

삼성전자 2021년 2분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.
2021년 2분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참가해 주셔서
감사드립니다.

분기실적 관련 상세 내용은 실적발표 설명 자료에 있으며,
IR 홈페이지 www.samsung.com/sec/ir 에서 확인 가능합니다.

오늘 컨퍼런스 콜에는 저와 함께 각 사업을 대표하여,

메모리 한진만 부사장,
시스템 LSI 조장호 상무,
파운드리 한승훈 전무,
삼성디스플레이 최권영 전무,
무선 김성구 상무,
VD 송원준 상무가 참석하셨습니다.
그리고 IR 팀 강태규 상무도 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.

실적 설명에 앞서,
2분기 배당에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 및 우선주에 대해
주당 361 원의 2분기 배당을 실시하기로 결의하였습니다.
지난 1분기와 마찬가지로 지난 1월 발표한 3개년 주주환원정책에
따라 2021년 연간 배당 예정액 9.8조원의 4분의 1인 2.45조원을
2분기 배당으로 지급하는 것이며, 배당금은 8월 중순경 지급될
예정입니다.

이제부터 2분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

전사 매출은 63.7조원으로 비수기 영향 및 부품 공급부족 등에
따른 스마트폰 판매 둔화 등으로 전분기 대비 소폭 감소했지만,
서버 중심 메모리 수요 적극 대응 가운데 프리미엄 가전 판매도
호조를 나타내면서 지난 1분기에 이어 2분기 연속으로 과거 동일
분기 기준 사상 최대 매출을 달성할 수 있었습니다.

전년 동기 대비로도 메모리, TV 및 가전을 중심으로 20.2%
증가하였습니다.

매출총이익은 스마트폰 생산 차질 등에 따른 IM 감소에도
불구하고, 공정전환을 통한 메모리 원가절감 등 부품 사업이 큰 폭
증가하며 전분기 대비 2.7조원 증가한 26.6조원을 기록했고,
매출총이익률도 반도체를 중심으로 전 사업부문에 걸쳐 41.8%로
대폭 개선되었습니다.

판매관리비는 14.0 조원으로 광고판촉비 감소 등 영향으로
전분기 대비 금액 및 매출 대비 비중 모두 소폭 감소였습니다.

영업이익은 메모리 시황 개선, 파운드리 오스틴 펩 정상화 가운데,
Display 도 1 회성 수익과 함께 판가 상승으로 개선되며 전분기
대비 3.2 조원 증가한 12.6 조원을 기록했습니다.

세트사업의 경우에도 부품공급 부족 등 어려운 여건 속에서도
SCM 역량 효율적 활용 등을 통해 견조한 수익성을 유지하며
호실적에 기여하였습니다.

영업이익률은 19.7%로 크게 개선되었습니다.

전년 동기 대비로도 모든 사업이 개선되며 이익 및 이익률 모두
증가하였습니다.

사업별로는,

DS 부문은 전분기 및 전년 동기 대비 실적이 대폭 개선되었습니다.
메모리는 출하량이 가이드스를 상회하고 가격 상승폭이 예상보다
컸던 가운데, 원가경쟁력도 강화되었습니다. 시스템반도체도 미국
오스틴 펩 정상화로 이익이 증가하였습니다.

Display 는 중소형 비수기 가운데서도 전반적인 판가 상승 및
1 회성 수익 발생 등으로 전분기 대비 실적이 개선되었습니다.

무선은 비수기 가운데 부품 공급부족과 코로나 19 에 따른 생산차질
등으로 전분기 대비 스마트폰 판매가 감소했습니다. 그러나, SCM
역량의 효율적 활용, 원가구조 개선, 마케팅 효율화 및

태블릿/웨어러블 제품의 기여 지속 등으로 견조한 수익성을 유지하였습니다.

CE 는 Pent-up 수요가 지속된 가운데, 프리미엄 제품 판매 확대를 통해 호실적을 이어갔습니다.

환영향과 관련하여,
달러화, 유로화 및 주요 이머징 통화가 원화 대비 소폭 강세를 나타내면서 부품과 세트 사업 전반에 걸쳐 전분기 대비 약 2 천억원 수준 영업이익에 긍정적 영향이 있었습니다.

다음으로, 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

부품사업은 전반적으로 시황이 양호할 것으로 기대되며, 당사는 제품과 기술 리더십 제고에 주력할 것입니다.

세트사업은 프리미엄 리더십과 라인업 강화 등을 통해 지속적으로 견조한 수익성 달성을 추진하고자 합니다. 다만, 부품 공급차질 지속 가능성 및 코로나 관련 불확실성은 상존할 것으로 보입니다.

메모리는 신규 CPU 채용 확대 및 주요 고객사 스마트폰 신제품 출시로 서버 및 모바일 수요가 지속 성장할 것으로 기대되는 가운데, 15 나노 DRAM 과 6 세대 V-NAND 전환 가속화를 통한 Bit 성장 및 DRAM 생산에 있어 EUV 적용 확대 등으로 시장 리더십을 제고할 것입니다.

시스템반도체는 스마트폰 성수기 진입에 따른 시스템 LSI 주요 제품의 수요 증가가 예상되는 가운데, 파운드리에는 평택 S5 라인 공급능력 확대 및 미래 투자 기반 마련을 위한 공급가격 현실화를 통해 성장을 가속화할 것입니다.

Display 는 주요 고객사 신규 플래그십 제품 출시로 중소형 패널 실적이 개선될 것으로 전망되는 가운데, QD 디스플레이 연내 판매를 위한 양산 체제 구축에 집중하겠습니다.

무선은 더욱 강화된 폴더블 신제품 출시 및 중저가 5G 확대 등 스마트폰 라인업 경쟁력 제고와 함께 Galaxy Ecosystem 제품군 판매 지속 확대 등을 통한 건조한 매출 및 이익 달성에 주력하겠습니다.

네트워크는 북미 등 주력 시장의 매출 성장 및 유럽 등 신규 시장 수주 확대를 추진할 것입니다.

CE 는 Neo QLED, 초대형 등 고부가 중심 TV 판매 확대로 프리미엄 TV 리더십을 공고히 하고, Bespoke 글로벌 판매 강화 등을 통한 생활가전 매출 성장에 중점을 둘 것입니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

2 분기 시설투자는 13.6 조원이며,
사업별로는 반도체 12.5 조원, Display 0.6 조원 수준입니다.
상반기 누계로는 23.3 조원이 집행되었으며,

반도체 20.9 조원, Display 1.4 조원 수준입니다.

메모리의 경우 향후 수요 증가 대응을 위한 평택/시안 15 나노 D램과 128 단 V-NAND 등 증설 및 공정 전환에 투자가 집중되었고, 파운드리도 수요 대응을 위한 EUV 5 나노 등 선단 공정 증설을 중심으로 투자가 집행되었습니다.

마지막으로 지속가능경영 강화를 위한 활동 및 주요 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 오늘 이사회는 지속가능경영 관련 이사회의 역할과 책임 강화를 위해 이사회내 위원회인 '거버넌스위원회'를 '지속가능경영위원회'로 개편하기로 결의하였습니다.

'지속가능경영위원회'는 기업의 사회적 책임 이행과 주주가치 제고 등 기존 '거버넌스위원회'의 역할을 계속 수행하는 한편, 기후변화·순환경제·노동인권·다양성·공급망·윤리경영 등 환경·사회·지배구조와 관련 안전에 대한 논의를 확대하여, 회사의 지속가능경영 추진 방향을 제시하고 이행 성과를 점검하는 역할을 강화할 예정입니다.

동 위원회는 전원 사외이사로 구성되어 위원회 운영의 독립성을 확보하였고, 전사 회의체인 지속가능경영협의회에서 논의된 주요 안전들을 중심으로 보고 받을 것입니다.

이로써 당사는 각 사업부에서부터 이사회에 이르기까지 경영 전반에 걸쳐 지속가능경영을 내재화할 수 있는 추진체계를 확립하게 되었습니다.

다음으로 지난 6월 발간된 2021년 지속가능경영보고서 관련 주요 내용에 대해 간략하게 말씀드리겠습니다.

회사는 IM 부문 갤럭시 업사이클링, Global Goals Campaign, CE 부문 에코 패키지 및 DS 부문 제품 소비전력 절감 등 각 사업별로 제품/서비스內 지속가능성을 강화하기 위한 활동을 적극 추진하였고, 화성사업장에 대한 영국 Carbon Trust의 물 사용량 저감 인증과 반도체사업장 매립제로 인증 등의 성과도 거두었습니다.

이와 함께 코로나 19 대응 노력과 협력사 지원 프로그램 등 임직원, 협력사, 고객 및 커뮤니티를 위해 수행한 활동 등을 보고서에서 소개하였습니다. 세부 내용은 홈페이지에 있는 지속가능경영보고서에서 확인하실 수 있습니다.

회사는 앞으로도 지속가능경영을 체계적으로 추진하고, 그 방향성과 성과 등을 이해관계자들과 투명하게 소통할 수 있도록 지속 노력할 것입니다.

그럼 지금부터 각 사업부문의 임원 분들께서 해당 사업부의 2분기 실적과 향후 전망에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

안녕하십니까, 메모리 사업부 전략마케팅실 한진만 부사장입니다.

2분기 메모리 시장은 서버와 PC 중심으로 수요가 강세를 보이며 Bit 가이드를 상회하는 출하량을 달성했으며, DRAM 과 NAND 모두 예상 대비 높은 ASP 상승과 선단공정 비중 확대를 통한 원가 절감을 바탕으로 실적이 대폭 개선되었습니다.

DRAM 의 경우, 모바일은 스마트폰 주요 생산국의 COVID-19 확산 및 부품 수급 이슈에 따른 제조사의 생산 차질 영향 등으로 단기적으로 수요가 다소 영향을 받았습니다.

반면 서버는 기업들의 투자심리가 회복되는 가운데, CPU 신제품 출시에 힘입어 OEM 업체들의 신규 Set Build가 증가하고, 클라우드向 수요 견조세 지속으로 데이터센터 업체들의 수요도 강세를 유지하였습니다.

또한 ‘Stay-at-Home’ 트렌드가 지속되며 PC 수요가 지속 강세를 보인 가운데 신학기에 대비한 교육용 크롬북 수요 역시 증가했습니다. TV, 셋탑박스 등 컨슈머 제품 역시 Set 수요가 견조했으며, 4K 콘텐츠 및 스트리밍 트렌드 확산으로 고용량화도 가속화 되었습니다.

그래픽 시장은 암호화폐 수요 증가 및 Home Entertainment 로 인한 Gaming PC 用 그래픽 카드 수요 증가로 수요 강세가 나타났으며,

Game 콘솔 시장에서도 게임 신작 출시 효과 및 초기 판매 호조로 견조한 수요 흐름을 보였습니다.

당사는 선제적인 제품 믹스 전환을 통해, 서버와 PC 시장의 수요 강세에 적극 대응하여 당초의 Bit 성장률 가이드스를 상회하는 실적을 거두었습니다.

다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.

모바일의 경우 부품 수급 이슈 등의 영향으로 Set Build의 성장은 크지 않았으나 중화 고객사 중심의 고용량화 영향으로 수요는 견조했습니다.

서버 SSD는, 주요 데이터센터 업체들의 서버 투자 증가 및 고용량화를 바탕으로 8, 16TB 제품 수요 강세가 나타났습니다. Client SSD 역시 재택근무 및 온라인 교육 등 비대면 활동이 지속되면서 노트북 중심 수요 견조세가 이어졌습니다.

당사는, 128 단 6세대 V-NAND 판매 비중을 확대하는 가운데, 서버 SSD 수요 증가세 및 모바일과 Client SSD 수요 견조세에 적극 대응하여 Bit 성장률 가이드스를 상회하는 출하량을 달성했습니다.

다음으로 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

현재 하반기를 바라보는 시장의 시선에는 불안과 기대가 공존하고 있습니다. 변이 바이러스의 확산세가 심상치 않고 일부 비메모리

부품의 공급난이 지속되는 가운데 다양한 지정학적 이슈가
가중되며 수요의 불안 요인으로 작용하고 있습니다.
하지만 당사는 시장 수요의 펀더멘탈 자체는 견조할 것으로
전망하고 있습니다.

먼저 모바일의 경우, 5G 시장 확대에 따른 메모리 고용량화와 함께
주요 제조사들의 신제품 출시가 이어지며 수요 견조세가
예상됩니다.

또한 서버는 백신 보급 확대 및 경기부양책 등의 영향으로
기업들의 투자 심리 회복이 기대되며, 신규 CPU 채용 비중이
확대되면서 서버의 고용량화와 함께 수요 강세가 전망됩니다.

PC 시장에서는 장기화된 COVID-19 영향으로 PC의 구매 및
사용패턴에 대한 근본적 변화가 관측됩니다. 오피스와 재택 근무를
병행하는 Hybrid 근무형태 확산에 따라 기업向 수요 강세가
전망되며, 신규 OS로 인한 교체수요 역시 견조할 것으로
예상됩니다.

한편 당사는, 지난 분기 기준 예상을 뛰어넘는 출하량 달성의
영향으로 현재 재고 수준이 역대 최저치까지 감소하게 되었습니다.
이러한 상황에서 당사는 주력 공정인 15나노 DRAM과 128단 V-
NAND 확대를 통해 Bit 성장 및 원가 경쟁력 우위를 지속할
예정입니다.

또한 불확실한 시장 상황에 대응하기 위해 고객사들의 수요에 영향을 미칠 수 있는 공급망 상황 등 다양한 이슈를 선제적으로 파악하고자 노력중이며, 그에 맞추어 당사의 제품믹스도 유연하게 운영하고 있습니다. 뿐만 아니라 내부적으로 응용별 수요 예측 구간을 확장하고 빅데이터 기반의 센싱 고도화를 통해 자체적 시장 예측 능력을 향상하는 등 고객사의 수요가 급변하는 상황에서도 적기에 안정적인 공급을 할 수 있는 역량을 확보하고 있습니다.

아울러, 이전에도 말씀드렸던 당사의 14 나노 DRAM 은 14 나노에서 구현할 수 있는 업계 최소 선폭의 Design Rule 이며, 5 개 Layer 에 EUV 를 적용하여 하반기에 양산할 예정입니다. 또한 Double Stack 176 단 7 세대 V-NAND 를 채용한 소비자용 SSD 제품 역시 하반기 본격 양산 계획이 예정대로 차질없이 진행되고 있습니다.

당사는 업계 최고의 종합 메모리 솔루션 업체로서 IT industry 의 차세대 ecosystem 을 구축하는데 앞장서겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 조장호 상무 입니다.

2 분기는 중화권 고객 중심 1 억화소 이미지센서 수요가 견조했으며, 오스틴 라인 정상화 따른 DDI 등 관련 제품 공급 증가도 실적 기여하였습니다.

단, 주요 모바일 고객의 플래그십 제품 출시 효과 감소 및 계절적 요인에 따른 SoC 수요 감소로 실적 개선 폭은 다소 제한적이었습니다.

이번 분기에는 당사는 기술 리더십을 가진 다양한 제품을 출시했습니다. 특히, 업계 최초로 가장 작은 픽셀 크기인 0.64 μm ISOCELL 을 적용한 이미지 센서(JN1) 및 차량용 이미지 센서 첫 제품인 ISOCELL Auto(4AC) 출시했으며, DDR5 DRAM 용 전력관리반도체(PMIC) 3 종 출시하는 등 사업영역을 확대하였습니다.

하반기의 경우, 3 분기에는 스마트폰 성수기 진입으로 SoC, OLED DDI 등의 수요 증가가 예상되며, 글로벌 IT, TV 수요 증가에 따라 당사의 실적은 2 분기 대비 개선될 것으로 전망합니다.

당사는 주요 파운드리 업체들과의 협력 강화를 통해 칩 공급 능력을 극대화하며, 고가 제품 위주의 탄력적 P-Mix 조정 등을 통해 기존보다 더 상향된 연간 기준 두 자릿수 매출 성장 목표로 하고 있습니다. 감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 한승훈 전무 입니다.

2분기는 미국 오스틴 라인 조기 정상화를 통해 실적 영향 최소화했으며, 칩 공급 능력의 극대화를 통해 역대 최대 매출 달성하였습니다.

또한, CIS/RF/MDDI 등 Legacy 공정 수요도 지속 성장이 예상됨에 따라 다양한 파생 공정 개발 착수하는 등 공정 다변화 및 경쟁력 강화를 위해 노력하였습니다.

하반기 파운드리 시장은, 5G 보급이 가속화, WFH(Work From Home) 트렌드 및 고객사 안전재고 확보 노력 등이 지속되어 전반적으로 수요가 공급을 초과할 것으로 예상하고 있으며, 이에따라 기존보다 더 높은 시장 성장을 전망하고 있습니다.

이에 따라 업계 내 가중된 공급 불안을 해소하고, 당사 성장을 가속화하기 위해 평택 S5 라인 양산 제품을 본격 출하하는 등 공급 능력을 극대화하며, 특히 5 나노 2 세대와 4 나노 1 세대 본격 양산을 통해 선단 공정 칩 공급을 크게 확대할 예정입니다.

당사는 중장기 투자 지속을 고려한 가격 전략을 수립하고 고객/응용처 다변화 및 Capa 증대를 통해 전년 대비 연간 20%를 크게 초과하는 매출 성장 및 큰 폭의 실적 상승 기대하고 있습니다. 감사합니다.

안녕하십니까? 삼성 디스플레이 기획팀의 최권영 전무 입니다.

2분기 중소형 디스플레이 사업은 계절적 비수기로 전분기와 비교하여 판매량은 감소했으나, LCD 패널 대비 안정적인 부품 수급과 세트 업체들의 지속되는 OLED 선호 등으로 이익률은 견고하게 유지되었습니다.

전년 동기에 비해서는 기저 효과 및 OLED 채용률 증가로 판매량과 실적이 모두 큰 폭으로 개선되었습니다.

대형 디스플레이 사업은 QD 디스플레이 라인 전환으로 전분기 대비 매출은 감소하였으나, TV 및 모니터 판가 상승으로 인해 이익률은 개선되었습니다. 이어서 '21년 하반기 전망 및 당사 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 사업은, 주요 대형 스마트폰 고객들의 신제품 출시 및 폴터블 등 고부가 제품 증가로 상반기 대비 실적 개선이 기대되나, DDI 등 부품 수급 차질로 인한 일부 고객사 물량 감소 우려가 상존할 것으로 전망됩니다.

특히 하반기부터는 OLED 스마트폰에 익숙한 소비자의 눈높이를 만족시킬 수 있는 OLED IT 및 포터블 게이밍 제품의 본격적인 판매 확대를 기대하고 있습니다.

당사는 매년 Y-OCTA, HIAA 등의 신기술을 적기에 성공적으로

시장에 출시하여, 소비자 기대를 충족시키고 경쟁사와의 차별화를 유지해왔으며, 향후에도 Under Panel Camera 나, 저소비전력 관련 신기술을 적극 도입하여 시장에서의 혁신 리더십을 공고히 하겠습니다.

대형 디스플레이 사업은 당사가 High-end 시장 대응을 위해 전략적으로 준비 중인 QD 디스플레이가 하반기 생산될 예정으로, 차질없는 개발과 양산 준비를 통해 성공적으로 시장에 선보일 수 있도록 노력하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까? 무선사업부 김성구 상무입니다.

지금부터 IM 부문의 2021 년 2 분기 실적과 하반기 전망에 대해 말씀 드리겠습니다.

2 분기 시장은 계절적 비수기가 이어진 가운데 코로나 19 재확산 영향으로 전분기 대비 시장 규모가 감소된 것으로 예상됩니다.

무선 사업은, 업계 전반의 부품 공급 부족 상황과 당사 베트남 공장에서의 생산차질 영향으로 전분기 대비 매출이 감소하였습니다. 이러한 상황 하에서, 당사는 글로벌 SCM 역량을 적극 활용하여 제품 및 지역별로 최대한 효율적인 공급 리밸런싱을 진행해 사업 영향을 최소화하도록 추진하였습니다.

또한, 태블릿, 웨어러블 등 Galaxy Ecosystem 제품군 판매가 실적에 상당 부분 기여하였고, 원가구조 개선과 리소스 운영 효율화를 통해 견조한 두 자릿수 영업이익률을 유지하였습니다. 네트워크 사업은, 북미 사업 본격화와 더불어 국내 5G 망 증설에 지속 대응하여 전분기 대비 실적이 성장하였습니다.

다음으로 하반기 전망을 말씀드리겠습니다.

하반기에는 5G 확산과 비대면 환경이 지속되며 연간 시장 규모가 2019 년 수준으로 회복될 것으로 전망됩니다. 다만, 부품 공급 이슈와 코로나 19 에 따른 불확실성도 상존할 것으로 보입니다.

무선 사업은, 폴더블 대세화를 적극 추진하는 한편 갤럭시 S 시리즈의 판매 모멘텀을 연말까지 이어가며 프리미엄 리더십을 강화하겠습니다.

3 분기에는 폴더블 신모델의 성공적인 출시에 역량을 집중할 것입니다. 당사는 고객이 무엇을 필요로 하는지 항상 귀 기울이며 연구해 왔고, 이에 집중하여 제품경쟁력과 사용자경험을 혁신한 폴더블 Z 시리즈 신제품 출시를 준비하고 있습니다.

당사 자체적인 혁신에 더해 파트너사와의 오픈 협력을 강화하여 고객 일상에 의미 있는 혁신을 배가하였고, 이를 통해 이전보다 더 고객의 삶을 풍요롭게 만드는 특별한 모바일 경험을 제공할 것으로 기대합니다.

또한, S 시리즈는 프리미엄 디자인에 더해 전문가급 카메라, 최상의 디스플레이 등 갤럭시 최고의 혁신 기술이 집약된 플래그십 라인업으로, 최적의 사용자경험과 고유의 가치를 집중 소구하여 견조한 판매를 이어나갈 것입니다.

중저가 스마트폰은 Entry 급 제품까지 5G 도입을 확대하여 고객 선택의 폭을 넓히고, 소비자 니즈를 기반으로 혁신 기술을 적기에 적용하여 지역별 다양한 수요에 적극 대응할 계획입니다.

더불어, 태블릿, PC, 웨어러블 등 확장된 Galaxy Ecosystem을 통해 한층 쉽고 편리한 연결경험을 제공하는 등 제품경쟁력을 높여 판매를 확대하겠습니다.

당사는 앞서 말씀드린 전략을 충실히 수행하여 하반기에도 견조한 매출과 이익 달성을 추진하겠습니다. 동시에, 강화된 Galaxy Ecosystem 사용자경험을 기반으로 고객 만족을 극대화하고 리텐션을 제고함으로써 미래 성장기반을 지속 강화해 나가겠습니다.

네트워크 사업은, 북미, 일본 지역에서 매출을 확대하고 유럽 등 지역에서 글로벌 신규 수주를 지속 확대하여 사업 성장을 추진하도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까. 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 송원준 상무입니다.

CE 부문의 '21 년 2 분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.
먼저, '21 년 2 분기 TV 시장은 계절적 비수기로, 지난 1 분기 대비는 수요가 하락 했습니다만 전년 동기대비는 증가 하였습니다.

당사는 일부 자재들의 수급 영향이 있는 상황 속에서도 최적화된 자원 운영을 통해, 유로컵 등 2 분기에 실시한 스포츠이벤트 수요에 적극 대응하고, 프리미엄 제품 중심으로 판매를 확대하며 견조한 수익을 유지하였습니다.

특히, 새롭게 출시한 Neo QLED 는 뛰어난 화질뿐만 아니라 사운드/디자인/사용성 등 모든 면에서 한 차원 업그레이드 된 제품으로, 출시 후 주요 매거진과 다수의 사용자 리뷰에서 좋은 평가를 얻고 있습니다.

당사는 이러한 긍정 반응을 바탕으로, 2 분기부터 Neo QLED 판매를 본격적으로 확대하여 제품 믹스를 개선하였습니다. 또한, 당사만의 차별화된 제품군인 Lifestyle TV 역시 인테리어, 홈시네마, 야외 시청경험 등 소비자들의 다양한 Passion Point 를 적극 공략하고 기존 TV 들이 전달할 수 없던 새로운 소비자 경험을 제공함으로써 시장에서의 입지를 확고히 하고 있습니다.

2분기 생활가전 시장의 경우, 소비자들의택내 체류시간이 늘어나면서 집에 대한 관심이 증가했고, 정부의 경기부양책, 주택 시장 호조 등으로 펜트업 수요가 지속되었습니다.

당사는 지난 5월 Bespoke 글로벌 런칭 이벤트를 성공적으로 실시하였으며, 해외 주요 시장의 긍정적 반응을 기반으로 판매를 확대해 나가고 있습니다. 또한, 슈드레서/스틱청소기 등 New lifestyle 가전 신제품 출시를 통해 더욱 다양화되는 소비자 니즈에 대응하면서 매출을 확대 하였습니다.

이어서 CE 부문의 '21년 하반기 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

하반기 TV 시장은 성수기에 들어서면서 상반기 대비 수요 증가가 예상되지만, 급증하고 있는 델타변이 등 코로나 19로 인한 비즈니스 불확실성이 지속될 것으로 전망됩니다.

당사는 급변하는 시장 상황을 지속 예의 주시하면서 글로벌 SCM 경쟁력을 바탕으로 수요 변화에 선제적으로 대응하여 사업의 수익성을 확보하고 업계 1위로서의 위상을 지속 유지해 나가겠습니다.

이를 위해 먼저, 유통과의 긴밀한 협업을 바탕으로 국가별 차별화된 성수기 프로모션을 선제적으로 기획하여 판매를 확대하고 믹스 개선을 추진 하겠습니다.

또한, 성수기 온라인 판매 비중이 증가하는 트렌드를 적극 공략하기 위해 소비자의 온라인 웹사이트 구매 경험 개선, 디지털 콘텐츠 확대 등 당사의 비대면 판매 인프라를 개선하고 온라인 전문 유통과의 협업을 강화하며 판매 기회를 확대해 나가겠습니다.

하반기 생활가전 시장 또한 코로나 19로 인한 시장 불확실성이 높은 상황이며, 원자재 가격 증가, 물류비 상승과 같은 대외환경 Risk도 지속될 것으로 예상됩니다.

당사는 우수한 제품력을 바탕으로 Bespoke 라인업을 강화하고 도입 지역을 확대하면서 다양한 온라인/오프라인 마케팅 활동을 전개할 예정입니다.

이를 통해 국내 시장에 이어 글로벌 시장에서도 소비자 맞춤형 가전을 제공하는 당사만의 브랜드 이미지를 구축하겠습니다. 또한, 제품 모듈화 기반 공급 경쟁력을 더욱 강화함과 동시에 글로벌 자원 운영을 지역별로 최적화하여 오퍼레이션 효율을 높이고 대외환경 Risk에 대응하겠습니다.

이를 바탕으로 하반기에도 가전 업계를 지속적으로 선도해 나가겠습니다.

감사합니다.

감사합니다. 이상으로 실적 관련 Presentation 을 마칩니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해 주요 제품별 Data Points 를 먼저 말씀 드리겠습니다.

2 분기 DRAM 의 경우 당사의 Bit Growth 는 10% 초반을 기록했고, ASP 는 10% 후반 상승했습니다. 3 분기 전망을 해보면 수요 Bit Growth 한 자릿수 초반이 예상이 되고 있고 당사의 Bit Growth 도 시장 수준이 될 것으로 예상됩니다.

연간으로 보면은 수요 Bit Growth 는 20% 중반을 예상하고 있고, 당사의 Bit Growth 도 시장 수준을 예상하고 있습니다.

NAND 는 2 분기의 경우 당사의 Bit Growth 는 한 자리수 후반이었습니다. ASP 는 2 분기에 NAND 의 경우 한 자릿수 중반 상승했습니다. 3 분기의 수요 Bit Growth 는 10% 초반이 예상이 되고 있고, 당사의 NAND Bit Growth 도 3 분기 시장 수준이 예상됩니다.

연간으로 보며 수요 Bit Growth 는 40% 선, 그리고 당사의 NAND Bit Growth 도 연간으로 시장 수준 예상하고 있습니다.

디스플레이 패널의 경우, 2 분기에 OLED 매출 비중은 90% 중반 수준이었고 OLED 판매량은 한 자릿수 후반으로 감소했습니다.

무선 데이터 포인트로 2 분기 무선 판매량은 휴대폰이 6 천만 대, 태블릿이 800 만 대를 기록했습니다. 블랜디드 ASP 는 태블릿을

포함해서 약 233 불을 기록 했고, 휴대폰 내 스마트폰의 비중은 90% 중반 수준이었습니다.

3 분기를 전망해 보면 휴대폰은 전분기 대비 증가하지만 태블릿 판매량은 전분기 동등 수준 예상되고 있고, ASP 는 전분기 대비 상승이 예상되며, 휴대폰 내 스마트폰 비중은 90% 중 후반을 3 분기에 예상하고 있습니다.

TV 의 경우 당사는 2 분기 판매량이 10% 후반으로 감소했지만 3 분기의 경우에는 한 자릿수 후반 상승이 예상됩니다.

- Q&A 세션

이제 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

금번 실적발표부터 개인 투자자들과의 소통 강화 및 이해 제고를 위해 홈페이지를 통해 사전에 질문하실 수 있도록 했는데, 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨 주셨습니다.

이 중에서 여러 분들이 질문하셨고, 그동안 시장과 투자자의 관심도 높았던 당사 기술경쟁력에 관한 사안에 대해 먼저 답변드리겠습니다.

질문 내용은 “일각에서 삼성전자의 기술 경쟁력 격차가 좁혀지고 있다는 얘기가 나오는 것에 대해 회사의 의견 및 설명 부탁드립니다. 특히, 타사의 176단 NAND 출시로 인해 당사 경쟁력에 우려는 없는지, 또한 DDR5 전환 시 삼성전자는 HKMG 기술적용으로 인해 공정 등이 복잡해져서 원가 및 가격 경쟁력이 약화되는 것은 아닌지를 포함하여 말씀 부탁드립니다.” 이며, 이에 대해 메모리의 한진만 부사장이 답변해 주시겠습니다.

네 개인투자자분 질문이라고 말씀을 안해 주셨으면 애널리스트분 질문으로 생각했을 것 같은데요, 상당히 어렵고 좋은 질문 해주셨습니다.

NAND와 DRAM 순차적으로 답변 드리겠습니다.

먼저 말씀하신 V-NAND의 경쟁력에 대해서 생각해 보자면, 사실 저희 삼성의 가장 큰 고민 point는 더 이상 단수 그 자체가 아닙니다. 당사는 이미 Single Stack으로 128단을 쌓아 올리며 업계 최고의 경쟁력을 확보해둔 상황이고요, 이제는 이러한 Stack을 어떻게 효율적으로 쌓아 올리는가, 그 시점과 방법에 대한 고민이 더욱 중요해졌습니다.

달리 말씀 드리자면, 이제는 Layer 숫자에만 집중하기보다는 그렇게 쌓아 올린 Stack Height가 효율성 측면에서, 그리고 원가 측면에서 얼마나 경쟁력이 있는가가 현재 저희가 집중하고 있는 포인트라고 보시면 될 것 같습니다.

그리고 DRAM 관련해서, 원가 경쟁력에 대해 우려를 하시는 것 같은데요 실제로 DRAM의 세대가 거듭되고, 공정이 미세화 되면서 원가 절감의 기울기가 낮아지고, 난이도 역시 높아지는게 사실입니다.

그런 관점에서 당사 역시 원가 경쟁력을 확보하기 위한 다양한 노력을 하고 있구요. 그렇기에 이전에 발표한 High K Metal Gate를 적용한 DDR5 역시 다양한 기술에 대한 연구의 일환으로 봐주시면 될 것 같습니다.

다만, 이렇게 1차적으로 적용된 기술은 해당 제품의 실제 본격 양산시에 무조건 적용되는 것은 아니고, 원가와 효율성 등의 측면에서 면밀한 검토가 이루어진 뒤에 채용이 결정되게 됩니다.

현재 당사의 DDR5 제품은 14나노에서 구현할 수 있는 최소 Design Rule에 EUV를 5 Layer 이상 적용하여 원가 절감을 하고 있는데요, EUV를 적용함으로써 전체 공정수가 줄어들며, 원가경쟁력으로 이어지는 구조입니다.

결국 가장 원가 경쟁력있는 DDR5의 노드는 당사의 14나노부터 시작될 것으로 생각합니다. 또한 DDR5의 Eco는 내년부터 차츰 형성되기 시작해서 차츰 Bit Cross가 이루어질 것으로 보입니다.

다시 말씀 드리자면 당사의 DRAM과 NAND 모두 향후 지속 가능한 메모리 절대 기술 경쟁력의 확보 차원에서 다양한 연구 개발을 지속하고 있구요, 저희는 원가경쟁력과 성능, 파워 등 모든 면에서의 경쟁력을 지속 확보할 예정이라는 점 다시 한 번 강조 드리고 싶습니다.

【 UBS, Nicolas Gaudois 】

두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째는 서버DRAM 관련 질문입니다. 물론 최근 분기 들어서 서버수요가 회복되고 있지만 하반기에 대해서 서버 수요를 어떻게 보고 있는지, 어느 정도의 서버 대수를 예상하고 있고, 서버당 콘텐츠 그로스는 어느 정도로 예상하고 계시는지요,

- 두 번째 질문은 무선 관련 질문입니다. 최근 인도와 베트남에서 코로나-19가 다시 재확산되면서 생산차질이 있다라는 이야기가 들리고 있는데, 현재 귀사의 인도, 베트남 공장의 상황이 어떻게 어떻게 대응을 했으며, 언제쯤 정상화될 것으로 예상하시는지요?

【 답변 】

- 서버수요 관련해서 질문하셨는데요, 먼저 이번 2분기 서버 수요는 다수 업체들의 투자확대 기조, 그리고 신규 CPU 출시 등의 영향으로 DRAM과 NAND 모두 무척 강세를 보였습니다. 그래서 저희 역시 시황에 맞춘 제품믹스 운용을 통해서 이런 수요에 적극 대응했고요, 하반기에도 서버수요는 기본적으로 견조할 것으로 전망합니다.

물론 변이바이러스 확산이나 지정학적인 이슈, IC 수급불안, 이런 것에 따른 시장에 불확실성이 존재하는 것도 사실인데, 신규 CPU 확대에 따른 서버 고용량화 그리고 산업 전반에 클라우드 기반

저변확대 등 이런 것들의 영향으로 세트빌드도 증가하여
편더멘털한 서버수요는 지속 가능할 것으로 전망하기 때문입니다.

구체적으로 저희가 볼 때 올해 서버 세트 수는 YoY로 한 자릿수
후반 수준으로 성장할 것으로 바라보고 있습니다.

그리고 저희는 DRAM의 경우에 14나노에서 구현 가능한 최소선 폭의
DDR5를 이미 고객사 샘플링 중이고요, 그 다음에 기존 계획대로
하반기 양산 예정입니다.

서버 SSD도 역시 저희 인하우스 팹에서 컨트롤러까지 아울러서
부품 SCM이 확보되고 있는 만큼 서버향 제품공급 리딩 업체로서
안정적으로 적기 공급을 하기 위해 역량은 이미 갖추고 있습니다.

- 무선 인도 베트남 공장 관련해서 답변 드리겠습니다. 인도
공장의 경우는 코로나-19 감염의 가능성이 있는 직원은 철저히
미출근 조치를 하고, 또 주요부품 소싱을 해외로 이원화했으며,
생산라인은 감염 피해가 다른 라인에 영향을 주지 않도록 부분폐쇄
가능한 구조까지 갖추었습니다. 이렇게 철저히 사전 관리하여
코로나-19에 의한 생산 이슈는 특별히 없습니다.

베트남 공장의 경우는 코로나-19에 따른 베트남 락다운으로 인해서
사출 등 협력업체의 가동 중단으로 생산에 영향이 있었습니다.
하지만 인도, 한국 등으로 공급을 이원화하고 추가 공급처도
확보해서 영향을 최소화했습니다. 7월 안에 정상운영으로 복귀
가능할 것으로 예상됩니다.

【 KB 증권, 김동원 】

질문 기회 감사 드립니다. 저는 메모리 부분에 한 가지 질문 드리겠습니다.

- 최근 일부 서버 업체들의 메모리 재고에 대한 의견이 엇갈리고 있는 것 같습니다. 만약 하반기 중에 재고수준이 올라간다면 하반기부터 재고조정에 대한 우려가 있어 보입니다. 회사 측에서 전망하시는 메모리 공급사와 고객사의 재고수준에 대해 의견 부탁 드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 재고 관련해서 답변 드리겠습니다.

우선 고객사들의 재고수준에 관해서는 저희 입장에서 단정적으로 말씀드리기 어렵다는 점을 양해 부탁 드리고요. 아무래도 응용처별로 부품수급 이슈에 따른 영향이나 최근에 수요 증가세에 따른 영향이 모두 다르다 보니까 재고수준은 상이할 것으로 보입니다.

다만, 전반적으로 향후 수요전망 등을 봤을 때 재고 빌드를 위한 수요는 지속될 것이라고 저희는 생각하고 있습니다. 그리고 공급사 재고와 관련해서는 저희 재고에 집중해서 말씀드리자면 앞서 발표에서도 말씀 드린 바와 같이 지난 분기 수요강세에 저희가 적극 대응하면서 출하량이 크게 증가하였고, 그 결과 DRAM과 NAND 재고수준이 전부 상당히 낮은 수준으로 감소했습니다. 그리고 하반기에도 응용처 전반적으로 견조한 수요가 전망되므로 저희의 낮은 재고 수준은 지속 유지될 것으로 예상이 됩니다.

【 Citi, 이세철 】

안녕하세요, 시티그룹 이세철입니다. 저는 메모리 쪽하고 모바일 관련 질문 드리겠습니다.

- 먼저 메모리 쪽에 화두가 되고 있는 DDR5 관련해서 질문 드리겠는데요, DDR5 같은 경우 DDR4와 달리 ECC가 칩 내로 들어오게 되는데요, 내년에 DDR5가 본격화 될 경우 Embedded ECC로 인해서 전체 칩 사이즈가 커질 수도 있을 것으로 보여집니다. 이와 관련해서 삼성전자에서 보시는 DDR5 관련 확대에 따른 2022년 DRAM 시장 영향에 대해서 설명 부탁 드리겠습니다.

- 두 번째 질문은 스마트폰 제품라인업 관련 질문인데요, 최근 언론을 통해서 하반기 노트 출시가 없다고 말씀 들었습니다. 그렇다면 이에 대응하기 위한 폴더블 등 플래그십 판매전략에 대해서 말씀 부탁 드리고, 특히 폴더블 신제품 가격인하 가능성이 회자되고 있는데, 이 경우 스펙 하향 가능성 및 수익성 영향 여부 등에 대해서도 설명 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

【 답변 】

- DDR5 관련 답변 드리겠습니다.

현재 저희는 DDR5 및 PCIe Gen5를 지원하는 신규 CPU 출시 일정에 맞춰서 14나노 DDR5 샘플링을 진행 중입니다. DDR5는 주력제품이 16기가비트 기반 고용량 제품이니까 DRAM의 고용량화 전환이 본격화되는 제품이 될 것으로 전망하고, 저희는 클라우드 업체들의 요청에 부응하기 위해 최고용량 24기가비트 DDR5 제품 역시 개발

중에 있습니다.

그렇지만 DDR5는 DDR4 대비 Die 사이즈 오버헤드를 포함한 Cost 증가 요인이 존재해서 비트성장 측면에서 제약 사항으로 작용할 수 있는 것도 사실입니다. DDR5를 지원하는 메이저 칩셋의 공급 상황도 DDR5 시장 확대에 중요한 변수가 될 것으로 생각합니다.

- 무선 답변 드리겠습니다. 저희는 계속해서 고객의 니즈에 맞는 플래그십 포트폴리오를 제공하여 시장 변화에 대응을 해왔습니다. 하반기에는 무엇보다 폴더블 폰을 대세화해서 판매량을 본격 확대하는 것에 집중할 계획입니다.

폴더블 폰 신모델의 경우는 고객 특성에 맞춰서 제품 완성도와 혁신성을 더욱 높였고, 또 폴더블 폼팩터에 보다 최적화되고 차별화된 사용자 경험을 제공할 것입니다.

그렇게 향상되고 뛰어난 제품경쟁력에 더해서 플래그십 마케팅을 적극 추진하고, 매장 디스플레이도 크게 확대해서 어웨어니스를 대폭 높일 것입니다. 이를 통해서 판매량을 크게 확대하여 규모의 경제효과를 키우고, 또 한편으로는 제품설계 최적화 등을 통해서 좋은 수익성 확보가 가능할 것으로 예상됩니다.

폴더블 폰 신모델 대해서는 조만간 언팩을 통해서 상세히 소개해 드릴 수 있을 것으로 기대합니다. 그리고 또 한편으로는 갤럭시 S 시리즈의 판매 모멘텀을 유지해 갈 겁니다. 당사의 갤럭시 S

시리즈는 다양한 프리미엄 고객층에 니즈를 충족시켜 왔고, 최고의 혁신기술을 경험하고자 하는 고객뿐 아니라 고성능의 가성비가 있는 제품을 찾는 고객이나, 구모델 S 시리즈 또는 A 시리즈를 사용하는 고객들을 대상으로 적극적인 업셀링을 추진해서 판매극대화를 추진하겠습니다.

【 하나금융투자, 김경민 】

안녕하십니까, 질문기회 주셔서 감사 드립니다.

- 메모리 반도체 중에서 NAND 플래시 사업의 향후 기술 로드맵에 대한 업데이트 부탁 드리겠습니다

【 답변 】

- NAND 관련 답변 드리겠습니다. 저희 NAND 로드맵은 22년도까지는 6세대, 7세대 중심, 그리고 그 이후 중장기로는 10년 뒤까지 로드맵이 디파인되어 있고요, 특히 향후 5세대까지는 저희가 요소 기술에 대한 상세한 기술 로드맵이 이미 준비되어 있습니다.

업계 유일의 싱글스택 기반 128단 6세대 V-NAND는 상반기에 이미 당사 생산량의 비중이 크게 확대 되었고, 서버용 고용량 SSD 수요가 증가해서 저희의 상당한 원가경쟁력을 가지고 있는 51 GB 비중이 하반기에도 지속 확대될 것으로 전망 합니다.

176단 7세대 V-NAND는 저희가 이미 발표 드린 것과 같이 대용량 그리고 멀티태스킹 환경에 최적화 된 소비자용SSD가 하반기에 첫 출시될 예정입니다.

더블스택 176단 수율 램프업의 경우를 말씀 드리면 저희가 이미 128단 싱글스택에서 확보한 에칭 기술력을 바탕으로 저희가 예상한 대로 전 세대 대비 약 2배 정도 빠른 속도로 진행 중이고요, 더블스택에서 저희가 기대하는 절대적 Cost 경쟁력을 갖추게 될 200단 이상 8세대 V-NAND 제품은 이미 동작 칩을 확보해서 저희는 라인업 확대를 위한 만반의 준비를 하고 있습니다.

【 다이와증권, 에스케이 김 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 우선 좋은 실적 달성 하신 것 축하드립니다. 저는 두 가지 질문이 있습니다. 한 가지는 메모리 DRAM 쪽이고, 또 한 가지는 CE 쪽을 질문 드리겠습니다.

- 메모리는 EUV 관련해서인데요, 투자자들은 지금 EUV를 DRAM 생산에 도입함으로써 향후 공급에 어떠한 영향을 줄 수 있을지 궁금해 하는 것 같습니다. 아까 서두에서 14나노 관련해서 언급을 해주셨는데요, 최근 다른 경쟁업체들도 EUV 양산 계획을 발표하고 있는 것 같습니다. 이런 상황에서 다른 경쟁업체 대비해서 삼성전자의 차별화된 EUV 양산 경쟁력, 그리고 향후 기술 로드맵 관련해서 가능한 범위 내에서 공유 부탁드립니다.

- CE 관련해서는 아까 스피치에서도 언급하셨는데요, 원자재 가격인상과 물류비용 상승에 따라서 하반기 가전사업에 원가 측면에서 부담이 상당히 있을 것으로 보이는데요, 이에 따른 원가 절감 또는 그 수익성을 유지하기 위해서 어떤 방안 있으신지 공유 부탁드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- EUV 관련 답변 드리겠습니다. 말씀하신 대로 최근 메모리 업계에서 EUV 관련 발표가 늘어나면서 EUV 채용이 업계 트렌드로 자리 잡아가는 모습이 관측 되는데요, 저희는 2018년부터 본격적으로 실적 발표 및 여러 매체를 통해서 EUV 관련 내용을 언급 드린 바 있습니다.

EUV는 단순히 설비를 구매해서 생산에 적용하는 것보다는 마스크, 검사, 이런 에코시스템을 구축하고 관련 노하우를 축적, 내재화하여 기술 측면의 시너지를 극대화하는 것이 중요합니다.

저희는 메모리에서의 EUV 기술의 중요성을 인지하고 선제적으로 투자해서 2000년대 중반부터 전세계 EUV 관련 서플라이들과 밀접한 협력을 통해서 안정적인 에코시스템을 구축 했고, DRAM 공정적용에 대한 연구를 바탕으로 해서 성공적으로 EUV 관련 기술, 지식, 노하우를 쌓아 왔습니다.

그 결과 저희가 14나노 DRAM에서는 EUV를 5 레이어에 확대 적용하여 원가경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 보고 있습니다.

이와 같이 저희가 쌓아온 EUV 특화기술은 삼성 고유의 강력한 기술적 강점이라고 자부 합니다. 저희의 선제적인 EUV 메모리 공정 도입은 단순히 공정 전환에서 하나의 기술 확보를 넘어선 장기적으로 절대적인 기술경쟁력 확보의 측면으로 볼 수 있다고 생각합니다.

저희는 앞으로도 EUV와 같이 메모리 공정의 한계를 돌파할 수 있는 선행기술을 지속 연구하고 확보해서 메모리 리더로서의 입지를 공고히 할 생각입니다.

- CE 답변 드리겠습니다. 스피치에서 말씀 드린 것처럼 하반기에 원자재 가격상승, 물류비 상승 등이 예상되지만, 당사는 제품, 유통, 오퍼레이션 측면에서 적극적인 대응을 통해 수익성을 유지하도록 하겠습니다.

제품 측면에서는 저희가 상반기에 글로벌 런칭한 비스포크 라인업과 최근 소비자들의 다양한 니즈를 고려한 New Lifestyle 가전 같은 고부가 프리미엄 제품 중심으로 판촉을 확대하여 제품 믹스를 개선해 나갈 계획입니다.

유통 측면에서는 기존 오프라인 매장에서의 경쟁력을 유지하면서 B2B와 온라인 같은 성장 채널에서의 판매 역량을 강화하여 매출 기회를 확대해 가겠습니다.

더불어서 모듈화를 적용한 제품을 계속 새롭게 출시하여

원가경쟁력을 높여갈 예정이며, 코로나로 인한 락다운 등 대외 리스크에 선제적으로 대응하기 위해 제조 거점별 경쟁력을 분석하고 물량을 재배치하는 등 오퍼레이션 효율을 높여가겠습니다. 이상입니다.

【 한화투자증권, 이순학 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 IM과 디스플레이 각각 하나씩 질문 드리겠습니다.

- 최근 무선사업에서 태블릿, 웨어러블 PC 등에 갤럭시 제품 간의 디바이스 에코시스템을 강조하고 계신데요, 소비자가 어떤 측면에서 효용성을 느끼고 구매하는지 얼마만큼의 락인 효과가 있는지 궁금합니다. 또한 이런 제품들이 올해 매출과 이익을 얼마나 기여하는지에 대해 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

- 두 번째는 QD 디스플레이 관련 질문입니다. QD 디스플레이 양산 시작이 얼마 남지 않은 것 같은데요, 원래 계획대로라고 하면 올해 4분기 양산을 시작할 것으로 예상됩니다. 현재 준비 현황과 양산 시점 관련 다시 한번 업데이트 부탁드립니다. 그리고 현재 QD 디스플레이 캐패가 3만장 정도로 제한적인데, 향후 추가 캐패 전환 여부와 시기에 대해서도 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 무선부터 말씀 드리겠습니다. 저희는 차별화된 갤럭시

에코시스템 경험을 제공해서 태블릿, 웨어러블, PC 제품 판매를 확대하고 있습니다. 그 제품별 매출이나 이익은 공개하지는 않지만 21년 사업부 안에서 사업부 내의 갤럭시 에코시스템 제품 실적의 비중은 20년 대비해서 상당 폭 증가될 것으로 예상됩니다.

특히, 웨어러블 시장이 고성장을 이어가고 있는데 저희는 상반기 호실적에 이어서 하반기에도 혁신적 경험의 신제품을 선보여 시장보다 높은 성장을 달성할 계획입니다.

앞으로도 갤럭시 에코시스템 제품을 통해서 직접적인 기여뿐만 아니라 기기간에 일관되고 편리한 연결 사용경험을 고도화 해서 갤럭시 에코시스템 내 고객 리텐션을 극대화하고, 또 고객의 신뢰를 더 높여서 프리미엄 브랜드 입지를 공고히 하겠습니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다. 두 가지 질문 주셨는데, QD 디스플레이 양산 일정과 그리고 투자에 대해서 질문 주셨습니다. 먼저 양산 시점에 대해서 답변 드리겠습니다.

당사는 프리미엄 TV시장 대응을 위해서 2019년 10월 투자를 발표했고요 그 이후 지속적인 기술개발 그리고 설비 제작을 통해서 지난 1분기에 설비 반입을 했고, 현재 램프업을 하고 있는 상황입니다. 그리고 시제품 테스트 과정을 거치고 있으며, 계획대로 다가오는 4분기에 양산할 계획으로 되어 있습니다.

QD 디스플레이 현재 고객사의 요청에 따라서 TV와 모니터 모두

대응할 수 있도록 준비 중인데, 시장에 정확한 출시시기나 정확한 제품사이즈 등 이런 부분들은 협의 중으로 구체적인 답변을 못 드린 점 양해 부탁드립니다.

추가 투자 또한 지금처럼 고객의 요구 그리고 시장의 반응 등을 따라서 저희가 전략적으로 결정할 예정입니다. 말씀하신 것처럼 현재 월 3만 장의 캐파를 저희가 보유하고 있고요, 그 부분은 충분히 램프업을 한 다음에 시장의 반응을 보고 할 예정입니다. 이런 것처럼 당사는 QD 디스플레이를 통해서 고품질 OTT 나 게임 등의 콘텐츠 구현이 가능한 프리미엄 디스플레이에 대한 소비자들의 니즈를 충족시킬 수 있을 것으로 기대하고 있고요, 저희가 스마트폰 시장에서 혁신을 이끌고 하이엔드 제품의 표준이 된 중소형 OLED 사업처럼 QD 디스플레이 또한 CRT에서 LCD로의 기술 진보 이후에 정체되어 있던 대형 디스플레이시장에 새로운 패러다임을 제시할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

【 한국투자증권, 이원식 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 LSI 쪽 한 개, 디스플레이 쪽 한 개 질문 드리도록 하겠습니다.

- 우선 LSI관련해서 최근 시장에서는 당사의 SoC부분에 경쟁력 약화에 대한 우려가 굉장히 심해지고 있는 것 같습니다. 향후 SoC부분에 경쟁력 개선을 위한 전략 방향 특히 AP부문에서 경쟁력 개선 방향에 대해서 말씀 부탁드립니다.

- 두 번째, 디스플레이 관련해서는 최근 OLED 패널 적용처가 기존 스마트폰에서 TV, 노트북, PC 등 적용처가 굉장히 다변화되고 있는 것 같습니다. 신규 어플리케이션으로부터 OLED 패널 수요 현황과 향후 늘어나는 OLED 패널 수요에 발맞추어서 당사의 향후 전략 방향에 대해서 말씀 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

【 답변 】

- S.LSI 먼저 말씀 드리겠습니다.

우선 시장에 SoC 관련된 우려는 굉장히 잘 이해하고 있고요, 그래서 당사는 SoC 경쟁력 향상을 위해서 다방면으로 노력을 하고 있습니다. 아마도 금년 하반기부터는 그 노력의 가시적인 성과가 나올 것으로 기대하고 있습니다.

우선 제품 경쟁 면으로 보면 신규 GPU 도입을 통해서 특히 GPU 관련된 성능이나 파워 관련된 부분에 개선이 예상되고, 특히 콘솔에서 사용되던 GPU 게임 특화된 기능들을 모바일 쪽으로 도입함으로써 게임 특화 기능들을 통해서 경쟁력을 강화하려고 하고 있습니다.

블룸 관련된 SoC도 저희가 금번 하반기를 통해서 경쟁력 있는 중저가의 SoC를 확보하고 이걸 통해서 주요 고객들의 장기적인 수요들도 확보해서 매출에 성과가 있을 것으로 기대하고, 또 중저가 SoC를 통해서 신규고객들의 인게이지먼트도 추진하고 있습니다.

마지막으로 모바일 영역은 아무래도 세차레이션이 되고 있기 때문에 기존 모바일 SoC 사업에서 확보한 기술을 통해서 전장과 같은 신규 응용처로 저희들의 사업 영역을 확대하고 있고, 또한 커스텀 SoC를 통해서 SoC의 매출과 수익을 확대하도록 노력하고 있는 중입니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다. 말씀 주신 것처럼 저희가 2009년 처음 세계 최초로 OLED 디스플레이를 스마트폰에 양산한 이후에 프리미엄 스마트폰의 성장을 견인해 왔고요, 지난 10년 동안 플렉서블 폼팩터, 터치, 홀디스플레이 등 혁신기술을 지속적으로 도입하여 고객들의 니즈를 만족시키면서 스마트폰 디스플레이 메인스트림 기술로 자리잡았습니다.

이런 것처럼 이런 스마트폰의 성공 사례를 이제 태블릿, 노트 PC 그리고 오토모티브 TV뿐만 아니라 이런 제품을 신규 사업으로 지속 확대하기 위해 노력해 왔고, 최근 들어서 그런 결실들을 조금씩 거두고 있는 상황입니다.

특히 저희가 스마트폰과 함께 중점적으로 사업을 하고 있는 분야는 하이엔드 노트북 시장입니다. 최근 비대면 수요로 급성장하고 있는 노트 PC는 생산성 작업을 위한 콘텐츠 크리에이터부터 시작해서 동영상 게임을 즐기는 소비자까지 하이엔드 중심으로 지속 성장할 것으로 기대되고 있습니다.

또한 이뿐만 아니라 최근 빠르게 성장하는 포터블 게임기에도

저희는 OLED를 공급해서 애플리케이션을 다각화하고 있고, 그리고 전기차 보급과 더불어 차별화된 고급 실내 인테리어를 기대하는 소비자를 위해서도 커브드 그리고 프리 폼팩터가 가능한 플렉서블 OLED 제품을 여러 고객사들과 함께 공급 협의 중에 있습니다.

당사는 이런 중형 사이즈에 OLED 제품군이 앞으로 당사의 새로운 성장동력이 될 것으로 기대하고 있고, 스마트폰 시장에서 마찬가지로 차별화된 기술혁신으로 시장을 리드할 계획입니다. 특히 당사는 저가형 리지드 라인과 하이엔드 플렉시블 라인을 동시에 갖춘 유일한 회사로서 풀 라인업에 대한 경쟁력을 활용해서 이런 중형시장을 적극적으로 공략하도록 하겠습니다. 이를 위해 필요한 추가적인 라인에 대한 증설이라든지 이런 것들은 시장상황과 고객사들과 협의를 통해서 선제적으로 대응해 나가도록 하겠습니다.

【 NH투자증권, 도현우 】

안녕하세요, 14나노 디자인에 대해서 질문 드리겠습니다.

- 먼저 14나노 DRAM 램프업 시점과 2022년 연말 기준으로 공정 비중을 얼마나 보시는지 말씀 부탁드립니다. 그리고 EUV가 장기적인 방향은 당연히 맞지만 14나노 공정에 대규모로 도입한 것에 대한 효과는 여러 가지 의견이 있는 것 같습니다. EUV를 적용하게 되면 피치는 작게 그릴 수 있지만 장비 가격이 비싸고, 포토레지스트 감도, 검사장비 같은 것들이 아직 기존 장비보다

기술적인 완성도가 낮아서 원가에 불리한 측면도 있어 보입니다. 14나노에서 EUV를 적용한 것과 적용하지 않는 버전의 원가는 어떻게 되는지 분석한 것에 대한 의견 부탁드립니다.

【 답변 】

- 저희 14나노는 사실은 14나노대에서 구현 가능한 최소 선폴을 채용하고 있고요, 현재 EUV 5레이어를 적용한 DDR5 제품을 이미 샘플링 중이고 하반기에 양산 예정입니다.

공정 비중은 10세대 에코 형성이 연동된다, 이렇게 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

그리고 원가와 관련해서는 한 개의 레이어에 EUV를 적용한 15나노에서 이미 원가 크로스가 일어났고, 그렇게 보면 5레이어의 EUV를 적용한 14나노에서는 원가 감소폭이 훨씬 확대될 것이라고 예상할 수 있을 것입니다.

【 미래에셋증권, 김영권 】

안녕하세요, 질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 파운드리 관련, 네트워크 관련 이렇게 두 가지 질문 드리겠습니다.

- 먼저 파운드리 관련해서는 GAA 공정의 개발현황과 관련된 경쟁력에 대한 설명 부탁드립니다, 최근 주목 받고 있는 첨단 패키징 관련 솔루션에 대해서도 소개와 경쟁력에 대해서도 설명 부탁드립니다.

- 네트워크 관련해서는 작년에 버라이즌에 이어서 최근 보다폰 등의 수주 소식이 있었는데, 하반기 이후에 다른 글로벌 사업자에 대한 추가 수주 계획이 있으신지 그리고 네트워크 사업 관련해서 특히 최근에 공개하신 vRAN 솔루션에 대한 경쟁력에 대해서도 설명 부탁드립니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 우선 GAA 관련 답변 드리겠습니다. 저희 GAA 공정개발의 경우에는 22년에 3 나노 1세대 공정을 양산할 계획이고요, 23년에는 GAA를 적용한 3 나노 2세대 공정 양산을 목표로 차질 없이 공정 개발 진행 중에 있습니다.

조금 더 설명을 드리면 3 나노 GAA 1세대 공정의 경우에는 현재 주요 고객사가 제품설계 진행 중이고요, 3 나노 2세대 공정은 저희 공정개발 제조 인프라 역량 혁신을 통해서 그리고 PPA 개선을 통해서 GAA 공정기술에서 삼성의 리더십을 더욱 확대할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

다음으로 질문하신 첨단 패키지 솔루션의 경우에는 저희가 HPC 분야에서 경쟁력 강화를 위해서 2.5D, 3D IC등의 차별화된 기술을 자체 개발하고 있으며, 글로벌 오산 및 PCB 업체들과도 다양한 협력 그리고 공동개발 강화를 통해서 열린 에코시스템 구축을 목표로 하고 있습니다.

- IM 답변 드리겠습니다. 저희는 앞선 5G 기술력을 바탕으로 유럽

내 다국적 통신 사업자들과 다수의 5G 트라이얼을 추가 진행 중에 있습니다. 그래서 보다폰 뿐 아니라 유럽시장의 주요 사업자들을 대상으로 5G 장비수주 활동을 전개하고 있습니다.

vRAN 관련해서 말씀 드리면 저희 vRAN은 상용서버 기준으로 기존 랜 수준의 성능을 구현하였고 업계 최초로 대규모 상용 수준의 5G vRAN 솔루션을 확보해서 네트워크 설치, 관리, 효율성과 함께 확장성과 유연성 제공이 가능합니다.

그리고 vRAN 솔루션을 미국 Tier-1 사업자에 이미 공급해서 가상화 기지국 분야에서 선도 업체임을 입증한 바 있습니다. 앞으로도 기술리더십을 계속 강화하고 글로벌 사업체들의 vRAN 도입 등 시장변화에 선제적으로 대응해서 사업을 확대하기 위해서 노력하겠습니다.

답변 감사합니다. 저희가 온라인을 통해서 사전에 취합한 질문의 대부분은 앞서 진행된 질의 응답 과정에서 충분히 설명된 것으로 보입니다.

그렇지만 마지막으로 거론되지 않은 사항 중에서 질의자의 관심도가 높았던 질문 하나에 대해서 추가로 답변을 드리고 마치도록 하겠습니다.

질문은 다음과 같습니다. 보유현금이 계속 증가하고 있고, 하만 인수 이후 의미 있는 규모의 M&A가 없는 상황 속에서 향후 성장을

위한 방안으로 적극적인 M&A 요청과 함께 향후 계획에 대해서 문의합니다.

이 질문 제가 답변 하도록 하겠습니다.

오늘날과 같이 급격하게 사업의 패러다임이 변화하고 갈수록 경쟁이 치열해지고 있는 상황에서 저희가 미래 성장을 위한 돌파구를 찾기 위해서는 핵심역량을 보유한 기업에 대한 전략적 M&A는 반드시 필요하다고 생각을 합니다.

당사는 다양한 분야에서 그간 M&A를 위해서 많은 준비를 해왔고, 현재는 사실 대내외의 불확실성이 많은 상황이기 때문에 실행 시기를 특정하기는 어렵지만, 저희가 지난 1월 달에 말씀 드린 바와 같이 3년 안에는 의미 있는 규모의 M&A 실현 가능성에 대해서 긍정적으로 보고 있습니다.

M&A를 추진할 때는 회사에 지속 성장에 도움이 된다면 사업 영역이나 규모에 대해서 제한을 두고 있지는 않고, 예로 저희가 AI나 5G 전장 등을 포함해서 새로운 성장동력으로 판단되는 다양한 분야에 대해 적극 검토 중에 있습니다.

다만 타깃 노출의 우려로 분야를 특정하기는 어려움을 양해 바랍니다.

오늘 제한된 시간 관계상 부득이하게 투자자들께서 남겨주신

질문에 대해 전부 답변을 드리지 못 했지만 소중한 의견 감사드립니다. 주요 경영 의사결정에 참고하도록 하겠습니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠습니다. 여러분과 가족 분들의 건강과 안전을 기원합니다. 감사합니다.