

# 삼성전자 2021년 3분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.  
2021년 3분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참가해 주셔서  
감사드립니다.

분기실적 관련 상세 내용은 실적발표 설명 자료에 있으며,  
IR 홈페이지 [www.samsung.com/sec/ir](http://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 해주셨습니다.

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, 3분기 배당에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 및 우선주에 대해  
주당 361 원의 3분기 배당을 실시하기로 결의하였습니다.  
지난 1, 2분기와 마찬가지로 지난 1월 발표한 3개년  
주주환원정책에 따라 2021년 연간 배당 예정액 9.8조원의 4분의  
1인 2.45조원을 3분기 배당으로 지급하는 것이며,  
배당금은 11월 중순경 지급될 예정입니다.

이제부터 3분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지난 3분기 글로벌 공급망 이슈 및 코로나 19 영향 상존 등  
매크로 불확실성 가운데서도, 회사는 뛰어난 기술, 제품 경쟁력 및  
차별화된 글로벌 SCM 역량을 적극 활용하여  
다시 한번 기록적인 매출을 달성하였습니다.  
폴더블폰 등 스마트폰 판매 호조, 메모리 출하량 및 OLED 판매  
증가 등으로 주력 사업 모두 매출이 증가하며  
전사 매출은 지난 분기 대비 16.2% 증가한 74조원을  
기록했습니다.

이로써 올해 3개 분기 연속으로 해당 분기 최대 매출을  
경신했으며, 연간 기준으로도 이전 최고치인 2018년을 크게  
상회하는 사상 최대 매출을 기록할 것으로 전망됩니다.  
기존 분기 최대 매출을 기록했던 전년 동기 대비로도  
메모리, OLED 중심으로 매출이 10.5% 증가했습니다.

매출총이익은 선단공정 전환 등 메모리 원가절감에 힘입어  
전분기 대비 4.5조원 증가한 31.1조원을 기록했고,  
매출총이익률도 소폭 개선되었습니다.

판매관리비는 15.3조원으로 광고판촉비 증가 등 영향으로 전분기  
대비 1.2조원 증가했으나, 매출이 큰 폭 증가하면서 매출 대비  
비중은 1.4%p 감소했습니다.

영업이익은 메모리 시황 호조세 지속, 파운드리/DP 판매 확대 등  
부품사업의 큰 폭 개선과 함께 세트사업도 견조한 모습을 나타내며  
전분기 대비 3.3조원 증가한 15.8조원을 기록, 역대 두번째로  
높은 분기 영업이익을 달성하였고, 영업이익률도 1.6%p  
개선되었습니다.

전년 동기 대비로도 부품 사업을 중심으로 이익 및 이익률 모두  
크게 개선되었습니다.

사업별로는,

메모리는 서버 중심 판매 확대로 DRAM 분기 최대 출하량 및  
역대 두 번째 매출 달성 가운데, 15나노 DRAM, 128단 V-NAND 판매  
확대 통한 원가 절감으로 실적이 대폭 개선되었습니다.

파운드리도 글로벌 고객사향 제품 판매 호조로 실적이  
개선되었습니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 주요 스마트폰 고객 신제품 출시 효과로 실적이 증가했지만, 대형 패널은 LCD 판가 하락 등으로 적자가 지속되었습니다.

무선은 폴더블폰 신제품과 중저가 스마트폰 판매 확대 및 Device Eco 제품군 성장으로 전분기 대비 실적이 개선되었습니다. 네트워크는 국내 5G 망 증설 대응 지속 가운데, 북미/일본 등 해외 사업을 확대했습니다.

CE 는 프리미엄 TV 및 Bespoke 라인업 본격 확산 중이나, 원자재, 물류비 등 비용 상승 영향으로 수익성이 감소했습니다.

환영향과 관련하여, 주요 통화가 전반적으로 원화 대비 강세를 나타낸 가운데, 특히 달러화가 큰 폭 강세를 나타내면서 부품사업을 중심으로 영업이익에 전분기 대비 약 8천억원 수준의 긍정적 영향이 있었습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기는 부품 부족에 따른 일부 고객사 수요 영향이 예상되는 가운데, 메모리 및 시스템반도체 수요에 적극 대응하면서 프리미엄 제품 리더십과 라인업 강화를 통한 세트 사업의 견조한 수익성 유지에 주력하겠습니다.

메모리는 당초 예상 대비 부품 수급 이슈 장기화에 따른 수요 리스크 확대가 예상되나, 주요 IT 기업 투자 증가에 따라 서버 펀더멘털 수요는 견조할 것으로 보이며 이에 적극 대응할 것입니다.

시스템 LSI 는 2022 년 모바일 신제품향 SoC 및 관련 제품 공급 확대가 전망되며, 파운드리 는 선단공정 수요 적극 대응을 통해 실적이 큰폭 개선될 것으로 예상됩니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 스마트폰 수요 지속 및 신규 응용처 판매 확대로 견조한 실적을 달성할 것으로 예상됩니다. 대형은 QD 디스플레이 양산을 시작할 계획이나, LCD 가격 하락으로 적자가 지속될 것으로 보입니다.

무선은 폴더블 확판 등 프리미엄 판매 지속 확대 가운데, 중저가 5G 스마트폰 확판을 통한 교체 수요 적극 대응 및 태블릿/웨어러블 제품군 판매 확대 등으로 견조한 수익성을 확보하고자 합니다.

CE 는 연말 성수기 프로모션 통한 프리미엄 제품 중심 판매 확대를 추진하겠습니다.

2022 년은, 글로벌 IT 수요가 회복될 것으로 기대되는 가운데, 부품사업은 선단공정 확대 및 차세대 제품/기술 리더십 제고에

중점을 두고, 세트사업은 프리미엄 리더십과 라인업 지속 강화를 통한 견조한 수익성 달성에 주력할 것입니다.

다만, 부품 공급차질 가능성 및 백신접종 확산에 따른 위드코로나 관련 불확실성은 상존할 것으로 보입니다.

메모리는 14 나노 DRAM 과 7 세대 V-NAND 양산을 통해 원가경쟁력을 강화하는 한편, 업계를 선도하는 EUV 기술 기반의 차세대 제품 양산 확대를 통해 시장 리더십 제고를 추진할 것입니다.

시스템 LSI 의 경우 볼륨존 모델 등 SoC 라인업 강화로 사업을 확대하고, 파운드리에는 업계 최초의 3nm GAA 적용을 통한 기술 리더십 확보 및 적극적 투자를 통한 수요 대응으로 본격적인 실적 개선세가 지속될 것으로 예상합니다.

Display 는 중소형의 경우 스마트폰 수요 회복 가운데, 5G 확산으로 시장內 OLED 비중도 확대될 것으로 전망되나, DDI 등 부품 공급 제약 등은 지속 잘 살펴야 할것입니다. 대형은 QD 디스플레이 프리미엄 TV 제품군內 안착을 추진할 것입니다.

무선은 대세화가 시작된 폴더블과 플래그십 제품 확판으로 프리미엄 라인업을 강화하고, 중저가 5G 스마트폰 강화 등을 통해 매출 성장 및 수익성 제고를 추진하는 한편, 태블릿/웨어러블 사업 육성 및 선행기술 개발을 지속 추진할 것입니다.

네트워크는 해외 사업 지속 성장을 추진하면서 미래 성장을 위해 자체 5G 칩으로 하드웨어를 강화하고 소프트웨어 기반의 가상화 솔루션도 강화할 것입니다.

CE는 '위드코로나' 전환으로 수요 약화가 전망되는 가운데, 프리미엄 TV 수요 선점 및 Bespoke 글로벌 확장에 주력할 것입니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

3분기 시설투자는 10.2 조원이었으며, 사업별로는 반도체 9.1 조원, Display 0.7 조원 수준입니다.

3분기 누계로는 33.5 조원이 집행되었으며, 반도체 30 조원, Display 2.1 조원 수준입니다.

3분기까지의 투자에 있어서 사업별로 보면, 메모리는 '22년 수요 증가 대응 및 DDR5 등 차세대 제품 준비를 위한 평택/시안 선단공정 증설과 공정전환과 함께 미래 수요 대응을 위한 P3 인프라 투자도 진행했습니다.

파운드리에는 평택 EUV 선단공정 증설 투자 등을 중심으로 집행되었습니다.

Display는 QD 디스플레이 Capa 및 중소형 모듈 투자를 통한 신규 기술 전환 가속화에 중점을 두었습니다.

한편, 회사는 시황과 연계된 탄력적인 투자 집행 기조를 유지하고 있으며, 부품 수급 이슈 등 불확실성이 높아진 상황인 바, 아직 4분기 투자는 검토하고 있는 관계로 금번 실적발표에서는 2021년 연간 시설투자 전망치를 제시하지 않습니다.

마지막으로 지속가능경영을 위한 주요 활동과 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

회사는 지난 10월 20일 글로벌 브랜드 컨설팅 전문업체 Interbrand가 발표한 ‘글로벌 100대 브랜드’에서 2년 연속 5위를 달성했습니다.

브랜드 가치는 지난해 대비 20% 증가한 746억달러로 Non-US 기업 중 최고 랭킹과 최대 성장을 기록했고, 다른 대상 기업들의 평균 상승률도 크게 상회했습니다.

회사의 고객 중심 경영체제 개편, 지속가능경영 활동, 혁신 제품 출시 등을 높이 평가 받아 ‘글로벌 Top 5’ 브랜드로서의 위상을 더욱 강화했습니다.

또한, 지난 10월 12일 회사는 비즈니스 전문지 <포브스>가 매년 발표하는 ‘세계 최고 고용주’ 평가에서 2년 연속 1위로 선정되었습니다.

임직원의 안전과 건강을 최우선으로 하는 코로나 19 대응과 함께 회사의 우수한 성과 창출, ESG 분야에 대한 활동 강화, 올바른 기업문화 구축 및 인력 개발 노력 등이 결실을 맺은 것이라 생각합니다.

아울러, 갤럭시 생태계를 위한 무선사업의 친환경 비전인 '지구를 위한 갤럭시(Galaxy for the Planet)'를 지난 8월 발표했습니다. 해당 비전에는 2025년까지 달성할 초기 목표로 모든 갤럭시 신제품에 재활용 소재를 적용하고, 전세계 무선사업장에서 발생하는 매립 폐기물을 제로화하는 계획이 포함되어 있습니다. 회사는 '지구를 위한 갤럭시' 선언을 통해 생산부터 사용, 폐기에 이르는 제품 수명 주기와 사업 운영 전반에 걸쳐 보다 지속가능한 미래를 위한 노력을 지속하여 기후 변화에 대응하고, 자원을 재사용·재활용하는 순환경제 실현에 앞장설 계획입니다.

또한, 지난 8월에는 협력사들과 함께 반도체 폐수 슬러지를 제철 과정의 부원료로 재사용할 수 있는 신기술에 대해 국내법에 따른 재활용 기술로 환경부로부터 최종 승인을 획득하였습니다.

삼성전자와 현대제철, 제철세라믹 등 3社は 2020년 8월 기술협약을 맺고 공동 연구개발을 통해 지난 4월 현대제철 당진 제철소에서 30톤의 형석대체품을 사용하여 철강재 생산에 성공했습니다.

해당 신기술은 국립환경과학원의 최종 평가를 거쳐 승인되었으며, 수입에 의존했던 광물을 대체하게 됨으로써 2016년 환경부의 재활용환경성평가 제도가 신설된 이후 가장 모범적인 자원순환형 ESG 사례로 평가받고 있습니다.

마지막으로, 기존 메모리 반도체에 이어 지난 9월에는 시스템 반도체 주력 신제품 4종에 대해 '국제 환경 인증'인 영국

카본트러스트社의 '제품 탄소 발자국' 인증을 추가로 취득했습니다. 이로써 회사는 총 14개 제품에 대해 인증을 받았습니다.

반도체의 경우 복잡한 제조 공정을 거치고, 사용되는 원료의 종류와 양이 많기 때문에 인증 과정이 더욱 까다로움에도 불구하고 다양한 탄소 감축 활동을 통해 엄격한 국제심사 기준을 통과했습니다.

회사는 앞으로도 반도체 생산 공정에 사용되는 가스의 양을 감축하고, 온실가스 처리 장치의 효율을 향상하며, 제품 소비전력의 효율화를 위한 솔루션을 적용하여 탄소 발생을 최소화하기 위한 노력을 지속해 나갈 예정입니다.

그럼 지금부터 각 사업부문의 임원 분들께서 해당 사업부의 3분기 실적과 향후 전망에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

메모리 사업부터 시작하겠습니다. 감사합니다.

안녕하십니까

메모리 사업부 전략마케팅실 한진만 부사장입니다.

3분기 메모리 시장은 서버 중심 수요 강세 지속과 함께 우호적인 가격 상황이 이어졌고, 당사는 고객사 수요에 적극 대응하는 동시에 선단공정 비중 확대를 통한 원가 절감 등으로 전분기 대비 대폭 확대된 실적을 달성할 수 있었습니다.

DRAM의 경우, 서버는 상반기에 출시된 High-core 신규 CPU 채용이 확대되며 Set 빌드 수요가 지속 견조한 모습을 보이는 가운데, 채용량 증가까지 더해져 수요는 지속 성장하였습니다.

모바일은, AP 등 일부 부품 공급 이슈로 Set 빌드 영향이 존재하는 와중에도 주요 업체들의 신제품 출시와 수요가 다소 약세를 보였던 2분기의 기저 효과로 수요 회복세가 가시화 되었습니다.

PC 역시 계절적 수요 성수기 영향과 함께 기업들의 hybrid 근무형태 등의 변화로 End 수요 자체는 견조하였으나, 일부 부품의 공급 제약 및 물류 이슈로 인해 Set 빌드 성장은 제한적이었습니다.

다만 그래픽의 경우, 암호 화폐 채굴 재활성화에 따른 그래픽 카드 수요 확대와 성수기를 맞이한 Game Console 수요 호조가 이어지며 메모리 수요가 증가하였습니다.

당사는 주요 생산국內 COVID-19 확산, 부품 공급 이슈로 인한 Set 빌드 차질과 소비자向 PC 등의 수요 약화에도 불구하고, 선제적인 제품 믹스 운영을 통해 수요에 적극 대응하였습니다. 특히 서버向 큰 폭의 판매 확대를 바탕으로 DRAM 전체 출하량 역시 분기 최대 수량을 경신하였고, 당초 Bit 성장 가이드스를 달성하는 가운데 15 나노 비중 확대를 통해 원가 경쟁력 역시 제고하였습니다.

다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.

서버 SSD 는, 주요 서버 고객사들의 투자 확대와 함께 기업향 수요가 회복되었고 신규 CPU 채용에 따른 고용량화를 바탕으로 데이터센터向 고용량 제품 수요 강세를 보였습니다.

모바일의 경우 계절적 성수기에 접어들며 주요 고객사의 신제품 출시 및 고용량화 영향으로 수요는 견조하였고,

Client SSD 역시 End 수요는 기업들의 오피스 근무 재개 등의 영향으로 견조했으나, 부품 공급 이슈에 따른 Set 빌드 차질 및 일부 고객사들의 재고 조정 영향으로 메모리 수요는 약세를 보였습니다.

당사는, 서버 SSD 수요 증가세에 대응하여 8TB 이상 고용량 제품 판매를 확대하고 128 단 제품 생산 비중 역시 증가시키며 실적 성장은 지속됐습니다.

다음으로 4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

DRAM의 경우, 서버는 신규 CPU 채용 및 데이터센터 투자 확대 등으로 펀더멘탈한 수요는 지속 견조할 것으로 예상되나, 당초의 전망 대비 길어지고 있는 부품 수급 이슈 영향이 서버 Set 빌드에 미칠 영향을 지속 확인할 필요가 있습니다.

모바일은, 업체들의 5G 向 신제품 출시는 지속될 것으로 보이나, 공급망 이슈 영향과 함께 일부 업체들의 재고 조정으로 구매 수요 증가세는 제한적일 가능성이 있습니다.

PC의 경우 소비자 向 PC 수요가 약화된 영향과 함께 일부 부품들의 공급 개선 불확실성 지속으로 인해 Set 빌드는 전분기 대비 보합세를 보일 것으로 전망됩니다.

당사는, 주요 서버 고객사의 펀더멘탈한 수요에 적극 대응하는 한편 신규 CPU를 탑재한 PC 向 판매를 본격화하고, High-end Gaming 向 DDR5 양산을 바탕으로 시장 Eco 형성을 선도할 예정입니다. 또한, 15나노 등 신규 공정 비중 극대화를 통해 원가 경쟁력 강화를 지속해 나갈 것입니다.

NAND의 경우, 서버 SSD는 백신 접종률 확대에 따른 기업 활동 정상화와 함께 기업 向 IT 예산의 지속 상승 영향으로 서버 고용량화 및 수요 견조세가 전망됩니다. 다만, 부품 공급 이슈의 영향은 지속 확인해야 할 것으로 보입니다.

모바일은 신규 모델 확산과 함께 5G 시장 확대 및 고용량화를 바탕으로 수요 견조세는 예상되지만, 공급망 차질에 따른 Set 빌드 영향성은 지속 관찰이 필요합니다.

PC 시장에서는 하반기 기업들의 오피스 근무가 재개되며 기업向 PC 교체 수요 회복이 전망되나 일부 거래선들의 재고 조정 영향 등으로 메모리 구매 수요는 소폭 둔화 예상됩니다.

당사는, 강점을 가진 SCM 관리 체계를 바탕으로 안정적인 공급망을 확보하고, 고부가 제품 비중을 지속 확대하여 차별화 전략을 유지하는 가운데, 서버 전반의 수요에 적극 대응하고 모바일 제품 라인업을 확대해나갈 예정입니다.

그럼 이제 내년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

우선 현재로서는 부품 공급 이슈의 완화 시점, 백신 접종 확산 후 Back to normal 에 따른 영향성, 기타 원자재 가격 이슈 등 다양한 매크로 불확실성이 상존하는만큼 구체적인 전망 및 가이드스 제공이 어렵다는 점 미리 양해의 말씀을 드리며,

그렇기에 현재 시점에서 당사가 전망하는 대략적인 시장의 모습에 대해 말씀드리고자 합니다.

내년 메모리 시장에는 앞서 말씀드린 수요 불확실성이 존재하는 것도 사실이지만, Pandemic 을 계기로 전 세계의 소비자들이

경험했던 온라인 기반의 다양한 사회 활동과 생활 방식들 즉, New Normal 로 자리잡은 대부분의 수요는 이제 우리 삶의 한 부분이 되어서 지속될 것으로 생각합니다.

이러한 사회 전반의 트렌드 하에서 서버와 PC 의 경우, 신규 CPU 의 확산에 따른 고용량화와 기업向 IT 투자 확대가 지속되며 펀더멘탈한 수요는 호조를 보일 것으로 전망합니다.

또한, 모바일의 경우 중저가 5G 모델의 확산과 함께 업체들의 신규 Form factor 제품 출시를 바탕으로 모바일 고용량화 및 Set 성장 역시 지속될 것으로 보입니다.

다만, 응용 전반이 당초 예상보다 장기화하는 부품 공급 이슈의 영향을 받는 만큼 응용처별 펀더멘탈한 수요 가시화에는 해당 이슈의 해소 시점이 관건으로 작용할 것으로 생각합니다.

그 외에도 베이징 동계 올림픽 개최에 따른 고사양 TV 확산 및 고용량화, High-end PC 向 견조한 VGA 수요와 HBM 시장의 AI 向 Accelerator 성장 등 컨슈머와 그래픽 수요 역시 견조한 흐름이 전망됩니다.

당사는, 15 나노 DRAM 과 128 단 V-NAND 비중을 지속 확대하는 가운데 시황과 연계된 선행적인 제품 믹스 운영을 바탕으로 High core 를 지원하는 CPU 확대 및 DDR5 신규 도입에 따른 수요 증가세가 예상되는 서버 시장에 적극 대응하고,

NAND 솔루션 제품의 수요를 선제적으로 확보해나갈 예정입니다.

또한, 14 나노 DRAM 과 176 단의 양산을 확대하는 가운데 안정적인 원가 절감을 바탕으로 차세대 공정 및 제품을 확보하여 당사의 시장 경쟁력을 지속 강화할 것입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 조장호 상무 입니다.

3 분기는 주요 모바일 고객사의 신제품 출시에 따른 SoC/DDI 수요 증가로 실적 증가하였습니다. 특히, DDI 공급 부족 상황이 지속되는 가운데 가격 전략을 효율적으로 구사하여 실적 개선에 크게 기여하였습니다. 3 분기 신제품으로는, 이미지센서는 업계 최초 2억 화소의 벽을 뛰어넘은 모바일향 ISOCELL (HP1)을 출시하여 촬영 환경에 최적화된 픽셀 조합으로 고화소 촬영이 가능하도록 기술을 선도하였고, 업계 최소 크기의 듀얼 픽셀인 ISOCELL (GN5)을 출시하여 저조도에서의 고화질 촬영 뿐 아니라 빠르고 정확한 자동 초점 기능을 선보였습니다.

4 분기에는 주요 스마트폰 업체의 `22 년向 5G 스마트폰 신제품 출시 따른 모바일 SoC 및 관련 제품 양산 확대로 실적 증가가 예상됩니다. 당사는 파운드리 협력 강화 통한 칩 공급 능력 극대화 및 탄력적 P-Mix 조정으로 기존보다 더 상향된 연간 기준 두 자릿수 매출 성장을 목표로 하고 있습니다.

22 년은 시장의 수요가 강할 것으로 전망되는 모바일 DDI 및 고화소 이미지센서 등을 통한 안정적 성장 외, GPU 성능 강화한 플래그십 SoC 및 볼륨向 5G SOC 신제품의 공급 확대 등, SoC 사업의 의미있는 성장을 통해 사업부 실적 주도해 나갈 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 한승훈 전무입니다.

3분기는 평택 S5 라인 양산 확대에 따라 글로벌 고객사向 선단 공정 SoC/GPU 등 주요 제품의 공급이 크게 확대되어 역대 최대 매출 달성하였습니다. 글로벌 거래선向 선단 공정 신규 수주로 안정적 매출 기반 확보했으며, '22년 3나노 조기 양산 위한 1세대 GAA 공정/설계 인프라 개발을 완료 하는 등 기술 리더십 지속하였습니다.

4분기는 선단공정 및 성숙 공정의 수요 강세 지속되는 가운데, 최대 공급 통한 분기 매출 신기록 재달성을 예상하며, 전분기 比 10% 이상 매출 성장을 예상합니다. 또한, 4나노 1세대 FinFET 공정 제품 양산 출하 예정이며, 3나노 1세대 GAA 공정 제품 설계 완료하고 3나노 2세대 GAA 공정/설계 인프라 개발 착수하는 등 기술 리더십 이어갈 계획입니다.

22년 파운드리 시장의 경우, 모바일은 5G向 Silicon 소요량 증가, HPC는 PC/태블릿 수요 견조 따른 GPU 중심 수요 강세, Legacy(8인치) 및 Consumer 수요 견조로 내년에도 공급 부족 현상은 지속될 것으로 예상합니다. 당사는 적극적인 투자를 통한 5나노 이하 선단 노드 중심 공급 확대로 지속 성장 목표하며, 투자 재원 마련 위한 가격 현실화 및 글로벌 고객 확판을 통해 질적 성장도 추구할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성 디스플레이 기획팀의 최권영 전무입니다.

3분기 중소형 디스플레이 사업은 주요 고객의 플래그십 신제품 출시에 따른 스마트폰 판매 호조로 전분기 대비 판매량 및 이익이 성장하였습니다.

특히, 폴더블을 포함한 High-End 제품 판매 확대로 수익성이 대폭 개선되며 역대 3분기 중 최고 이익을 달성하였습니다.

대형 디스플레이 사업은 LCD 판가 하락 영향으로 전분기 대비 적자가 다소 확대되었습니다. 다만, QD 디스플레이 라인 전환을 위해 금년부터 점진적으로 LCD 판매를 축소하면서 전년 동기 대비로는 적자폭이 줄어들었습니다.

이어서 4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 주요 고객사의 신제품 수요가 지속됨과 동시에 계절적 성수기 효과로 노트북 및 게임기 판매 또한 확대될 것으로 기대하고 있습니다. 이에 따라, 중소형 사업은 3분기에 이어 4분기도 견조한 매출 및 이익을 달성할 것으로 예상하고 있습니다.

대형 디스플레이 사업은 QD 디스플레이 제품을 본격 양산하여 고객에게 공급할 계획으로 첫 QD 디스플레이 제품을 성공적으로 시장에 선보이기 위해 최선을 다해 노력하겠습니다.

마지막으로 2022년 시장 전망 및 당사 전략에 대해 말씀 드리겠습니다.

중소형 사업은 일상 복귀 가속에 따른 스마트폰 시장 수요 회복 및 5G 비중 확대로 OLED 사업에 우호적 환경이 지속될 것으로 예상됩니다.

이와 더불어 올해부터 본격적으로 노트북 및 태블릿 등 스마트폰 외의 어플리케이션 판매가 확대될 것으로 예상됩니다.

이를 당사의 새로운 성장 동력으로 만들 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 다만, DDI 등 부품 공급 제약에 따른 우려도 상존하는 상황으로 당사는 공급망을 면밀히 살핌과 동시에 발생 가능한 리스크를 선제적으로 대응하여 고객에게 차질없이 제품을 제공할 예정입니다.

대형 사업은 LCD에서 QD 디스플레이로의 사업 재편을 계획대로 마무리하고, QD 디스플레이를 통한 프리미엄 TV 제품군에서의 리더십 확보에 주력할 것입니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까, 무선사업부 김성구 상무입니다.

지금부터 IM 부문의 2021년 3분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

3분기 시장은 코로나 19 영향의 완화 등으로 전분기 대비 시장 규모가 증가한 것으로 예상됩니다.

무선 사업은, 업계 전반의 부품 공급 부족 상황에도 불구하고 전분기 대비 매출이 증가하였습니다.

특히 세련된 디자인과 언더 디스플레이 카메라, S-Pen, 방수 등 차별화된 기능으로 큰 호응을 얻고 있는 Z Fold3, Z Flip3의 판매 호조와 중저가 라인업 강화로 스마트폰 판매가 전분기 대비 증가하였습니다. 또한, 웨어러블 등의 Device Ecosystem 제품군도 지속적인 성장을 하였습니다.

이를 통해 견조한 두 자릿수 영업이익률을 유지하였고

한편, 폴더블 대세화를 위한 적극적인 마케팅 투자 확대로 수익성에 일부 영향이 있었습니다.

네트워크 사업은, 북미와 일본 등 해외 사업 확대 및 국내 5G 망 증설 수요에 적극 대응하며 5G 사업 성장 기반을 강화하였습니다.

다음으로 4분기 전망을 말씀드리겠습니다.

시장은 부품 수급에 따른 불확실성이 있을 것으로 보이지만 연말 성수기 진입 영향 등으로 전분기 대비 수요가 증가할 것으로 전망됩니다.

무선 사업은, 비스포크 에디션으로 폴더블 선망성을 극대화하는 등 판매를 확대하고, 갤럭시 S 시리즈의 모멘텀 유지하며 프리미엄 제품 판매를 지속 확대하겠습니다.

동시에, 경쟁력 있는 중저가 5G 라인업을 활용하여 교체 수요 및 성장하고 있는 5G 시장을 적극 공략하겠습니다.

또한, 웨어러블, PC, 태블릿 등 한층 쉽고 편리한 연결경험을 제공하는 Device Ecosystem 제품군의 판매 확대를 통해 두 자릿수 영업이익율을 달성하겠습니다.

네트워크 사업은, 북미, 서남아 등 글로벌 시장에서의 매출 확대를 통한 사업 성장을 추진하도록 하겠습니다.

이어서 '22년 시장 및 사업 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

코로나 19의 장기화 등 리스크가 상존하지만 스마트폰 시장은 성장이 지속될 것으로 예상되며, 소비자에게 새롭고 다양한 사용 경험과 가치를 제공하는 웨어러블 시장도 두 자릿수의 고성장이 이어질 것으로 전망됩니다.

무선 사업은, 프리미엄 시장에서 리더십을 강화하기 위해, 플래그십 제품의 완성도를 제고하여 차별화된 경험을 지속적으로 제공할 것입니다. 그리고, 폴더블 제품은 혁신적인 기술과 뛰어난 사용자 경험을 계속해서 발전시키고 비스포크 에디션 등 당사만이 줄 수 있는 고유한 차별화를 통해 대세화를 보다 본격화하고 프리미엄 시장 내 매우 중요한 카테고리 자리매김할 수 있도록 하겠습니다.

중저가 스마트폰에서도 당사의 편리하고 차별화된 사용자경험을 확대 적용하고, 중저가 5G 등 지역별 다양한 수요에 최적화된 제품을 기반으로 적극 대응할 계획입니다.

또한, Device Ecosystem 기기간의 일관되고 편리한 연결성 등 당사의 차별화된 사용 경험으로 고객 Retention 을 극대화하고 고객 신뢰와 선망성을 제고하여 Premium 브랜드 입지를 공고히 하겠습니다.

이를 통해 '22년 실적 성장을 달성하도록 하겠습니다. 그리고, 중장기 관점에서 미래 성장 기반을 다지기 위하여 선행기술 개발 뿐만 아니라 글로벌 리딩 업체들과의 개방적/포용적 협력도 꾸준히 추진해 나가겠습니다.

네트워크 사업은, 국내 5G 망 증설에 대응하는 한편, 북미, 일본, 서남아, 유럽 등 해외 사업의 성장을 적극 추진하겠습니다.

더불어 자체 개발한 5G 핵심 Chip 성능을 향상시켜, 데이터 처리 용량을 늘리는 등 제품 경쟁력을 강화하고, 5G 가상화 솔루션도 지속적으로 발전시켜 미래 사업 성장 기반도 착실히 준비해 나가겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 송원준 상무입니다.

먼저 CE 부문의 '21년 3분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'21년 3분기 TV 시장 수요는 계절적 성수기에 진입하면서 전분기 대비는 증가했으나 펜트업 수요가 강세였던 전년 동기 대비는 감소했습니다.

당사는 제품 믹스 개선에 집중하여 Neo QLED/Lifestyle 등 프리미엄 제품 판매를 확대했습니다. 특히 당사가 올해 새롭게 출시한 Neo QLED는 주요 매거진과 소비자들로부터 다수의 좋은 평가를 받고 있으며 이러한 시장 내 긍정 반응에 힘입어 판매호조를 보이고 있습니다. Lifestyle의 경우도 당사만의 차별화된 제품의 value가 시장으로부터 많은 인정을 받으면서 판매를 확대해나가고 있습니다.

당사는 이처럼 적극적인 믹스 개선을 추진하고 제반 비용 효율화를 통해 수익성 확보에 주력하였지만, 원자재 수급과 글로벌 물류 이슈에 따른 일부 원가 상승 영향으로 실적은 전년, 전분기 대비 감소했습니다.

3분기 생활가전 시장 수요는 소비자 라이프스타일 변화에 따른 신가전 제품 수요 확대 등으로 전년 동기 대비 소폭 증가했습니다.

하지만, 백신 공급 증가로 펜트업 효과 감소하면서, 전분기 대비는 시장 성장세가 둔화되었습니다. 원자재 가격 및 물류비 상승으로 대외환경 또한 악화되었습니다.

당사는 BESPOKE 판매 국가 및 국가별 라인업을 확대하고, 신가전 제품 출시를 통해 다양한 소비자 니즈에 대응 하였습니다. 이를 통해, 시장 성장세 둔화에도 불구하고, 전년 및 전분기 대비 매출을 모두 확대하였습니다. 하지만, 원자재 및 물류비 영향으로 수익성은 다소 감소하였습니다.

이어서 당사의 '21년 4분기 및 '22년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

4분기는 연말 성수기 수요 증가 영향으로 전분기대비는 수요가 늘어날 것으로 전망 됩니다. 그러나, 펜트업 수요가 둔화되고 소비자들의 외부활동 활동이 증가하면서 TV 시장 수요는 전년 동기 대비 감소 할 것으로 예상 됩니다.

앞으로 4분기 시장의 모습은 코로나 이전의 모습과는 많이 다를 것으로 예상됩니다. 선진시장 중심으로 진행되고 있는 위드 코로나 정책 영향으로 오프라인 매장에서의 판매가 다시 확대 되면서도, 대규모 집객에 대한 거부감으로 인해 연말 쇼핑시즌이 분산되고 온라인 및 비대면 판매 트렌드는 지속될 것으로 보입니다.

당사는 유통과의 긴밀한 협업을 바탕으로 시장의 변화에 선제적으로 대응할 수 있는 판매 계획을 수립하고 있습니다.

분산되는 오프라인 매장 수요에 맞추어 프로모션 기간을 최적화 하고 프리미엄 중심의 관측 프로그램으로 업셀링을 유도하여 QLED, 라이프스타일 등 전략제품 판매를 확대 하겠습니다.

또한, 당사의 온라인 판매 인프라 개선을 통해 소비자들이 온라인 구매를 더욱 쉽고 편하게 할 수 있도록 하고 국가별 차별화된 온라인 프로모션을 추진하여 비대면 판매 기회를 확대 하겠습니다. 뿐만 아니라, 당사의 글로벌 SCM 역량을 활용하여 물류 리스크를 최소화 하고 효율적인 비용 관리를 통해 수익성 확보에 주력 하겠습니다.

4분기 생활가전 사업의 경우, 3분기부터 이어진 '위드코로나 전환' 확대로 가전 수요 증가세가 둔화 될 것으로 예상되며, 원자재 가격 및 물류비 상승도 지속될 것으로 전망됩니다.

당사는 BESPOKE 의 글로벌 확산을 가속화 하고, 연말 프로모션 운영 및 온라인 마케팅 강화 등을 통해 성장세를 이어나갈 계획입니다. 또한 대외환경 리스크에 대응하여 지역별 공급 효율을 최적화하고, 프리미엄 중심의 판매 확대 등을 통해 수익성 강화를 추진하겠습니다.

'22년 TV 시장 수요는 '21년 상반기까지 이어진 시장 수요 성장 추세가 전환되고 공급/물류 등의 이슈와 함께 코로나 19로 인한 사회/경제적 불확실성이 지속 확대 될 것으로 보입니다.

다만, 초대형/QLED 등 프리미엄 수요는 지속 성장할 것으로 예상되는 만큼, 당사는 Neo QLED/8K/Micro LED 를 포함한 프리미엄 제품의 기술혁신을 통해 성장하는 프리미엄 수요를 공략하여 '22 년에도 고부가 제품 믹스 확대에 더욱 주력하겠습니다.

또한, 코로나 19 로 촉발된 소비자들의 다양한 Lifestyle value 관심 증가에 적극 대응하기 위한 당사만의 차별화된 Lifestyle 제품으로 판매 기회를 창출하여 성장 모멘텀을 지속 강화해 나가겠습니다.

'22 년 생활가전 시장은 소비자들의 재택 시간 감소에 따른 성장세 둔화가 '21 년 하반기에 이어 지속될 전망이다, 신가전 중심 보급률 확대 등으로 올해 동등 수준으로 전망됩니다.

당사는 경쟁사와 차별화된 BESPOKE 신규 라인업을 도입하고, 글로벌 판매를 확대하여 소비자 맞춤형 가전을 제공하는 브랜드 이미지를 더욱 공고히 하겠습니다.

또한, 물류비 상승과 같은 대외환경 변화에 유연하게 대응할 수 있도록, 생산성 제고 및 SCM 경쟁력 강화 등을 통해서 공급 경쟁력을 높여나가겠습니다. 이를 기반으로 지속 성장하며 가전 업계를 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.

DRAM 의 경우 3 분기에 당사의 Bit Growth 는 한 자릿수 초반을 기록했고, ASP 는 한 자릿수 후반 증가하였습니다.

4 분기 전망은 수요 Bit Growth 는 DRAM 의 경우 Flat 하고, 시장 수준의 Bit Growth 를 예상합니다. 올해 연간으로는 원래 말씀 드렸던 약 20% 중반의 Bit Growth 수요를 유지하고 있고, 저희도 시장 수준 Bit Growth 를 2021 년 연간으로 예상하고 있습니다.

NAND 의 3 분기의 경우 당사의 Bit Growth 는 한 자릿수 중반을 기록했고, NAND 의 ASP 는 약 10% 상승하였습니다. 4 분기 NAND 의 수요 Bit Growth 는 한 자릿수 중반, 그리고 당사의 Bit Growth 는 시장 수준을 소폭 상회할 것으로 전망됩니다. 연간으로 수요의 Bit Growth 는 NAND 의 경우 40% 초반을 예상하고, 연간으로는 시장을 소폭 상회할 것으로 예상하고 있습니다.

DP 의 경우 3 분기 OLED 매출 비중은 90% 중반 수준이었고, 판매량은 20% 초반 상승하였습니다.

무선사업의 경우 당사의 3 분기 판매량은 휴대폰이 7,200 만대, 태블릿이 700 만대를 기록했습니다. Blended ASP 는 태블릿을 포함하여 250 불선을 기록했습니다.

그리고 스마트폰 비중이 휴대폰 내에서 90% 중반 수준을 기록했습니다. 4분기의 경우 판매량 측면에서 휴대폰은 전 분기 대비 감소가 예상되고, 태블릿은 전분기 대비 증가할 것으로 예상하고 있으며, 그리고 휴대폰 내 스마트폰의 비중은 90% 중, 후반을 기록할 것으로 예상합니다.

TV의 경우 당사의 3분기 TV 판매량은 한 자릿수 중반 상승했고, 4분기는 약 20% 초반 TV 판매량을 예상하고 있습니다. 연간으로는 약 10% 초반의 TV 판매량 감소를 예상하고 있습니다.

## - Q&A 세션

### 【 한화투자증권, 이순학 】

질문 기회 감사합니다. 저는 투자와 디스플레이 관련 질문을 각각 드리겠습니다.

- 3분기까지 보면 누적 설비투자 규모가 전년대비 증가한 것 같은데, 각 사업부문별로 세부적인 내용을 좀 부탁 드리고요, Capex 전망치는 제시하지 않는다 하셨는데 구체적인 내용은 않더라도 올해와 내년 각각 컬러의 대해서만 좀 말씀해 주실 수 있으면 좋겠습니다.

- 두 번째 질문은 LCD와 QD 디스플레이 내용입니다. LCD 다운사이클 진입에 따른 가격하락이 지속되고 있는데, 이게 LCD 사업의 출구전략을 앞당길 수 있는지와, 구체적인 생산종료 일정을 제시해주시면 고맙겠고요, 또한 4분기 양산 예정인 QD 디스플레이에 대한 현황에 대해 설명 부탁드립니다.

### 【 답변 】

- 먼저 투자 관련된 질문은 전사 이슈로 IR 팀에서 답하겠습니다. 저희의 3분기 누계 기준 올해 투자는 33.5조원으로 반도체투자가 늘어난 영향으로 지난해 대비 증가했고 메모리와 파운드리 모두 투자가 증가 했습니다.

메모리에 경우 기본적으로 중장기 수요 대응에 중점을 두면서 시장 변화에 맞추어 탄력적으로 설비투자를 집행하는 기조에는 변화가 없기 때문에 4분기 투자 또한 유연하게 집행을 할 예정입니다.

저희가 갖고 있던 기존 계획 대비 변동성이 있기 때문에 이번에

연간 전망을 제시 하지 않았습니다. 그렇지만 금년 투자 증가는 22년 수요증가 대응을 위한 증설 투자 영향도 일부 있지만 공정 난이도 증가하고 DDR5 등 차세대 제품의 사이즈가 커지는 등 공급증가 제약 요건을 만회하기 위한 측면과 원가 경쟁력 향상을 위해서 공정 전환을 하고 향후 수요의 적시 대응을 위한 건설 인프라 투자 등 기술경쟁력 확대하고 미래준비 투자 영향도 상당부분 존재합니다.

파운드리에 선단 공정 수요가 계속 증가하고 있기 때문에 저희는 여기에 적극 대응하기 위해서 신규 평택 S5 라인 생산규모를 확대하였고, 이와 더불어 기술리더십 강화와 미래 대응을 위한 설비투자과 필수 클린룸 준비도 선제적으로 준비를 하고 있습니다. 내년 방향성도 문의를 하셨는데 아직 저희의 내년 경영계획도 확정되지 않은 상황에서 현재 방향성 제시가 좀 어려운 것을 양해해 주시기 바랍니다.

- 디스플레이 부분 답변 드리겠습니다.

2가지 질문 주셨는데, 먼저 LCD 전략을 말씀하셨는데 LCD 라인 클로징으로 생각하겠습니다. 아시는 것처럼 당사는 고객사의 LCD 패널 공급 요청으로 현재 생산을 이어나가고 있고 아마 연말까지 이어질 것으로 생각하고 있습니다.

내년 이후에 추가연장 여부에 대해서는 내부검토 중이고, 질문하신 것처럼 LCD 패널 판가가 급속히 하락하는 상황에서 고객사 요구까지를 감안해서 굉장히 탄력적으로 결정될 것으로 판단하고 있습니다.

두 번째 질문하신 QD 디스플레이 대해서는 저희가 예정대로 금년

4분기에 QD 디스플레이 양산을 시작하고요, 제품 출하가 예정되어 있습니다. 그리고 내년부터 시장에 공개될 것으로 계획대로 진행되고 있습니다.

당사의 QD 디스플레이는 색재현율, 그리고 시야각 측면에서 기존 제품 대비 강점을 많이 보유하고 있어 TV 시장에서 새로운 표준이 될 것으로 기대하고 있습니다.

당사는 이런 QD 디스플레이를 시장에서 성공적으로 선보일 수 있도록 역량을 집중하고 있으며 향후 대응 사업을 QD 디스플레이 중심으로 안정적으로 전환할 수 있도록 지속 노력 하겠습니다.

**【 Citi, 이세철 】**

안녕하세요, 저는 메모리 하고 무선 쪽 질문 드리겠습니다.

- 먼저 메모리 관련해서 3분기 NAND Bit Growth가 당초 가이드스 대비 다소 하회하였는데, 이에 대한 배경이 무엇인지 의견 부탁 드리고,

- 두 번째는 무선 관련해서 올해 하반기에 출시된 갤럭시Z 플립3 판매 흥행이 향후 폴더폰의 성장 가능성을 좀 보여주었는데, 올해와 내년에 폴더블폰 판매와 전망에 대한 의견 부탁 드리겠습니다.

**【 답변 】**

- NAND 관련해서 답변 드리겠습니다.

저희 3분기 NAND 출하량은 저희가 지난 분기 제시했던 가이드스 대비 소폭 하회했는데, 몇 가지 이유가 있는데, 첫 번째는 Client SSD가 말씀 드린 대로 End Customer의 수요 자체는 견조했는데

다른 부품 수급 이슈가 발생하면서 Set Build가 차질이 생겼고 그래서 저희 일부 고객사의 재고가 조정이 되면서 Low-end PC 쪽에서 클라이언트 SSD 수요가 약세를 보였습니다.

모바일 같은 경우에는 계절적 성수기이기 때문에 수요가 견조했습니다. 그런데 Mid-range 쪽에 AP 등 부품공급 이슈가 있어서 저희 MCP 공급이 좀 지연된 영향도 일부 존재했습니다. 2분기에 저희의 재고가 아주 낮았고 이런 상황에서 서버와 eStorage 같은 고부가 솔루션, 이런 제품으로 믹스를 하고 마찬가지로 재고도 정상화 하자 이렇게 되면 앞으로 공급의 flexibility가 제고될 것입니다. 이런 측면에 저희가 주안점을 두고서 이번 3분기에는 공급 운영을 했습니다. 이런 점도 말씀드리고 싶습니다.

- 무선 답변 드리겠습니다.

저희는 폴더블 경험 완성도를 높이고 시장을 선도하는 전략을 추진하고 있습니다. 그래서 새로운 Z시리즈는 세련된 디자인 그리고 폴더블에 최적화된 사용성으로 고객들한테 큰 호응을 얻고 있고 폴더블폰의 대세화를 이끌어 가고 있다고 생각합니다.

특히 비스포크 에디션은 Z 플립3에 혁신적인 사용자 경험에 더해 개인별로 다양한 니즈의 맞춤형으로 부응해서 특히 MZ세대 등 젊은 고객들에게 매우 큰 호응을 얻고 있습니다.

저희 21년 폴더블 판매량은 전년에 비해 수배 수준으로 성장할 것으로 보이고 22년에도 큰 폭의 성장을 이어갈 수 있을 것으로 전망됩니다.

앞으로도 폴더블 제품을 통해서 기술 그리고 사용자 경험 혁신을

계속하고 적극적인 파트너십과 에코시스템 확대를 추진해서 폴더블 시장이 플래그십 시장에 매우 중요한 카테고리로 자리 잡고 더 성장해 갈 수 있도록 노력하겠습니다.

【 HSBC, 서주일 】

감사합니다. 저는 메모리 하고 네트워크사업부 관련해서 질문 하나씩 드리겠습니다.

- 최근에 메모리 가격이 생각보다 좀 급격히 하락하고 있는데요, 삼성에서 보는 DRAM, NAND 쪽 단기 시황 그리고 내년도 수요 관련해서 아까 설명을 해 주셨는데 그쪽에서 생각하시는 업사이드 포텐셜 하고 다운 사이드 리스크가 있으면 좀 더 자세하게 설명해 주시면 감사하겠습니다.

- 네트워크 사업부 관련해서 북미 쪽 하고 일본에서 굉장히 좋은 성과를 보여 주고 있다고 말씀하셨는데 혹시 인도 쪽에 LTE 하고 새로 추가된 5G 주파수 관련해서 사업 진행 현황 전망 있으시면 좀 설명해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 내년 메모리시황 관련해서 답변 드리겠습니다.

내년 메모리시황은 제가 아까 스피치에서 말씀 드렸듯이 Back to normal의 영향, 부품 수급, 원자재가격 상승 이런 여러 가지 매크로 이슈로 인해서 불확실성이 아주 높은 것이 사실입니다. 그렇지만 이런 리스크 요인만큼이나 중요하게 생각해 볼 수 있는 게 업사이드 요인입니다. 이것도 내년 전망에 반영해야 되겠다는 생각입니다. 저희가 예상한 거 보다 장기화되고 있는 응용 전반의

세트 생산 차질, 이걸 야기하고 있는 부품 수급 같은 경우에 저희는 '이게 전체적인 부품생산 총량의 문제냐? 그것이 아니고 서플라이 체인 메니지 이슈에 따른 미스매칭 문제냐?' 이런 거에 더 기인한다고 보고 있습니다.

그래서 절대적인 생산캐파가 부족한 사항 보다는 사태해결의 실마리가 단기간 내에 나타날 수도 있어요. 그래서 단정적으로 말씀드릴 순 없는데, 아마 2022년 내년도 하반기부터는 상황이 좀 완화 되지 않겠냐, 이런 분위기가 나타날 수 있다고도 생각하고 있습니다.

수요를 말씀 드리면 백신 보급이 계속 지속적으로 이루어지니까 전 세계 각국에서 covid-19 와의 공존, 위드코로나, Back to normal 이런 논의가 활발하게 이루어지고 있는 상황이지 않습니까? 그래서 다시 대면 중심의 경제가 활성화되는 측면이 있습니다. 그런데 그 모습이 팬데믹 이전하고 완전히 같을까? 이런 얘기가 있고요. 과거 2년 동안에 전세계 소비자들 covid-19 때문에 촉발된 디지털 기반으로 한 New normal 사회, 이런 생활방식에서 적응해 가니까 어떻게 보면 편리함과 효율성을 체험 한 거거든요.

이런 경험은 팬데믹이 끝나면서 사라져버릴 거냐? 아니면 우리 삶에 공존하며 오히려 새로운 단계의 디지털 트랜스포메이션으로 지속 발전해 나가는 것이 아닐까? 이렇게 생각하고 있습니다.

그리고 이런 전반적인 사회 트렌드와 함께 여기에 맞춰서 신규 CPU 라든가 그 다음에 주요 데이터센터에 투자확대, 이런 것이 예상되니까 서버 중심의 펀더멘털한 수요는 지속 견조하지 않을까 이렇게 생각하고 있습니다.

우려하고 계시는 가격 같은 경우에는 시장에 지금 불확실성이 존재

합니다. 그리고 저희가 고객사들과 시황 전망에 대해서 얘기해 보면 시각차가 존재하고요, 그래서 가격 협상의 난이도가 올라가고 있는 건 사실입니다. 그런데 과거대비 메모리 사이클이 변동폭 이라던가 주기가 작아졌고, 저희의 재고가 아주 낮기 때문에 크게 우려할 사항은 아니지 않느냐 이렇게 생각하고 있습니다.

- 네트워크 사업부분 답변 드리겠습니다.

인도 시장에 4G 관련해서는 21년 상반기 일곱 개의 4G 주파수 추가 경매가 있었고 저희는 4G망 용량 증대를 위한 신규 기지국장비 그리고 망 최적화 솔루션을 제한해서 신규 사업 기회를 만들어 가고 있습니다.

5G 사업기회 관련해서는 저희는 4G 대규모 상용망 구축 경험을 기반으로 향후 5G까지 지속적으로 사업을 확대하기 위해서 통신사업자와 굳건한 파트너십을 만들고 있고 내년 상반기 예정된 5G 주파수 경매가 완료되면 그리고 5G망 본격 구축을 하게 되면 적기에 제품을 공급하고 사업을 추진 가능하도록 준비하고 있습니다.

#### 【 다이와증권, 에스케이 김 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 파운드리 쪽에 질문 하나 있고요, 그리고 IM 쪽에 질문 드리겠습니다.

- 파운드리 관련해서는 최근에 당사가 경쟁사 대비해서 3나노 GAA 공정을 조기에 내년 상반기 중으로 알고 있는데요, 양산한다는 보도가 있었습니다. 이와 관련한 회사의 의견, 향후 파운드리 기술 로드맵에 대한 공유를 부탁 드리고요, 아울러서 최근에 얘기되고

있는 중장기 파운드리 Capa 확대 계획에 대한 의견, 계획 이런 내용도 공유 부탁 드리겠습니다.

- IM과 관련해서는 올해 지속되는 부품공급 이슈가 3분기에도 영향이 있었던 거 같은데, 이게 어느 정도 영향이 있었는지 그리고 4분기에도 이런 상황이 지속될 것 같은지 말씀을 부탁 드리고요, 향후 이런 게 완화될 수 있는 시점, 정상화되는 시점과 이런 문제들을 해결하기 위해서 회사 측면에서 어떤 대응 전략을 가지고 계신지 의견 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

### 【 답변 】

- 파운드리 답변 먼저 드리겠습니다.

질문하신 3나노 1세대, 3나노 공정은 현재 22년 상반기 양산 목표로 공정개발이 정상 진행 중입니다. 공정개발, 제조, 인프라 역량 혁신을 통해서 3나노 2세대 GAA 공정에서 파워 퍼포먼스 면적 개선을 통해서 GAA 공정기술에서 다시 삼성의 리더십을 더욱 확대할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

Capacity 경우에 평택에 Capa 확대 및 미국 웹 신설 검토 등 EUV 공정에서 고객니즈를 최대 충족할 수 있는 양산 Capa를 확보하기 위해서 인프라와 장비 등 전례 없는 투자를 진행하고 있습니다.

이런 계획에 따라서 17년 대비 21년 현재 Capa가 약 1.8배 확대 되어 있고요, 26년까지는 약 3배 가까이 큰 폭으로 Capa를 확대할 계획입니다. 당사는 양산 Capa 를 최대한 확보해서 고객 수요를 충족시키기 위해서 노력할 것입니다.

- 무선부분 답변 드리겠습니다.

부품 수급 이슈로 3분기 판매량에 상당 폭 영향이 있었습니다.

그리고 단기간에 해소는 어려울 것으로 보여서 4분기에도 영향이 이어질 것으로 예상이 됩니다. 수급 이슈가 언제 해소 될지 지금 예단하기는 어렵겠지만 저희는 파트너사와의 전략적 협력을 통해서 부품 입고, 그리고 제품 생산, 거래선 배송까지 이어지는 공급 리드타임 최적화를 하고 또 부품공급을 효율적으로 리밸런싱 해서 영향을 최소화 하도록 노력하고 있습니다.

수급 상황이 안정화된 이후에도 지속적으로 주요 벤더들과 전략적 협업을 이어 가서 시장 변화에 능동적으로 대응할 수 있는 체계를 더욱 강화해 나가겠습니다.

#### 【 KB증권, 김동원 】

질문 기회 감사 드립니다. 저는 메모리와 가전부분에 질문 드리겠습니다.

- 첫 번째로 메모리 사이클 관련입니다. 이번 다운사이클이 과거 대비 진폭과 주기가 짧아질 것으로 말씀을 하셨는데요. 이처럼 예상하시는 근거와 이유에 대해서 의견 부탁 드리겠습니다.

- 두 번째는 TV 수요 관련입니다. 코로나 팬트업 수요 이후에 내구재 소비가 감소하면서 TV 수요 전망이 최근 하향 조정 추세에 있는 것 같습니다. 반면에 초대형 QLED와 OLED 프리미엄 TV 수요는 증가되고 있는 것으로 보이는데요, 향후 TV 수요 전망과 이에 대한 VD 전략 공유 부탁 드리겠습니다.

## 【 답변 】

- 메모리 사이클 관련해서 말씀 드리면 주기 축소에 이유가 저희는 세 가지 정도로 보고 있는데요,

첫 번째가 응용처의 다변화가 있습니다. 과거에는 메모리 수요 대부분이 PC에 한정되어 있었는데 이제는 메모리를 사용하는 응용처가 아주 다양해졌고요, 그래서 일반적으로 포트폴리오가 다양화 되면 변동의 폭이나 주기가 줄어들지 않겠습니까? 이런 비슷한 현상이 메모리 시장에서도 나타나고 있다고 생각합니다. 그리고 저희 메모리 공정이 미세화 되고, 그래서 난이도가 급격히 올라가 있는 것도 또 하나의 이유인데, 공정난이도가 상승이 되면 저희가 과거 같은 Bit Growth를 유지하는 게 쉽지가 않거든요. 그래서 공급부족이 전망이 된다 이런 상황에서도 램프업을 급격하게 늘리는게 제약이 따르게 됩니다. 저희는 현재 상황도 그 영향의 한 예라고 보는데요, 앞에 제가 말씀드린 것처럼 저희 제고가 지난 분기에 이어서도 계속 낮은 수준으로 유지되고 있습니다. 그래서 2018년도에 과도하게 다운 사이클이 발생하는 그런 가능성도 낮을거다 이렇게 전망하고 있습니다.

마지막 이유를 말씀 드리자면 과거의 삼성전자 같은 공급사나 고객사가 전부 극심한 쇼티, 극심한 오버서플라이를 겪었거든요. 그러면서 인더스트리 내에서는 시장 전반에 건전성 확보에 대한 필요성이 진짜 대두되었고, 이를 통해서 서플라이 체인 매니지먼트 라든가 리스크 매니지먼트 같은 능력이 과거보다는 많이 향상 되었거든요. 이런 것도 원인의 하나라고 생각해 볼 수 있다 이렇게 말씀 드리고 싶습니다.

- TV 질문에 답변 드리겠습니다.

말씀하신 것처럼 올해 상반기까지 이어졌던 TV 시장 팬트업 수요가 둔화 되면서 4분기 TV 수요는 전년 대비는 감소할 것으로 예상됩니다. 아시다시피 코로나 백신 접종율이 올라가면서 선진시장을 중심으로 워드코로나 정책이 시행되고 있는데, 이로 인해서 외부 활동이 늘어나고 있는 추세도 TV 수요에 영향을 미칠 것으로 보입니다.

이런 시장 추이는 적어도 내년 상반기까지는 지속될 것으로 예상되지만 하반기에는 글로벌 스포츠 이벤트 등의 개최 영향으로 현장감을 극대화하는 초대형 고화질 TV에 대한 소비자 니즈가 증가하면서 유럽 남미 등 주요 시장에서 판매 기회가 있을 것으로 예상됩니다.

또한 프리미엄 TV에 대한 수요는 내년에도 계속 증가할 것으로 예상되고 있고 당사는 Neo QLED 8K 등 전략제품을 활용한 고부가제품 시장 공략을 통해서 시장 정체를 극복할 계획입니다. 또한 판매호조를 보이고 있는 Neo QLED 경우에는 내년에도 최고 수준의 화질과 디자인을 바탕으로 게임, 재택근무, 홈 피트니스 등 코로나로 인해 변화하는 소비자 생활을 차별화된 액티비티 밸류를 제공해서 프리미엄 시장을 계속 주도 할 예정입니다.

그리고 기존 TV가 제공하지 못하는 다양한 밸류를 갖춘 라이프스타일 제품 군 판매확대를 통해서 정체된 TV 시장에 신규 수요를 지속 창출하고 성장을 추진해 나가겠습니다.

**【 UBS, Nicolas Gaudois 】**

메모리와 관련이 된 투자계획에 대한 질문입니다.

- 지금 메모리 가격에 현재 상황을 고려했을 때 내년도 2022년도 DRAM과 NAND 쪽에 있어서 투자계획의 조정을 재고 하고 계시는지 신규 Capa의 규모 그리고 시기에 대해서 지금 재검토를 하고 계시는지 궁금합니다.

**【 답변 】**

- 메모리 투자 관련 해서 제가 간단히 말씀드릴 텐데요, 지금 불확실성이 다수 존재합니다. 그래서 내부적으로는 계속 투자계획을 논의 중이고, 특히 규모 그리고 투자방향 이런 것들은 저희가 아주 매우 매우 신중한 검토를 바탕으로 결정될 예정입니다. 계속 말씀 드렸는데, 인프라 투자는 중장기 수요 대응을 위해서 계속 한다. 그러나 설비투자는 유연하게 업황에 연계해서 투자한다. 이런 기초를 계속 갖고 있고요, 그 기본원칙은 지속 가능한 이익을 강화하자, 지속 가능한 이익의 기반을 강화하자 이런 걸 고려해서 투자와 Capa 운영을 계속할 생각입니다.

**【 한국투자증권, 이원식 】**

질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 DRAM 쪽, 디스플레이 쪽 각각 한 개씩 질문 드리도록 하겠습니다.

- DRAM 쪽은 현재 저희 14나노 공정에 대해서 시장의 우려가 굉장히 많은 것 같습니다. 14나노 생산 수율에 대해서 말씀 부탁드리겠습니다.

- 디스플레이 부분은 현재 저희 리지드 플렉서블 OLED 생산라인들의 가동률이 Fully 가동되고 있는 것으로 파악됩니다.

향후 중대형 OLED Capa 확대계획, OLED 적용처에 확대 전략에 대해서 말씀 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 14나노 말씀 드리자면 저희 14나노 제품 수율 우려가 있다고 말씀해 주셨는데요, 최근에 저희 14나노 공정 램프업 올라가는 속도가 15나노 공정에 비교해서 저희 내부에서도 ‘와, 이거 진짜 굉장히 빠르다’ 놀라울 정도로 빨라서 크게 걱정 안 하셔도 될 거 같습니다.

그리고 계속 말씀 드렸지만 저희 14나노는 EUV 노하우와 EUV 관련한 생태계 바탕으로 원가 경쟁력을 강화하는 제품이거든요. 이제 램프업도 제 궤도에 올라 왔고, 램프업도 빠르고 하니까 명실상부한 저희 리더십을 계속 유지할 수 있다 이렇게 생각하고 있습니다. 감사합니다.

- 두 번째 질문 주신 디스플레이 관련 답변 드리겠습니다.

첫 번째 질문 질문이 Capa에 관한 질문이신데요, 질문 주신 것처럼 현재 OLED 가동률은 매우 좋은 상황입니다. 내년도 고객 수요가 저희는 충분하다고 판단하고 있고요, 높은 수준의 가동률이 유지될 것으로 현재 전망되고 있습니다.

저희 Flexible OLED 라인에서는 새로운 기술들, 예를 들어서 홀 디스플레이 라든지 터치 같은 고성능 기능들이 지속적으로 추가되기 때문에 일부 Capa에 비효율이 발생하고 있는 게 사실입니다. 이런 비효율을 개선하기 위해서 라인 최적화를 위한 보완 투자는 지속적으로 진행할 계획이고 이를 위해서 필요하다면

현재 유휴 LCD라인을 적극적으로 활용하는 계획입니다.

이뿐만 아니라 현재 빠르게 성장하고 있는 폴더블 디스플레이 수요량을 위해서 저희가 적기에 모듈 투자는 필요할 것으로 판단하고 있습니다. 이런 모듈라인 투자에 대해서는 적극적으로 검토를 하고 있으며 이를 통해서 폴더블 제품을 기존 고객뿐만 아니라 글로벌 고객들로 다변화해서 시장에 리더십을 공고히 할 예정입니다.

두 번째 질문 주신 게, 저희 스마트 폰 외의 신규 응용처 확대에 대한 질문에 대한 답변 드리겠습니다.

질문 주신 것처럼 현재 OLED 패널은 다행히 최근 스마트 폰 외에도 노트북, 게임기 등의 본격적으로 적용되고 있고 그 사용처가 확대 되는 것이 사실입니다.

내년 저희가 애플리케이션 별 생산량이 현재 계획단계이기는 하지만 노트북이나 태블릿 제품은 금년 대비 2배 이상 성장할 것으로 예상하고 있습니다.

따라서 지금까지 해왔던 것과 마찬가지로 스마트 폰 이외에 고성장 애플리케이션에도 OLED 리더십을 공고히 할 예정이고 이를 통해 P-Mix 고도화, 그래서 저희 중소형 사업에 고질적이던 seasonality 문제들도 적극적으로 개선해 나갈 예정입니다.

이뿐만 아니라 올해 당사는 전기자동차 그리고 자율주행 등으로 성장중인 오토모티브 시장에서도 의미 있는 성과를 많이 내었습니다. 당사는 이런 스마트 폰을 비롯한 다양한 애플리케이션 및 오토 시장에서 우위를 지속적으로 가져갈 수 있도록 전사 역량을 다 하도록 하겠습니다. 감사합니다.

## 【 사전 취합 질문 ① 】

마지막으로 저희가 온라인을 통해 사전에 취합한 질문에 대해 답변 드리도록 하겠습니다.

지난번 실적발표부터 개인 투자자들과의 소통 강화 및 이해 제고를 위해 홈페이지를 통해 사전에 질문하실 수 있도록 했고, 이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨 주셨습니다.

이 중 대부분은 앞서 진행된 질의/응답 과정에서 충분히 설명이 된 것으로 보이며, 거론되지 않은 질문 중에서 주주들의 관심도가 높은 2가지 사안에 대해 추가적으로 답변 드리고 마치도록 하겠습니다.

첫번째 질문은 “최근 글로벌 빅테크 기업들이 자체 반도체 개발 나서는 상황에서, 삼성이 현재 위탁생산과 관련하여 선도 경쟁사에 비하여 우위에 있는 점이 무엇인지와 장기적으로 기술적 우위를 가질 수 있는 비전이 별도로 있는지 여부에 대해 의견 부탁드립니다.” 이며, 이에 대해 파운드리와 한승훈 전무가 답변해 주시겠습니다.

## 【 답변 】

말씀 주신 대로 4차 산업 혁명 시대가 도래하면서 업체들로부터 나오는 아이디어를 실제 반도체 칩으로 구현하는 파운드리 역할이 점점 중요해지는 것이 사실입니다. 특히 AI, 자율주행, 5G, 모바일

SoC 등 첨단반도체 수요에 대응하기 위해서 치열하고 집중적인 R&D를 통해서 선단공정 기술력을 확보하는 것이 핵심입니다.

파운드리 사업 성장을 위해서 첫 번째, 첨단 기술 공정 확보와 두 번째, 응용처별 설계 솔루션 제공, 세 번째, 동시에 충분한 capacity 운영이 중요합니다.

팹니스 고객에게 최적화된 공정 솔루션을 제공하고자 당사는 업계 최초로 새로운 아키텍처인 GAA를 최선단 공정인 3나노에 적용하여 내년도에 양산 예정이고 응용처별 핵심 아이피를 확보함과 동시에 이종집적화 기반으로 강화된 패키징 기술을 통한 디자인 플랫폼으로 고객의 설계를 지원할 것입니다.

또한 앞서 언급한 대규모 투자 및 라인운영 최적화를 위해서도 최선을 다하고 있으며 당사의 이러한 노력이 점차 가시적으로 나타날 것으로 전망 합니다. 위에서 말씀 드린 세 가지 핵심성장 요인에 지속적으로 집중하여 업계 내 삼성 파운드리 경쟁력을 더욱 공고히 할 것입니다.

### 【 사전 취합 질문 ② 】

다음 질문은 “지난해 4분기에 특별배당이 있었는데, 올해도 4분기에 특별배당을 실시할 계획이 있는지 및 배당이 아닌 자사주매입으로 시행할 가능성도 있는지 궁금합니다.” 이며, 이 질문은 제가 답변 드리도록 하겠습니다.

【 답변 】

지난 1월 2021년부터 2023년까지의 3년간 주주환원 정책에서 말씀드린 바와 같이 금년부터 4분기 실적 발표시 연간 Free Cash Flow 규모를 공유하고 기존 배당 이상의 의미 있는 규모의 잔여재원이 발생할 경우 일부 조기 환원을 적극적으로 검토한다는 계획에 변함이 없습니다.

당초 예정대로 2021년 실적을 마감한 이후 Free Cash Flow 규모와 조기환원 여부를 공유하도록 하겠습니다.

배당 또는 자사주매입/소각 등 주주환원 집행에 있어서 특정한 방법을 정해놓은 것은 아니며, 사업별 업황/전망, 매크로 상황 및 증시 동향 등 제반 여건을 감안하여 주주, 이해관계자 및 회사에 가장 도움이 되는 방법으로 진행할 예정입니다.

제한된 시간 관계상 부득이하게 투자자들께서 남겨 주신 질문에 대해 전부 답변 드리지는 못했지만 소중한 의견 감사드리며, 주요 경영 의사 결정에 참고하도록 하겠습니다.

“그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠습니다. 여러분과 가족분들의 건강과 안전을 기원합니다. 감사합니다.