립은 스타일리시한 디자인 차별화 그리고 경쟁력 있는 가격으로 밀레니얼 세대, 여성 고객들의 니즈를 충족시키고자 합니다. 그리고 또 전작 모델 사용자의 의견을 적극 반영해서 파트너사와의 전략적 협업을 통한 폴더블 에코시스템을 확대하여 제품 완성도와 그리고 소비자 경험을 계속해서 향상시켜 나가겠습니다.

중장기적으로는 미래 제품에 대해서 구체적인 로드맵은 여기에서 말씀 드리긴 어렵지만 다양한 폼팩트 디자인을 검토 중이고, 제품의 완성도 그리고 고객이 만족할만한 수준의 사용성과 품질이 충분히 확보되면 시장에 선보일 계획입니다.

【 NH증권, 도현우 】
안녕하세요? NH투자증권 도현우입니다. 질문 두 가지 드리겠습니다.
- 첫번째는 반도체로 올해 DRAM과 NAND 투자 기조에 대해서 궁금합니다. 최근에 메모리 수급이 개선되고 있어서 “시장에 투자를 크게 늘릴 것이다.” “아니다 수익성 위주로 할 것이다.” 여러 가지 의견이 분분합니다. 회사의 의견을 알고 싶습니다.
- 두 번째는 디스플레이인데, 최근 폴더블과 IT 같은 기존의 수요처를 대체할 신규 어플리케이션들이 많이 등장하고 있습니다. 회사 측의 신규 어플리케이션에 대한 사업확대 추진 현황에 대해서 궁금합니다.

【 답변 】
- 회사는 기본적으로 투자 계획을 수립하고 그 다음에 집행하는데 있어서 수급상황을 면밀히 살핀 다음에 거기에 투자를 Align한다는 원칙에는 늘 변함이 없습니다.
그리고 메모리 시장의 수요에 대해서 단기적인 변동은 발생할 수 있으나 중장기적으로는 견조한 성장세를 보일 것으로 예상하고 있고, 이런 중장기 전망을 바탕으로 했을 때 그동안 강조해 드린 바와 같이 이렇게 긍정적인 중장기 펀더멘털 수요에 대비하기

위해서 인프라 중심의 선제적인 투자를 지속하고 있고, 시황에 따른 설비투자를 탄력적으로 진행하고 있습니다.
수익성 관련해서 추가적으로 답변 드리자면 저희는 기본적으로 미래 수요에 대비한 투자를 지속할 수 있는 정도의 수익성을 목표로 하고 있습니다. 하지만 과거 급격한 수급 변동이나 거기에 따른 가격 변동의 경험을 바탕으로 지나치게 급격한 메모리 가격 상승은 오히려 IT 생태계 전반에 부정적인 영향을 미친다라는 생각을 가지고 있어서 저희의 중장기적인 투자와 공급은 수요 성장에 align한다입니다.
- 디스플레이 말씀 드리겠습니다. 폴더블과 OLED IT에 대한 사업전망에 대해서 질문하셨는데, 코로나19 팬데믹으로 우리 사회는 현재 재택근무, 원격교육, 온라인쇼핑 등 다양한 분야에서 급속한 디지털전환을 경험하고 있다고 보고 있습니다. 그래서 그동안 비중이 낮았던 어린이나 노년층까지 사용자 범위가 확대되고 있는 상황이고, 이러한 디지털로의 대전환은 5G 통신업계로 더욱 가속될 것으로 보이며 이러한 니즈로 IT 제품에 대한 고객 니즈가 과거 어느 때보다 높아지고, 또 사용목적에 따라 디바이스도 사용범위도 굉장히 세분화 될 것으로 예상하고 있습니다.
이에 따라서 당사는 이런 비대면 커뮤니케이션 그리고 서비스에서 차별화된 사용자 경험을 제공하기 위해 폴더블 그리고 OLED IT 제품에 대한 경쟁력 강화에 최선의 노력을 다하고 있습니다.
우선 폴더블을 말씀 드리면 현재 플립과 폴드타입의 2타입 제품을 출시하고 있는데, 새로운 신규 기술을 우선 채용을 해서 프리미엄 제품 군에서 리더십을 공고히 해나가고 제품군 및 고객도 금년에

대폭 확장하면서 본격적인 시장 확대를 목표로 하고 있습니다.
마지막으로 OLED IT는 현재 빠른 응답속도, 게임, 영상 시청시 리얼블랙이 구현되는 등 경쟁 기술 대비 우수한 성능을 바탕으로 해서 노트북으로 게임, 스트리밍 비디오를 즐기는 소비자들에게 어필하고 있으며, 당사는 이런 하이엔드 제품 고객사를 기반으로 판매를 지속 확대할 계획입니다.
출시 모델은 작년 4종류에서 올해 2배 이상으로 확대하고 고객 베이스도 넓혀서 전년대비 큰 폭의 판매확대 및 지속성장을 달성할 수 있도록 노력하겠습니다.

【 다이와증권, 에스케이 김 】
질문 기회 주셔서 감사합니다.
저는 반도체메모리 쪽과 IM 네트워크사업부에 두 가지 질문이 있습니다.
- 우선 메모리는 DRAM과 NAND의 기술로드맵에 관련된 질문인데요, 최근에 해외 경쟁사가 1a 노드의 DRAM 생산을 발표했고, 또 작년 말에는 국내외 경쟁사들이 연이어서 176단 3D NAND 개발 그리고 생산을 발표했습니다.
이러한 경쟁사들의 발표가 갖는 의미가 뭔지 궁금한데요, 오늘도 말씀하실 때 1분기 시황이 회복 됨에도 불구하고 신규 라인 초기 영향이라든지 상당히 보수적인 가이던스를 말씀해 주셨는데요, 이것은 과거 대비 경쟁사와 기술격차가 축소되고 있다고 볼 수 있는 건지 당사의 로드맵과 연계해서 설명 부탁드리겠습니다.
- 두 번째는 올해 글로벌 5G 도입이 본격화되면서 작년 버라이즌 딜에 이어서 5G 네트워크장비 추가 수주에 대한 기대감이

높은데요, 올해 유럽 등 해외 글로벌 주요지역의 5G 네트워크 투자 전망과 당사가 올해 상반기 또는 연간으로 추가 수주 기대 가능한 지역이 있는지 관련된 의견 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 저희 기술경쟁력 관련해서 답변 드리겠습니다. DRAM의 경우에는 DDR5는 지난 실적 발표에서 제가 말씀 드린 바와 같이 현재 주요 칩셋 업체와 협력하면서 마케팅을 진행하고 있고, 양산 준비도 차질 없이 진행 중입니다.
저희가 지속 강조한 바와 같이 차별화된 EUV 노하우, 그리고 Ecosystem을 바탕으로 해서 14나노 초반대의 4세대 DRAM에 Multi-Step EUV를 세계 최초로 성공적으로 도입하였습니다.
저희는 올해부터 EUV를 본격 적용한 1a 제품을 생산할 예정이고 이에 따라서 원가경쟁력, 품질, 성능 경쟁력 모두 강화할 생각입니다.
추가적으로 High-K Metal Gate 공정 관련해서도 말씀 드리고 싶은데요, 저희는 DRAM에 High-K Metal Gate 공정을 지난 17년부터 개발하고 일부 고사양 그래픽 제품에 적용하면서 고객들의 Needs를 충족시키고 있는 경험이 있습니다.
그래서 High-K Metal Gate 공정의 오랜 적용 경험을 바탕으로 축적된 노하우를 가지고 향후 그래픽 제품뿐이 아니고 주요 제품에 High-K Metal Gate를 적용해서 기술적 우위를 유지할 생각입니다.
NAND 관련해서 말씀드리자면 저희 Single-Stack 기반으로 한 6세대 V-NAND의 경우에는 현재 거의 램프업이 완료되어서 올해 생산을 적극적으로 확대해 나갈 예정입니다.

그리고 저희는 차세대 7세대 V-NAND에서는 Double-Stack 기술을 처음 적용 할 예정이고 업계 최소 Stack Height 강점을 바탕으로 해서 Single-Stack 노하우를 활용해서 7세대 V-NAND 이후에 Multi-Step을 도입해도 탁월한 원가 경쟁력을 유지할 예정입니다.

응용처 관점에서는 서버향 고용량 TLC SSD 시장이 점차 확대되고 있는 상황에서 8TB 이상의 고용량, 고신뢰성 제품을 적극 공급하여 시장 요구에 대응할 예정입니다. 모바일의 경우에도 flagship뿐이 아니고 High-end나 Mid-range까지 128GB 이상 고용량 MCP 제품의 채택이 확대되고 있어서 저희는 업계 최고의 원가경쟁력을 보유한 512Gb 6세대 V-NAND 제품으로 Value 시장을 적극 확대해 나갈 예정입니다.
- IM 답변 드리겠습니다. 2020년은 코로나19 영향 등으로 다수 국가에서 4G, 5G 망구축 추진의 지연이 있었습니다만 20년 12월 미국 C-밴드 경매를 시작으로 해서 21년도 4분기 인도 등에서 주파수 경매가 재개되면서 사업기회가 전망됩니다. 저희는 5G 기술력을 바탕으로 세계 주요 통신사업자들과 5G 트라이얼을 진행하고 있고, 중남미, 유럽 등에서도 신규 사업 기회를 지속 발굴하고 있습니다.

【 하나금융투자, 김경민 】
안녕하세요, 메모리와 TV 관련해서 질문을 드립니다.
- NAND 플래시시장에서 제품가격의 약세가 지속될 것으로 보이는데요, 삼성전자는 업계에서 consolidation을 추진하고자 하는 계획이 있으신지요?

- 이어서 TV 관련해서는 올해 삼성전자뿐만 아니라 경쟁업체에서도 미니 LED TV를 출시할 것으로 예상되는데요, 삼성전자의 Neo QLED TV, 미니 LED 제품에 차별된 경쟁력과 대응전략은 무엇인지 궁금합니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 저희 회사의 NAND 전략에 있어서 인위적으로 consolidation을 추진할 계획은 없습니다. 그리고 저희가 추진한다고 해서 되는 것도 아니라고 생각합니다.
NAND 관련해서 앞서 설명 드린 바와 같이 저희는 기술 리더십을 바탕으로 압도적인 원가 경쟁력을 지속 확보에 나가면서 고객 수요에 적극 대응하겠다, 이런 기조로 이해해 주시면 될 것 같습니다.
- TV 질문 관련 답변 드리겠습니다. Neo QLED는 기존 QLED와는 차원이 다른 당사의 혁신적인 기술력이 집약된 제품입니다. 소자의 크기를 줄여서 정교한 빛의 조절을 가능하게 하는 퀀텀 미니 LED가 적용되었고, 추가로 초정밀 제어기술로 업계 최고의 명암비와 블랙디테일을 구현하는 퀀텀 메트릭스 테크놀러지가 적용되었습니다. 또한 16개 신경망으로 구성된 AI 업스케일링 성능이 보강되어서 Neo 퀀텀 프로세스를 통해 각 컨텐츠와 시청 공간에 최적화 된 화질과 사운드를 제공하게 됩니다.
추가로 슬림하고 미려한 외관 디자인으로 주변 환경과도 완벽한 조화를 이루는 인피니티 원 디자인이 적용되었고 홈 트레이닝, 홈 오피스 등 in-home activity에 따른 소비자의 니즈를 충족시킬 수 있는 다양한 스마트 기능까지 탑재했습니다.

종합적으로 볼 때 Neo QLED는 화질, 사운드, 디자인, 스마트 기능 등 모든 면에서 완벽한 프리미엄 TV의 출현을 가능케 하는 제품이라서 당사만의 이런 차별화된 특장점을 적극적으로 소비자들에 홍보하고 판매를 추진할 예정입니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다. 관심을 갖고 장시간 같이 해주셔서 감사합니다. 여러분과 가족 분들의 건강과 안전을 기원합니다. 감사합니다.