

삼성전자 2022년 1분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.
2022년 1분기 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,
VD 김영무 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 통합되었지만,
실적 발표 자료는 투자자 혼선 방지 차원에서 개편전 기준으로
사업별 실적정보를 제공합니다.

실적 설명에 앞서,
1분기 배당에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 및 우선주에 대해 주당 361 원의 1분기 배당을 실시하기로 결의하였습니다.

현재 주주환원 정책상 연간 배당에 따라, 2022년 연간 배당 예정액의 4분의 1인 2.45 조원을 1분기 배당으로 지급하는 것입니다. 배당금은 5월 중순경에 지급될 예정입니다.

이제부터 1분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

매우 어려운 외부 환경 가운데서도, 고객 수요에 적시 대응하기 위해 임직원이 최선의 노력을 다하고 파트너사들과 적극적으로 협업하여 또 다시 기록적인 매출을 달성할 수 있었습니다.

전사 매출은 77.8 조원으로, 전분기 대비 1.6% 증가하며 3개 분기 연속으로 역대 최고 분기 매출을 경신하였습니다.

DX 부문이 프리미엄 전략 주효로 '13년 이후 분기 최대 매출을 기록하고, DS 부문은 메모리 서버 수요 강세에 적극 대응으로 역대 최대 분기 매출을 기록하는 등 사업 전반에 걸친 고른 성장에 따른 것입니다.

전년 동기 대비로는 메모리와 VD를 중심으로 19% 증가했는데, LCD 생산을 단계적으로 축소 중인 대형 패널 사업을 제외하고

모든 사업에서 최소 10% 이상 매출 성장을 달성한 점이 의미가 있다 하겠습니다.

매출총이익은 매크로 이슈에 따른 원자재가격 및 물류비 증가 등으로 전분기 대비 0.9조원 감소한 30.7조원을 기록했고, 매출총이익률은 전분기 대비 1.8%p 감소한 39.5%를 기록했습니다.

판매관리비는 연구개발비 감소 및 광고관측비 효율적 집행 등으로 전분기 대비 1.2조원 감소한 16.6조원을 기록했고, 매출 대비 비중도 1.9%p 감소했습니다. 연구개발비의 경우 분기 최대치를 기록했던 전분기 대비로는 감소했지만, 1분기 기준으로 최대치를 기록하는 등 미래 성장을 위한 투자 기초를 이어갔습니다.

영업이익은 14.1조원으로, 메모리 가격 하락에도 불구하고, 플래그십 스마트폰 신제품 S22 및 프리미엄 TV 판매 호조 등으로 전분기 대비 이익 및 이익률 모두 개선되었습니다.

전년 동기 대비로도 영업이익 및 이익률 모두 큰 폭으로 개선되어 각각 51%, 3.8%p 증가한 14.1조원, 18.2%을 기록했습니다.

사업별로는, 메모리는 예상 보다 완만한 가격 하락 가운데, 시장 전망을 상회하는 실적을 달성했습니다. 또한, 견조한 서버/PC 수요 대응을 위한 적극적인 포트폴리오 전환을 통해 역대 최대 서버향 분기 판매를 기록했습니다.

시스템 LSI 는 모바일 비수기 영향으로 SoC/CIS 공급이 감소했으나, 긍정적 환영향 및 판가 인상으로 전분기 대비 실적이 개선되었습니다.

파운드리 는 공급 이슈 등 우려속에서도 모든 응용처 수요가 견조한 모습을 나타낸 가운데, 선단공정 비중을 확대하고 수율도 안정 궤도에 진입했습니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 스마트폰 주요 고객 판매 호조 및 Gaming 등 신규 응용처 판매 확대로 1분기 기준 최대 실적을 달성했습니다. 대형 패널은 QD 디스플레이 생산 수율의 예상보다 빠른 안정화 가운데, QD 디스플레이 적용 모니터를 출시했습니다.

MX 는 부품 공급 부족, 지정학적 이슈 및 부정적 환율 영향 가운데서도 노트 경험을 통합한 S22 의 Ultra 중심 판매 호조, 플래그십 경험을 가미한 Mass 5G 신모델에 대한 호평 및 프리미엄 태블릿, 워치 등 Device Eco 제품군 견조한 판매로 전분기 대비 매출 성장과 함께 수익성도 향상되었습니다.

네트워크 사업은 해외 매출을 확대하면서 국내 5G 대응을 지속했습니다.

VD 는 Neo QLED, 초대형 등 프리미엄 고부가 전략제품 판매 확대로 시장 수요 감소 상황에서도 전년 동기 대비 매출 및 이익이 성장했습니다.

생활가전은 원가 부담 상황 가운데서도, BESPOKE 중심 프리미엄 전 제품 성장 기조를 기반으로 분기 최대 매출을 달성했습니다.

환영향과 관련하여, 달러화 강세 및 일부 이머징 통화의 원화 대비 약세에 따라 DX 부문에 부정적 영향이 있었으나, 달러화 강세에 따른 부품사업 긍정적 영향이 이를 상회하며 전분기 대비 약 3천억 수준 전사 영업이익에 긍정적 효과가 있었습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2분기는 매크로 불확실성 및 물류 이슈는 지속될 것으로 예상됩니다. 전사적으로, DS는 수요 견조세에 적극 대응하고, DX는 스마트폰/TV 신제품 판매 확대 및 프리미엄 리더십 강화를 통한 수익성 확보에 주력하겠습니다.

사업별로는, 메모리의 경우 서버 중심 수요 견조세에 적극 대응하면서, 당사의 차별화 기술을 바탕으로 고부가가치 제품 판매 확대를 통한 포트폴리오 질적 극대화를 추진하겠습니다.

시스템 LSI는 SoC/이미지센서 등 주요 부품 공급 극대화에 집중하겠습니다.

파운드리에는 GAA 3나노 공정 세계 최초 양산을 통해 기술 리더십을 제고하는 한편, 글로벌 고객사 공급 확대에 주력하겠습니다. 또한, 신규 수주 확대도 지속 추진할 계획입니다.

Display 는 중소형 패널의 경우 매크로 불확실성에도 불구하고, 주요 고객 플래그십 스마트폰 및 Gaming 등 수요 견조세 지속으로 전년 대비 견조한 실적을 유지할 것으로 전망됩니다. 대형패널은 QD 디스플레이 적용 TV 출시로 매출 증가 및 적자폭 축소가 전망되며, LCD 생산은 계획대로 단계적 축소 예정입니다.

MX 는 주요 부품 공급 개선 속에 S22 견조한 판매 지속과 Mass 5G 신모델 확판 등으로 전년 대비 매출이 대폭 증가할 것으로 전망되는 가운데, Global SCM 활용을 통해 매크로 영향 속에도 견조한 수익성을 달성할 것으로 기대됩니다.

네트워크는 통신사업자에게 안정적으로 제품을 공급하는 한편, 신규 수주 활동을 지속하겠습니다.

VD 는 시장 수요 감소가 전망되는 가운데, Neo QLED, The Freestyle 등 신모델 판매 본격화 및 프리미엄 수요 선점에 중점을 둘 것입니다.

생활가전은 성수기 에어컨 판매 본격 확대 및 BESPOKE 글로벌 확판 등 제품 믹스 개선을 통해 매출 성장 및 수익성 제고가 예상됩니다.

하반기는, 전사적으로, 매크로 및 지정학적 이슈 관련 불확실성은 상존할 것으로 예상되는 가운데, 부품사업은 선단공정 및 신규

응용처 확대에 중점을 둘 것이며, 새롭게 출시되는 제품들이 시장 개선에 기여할 것으로 보입니다.

DX는 프리미엄 라인업 리더십 지속 제고 가운데, TV/가전 등 Home, Mobile 및 자동차를 아울러 기기간 연결성 확대를 통해 멀티 디바이스 경험을 강화하기 위해 노력 중이며, 당사만이 제공할 수 있는 차원이 다른 고객 경험 제공을 추진하고자 합니다.

사업별로는, 메모리의 경우 High-core CPU 전환 확대 등에 따른 견조한 서버 수요 및 신제품 출시 효과에 따른 모바일 수요 회복이 기대되는 가운데, 당사는 DDR5/LPDDR5x 등 차세대 인터페이스 확판 및 고부가가치 중심의 포트폴리오 운영을 통해 시장리더십을 확대하고자 합니다.

시스템 LSI는 볼륨존 라인업 강화 통한 SoC 사업에 주력하겠습니다.

파운드리에는 선단 공정의 수율 개선 및 비중 확대를 통해 시장 대비 초과 성장과 의미 있는 수익 달성을 추진하겠습니다. 또한, 지속 투자가 가능하도록 가격을 현실화하고, GAA 공정 기술 리더십을 강화하겠습니다.

Display는 중소형 패널의 경우 폴더블 제품 확대 및 IT/Gaming/Automotive 등 신규 응용처내 OLED 진입 가속화로 판매가 증가할 것으로 전망됩니다. 대형 패널의 경우 QD

디스플레이를 통해 대형 디스플레이 시장내 프리미엄 지위 확보 및 수익성 개선에 주력할 것입니다.

MX는 견조한 수익성 유지에 주력하겠습니다. 먼저, 플래그십 경험 개선을 통한 프리미엄 고객 확대하겠습니다. 또한, 파트너사 협업 강화와 고객 수요에 맞춰 차질없는 공급을 통해 폴더블 신제품 판매를 극대화 하겠습니다. 마지막으로, 고객 경험을 개선시키는 Device Ecosystem 판매를 확대하고자 합니다.

네트워크는 주요 해외사업 확대를 적극 추진하고 국내 5G 망 증설 대응에 적기 대응하여 성장세를 지속 유지하겠습니다. 또한, 가상화 기지국 기술 리더십을 지속 강화할 것입니다.

VD는 Neo QLED 8K/Lifestyle 등 차별화 전략제품 성수기 판매 확대와 Micro LED/Odyssey Ark 등 혁신제품을 통해 프리미엄 리더십을 공고히 하겠습니다.

생활가전은 원자재/물류 비용 이슈가 지속될 것으로 전망되지만, 프리미엄 제품 판매 확대 및 글로벌 거점별 공급경쟁력 제고를 통해 적극 대응하겠습니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

1분기 시설투자는 7.9조원이며, 사업별로는 반도체 6.7조원, Display 0.7조원 수준입니다.

메모리 경우 향후 수요 증가 대응 등을 위한 평택 3기 인프라 투자 및 화성/평택/시안 공정전환을 중심으로 투자가 집행되었고, 파운드리에는 5나노 이하 선단공정 개발 및 생산 Capa 구축 중심으로 이루어졌습니다.

마지막으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 올해초 공개한 갤럭시 S22 시리즈 일부 부품에 페어망을 수거하여 고품질 소재로 개발한 재활용 플라스틱을 적용했습니다. 회사는 2025년까지 모든 갤럭시 신제품에 재활용 소재를 적용하고 제품 패키지에서 플라스틱 소재를 제거하는 등 환경 보호를 위한 노력을 지속할 계획입니다.

또한, 당사 메모리사업부의 Portable SSD T7 제품은 포장재 트레이 재질을 플라스틱에서 종이로 변경하고, 사용단계 소비전력 감소를 통해 탄소를 저감하여 저탄소 제품 인증을 취득했습니다.

향후 후속 제품에도 저탄소 제품 인증을 추진하는 등 저탄소 녹색제품 인증을 확대할 예정입니다.

한편, 당사는 지난 2월에 국내 자가진단키트 부족 문제 해결을 위해 중소벤처기업부와 협업하여 국내 '자가진단키트' 업체의 스마트공장 구축을 지원했습니다. 금번 협업 과정에서 신공장 조기 안정화 및 물류/협력회사 지원 등을 통해 생산량을 증대하여 지역사회에 코로나 19 대응에 기여했습니다.

향후에도 ESG 경영 강화를 위한 다양한 방안을 모색하고 실천해 나갈 것입니다. 보다 상세한 ESG 활동 내용은 회사 홈페이지에서 확인하실 수 있습니다.

그럼 지금부터 각 사업부문의 임원 분들께서 해당 사업부의 1분기 실적과 향후 전망에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

메모리 사업부터 시작하겠습니다. 감사합니다.

안녕하십니까, 메모리 사업부 전략마케팅실 한진만 부사장입니다.

1분기 메모리 시장은 서버와 PC를 중심으로 한 수요 견조세를 바탕으로, 시장 예측 대비 가격 하락폭이 완만하였고, 그 결과 시장 전망치를 상회하는 실적을 달성하였습니다. 단, 일회성 특별상여금 지급과 일부 응용의 계절적 비수기 영향으로 실적은 전분기 대비 다소 감소했습니다.

DRAM의 경우, 서버는 데이터센터향 수요 강세가 지속되는 가운데, High-core CPU 채용 확대에 따른 DRAM 채용량 증가로 수요 전반 지속적으로 견조한 흐름을 보였습니다.

PC는 작년 4분기부터 부품 수급 이슈 일부 개선되며 기업향 Set Build 모멘텀이 회복되었고, 고사양 제품군 위주 수요 견조세를 보이며 계절적 비수기 영향이 일부 완화되었습니다.

모바일의 경우, 계절적 비수기 영향이 존재하는 가운데 우크라이나 사태 및 중국의 주요 도시 봉쇄로 인해 주요 제조사 신제품 출시 효과에도 수요는 약세를 보였습니다.

당사는 자체적으로 개발한 머신러닝 기반의 시황 센싱 시스템을 통해 수요 변화 상황을 선제적으로 파악하여 서버 중심 수요에 적극 대응하였습니다. 그 결과 지난 분기 Bit Growth 가이드언스를 상회하며 역대 최대 서버향 분기 판매 실적을 달성하였습니다. 다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.

서버 SSD는, IC 부품 공급 차질에 따른 Build 제약 영향을 받았던 지난 분기의 이연 수요의 영향으로 데이터센터 고객 수요는 지속 견조하였으며, 서버 OEM 역시 신규 IT 인프라 투자 확대에 힘입어 서버 SSD 수요 강세에 기여하였습니다.

Client SSD는 기업들의 Back-to-office 트렌드 및 Hybrid Work 형태 확대에 따른 기업용 PC 수요 호조와 함께 고사양 PC 비중 지속 확대에 따른 SSD 채용 증가 효과로 수요가 견조한 흐름을 보였습니다.

모바일의 경우 중저가 AP 공급 이슈 일부 개선되는 가운데 주요 제조사 Flagship 모델 출시 등의 이벤트가 있었지만, 계절적 비수기 영향과 함께 일부 고객사들의 재고 조정 움직임으로 메모리 구매 수요는 다소 주춤하였습니다.

당사는, 제한적인 재고 상황과 향후 시황을 고려하여 무리한 판매 확대는 자제하는 기조를 유지하는 가운데, 고용량 제품과 고부가가치 제품의 비중을 지속 확대하고 사업의 질적 향상에 지속 초점을 두고 운영하였습니다. 한편, 지난 분기의 기저 효과 등의 영향으로 결과적으로 지난 분기 Bit Growth 가이드언스를 상회하였습니다.

다음으로 2분기 전망 말씀드리겠습니다.

DRAM의 경우, 서버는 부품 공급망 이슈가 완화되는 속도가

Set Build에도 영향을 줄 것으로 보여, 이에 따른 수요 영향성은 지속 면밀한 관측이 필요한 가운데, DDR4 기반 8CH CPU 채용 비중이 지속 확대되며 고용량 제품 중심의 수요는 상대적으로 견조할 것으로 보입니다.

PC의 경우, 우크라이나 사태로 인한 인플레이션 및 소비, 경기 침체에 따른 수요 불확실성은 존재하나, 지속되는 고용량화 및 DDR5 비중 증가를 바탕으로 수요 견조세의 가능성도 열어두고 있습니다.

모바일의 경우, 러시아-우크라이나 전쟁으로 인한 원자재 가격 급등이 물가 상승으로 이어지며 스마트폰 소비 심리에 영향을 미칠 가능성이 있으며, 공급망 이슈 또한 Risk 요인으로 작용할 것으로 예상됩니다. 다만 일부 국가들 중심으로 Re-opening이 전개되는 속도에 따라 수요 회복이 나타날 가능성도 있어 지속 확인이 필요합니다.

당사는 여러 공급 제약 사항에도 불구하고, 최대한 성장성이 높은 응용처 중심 수요에 적극 대응하는 가운데, 고부가가치/고용량 제품 판매 확대를 통해 포트폴리오의 질적인 측면에서 최고 수준을 지속 추구할 예정입니다.

NAND의 경우, 오염 이슈로 촉발된 칩 생산 제한과, 능/수동 소자 부족 영향이 존재하는 가운데, 서버 SSD는, 데이터센터 중심의 투자 확대를 바탕으로 고용량 제품 수요는 성장 예상되지만,

매크로 환경 등 불확실성이 존재하는만큼, 수요 변동은 지속 모니터링이 필요합니다.

한편 다양한 매크로 이슈 영향으로 소비자향 제품군에서는 일부 수요 영향이 예상됩니다.

먼저 Client SSD의 경우, 전세계적 인플레이션과 우크라이나 사태로 소비자향 PC 수요는 위축될 것으로 예상되지만 기업향 PC 수요는 견조하며, 고사양 PC 판매 확대에 따른 SSD의 고용량화 역시 지속되므로 수요 약세가 일부 완화될 가능성도 관측됩니다.

한편 모바일은 계절적 비수기 속 중국 주요 도시 봉쇄 조치로 단기적 시장 환경은 비우호적이나, 일부 국가들의 점진적 방역 규제 완화에 따른 대외 활동 증가와 5G 인프라 투자 재개 등으로 분기 후반으로 갈수록 신규 Form factor 제품 출시에 따른 소비 심리는 회복될 여지도 존재합니다.

당사는 업계 전반의 일부 능/수동 소자 수급 이슈 영향 속, 고객사 수요 적기 대응 위해 지속 노력중인 가운데, 당사의 사업 경쟁력을 바탕으로 수요가 강세를 보이는 Enterprise 사업군 향 SSD 수요 적극 대응 예정입니다.

다음은 연간 전망입니다.

현재 시점의 올해 응용별 당사 전망을 공유드리기에 앞서,

러시아-우크라이나 전쟁과 글로벌 인플레이션 등 다양한 매크로 이슈들의 경우, 지속 기간이나 시장에서의 과급력을 선불리 예단하기에는 다소 무리가 있기에, 지속적인 모니터링은 필요하다는 점 먼저 말씀드리고 싶습니다.

서버는, High-core CPU 로의 전환이 확대되며 DDR5 수요 증가와 고용량화 영향으로 타 응용 대비 상대적인 수요 견조세가 예상되지만, Set Build 에 영향을 줄 수 있는 부품 공급 이슈가 개선되는 속도는 지속 모니터링 필요합니다.

PC 의 경우, 소비자향 제품 수요는 매크로 이슈 및 작년 기저효과 등의 영향으로 다소 약세가 예상되지만, 기업들의 운영 정상화 및 Hybrid 근무형태 확산 등으로 기업향 수요는 상대적으로 견조 예상됩니다. 또한, PC 의 활용도 변화 및 확대에 따라 High-end 제품의 비중 증가와 탑재량 증가로 소비자향 수요 약세를 일부 상쇄할 것으로 보입니다.

모바일은 다른 응용 대비 앞서 말씀드린 매크로 이슈의 영향이 크게 드러날 것으로 보입니다. 다만 그런 만큼, 이슈들의 회복이 가시화됨에 따라 수요 역시 예상 대비 빠르게 회복될 가능성이 존재합니다.

특히 하반기는 계절적 성수기 영향을 맞이하여 주요 업체들의 신제품 출시가 예정되어 있어, 이를 바탕으로 Set Build 의

회복세가 기대됩니다. 또한, 업체들의 Flagship 라인업 강화에 따라, 고용량 및 선단 인터페이스인 LPDDR5x 중심의 수요가 확대될 것으로 전망하고 있습니다.

이처럼 그 어느 때보다도 불확실성이 큰 상황에서 당사는, 머신러닝 기반의 자체 시황 센싱 시스템을 지속 고도화하며 수요 예측 정확성 향상에 더욱 많은 역량을 투입하여 시황과 연계된 유연한 공급 능력을 확보해가고 있습니다.

당사는 서버 및 고사양 PC 중심의 제품 믹스 운영 기초를 유지하는 가운데 DDR5, LPDDR5x 등 선단 인터페이스 공급 확대를 통해 신규 수요에도 적기 대응하겠습니다. 또한, 시장 수요 변동을 면밀히 관찰하며, 고부가가치, 고용량 솔루션 중심의 포트폴리오 운영과 업계 선도적 기술 기반의 안정적 원가 절감 및 시장 리더십 강화를 추진할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 한규한 상무 입니다.

1분기는 모바일 비수기 및 중화권 세트 업체의 재고 조정 여파로 SoC, 이미지센서 등 주요 부품의 공급은 감소했으나, 환차익 및 평가 인상 등으로 지난 분기 대비 실적이 개선되었습니다.

DDI는 작년 동기 대비 대형 Panel 向, 모바일 向 모두 30% 이상 매출 성장하였으며, TV 시장은 약세였으나, TV 向 DDI 수요는 강세로 당사 공급물량은 꾸준히 유지하였습니다.

블룸존 向 프로젝트에 SoC 제품 출하 시작, 5G FR2 SoC 신제품 및 이미지센서 1억 화소 초도 양산 시작하여 2분기 실적 기반을 확보하였습니다.

2분기에는 플랫폼 向 수율 향상 및 Mid-range line-up 추가 등으로 SoC 공급을 크게 확대하며, 국내 및 중국 向 고화소 이미지센서 수요도 지속될 전망입니다.

DDI는 고객의 Driver IC 재고 수준이 낮고, Foundry 공급이 여전히 Tight 한 관계로 공급 가격은 견조할 것으로 전망됩니다.

22년 하반기는 5G SoC 라인업 확대하며 기술 선도 중인 1억, 2억 고화소 센서는 고객의 요청에 큰 차질없이 공급할 계획입니다.

그리고 신제품 출시 및 라인업 확대 등을 통해 전년 성장률을 상회하는 매출 상승 및 수익성 개선이 기대됩니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 강문수 부사장입니다.

1분기는 모든 응용처의 수요가 견조했으며, 선단 공정 수율 또한 개선됨과 동시에 점차 비중이 확대되어 작년 동기대비 35% 성장하여 역대 1분기 최대 매출 달성하였습니다.

특히, 연구소와 사업부간 긴밀한 협업을 통해 선단 공정 수율 안정 궤도 진입했으며, 신규 설비 안정화를 통해 생산 능력 향상도 지속 추진하였습니다.

그리고 HPC/Consumer 사업이 전년 동기 대비 각각 75%/57% 성장하는 등 응용 다변화 가속을 통해 미래 성장 동력을 마련하였고, 미국 테일러 및 국내 신규 Fab 지속 투자와 최대 생산을 위한 소라인의 인프라 운영 최적화를 통해 향후 고객사 수요 대응 능력을 향상 시키기 위한 노력을 지속하였습니다.

2분기에도 전 공정의 수요가 공급을 초과하는 타이트한 시황이 지속될 것으로 예상하며, 당사는 선단 노드 수율을 지속 개선하여 주요 고객사 수요에 적극적으로 대응하고, 글로벌 고객사 공급 및 신규 수주 확대를 위해 노력할 것입니다.

또한 1세대 GAA 공정(3GAE) 품질 검증 완료하여 2분기 업계 최초 양산을 통해 경쟁사 대비 기술 우위를 확보할 계획이며, 3나노 2세대 GAA 공정(3GAP)도 계획된 일정 따라 개발을 지속할 것입니다.

하반기는 성장 둔화 및 세계 정세 불안정 등 불확실성 있는 것은 사실이나, 5G 비중 증가 및 HPC 수요 강세로 파운드리 공급 부족 현상 지속될 것으로 예상합니다.

당사는 1세대 GAA 공정의 수율 개선 및 생산 안정화를 통해 기술 격차를 확대하고, 투자 재원 마련 위한 가격 현실화 및 선단 공정 수율 개선과 비중 확대를 하반기에도 시장 성장률을 상회하는 성장 목표로 하고 있습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성 디스플레이 기획팀 최권영 부사장입니다.

1분기 중소형 사업 실적은 지정학 이슈, 인플레이션 등의 영향으로 전분기 대비해서는 하락했으나, 견조한 프리미엄 제품 수요와 환율 효과로 전년 동기 대비는 개선된 모습을 보여주었습니다. 특히 Note PC 및 Gaming Device 또한 OLED 채용률이 높아지며 당사 실적에 기여하였습니다.

대형 사업은 최근 출시된 QD 모니터와 TV가 뛰어난 화질과 성능으로 시장의 호평을 받고 있으며, 생산 수율 또한 빠르게 개선되어 안정화되고 있습니다.

이어서 2분기 말씀드리겠습니다. 중소형 사업의 경우 지정학 분쟁 장기화 및 코로나 재확산에 따른 일부 지역 봉쇄 등의 리스크 요인이 있으나 OLED 스마트폰에 대한 수요 지속으로 견조한 실적 유지가 예상됩니다.

대형 사업은 LCD 생산은 단계적으로 축소하고 QD 제품 출하를 본격적으로 확대하며 실적 개선을 기대하고 있습니다.

다음 연간 전망과 당사 전략에 대해 말씀 드리겠습니다.

외부 환경의 불확실성에 따른 사업 리스크는 지속될 것으로 예상되나 선진국 중심의 경기회복 영향으로 전체 스마트폰 시장 규모는 '21년 수준을 유지할 것으로 전망됩니다.

스마트폰 시장은 Hole Display, UPC, LTPO 등의 신기술이 지속적으로 채택되고 있으며, 당사는 이러한 신기술 개발 및 조기 안정화를 통해 경쟁사와의 격차를 유지할 계획입니다.

또한 코로나 이후 비대면 수요로 성장한 IT 시장과 전기차의 프리미엄 디스플레이 요구가 강한 Automotive 시장, 그리고 포터블 게임기의 고화질화를 지향중인 Gaming 시장에서 OLED 수요가 증가하며 전체 OLED 시장규모는 지속 확대될 것으로 예상되고 있습니다.

프리미엄 디스플레이 시장을 주도하고 있는 당사의 중소형 Rigid/Flexible OLED 제품군에 대형 QD 디스플레이까지 더하여지며 당사는 디스플레이가 필요로 하는 모든 곳에 완벽한 자발광 디스플레이를 공급할 수 있는 Full Line-up 을 갖추게 되었습니다.

경쟁사가 따라오기 이러한 역량을 통해 지속적으로 고도화되는 소비자들의 눈높이와 다양화되고 있는 시장 수요를 모두 만족시키며 OLED 신시장을 적극 공략하고 중장기적 성장 동력을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까, MX 사업부 김성구 상무입니다.

MX 사업부의 '22년 1분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

'22년 1분기 시장은 비수기에 진입함과 더불어 국제 정세 불안정으로 수요가 위축되어 전분기 및 전년 대비 시장 규모가 감소하였습니다.

MX 사업은, 시장 역성장 및 부품 부족으로 인한 영향이 있었음에도 불구하고, 전분기 대비 매출이 성장하고 수익성이 향상되었습니다.

1분기 출시한 갤럭시 S22 시리즈가 판매 호조를 보인 가운데 특히, S-Pen을 탑재한 갤럭시 S22 Ultra 모델이 기존의 갤럭시 노트 시리즈 충성 고객에게도 좋은 반응을 이끌어 냄에 따라 판매 비중이 전작 대비 크게 늘어 매출 증가를 견인하였습니다.

또한, 프리미엄 경험을 더욱 강화한 A 시리즈 신모델 등 Mass 5G 제품도 전분기 대비 판매가 확대되고, 수익성 또한 향상되어 1분기 실적에 기여하였습니다.

더불어, 프리미엄 태블릿 신모델을 S22와 함께 언팩하는 등 Device Ecosystem을 강조한 마케팅을 통해 태블릿 매출 확대 및 웨어러블의 견조한 판매를 이어갔습니다.

다음으로 '22년 2분기 전망을 말씀드리겠습니다.

시장은 비수기가 지속되고 코로나 19 와 국제 정세 불확실성이 상존함에 따라 스마트폰 시장이 전분기 대비 감소할 것으로 전망됩니다.

MX 사업은, 주요 부품 공급 문제를 파트너사 협력 강화 및 장기계약을 통해 해결하여 전년 대비 매출을 성장시키도록 노력하겠습니다. 특히, S22 시리즈의 핵심 부품 공급 어려움이 해소될 것으로 기대되며, 그 외 주요 부품의 수급 밸런싱 상황도 면밀히 모니터링하여, 플래그십 스마트폰 판매를 호조를 이어가겠습니다.

또한, 1분기 출시한 Mass 5G 신모델은, 핵심 경험 중심의 마케팅을 통해 소비자 선호도가 제고된 만큼 판매를 확대하여 Mass 시장 수요에 적극 대응하겠습니다. 코로나 및 매크로 관련 불확실성 하에서도 플래그십 공급 안정화 및 효율적인 SCM 운영을 통하여 사업 영향을 최소화하고, 견조한 두 자릿수 수익성을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

이어서 '22년 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

코로나 19의 장기화 및 부품 공급 이슈 등의 리스크가 지속되나, '22년 스마트폰 시장은 성장을 이어갈 것으로 전망되며, 웨어러블 시장은 전년에 이어 두 자릿수의 고성장이 예상됩니다.

MX 사업은, 소비자 체감 성능을 지속적으로 혁신하여 플래그십 시장에서 고객 저변을 확대하고, 특히, 폴더블 신제품은 판매

초기부터 철저한 준비로 주요 부품이 차질 없이 공급될 수 있도록 하여 시장 기회에 확실히 대응하여 판매를 극대화할 뿐만 아니라 파트너사 협업을 통한 폼팩터 특화 경험 최적화를 강화하여, 대세화에 이은 고성장을 이어갈 것입니다.

또한, Device Ecosystem 제품은 고객가치 제고를 통해 판매 확대를 추진하고, 나아가 DX 부문으로 통합이 이루어진 만큼 긴밀한 협업을 통해 VD, DA를 포함한 전사 차원의 연결 경험을 고도화하여 고객의 일상에 우리 제품이 가치를 더할 수 있도록 노력하겠습니다.

이런 노력들을 바탕으로 '22년에 매출 성장을 달성하고, 제품 믹스 개선, 운영 효율화 등을 통하여 견조한 수익성을 지속할 수 있도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, VD 사업부 영상전략마케팅팀 김영무 상무입니다.

먼저 '22년 1분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'22년 1분기 TV 시장 수요는 연말 성수기 이후 비수기로 진입함과 동시에, 전년 펜트업 수요 기저 효과와 러시아 지정학적 이슈 영향 등으로 전분기비와 전년비 모두 감소 하였습니다.

당사는 유통과의 긴밀한 협업을 기반으로, 국가별 다양한 판촉 기회를 적극적으로 활용하고 고부가 프리미엄 제품 판매를 확대하여 전년비 매출이 성장하였을 뿐 아니라, 판매 제반 비용 효율화를 통해 실적을 개선하였습니다.

이어서 '22년 2분기 및 하반기 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

'22년 2분기 TV 시장은 선진 시장 중심 방역 완화로 홈 엔터테인먼트 수요가 야외활동 및 여행 분야 소비로 전환되는 추세가 가속화 될 것으로 예상되며, 동시에 러시아 이슈 등으로 인한 시장 불확실성이 지속되어 TV 수요는 전분기비와 전년비 모두 감소할 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 신모델을 통해 프리미엄 시장 수요를 집중 공략할 계획입니다. 특히 '22년형 Neo QLED는 새로운 차원의 화질, 사운드, 미니멀한 디자인으로 압도적인 몰입감을 선사한다는 시장의 평가를 얻고 있으며, The Freestyle은 혁신성을 인정받아

시장 내 많은 버즈를 일으키고 있습니다. 이와 같은 전략제품의 판매를 지속 확대하며 전년비 매출 성장을 추진하겠습니다. 또한 원자재, 물류 이슈 등 시장 내 리스크를 대응하기 위해 판매, 공급 계획을 선형 수립하는 등 오퍼레이션 최적화를 지속하겠습니다.

하반기 TV 시장은 성수기 진입 및 스포츠 이벤트 개최 등 판매 확대 기회가 있으나 여러 거시 경제적 리스크가 상존하며 전체 TV 수요에 대한 불확실성이 지속될 것으로 보입니다.

당사는 급변하는 시장을 예의 주시하며 성수기 및 스포츠 이벤트 수요를 선점하는 등 불확실성에 선제 대응하고 Neo QLED, Lifestyle 등 당사만의 차별화된 전략제품 판매를 확대하겠습니다.

동시에 Micro LED, Odyssey Ark 와 같은 혁신제품을 통해 시장 1위 업체로서의 위상을 더욱 공고히 하겠습니다.

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 여전히 높은 상황인 바, 연간
가이던스는 제공하지 않습니다.

먼저 1분기 DRAM 의 경우 당사의 Bit Growth 는 한 자릿수 초반
성장을 기록 했고, DRAM ASP 는 한 자릿수 초반 감소하였습니다.
2분기의 경우 수요 Bit Growth 는 10% 중반이 될 것으로 예상하고,
저희 당사의 Bit Growth 도 시장 수준을 예상하고 있습니다.

NAND 의 경우 당사의 Bit Growth 는 한 자릿수 후반으로 성장했고,
NAND ASP 는 한 자릿수 중반으로 하락하였습니다. 2분기 NAND 수요
Bit Growth 는 한 자릿수 후반을 예상하고 있고, 저희도 시장 수준
Bit Growth 를 예상하고 있습니다.

DP 의 경우 중소형 모바일의 비중은 90% 중반이었고, 판매량은 10%
후반으로 감소하였습니다.

무선의 경우 1분기 판매량은 스마트폰이 7,400 만대, 테블릿이 약
800 만대를 기록하였고, 스마트폰의 ASP 는 278 불을
기록하였습니다. 2분기의 경우 무선의 판매량은 스마트폰은
전분기 대비 감소, 테블릿 역시 전분기 대비 감소할 것으로
예상하고, 스마트폰 ASP 는 전 분기 대비 상승을 예상하고
있습니다.

TV 의 경우 LCD TV 판매량은 1 분기 한 자릿수 중반 하락하였고,
2 분기의 경우에는 10% 중반으로 감소할 것으로 예상합니다.

- Q&A 세션

【 UBS, Nicolas Gaudois 】

두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째 질문은 메모리와 관련된 질문인데, 현재 저희가 듣기로는 삼성이 1b나노를 건너뛰고 바로 1c나노로 갈 수 있다는 이야기가 들리고 있습니다. 그것이 사실인지 그렇다면 그 이유는 무엇인지 궁금합니다. 만약에 그렇지 않고 1b나노를 한다면 현재 1b나노 개발의 현황은 어디인지 말씀해 주시면 좋겠고, 양산 시점은 어느 정도로 예상하고 계시는지 궁금합니다.

- 두 번째 질문은 MX에 대한 질문인데요, 현재 러시아 등을 포함해서 지정학적인 상황으로 인해서 스마트폰 판매가 직접적인 영향을 받고 있습니다만 그것을 넘어서 간접적인 영향, 인플레이션이라든지 이런 것으로 인한 스마트폰 수요에 대한 간접적인 영향은 어떻게 예상하고 계시는지 궁금합니다. 그리고 이것이 스마트폰 판매량뿐만 아니라 제품믹스에도 영향을 줄 것으로 예상하시는지 궁금합니다. 이런 차원에서 현재 2분기 또 그 이후에 플래그십 스마트폰의 출하에 대해서는 어떻게 전망을 하고 계시며, 그 영향이 있다면 영향을 완화하기 위해 어떻게 하실 계획이신가요?

【 답변 】

- 먼저 말씀 드리고 싶은 점이 있는데요, 질문하신 1b 그러니까 12나노를 스킵한다는 것은 사실이 아닙니다. 그리고 기존 양산 일정에도 차질이 없을 예정입니다. 그리고 잘 알려진 바와 같이 이 DRAM의 공정 슈링크 난이도가 급격하게 증가하고 있습니다. 현재 메모리 업계에 본격적으로 도입되고 있는 EUV도 이런 공정난이도 상승의 한계를 돌파하기 위한 것입니다.

저희는 이런 상황에서 업계 최초로 EUV를 DRAM에 도입했고 압도적인 기술 경쟁력과 원가 경쟁력을 입증했는데요, 이렇게 EUV 같은 새로운 기술을 도입해서 개척하다 보면 일부 계획 변경도 존재하는 것이 사실입니다.

그렇지만 저희가 선도 기업으로서 새로운 기술도입 챌린지도 겪고, 이것도 저희의 로드맵으로 적용하고 확장하는 과정 등이 필요하지 않겠습니까? 저희는 그렇게 생각합니다. 그리고 메모리 수요가 기존 소비자 제품에서 IT 인프라 중심으로 확장되어 가고 있는데, 중요한 것이 뭐냐 하면 성숙한 기술의 제품을 적기에 제공할 수 있는 능력이 진짜 중요해지고 있습니다.

선단 노드개발 과정에서 수율의 안정성, 원가 등 이런 것을 종합적으로 고려해서 디자인 룰을 최적화하는 과정은 자연스러운 일이고, 예전에도 이런 비슷한 상황은 존재했습니다. 저희는 이런 우선 순위들을 고려해서 이번 공정 디자인 룰도 최적화하고 있습니다.

현재 저희 12나노 개발 계획은 안정적으로 진행되는 것으로 이해해 주시기 바라고요, 추후에 저희 중장기 기술 로드맵에 따라서 그 이후 노드도 개발 계획에 맞춰서 진행할 예정입니다.

- MX를 말씀 드리겠습니다.

우선 1분기는 갤럭시 S22 시리즈의 주요 부품 부족, 불안정한 국제 정세가 있었고 어려움이 따랐지만 노트 경험을 통합한 S22 울트라 중심으로 판매 호조를 보였습니다. 그래서 결과적으로 S22 시리즈 안에서도 울트라 비중이 커지면서 제품믹스가 개선되고 ASP도 좋아졌고, 플래그십 매출이 전 분기 대비 확대되었습니다.

2분기는 시장 비수기가 계속되고, 또 코로나19 등에 따라서 말씀하신 것처럼 물류 이슈, 국제정세 불안정함이 장기화될 가능성 같은 불확실성이 계속될 것으로 전망됩니다.

하지만 저희는 주요부품 공급 문제를 파트너사와 협력 강화하고, 또 장기계약을 통해서 해결하기 위해서 노력하고 있고, 2분기부터는 부품공급 어려움이 해소될 것으로 기대하고 있습니다. 그리고 중요 부품 간의 수급 밸런싱 상황도 철저히 모니터링하고, 그 중에서도 S22 시리즈의 경우에는 더 확실하게 공급을 안정시켜서 시장 불확실성의 영향을 최소화할 수 있도록 할 계획입니다. 이를 통해서 플래그십 스마트폰의 판매 호조를 이어나가서 2분기에 전년 대비 매출과 이익을 모두 성장시킬 수 있도록 노력하겠습니다.

【 Citi, 이세철 】

안녕하세요, 시티그룹 이세철입니다.

저는 메모리하고 파운드리 쪽 질문 드리도록 하겠습니다.

- 먼저 메모리 관련 한진만 부사장님께 질문 드리겠습니다.

서버 수요 관련해서 작년 말부터 약세전환이 예상되었던 데이터센터 수요가 지속적으로 견조한 가운데 서버 OEM 재고도 증가한 것으로 보여지는데요, 하반기 수요 견조세가 가능할 것으로 보시는지와 서버 집중에 따른 공급과잉 가능성은 없는지 설명 부탁드립니다.

- 두 번째 질문은 파운드리 관련해서 강문수 부사장님께 질문 드리겠습니다. 최근 시장에서는 주요 고객사인 퀄컴, NVIDIA 등의 주요 주문이 경쟁사로 이탈한다는 등의 수주 관련한 우려가 많습니다. 현재 선단공정에서 신규 수주 현황은 어떠하며 향후 전망은 어떻게 보시는지 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】

- 서버 관련해서 답변 드리겠습니다. 방금 말씀하신 것처럼 서버수요가 다른 응용 대비 수요가 상대적으로 견조한 것은 팩트이고, 이 수요 증가의 원인을 보면 기업들이 IT 인프라를 확대하고 있습니다. 그리고 AI 머신러닝 이런 신성장 시장 개척을 하기 위해서 클라우드 업체들도 투자를 확대하고 있고, 추가로 하이코어 CPU 채용을 확대하고 있어서 메모리 탑재량이 증가하고 있고, 이렇게 펀더멘탈한 수요 성장 요인에 의한 수요가 증가하기

때문에 저희는 우려할 수준의 메모리 재고 축적 가능성은 그렇게 높지 않다고 보고 있습니다.

하반기에도 펀더멘탈한 서버 수요가 지속될 것으로 보는데, 이렇게 근저에 존재하는 서버 수요는 상대적으로 건전해 보이기는 하지만 아직 일부 부품공급 이슈가 있어서 여기에 따라서 세트빌드 차질이 존재할 수 있습니다. 그래서 하반기에 이 이슈가 개선되는 속도에 따라서 서버 수용에도 영향이 있지 않을까 이렇게 생각하고 있습니다. 그래서 저희는 수요 변동상황을 아주 면밀히 체크하면서 수요에 맞는 공급을 할 수 있도록 노력하도록 할 것입니다.

그리고 서버향 공급과잉 상황에 대한 우려도 존재하는 것으로 알고 있습니다. 결론적으로 말씀 드리면 저희가 봤을 때 서버향 공급 과잉성은 낮다고 보고 있습니다.

제가 이유를 말씀 드리면, 첫 번째로 서버 업체에서 사용되는 CPU별로 메모리 제품의 공정별 퀄(qual)이 필요합니다. 그리고 공정, 용량, 응용별 제품 믹스로 전환하면서 나타나는 자재, 캐파 제약, 전환 효율 등 이런 것을 고려하면 공급증가에 제약이 발생하게 됩니다. 그리고 DDR4, DDR5 이런 제품 간에 고객사의 요청, 공급사와의 매치, 이런 문제를 고려해야 되고, 그래서 저희는 고객사 및 시장수요에 최대한 대응할 수 있도록 최선을 다할 건데 그 과정에서 일부 공급적인 제한 요소는 분명히 존재한다는 점을 말씀 드리고 싶습니다.

- 파운드리에서 선단공정 수주 현황 관련해서 답변 드리겠습니다.
우려하시는 바와 다르게 현재 주요 고객사들의 수요는 저희가 가진
캐파 이상으로 견조해서 공급부족 현상이 지속될 것으로
예상합니다.

당사는 다수의 주요 고객사들과 장기 공급계약 LTA를 체결하고
있으며, 이를 통해서 안정적인 팹 운영으로 공급 안정성을 높일 수
있을 것으로 생각하고 있습니다. 특히 당사의 향후 5개년 구간
수주 잔액은 전년도 매출의 8배 규모입니다. 그리고 선단공정을
중심으로 당사가 적극적으로 프로모션을 하고 있어서 수주 규모가
더욱 증가할 것으로 전망하고 있습니다.

그래서 최근에 시장의 우려가 과도하다고 생각하고 있고, 당사는
주요 고객사와 견고한 파트너십을 바탕으로 모바일 외에도 HPC,
네트워크, 오토모티브 분야의 Tier1 고객을 확보하여 고객
포트폴리오, 그리고 사업 구조를 개선 중이고 견조한 선단공정
수요를 바탕으로 안정적이며 지속 가능한 성장을 이어갈 수 있을
것이라고 확신합니다.

【 KB증권, 김동원 】

질문 기회 감사 드립니다.

- 첫 번째 질문은 파운드리입니다. 지난 분기부터 4나노 수율에
대한 우려가 많이 생기고 있는 것 같습니다. 현재 양산하고 계시는
선단노드인 5나노와 4나노 수율 현황이 궁금하고요, 현재 개발
진행 중이신 3나노 수율과 생산시기는 어떻게 전망하시는지 공유

부탁 드립니다.

- 두 번째 질문은 디스플레이입니다. 최근 디스플레이 경쟁사들이 OLED 투자를 증가시키면서 OLED 시장 신규 진입이 가속화되고 있는 것 같습니다. 향후 삼성 디스플레이의 기술 경쟁력과 점유율 유지 전략에 대해 말씀 부탁드립니다.

감사합니다.

【 답변 】

- 먼저 파운드리에서 선단공정 수율 관련해서 답변 드리겠습니다. 우선 5나노 공정은 성숙 수율 단계로 접어들었고, 안정적 수율을 바탕으로 주요 고객사향 공급을 극대화하고 있는 중입니다.

4나노 공정의 경우 초기 수율 램프업은 다소 지연된 면이 있었으나 조기 안정화에 주력하여 현재는 예상된 수율향상 곡선 내로 진입한 상태입니다.

그리고 마지막으로 3나노 공정은 선단공정 개발체계 개선을 통해서 단계별 개발 검증 강화로 수율 램프업 기간을 단축하고, 수익성을 향상시키고, 공급 안정화를 추진하고 있으며, 그 다음에 향후 공정개발 가속화를 위해서 신규 R&D 라인 확보를 준비 중에 있습니다.

- 디스플레이 질문 답변 드리겠습니다. 질문이 최근 치열해지는 OLED 경쟁 하에서 SDC의 경쟁력 기술 차별화를 유지할 수 있는

전략에 대한 질문을 하셨고, 이에 대해 답변 드리겠습니다.

OLED가 하이엔드 스마트폰에 표준으로 자리 잡으면서 최근에는 영역이 미드에서 로엔드까지 점점 넓어가고 있고 시장 규모는 지속적으로 확대되는 추세입니다. 반면에 이런 상황에서 경쟁사들 또한 OLED 투자를 가속화하고 있고 이러다 보니까 경쟁 환경이 치열해지는 것은 사실입니다. 이에 당사는 언더패널 카메라 그 다음에 홀 디스플레이 등을 비롯해서 터치 내장 기술 그리고 최근에 LTPO와 같은 지속적인 기술 혁신을 통해서 경쟁의 패러다임을 LCD의 과거의 양적 경쟁에서 질적 경쟁으로 성공적으로 전환시켰고, 이를 통해서 경쟁사와의 격차를 유지해 오고 있으며 당사의 사업리더십을 공고히 해올 수 있었습니다.

그리고 향후 OLED 시장은 IT, 오토모티브 게이밍 등 산업 전반의 영역으로 확대될 것으로 전망되고 있으며, 특히 당사는 그런 폼팩트 혁신, 초고화질, 에코스퀘어와 같은 저소비전력 기술 등 신기술들을 지속하여 시장 주도권을 유지하고 경쟁의 격차를 확대시킬 수 있는 적기 투자로 스마트폰에서 가졌던 지위를 이어나갈 수 있도록 하겠습니다.

이와 함께 당사는 축적된 지적재산권을 보호하기 위해서 많은 노력을 할 것입니다. 지난 분기에 말씀 드린 것처럼 당사가 쌓아온 OLED 기술을 보호하고, 정당한 가치를 받을 수 있도록 다양한 조치를 강구하고 실행해 나가도록 하겠습니다.

【 JP모건 박정준 】

질문 기회 감사 드립니다. MX랑 VD 관련해서 질문 있는데요,

- 작년도에 폴더블 스마트폰이 전체적으로 기대보다 잘 팔렸고, 최근에는 다른 업체들도 폴더블 스마트폰 모델을 출시하고 있는데 올해 전체적인 시장성장 전망과 삼성이 전체 폴더블 시장에서 어느 정도의 위치를 차지할지 궁금하고요.
- 두 번째 VD 관련해서는 아까 하반기 때 전체 시장에 대해서 Conscious하게 말씀해 주신 것 같은데, 올해 하반기 글로벌 TV 시장을 어떻게 보고 계신지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 폴더블 답변 드리겠습니다. 시장부터 전망을 말씀 드리면, 올해 폴더블폰 시장은 전년 대비 2배 수준으로 성장하고 그 이후에도 고성장을 이어갈 것으로 전망하고 있습니다. 저희는 하반기에 있을 폴더블 신모델 출시 준비에 만전을 기하고 있습니다.

초기 공급부터 차질이 없도록 철저히 준비하는 것은 당연한 것이고, 또 고객에게 저희가 준비하는 폴더블 경험을 효과적으로 잘 알릴 수 있도록 해서 신모델 출시 효과를 극대화할 계획입니다. 이렇게 해서 Z시리즈의 판매 확대세를 이어가고 S시리즈에 버금가는 주력 제품으로 만들어가겠습니다.

그리고 기술리더십 기반으로 제품 완성도를 높이는 것에 더해서

파트너사와의 협력을 더욱 폭넓게 추진하여 폴더블 폼팩터에 최적화된 사용자 경험을 향상시키기 위한 혁신을 계속할 것입니다.

- VD를 말씀 드리겠습니다. 앞서 말씀 드린 것처럼 하반기 TV 시장은 성수기에 진입한다는 것과 또 스포츠 이벤트를 개최한다는 점, 따라서 TV 수요 증가에 기회 요인이 있는데 동시에 각국이 방역 정책을 완화하면서 소비 패턴이 변화될 것으로 예상이 되고, 또 거시경제 측면에서도 여러 변수가 상존하고 있어서 예년보다 예측이 어려운 상황입니다.

다만 이러한 수요 불확실성 속에서도 프리미엄과 초대형 스크린은 여전히 수요가 견조할 것으로 예상되어서 당사는 Neo QLED 8k, 초대형 마이크로 LED 같은 프리미엄 제품군 중심으로 하반기 시장 수요를 선도해 나갈 예정입니다. 동시에 급변하는 환경 속에서 시장 센싱 강화를 통해서 공급 및 판매 리스크에 선제적으로 대응해 나갈 계획입니다.

【 신한금융투자 최도연 】

안녕하세요. 신한금융투자 최도연입니다. 질문 기회 주셔서 정말 감사 드리고, 저는 메모리 질문 하나 드리고 싶은데

- 최근 잘 아시다시피 매크로의 불확실성이 너무 크게 지속되면서 시장에서는 2분기 스마트폰과 PC 쪽 에서 나타나는 반도체 수요 약세를 많이 걱정하고 있는 상태인데, 삼성전자가 보시는 2분기 더 나아가서 3분기에 대한 수요 전망을 어떻게 하시는지 말씀해

주시면 감사하겠습니다. 그리고 그렇게 생각하시는 배경이나 이유도 같이 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 스마트폰과 PC에 대한 수요 전망에 대해 답변 드리겠습니다.
요즘 시장에는 항상 불확실성을 얘기하는 이슈들이 있지만 특히 지금 일어나고 있는 이런 여러 가지 매크로 이슈들은 과급력, 지속 시간 등 이런 것을 봤을 때 속도를 내기가 어려운 것이 사실입니다.

또한 PC와 모바일 같은 경우에는 특히 소비자향 사업 비중이 큰 응용이므로 인플레이션 그리고 COVID-19, 그 다음에 COVID-19으로 인한 봉쇄 등 이런 이슈들의 영향을 직접적으로 받게 됩니다.

그래서 저희가 응용별로 생각하는 전망을 말씀 드리면 PC 같은 경우는 고사양 PC 즉 하이엔드 PC 그리고 기업향 수요, 커머셜 수요라고 하지요. 이쪽은 견조한 수준을 보일 것으로 전망합니다.

소비자 수요는 매크로 이슈에 영향이 있어서 약세를 보일 수 있는데요, 게임, 하이브리드 워크, 이런 PC의 스펙이 증가돼야 한다는 필요성과 함께 여기에 부가되어서 고용량화가 되는 영향이 있어서 이러한 약세의 영향이 일부 상쇄될 수 있지 않을까 이렇게 지금 보고 있습니다.

그리고 모바일 수요도 매크로 영향 때문에 위축되고 있는 것이

사실인데, 5G와 신규 폼팩터의 확산이 본격 전환되는 시기가 오기 때문에 경기 회복과 소비심리가 개선되면 수요 역시 회복되지 않을까 이렇게 기대하고 있습니다. 특히 하반기부터는 저희가 고사양 제품인 LPDDR5x 채용이 본격적으로 될 것입니다. 고용량화가 지속되는 영향을 고려해 볼 때 메모리 수요에 대한 기본적인 니즈는 충분하다, 이렇게 생각하고 있습니다.

【 다이와증권 에스케이 김 】

질문 기회주셔서 감사합니다. 좋은 실적 축하 드리고요, 저는 두 가지 질문이 있습니다. 첫 번째 질문은 메모리 쪽 그리고 디스플레이 쪽을 질문 드리겠습니다.

- 메모리 관련해서는 원자재 이슈와 생산 관련된 질문을 드리고 싶은데요, 조금 전에 수요 측면에서 부품부족 이슈에 대해서 말씀해 주셨는데 최근에 이런 매크로 이슈들로 인해서 반도체 장비의 도입이 계속 지연되고 있고, 원자재 수급의 어려움이 지속되고 있는 상황인데 이런 서플라이체인의 여러 가지 이슈들이 우리 공급생산 측면에서도 지속되는 것 같습니다. 이런 이슈들의 현황과 이런 이슈에 대해서 현재 어떻게 대응하고 계시는지 전략에 대해서 설명해 주시면 감사하겠습니다.

- 그리고 디스플레이 관련해서는 상반기에 주요 고객사들이 당사의 QD 디스플레이를 채용한 제품 출시가 지금 시작된 것 같은데, QD 디스플레이에 대한 고객의 반응, 그리고 최근에 수출이

개선되었다는 얘기도 있었던 것 같은데 수율 현황, 그리고
마지막으로 상반기 중에 LCD 사업 종료라는 얘기를 지난번에
하셨던 것 같은데 대형 LCD 사업 종료 계획에 대해서 구체적으로
부탁 드리겠습니다.
감사합니다.

【 답변 】

- 원자재의 경우 공급 불안정성이 높아지고 있습니다. 그래서
저희는 당연히 공급망 관리에 만전을 기하고 있고, 특히 비축 재고
그리고 공급망 추가 확대 등 이런 방안을 통해서 생산에 차질이
없도록 최선을 다하고 있습니다. 그래서 “원자재 관련 생산차질은
크게 우려하실 부분이 아니다.” 이렇게 말씀 드리고 싶습니다.
그리고 최근 장비도입 리드 타임이 길어지고 있는 것은
사실입니다. 저희는 이런 부분을 고려하여 장기적 관점을 바탕으로
투자 기초를 수립하고 집행하고 있는데, 저희가 이전에도 누누이
강조 드린 것처럼 기본적으로 중장기 수요 대응을 위한 적정
수준의 인프라와 선단 기술투자를 지속하고, 그 다음에
단기적으로는 업황과 연계된 유연한 설비 투자를 운영한다, 이렇게
말씀드릴 수 있습니다. 감사합니다.

- 디스플레이 질문 답변 드리겠습니다. 질문하신 것처럼 당사는
차세대 대형 디스플레이 사업으로 준비했던 QD 디스플레이가 지난
3월 34인치 모니터에 이어서 4월에는 55인치, 65인치 TV 제품으로
출시가 되었습니다.

TV 경우에는 색휘도, 광시야각 등 화질이 우수하다는 평가와 함께 올해 가장 기대되는 제품이라는 시장의 반응을 받고 있습니다. 그리고 모니터는 화질과 응답속도 측면에서 성능이 탁월해서 특히 게이밍 모니터에 새로운 표준을 제시했다는 그런 좋은 평가를 받고 있는 것이 사실입니다. 이런 시장에서의 호평과 함께 그 동안 우려됐던 생산 수율이 조기에 개선됨으로써 공급 제약이 빠르게 해소되고 있으며, QD 디스플레이가 대형 하이엔드 세그먼트에서 차원이 다른 명품 게임 체인저가 될 것으로 많은 기대를 하고 있습니다.

다만 최근 여러 외부 요인들로 인한 디스플레이 수요 그리고 SEM 등의 영향을 받을 수 있는 상황이어서 시장 환경을 면밀히 살피면서 사업을 추진할 계획입니다.

【 사전 취합 질문 ① 】

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

저희는 실적발표 시 개인 투자자들과의 소통 강화 및 이해 제고를 위해 홈페이지를 통해 사전에 질문하실 수 있도록 했고, 이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨주셨습니다.

이 중 많은 질문들은 앞서 진행된 질의응답 과정에서 충분히 설명이 된 것으로 보이며, 거론되지 않은 질문 중에서 주주들의 관심도가 높은 두 가지 사안에 대해 추가적으로 답변 드리고 마치도록 하겠습니다.

- 첫 번째 질문은 “삼성전자가 여전히 메모리 기술 리더십을 유지하고 있지만 최근 경쟁사들과의 기술 및 원가 격차가 축소되고 있다는 얘기가 있는 것 같습니다. 이런 상황에서 삼성전자는 메모리 선두 지위를 유지하기 위해 어떤 전략이 있는지 구체적으로 알고 싶습니다.” 입니다. 이에 대해 메모리의 한진만 부사장이 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

개인 투자자 분께서 좋은 질문해 주셨습니다. 답변 드리겠습니다.

제가 먼저 말씀 드리고 싶은 점은 기술의 난이도가 증가하고 공급사들의 기술 수준이 높은 수준으로 수렴해 가는, 그래서 기술과 원가 격차가 줄어드는 것처럼 보이는 것은 아주 자연스러운 현상이라는 것입니다. 그리고 저희는 이런 경제 환경에서도 선두업체로서 리더십을 유지하고 있고, 예를 들어서 저희 DRAM 같은 경우는 EUV 도입을 먼저 했고 기술변곡점을 선제적으로 맞이한 바 있습니다. 이렇게 기술 혁신을 빠르게 적용하는 과정에서 난관도 존재하지만 중장기적인 관점에서 이러한 저희의 시도가 궁극적으로는 저희만의 경쟁력 확보 뿐이 아니라 IT 업계 전반의 발전에 도움이 될 것이라라고 판단했기 때문입니다.

추가적으로 설명을 드리자면 저희는 기존 시장을 벗어난 새로운 시장 그리고 다양한 사업 모델을 연구 중입니다. 이런 과정에서 이제 DRAM과 NAND 모두 솔루션 제품에 대한 시장과 고객의 요구에 저희가 선도적으로 대응하고 있습니다.

예를 들자면 DRAM 같은 경우 최근에 AI 시대를 이끌 것으로 기대되는 CXL이 차세대 메모리 솔루션으로 주목 받고 있고, 저희는 이 CXL은 메모리 하드웨어 뿐만이 아니고 소프트웨어 솔루션까지 선보이고 있습니다. 또한 CXL을 위한 컨소시엄을 통해서 기술 저변도 확대하고 있습니다.

그리고 NAND에 대해 말씀 드리면 NAND는 컨트롤러와 소프트웨어가 결합된 SSD, 그리고 모바일용 스토리지 등 이런 솔루션 제품의 경쟁력이 진짜 중요해지고 있습니다. 저희가 이런 제품들이 가진 압도적인 경쟁력을 바탕으로 시장의 니즈에 부합하는 고부가가치 제품을 공급 중입니다.

저희는 향후에도 파트너 기업들과의 협력을 강화하여 이러한 시장리더십을 계속 제고해 나갈 예정이며, 앞으로도 삼성전자에 지속적으로 믿음을 가져주시고, 이와 같은 과감이 없는 조언을 부탁드립니다. 감사합니다.

【 사전 취합 질문 ② 】

답변 감사합니다. 온라인 두 번째 질문은 “최근 성장세를 나타냈던 태블릿 시장이 올해는 역성장한다는 전망이 있는 것 같은데, 라인업, 가격 등 당사의 대응 전략에 대해 문의 드립니다.” 이며, 이에 대해 모바일 익스피리언스의 김성구 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

시장 부분부터 말씀 드리면 태블릿 시장은 20년부터 21년까지 코로나19 상황 하에서 비대면 수요가 늘면서 크게 성장했습니다.

올해는 시장이 기저효과 때문에 소폭 감소할 것으로 전망은 되지만 재택근무와 원격학습 트렌드가 일상의 일부로 자리 잡아가고 있기 때문에 대화면 프리미엄 태블릿에 대한 고객 수요는 높은 수준으로 지속될 것으로 예상합니다.

저희는 대화면 트렌드에 부합하는 태블릿 최초 울트라 모델, 갤럭시 탭S8 울트라를 출시했고 프리미엄 제품 라인업을 강화하고 있습니다. 탭S8 시리즈 판매 호조를 이어가서 프리미엄 태블릿 매출을 성장시키고, 사업부 이익에 기여하겠습니다.

그리고 지난 언팩에서 탭S8 울트라를 S22 시리즈와 동시에 선보여서 소비자들의 주목을 이끌어낸 만큼 소비자들에게 갤럭시 에코 내에서 갤럭시 탭과 폰, PC 버즈와의 편리한 연결 경험을 효과적으로 마케팅하고 알려져 태블릿과 갤럭시 에코사업 모멘텀을 이어가도록 하겠습니다.

답변 감사합니다. 제한된 시간 관계상 부득이하게 투자자들께서 남겨주신 질문에 대해 전부 답변 드리지 못했지만 소중한 의견 감사 드리며, 주요 경영 의사결정에 참고하도록 하겠습니다. 그러면 이것으로 이번 분기 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다. 여러분과 가족들의 건강과 안전을 기원합니다. 감사합니다.