

삼성전자 2023년 1분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.

2023년 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 김재준 부사장,
시스템LSI 권혁만 상무,
파운드리 정기봉 부사장,
삼성디스플레이, Presentation에서는 Display라 칭하겠습니다,
최권영 부사장,
MX 다니엘 아라우호 상무,
VD 노경래 상무,
생활가전 김상윤 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 알려드립니다.

먼저, 1분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

지난 1분기는 글로벌 매크로 불확실성 및 지정학적 이슈들 상존 가운데 경기둔화 우려 확대로 전반적인 구매심리가 둔화되는 등 경영 여건이 지속 악화되었습니다. 이에 따라, 전사 연결 매출은 전분기 대비 9.5% 감소한 63.7조원을 기록했습니다.

사업별로는 메모리 등 부품사업은 수요 감소 영향을 크게 받으며 매출이 크게 감소했지만, DX 부문 매출은 플래그십 스마트폰 신제품 판매 호조 등으로 증가했습니다.

매출총이익은 메모리 가격 하락과 재고평가손 지속으로 전분기 대비 4.1조원 감소한 17.7조원을 기록했고, 매출총이익률도 27.8%로 3.2%p 감소했습니다.

판매관리비는 17.1조원으로 광고판촉비 감소 등으로 전분기 대비 0.4조원 감소했지만, 매출 대비 비중은 매출 감소속 26.8%로 1.9%p 증가했습니다. 연구개발비의 경우 지난 분기에 이어 분기 최대치를 기록하는 등 미래 성장을 위한 투자 기초를 이어갔습니다.

영업이익의 경우 DX부문은 MX 중심 개선되었지만, 수요 부진속 부품사업 이익이 큰폭 감소하며 전분기 대비 3.7조원 감소한

0.6조원을 기록했습니다. 영업이익률도 1.0%로 5.1%p 감소했습니다.

이어지는 실적 및 전망 부분에 있어서 DS, Display, DX 및 이후 별도 발표가 없는 특정 사업들에 대해 간략하게 설명드리겠습니다.

DS는 수요약세, 고객사 재고조정 영향 지속 가운데, D램 포함 메모리 재고평가손 증가 및 파운드리 가동률 하락 등으로 전분기 대비 이익이 크게 감소했습니다.

Display는 중소형은 시장 위축속 실적이 하락했으나, 대형 적자폭은 다소 완화되었습니다.

DX는 S23 프리미엄 신모델 중심 판매 호조 및 TV 프리미엄 중심 판매구조 개선과 함께 운영 효율화로 실적이 개선되었습니다.

네트워크는 북미/서남아 등 주요 해외 시장 중심 매출이 감소했습니다.

생활가전은 수요 부진 및 비용 부담 지속 가운데, 전분기 수준 실적을 기록했습니다.

1분기 환영향과 관련하여, 원화가 달러화, 유로화 및 주요 이머징 등 대부분의 통화 대비 강세를 나타낸 가운데, 달러화 영향이 큰 부품 사업 중심으로 전분기 대비 약 0.7조원 수준 부정적 효과가 있었습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2분기는 수요 약세 상황이 지속될 것으로 예상되는 가운데, DS부문은 DDR5/LPDDR5x 등 High-end 제품향 수요에 대응하면서 GAA 2나노 등 기술경쟁력 강화를 위한 노력을 지속할 것입니다.

Display는 계절적 비수기 가운데, 중소형 패널 하반기 안정적인 제품 공급을 준비하고, 대형 패널 판매 증가가 예상됩니다.

DX부문은 A시리즈 스마트폰, TV 신모델 판매 확대와 가전 계절적 성수기 대응 및 비용 효율화 등을 통한 견조한 수익성 유지를 추진하겠습니다.

네트워크는 국내와 북미 등 중심으로 사업 기반을 강화하면서 신규사업 대응을 지속하겠습니다.

생활가전은 계절적 성수기 진입 가운데, BESPOKE 글로벌

확산에 따른 판매 구조 개선 및 비용 효율화를 통한 수익성 확보에 주력하겠습니다.

하반기는, 글로벌 수요 회복 전망 속에 점진적인 업황 회복이 기대됩니다.

DS부문은 서버/모바일 고용량 제품 수요에 적기 대응하고, 차세대 Flagship 모바일 SoC 준비 및 GAA 공정 경쟁력 기반 수주 확대 등 차별화된 기술 리더십을 지속 강화하겠습니다.

Display는 중소형의 경우 차별화 기술을 바탕으로 High end 시장내 압도적 지위를 유지하고, 대형도 프리미엄 입지 확대 및 수익성 개선을 추진하겠습니다.

DX는 폴더블/Neo QLED 등 프리미엄 리더십을 더욱 공고히 하고, 파트너 협업을 통한 M/S 제고 및 운영 효율화 지속을 통한 수익성 개선을 위해 노력하겠습니다.

네트워크는 주요 해외사업 적기 대응 및 신규 수주 통한 매출 확대를 추진하면서, 5G 핵심칩, vRAN(가상화 기지국) 기술 리더십을 지속 강화하겠습니다.

생활가전은 SmartThings 활용을 통한 제품 경쟁력 강화 가운데 고부가 제품 판매 확대 및 패키지 판매 활성화를 통한 성장을

추진할 계획입니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

금번 1분기 시설투자는 10.7조원이었으며,
DS 9.8조원, Display 0.3조원 수준입니다.

메모리의 경우 중장기 공급성 확보를 위한 평택 3기 마감, 4기 골조 투자 및 선단공정 수요 대응 목적의 평택 중심 설비 투자 진행했습니다. 또한, 미래 경쟁력 강화를 위한 R&D 및 Back-end 투자도 지속했습니다.

파운드리에는 선단공정 수요 대응 위한 미국 텍사스 테일러 및 평택 중심 투자를 지속하였고, Display는 중소형 모듈 보완 및 인프라 투자가 집행되었습니다.

다음으로, 주주환원과 관련하여 말씀드리겠습니다.

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

2023년까지 적용되는 현재 주주환원 정책상 연간 배당금액에 따라 1분기 배당총액은 2.45조원이며, 배당금은 5월 중순경에 지급될 예정입니다.

마지막으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 고객들이 혁신 기술에 기반한 회사 제품과 서비스를 이용함으로써 저탄소와 지속가능한 미래를 구현하는데 기여할 수 있도록 노력을 지속했습니다. 고객들의 지속가능한 일상(Everyday Sustainability)의 주요 사례는 다음과 같습니다.

갤럭시S23 시리즈 모델에는 재활용 소재 사용을 확대했고, 핵심 부품의 효율성 제고를 통해 국내 대형 가전제품 신모델의 75%를 에너지 효율 1등급으로 출시하였으며 스마트싱스 에너지 서비스의 'AI 절약 모드' 사용을 통해 추가적으로 더 많은 에너지 절감이 가능하도록 했습니다.

아울러, 파타고니아와 협업을 통해 지난해 유럽 시장에 이어 국내 최초로 미세 플라스틱 배출 저감 코스 세탁기 '비스포크 그랑데AI' 를 출시한 바 있으며, 이는 표준 코스 대비 미세 플라스틱이 최대 60% 저감 가능합니다.

아울러 회사는 2월에 「UN 기업과 인권 이행 원칙(UNGPs)」 등 국제기준에 기반한 인권 기본원칙을 수립했습니다.

본 원칙은 경영활동 전반에 걸쳐 당사 및 협력회사 임직원의

노동인권을 존중하고 증진하기 위해 추진해온 다양한 활동의 일환으로, 삼성전자의 아동 근로 금지 정책, 차별 및 괴롭힘 금지 정책 등 기존의 모든 인권 관련 정책을 포괄합니다.

또한, 삼성전자는 글로벌 지속가능경영 연합체 WBA(World Benchmark Alliance)가 주관한 '2023 디지털 포용성 평가(DIB)'에서 오픈 소스 지원, 표준화 선도 및 Tech 스타트업 생태계 조성 등에 대해 높은 평가를 받으며 종합 7위 및 아시아 기업 중 1위를 기록했습니다.

마지막으로, 삼성전자의 화성캠퍼스는 '국제수자원관리동맹'으로부터 수자원 관리 인증 최고 등급을 받았습니다. 국내 최초 플래티넘 등급 취득으로, 반도체 사업장의 수자원 관리 체계가 매우 우수하다는 점을 입증했습니다.

회사는 앞으로도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

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

안녕하십니까

메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

1분기 메모리 시장은 매크로 경기가 지속 둔화되고 고객 구매심리가 약세를 보이는 가운데, 다수 고객사에서 재무 건전화를 위한 재고 조정이 지속되면서 전반적인 수요가 감소하였습니다. 그 결과 당사 실적은 전분기 대비 큰 폭으로 하락하였습니다.

제품별로 짚어보자면 DRAM의 경우, 서버는 고객사 재고가 아직 높은 수준인 가운데, 경기 불확실성으로 인해 다수 기업들의 IT Spending이 위축된 영향으로 대형 데이터센터 고객 위주 재고 조정과 맞물려 서버 수요가 부진하였습니다.

모바일과 PC 응용에서는 고객사들의 완제품 유통 재고 수준은 비교적 개선되었지만, 소비 심리가 아직 회복되지 않아 Set Build 축소와 함께 구매가 지연되는 등 수요 상황이 부진하였습니다.

이러한 시장 환경 하, 당사는 주요 모바일 고객사의 신제품 판매 호조에 힘입어 모바일 고용량 제품 수요에 선제적으로 대응하였습니다.

서버 응용에서는 고객사들의 부품 재고 조정이 이어지는

가운데 신규 CPU 채용에 따른 서버향 DDR5 수요 확보에 집중하였습니다.

결과적으로, 고부가제품 중심으로 판매에 주력하여 가격은 시장 전망 대비 작은 하락폭을 기록하였으나, Bit Growth는 당초 가이드언스를 하회하였습니다.

다음으로 NAND에 대해서 말씀 드리겠습니다.

타 응용대비 서버 및 스토리지의 수요 둔화세가 상대적으로 더 뚜렷하게 나타났으며, 이러한 수요 부진은 DRAM에서 말씀드렸던 것처럼 기업들의 IT Spending 축소와 연계된 것으로 분석됩니다. 실제 이와 더불어, 서버 SSD는 고객사 재고 조정과 맞물려 추가적인 수요 위축을 보였습니다.

모바일과 Client SSD 역시 중국 리오프닝에도 불구하고, 전반적인 소비 심리가 아직 회복되지 않은 상황에서 Sell-out 회복이 가시화되지 못했고, 수요는 지속 부진하였습니다.

당사는 이러한 수요 약세에도 불구하고, 주요 모바일 고객사향 512GB 이상 eStorage와 PC OEM향 1TB이상 Client SSD 등 응용 전반에 걸쳐 고용량화 추세에 적극 대응하였습니다.

그 결과 가이드언스를 상회하는 Bit Growth를 기록하였습니다.

2분기 전망으로 넘어가서 먼저 응용처별 시장에 대해 말씀드리겠습니다.

서버는 주요 데이터센터 중심으로 투자가 보수적으로 집행되고 고객사의 재고 조정도 계속되어, 수요 회복은 1분기에 이어 지속 제한적일 것으로 보입니다.

모바일과 PC는 고객사들의 완제품 및 부품 재고가 건전화될 것으로 예상되지만, 중국 리오프닝과 후속 경기 부양책을 포함한 매크로 경기 상황에 따른 소비심리 추이가 Set 수요에 중요한 변수가 될 것으로 보입니다.

한편, 가격탄력성을 기반으로 한 고용량 제품으로의 전환 추이는 지속 이어질 것으로 전망됩니다.

이러한 시장 상황에 맞추어 나가기 위해 당사는 DRAM의 경우, 서버향 신규 CPU 출시 및 AI 수요 확대에 따른 DDR5와 고용량 모듈 수요 증가세에 적기 대응하고 신규 폼팩터 등 모바일 High-end향 LPDDR5x 수요에도 적극 대응할 예정입니다.

NAND는 원가 경쟁력을 바탕으로 응용에 걸쳐 고용량 수요에 적극적으로 대응하는 한편, 모바일 QLC 시장 창출 및 제품 포트폴리오 다변화를 통해 고용량 스토리지에 대한 고객 니즈에 대응할 계획입니다.

또한, 1분기 잠정실적 발표 시 공시한 바와 같이 당사는 생산량을 하향 조정 중입니다. 이에 따라 2분기부터 당사 재고 수준은 감소하기 시작할 것으로 예상되며, 이러한 감소폭이 하반기에는 확대될 것으로 전망됩니다.

그럼 이제 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

작년부터 이어진 재고조정으로 고객사의 재고수준이 감소함에 따라, 올 하반기에는 수요가 점차 회복될 것으로 전망됩니다.

이러한 수요 회복은 고객사의 재고조정이 서버, 스토리지와 같은 기업용 응용대비 일찍 시작됐던 모바일과 PC 등 소비자용 제품군부터 나타날 것으로 보입니다.

우선 모바일과 PC의 경우, 완제품 재고 수준이 상반기 대비 줄어든 상황에서, 하반기 스마트폰 신제품 출시와 PC 프로모션으로 Set Build 수요 개선이 기대됩니다.

또한, 전반적인 가격탄력성에 기인한 고용량화도 지속될 것으로 전망되어 상저하교의 수요 패턴을 보일 것으로 기대하고 있습니다.

서버의 경우 고객사의 재고 조정이 상대적으로 늦게 시작되어 수요 회복 시점도 PC, 모바일 대비 늦어질 수 있습니다.

하지만, 신규 CPU 채용 확대에 따라 DDR5 비중이 증가할 것으로 예상되고 High-core CPU로의 전환이 가속화되며 탑재량 성장도 계속될 것으로 보입니다.

이와 같이 하반기 수요 회복세는 이어지겠으나, 하반기 예정된 CPU 플랫폼 전환과 고객사 재고 조정 추이 등의 요인으로 인해 수요는 메모리 신제품 중심으로 성장할 것으로 예상됩니다.

이에 당사는, 상대적으로 수요가 부진할 것으로 예상되는 Legacy 공정 제품 위주로 생산을 하향 조정하는 반면, 선단 공정 및 고부가제품에 대한 비중을 늘려 시장 대응할 예정입니다.

제품 관점에서 DRAM의 경우, 당사는 DDR5, LPDDR5x의 선단공정 전환을 가속화하고, HBM3 8H/12H 등 견조한 시장 수요에 적극 대응할 계획입니다.

NAND에서는 모바일 QLC 시장 창출 및 V7/V8 등 선단공정 비중 확대로 고객이 필요로 하는 제품 중심으로 공급 운영을 강화할 예정입니다.

이러한 추세 하, 당사는 전년 유사 수준의 CAPEX를 유지하며, 중장기 경쟁력 확보를 위한 인프라 및 R&D 투자 비중은 지속 확대할 예정입니다. 감사합니다.

안녕하십니까, 시스템LSI사업부 권혁만 상무입니다.

1분기는 계절적 비수기 영향 속에서 모바일/TV 등 주요 응용처의 수요 부진에 따른 SoC/센서/DDI 등 수요가 급감하여 실적이 크게 하락하였습니다. 그러나 모바일 SoC는 불륨존 신제품 런칭으로 불륨존의 매출을 확대하였으며, UWB 기반 근거리 무선통신 반도체인 U100을 신규 출시하여 신규 응용처 확대 노력을 기울였습니다.

또한 이미지 센서는 다양한 2억 화소 제품으로 국내외 주요 글로벌 고객사向으로 공급하는 등 기술 리더십을 공고히 하였습니다.

2분기는 전반적인 수요 침체 상황을 지속되고 있으나, 센서/pDDI 등 제품은 고객사 재고 감축 효과가 나타나고 있으며, 3분기 성수기를 대비한 재고 축적 수요가 예상되어 실적은 전분기 대비 소폭 개선 예상됩니다.

그리고 모바일 SoC의 GPU 경쟁력 강화를 위해 AMD社와 그래픽 IP 분야 전략 파트너십을 확대할 것이며, NTN 통신 모듈 상용화를 위한 막바지 작업 진행 중입니다.

하반기는 System IC 관련 고객사 부품 재고가 소진되며, 중국 내수시장 활성화 등을 시작으로 전반적인 모바일 수요 회복이

예상됩니다.

하반기 시장 시황 회복이 예상됨에 따라 관련 부품 공급에
문제 없도록 만전을 기하여, 모바일 SoC는 제품 비즈니스
경쟁력 강화를 위해 Flagship 재진입 추진하고, 또한 보안성이
한층 강화된 지문 인증카드 기반 신용카드를 고객사가
상용화할 예정이어서 당사 사업영역 확대도 기대하고
있습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 정기봉 부사장입니다.

1분기는 Macro 경제의 불확실성에 따른 글로벌 경기 침체로 인해 수요가 위축되었고, 그 여파가 주요 Fabless 및 Set 업체의 높은 재고로 나타남에 따라 발생한 주문 감소 영향으로 실적 큰 폭으로 하락하였습니다.

반면 당사는 현존하는 최고의 소자 기술인 GAA 기술을 적용한 3나노 1세대 공정은 지난 분기에 이어 안정적인 수율로 양산 중이며, 2세대 공정 역시 1세대 경험을 토대로 양산성 높은 공정으로 차질 없이 개발 중에 있습니다. 또한, '24년 양산 목표로 Mobile, HPC 등 고성능·저전력 필요 Tier-1 고객 수주 활동에 집중하였습니다.

2분기는 '22년부터 이어져 온 경기 침체로 인한 주문 감소가 고객사 재고 상황을 점진적으로 개선시켜 왔고, 그에 따른 수요 회복/반등이 실적에 긍정적인 영향으로 나타나 1분기 대비 실적 소폭 개선될 것으로 전망합니다.

하반기는 선단 기술을 필요로 하는 HPC, Auto 중심으로 시황 회복이 기대되며, 선단 공정 집중하는 당사 투자 전략 맞추어 하반기 실적은 반등할 것으로 예상합니다.

당사는 경쟁력 있는 GAA 공정을 근간으로 하는 3나노 2세대

공정의 안정적 개발을 토대로 적극적 고객 소통 통해 신규 고객 수주를 확대하며, 차세대 기술인 2나노 개발도 차질 없이 진행하여 기술 리더쉽 강화하겠습니다.

또한 Mobile, Automotive, HPC, IoT 등 다양한 응용처 대응을 위해 Specialty 및 Matured 공정 개발로 지속적인 미래 성장 발판 마련하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까? 삼성디스플레이 기획팀 최권영 부사장입니다.

당사는 어려운 시장 환경에서도 High End 스마트폰에서 차별화된 기술, 성능, IP 우위를 바탕으로 안정적인 실적을 이어 나가고 있습니다.

1분기 당사 경영 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

중소형 사업은, 인플레이션, 고금리 지속으로 시장 수요 위축이 이어지고 있으나 당사는 폴더블 모델 확대, 플래그십 판매 호조, 프리미엄 시장에서의 우위로 시장 주도권을 유지하고 있습니다.

대형 사업은, 주요 고객의 QD-OLED 신제품 출시 본격화 및 제품 Size 및 사양 다양화로 프리미엄 시장에서 자리매김을 하고 있습니다.

다음 '23년 2분기 전망을 말씀드리겠습니다.

2분기는 계절적 비수기 및 글로벌 경기 침체 영향으로 전년비 역성장이 예상되나, 당사는 High End 시장에서 과점적 지위를 지속적으로 유지하는 한편, 경쟁사 대비 안정된 품질을 기반으로 주요 고객의 제품 라인업 하방 확대 및 하반기 신제품 양산을 대응하여 매출 극대화를 추진할 계획입니다.

대형은 경기부진 및 엔더믹 영향으로 수요 부진이 예상되나 '23년 신제품 출시 본격화 영향으로 당사 판매는 증가할 전망입니다.

마지막으로 2023년 시장 전망 및 당사 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

불확실한 시장 상황 및 경기 침체에 대한 우려가 있으나 하반기 중국 정부의 경기 부양 등 중국 시장 회복에 대한 기대로 수요 회복 가능성이 공존하고 있습니다.

당사는 상대적으로 견조한 High End 스마트폰 시장에서 고객사 신제품 시리즈에 당사 차별화 기술을 통해 지배력을 유지하고 폴더블 제품의 성능 향상을 통해 판매를 확대하도록 하겠습니다.

대형은 지속된 경기 불확실성으로 패널 수요는 부진할 것으로 전망되나 제품 Size, 출시국, 고객 다양화로 프리미엄 시장내에서 입지 확대를 추진하겠습니다.

현재는 향후 시장과 관련한 불확실성이 존재하지만, 당사는 지금이 미래 준비를 위한 최적기라는 판단 하에 8.6G OLED 라인 투자를 결정하였습니다.

올해부터 본격적인 OLED 시장 확대를 추진하고 노트, 태블릿
및 Auto 시장에서 스마트폰 OLED 성공 사례를 재현하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까? MX사업부 다니엘 아라우조입니다.

MX사업부의 '23년 1분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

'23년 1분기 시장은 매크로 불확실성이 지속되는 가운데 전체 스마트폰 수요는 약세를 보였으나, 프리미엄 시장은 수량과 금액 모두 전년 동기 대비 성장하였습니다.

MX 사업은, 시장 역성장에도 불구하고 전분기 대비 매출이 성장하고 수익성이 두 자릿수 이상으로 회복되었습니다.

1분기 출시한 S23 시리즈는 제품 경쟁력이 한층 강화되어 판매 호조를 보였고, 특히 S23 울트라와 높은 판매 비중과 대용량 스토리지 모델 중심의 커뮤니케이션 강화로 전체 매출 증가를 견인하였습니다.

또한, 개발/제조/물류 프로세스 전반에 걸친 운영 효율화 노력으로 플래그십 제품 및 A시리즈와 태블릿 제품도 영업이익이 크게 개선되어 1분기 실적에 기여하였습니다.

다음으로 '23년 2분기 전망을 말씀드리겠습니다.

시장은 중저가 중심으로 수요 회복이 예상되어 전분기 대비 전체 스마트폰 수량은 소폭 상승하고, 금액은 감소할 것으로

전망됩니다.

MX 사업은, 시장 반응이 좋은 갤럭시 S23 시리즈의 견조한 판매세를 이어가고, 폴더블도 Re-boost 마케팅으로 기존 모델의 판매를 지속하면서 인지도를 높여 하반기 신모델 출시를 미리 준비하겠습니다.

A시리즈는 주요 스펙 상향과 갤럭시 디자인 아이덴티티 적용으로 프리미엄 경험이 강화된 신제품 A54/A34를 글로벌 Mega Hit 모델로 만들어 회복하는 Mass 수요에 적극적으로 대응하겠습니다.

2분기에도 지역별 모델 운영 효율화와 Upselling 전략, 다양한 셀아웃 프로그램을 통해 플래그십과 A시리즈 High/Mid 모델 중심으로 판매를 확대하고, 운영 효율화도 지속적으로 추진하여 견조한 두 자릿수 수익성을 유지할 수 있도록 노력하겠습니다.

이어서 '23년 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

하반기에 인플레이션 완화 등 글로벌 경기 회복이 기대되는 가운데, 스마트폰 시장은 소비력 회복에 따라 수량 및 금액 수요가 모두 성장하며 특히 프리미엄 시장의 성장 폭이 클 것으로 예상됩니다.

태블릿과 웨어러블 시장은 팬데믹 시기 고성장에 이은 성장 모멘텀 둔화로 정체가 예상됩니다.

MX 사업은, 더욱 차별화되고 완성된 경험을 갖춘 폴더블 신제품을 선보이고, 당사 강점인 거래선과의 긴밀한 협업을 통해 출시 초부터 확실한 판매 호조를 이끌어내어 글로벌 폴더블 스마트폰 시장 리더십을 더욱 공고화 하겠습니다.

S23 시리즈는 Sustain 마케팅을 지속 전개하면서, 지역별 Seasonality에 적극 대응하여 하반기에도 견조한 판매 흐름을 이어가겠습니다.

A시리즈는 긴밀한 파트너 협업 및 지역별/고객별 맞춤 판매 프로그램 적극 실행 등 전체 스마트폰 M/S 확대를 위한 노력을 강화하겠습니다.

태블릿과 웨어러블도 제품 경쟁력을 강화하고, 공동 언팩 등을 통해 프리미엄 Eco 경험을 적극 소구하여 시장을 상회하는 판매세를 이어가겠습니다.

이를 통해, '23년 연간 매출 성장을 달성하고, 제품 믹스 개선 및 운영 효율화를 지속 추진하여 견조한 수익성을 확보할 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

안녕하십니까. 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래 상무입니다.

먼저 '23년 1분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.
'23년 1분기 TV 시장 수요는 연말 성수기 이후 비수기로
진입함과 더불어 글로벌 경기 침체 영향 지속으로
전분기비/전년비 모두 감소하였습니다.

당사는 당사만의 차별화된 고부가 제품군 판매에 주력하여
프리미엄 시장 리더십을 제고함과 동시에
제반 비용을 절감하며 전분기비/전년비 수익성을
개선하였습니다.

이어서 '23년 2분기 및 하반기 전망에 대하여
말씀드리겠습니다.

2분기 TV 시장은 전체적으로 전년비 역성장 폭이 점차
완화되는 가운데 QLED/초대형과 같은 프리미엄 제품군 수요는
지속 성장할 것으로 전망됩니다.

당사는 '23년 신모델 런칭을 차별화하며 전략제품 판매를 본격
확대하고 사업 부문별 오퍼레이션 미세관리 강화를 통해
수익성 개선에 주력할 계획입니다.

하반기 TV 시장은

성수기 진입과 함께 수요가 점차 회복될 것으로 전망되는 가운데 각종 대외 환경적 불확실성이 지속되며 업체간 판매 경쟁이 더욱 심화될 것으로 전망됩니다.

당사는 Neo QLED/OLED과 같은 전략 제품군을 중심으로 판매 차별화 프로그램을 강화하는 한편, 당사만의 차별화된 라이프 스타일 제품을 활용한 소비자 니즈 공략을 통해 프리미엄 중심으로 성수기 수요를 선점하겠습니다.

또한, 판매 채널 다변화를 지속 추진하여 새로운 성장 동력을 확보하고 98" 초대형과 Micro LED 라인업 확대를 통해 TV 시장을 지속 선도해 나가도록 하겠습니다.

감사합니다

감사합니다. 이상으로 1분기 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 가이드런스는 제공하지 않습니다. 증감은 지난 분기 대비입니다.

D램의 경우 1분기에 당사의 Bit Growth는 10% 초반 하락하였고 ASP는 10% 중반으로 하락하였습니다. 2분기의 경우 D램의 수요 Bit Growth는 10% 초반 성장이 예상이 되고 있고 당사의 Bit Growth도 시장 수준이 될 것으로 예상하고 있습니다.

NAND의 경우 1분기 당사의 Bit Growth는 한 자릿수 초반으로 성장하였습니다. ASP는 10% 후반으로 하락하였습니다. 2분기의 경우 NAND 수요 Bit Growth는 한 자릿수 중반 성장이 예상되고 있고 당사도 시장 수준으로 예상하고 있습니다.

디스플레이의 경우 1분기에 매출에서 중소형 즉 모바일의 비중은 90% 후반이었습니다. 중소형 패널 판매량은 1분기에 20% 중반 감소하였습니다.

무선의 경우 판매량으로 보면 1분기에 스마트폰이 한 6천만 대, 태블릿은 700만 대 판매량을 기록했고 스마트폰의 ASP는

1분기에 325불을 기록하였습니다.

2분기의 경우 스마트폰과 태블릿 모두 전 분기 대비 판매량이 감소할 것으로 예상되고, 스마트폰 ASP도 전 분기 대비 감소할 것으로 예상합니다.

TV의 경우 당사 1분기 판매량은 10% 중반으로 하락하였습니다. 2분기의 경우 TV 판매량이 한 자릿수 후반 감소할 것으로 예상합니다.

이제 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

먼저 Conference call 질문을 받도록 하겠습니다.

- Q&A 세션

【 다이와증권 김성규 상무】

첫 번째 질문 기회 주셔서 감사합니다. 두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째 질문은 1분기에 DS 부문의 실적이 적자를 기록했고 이 중에서 메모리 사업부의 비중이 큰 것으로 보입니다.

관련해서 1분기 실적 하락의 배경에 대해 자세한 설명을 부탁드립니다.

- 두 번째는 생활가전 사업부에 대한 질문으로 1분기 실적이 상대적으로 아직 부진한 것으로 보이는데 계속 실적이 부진한 이유와 배경, 그리고 2분기에는 손익 전망이 어떻게 되는지 알려주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 메모리부터 답변 드리겠습니다.

이번 1분기에는 메모리 수요 약세와 맞물려 가격이 추가적으로 하락해서 당사 실적이 큰 폭으로 감소하였습니다. 좀 더 구체적으로 설명 드리자면 매크로 경기 불확실성이 증가되면서 기업들이 보수적 투자 운영과 함께 IT Spending 축소가 발생했고 이로 인해서 서버와 스토리지 중심으로 수요가 더욱

둔화되었습니다.

또한 고객사들의 재무 건전화를 위한 재고 조정이 지속되어 구매 수요가 위축되고 이로 인해 가격이 전 분기 대비 추가적으로 하락했습니다. 가격 변동은 이익 규모와 직결되는 항목이고 이번 1분기 동안의 가격 하락으로 당사의 수익성 또한 직접적으로 영향을 받았습니다. 또한 지난 분기에는 재고평가손이 낸드 제품부터 반영됐지만 최근 D램 제품에서도 가격 하락이 심화되며 재고평가손 규모가 확대되었고 실적에 추가적인 영향을 주었습니다.

- 이어서 가전 답변 드리겠습니다.

1분기는 글로벌 가전 시장 수요 감소 및 인플레이션 등의 영향으로 전년 동기 대비 매출이 감소했습니다. 22년 물류 이슈 대응으로 집행한 물류 인프라 등의 고정성 비용이 증가했고 인건비, 유틸리티 비용 등이 글로벌 인플레이션 영향을 받으면서 전년비 증가되었습니다. 재료비는 전년비 개선은 되었으나 철판, 레진, 발포 등의 원자재 시황 강세로 기대 대비 인하 폭이 크지 않았습니다.

2분기 손익과 관련해서 현재 전망 기준으로 매출은 전년 수준의 매출을 지속하면서 손익도 개선될 것으로 기대하고 있습니다. 단, 시장 역성장 및 인플레이션 지속 시 전망 대비 감소 리스크가 있으며 원자재 시황 턴어라운드 시점이

예상보다 빠르게 와서 1분기 대비로는 재료비 인상 리스크도 있습니다.

【 HSBC, 서주일 】

질문 기회 주셔서 감사합니다. 두 가지 질문이 있습니다.

- 먼저 파운드리 관련해서 아까 3나노 2세대 말씀하셨는데 선단 공정 개발하고 양산 로드맵 설명 주시면 감사 드리고, 또 전반적인 고객 수주 현황, 어떤 식으로 신규 업체들이 되고 있는지 설명 부탁드립니다.

- 두 번째는 최근 미국 반도체 지원법 관련해서 리스크가 올라가고 있는 것 같은데, 가령 Upside Sharing, 기술 정보 공유 가드레일 항목 이런 것들이 좀 문제가 있을 것으로 보이는데, 이에 대해서 삼성이 어떤 식으로 대응할 것인지 설명해 주시면 감사하겠습니다.

【 답변 】

- 첫 번째 질문에 대해서 답변 드리겠습니다.

먼저 삼성 파운드리의 3나노 이하 선단공정 특징에 관해 설명 드리겠습니다. 삼성 파운드리는 작년에 세계 최초로 MBCFET이라는 GAA 아키텍처를 도입했습니다. MBCFET은 멀티 브릿지 채널의 약자입니다. 이는 삼성 파운드리가 고객 만족과

함께 기술 리더십을 매우 중시하는 전통을 가졌기 때문입니다.

고객사 수주 현황에 대해서 말씀 드리겠습니다. 선단 노드의 고객들은 모바일과 HPC 고객을 중심으로 이뤄지고 있습니다.

현재 GAA를 적용한 유일한 제품이기 때문입니다.

삼성 파운드리에는 3나노 프로모션을 진행하고 있고 고객들은 이를 평가하고 있으며 테스트 칩을 제작하는 곳도 있습니다.

이어서 2나노는 25년 양산을 목표로 개발 중에 있습니다.

25년의 테크니컬 리더십 전통을 지키고 경쟁에 앞서는 것이 목표입니다.

- Chips Act 관련된 질문은 다수의 사업부와 관련돼 있어서 IR에서 답변을 하겠습니다.

Chips Act는 작년 8월달에 미국 대통령 서명으로 발표가 됐는데 그 이후 최근 2월달에 세부 시행이 공시가 됐고 3월달에 가드레일 세부 규정에 이르기까지 인센티브 수에 따른 여러 의무 조항을 포함하고 있습니다.

질문하신 인센티브 관련된 지원에 따른 의무 사항에 대한 우려와 관련해서는 미국 정부가 업계의 의견을 수렴하고 그리고 개별 기업과의 협상을 통해서 구체화할 것을 밝혔습니다. 그래서 당사도 이러한 절차에 동참을 할 예정입니다.

저희는 다양한 가능성, 시나리오에 대해서 검토하고 있고 가능한 지정학적 리스크 최소화를 위해서 노력을 지속하도록 하겠습니다. 감사합니다.

【 UBS, Nicolas Gaudois 】

두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째는 발표하신 메모리 감산에 대해서 좀 더 구체적으로 맥락과 배경을 설명을 해 주실 수 있는지 궁금하고 궁극적으로 목표로 하시는 감산의 규모는 어느 정도이고 어떤 제품들을 위주로 감산을 하실 예정인지 궁금합니다.

- 두 번째 질문은 엑시노스 관련한 질문입니다. 올해 발표가 된 삼성의 플래그십 스마트폰인 S23은 퀄컴 솔루션만을 사용하는 것으로 잘 알려져 있습니다. 24년에는 갤럭시 24부터 엑시노스가 다시 플래그십 재진입을 할 것으로 예상하면 되는지, 이와 관련한 전반적 엑시노스 전략에 대해 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다.

저희는 단기적인 관점보다는 중장기 관점에서 고객이 원하는 제품에 대한 안정적인 공급력 확보를 기조로 미래 수요에

대응할 수 있는 수준의 가용 재고 확보 차원에서 생산을 운영해 왔습니다.

그 이유는 AI, 머신러닝 등 데이터 중심 컴퓨팅의 확산과
오토모티브 응용 시장의 성장 등에 힘입어 중장기 수요는
견조할 것으로 전망되는 반면 생산 측면에서는 신규
인터페이스 제품 전환에 따른 다이 사이즈 페널티와 함께 선단
공정 난이도 및 생산 리드타임 증가로 인해 비트그로스(Bit
Growth) 제약이 예상되었기 때문입니다.

하지만 특정 제품은 앞으로의 고객 수요 변동에 대응 가능한
물량을 이미 충분히 확보했다고 판단했기에 생산량 하향
조정을 결정하게 되었습니다.

따라서 이번 생산 조정은 중장기 수요 대응에 충분한 물량을
보유한 레거시(Legacy) 제품 중심으로 이뤄지고 있으며
1분기부터 시작된 라인 재배치 등에 추가되므로 감산 규모는
훨씬 더 의미 있게 진행되고 있습니다.

이에 따라 2분기부터 재고 수준은 감소하기 시작할 것으로
전망되고, 또한 하반기에도 시장 수요를 지속 모니터링 하면서
생산을 탄력적으로 운영할 예정이기 때문에 당사의 재고 수준
정상화는 가속화될 수 있을 것으로 기대합니다.

다만 한 가지 말씀 드리고 싶은 점은 다수 외부 기관이 전망하는 바와 같이 상반기 내 고객사들의 재고 조정이 진행됨에 따라서 하반기에 수요가 점차 회복될 것으로 보고 있고, 이에 당사는 수요 성장을 이끌 것으로 보이는 선단 제품 생산은 조정 없이 유지해 나갈 예정입니다.

당사는 앞으로도 중장기 수요와 당사의 공급력을 지속 점검하고 이에 따라 사업 전략을 유연하게 조정해 나가도록 하겠습니다. 감사합니다.

- 두 번째 질문에 대해 S.LSI에서 답변 드리겠습니다.

MX사는 저희 S.LSI의 주요 거래선으로 당사는 갤럭시 시리즈의 모든 세그먼트에 적용 가능한 제품 라인업을 갖추고 사업 전개를 목표로 하고 있으며, 플래그십 재진입도 추진 중입니다.

하지만 모바일 시장은 성장세가 둔화되고 있어 이에 대한 대비가 필요하며 단기 전략으로 모바일 SoC 경쟁력 강화는 물론 전장향 SoC 등을 포함한 비모바일 분야로도 사업을 확대하고 있습니다. 그리고 중장기 관점에서 변화하는 시장에 빠르게 대응하기 위해 새로운 비즈니스 발굴을 위한 시장 조사 및 비즈니스 적합성 검토 또한 꾸준히 하고 있습니다. 감사합니다.

【 Citi, 이세철 】

저도 두 가지 질문 드리겠습니다.

- 첫 번째는 메모리 관련해서 최근에 말씀하신 것처럼 이번에 생산 축소 결정하셨고 관련해서 올해 CAPEX 규모는 전년과 유사한 수준이라고 하셨는데, 좀 더 자세한 설명 부탁드립니다,
- 두 번째는 MX 관련하여 1분기 수익성이 시장 예상보다 확대됐는데 그 이유와 2분기 이후 수익성 확대 방안에 대해서 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 첫 번째 질문에 대한 답변 드리겠습니다.

결론부터 말씀 드리면 당사는 전년과 유사한 규모의 투자를 이어 나갈 계획입니다. 앞선 답변에서도 말씀 드렸듯이 당사는 단기적인 시야로 전략을 운영하기보다는 미래 경쟁력을 강화하여 지속 가능한 시장 리더십을 확보하는 것을 사업의 주요한 목표로 삼고 있습니다.

그러한 관점에서 저희가 생산량 하향 조정 결정에도 불구하고 전년 수준의 투자를 집행하는 이유는 당사의 미래 경쟁력을 위해서 지금부터 선제적으로 투자 역량을 집중해야 한다고 판단했기 때문입니다.

반도체 사업은 지속적인 대규모 팹 투자가 필요할 뿐만 아니라 투자가 개시된 후 실제로 팹이 양산을 하기까지 걸리는 시간도 매우 깁니다. 따라서 중장기 수요가 견조할 것으로 예상되는 가운데 향후 이에 대응할 수 있는 안정적인 공급력을 갖춰 놓기 위해서는 상대적으로 리드 타임이 긴 인프라 투자를 중장기 관점에서 미리 실행해 두어야 합니다.

이에 당사는 평택 3기와 4기 라인 위주로 인프라 투자를 지속하여 필수 클린룸을 확보하고 중장기 수요 성장세에 적기 대응할 계획입니다. 또한 R&D 투자 비중도 확대해 나갈 예정입니다. 최근 메모리 공정이 더욱 미세화되며 선단공정으로 갈수록 개발 난이도가 급격히 올라가고 있습니다.

이러한 상황에서 당사는 미래 공급의 중요한 축을 담당하게 될 선단 제품들의 적기 개발과 품질 강화를 위해서 연구개발 단계에서부터 선제적으로 투자를 강화하며 중장기 공급 대응을 위한 경쟁력을 제고해 나갈 계획입니다.

이처럼 당사는 단기 생산 계획은 하향 조정했지만 필수 클린룸 확보를 위한 인프라 투자를 지속하고 기술 리더십 강화를 위한 R&D 투자 비중도 확대해 나가며 중장기 수요에 대한 준비를 철저히 해 나갈 것입니다. 다만 매크로 경기와 지정학적 이슈

등 외부 요인에 따른 수요 영향성은 당분간 상존할 것으로 예상되기 때문에 업황을 면밀히 확인하면서 단기적으로 조정이 가능한 설비 투자는 탄력적으로 실행할 계획입니다.

감사합니다.

- MX 질문에 대한 답변 드리겠습니다.

1분기의 경우 모바일 시장 수요는 글로벌 금리 인상, 경제 지표 악화로 인해서 매스 시장 중심으로 전년대비 감소했지만, 프리미엄 수요는 소폭 성장하면서 견조함을 유지했습니다.

당사의 1분기 스마트폰 전체 출하량은 전년동기 대비 감소했지만 전 분기 대비해서는 성장했고, 또 S23 등 플래그십 중심의 판매를 추진함으로써 프리미엄 비중을 확대할 수 있었고 ASP가 인상되면서 당사의 매출은 시장 감소분 대비 선방했습니다.

특히 S23 시리즈는 셰어 더 에픽(Share the Epic) 캠페인에 따라서 향상된 나이트그래피 카메라, 게이밍 성능, 또 서스테이너빌리티가 시장의 호평을 얻어서 1분기 매출이 전작 대비 판매 성장을 달성했습니다. 시리즈 내에서도 최상위인 울트라 모델의 판매 비중이 확대됐고, 또 대용량 스토리지 모델 중심의 커뮤니케이션 강화를 통해 업셀링을 추진했습니다.

더불어 개발, 제조, 물류 프로세스 전반에 걸친 효율화
지속으로 두 자릿수 이익률을 확보하며 수익성을
개선했습니다. 태블릿이나 웨어러블도 신제품 미 출시에도
불구하고 견조한 판매를 지속했고, 운영 효율화로 1분기 전체
수익성 개선에 기여했습니다.

2분기의 경우 역시 지역별 모델 운영을 효율화하고 업셀링
전략을 통해 프리미엄, 매스 세그먼트 모두 적극 대응하고 또
지속적인 운영 효율화를 통해 두 자릿수 수익률 유지를 위한
노력을 하겠습니다.

【 JP모건, 박정준 】

저도 질문이 두 가지 있는데요,

- 메모리 쪽에 DDR5 수요 현황 관련해서 공유를 부탁
드리겠습니다. 사파이어 래피즈 출시 이후에 수요가 의미 있게
증가했는지 궁금하고,

- 두 번째는 DX사업부 발표 당시 8.6 랩 투자 말씀하셨는데,
랩이 언제쯤 매스 프로덕션이 되는지 궁금하고 캐파가 어느
정도 되고, 기존에 있는 Q1 라인이랑 오버랩이 될 것 같은데,
8.6랩에서 생산되는 제품이 IT와 TV인지, 아니면 IT만 하는지
믹스 설명 부탁 드리겠습니다.

【 답변 】

- 첫 번째 질문 답변 드리겠습니다.

DDR5를 지원하는 신규 CPU 플랫폼에 대한 고객별 채용 계획은 아직 유동적이어서 수요의 불확실성이 존재하긴 하지만 현재 기준으로 전체 PC 서버용 D램 수요 중 DDR5 비중은 2분기 20% 초반 수준까지 증가세를 보일 것이고, 이는 당초 전망 수준과 매우 유사한 수준입니다.

DDR5 전환에 따라 Chip Size 페널티로 인한 비트 생산성 감소는 불가피한 가운데 DDR5는 신제품으로 아직 고객단의 초기 시장 재고 수준이 낮기 때문에 하반기에도 추가적인 수요 증가가 예상됩니다.

당사는 이러한 수요 증가세와 연계해 하반기에는 DDR5 제품에 대한 선단 공정으로의 전환을 가속화해서 지속적으로 제품 경쟁력을 확대해 나갈 예정입니다. 감사합니다.

디스플레이 부분 답변 드리겠습니다.

8.6G IT OLED 라인 투자에 대한 질문을 주셨는데요, 투자 배경에 대해 설명을 간단히 드리고 질문하신 부분, 일정과 현재 보유하고 있는 QD OLED TV 라인과의 운영 방안에 대해서 설명 드리겠습니다.

먼저 배경 설명을 드리면 OLED IT 제품의 경우 고화질 화면이

필요한 작업과 콘텐츠 소비 시간이 점점 늘어나고 있습니다. 이러한 수요에 대응하기 위해서 OLED를 채용해서 제품 차별화를 꾀하고자 하는 세트사들이 점점 늘어나고 있고, 특히 스마트폰에서 이미 OLED 사용에 익숙해진 사용자들이 IT 제품에서도 동등한 수준을 요구하는 경우가 점점 많아지고 있습니다.

당사는 이러한 IT제품 대응을 위해서 수년간 대형 기관 기술, 저원가 기술, 친환경 기술, 옥사이드 등 원가 경쟁력을 갖춘 대량 생산 기술을 개발해 왔고, 최근 어느 정도 이러한 기술들이 저희가 목표로 한 성숙한 수준에 도달했다는 판단을 해서 투자를 결정하게 되었습니다.

일정에 대해 말씀 드리면, 세계에서 제일 최초로 시도하는 기술이다 보니 정해진 마일스톤은 없으나 현재 개발 속도와 기술의 성숙도를 감안하면 2~3년 정도 수준 이후에 저희가 본격 가동할 것으로 기대하고 있다.

캐파에 대해서는 사이즈 자체가 기존 6G 글래스의 2배 정도 되기 때문에, 연간 약 1000만대 정도의 노트북이나 태블릿, 모니터 등의 IT 제품을 생산할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 따라서 6세대 기반의 기존 라인과 비교해서 원가경쟁력 측면에서도 우위가 있을 것으로 기대하고 있습니다.

이러한 선제적 투자를 통해서 저희가 스마트폰에서 경험했듯이 핵심 SCM을 먼저 선점하고, 재료 개발 노하우를 먼저 축적하는 것이 경쟁사와의 경쟁에서 유리한 고지를 점할 수 있다고 믿고 있습니다. 이러한 투자를 통해서 현재 스마트폰 성공에 이어 더욱 과감한 투자를 통해서 IT를 포함한 다양한 분야에서 OLED의 성공적인 전환을 추진하도록 하겠습니다. 감사합니다

【 KB증권 김동원 】

질문 기회에 감사 드립니다. 저는 메모리와 디스플레이 질문 드리겠습니다.

- 먼저 삼성전자가 생각하시는 차세대 주요 메모리 기술은 어떤 것이 있으며 이를 위해 준비하고 계신 분야가 있는지 말씀 부탁드립니다.

- 다음은 최근 삼성디스플레이가 유럽 자동차 OEM 업체와의 협력 소식이 있었는데 오토모티브 OLED 사업의 현재 진행 상황과 향후 전망에 대해 의견 부탁드립니다.

【 답변 】

- 첫 번째 질문에 대해서 먼저 메모리 기술 경쟁력 관점에서 말씀 드리겠습니다.

당사는 선단공정 경쟁력을 지속 강화하고 있으며 D램의 경우 그 동안 축적된 EUV 노하우 기반에 1b나노 제품의 양산 준비를 착실히 진행 중으로 이미 완료 단계에 와 있습니다. 또한 1b나노 기반의 32Gb DDR5는 연내 양산을 통해 업계를 선도해 나갈 계획입니다.

낸드에서는 8세대 V8 공정에서 1TB 제품뿐만 아니라 512GB 제품도 2분기 내에 양산 준비 완료되어서 퍼포먼스 및 밸류 시장을 모두 대응할 준비가 되었습니다. 아울러 솔루션에서도 업계 최초로 엔터프라이즈 및 DC 서버용 PCI Gen5의 풀 라인업을 갖췄습니다.

미래 시장과 관련해서도 당사는 필요한 기술적인 준비들을 계속해 나가고 있습니다.

최근 Generative AI가 IT 인더스트리의 화두가 되고 있는데, 이와 연관된 고성능 고용량 D램 위주 수요가 증가하고 있습니다. 이에 당사는 AI 시장의 니즈와 기술 트렌드에 맞춘 최고 성능, 최고 역량 제품을 적기에 제공하기 위해 이미 주요 고객사들에게 HBM2 및 HBM2E 제품을 공급해 왔고 업계 최고 6.4Gbps의 성능과 초저전력의 HBM3 8단 16GB와 12단 24GB 제품도 샘플 출하 중으로 양산 준비를 이미 완료했습니다.

지금의 HBM3뿐만 아니라 시장이 요구하는 더 높은 성능과

용량의 차세대 HBM3P 제품도 업계 최고 성능으로 하반기 준비 중입니다. 또한 Generative AI 서버에 필요한 고용량 TSV 모듈에 대해서도 당사의 선단공정 기반 고용량 제품을 활용하여 128GB 이상의 서버용 고용량 제품의 경쟁력을 강화할 예정입니다.

한편 데이터 처리량이 앞으로 빠르게 증가할 것으로 예상되는 가운데 업계 disaggregated 컴퓨팅 아키텍처의 도입으로 더 큰 용량과 더 넓은 대역폭을 가진 CXL메모리에 대한 필요성 또한 커지고 있습니다. 실제 올해 들어 CXL 제품에 대한 고객사 샘플 문의가 증가하는 등 시장의 관심이 늘어나고 있는 것으로 보입니다.

당사는 이미 작년 업계 최초로 512GB CXL D램을 개발하였으며 올해 CXL 2.0 기반 용량별 제품 라인업을 준비하고 있습니다. 또한 CXL 기반의 SSD를 개발 진행 중 중으로 고객 요구에 맞춰 메모리 솔루션을 다각화하고 있습니다. 당사는 앞으로도 미래 시장에 대응하기 위한 기술 경쟁력을 지속적으로 갖춰 나가도록 하겠습니다.

- 디스플레이 부문 답변 드리겠습니다.

오토모티브 사업 전략에 대한 질문을 주셨는데요. 최근 전기차 부상으로 자동차용 OLED 채용이 빠르게 증가하고 있습니다. 전기차 확산으로 저희가 보기에선 차량은 단순 이동 수단에서

엔터테인먼트를 즐길 수 있는 스마트 스페이스로 변화하고 있고 특히 차량 내부가 최근 전면 디스플레이로 디자인화 되면서 디스플레이가 차량 인테리어의 중요한 부분을 차지하게 되었습니다.

이에 당사는 스마트폰에서 확보한 기술력을 오토 사업으로 확대하여 차별화를 추진할 계획이고요, 일본, 유럽, 미국, 중국 일본 등 글로벌 자동차 업체와 적극적으로 커뮤니케이션 하고 있으며 당사가 스마트폰에서 이미 검증했던 기술들, 예를 들면 홀 디스플레이, 언더패널 카메라, 폴더블 등에 적용된 기술 등을 오토에 적극 확대할 계획입니다.

그리고 무엇보다도 차량용 부품은 장기적인 사업 특성상 안정적으로 공급할 수 있는 역량이 가장 중요하다고 생각합니다. 당사는 세계에서 가장 큰 규모의 OLED 캐패를 보유하고 있고, 안정적인 재무 역량을 갖추고 있다고 판단하고 있습니다. 이런 관점에서 저희는 시스템을 비즈니스 측면에서 경쟁사 대비 강점이 있다고 생각하고 있습니다.

이러한 당사의 강점을 최대한 활용해서 자동차용 OLED 채용을 높여 오토 분야에서도 확고한 시장 리더십을 확보해 나가도록 하겠습니다.

【 사전 취합 질문 ① 】

마지막으로 저희가 온라인을 통해 사전에 취합한 질문에 대해 답변을 드리도록 하겠습니다. 지난해부터 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 한 가지 사안에 대해 추가적으로 답변 드리고 마치도록 하겠습니다.

질문은 "스마트폰 중저가 시장 경쟁이 심화되고 있는 상황에서 하드웨어 스펙 상향 등 주요 경쟁력 강화 방안과 수요 진작을 위한 마케팅 등 전략은 무엇인가?"이며, MX 다니엘 아라우호 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

당사는 A시리즈의 하드웨어 스펙을 상향하는 것을 포함해 프리미엄 소프트웨어 경험을 제공하고, 디자인을 확대 적용해서 소비자가 체감하는 제품 경쟁력을 중저가 쪽에서 높여나가고 있습니다.

구체적으로 말씀 드리면 우선 전 모델에서 스마트폰 경험의 핵심 사양인 AP를 업그레이드했고, 또 모델별로 카메라나 디스플레이를 업그레이드했으며, 특히 A54 5G의 경우에는 플래그십에 보통 채용되는 빅 픽셀 카메라 센서를 탑재함으로써 고품질 저조도 촬영을 가능하게 했습니다.

또한 ONE UI 5.0 기반의 갤럭시의 핵심 소프트웨어 경험을 강화했고, 2023년 A시리즈 전 모델에 갤럭시 디자인 아이덴티티를 채용했습니다.

특히 2분기의 경우에는 체감 경쟁력을 강화한 신제품인 A54, 또 A34에 집중하겠습니다. 이들의 메가 히트화를 추진하고 고용량 스토리지를 중심으로 업셀링 전략을 추진함으로써 시장 위축에 적극적으로 대응할 계획입니다. 또한 5G 전환 수요가 높은 지역, 예를 들면 유럽, 동, 서남 아시아, 중남미 지역을 중심으로 사업자와 협력을 강화하고, A시리즈의 빠른 5G 연결성을 소구할 계획입니다.

그리고 대형 디스플레이나 고사양 카메라, 고용량 배터리, 방수, 방진 및 보안, OS 업그레이드 지원 등 핵심 경험을 MZ 소비자에게 편(fun)하고 직관적인 톤으로 커뮤니케이션 하는 저희의 '어썸' 캠페인을 지속 전개할 계획입니다.

이에 더해 환율 영향 등 현지 상황을 감안한 경쟁력 있는

판매가 책정 및 지역과 모델별 트레이딩이나 스튜던트 오퍼 등 구매 지원 프로그램을 운영해 소비자 부담을 경감하고 수요 진작을 위한 노력을 지속하겠습니다.

답변 감사합니다.

투자자 여러분들의 소중한 의견 감사 드리며 주요 경영 의사 결정에 참고하도록 하겠습니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다. 여러분과 가족 분들의 건강을 기원합니다.

감사합니다.