

삼성전자 2021년 4분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.
2021년 4분기 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 한규한 상무,
파운드리 강문수 부사장,
삼성디스플레이 최권영 부사장,
MX 김성구 상무,
생활가전 정상태 상무가 참석하셨습니다.

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.

또한, 지난 12월에 기존 IM/CE 부문이 DX 부문으로 통합되었음을
알려드립니다.

다만, 금번 개편이 12월에 이루어져서, 1~3분기 실적과의 일관성 유지 차원에서 금번 실적발표 자료와 발표내용 일부에 있어 기존의 IM/CE 부문을 유지합니다.

먼저, 4분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지난 4분기에 매크로 불확실성이 지속된 가운데서도 회사의 차별화된 제품과 기술경쟁력을 바탕으로 다시 한번 기록적인 매출을 달성한 점에 대해 기쁘게 생각합니다.

전사 매출은 76.6조원으로 세트 사업 중심으로 전분기 대비 3.5% 증가하며, 지난 분기에 이어 역대 최고 분기 매출을 경신하였습니다.

폴더블 등 프리미엄 스마트폰 판매 확대 가운데, 연말 성수기 TV/가전 판매도 호조를 나타냈습니다.

2021년 4개 분기 모두에 있어 해당 분기 최대 매출을 경신하며, 연간 기준으로도 280조원으로 사상 최대 매출을 경신했습니다.

매출총이익은 프리미엄 스마트폰 판매 확대 등으로 전분기 대비 0.5조원 증가한 31.6조원을 기록했으나, 매출총이익률은 메모리 가격 하락 등으로 소폭 감소했습니다.

판매관리비는 17.8조원으로, 연구개발비 및 광고관측비 증가 등 영향속 전분기 대비 2.5조원 증가하였고, 매출 대비 비중도 2.6%p 증가했습니다.

영업이익은 13.9 조원으로, 특별격려금 지급 영향 가운데, 메모리 가격 하락 및 스마트폰 연말 마케팅비 증가 등으로 전분기 대비 감소했지만, 전년 동기 대비로는 반도체를 중심으로 이익 및 이익률 모두 크게 개선되었습니다.

사업별로는, 메모리는 ASP 소폭 하락 등으로 전분기 대비 실적이 감소했습니다. Bit 성장은 향후 시황과 당사의 낮은 재고 수준을 감안한 무리한 판매 확대 자제로 당초 가이드언스를 하회했습니다. 전년 동기 대비로는 응용처 전반의 견조한 수요 가운데, 선단 공정 확대 및 ASP 상승으로 실적이 대폭 개선되었습니다.

파운드리에는 전반적인 공급 확대로 최대 분기 매출을 달성했지만, 선단공정 비용 증가 등으로 전분기 대비 수익성은 소폭 하락했습니다.

전년 동기 대비로는 S5 라인 가동 및 가격 조정 효과로 실적이 개선되었습니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 주요 고객의 스마트폰 신제품 수요 견조세 지속 및 신규 응용처 판매 확대로 전분기에 이어 성장세를 이어갔습니다. 대형 패널은 LCD 가격 하락 및 QD 디스플레이 초기 비용 영향으로 적자폭이 크게 확대되었습니다.

MX 는 폴더블 등 프리미엄 판매 확대 및 Device ecosystem 제품군 견조한 판매로 매출이 소폭 증가했습니다.

이익은 폴더블 등 연말 마케팅비 증가로 전분기 대비 감소했지만, 전년 동기 대비로는 증가했습니다.

네트워크는 국내외 사업 매출 성장으로 전분기 대비 실적이 개선되었습니다.

CE는 연말 성수기 프리미엄 제품 판매 호조로 역대 최고 분기 매출을 달성했지만, 물류비 상승 등으로 전분기 대비 이익은 소폭 감소했습니다.

환영향과 관련하여, 주요 이머징 통화가 원화 대비 전반적 약세를 나타내면서 세트 사업 중심 일부 부정적 영향이 있었으나, 달러화 강세下 영향이 큰 부품사업 긍정적 영향이 이를 상회하며 전분기 대비 약 3천억원 수준 舍社 영업이익에 긍정적 효과가 있었습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

1분기는 반도체는 메모리 수요 회복 기대下 고객사 수요에 적극 대응하면서 파운드리 수율 안정화 및 플래그십향 주요 부품 공급 확대를 추진하고, 세트 사업은 스마트폰/TV 신제품 출시를 통한 프리미엄 리더십 강화로 견조한 수익성을 유지하는 데 주력하겠습니다.

메모리는 일부 불확실성 상존 가운데, 서버/PC 수요 회복에 따른 선단 노드 판매 및 고부가가치 제품 확대 등을 통한 포트폴리오 최적화에 중점을 둘 것입니다.

시스템 LSI 는 주요 고객사 플래그십向 SoC/CIS 주요 부품 공급에 주력하고, 파운드리 는 선단 공정의 생산/수율 안정성 향상을 통한 공급 확대를 추진하겠습니다.

Display 는 중소형의 경우 스마트폰 비수기에도 불구하고 주요 고객 스마트폰 신제품 출시 및 폴더블 디스플레이 고객 확대로 전년 동기 대비 실적 개선이 전망되며, 대형은 QD 디스플레이 양산으로 적자폭 일부 완화가 예상됩니다.

MX 는 부품 공급 부족 상황 가운데서도 플래그십 신모델 출시, Mass 5G 스마트폰 및 태블릿/웨어러블 확판 등으로 매출과 이익 성장 및 견조한 이익률 달성이 기대됩니다.

네트워크는 유럽 등 글로벌 신규 수주를 추진하겠습니다.

CE 는 TV 비수기 진입 및 가전 수요 감소 전망 가운데, 프리미엄 중심 판매 및 신성장 제품군과 온라인 판매 비중 확대를 통한 수익성 개선에 주력하겠습니다.

2022 년은, 글로벌 IT 수요 회복이 기대되는 가운데, 부품 사업은 선단공정 확대 및 차세대 제품/기술 리더십을 제고하고, 세트 사업은 프리미엄 리더십/라인업을 지속적으로 강화하는 한편

기기간 연동/시너지 극대화를 통해 새로운 경험을 제공하고자 합니다. 다만, 부품 공급차질 가능성 및 코로나 19 관련 불확실성은 상존할 것으로 예상됩니다.

이와 함께 5G/AI/Cloud/IoT/메타버스 등 미래 성장 분야에서의 리더십 확보를 위한 파트너십, 기술 확보 및 제반 투자를 추진하겠습니다.

메모리는 부품 수급 이슈 완화 정도 등 불확실성이 있지만, 기업 IT 투자 확대 등으로 수요 증가가 기대되는 가운데, 고성능 제품 공급 증대 및 업계 선도적 EUV 적용 확대를 통한 시장 리더십 강화에 주력하겠습니다.

시스템 LSI 의 경우 5G 볼륨준 모델 등 SoC 라인업 강화를 통해 본격적으로 사업을 확대하고, 파운드리에는 1 세대 GAA 공정 양산을 통한 공정 기술 리더십 확대 및 글로벌 고객사 공급 확대에 주력하여 시장 대비 초과 성장하는 것을 목표로 하고 있습니다.

Display 는 중소형의 경우 5G 칩투울 및 폴더블 시장 확대로 OLED 수요 증가가 예상되며, 신규 응용처로의 OLED 확대를 통해 안정적 성장 기반을 강화하겠습니다.

대형은 QD 디스플레이를 통해 프리미엄 제품군내 기술 리더십 확보에 주력하고, LCD 라인은 계획대로 Closing 할 예정입니다.

MX 는 플래그십 혁신과 차별화 경험 강화 집중 및 Mass 5G 스마트폰 라인업 확대 등을 통한 M/S 확대에 주력하면서, Device

Ecosystem 제품의 고객가치 제고를 통한 판매 확대를 추진하겠습니다.

네트워크는 5G 망 증설 대응 및 글로벌 신규 수주를 적극 추진하고 5G 핵심 칩 개발 등 기술 경쟁력도 지속 강화하겠습니다.

CE는 Neo QLED/BESPOKE 등 프리미엄 제품 판매 지속 확대와 함께 Lifestyle/신가전 제품 등 라인업 다변화를 통해 리더십을 공고히 하는 한편 실적 성장을 추진하겠습니다.

이어서 지속가능경영을 위한 주요 활동과 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

회사는 지난 1월 4일 CES keynote에서 지속 가능한 미래를 위한 친환경 활동을 발표했습니다. 지속가능성을 갖춘 제품을 소비자들이 사용함으로써 더 나은 미래를 만드는데 동참하게 할 수 있다고 판단하여 다수의 적극적인 친환경 활동 계획을 공유했습니다.

예를 들어, 올해 TV 등 디스플레이 제품 제조時 지난해 대비 30 배 이상 많은 재활용 플라스틱을 활용하고, '25년까지 모든 모바일/가전 제품에 재활용 소재 사용을 추진하고자 합니다.

또한, 2021년 12월 7일 회사는 글로벌 지속가능경영 연합체인 WBA(World Benchmarking Alliance)의 '디지털 포용성 평가(Digital Inclusion Benchmark)'에서 세계 4위로 선정되었습니다.

공정성·투명성·책임성을 추구하는 ‘AI 윤리 원칙’ 공개와 사외 스타트업 육성 프로그램인 ‘C랩 아웃사이드’를 통한 기술혁신 생태계 기여 등에 대해 높은 평가를 받은 결과입니다.

아울러, 회사는 환경부 주관 “사업장 폐기물 감량 시범사업”에 참여하여 사무실 쓰레기 분리배출 강화, 원·부자재의 포장 최소화 기준 수립 및 폐기물 순환자원 전환 노력 등 폐기물 저감 공로를 인정받아 지난해 12월 31일 기흥사업장이 최우수 사업장으로 선정되었습니다.

이와 같이 회사는 실적 성장과 함께 환경적, 사회적 가치 창출을 위해서도 최선의 노력을 기울이고 있으며, 향후에도 글로벌 선도 기업에 걸맞는 사회적 책임감을 갖고 ESG 경영을 지속 강화할 것입니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다. '21년 연간 시설투자는 48.2조원이었으며, 사업별로는 반도체 43.6조원, Display 2.6조원 수준입니다.

메모리는 EUV 기반 15나노 D램, V6 낸드 등 선단공정 수요 대응을 위한 평택/시안 증설 및 공정 전환과 P3 인프라 투자 등을 중심으로 진행되었습니다.

기술 변곡점을 맞아 EUV 포함 차세대 기술 적용을 선제적으로 확대하면서 메모리 투자가 전년 대비 증가했는데, 당사는 기술 리더십에 중점을 두고 투자를 집행하고 있으며,

이 결과 중장기적 관점에서 Bit 규모를 감안할 때 효율적 투자 수준을 유지하고 있습니다.

파운드리에는 평택 EUV 5 나노 선단공정 증설 투자 등을 중심으로 이루어졌고, Display는 중소형 모듈 및 QD 디스플레이 투자 등에 중점을 두었습니다.

마지막으로 주주환원에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 주당 보통주 361 원, 우선주 362 원의 기말 배당을 결의하였습니다.

현재 시행중인 주주환원정책에 따라 연간 9.8조원 배당 예정으로 지난 3개 분기 배당과 마찬가지로 이 중 4분의 1인 2.45조원을 기말 배당으로 지급하고자 하며, 배당금은 주주총회의 최종 승인을 거쳐 지급될 예정입니다.

한편, 회사는 지난해 1월에 3개년 주주환원정책을 발표하면서 매년 Free Cash Flow 실적을 공유하여 잔여재원 규모를 명확히 하고, Free cash flow의 50%가 연간 배당을 크게 상회할 경우, 이 중 일부의 조기환원을 검토하겠다고 밝힌 바 있습니다.

2021년 Free Cash Flow는 19.6조원으로 50%는 약 9.8조원입니다. 2021년 연간 배당 예정액도 9.8조원 수준임을 감안할 때, 조기 환원을 위한 추가 재원이 발생하지 않았습니다.

지난해 견조한 실적을 달성했지만, 앞서 말씀드린 바와 같이 메모리 차세대 기술 전환 가속화 및 파운드리 경쟁력 확보를 위한 필수 시설투자 규모가 컸고, 부품 조달 불확실성 속에 추가 재고 확보 등으로 운전자금 소요가 증가한 영향도 있었습니다.

이러한 영향으로 2021년에는 잔여재원이 발생하지 않았지만, 이는 향후 실적 성장으로 이어져 주주가치 제고에 기여할 것이라 생각합니다.

2022 년에도 제품/기술 리더십 제고, 원가 경쟁력 강화, 수익성 개선을 통한 실적 개선 및 효율적 자본 활용을 위해 보다 노력하겠습니다.

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

메모리 사업부터 시작하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까

메모리 사업부 전략마케팅실 한진만 부사장입니다.

4분기 메모리 시장은 서버를 중심으로 한 수요 견조세는 이어졌으나, 글로벌 공급망 이슈의 지속, ASP의 소폭 하락과 함께 특별격려금 지급과 같은 일회성 이벤트도 발생하며 당사 실적은 전분기 대비 다소 감소했습니다.

당사는 제한적인 재고 상황 및 향후 시황을 고려하여, 무리한 Bit 출하를 자제하였고, 당초의 Bit 성장 가이드를 하회하였습니다.

DRAM의 경우, 전세계적 부품 공급망 이슈에 따른 Set Build에의 영향은 정도는 다르지만 응용 전반에 걸쳐 존재했습니다.

다만 서버는 End 수요가 지속 견조한 가운데 High-core CPU 채용 확대에 따른 DRAM 채용량 증가 바탕으로 수요 강세가 유지되었습니다.

그래픽 또한 Gaming PC 수요 강세와 함께, 암호화폐 채굴向 수요도 증가하며 그래픽카드 공급 부족 상황이 지속되었고, 그래픽 수요는 견조세가 지속되었습니다.

PC와 모바일에서는 상대적으로 부품 공급 이슈에 따른 Set Build 차질 영향이 일부 나타나면서 PC 고객사들의 재고 조정 경향이 이어졌으며,

모바일은, 주요 스마트폰 업체들의 5G 신제품 출시가 있었으나, 변이 바이러스 확산 등의 리스크가 겹치며 메모리 수요에 일부 영향이 있었습니다.

당사는 선제적인 제품 믹스 전환을 바탕으로 서버 및 그래픽 수요 증가에 적극 대응하였고 선단공정 비중을 지속 확대하며 경쟁력을 제고하였습니다.

단, 당사의 재고 상황과 시장 전망을 고려하여 공급 계획을 최적화하기 위해 노력하였고, Bit 성장 가이드는는 하회하였습니다.

다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.

서버 SSD 는, 주요 데이터센터 고객사들의 fundamental 수요는 견조했으나 시장내 IC 부품 공급망 차질에 따른 영향이 일부 있었으며, Client SSD 역시 일부 고객사들의 재고 조정 영향과 부품 공급 이슈에 따른 Set 빌드 차질 등으로 수요는 다소 정체되었습니다.

모바일의 경우 AP 수급 차질등이 발생하며 메모리 수요는 약보합세가 일부 있었으나, 연말 성수기 영향과 함께 고용량화는 지속되었습니다.

당사는, 시안 봉쇄조치에 따른 당사 생산라인 운영의 변화로 실제 생산에 미치는 영향을 파악해 가며, 웨이퍼 출하를 줄이고 고부가 솔루션 비즈를 강화하는 등 당사의 재고 상황 등을 고려한 판매 최적화에 주력하였습니다. 또한, 선단공정 비중 증가 및 고사양/고용량 수요 성장에 적극 대응을 통한 서버 사업 확대를 바탕으로 사업 경쟁력 강화를 지속하였습니다.

다음으로 1분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

DRAM의 경우, 일부 불확실성은 상존하겠으나, 부품 수급 이슈가 점진적으로 완화되며 서버와 PC 위주로 Set Build 개선의 시그널이 관측됩니다.

서버는 데이터센터 중심으로 투자 확대와 함께 고용량화가 이어지고 High-core CPU의 비중 역시 지속 증가하며 수요 견조할 것으로 전망되며, PC는 기업형 및 고사양 노트북 중심으로 수요가 개선되고 이에 따른 DDR5 등 선단 제품 수요 증가와 함께 일부 고객사들의 재고 조정이 완료되며 계절적 비수기 영향이 일부 완화될 것으로 보입니다.

모바일은, 주요 업체 신규 폼팩터 기반의 신제품 출시 및 LPDDR5 비중 확대에 따라 수요 기반은 어느 정도 견조할 것으로 전망됩니다. 단, 변이 바이러스 확산에 따른 일부 생산지의 공장 가동 제한 등의 리스크들은 지속 관측이 필요할 것으로 보입니다.

당사는 응용처 전반으로 고객사 수요에 적극 대응하는 가운데 선단 노드 판매 및 고부가가치 제품 확대를 통해 사업 포트폴리오의 질적인 측면에서 최고 수준을 추구할 것입니다.

NAND의 경우, 서버 SSD는 데이터센터 중심으로 투자 지속되며 서버 Build를 위한 수요는 견조할 것으로 보이나, 기업향 수요의 경우, 변이 바이러스의 확산 추세와 함께 지속 관찰이 필요할 것으로 생각됩니다.

PC 시장에서는 부품 수급 상황의 점진적 개선과 함께 노트북 중심으로 Build 수요 회복세가 예상되며, 모바일은 계절적 비수기 영향은 존재하지만, 업체들의 5G 신제품 출시와 함께 스토리지 고용량화는 지속될 것으로 생각됩니다.

당사는 시안 락다운 해제 이후 생산라인 정상화가 진행되는 가운데, 고부가 제품을 중심으로 한 다양한 제품 포트폴리오를 확보하여 공급 차질 리스크를 최소화 할 계획입니다.

다음으로 2022년 연간 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

우선 부품 공급 이슈의 완화 속도 및 코로나 변이 지속 등 수요 변동 리스크가 지속 존재하는 만큼 현재로서 구체적인 연간 Bit 성장 가이드를 제공드리기는 어려운 점, 양해 부탁드립니다.

이에 응용처별로 시장 상황에 대한 당사의 전망을 공유드리고자 합니다.

먼저 서버는, DDR5 를 지원하는 신규 CPU 도입과 함께 데이터센터 중심의 AI 향 서버 증설 영향으로 탑재량은 지속 상승세를 보일 것으로 전망되며, '21년 부품 이슈에 따라 지연된 Set Build 수요가 주요 업체들의 투자 확대와 맞물려 견조한 Set Build 성장으로 이어질 것으로 보입니다.

한편 PC는 신규 OS의 확산에 따른 교체 수요 및 탑재량 증가가 기대되는 가운데, 변이 바이러스로 인한 일상 회귀 지연이 교육, 게임 등 비대면 수요에도 영향을 줄 수 있는 만큼 수요에 대한 세부 영향성은 지속 관찰이 필요합니다.

모바일은, 국가별 5G 인프라 투자 재개 및 업체들의 5G 라인업 강화와 함께 주요 업체 중심으로 탑재량 증가 지속될 것으로 예상되며, 이머징 시장의 성장에 따라 중저가 라인업 중심으로 Set 성장 역시 기대됩니다.

당사는 시황과 연계된 선행적인 제품 믹스 운영 기조 下, DDR5/LPDDR5 등 선단 인터페이스 및 그래픽 HBM 과 같은 고성능 제품 공급 확대를 통해 시장 수요에 적극적으로 대응할 예정입니다. 또한, 고부가 솔루션 중심의 포트폴리오 운영 및 업계 선도적 EUV 역량을 기반으로 안정적이고 지속적인 원가 절감 및 시장 리더십 강화를 통해 질적 성장을 하는데 주력하겠습니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 한규한 상무 입니다.

지난해 4 분기는 주요 모바일 고객사 플래그십 신제품 출시에 따른 SoC/DDI/PMIC 수요 증가로 분기 최대 매출을 달성하였습니다. 단, 이익 측면에서는 특별 상여금 지급 영향으로 소폭 하락하였습니다. 그리고 AMD GPU 최초 적용된 4 나노 플래그십향 SoC 및 관련 제품 공급을 시작했으며, 1억 화소 이미지센서도 고객사 주요 모델에 확대 적용 되는 등 다음 분기 실적 개선을 위한 발판을 마련하였습니다.

올해 1 분기에는 모바일 비수기 및 중화권 세트 업체의 재고 조정 여파가 일부 지속될 것으로 예상되나, OLED DDI, NFC/eSE, PMIC 제품군의 강한 수요는 지속될 전망입니다.

당사는 고객사 플래그십 스마트폰 출시에 따라 GPU/NPU 성능이 크게 개선된 SoC 및 고화소 이미지센서 공급 확대에 주력할 계획입니다.

22년은 볼륨향 5G SoC 및 기술 선도 중인 1&2억 고화소 센서 공급 극대화를 추진하여, 시황 반영한 판가 인상을 통해 전년 성장률을 상회하는 매출 상승 및 수익성 개선을 기대하고 있습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 강문수 부사장입니다.

4분기는 주요 응용처 공급이 크게 확대되어 파운드리 시장 성장률을 상회하는 역대 최대 매출 달성하였습니다. HPC 향 대형 거래선과의 매출이 지속적으로 증가하였으며, 신규 HPC 대형 고객사의 제품을 추가 수주 달성하는 등 미래 성장 기반을 마련하였습니다.

또한, 미국 테일러 및 국내 신규 팹 투자 확정을 통해 글로벌 반도체 공급망 안정화 노력과 함께 첨단 반도체 수요 대응 능력 증대하였습니다. 단, 고객의 수요를 모두 만족시키지 못하는 공급 차질의 어려움도 존재했으며, 선단 공정 Ramp up 지연에 따른 비용 증가 영향으로 수익성은 소폭 하락하였습니다.

1분기는 전 공정의 공급 부족 시황이 지속될 것으로 예상하며, 4분기부터 크게 증가한 선단 공정 비중이 더욱 증가하므로 선단 공정 수율 개선에 더욱 주력하여 고객 수요 안정성 증대 노력할 계획입니다.

또한, 1세대 GAA 공정(3GAE) 설계 완료하여 상반기 양산 위한 품질 검증 완료 예정이며, 3나노 2세대 GAA 공정(3GAP) 예정된 일정 따라 개발할 것입니다.

22년 파운드리 시장의 경우, 모바일은 5G 보급 가속화, HPC 수요 강세 지속 및 IDM 업체의 외주 증가로 인한 수요 증가, 팬데믹

지속에 따른 안전 재고 확보 노력 등으로 공급 부족 현상 지속될 것으로 전망합니다.

당사는 1세대 GAA 공정의 금년 상반기 양산을 통해 기술 리더십을 이어가며, 선단 노드 중심 공급 확대, 투자 재원 마련 위한 가격 현실화 및 신규 글로벌 고객 확대 통해 금년에도 시장 성장률을 상회하는 고속 성장을 목표로 하고 있습니다.

감사합니다.

안녕하십니까? 삼성 디스플레이 기획팀 최권영 부사장입니다.

4분기 중소형 디스플레이 사업은 프리미엄으로 자리잡은 OLED 디스플레이 채용 스마트폰의 판매 호조와 당사의 안정적인 SCM 경쟁력을 기반으로 전분기에 이어 실적 호조세를 이어갔습니다.

한편, 스마트폰 외에도 Game 및 Note PC 제품에서의 판매량과 매출이 전분기 대비 대폭 상승하며 실적에 긍정적 영향을 끼쳤습니다.

대형 디스플레이 사업은 QD 디스플레이 TV 및 모니터 제품을 성공적으로 양산하여 고객에게 전달하였으며, 긍정적인 반응을 얻고 있습니다.

이어서 2022년 1분기에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 주요 고객사의 신제품 출시 수요와 더불어 고객들의 Flexible 디스플레이 채용 확대로 1분기 비수기 효과가 완화될 것으로 기대하고 있습니다. 다만, DDI 등 부품 수급 이슈가 완전히 해소되지 않은 상황으로 일부 제품 공급 물량이 감소할 우려가 상존하는 상황입니다.

대형 디스플레이 사업은 QD 디스플레이를 채용한 TV 및 모니터가 본격적으로 시장에 출시되며, 대형 사업 적자폭은 점차적으로 개선될 것으로 전망됩니다.

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

중소형 사업은 테이퍼링, 오미크론 등 거시환경 리스크는 존재하나, 5G 침투율 확대 및 폴더블 시장 성장 등으로 OLED 비중은 2022년에도 지속 상승이 예상되어 당사에 긍정적인 효과로 작용할 전망입니다.

IT 시장은 2021년 대비해서는 성장폭이 다소 둔화될 전망이나, 프리미엄 제품군 판매 확대로 OLED 침투가 가속화 될 것으로 기대됩니다.

당사는 압도적인 기술력을 지닌 Flexible OLED 를 기존 High-end 시장을 넘어 Mid-end 시장까지 확대하고, Rigid OLED 로는 독보적인 Capa 및 원가 경쟁력을 바탕으로 IT 뿐만 아니라 Game 및 Auto 등으로 응용처를 다변화하여 중소형 사업 구조의 균형을 맞춰나갈 예정입니다.

대형 사업은 초대형 및 차별화 제품 중심의 프리미엄 TV 수요는 견조할 것으로 기대됩니다. 당사는 QD 디스플레이를 통해 프리미엄 TV 및 모니터 제품군 내 리더십 확보에 주력할 계획입니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까? MX 사업부 김성구 상무입니다.

MX 와 네트워크 사업부의 21 년 4 분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀 드리겠습니다.

21 년 4 분기 시장은 연말 성수기에 진입하며 전분기 대비 시장 규모가 성장하였습니다.

MX 사업은, 부품 공급 부족 상황에도 불구하고 매출이 전분기 대비 소폭 성장하였습니다. 특히 당사가 시장을 창출한 혁신 폼팩터의 폴더블 Z 시리즈는 Z Fold3, Z Flip3 가 전작 대비 디자인, 내구성 및 폴더블 특화 사용자경험이 모두 향상되었다는 평을 받으며 판매가 확대되어, 폴더블 대세화가 순조롭게 진행되고 있다고 생각됩니다.

S 시리즈는 신규 One UI 4.0 을 통해 사용자 경험을 보다 강화하고 적극적인 마케팅으로 판매 모멘텀을 유지한 결과, 프리미엄 스마트폰의 판매가 확대되었습니다.

또한, Seamless 한 연결 경험 강화를 통한 PC/태블릿/웨어러블 등 Device Ecosystem 제품군의 견조한 판매도 실적에 기여하였습니다.

한편, 폴더블 대세화를 위한 적극적인 마케팅 투자와 '22 년 1 분기 신모델 런칭 준비로 수익성에 일부 영향이 있었습니다.

네트워크 사업은 국내와 해외사업 모두 성장하며 전분기 대비 실적이 개선되었습니다.

다음으로 '22년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

시장은 부품 수급에 따른 불확실성 및 비수기 진입에 따라 스마트폰, 태블릿 등의 수요가 전분기 대비 감소할 것으로 전망됩니다.

MX 사업은, S21의 주요 사용자 경험을 계승하면서 다양한 컬러와 가성비를 갖춘 S21 FE로 더 많은 고객들의 Needs를 충족시켜 플래그십 고객 기반을 확대하고, 갤럭시 최고의 성능과 경험을 제공하는 S시리즈 신규 모델을 통해 기존 프리미엄 고객의 Retention을 강화할 것입니다.

이를 통해 플래그십 제품의 기준을 한 단계 높여 판매를 지속 확대하고, 스마트폰 ASP도 상승시킬 수 있도록 하겠습니다. 동시에, 경쟁력 있는 Mass 5G 라인업을 확실한 Volume Driver로 만들어 Mass 5G 교체 수요에 대응하고, 시장 성장 기회에 적극 대응하겠습니다.

또한, 웨어러블, PC, 태블릿 등 Device Eco 제품은 각 제품의 경쟁력 제고는 물론 Ecosystem의 연결 경험을 적극적으로 소구하여 판매 확대를 추진하겠습니다.

이와 같은 노력으로 '22년 1분기 불안정한 부품 공급
상황하에서도 견조한 수익성을 달성하도록 노력하겠습니다.

네트워크 사업은, 유럽 등 글로벌 수주 추가 확보를 추진하도록
하겠습니다.

이어서 '22년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

스마트폰 시장은 코로나 19의 장기화, 부품 공급 이슈 등으로
불확실성이 있으나, '21년에 이어 '22년에도 성장을 이어갈
것으로 예상되며, 웨어러블 시장은 두 자릿수의 고성장이
전망됩니다.

MX 사업은, 플래그십 시장 리더십을 강화하기 위해, 소비자 체감
가치 중심의 혁신을 지속하고 S시리즈는 최고의 플래그십 경험,
Z시리즈의 폴더블 최적화 경험 등 제품별 차별화 경험을 강화하여
다양한 소비자의 라이프스타일과 Needs 를 충족시킬 수 있도록
하겠습니다.

Mass 시장에서도 5G 라인업 강화는 물론, 당사만의 편리하고
차별화된 경험을 확대 적용하고, 제품 완성도를 제고하여,
스마트폰 M/S 확대를 추진해 나가겠습니다.

또한, 당사의 Device Ecosystem 기기간의 일관되고 편리한 연결성 등 당사의 차별화된 사용 경험을 지속 발전시키고, 제품별 경쟁력도 더욱 강화하여 고객 가치를 제고하겠습니다.

나아가, MX 기기뿐 아니라 TV, 가전기기까지 확대해 편리한 연결 경험을 제공하여 고객이 느끼는 일상의 가치를 더 풍부하게 만들어 갈 것입니다.

이러한 노력을 통하여 '22년 실적 성장을 달성하고, 제품 믹스 개선, 운영 효율화 등 수익성 개선을 위한 노력도 지속하도록 하겠습니다.

네트워크 사업은, 국내 5G 망 증설에 대응하는 한편, 해외사업 확대를 적극적으로 추진하겠습니다. 더불어 자체 개발한 5G 핵심 Chip 을 포함한 기술 경쟁력을 지속적으로 강화하여 다가오는 미래에 대한 준비를 철저히 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까. 삼성전자 생활가전 사업부 전략마케팅팀 정상태 상무입니다.

지금부터 CE 사업 현황에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저 '21년 4분기 시황 및 실적입니다. '21년 4분기 TV 시장은 연말 성수기 진입으로 전분기 대비는 성장했으나, 펜트업 수요가 강했던 전년 동기 대비는 감소 하였습니다.

당사는 유통과 긴밀한 사전 협업을 통해 연말 성수기 수요를 10월말부터 선제적으로 공략하였고, Neo QLED, Lifestyle 스크린과 같은 고부가 프리미엄 제품 중심으로 판매를 확대하였습니다.

다만, 물류비 등과 같은 원가상승 요인으로 실적은 전분기 대비 소폭 감소 하였습니다.

4분기 생활가전 시장은 펜트업 수요 감소 등으로 수요 증가세가 둔화되었고, 원자재 가격 및 물류비도 전분기에 이어 상승하였습니다.

당사는, 다양한 소비자 니즈에 적극 대응하며 BESPOKE 등 프리미엄 제품과 신가전을 중심으로 판매 확대하며 믹스를 개선하였습니다. 또한, 운영 효율 개선 및 비용 절감 활동을 통해 대외환경 Risk 속에서도 전분기 대비 실적을 개선하였습니다.

이어서 당사의 '22년 1분기 및 '22년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

1분기 TV 시장은 계절적 비수기에 진입함에 따라 전분기 대비는 감소하며, 선진 시장 중심 펜트업 수요가 지속되던 전년 동기 대비도 역성장이 예상됩니다.

당사는 국별 스포츠이벤트 등과 같은 다양한 판촉 기회를 적극적으로 활용하여 프리미엄 중심으로 수요를 선점하고 판매 확대를 추진할 계획입니다.

또한 금번 CES에 공개된 The Freestyle 포함, Lifestyle 스크린 카테고리의 판매를 강화하며 시장을 선도하고 실적 개선을 추진하겠습니다.

1분기 생활가전 시장 수요는, 전년 동기대비 소폭 감소할 것으로 전망되며, '21년에 이어 원자재/물류비 인상 영향도 지속 될 것으로 예상합니다.

당사는 북미/구주 선진시장 등을 중심으로 BESPOKE 라인업을 확대하며 프리미엄 시장 공략을 강화하겠습니다.

또한, 차별화된 소비자 경험을 제공하고 온라인/오프라인 모두에서 소비자 접점을 대폭 확대함으로써 판매를 증가시킬 계획입니다. 더불어 지속적으로 비용 효율화를 진행하여 수익성 확보를 추진하겠습니다.

'22년 TV 시장은 공급/물류 등 대외적인 이슈와 함께 코로나로 인한 불확실성이 지속될 전망입니다.

다만 프리미엄, 초대형 수요는 지속 성장할 것으로 예상되는 만큼, 당사는 차세대 Micro LED와 Neo QLED를 포함한 프리미엄 혁신 제품을 중심으로 시장을 공략하고 판매를 확대하겠습니다.

동시에, Lifestyle 스크린 판매를 강화하고 TV 관련 액세서리 생태계를 확대할 뿐만 아니라, 미디어/게임 등 인홈액티비티에 최적화된 스마트 허브와 다양한 서비스를 통해 차별화된 사용자 경험을 제공하고 신규 수요를 창출하겠습니다.

'22년 생활가전 시장 수요 성장세는 전년비 둔화되나, 라이프스타일 변화에 따른 신가전 및 성장시장 중심으로 소폭 상승 전망입니다.

당사는 경쟁사와 차별화된 BESPOKE 제품의 도입 지역 및 지역별 라인업을 확대하여 글로벌 판매를 본격 강화하며 성장세를 이어나가겠습니다.

또한, 소비자 니즈 및 트렌드를 반영한 신가전 제품을 지속적으로 출시하여, 시장을 선도하겠습니다. 더불어 모듈러 적용 제품 및 생산성 확대 등으로 운영 효율을 높이고, 안정적 공급 역량을 확보하여 대외환경 risk에 선제 대응하겠습니다.

감사합니다.

감사합니다. 이상으로 실적 관련 Presentation 을 마칩니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해
주요 제품별 Data Points 를 먼저 말씀 드리겠습니다.
여러가지 매크로 불확실성이 높은 상황인 바, 금번에는 연간
가이던스를 제공하지 않습니다.

DRAM 의 경우 4 분기에 당사의 Bit Growth 는 한 자릿수 중반 감소
했고, ASP 도 한 자릿수 중반 감소하였습니다.
올해 1/4 분기 전망은 수요 Bit Growth 는 한 자릿수 초반으로
하락할 것이고, 저희도 시장 수준을 기록할 것으로 예상됩니다.

NAND 의 경우 당사의 Bit Growth 와 ASP 모두 한 자릿수 초반
감소하였고, 올해 1/4 분기 NAND 의 수요 Bit Growth 는 한 자릿수
초반 하락, 당사의 Bit Growth 는 시장 수준을 소폭 상회할 것으로
예상됩니다.

DP 의 경우 4 분기 OLED 매출 비중은 90% 후반이었고, 판매량은 한
자릿수 초반을 기록하였습니다.

무선사업의 경우 당사의 4 분기 판매량은 휴대폰이 7,200 만대,
태블릿이 700 만대를 기록했습니다. Blended ASP 는 태블릿을
포함하여 253 불이었습니다.

그리고 제품 믹스의 경우 휴대폰 내 스마트폰의 비중은 90% 중반
수준을 4 분기에 기록했고, 1/4 분기의 경우 당사의 판매량은

휴대폰의 경우 전 분기 대비 증가, 태블릿도 전 분기 대비 증가, 판매량도 증가할 것으로 예상하고 있으며, ASP 도 전분기 대비 상승할 것이며, 휴대폰의 스마트폰 비중은 90% 중반으로 유지될 것으로 예상하고 있습니다.

TV 의 경우 당사의 판매량은 LCD TV 기준으로 4 분기에 약 10% 중반으로 성장했고, 올해 1/4 분기의 경우 LCD TV 판매량은 한 자릿수 초반으로 감소할 것으로 전망됩니다.

- Q&A 세션

【 JP모건, 박정준 】

질문 기회 감사 드립니다. 두 가지 질문이 있는데요,

- 메모리 Capex가 작년에 증가됐다고 그랬는데 혹시 DRAM이랑 NAND 포션이 어떻게 되었는지 말씀해 주시면 감사 드리겠고요. 그리고 올해 전체적인 메모리와 반도체 Capex 가이드스 부탁 드리겠습니다.

- 두 번째는 shareholder return 관련된 건데요,

작년에 Free Cash Flow 절반 정도를 Dividend Pay하여 잔여 재원이 없었던 것 같은데, 지금 순현금은 100조가 넘는 수준이어서 혹시 Shareholder return이 업사이드가 있는 것이 아닌가, 그러니까 작년 것은 아니지만 올해를 봤을 때 Shareholder return policy에 대해서 추가적으로 고려하신 사항이 있으시면 말씀 부탁 드리겠습니다.

감사합니다.

【 답변 】

- 투자 관련 답변 드리겠습니다. 저희 21년도 메모리투자 금액은 20년 대비 증가한 수준으로 마감되었고요, 구체적인 breakdown은 어렵지만 DRAM / NAND 모두 전체 투자에서 설비투자 비중이 높은 편이었습니다.

이렇게 설비투자가 증가한 건 연초 전망을 상회하는 수요 증가에 대응하려고 저희가 선단 공정을 증설했고요, 그 다음에 공정전환

투자를 집행한 점이고요, 기술 변곡점을 먼저 맞이하면서 EUV 같은 고가의 차세대 기술에 대한 선제적 투자가 집행된 것이 주요 원인이었습니다. 그리고 이것은 시황에 연계해서 탄력적인 설비투자를 집행하겠다고 했던 저희의 기존 기조와 일치합니다. 그리고 이렇게 탄력적인 설비투자를 통해서 저희 공급 Bit Growth는 시장 수요에 부합하는 수준이라고 보고 있고요, 업계를 선도하는 기술 기반으로 Bit Growth를 추구하는데 중장기적인 관점에서는 저희 투자 규모가 Bit 규모를 감안해 봤을 때에도 크지 않은 수준으로 유지되고 있습니다.

22년 투자에 대해서 말씀 드리자면 아직 기본적으로 다양한 불확실성이 존재하고 있어서 구체적인 투자 계획은 지속 논의하고 있습니다마는 저희는 기존 투자 기조를 유지하고, Bit Growth는 투자와 생산성 이 두 개의 최적화를 통해서 진행할 예정입니다. 그리고 부품 공급망 이슈가 있는데, 저희 설비 반입 시점이 기존 예정보다 길어지는 추세가 있어서 이 부분도 고려해서 투자계획을 수립하고 집행할 예정입니다.

- 두 번째 질문은 IR에서 답변 드리겠습니다.

저희가 작년 초에 2021년에서 23년까지 3개년에 주주환원 정책을 발표했을 때 글로벌 불확실성과 향후 현금 소요 증가 전망 등을 고려해서 정책을 수립했다고 말씀 드린 바가 있습니다.

그리고 그로부터 1년이 지난 현재 상황을 봤을 때 사실 글로벌 불확실성은 생각했던 것보다도 오히려 더욱 증대되었고, 현금 소요는 당초 예상한 대로 증가해서 지난해 실적 개선에 있었지만 순현금은 재작년 말 대비 작년 말이 거의 변화가 없었습니다.

그리고 저희는 IT업계 최대, 최고 수준의 글로벌 생산망을 직접 운영하고 있기 때문에 필요한 운전자본 규모가 굉장히 큰 상황이고, 작년에 또한 오스틴과 시안 Fab에서 예상치도 못했던 생산 차질도 겪었습니다. 또한 아울러 지속적인 성장을 위해서 inorganic growth에 대한 투자를 집행할 여력도 저희는 계속 유지하고 있어야 된다고 생각합니다. 이런 제반 사안들을 전반적으로 고려했을 때 보수적인 현금 운용이 아직도 필요하다고 생각되기 때문에 현 시점에서 주주환원정책에 큰 변화를 주는 것은 적절치 않아 보입니다.

단, 저희는 보다 효율적인 Capital management에 대해서는 계속 고민을 할 것입니다. 감사합니다.

【 다이와증권, 에스케이 김 】

안녕하세요. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 메모리 쪽 그리고 가전 쪽에 한 가지씩 질문이 있습니다.

- 우선 메모리는 클린룸의 제약에 관련된 이슈인데요, 올해 당사는 DRAM 쪽에서 특히 클린룸 스페이스 공간 제약이 있을 것으로 예상이 되는데, 현재 낮은 재고수준을 감안했을 때 DRAM의 출하량 Bit Growth 측면에서 올해 시장 및 경쟁사의 성장률을 하회 할 가능성이 있을 것으로 보입니다. 연말에 경영진도 새로 변화가 있었지만 이러한 부분에 대한 회사의 의견과 대응전략이 있으시면 공유 부탁 드리겠습니다.

- 가전과 관련해서는 원가 상승 관련 이슈입니다. 최근에 원자재와 물류비 인상 이슈로 원가 측면에서 부담이 급격하게 높아진 것

같은데요, 이러한 상황이 언제까지 이어질 것으로 보시는지, 삼성전자 가전사업의 영향 그리고 이에 대한 특별한 대응 전략이 있으신지 말씀 부탁 드리겠습니다. 감사합니다.

【 답변 】

- 클린룸 관련 답변 드리겠습니다 시장 수요 성장에 대응하기 위한 클린룸 확보는 정말 저희 메모리 사업부의 중요한 투자 전략 중 하나입니다. 클린룸은 투입되는 금액의 규모 자체도 크고, 또 고려해야 하는 사항도 다양하기 때문에 3~4년의 중장기적인 관점을 바탕으로 해서 의사결정이 되어야 하고요, 올해의 경우에는 현재까지 예상되는 수요 대응에 큰 문제는 없을 것이다, 이렇게 생각하고 있습니다.

- 원자재 물류비 관련해서 답변 드리겠습니다.

현재 원자재 물류비 상승은 물류 수요가 높은 가운데서 오미크론 등 변이 바이러스로 인해서 선박 인력이 부족해지고, 인플레이션 등으로 원자재 강세가 이어짐에 따른 것으로 보고 있습니다.

따라서 스피치에서 말씀 드린 것처럼 22년에도 재료비, 물류비 증가 리스크가 지속될 것으로 예상됩니다.

당사는 대외환경 변화에 선제적으로 대응하기 위해서 각 제조 거점별 경쟁력을 면밀하게 점검하고 있습니다. 이를 통해서 지역 생산효율성을 높이고 오퍼레이션 개선 등으로 전체 공급 경쟁력 제고를 추진하겠습니다.

또한 판매 측면에서도 BESPOKE를 포함한 프리미엄 제품 판매를 확대하고 신가전 등 신모델을 지속적으로 출시하여 시장 변화를

선도하면서 매출성장을 가속화하도록 하겠습니다.

【 Citi, 이세철 】

안녕하세요, 씨티그룹 이세철입니다.

저는 메모리와 모바일 쪽을 질문 드리겠습니다.

- 먼저, 메모리 쪽 질문을 드리겠는데요, 견조한 메모리수요에도 불구하고 4분기 삼성전자 메모리 출하량이 가이던스 및 경쟁사 대비 DRAM, NAND 모두 하회하였는데 이에 대한 배경이 궁금하고요, 작년 2분기 상황을 감안하면 매우 이례적인 것이라고 보여지는데 연말 경영진 교체와 함께 회사의 전략 변화가 있었는지, 회사의 전략 변화 가능성에 대해서 의견 부탁 드리겠습니다.

- 두 번째는 모바일 쪽인데요, 최근 시장에서 2022년 스마트폰 시장 전망에 대해서 많은 관심을 갖고 있습니다. 삼성전자가 보는 올해 스마트폰 수요 전망은 어떤지 궁금하고요, 그리고 올해 삼성전자 스마트폰 판매가 시장 성장을 상회해서 M/S를 확대할 수 있을지에 대해서 의견 부탁 드리겠습니다.

【 답변 】

- 4분기 저희 메모리 출하량이 가이던스를 하회한 부분에 대해서 먼저 말씀 드리겠습니다.

지난 4분기에 서버 중심 수요 견조세는 지속되었습니다. 하지만 글로벌 공급망 이슈가 예상보다는 장기화되고, 고객사별로 정도의 차이가 있지만 세트생산에 차질이 있었습니다. 그래서 이런 부분이 메모리 수요에 일부 영향을 끼쳤습니다.

이런 상황에서 저희는 재고 수준이 높지 않다, 그리고 시안 락-다운에 따른 생산 영향 가능성 이런 것들을 고려해서 무리한 판매 확대를 자제했고, 그래서 출하량은 Bit 성장 가이드언스를 하회하게 되었습니다.

이런 저희의 전략은 다른 사유보다는 최근의 시장 성질의 변화에 대한 이해를 바탕으로 한 것으로 메모리시장은 점점 다양한 불확실성과 변수가 상존하면서 제품 라인업이 역시 다변화되고 있습니다.

이런 시장에서 최적의 제품 믹스를 바탕으로 해서 고객이 필요로 하는 제품을 공급할 수 있는 능력이 제일 중요하다고 판단했고요, 장기적 관점에서는 고객들에게 안정적 공급을 할 수 있도록 전략적 선택을 한 것으로 이해해 주시면 될 것 같습니다.

- MX 말씀 드리겠습니다. 22년 스마트폰 시장은 21년에 이어서 폴더블 대세와 그리고 5G 본격 확산으로 성장세를 이어갈 것으로 보입니다.

저희 플래그십은 당사만의 차별화 경험을 강화한 폴더블 Z 시리즈로 슈퍼 프리미엄 사용자뿐만 아니라 MZ 세대, 여성 그리고 경쟁사 고객의 마음까지 사로잡아서 사용자 기반을 극대화하고 S시리즈 신규 모델을 통해서 기존 고객을 Retention하며, S21 FE를 활용해서 프리미엄 고객 저변을 확대해서 플래그십 확판 및 제품믹스 개선을 이어갈 계획입니다. 그리고 Mass 모델은 5G Full 라인업을 구축해서 글로벌 Mass 5G 교체 수요를 적극 흡수하고, 사용자에게 가치 있는 핵심 경험을 계속 강화해서 글로벌 Mega Hit 모델을 더 많이 만들어 내고 중저가 브랜드 공세에 선제 대응할 수

있는 당사의 확실한 볼륨 드라이버로 만들어 갈 것입니다.
이를 통해서 22년 스마트폰 전체 M/S는 물론이고 프리미엄시장 리더십도 더욱 강화해 나갈 계획입니다.

【 신한금융투자, 최도연 】

안녕하세요, 최도연입니다.

질문 기회 주셔서 감사 드리고요 저는 MX 쪽에 질문 하나 드리겠습니다.

- 작년에 출시된 폴더블 제품의 시장 반응이 생각보다 많이 좋았던 것 같은데, 관련해서 향후 플래그십 모델에 대한 전략 방향성을 폴더블과 갤럭시 S 시리즈 등 다양하게 포함해서 설명해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

저희는 고객가치 중심으로 플래그십 제품의 가치를 보다 높이기 위해서 최고 수준의 하드웨어뿐만 아니라 소프트웨어와 서비스 그리고 에코시스템 강화를 통한 사용자 경험 강화에 더욱 집중할 계획입니다. 더불어서 다양한 소비자의 라이프스타일과 니즈를 충족시키기 위해서 S 시리즈는 최고의 플래그십 경험, 폴더블 Z 시리즈는 폴더블 최적화 경험 등 이러한 제품별 차별화 경험을 강화하고 소비자의 실질 가치에 맞는 차별화와 또 혁신 경험을 제공하고자 합니다. 그리고 고객 경험 기반의 마케팅전략을 재정비하고, 연중 마케팅 활동을 강화해서 브랜드의 선망성을 높이고 프리미엄 브랜드 입지를 공고히 해서 플래그십 판매량을 극대화하겠습니다.

【 KB증권, 김동원 】

질문 기회에 감사 드립니다. 저는 메모리와 디스플레이 질문 드리겠습니다.

- 먼저 DRAM가격 관련입니다. DRAM 가격이 지난해 1분기 반등 이후에 3개 분기 만에 하락하면서 향후 가격 반등에 대한 기대가 큰 것으로 보입니다. 반면 일각에서는 하반기 DRAM 가격 반등 가능성을 낮게 보는 시각도 있는 것 같습니다.

이에 대해 선두업체인 삼성전자 입장에서 DRAM 가격 전망에 대한 의견과 최근 짧아지고 있는 DRAM 사이클 주기가 향후에도 지속될 것으로 보시는지 말씀 부탁드립니다.

- 다음은 QD 디스플레이 관련입니다. 스피치에서도 말씀하셨지만 출시를 준비 중이신 QD 디스플레이 고객사들의 반응이 궁금하고요, 자체적으로 평가하시는 현재의 기술수준과 원가경쟁력이 어느 정도인지 말씀 부탁드립니다. 이상입니다.

【 답변 】

- 시장 전망 관련해서 말씀 드리겠습니다.

우선 올해도 부품 수급 이슈의 완화 속도 그리고 원부자재 가격 상승, 지정학적 리스크 등 이렇게 수급에 영향을 줄 수 있는 요인이 상존합니다.

하지만 High-core CPU 채용이 확대되고 있고, DDR5를 지원하는 신규 CPU들이 출시되고 있고, 주요 IT기업 투자 증가 이런 영향으로 서버를 중심으로 펀더멘탈한 수요는 강세가 지속될 것으로 예상하고, 또 5G가 지속 확대되고 있어서 저희 주요 고객사들의

신규 폼팩터 채용 확대 등 이런 것들에 대해 의해서 모바일 수요 견조세도 역시 기대하고 있습니다.

그리고 공급단 쪽에서 바라보면 업계 전반의 설비의 리드타임이 길어지고 있고, 공정전환, 투자 효율성 유지 등 이런 것의 난이도가 상승하고 있습니다. 그래서 제품 믹스의 적시성 이런 어려움이 증가하고 있기 때문에 고객사 수요를 어떻게 적기에 대응하느냐, 이런 역량이 진짜 중요하다고 생각하고 있습니다. 가격은 현재 시점에서 저희가 단언해 드리기는 어렵지만 과거 대비 메모리 사이클에 업황 사이클의 변동폭과 주기가 축소되는 추세는 확실히 감지되고 있고요, 여기에 더해서 저희 재고도 지속적으로 건전한 수준이기 때문에 시장은 안정화되고 있다고 유추해 볼 수 있습니다. 그리고 최근에 일부 외부기관에서 상반기 시황 반전에 대한 예측을 내놓기도 하고 있거든요. 저희도 이것도 가능한 시나리오다, 이렇게 하나로 생각하고 있습니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다.

질문하신 것처럼 QD디스플레이에 대한 시장의 기대와 우려가 있다고 알고 있습니다. 이미 언론에 나온 것처럼 금년 4분기에 QD디스플레이 양산을 시작했고, 고객에게 성공적으로 전달했으며, 가동률에 따라서 출하량은 지속적으로 증가할 것으로 저희는 예상하고 있습니다.

그런데 질문하신 것처럼 먼저 고객들의 반응은 당사의 QD 디스플레이는 기존 제품들 대비해서 확실히 강점이 있는 제품으로 평가하고 있고요, 제품 출시 시점에 프리미엄 라인업에 되도록이면 상단에 포지셔닝 하는 쪽으로 충분히 긴밀하게 협의를 하고

있습니다. 그리고 당사는 자체적으로 QD디스플레이가 대형디스플레이 시장에서 명품적인 위치에 올라설 것으로 기대를 하고 있고, '22년말이면 수율도 경쟁력을 갖출 수 있을 정도까지 오를 것으로 예상하고 있습니다.

이런 시장 관점에서 보면 2021년에 이어 2022년에도 TV 및 모니터의 초대형 및 차별화 프리미엄 수요는 지속적으로 증가할 것으로 전망하고 있으며, 이런 시점에서 당사의 QD디스플레이는 시장의 요구에 부합하는 그런 제품으로 적극적으로 시장을 공략해 나갈 예정입니다.

감사합니다.

【 한국투자증권, 이원식 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 파운드리 쪽, 디스플레이 쪽 질문 드리도록 하겠습니다.

- 먼저 파운드리 부분은 4나노, 5나노 선단공정들에 대한 수율 문제가 끊임없이 제기되고 있는데요, 현재 이 공정들에 대한 수율 상황과 향후 수율 개선계획에 대해서 말씀 부탁 드리겠습니다.

- 다음 디스플레이 부문은 중소형 플라스틱 OLED 시장 내 업체 간 경쟁이 나날이 심화되고 있습니다. 이 업체 간 경쟁 심화 속에서 당사의 대응 전략에 대해서 말씀 부탁 드리겠습니다. 감사합니다

【 답변 】

- 첫 번째 질문에 대해서 파운드리에서 답변 드리겠습니다.

당사는 선단 공정에 대한 글로벌 수요에 맞춰서 전례에 없는 투자

및 개발을 진행해 기술 리더십을 유지 중에 있습니다. 다만 공정의 미세화 복잡도 증가로 초기 안정적 수율을 확보하는데 난이도가 상승한 것도 사실입니다.

현재 선단 공정 초기 Ramp up이 계획 대비 지연된 점은 있으나 점진적으로 개선 및 안정화될 것으로 예상하고 있고요, 향후 인프라 스페이스 확보와 Ramp up을 위한 투자시점 최적화를 통해 양산 Multi path 구축을 앞당기고 연구소와 사업부의 역량을 모아서 선단공정 초기 수율 개선 방안을 확보하는 것을 추진하고 있습니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다.

질문하신 것처럼 치열해지는 경쟁 하에서 당사는 지속적인 기술 차별화와 성능 개선으로 OLED 시장에서의 프리미엄 가치를 인정받고 있으며, 이러한 지위를 유지하기 위해 다각적으로 노력을 하고 있습니다. 사실 OLED는 당사가 처음 양산에 성공했고 개척했던 시장으로 저희 수십 년간의 투자와 연구개발 그리고 양산 과정을 통해 수많은 특허와 노하우를 축적하여 왔습니다.

당사는 최근에 이러한 당사 고유의 차별화된 기술을 보호하고 가치를 높이기 위해서 시장에 Diamond Pixel 그리고 저전력 기술인 Eco2 디스플레이와 같은 남들이 따라 하기 힘든 독보적인 OLED 기술을 브랜딩하고 시장에 적극적으로 알리고 있는 활동들을 하고 있습니다.

그리고 이와 함께 전 임직원의 노력으로 쌓아 올린 이런 지적재산권에 대한 정당성을 인정받고 보상받을 수 있는 방법을 보다 다각적이고 심도 있는 방법으로 적극적으로 강구하고 있는

상황입니다. 그래서 이런 정당한 기술을 사용하고 그 가치를 보호하는 일은 저희 고객사와 소비자들에 대한 저희의 의무와 책임으로 생각하고 있으며, 최근 중요한 그런 ESG 환경에서 기업의 정도 경영이 정착될 수 있도록 최선의 노력을 다해 보겠습니다.

【 UBS, Nicolas Gaudois 】

최근에 여러 회사들이 낸드 쪽에서 7세대 V낸드 QLC에 대한 발표들을 했습니다.

이와 관련해서 삼성의 전략 그리고 이 각각 제품에서의 로드맵이 어떤지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 답변 드리겠습니다. 저희는 5세대 V-NAND부터 CTF 베이스의 QLC를 사용한 제품을 서버와 Consumer향으로 이미 출하하고 있고요, 특히 절대적인 우위를 확보하고 있는 Enterprise향 QLC SSD 시장에서 기술력을 바탕으로 해서 경쟁력 우위를 확보하고 있습니다.

그리고 7세대 V-NAND부터는 SSD, eStorage 등 거의 모든 운용의 요구를 만족하는 기술 리더십을 확보하려고 하고, 본격적으로 올 QLC시대를 준비하기 위해서 저희 파트너 업체들과의 협력을 통한 Eco를 형성 중입니다.

특히 7세대 V-NAND QLC의 경우에는 고객사 일정, 그 다음에 우선순위 그리고 시장 상황에 맞춰서 저희가 출시를 결정할 예정입니다.

그리고 PC향의 경우는 올해 이후로 점차 QLC 제품에 대한 커스터머

니즈가 점차 본격화 될 것이다, 이렇게 예상하고 있습니다.
감사합니다.

【 사전 취합 질문 ① 】

감사합니다. 마지막으로 저희가 온라인을 통해서 사전에 취합한 질문에 대해 답변 드리도록 하겠습니다.

지난번 실적 발표부터 개인 투자자들과의 소통 강화 및 이해 제고를 위해 홈페이지를 통해서 사전에 질문하실 수 있도록 했고 이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨주셨습니다. 이 중 대부분은 앞서 진행된 질의응답 과정에서 충분히 설명이 된 것으로 보이며, 거론되지 않은 질문 중에서 주주들의 관심도가 높은 두 가지 사안에 대해서 추가적으로 답변을 드리고 마치도록 하겠습니다.

첫 번째 질문은 “회사가 파운드리를 신규 육성 사업으로 키우고 있는데 한편으로 시장경쟁도 치열한 것으로 알고 있는데요, 성장 가속화를 위해 경쟁사 대비 삼성의 차별화점은 무엇인지 의견을 부탁드립니다.” 이고, 이에 대해서는 파운드리에 강문수 부사장께서 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

질문에서 말씀하신 대로 당사는 파운드리사업 육성을 위해 전례 없는 투자와 앞선 기술 개발에 매진하고 있습니다.

특히 당사는 기술 리더십 확보에 집중하는 동시에 파운드리 업계

내 파트너십 강화를 통한 Ecosystem 확장을 추진하여 파운드리 솔루션 편중에 대한 시장의 우려를 해결하고, 파운드리 업계에서 더욱 의미 있는 솔루션이 되기 위한 노력을 지속하고 있습니다. 또한 당사는 반도체 칩의 집적도와 성능을 최대화할 수 있도록 2.5D와 3D 등 첨단 패키지 기술을 이용한 Total system level solution

개발에 집중하고 있으며, 특히 당사의 메모리 사업부와 협업을 통해 경쟁력을 증대시켜 타사와 차별화된 솔루션을 제공할 수 있도록 준비하고 있습니다.

【 사전 취합 질문 ② 】

감사합니다. 오늘 마지막 질문은 “2022년 글로벌 5G 스마트폰 시장 수요 성장이 클 것으로 예상되는데, 이에 따른 삼성전자의 라인업 및 판매확대 전략에 대해서 설명을 요청 드립니다.”이며, 이 질문에 대해서는 MX의 김성구 상무께서 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

말씀 주신 것처럼 5G 스마트폰 시장은 매우 고속 성장하고 있고, 올해는 스마트폰 판매량의 과반수 이상이 5G폰이 될 것으로 전망됩니다.

저희는 S 패밀리뿐만 아니라 폴더블 Z 시리즈 등 플래그십 모델부터 Mass Entry 레벨까지 전 가격대에 걸쳐서 5G Full 라인업을 구축해서 Mass 5G 교체 수요를 적극 흡수할 계획입니다.

특히 S 시리즈의 우수한 경험을 Mass 모델까지 전파해서 모든 갤럭시 사용자가 갤럭시 프리미엄 경험을 누릴 수 있도록 해서 심화되는 Mass 시장 경쟁상황에 선제 대응해 나가겠습니다.

그리고 영업 측면에서는 전 거래선에 Mass향 5G 단말을 재현하고, 5G 단말을 통한 사업자의 ARPU 확대 협업으로 확판을 추진하겠습니다. 이러한 노력을 통해서 올해도 시장 대비 높은 성장 모멘텀을 이어가도록 노력하겠습니다.

제한된 시간 관계상 부득이하게 투자자들께서 남겨주신 질문에 대해 전부 답변을 드리지 못했지만 소중한 의견 감사 드리며, 주요 경영 의사결정에 참고하도록 하겠습니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다.

여러분과 가족 분들의 건강과 안전을 기원합니다.

감사합니다.