삼성전자 2022년 4분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.
2022 년 4 분기 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, 작년말 조직개편에 따라 각 사업을
대표하여 Display 를 제외하고 새로운 분들이 저와 함께
참석하셨습니다.
메모리 김재준 부사장,
시스템 LSI 권혁만 상무,
파운드리 정기봉 부사장,
삼성디스플레이, Presentation 에서는 Display 라 칭하겠습니다,
최권영 부사장,
MX 다니엘 아라우호 상무,
VD 노경래 상무 입니다.

참고로 본 컨퍼런스콜 내용에는 현시점 기준의 "예측정보"가
포함되어 있으며, 거시경제 및 시장상황 등의 변화에 따라

실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려 드립니다.

먼저, 4 분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지난 4 분기는 글로벌 매크로 및 지정학적 이슈들에 따른 경기 둔화 속 수요 부진 등 경영 여건이 크게 악화되었습니다. 이에 따라, 전사 연결 매출은 전분기 대비 8.2% 감소한 70.5 조원을 기록했습니다.
그러나, 연간 기준으로는 1~3 분기 매출 호조에 힘입어 전년도에 이어 사상 최대 매출을 경신했습니다.

메모리는 매우 어려운 시장 여건 속에 매출이 감소했지만, 파운드리는 최대 분기 매출을 기록했습니다.

매출총이익은 메모리 가격 큰폭 하락과 재고자산 평가손 영향 및 스마트폰 판매 둔화 등으로 전분기 대비 6.9 조원 감소한 21.8 조원을 기록했고, 매출총이익률도 31%로 6.4%p 감소했습니다.

판매관리비는 17.5 조원으로 광고판촉비 감소 등으로 전분기 대비 0.3 조원 감소했지만, 매출 대비 비중은 미래 성장을 위한 분기 최대 연구개발비 기록 속에 1.6%p 증가했습니다.

영업이익의 경우 메모리가 앞서 언급한 사유로 큰 폭 감소한 가운데 MX 도 신모델 출시 효과 감소 등으로 둔화되며, 전분기 대비 6.5 조원 감소한 4.3 조원을 기록했고, 영업이익률도 6.1%로 8%p 감소했습니다.

각 사업별 실적에 대해 간략하게 말씀드리겠습니다. 사업별 실적은 별다른 언급이 없으면 전분기 대비를 의미합니다.

DS 부문은, 메모리의 경우 상당 규모의 재고자산 평가손 영향下 고객사 재고 조정 지속 등에 따른 판가 큰폭 하락으로 실적이 대폭 감소했습니다.
시스템 LSI 는 업계 재고 조정에 따른 주요 제품 판매 부진으로 실적이 하락했습니다.
파운드리는 주요 고객사向 판매 확대로 최대 분기 매출을 달성한 가운데, 선단 공정 중심 생산 능력 확대 및 고객/응용처 다변화 노력으로 전년 대비 이익이 증가했습니다.

Display 는 중소형의 경우 스마트폰 수요 감소로 전분기 대비 실적이 감소했으나, 하이엔드 중심 판매로 업계내 독보적인 실적을 달성했습니다.
대형은 연말 성수기 TV 용 QD-OLED 판매 증가 및 LCD 재고 소진으로 적자폭이 완화되었습니다.

MX 는 신제품 출시 효과 감소 및 중저가 시장 수요 약세로 인해 매출 및 이익 모두 하락했습니다.
네트워크는 국내 5G 망 증설 대응/ 북미 등 해외 사업 확대로 매출이 증가했습니다.

VD 는 연말 성수기 수요 증가에 적극 대응하고 Neo QLED/ 초대형 등 프리미엄 제품 중심 판매로 매출 및 이익 모두 증가했습니다.
생활가전은 재료비와 물류비 부담 지속 및 경쟁 심화 가운데, 시황 악화로 실적이 감소했습니다.

Harman 은 전장사업 매출 증가 및 견조한 소비자오디오 판매로 2 분기 연속 최대 실적을 달성했습니다.

4 분기 환영향과 관련하여, 달러화 강세가 부품 사업 중심 긍정적으로 작용하며 전분기 대비 약 0.5 조원 수준 전사 영업이익에 긍정적 효과가 있었습니다.

법인세비용과 관련하여, 최근 자회사 배당금 관련 내용 등 국내 세법이 개정된 바 있으며, 이에 따라 연결재무제표상 4 분기 법인세비용이 감소하면서 당기순이익은 23.8 조원을 기록했습니다.
그동안 당사는 향후 본사가 국내외 자회사의 이익잉여금을 모두 배당 받는다는 전제하에 법인세를 회계상 이연법인세 부채로 보수적으로 쌓아왔습니다. 자회사 배당금에 대한 이중과세 방지를

위한 세법 개정에 따라 기존에 충당해 온 이연법인세 부채를 회계기준에 따라 일시에 해소했으며 그 결과 당기 법인세비용이 마이너스를 기록하게 된 것입니다.
이는 회계 기준에 따른 일회성 현상으로, 법인세 환급을 의미하는 것이 아니며, 당사의 실제 법인세 납부액과도 무관합니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

1분기는, 글로벌 IT 수요 부진 및 반도체 시황 약세가 지속될 것으로 전망됩니다.
DS는 DDR5/ LPDDR5x/ 2억화소 센서 등 High-end 제품향 수요 적극 대응 등을 통한 부정적 영향 최소화에 중점을 둘 것입니다. 다만, 고객사 재고조정 영향 지속 우려는 이어질 것으로 보입니다.
Display는 주요 고객 신제품 수요에 적극 대응하고자 합니다.
그리고, DX는 갤럭시S23 등 프리미엄 리더십 확대 및 운영효율화를 통한 매출/이익 확대를 추진하겠습니다.

잠시 뒤 별도 발표가 예정된 사업들 외 사업별 전망에 대해 간략하게 설명 드리겠습니다.

네트워크는 국내 및 북미 등 해외사업 기반을 강화하는 한편 신규사업 대응에 중점을 둘 계획입니다.

생활가전은 경기 둔화 속 이익 측면 부담은 지속될 수 있으나, BESPOKE 인피니트 라인 등 신모델 출시로 프리미엄 확판을 추진하고자 합니다.
Harman 은 소비자오디오 수요 비수기 진입 등 실적 감소가 예상됩니다.

2023 년은, 높은 수준의 매크로 불확실성은 지속될 것으로 예상되지만, 단기적 시황 약세 지속 이후 하반기에는 수요 회복이 시작될 것으로 기대됩니다.
DS 는 DDR5/ LPDDR5x/ GAA 등 선단 공정 및 제품 비중 확대를 추진하면서 미래 경쟁력 강화를 위한 메모리 라인 운영 최적화 등을 통해 시장 및 기술리더십을 보다 강화하고자 합니다.
Display 는 중소형의 경우 경쟁력을 바탕으로 견조한 실적 달성이 기대되는 가운데, 대형은 QD-OLED 성장 및 수익성 개선에 중점을 두겠습니다.
DX 는 기술 리더십에 기반한 프리미엄 라인업 강화로 경쟁력을 제고하고, 고객 맞춤형 초연결 경험을 제공하는 차별화된 기술과 다양한 파트너십을 기반으로 SmartThings 에코 시스템을 더욱 확장해 나갈 것입니다.

이후 별도 발표가 없는 사업들의 경우, 네트워크는 주요 해외사업 확대에 적기 대응하여 매출 성장세를 유지하고 5G 핵심칩, vRAN(가상화 기지국) 기술 리더십을 지속 강화하겠습니다.

생활가전은 스마트싱스 기반 초연결 경험으로 시장을 선도하는 한편, BESPOKE 중심 프리미엄 제품 경쟁력을 강화하겠습니다. 이와 함께, 시스템에어컨 등 고수익 제품 중심의 사업 성장 가속화와 B2B/ 온라인 채널 판매 확대로 매출 성장을 추진하고자 합니다.
Harman 은 전장 및 소비자오디오 시장 소폭 성장 예상 가운데, 오디오 사업은 차별화된 제품/브랜드 경쟁력을 바탕으로 온/오프라인 매출을 확대하고, 전장사업은 디지털콕핏/카오디오 중심 판매 확대를 추진하겠습니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

금번 4 분기 시설투자는 20.2 조원이었으며, DS 18.8 조원, Display 0.4 조원 수준입니다.
메모리의 경우 중장기 안정적 Bit 공급을 위한 평택 3, 4 기 인프라 및 미래 경쟁력 강화를 위한 EUV 등 선단 기술 적용 확대, 차세대 연구 개발 인프라 확보를 위한 투자를 중심으로 이루어졌습니다.
파운드리는 평택 선단 공정 Capa 증설과 미래 수요 대응 위한 3 나노 초기 capa 및 테일러 인프라 투자에 집중되었습니다.
Display 는 중소형 Flexible Capa 증설 및 보완/인프라 투자가 집행되었습니다.

연간으로는 53.1조원이 집행되었고, DS 47.9조원, Display 2.5조원 수준입니다.

2023년의 경우 아직 최종 계획이 확정되지 않았지만, 하이레벨 차원에서 공유할 수 있겠습니다.
메모리는 미래 수요 대비 및 기술리더십 지속 강화를 위해 중장기 차원의 투자를 지속할 것입니다. 중기 투자 계획에는 EUV 차별화 지속 외에도 2023년 하반기에 본격화가 예상되는 고성능, 고용량 DDR5/LPDDR5x 시장 대응을 위한 선단공정 전환이 포함됩니다.
보다 장기적으로는, P4 및 새로운 반도체 전용 R&D fab과 차세대 공정 개발 capa를 포함한 R&D 역량 개발을 위한 인프라 등이 포함됩니다.
파운드리는 '쉘 퍼스트' 전략으로 수요에 신속/탄력적 대응 방침下 선단공정 수요 대응을 위한 테일러/평택 생산능력 확대 중심의 투자를 지속할 예정입니다.

다음으로, 주주환원과 관련하여 말씀드리겠습니다.

오늘 이사회는 주당 보통주 361원, 우선주 362원의 기말 배당을 결의했습니다. 현재 주주환원 정책상 연간 배당금액에 따라 4분기 배당총액은 2.45조원이며, 정기주주총회의 최종 승인을 거쳐 지급될 예정입니다.

2022년 실적이 마무리된 가운데, Free Cash Flow는 9.8조원으로 주주환원 재원인 Free Cash Flow의 50%는 약 4.9조원입니다. 2022년 연간 배당예정액 9.8조원인 점을 감안할 때, 조기 환원을 위한 추가 재원은 발생하지 않았습니다.

2023년에는 어려운 사업 환경 속 미래 성장과 차별화를 위한 대규모 시설투자 집행 계획 가운데, 자본 운용 효율성을 지속 강화하기 위해 더 많은 관심을 기울일 것입니다.

마지막으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, CES에서도 소개된 바와 같이 당사 제품을 사용함으로써 지속가능한 미래를 위한 실천이 될 수 있도록 제품 전 생애주기에 걸쳐 자원순환성을 강화하고 제품의 에너지 사용을 효율화하는 노력을 지속중입니다.
Everyday Sustainability의 대표적인 사례로, 스마트싱스 에너지 서비스를 통해 연동된 기기들의 효율적 에너지 관리가 가능하며, 파타고니아와의 협업을 통해 미세플라스틱 발생량을 유럽 기준으로 최대 54% 저감할 수 있는 세탁 코스를 개발하여 도입중입니다.
수거된 폐어망을 스마트폰 부품 소재로 재활용한 친환경 노력을 인정받아 '2022 SEAL 지속가능어워드' 를 수상한 바 있습니다.

또한, 지속가능경영을 위한 에코시스템을 개선할 수 있도록 글로벌 파트너들과 협업하고 있습니다.
카본트러스트(Carbon Trust)를 비롯한 업계 기술 리더와 함께 커넥티드 기기 사용 단계의 탄소 배출량 측정 및 저감을 위해 업계 표준을 구축할 예정이며, 아시아 지역 재생에너지 공급 확대를 위해 '아시아청정에너지연합'의 운영 그룹 참여와 더불어 반도체 산업 전반의 온실가스 감축을 위한 '반도체 기후 컨소시엄'의 창립 및 운영위원회 멤버로 참여하고 있습니다.
이와 함께 갤럭시 스마트폰 애플리케이션 '삼성 글로벌 골즈'를 통한 기부금이 누적 1천만 달러(약 130억원) 돌파한 바 있으며, 기부금은 유엔개발계획(UNDP)을 통해 환경/사회분야 개선 활동에 활용될 예정입니다.
한편, 당사는 Interbrand의 '글로벌 100대 브랜드'에서 3년 연속 5위를 달성했으며, Non-US 기업 중 최고 랭킹 및 최대 성장을 기록했습니다.
회사는 앞으로도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

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

안녕하십니까, 메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

4 분기 메모리 시장은 대외환경 불확실성 증가 속, 고객사의 재고조정이 이어지며 수요가 약세를 보였습니다.

당사는 지난 분기 B/G 가 시장 수준을 하회한 기저효과와 더불어, 서버 응용 중심으로 판매를 확대하여 시장을 상회하는 B/G 를 달성하였습니다. 다만, 매크로 이슈 심화에 따른 소비심리 악화로 판가가 추가 하락하였습니다. 그리고, 의미있는 규모의 재고 평가손 영향 속 전분기 대비 실적이 대폭 감소하였습니다.

DRAM 의 경우, 서버는 아시다시피, 부품 공급 이슈는 점차 완화되었습니다. 하지만, 경기 불확실성에 따른 Set build 감소와 함께, 지속적인 고객사들의 재고 조정 기조로 수요 성장이 제한적이었습니다.

모바일과 PC 는 경기 침체에 대한 우려가 확대되며 소비 심리가 위축된 가운데, 주요 고객사들의 재고 조정 지속과 Set Build 축소로 수요가 약한 흐름을 보였습니다.

당사는 업계 전반의 수요 둔화세가 심화되는 가운데 제품 포트폴리오 최적화를 통해 선단공정 비중을 확대하였습니다. 또한,

주요 데이터센터 및 서버 OEM 고객사 중심으로 고용량 수요에 적극 대응하였고, 전분기 대비 Bit 성장은 시장을 상회하였습니다.

다음으로 NAND 시장에 대해서 말씀 드리겠습니다.
서버 SSD 의 경우 탑재량이 지속 성장하고 있음에도 불구하고, 고객사의 재고 조정으로 구매 지연이 지속되며 수요가 다소 정체되었습니다.

모바일은 경기 둔화로 소비심리 약세가 지속되는 가운데 특히 중국의 경우, 12 월 초까지 제로 코로나 정책과 일부 고객사의 생산 차질 영향으로 수요가 부진하였습니다.

Client SSD 역시 일부 고객사의 Set Build 축소와 함께 재고 조정 부담이 가중되며 메모리 구매 수요도 다소 주춤하였습니다.

당사는, 매크로 이슈로 수요 약세가 지속되는 가운데 전 응용에 걸쳐 고용량 제품 수요에 적극 대응하는 한편, 제품 및 고객 포트폴리오를 다각화하였습니다. 결과적으로, 전분기 대비 Bit 성장률은 시장을 상회하였습니다.

다음으로 1 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

DRAM 의 경우,서버는 경기 불확실성이 지속되며, 고객사의 재고 조정 기조가 현재까지는 유지되고 있습니다. 이에, 단기 수요 회복 모멘텀의 약세가 우려되는 가운데, 향후 금리 정책 등 여러 매크로 변수에 따른 수요 개선 여부는 지속적인 확인이 필요합니다.

모바일과 PC 는 계절적 비수기 영향 하 경기 침체 심화 우려로 인한 소비심리 약세로 수요가 위축될 가능성이 있다고 생각됩니다. 다만, 중국 코로나 회복 상황 및 경기부양책 추이에 따른 수요 회복 가능성에 대해 지속적인 관찰이 필요합니다.

당사는 신규 CPU 출시에 따라, 서버 및 PC 에서의 빠르게 성장하는 DDR5 수요 대응에 대한 준비를 본격화하고 모바일 응용에서는 High-end 제품의 고용량 LPDDR5x 수요에 적극 대응할 예정입니다.

NAND 의 경우, 서버 SSD 는 경기 침체 심화 우려로 인한 Set Build 제약으로 고객사의 재고 조정이 이어지며 수요가 전분기 대비 소폭 감소할 가능성이 있습니다. 다만 기업 부문의 Hybrid Cloud 추세가 수요에 긍정적인 영향을 줄 수 있는 만큼 이에 따른 세부 영향성은 관찰이 필요합니다.

모바일은 가격 탄력성에 기인한 고용량화는 지속될 것으로 보이나, 인플레이션과 금리 인상에 따른 소비심리 약세가 이어지며 수요 약세가 예상됩니다.

Client SSD 또한, 고용량 제품 수요는 꾸준히 증가할 것으로 전망되나, OEM 고객사들이 축적해놓은 Set 재고 소진이 진행되며 구매가 지연될 것으로 전망됩니다.

당사는, 원가 경쟁력을 기반으로 고용량 서버 SSD 수요 대응을 통해 고부가가치 제품의 판매 비중 확대를 추진할 계획입니다. 또한, 시장 리더십을 강화하기 위해, 스마트폰 및 PC 의 고용량화 추세에도 적극 대응할 예정입니다.

그럼 이제 2023 년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

역대 최저 수준의 작년 수요 B/G 로 인해 업계의 전반적인 재고 수준이 증가한 가운데, 고객사의 재고 조정 기조가 단기적으로는 지속될 것으로 보입니다.

재고 조정 이후에는 고객 구매심리 회복이 기대되나, 경기 상황 및 소비 심리 변화에 따른 수요 개선 여부는 관찰이 필요합니다.

응용별로 짚어보자면, 먼저 서버는, 경기 불확실성에 따른 거래선들의 재고조정이 당분간 지속될 전망입니다.
다만, AI, ML 등 핵심 인프라 투자를 바탕으로 한 펀더멘탈 수요는 유지될 것으로 예상됩니다. 특히 하반기에는 탑재량 성장과 신규

CPU 출시에 따른 DDR5 수요 확대가 본격화될 것으로 기대하고 있습니다.

모바일은 여러 매크로 이슈로 인한 소비심리 위축이 지속될 것으로 보입니다. 그러나 스마트폰의 고용량화와 신규 폼펙터 확산으로 인해 하반기에는 수요가 비교적 회복될 가능성도 존재합니다.

인플레이션 및 금리 추이, 그리고 중국 코로나 정책 완화와 경기부양책 등 수요에 영향을 주는 여러 변수를 고려하여 다양한 시나리오를 두고 시장 상황을 지속 관찰할 예정입니다.

모바일과 비슷하게 PC 역시, COVID-19 으로 급증했던 판매량으로 인해 교체주기 도래에는 시일이 걸릴 것으로 예상되며 당분간 출하가 약세를 보일 것으로 전망됩니다. 그러나, 신규 CPU 출시와 고용량 채용 증가 등 수요에 긍정적인 영향을 주는 요인들에 대해서는 지속 모니터링 예정입니다.

당사는 신규 CPU 채용 확대에 따른 DDR5 수요에 적극 대응하며, 제품 믹스 최적화를 통해 서버/모바일 고용량 제품 중심으로 수요 성장세에 적기 대응할 예정입니다.

또한 미래 경쟁력 강화를 위한 라인 운영 최적화를 진행할 것입니다.

추가적으로, 공정 안정화를 위한 Engineering Run 확대 포함 R&D 관련 필수 투자 비중을 확대하여 시장 리더십과 기술 리더십을 제고할 것입니다. 그리고, 시장 불확실성 하, 지속적으로 단기 및 중장기 수요 변화를 예의주시해 나갈 예정입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템LSI사업부 권혁만 상무 입니다.

4분기는 업계 재고 조정 여파로 인한 판매 부진 및 주요 제품 판매 하락으로 실적이 감소하였습니다. 그러한 어려운 여건 하에서도 모바일 SoC사업은 '22년 역대 최고 매출을 달성하였으며, 볼륨존 제품 판매 확대를 통해 M/S를 지속 확대하였습니다.

차량용 SoC는 유럽 프리미엄 OEM업체향 개발 샘플을 적기에 공급하고, 미주 자율주행차량 솔루션 업체와 제품 개발을 위한 MOU를 체결하는 등 중장기 성장 기반을 공고히 하였습니다. 또한 지문인증카드 제품이 CES2023에서 최고혁신상을 수상하는 쾌거를 이루었습니다.

1분기는 수요 부진 및 재고 조정의 여파는 당분간 이어질 것으로 전망하며, 이에 따라 SOC/이미지센서 등 주요 부품의 판매 부진이 불가피할 것으로 전망됩니다.

그럼에도 불구하고 당사는 중저가 볼륨존 SoC 및 2억 화소 이미지센서 판매 확대 등을 통해 실적 하락폭을 최소화하기 위해 노력하며, 차량용 SoC는 유럽 프리미엄 OEM업체 및 자율주행용 제품에 대한 추가 수주를 통해 미래 성장 모멘텀을 이어갈 계획입니다.

23 년은 경기침체 영향이 당분간 이어질 것으로 전망하고 있으며, 스마트폰 구매 패턴은 차별화를 추구하는 프리미엄 시장과 가격에 민감한 저가 시장으로 수요가 양극화되는 현상이 이어질 것으로 전망됩니다.

이러한 양분화된 시장 대응을 위해, 모바일 SoC 의 경우 볼륨존 확대 및 플래그십향 위상 공고화를 추진하며, 이미지 센서는 차별화 제품인 2 억 화소 제품 라인업을 확대하여 주요 스마트폰 OEM 업체 신제품 출시에 만전을 기할 예정입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 정기봉 부사장 입니다.

4 분기는 주요 고객사향 선단 공정과 HPC 비중 확대 및 Matured 공정 진화 통한 실적 기여로 역대 최대 분기 매출하였고, 22 년은 최대 연간 매출 달성하였습니다. 그러나 글로벌 고객사 재고 조정 영향으로 가동률은 하락세 진입하여 이익에는 부정적 영향을 끼쳤습니다.

당사는 차세대 GAA 공정의 경우 3 나노 1 세대 공정은 현재 안정적인 수율로 양산 중이고, 3 나노 2 세대 공정은 1 세대 양산 경험을 기초로 빠르게 개발 하고 있으며, 현재 다수의 Mobile, HPC 고객들의 관심이 증가하였습니다. 또한, Automotive 향 공정의 경우 5 나노 양산에 이어 4 나노 개발에 착수하여 선단 공정에서의 미래 성장 동력 마련하였습니다.

1 분기는 글로벌 경기 성장 둔화 따른 수요 위축 및 주요 Fabless 재고 조정 영향으로 당사 또한 가동률 하락하고, 실적도 하락세를 보일 것으로 예상합니다.

23 년은 경기 둔화 및 고객사 재고 조정 영향으로 상반기는 일시적으로 수요가 둔화될 것으로 보이나, 하반기는 HPC, D/C, Auto 를 중심으로 수요 및 시황 회복 기대하며, 당사는 선단 공정 투자 집중 통해 시장 성장 상회 목표하고 있습니다.

당사는 차세대 GAA 공정의 경쟁력을 바탕으로 3 나노 2 세대 공정 신규 고객 수주 확대하고 2 나노 1 세대 개발에 집중하여 기술 경쟁력 강화하며,Automotive/IoT 등 응용처 다변화를 위해 Specialty 및 Matured 공정 개발도 지속하여 미래 성장 발판을 마련하겠습니다.

마지막으로, 당사는 고성능 컴퓨팅 시장을 중심으로 차세대 패키지 기술의 중요성이 높아지고 있는 상황에서 첨단 패키지 사업 확대 및 사업부 간에 관련 시너지를 강화하기 위해 DS 부문 내에 AVP 사업팀 조직을 신설하였습니다. 당사는 첨단 패키지 개발부터 양산, 테스트, 제품 출하까지 운영 체제를 강화하며, 이러한 미래 수요에 대한 선제적 대응과 신규 사업 확대를 위해 노력할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성디스플레이 기획팀 최권영 부사장입니다.

4분기 당사 경영 실적에 관해 말씀 드리겠습니다.

우선 중소형 사업은, 계절적 성수기에도 불구하고 글로벌 악재 지속으로 시장 수요 위축이 계속되고 있으나, 당사는 High End 스마트폰 제품 중심 운영으로 견조한 실적을 달성하였습니다.

대형 사업은, 연말 성수기 TV 판매 증가로 매출 증가 되었으며 적자폭도 완화 되었습니다. 또한 LCD 재고 소진 완료되어 본격적인 QD 중심 사업으로 전환하였습니다.

2022년은 어려운 상황에서도 LCD 조기 Exit, High End 스마트폰 중심 포트폴리오 강화, 대형 QD 전환 등의 선제적인 사업구조 개편의 가시적인 성과를 거둔 한해라고 할 수 있겠습니다.

다음 '23년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

스마트폰 수요는 1분기 비수기 효과外에도 주요지역의 경기둔화 영향으로 전년 比 역성장이 예상됩니다. 당사는 주요 고객 Flagship 제품 출시에 적극 대응하여 지속적인 실적 우위를 이어나가도록 하겠습니다.

대형은 초대형 TV 및 대형 모니터 신제품 라인업 도입으로 추가 수요를 확보하고 조기 램프업을 추진하도록 하겠습니다.

마지막으로 2023년 시장 전망 및 당사 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

인플레이션 및 긴축적 통화정책 기조 영향 등 불안정한 시장상황과 본격적인 경쟁사 진입 등으로 어려운 사업환경이 예상되나, 상대적으로 견조한 High End 스마트폰 시장에서 기술 성능 격차 우위를 활용하여 시장 지배력을 강화할 계획입니다.

또한 선제적 투자의 결과인 원가 경쟁력 등을 기반으로 OLED로의 전환이 가속화 되는 시장 변화를 적극적으로 활용하여 시장 주도권을 지속 유지하도록 하겠습니다.

대형은 지속된 경기 불확실성으로 패널 수요는 부진할 것으로 전망되나 안정화된 수율을 바탕으로 프리미엄 시장에서 판매기반을 강화하여 수익성을 지속 개선하도록 하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까, MX 사업부 다니엘아라우조입니다.

MX 사업부의 '22 년 4 분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀 드리겠습니다.

'22 년 4 분기 시장은 인플레이션과 국제 정세 불안정의 영향으로 중저가 스마트폰 시장이 큰 폭으로 감소하는 등, 스마트폰 수요 부진이 지속되었습니다.
MX 사업은 신모델 출시 효과 감소와 경기 침체로 인한 수요 약세에 따른 스마트폰 판매 감소로 매출과 이익이 하락하였습니다.
특히, 당초 예상보다 중저가 스마트폰 판매 감소의 영향이 컸으며, 플래그십 제품은 어려운 상황에도 불구하고 시장 전망 하락폭 대비 선방하였습니다.

이어서 '23 년 1 분기 전망을 말씀드리겠습니다. '23 년 1 분기 시장은 경기 침체가 지속되고 글로벌 공통 불안 요소가 상존하는 등 스마트폰 전 세그에서 수요가 감소될 것으로 전망 됩니다.
MX 사업부는 내일 출시되는 S23 의 철저한 런칭 준비를 통해 플래그십 판매 확대를 추진하겠습니다.

원활한 공급을 바탕으로 초기 수요에 확실히 대응하고, 카메라, 게임 등 극대화된 제품 경쟁력을 적극적으로 소구하며, 지역별

특성에 맞춘 다양한 판매 프로그램을 통하여, 플래그십 중심의 제품 판매를 통해 매출을 확대해 나가겠습니다.
또한, 프리미엄 태블릿과 웨어러블 제품 등 Eco Device 도 스마트폰과 연계한 마케팅 활동을 지속하여 판매 확대를 추진하겠습니다.
다만, 스마트폰 시장 경쟁이 매우 심화되고 경기 침체 영향이 지속되는 만큼 자원 운영 효율화 등 수익성 확보를 위해 끊임없이 노력하겠습니다.

다음은 '23 년 전망을 말씀드리겠습니다.

'23 년 시장은 지정학적 이슈가 장기화되고 인플레이션이 지속되는 등, 글로벌 경기 침체가 계속되는 가운데 중저가 스마트폰 중심으로 역성장이 전망됩니다.
태블릿 시장도 전년비 동등 수준이 예상되나,스마트폰과 태블릿 제품의 프리미엄 선호는 유지될 것으로 보이며, 웨어러블 시장은 성장세가 둔화될 것으로 전망됩니다.

MX 사업은,플래그십 제품 경쟁력 강화에 기술 역량을 집중하여, 실사용자 중심의 플래그십 경험의 완성도를 더욱 끌어올려 폴더블 제품 고성장과 S 시리즈 판매 확대를 지속 추진하겠습니다.

이를 통해 프리미엄 고객 기반을 더욱 확대하여 제품 Mix 개선을 통한 매출 성장을 추진해 나가겠습니다.
또한, 당사의 강점인 사업자 협력을 바탕으로 다양한 판매 프로그램을 적극 활용하여 중저가 시장의 5G 스마트폰 판매 확대를 통해 시장 역성장을 극복하겠습니다.
태블릿은 대화면 트렌드에 부합하는 프리미엄 제품 라인업을 강화하고 S-Pen 등의 경험을 고도화하여 매출 성장을 지속 추진해 나가고, 웨어러블 제품은 당사 기기간 연결 경험 개선 등 제품 경쟁력 강화를 통해 판매를 확대하겠습니다. 이를 통해 '23 년 매출 성장을 달성하고, 불안정한 시장 변화에 대응하기 위한 운영 효율화를 지속적으로 추진하여 견조한 수익성을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래 상무입니다.

먼저 '22 년 4 분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'22 년 4 분기 TV 시장은 연말 성수기 영향으로 전분기 대비는 수요가 증가했으나, 전년 동기 대비는 글로벌 경기 침체 영향 등에 따라 선진시장 중심으로 수요가 감소하였습니다.

당사는 Black Friday 등 지역별 성수기 수요를 선제적으로 대응하고, Neo QLED/Lifestyle 과 같은 당사만의 차별화된 고부가 제품군 중심으로 판매를 확대하며 전분기 대비 실적을 개선하였습니다. 다만, 고금리/고물가 등 따른 소비심리 위축과 환율 영향 등으로 전년 동기비 수익성은 둔화되었습니다.

이어서 '23 년 1 분기 및 연간 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

1 분기 TV 시장은 계절적 비수기 진입과 더불어 글로벌 경기 불황 영향이 지속되며 전분기 및 전년 동기비 수요가 감소될 것으로 예상됩니다.

당사는 고화질/고성능은 기본이고 강화된 기기간 연결성을 통해 더 가치있고 풍부한 사용 경험을 제공하는 '23 년형 Neo QLED 를 중심으로 프리미엄 시장의 수요를 선점해 나가겠습니다.

이를 위해 지역별 주요 유통과의 파트너십을 강화하고,
전략제품을 활용하여 국별 다양한 마케팅 프로모션 성과를
극대화하겠습니다. 동시에 오퍼레이션 최적화와 비용 관리를
지속함으로써 수익성 확보 또한 주력할 계획입니다.

'23 년 TV 시장은 지속되고 있는 각종 대외 환경 불확실성 속에서
전체 TV 수요는 정체될 것으로 전망되나, QLED/OLED, 초대형 등
프리미엄 수요는 지속 성장할 것으로 예상됩니다.

당사는 98" Neo QLED 를 통해 초대형 시장을 지속 선도하고, 세계
최고 수준의 화질과 스크린 경험을 더 많은 소비자들이 즐길 수
있도록 다양한 사이즈의 Micro LED 모델을 출시할 계획입니다.
OLED TV 는 기존 55", 65"와 함께 77" 모델을 추가해 소비자에게
더 다양한 선택권을 제공하는 한편, 57" 및 49" OLED 대형 게이밍
모니터를 출시하는 등 프리미엄 제품 혁신을 지속하겠습니다.
동시에 제품의 생애주기 전반에 걸쳐 지속 가능한 친환경 경영
기조를 강화하고 스크린과 다양한 제품들을 연계한 새로운 고객
경험을 제공하며 업계 리더로서의 입지를 더욱 공고히 하겠습니다.

감사합니다.

감사합니다. 이상으로 4분기 실적 관련 Presentation을 마칩니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해 주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다.
여러가지 매크로 불확실성이 여전히 높은 상황인 바, 연간 가이던스는 제공하지 않습니다.

감사합니다. 이상으로 4분기 실적 관련 Presentation을 마칩니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해
주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다.
여러가지 매크로 불확실성이 여전히 높은 상황인 바, 연간 가이던스는 제공하지 않습니다.

DRAM의 경우 4분기 당사의 Bit Growth는 한 자릿수 후반 성장을 기록을 했습니다. ASP는 30% 초반 하락하였습니다. 올해 1/4분기 시장의 수요 Bit Growth는 한 자릿수 초반 감소할 것으로 예상을 하고 있고, 저희의 Bit Growth 시장 수준일 것으로 예상됩니다.

NAND의 경우 4분기 당사의 Bit Growth는 10% 초반 성장을 하였습니다만 ASP는 20% 후반 하락을 4분기에 기록 했습니다.
1/4분기의 경우 수요 Bit Growth는 한 자릿수 중반 감소가 예상되고, 당사 Bit Growth는 시장을 소폭 상회할 것으로 예상하고 있습니다.

디스플레이의 경우 작년 4 분기 OLED 의 매출 비중은 90% 중반이었고, OLED 판매량은 한 자릿수 후반 증가하였습니다.

무선의 경우 4 분기에 판매량 기준으로 스마트폰이 5800 만 대, 태블릿이 800 만 대의 판매량을 기록했고 스마트폰의 ASP 는 4 분기에 240 불을 기록하였습니다.
올해 1/4 분기 당사 스마트폰의 판매량은 성장하고 또 ASP 도 증가할 것으로 예상되나 태블릿은 판매량이 전분기 대비 감소할 것으로 예상되며,
LCD TV 판매량은 4 분기에 10% 후반 증가하였고 1/4 분기의 경우 10% 중반 하락할 것으로 예상합니다.

이제 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

먼저 컨퍼런스 콜 질문을 받도록 하겠습니다.

- Q&A 세션

【 다이와증권, 김성규 상무】
안녕하세요? 질문 기회를 주셔서 감사합니다.
저는 메모리 쪽에 질문이 하나 있고, 가전 쪽에도 질문을 드리겠습니다.

- 우선 메모리 관련해서는 지금 시장에서 수요에 대해서 우려가 상당히 높은데요, 응용처별로 수요 관련해서 올해 세트 출하는 약세가 계속 지속될 것으로 예상되지만 지난 하반기에 가격이 큰 폭으로 하락하면서 체용량 증가가 상당히 높아질 것으로 기대하고 있습니다. 이에 따라서 올해 주요 응용처별로 콘텐츠 증가 전망이 어떻게 되는지 알려주시면 감사하겠습니다.

- 그리고 가전 관련해서는 4 분기 실적을 보면 가전의 수익성이 상당히 악화된 것으로 보이는데, 올해 물류비라든지 재료비, 이런 비용 부분에서 인하되는 추세인 것으로 아는데 이러한 영향으로 올해는 가전사업의 수익성에 어떤 영향이 있는지, 그리고 추가적으로 수익성을 좀 더 확보하기 위해서 회사의 전략은 어떤 것이 있는지 알려주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 먼저 메모리에서 세트별 메모리 채용량에 대한 답변을 드리겠습니다.

컨슈머 기기인 스마트폰과 PC 응용처 위주로는 가격 탄력성에 기반한 고용량 추세가 시장에서 관측되고 있는 것은 사실입니다. 특히 모바일의 경우 가격 탄력성에 기반한 고용량화가 지속될 것으로 보이고 있으며, 스마트폰 하이엔드 제품에서 메모리 스펙 경쟁이 심화되고 있습니다. 이에 따라 메모리 채용량 성장률은 모바일에서 전년 대비 DRAM 은 10% 수준, NAND 는 10% 후반 수준으로 증가할 것으로 예상합니다.

한편, 서버의 경우에 상대적으로 가격 탄력성은 제한적이라고 생각하는데 신규 플랫폼 전환에 따른 시장의 영향성이 클 것으로 보입니다.

올해 출시되는 신규 플랫폼의 경우 코어 수 증가에 따라서 고용량 메모리 채용률이 증가하여 평균 채용량은 전년 대비 DRAM, NAND 공히 20% 이상 증가되는 한편 DRAM 의 경우 DDR5 로의 전환 또한 동시에 발생될 것으로 보입니다.

특히 DDR5 전환의 경우 칩 사이즈 패널티로 인한 비트 생산성 감소가 불가피한 상황이고 초기 신제품이기에 시장재고 수준이 매우 낮은 수준입니다. 이에 따라 빌드수요 초기 재고 확보를 위한 수요가 더해져서 실제 구매수요는 예상 대비 빠르게 증가될 것으로 전망됩니다.

- 이어서 두 번째 질문인 가전사업 관련 질문에 답변 드리겠습니다.
원자재 가격은 작년 하반기부터 하락 추세이나 중국 리오프닝에 따른 원자재 수요 증가와 글로벌 경기회복 기대 영향으로 반등하고 있어 예상 대비 하락폭은 크지 않을 것으로 전망됩니다.
해상운임은 작년 하반기부터 지속적인 하락세이나 아직도 코로나 이전 대비 높은 수준입니다. 올해 수익성 개선에 긍정적인 영향은 있을 것으로 예상되나 상황이 유동적이라 현재 기준으로 단언하기 어려운 부분입니다.

당사는 원가 절감을 위해 생산 거점 경쟁력을 강화하고 원자재 업체와의 경쟁력 있는 장기 공급계약 체결 등으로 시황 변동 영향을 최소화하는 방안을 추진 중에 있습니다. 또한 판매 측면에서는 비스포크 인피니트 라인 등 프리미엄 확판과 B2B 온라인 채널 판매 강화 등으로 수익성 확보에 주력할 계획입니다.

【 SK증권 최도연 】
안녕하세요, SK증권 최도연입니다.
질문 기회 주셔서 감사하고요, 저는 메모리 공급 관련 질문 하나만 드리겠습니다.

- 모두가 많은 관심을 가지고 있을 것 같은데, 메모리 시황 악화에 대응하기 위해서 설비 투자 축소나 지원 계획이 있으신지 궁금하고요, 또는 라인 재배치나 가동률 조정을 통한 감산 계획이 있으신지 궁금합니다.

【 답변 】

- 올해 시장 상황과 연계한 저희의 투자 생산 기조에 대해서 답변 드리도록 하겠습니다.
최근 인플레이션과 금리인상 등으로 소비자들의 구매심리가 위축되고, 경기 악화 우려로 기업들도 재무건전성을 최우선으로 두면서 작년 하반기부터 시작된 고객사의 재고 조정 자체가 지금까지 이어져 오고 있습니다. 이러한 시황 약세가 당장의 실적에는 우호적이지는 않지만 미래를 철저히 준비할 수 있는 좋은 기회라고 생각하고 있습니다.

이에 당사는 중장기 수요 대응을 위한 인프라 투자를 지속하여 필수 클린룸을 확보하고자 합니다. 결론적으로 올해 CAPEX 는 전년과 유사한 수준이 될 것입니다.

한편, 최고의 품질과 라인 운영 최적화를 위해 생산라인 유지보수 강화와 설비 재배치 등을 진행하고 미래 선단 노드로의 전환을 효율적으로 추진 중입니다.

또한 공정기술 경쟁력 강화와 조기 안정화를 위해서 Engineering Run 비중을 확대 중이며, 이에 따라 CAPEX 내에서 R&D 항목의 비중도 이전 대비 증가할 것으로 예상됩니다.

이러한 과정에서 단기 구간 의미 있는 규모의 비트 영향은 불가피할 것으로 예상됩니다. 하지만 장기적으로는 당사의 시장 대응 경쟁력을 제고하기 위해 꼭 필요한 활동이기 때문에 미래 성장을 위한 준비 차원에서 실행 속도를 높여 진행할 계획입니다.

마지막으로 지정학적 이슈 등 시장 불확실성은 상존할 것으로 예상되기 때문에 지속적으로 단기 및 중장기 시장수요의 변화를 예의주시해 나갈 예정입니다.

【 KB증권 김동원 】
안녕하십니까? KB증권 김동원입니다. 질문 기회 감사 드립니다. 저는 디스플레이 부문 한 가지 질문 드리겠습니다.
- 최근 스마트폰용 OLED 시장 내 경쟁심화로 향후 삼성디스플레이 OLED 점유율 축소에 대한 우려가 있는 것 같습니다. 이에 대한 회사 측의 전략에 대해 말씀 부탁 드립니다. 이상입니다.

【 답변 】

- 답변 드리겠습니다. 저희 SPC 의 상당 부분의 매출과 이익을 차지하고 있는 스마트폰에서의 경쟁 심화에 대한 우려가 있다는 것은 분명히 인지하고 있습니다.

최근 들어서 경기 침체라든지 중국시장 부진 등으로 스마트폰 수요가 약한 상황에서 경쟁업체들이 지속적으로 가동률을 높이고 있는 상황으로 경쟁이 점점 심화될 상황이라는 점은 당사도 충분히 우려를 하고 있습니다. 그러나 사실상 이런 경쟁사들의 Capa 는 이미 시장수요를 넘어선지 상당히 오래된 일이고 언제든지 이런 경쟁 과열의 위험은 상존해 왔던 것조차도 사실입니다.

최근 몇 년간 당사가 이러한 경쟁 환경에서 상대적으로 잘 대응해 왔다고 생각하고, 이러한 경쟁 요인에는 몇 가지 요인이 있다고 이해하고 있습니다.
아시는 것처럼 스마트폰은 IT 나 TV 와 달리 기술의 변화가 굉장히 심하고 소비자들의 교체 주기가 상대적으로 짧은 제품으로 적기에 개발 역량, 타임투마켓이 상당히 중요한 경쟁 요인이라고 저희는 이해하고 있습니다.
이런 점에서 당사는 10 년 이상의 대량 생산 경험을 갖추고 있고, 이러한 경쟁 우위를 토대로 경쟁사보다 빠르게 우월한 특성을 가진 제품을 지속적으로 출시해 왔고, 이러한 경쟁 우위는 올해도 지속될 것으로 일단 전망하고 있습니다.

그러나 최근 들어서 우리 주요 고객사들의 차별화 기술 요구가 차츰 줄어드는 상황은 분명히 우려할 부분이라고 판단하고 있고, 이에 대한 대응을 위해서 저희는 UPC 라고 불리는 Under Panel Camera, Narrow Bezel, 저소비 전력 등 소비자에 어필할 수 있는 신기술을 적극적으로 준비해 왔고 저희 고객들과 협력해서 조기에 출시될 수 있도록 노력하겠습니다.

【 JP 모건 박정준 】

질문 기회 감사 드립니다. 저는 스마트폰 쪽에 질문이 있는데요,

- 올해 플래그십 스마트폰 내에서 엑시노스 채용이 거의 없고 외부 솔루션을 하는 것이라고 예상되는데, 이와 관련해서 최근에 MX 사업분에서 애플리케이션 프로세서 솔루션도 개발한다고 하는데 이것의 진행 상황이 어떻게 되는지, 반도체 시스템 LSI 에서 하는 것인지 아니면 MX 사업부에서 하는지 방향성을 말씀해 주시면 감사 드리겠고요. 그 다음에 엑시노스가 플래그십보다는 중저가 볼륨 존에서 많이 채용되는 것 같은데 이 비중이 어느 정도 되는지 말씀해 주시면 감사 드리겠습니다.

【 답변 】

- 올해 당사는 주요 솔루션 중에서 가장 적합한 가격과 성능의 AP 를 채용하고 있으며, 앞으로도 경쟁력 기반 오픈형 채용 기조를 유지할 계획입니다.

따라서 모든 제품은 철저한 검증 후에 출시되고 모든 AP는 기기별로 최적화해서 충분한 성능과 사용 경험을 고객들에게 제공하고 있습니다.

향후에도 시장 수요, 출시 시점 및 지역별 니즈 등을 고려해서 모델별로 최적화된 AP를 채용할 계획입니다. 나아가서 AP라고 하는 것은 스마트폰 제품 성능과 또 고객 경험을 좌우하는 핵심부품 중의 하나로서 중요도가 매우 높습니다.
이런 점을 감안해서 저희 MX사업부는 2022년 12월에 AP 최적화 및 차세대 선행 연구를 담당하는 AP솔루션 개발팀을 신설하였습니다. AP솔루션 개발팀은 칩셋 파트너들과의 협력을 통해서 갤럭시 제품에 더욱 최적화된 AP솔루션 개발을 추진할 계획이며, 이를 통해서 당사의 제품 경쟁력뿐만 아니라 갤럭시만의 차별화된 고객 경험을 지속 강화할 예정입니다.

【 한국투자증권 채민숙 】
안녕하세요, 한국투자증권 최민숙입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.
저는 메모리하고 파운드리에 대해 한 가지씩 질문을 드리겠습니다.
- 첫 번째로 메모리 관련해서 미국의 중국 제재가 점차 심화되고 있는데요, 현재는 시안공장에 대해서 상무부로부터 1년 유예를

받은 상황인데 이런 강화되는 와중에 향후 시안 및 중국내 생산시설 운영 계획이나 장기적인 전략에 대해서 말씀을 해주시면 감사하겠고요, 혹시라도 미국 내에 이미 확보하고 계시는 테일러 부지라든지 이런 곳에 메모리 생산시설을 구축하실 계획이 있으신지 여쭤보고 싶습니다.
- 두 번째, 파운드리는 3 나노 2 세대 공정 개발과 테일러 팹 건설이 향후 파운드리 미래경쟁력 확보에 중요할 것으로 여겨지는데, 앞서 간략히 언급은 해주셨습니다만 현재 3 나노 GAA 2 세대 개발 현황과 수주 전망, 현재까지 수주 현황 그리고 테일러 팹 건설 진행 상황에 대해서 좀 더 구체적으로 공유해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】
- 먼저 메모리부터 답변 드리겠습니다. 시안 팹 운영 관련해서는 당사가 중국의 팹을 안정적으로 운영하기까지 굉장히 오랜 시간이 이미 소요되었고, 또 이미 많은 투자가 이루어진 만큼 매우 신중한 검토가 필요한 사안이라고 생각합니다.

당사는 중장기 시장 및 글로벌 거래선 수요 경제성 및 수익성 등 다방면의 검토를 통해 최적의 고객 대응을 한다는 원칙을 기준으로 미래 준비를 노력하고 있습니다. 미국 테일러시의 메모리 생산 시설 구축 관련한 질문과 관련해서는 단기적으로 본다면 현재

파운드리 중심으로 계획이 수립되어 있기 때문에 지금 시점에서 명확한 답변은 어려울 것 같습니다.

다만 국내외를 망라한 신규 생산 거점을 확보하는 것에 대해서 다양한 조건과 가능성을 열어놓고 여러 사항을 고려해서 검토해 나갈 예정이라는 점을 말씀 드리고 싶습니다.

- 파운드리에 관해서는 채민숙님이 두 가지를 질문해 주셨습니다. 3 나노 GAA 의 2 세대 개발 수주와 미국 테일러 팹 건설에 관해 질문을 주셨습니다.
먼저 말씀하신 3 나노 2 세대 공정은 24 년 예정대로 양산할 예정입니다. 그리고 수주와 관련해서는 현재 다수의 모바일 HPC 고객들이 관심을 보이고 있습니다.
그 점에 관해서는 먼저 당사의 GAA 의 기술인 MBCFET 에 관해서 설명 드리겠습니다.

MBCFET 은 종전 기술인 FINFET 보다 성능이 좋고 전력소모가 적고 특히 설계적 유연성을 주는 장점이 있어 특별히 고객의 관심이 높고 당사는 세계 최초로 3 나노 1 세대 공정에서 MBCFET 을 적용했습니다. 당사는 현재 1 세대 공정을 안정적인 수율로 양산하고 있습니다. 그리고 2 세대 공정은 1 세대와 대비하여 면적, 성능, 전력 효율이 더욱 개선되었고, 1 세대 양산 경험을 기초로 빠르게 개발하고 있습니다.

두 번째 질문해 주신 미국 테일러 팹에 관하여 말씀 드리면 당초 계획대로 24 년 하반기에 4 나노 양산을 할 예정입니다.

【 Citi, 이세철 】

안녕하세요, 씨티그룹 이세철입니다.

저는 메모리하고 디스플레이 쪽 질문 드리겠는데요,

- 첫 번째 질문은 최근 ChatGPT 관련해서 시장에서 관심도가 많아지고 있습니다. 그래서 메모리 수요 관련해서 ChatGPT 와 같은 인공지능 기반 자연어 처리기술이 대두되고 있는 부분이 저희 메모리 수요에 어떤 영향이 있을지에 대해서 질문 드리겠고요.

- 두 번째 질문은 디스플레이 쪽인데, 삼성디스플레이가 작년 실적 발표 때 IP, 지적재산권을 강화하겠다고 하셨는데 현재 진행 현황과 가시적인 성과가 있는지에 대해서 부탁 드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다. 결론부터 말씀 드리자면 질문 주신 것과 같은 자연어 기반 대화형 AI 서비스가 미래 메모리 수요에 긍정적 영향이 있을 것으로 저희도 기대하고 있습니다. 특히 이러한 서비스의 출시는 대규모 랭귀지 모델이 상용화 단계에 왔음을 보여줬다는 데에서 큰 의미가 있다고 생각합니다.

AI 기술에 기반한 이러한 모델들의 학습과 추론을 위해서는 대량 연산이 가능한 고성능 프로세스와 함께 이를 지원하는 고성능 고용량 메모리의 조합이 필수적입니다.
이에 대규모 랭귀지 모델 AI 기반 서비스가 확장됨에 따라 하드웨어 수요 증가도 예상됩니다. 특히 GPU 와 AI 엑셀러레이터에 직접 데이터를 제공하는 고성능 HBM 과 AI 학습 데이터 처리를 위해서 이를 지원하는 CPU 향 128GB 이상 고용량 서버 DRAM 의 장기적 수요 증가를 기대하고 있고, 이에 따라 당사는 시장이 요구하는 고성능, 고용량의 메모리 개발을 통해 AI 서비스 관련 수요 증가세에 적극 대응할 예정입니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다. 지적재산권 강화 노력과 최근 성과 등 progress 에 대해서 질문하신 것으로 이해하고 있습니다.
당사는 기본적으로 디스플레이 산업 내에서 공공연히 행해지고 있는 특허 침해에 대해서 강한 문제의식을 가지고 있습니다.
그래서 질문 주신 것처럼 작년부터 저희가 IR 행사 등 공개석상을 통해서 다양한 대응전략에 대해서 검토하고 있다고 말씀 드렸습니다.

당사는 스마트폰 생태계 전반에서 정당한 기술이 사용되고 그 가치가 보호되어야 한다고 생각합니다. 그런데 최근 들어서 일부 온라인으로 판매되는 제품 중에서 당사의 시그니처 특허라고 할 수

있는 다이아몬드 픽셀 등의 특허를 침해한 제품이 발견되었고, 그런데 문제는 이 제품들은 어느 업체에서 제조했는지 조차 정확히 알 수 없을 정도의 출처불명의 패널이었습니다. 그래서 이에 저희는 미국 부품 도매업체 총 17 개 업체를 ITC 국제무역위원회에 제소하였습니다. 이런 액티비티를 통해서 당사는 특허 자산 보호를 위한 법률적 조치를 더욱 확대해 나가도록 하겠습니다.

【 사전 취합 질문 ① 】

마지막으로 저희가 온라인을 통해 사전에 취합한 질문에 대해서 답변을 드리도록 하겠습니다.

지난해부터 저희는 개인 투자자들과의 소통강화 및 이해제고를 위해서 홈페이지를 통해 사전에 질문을 하실 수 있도록 했는데 이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨주셨습니다.

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

질문은 “출시 예정인 S 시리즈 신제품의 성능, 디자인 등 주요 혁신 포인트 및 판매증대를 위한 전략은 무엇입니까?” 이며, MX 의 다니엘 아라우호 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

명일 언팩을 통해 공개를 할 저희 S23 시리즈는 최고의 성능을 집약한 동시에 소비자들이 오랫동안 신뢰하고 사용할 수 있는 스마트폰의 새로운 기준을 적립하는 제품이 될 것입니다.

또한 업계 최고라고 하는 저희의 포지셔닝을 더욱 공고화하기 위해서 갤럭시 노트의 사용 경험을 계승한 울트라 중심으로 최고의 카메라, 게이밍 퍼포먼스를 집중 소구하고, 또 친환경 소재 적용 등 ESG 활동과 프라이버시 캠페인을 지속 전개할 예정입니다. 그리고 갤럭시 만의 경험을 고객의 일상과 연계한 소셜채널 중심의 마케팅을 강화할 계획입니다.

또한 소비자들의 가처분 소득이 줄어들고 있는 어려운 상황임을 감안해서 당사 제품에 대한 affordability 를 제공하기 위해서 트레이드 인 등 구매 부담 경감 프로그램을 확대 운영할 계획하에 충분한 론칭 물량 확보 등 공급부터 Go-to-Market 까지 철저한 준비로 확판을 추진하겠습니다.

답변 감사합니다. 투자자 여러분들의 소중한 의견을 감사 드리며, 주요 경영 의사결정에 참고하도록 하겠습니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다.

새해 복 많이 받으시기 바라며, 여러분과 가족 분들의 건강을 기원합니다.

감사합니다.