

삼성전자 2023년 3분기 컨퍼런스 콜

반갑습니다. 삼성전자 IR 팀장 서병훈 부사장입니다.

2023년 3분기 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 최권영 부사장,
MX 다니엘 아라우호 상무,
VD 노경래 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, 2023년 3분기 실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

전사 매출은 플래그십 스마트폰 신제품 출시와 디스플레이 프리미엄 제품 판매 확대 등으로 전분기 대비 12.3% 증가한 67.4조원을 기록했습니다.

매출총이익은 MX와 디스플레이 제품믹스 개선 등으로 전분기 대비 2.4조원 증가한 20.8조원을 기록했고, 매출총이익률도 30.6%에서 30.8%로 소폭 상승했습니다.

판매관리비는 18.4조원으로 전분기 대비 0.7조원 증가했는데, 미래 성장을 위한 적극적인 연구개발이 지속되는 가운데, 스마트폰 신제품 출시에 따른 광고관측비 증가 등에 따른 것입니다.

매출 대비 판매관리비 비중은 2.3%p 감소한 27.2%를 기록했습니다.

영업이익의 경우 DS 적자 감소 가운데, 견조한 MX 플래그십 판매와 디스플레이 주요 고객 신제품 수요 증가 등으로 전분기 대비 1.8조원 증가한 2.4조원을 기록했습니다.

먼저 DS 부문은 고부가 제품 판매 확대와 판가 상승 등으로 전분기 대비 적자폭이 축소되었습니다. 시스템반도체는 주요 응용처 수요 회복 지연 등으로 부진한 실적이 이어졌지만, 파운드리가 역대 최대 분기 수주를 달성하는 등 미래 성장을 위한 기반을 착실히 다져갔습니다.

디스플레이는 중소형의 경우 주요 고객사의 신규 플래그십 제품 출시에 적극 대응하면서 전분기 대비 이익이 대폭 증가했습니다. 대형은 수율 향상과 원가 개선 등으로 적자폭이 축소되었습니다.

DX 부문은 경쟁 심화 가운데서도 스마트폰과 프리미엄 TV 판매 확대 등으로 견조한 실적을 이어갔습니다.

네트워크는 통신사업자들의 투자 감소로 북미 등 주요 해외시장 매출이 감소했습니다.

생활가전은 성수기 효과 감소 등으로 전년 수준의 실적을 기록했습니다.

하만은 전반적인 전장 고객사 수주 증가 가운데, 카오디오 판매 확대와 포터블 스피커 등 소비자 오디오 판매 호조 등으로 분기 최대 실적을 달성했습니다.

3분기 환영향은 달러화, 유로화 등 주요 통화의 평균 환율 변동이 전반적으로 크지 않아 전분기 대비 전사 영업이익에 대한 영향은 미미했습니다.

다음으로, 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기는, 글로벌 IT 수요가 점진적으로 개선될 것으로 전망되는 가운데, DS는 HBM 등 고부가 제품 판매와 기술 리더십에 집중하고, 디스플레이/DX는 프리미엄 전략 강화를 통한 견조한 수익성 유지 노력을 지속하겠습니다.

DS부문은 고객사 재고 정상화 등으로 PC/모바일향 수요가 개선될 것으로 전망됩니다. 메모리의 경우 선단 공정 비중 확대, 신규 인터페이스 수요 증가에 적극 대응하는 한편, HBM3 판매를 본격화할 예정입니다. 시스템반도체는 주요 모바일 고객사 신제품향 부품 공급과 파운드리 수요 증가 등으로 실적 개선이 기대됩니다.

디스플레이는 중소형의 경우 프리미엄 스마트폰 OLED 수요 강세 지속으로 견조한 실적이 지속될 것으로 예상됩니다. 대형은 연말 성수기에 적극 대응하며 QD-OLED 판매 확대를 추진하겠습니다.

DX부문은 플래그십 스마트폰 견조한 판매 지속, 프리미엄

태블릿과 웨어러블 확판, 고부가 TV 제품 중심 성수기 수요 선점 등을 통해 견조한 수익성을 유지하고자 노력하겠습니다.

네트워크는 해외사업 추가 수주 노력을 지속하겠습니다.

생활가전은 프리미엄 중심 판매 구조 강화 등으로 수익성을 확보하는데 중점을 두겠습니다.

하만은 전장제품 수주 호조 지속 가운데, 연말 성수기 오디오 판매 확대 등으로 견조한 실적을 이어갈 수 있도록 노력하겠습니다.

2024년의 경우, 매크로 불확실성은 상존할 것으로 보이나, 메모리 시황과 IT 수요 회복이 기대됩니다.

부품 사업은 고성능, 선단 공정 제품 판매와 지속적인 신규 수주 확보를 추진하고, DX는 프리미엄 기반 제품 경쟁력 제고와 함께 미래 성장 준비도 지속할 것입니다.

DS부문은 메모리의 경우 재고 건전화 및 고용량화 추세 등 수요 회복 전망 가운데, 선단 공정 제품 판매 확대를 지속할 것입니다. 또한, 업계 최고 수준의 HBM 생산능력을 기반으로 HBM3와 HBM3E 비중을 확대해 고성능/고대역폭 수요에 적극 대응할 계획입니다.

파운드리에는 GAA 3나노 2세대 공정 본격 양산과 테일러 Fab 가동을 통해 경쟁사와 격차 축소의 발판을 마련하겠습니다. 시스템LSI는 SoC 경쟁력 지속 강화에 주력하겠습니다.

한편, 최근 관심이 확대되고 있는 Advanced Package 사업의 경우 국내외 다수 HPC 고객사로부터 로직과 HBM, 2.5D를 아우르는 Full Turnkey 사업을 포함해 다수의 Package 사업을 수주했으며, '24년 본격적인 양산과 사업 확대가 기대됩니다.

디스플레이는 중소형의 경우 기술리더십을 바탕으로 스마트폰 시장에서의 입지를 지속 강화하는 한편, 신규 응용처 수요 확대에 적극 대응할 것입니다. 대형은 라인업 확대와 생산성 향상을 바탕으로 프리미엄 시장에서의 입지 강화와 수익성 개선을 추진하겠습니다.

DX부문은 플래그십 중심 스마트폰 판매 확대, 지속적인 TV 제품 혁신, 초대형 TV 시장 선도 등 프리미엄 중심 경쟁력을 강화하는 가운데, AI 기술 적용 확대, SmartThings를 통한 고객 맞춤형 초연결 경험 제공, XR을 비롯한 신성장 분야 기술 확보 등 미래 성장을 위한 준비도 적극 추진할 계획입니다.

네트워크는 기존 고객 확장과 적극적인 해외 신규 수주 확보를 통한 매출 성장을 추진하겠습니다. 또한, 5G 핵심칩, vRAN(가상화 기지국) 등 기술 리더십 강화 노력도 지속할 것입니다.

생활가전은 AI가전 글로벌 동시 런칭으로 프리미엄 리더십을 강화하겠습니다. 이와 함께 시스템 에어컨 등 고수익 제품 판매 확대를 통해 손익 구조를 개선하는 한편, SmartThings 기반 가전-기기간 연동 경험 고도화도 추진하겠습니다.

하만은 차량내 경험 역량 강화를 통한 전장 디스플레이 등 신규 분야 수주 확대와 홈오디오 등 고성장 제품 대응 강화를 추진할 것입니다. 또한, 당사와의 시너지 협업 확대를 통한 확판과 제품 차별화도 추진하겠습니다.

다음으로, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

금번 3분기 시설투자는 11.4조원이었으며, 사업별로는 DS 10.2조원, Display 0.7조원 수준입니다. 3분기 누계로는 36.7조원이 집행되었고, DS 33.4조원, Display 1.6조원 수준입니다.

'23년 연간 시설투자는 약 53.7조원 수준으로 예상되며, 사업별로는 DS 47.5조원, Display 3.1조원 수준입니다. 이 수치는 전망치로서 추후 시장 상황과 설비 입고 시점 등에 따라 변동 가능성이 있습니다.

메모리의 경우 증장기 수요 대응을 위한 평택 3기 마감, 4기 골조 중심 투자와 기술리더십 강화를 위한 R&D용 투자 비중

확대가 예상되며, 예전에도 말씀드린 바와 같이 당사는 수급 상황을 면밀히 주시하면서 설비 투자를 집행하는 기초를 유지하고 있습니다.

다만, 업계 최고 생산 수준의 HBM 캐파 확보와 선단 공정 전환 등 신기술 관련 투자는 적극적으로 진행 중입니다.

파운드리 는 고객 수요에 신속하고 탄력적으로 대응한다는 방침 아래 선단공정 수요 대응을 위한 평택 생산능력 확대와 미래 대응을 위한 미국 테일러 Fab 인프라 중심으로 투자를 진행 중입니다. 이에 따라 연간 파운드리 투자는 작년 대비 증가할 것으로 전망됩니다.

Display는 IT OLED와 Flexible 제품 대응 중심으로 투자가 집행될 것입니다.

다음으로, 3분기 배당에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 및 우선주에 대해 주당 361원의 3분기 배당을 결의했습니다.

현재 주주환원 정책상 연간 배당금액에 따라 3분기 배당총액은 2.45조원이며, 11월 중순경에 지급될 예정입니다.

마지막으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 회사는 지난 11일 미국 경제지 포브스가 발표한 '세계 최고의 직장' 평가에서 4년 연속 1위에 선정되었습니다. 포브스는 50여개국에서 다양한 기업에 근무하는 17만 명 이상의 임직원을 대상으로 설문조사를 진행하였고, 당사는 회사의 인재 양성, 근무 여건과 복지, 다양성, 자사 제품과 서비스에 대한 자부심 등에 대해 긍정적 평가를 받았으며, 상위 20위 기업 중 아시아 기업은 당사가 유일합니다.

또한, 지난 9월 회사는 동반성장위원회가 선정하는 '22년도 동반성장지수 평가'에서 12년 연속 최우수 등급을 받았습니다. 상생 및 물대지원 펀드 조성을 통한 협력사 R&D 및 설비투자 지원, 지난 10년간 전액 무상으로 1,800여개 협력사 컨설팅을 통해 제조 및 품질 혁신 지원, 중소기업 경쟁력 향상을 위한 '스마트공장' 구축 지원 등 회사의 상생협력 노력과 성과 인정에 이번 선정의 의의가 있다 하겠습니다.

한편, 회사는 갤럭시 Z플립5와 Z폴드5에 있어서 전작에 사용된 페어망, 폐생수통 외 폐페트(PET)병을 재활용한 플라스틱, 공정 중 발생 부산물을 재활용한 알루미늄과 공정 중 발생 파유리를 재활용한 글라스 등 재활용 소재를 총 15가지 내/외부 부품에 적용하는 등 이전 모델 대비 재활용 소재를

확대 적용하여 친환경성을 강화했습니다.

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

안녕하십니까,

메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

3분기 메모리 시장은 전분기 대비 일부 회복세를 보였습니다.

PC와 모바일의 경우, DRAM/NAND 모두 고용량 제품 채용 확대와 함께 고객사의 완제품 재고 조정이 마무리 되어 수요 환경이 개선되었습니다.

서버의 경우는 매크로 경기 불확실성으로 인한 고객사의 IT 투자 제한으로 일반 서버에 대한 수요는 비교적 부진하였으나, 생성형 AI향 고용량/고사양 제품 수요는 지속 강세로 유지되었습니다.

이와 더불어, 업계 전반의 감산 속 업황 저점에 대한 인식이 확산되며 부품 재고를 확보하기 위한 고객사의 구매 문의가 다수 접수되었습니다. 이러한 업황 안정화 분위기 속, 당사는 수익성 개선에 초점을 두고 HBM, DDR5, LPDDR5x, UFS4.0 등 선단 인터페이스 제품의 판매를 지속 확대하였습니다.

한편, 상대적으로 재고 수준이 높은 제품에 대해서는 무리한 확판 보다는 생산 하향 조정에 집중하며 재고 수준을 낮추는데 주력하였습니다.

그 결과 당사 Bit 성장률은 가이드언스를 하회했지만,
DRAM/NAND 공히 전분기 대비 판가는 일부 상승하였습니다.

다음으로 4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기에는 업계 내 재고 정상화 고려 시 메모리 시장의 회복
추세가 가속화될 것으로 보입니다.

PC와 모바일 응용은 고객사 완제품 재고 수준이 정상화된
상황에서 연말 프로모션과 모바일 주요 고객사의 신제품 출시
등의 계절적 성수기 효과로 부품 수요 개선이 전망됩니다.

또한, PC와 모바일 공히 예상 대비 고용량화 추세가
가속화되고 있다는 점도 수요에 긍정적으로 작용할 것으로
예상됩니다.

서버 시장의 경우, 클라우드 서비스 고객사들의 CAPEX가
생성형 AI향으로 집중됨에 따라 이와 연관된 수요는 지속
강세가 예상됩니다.

더불어, 서버 및 스토리지 OEM과 데이터센터 고객마저도
메모리 시황 저점 인식 확산과 함께 연말로 갈수록 고객사
재고 수준이 정상화됨에 따라 구매 확대 추세를 보이고
있습니다.

이 같은 시장 수요 회복 전망과 업계 내 추가적인 감산 영향을
고려하면, 4분기 시장 판가는 제품별 차이는 있겠으나

전분기 대비 상승폭이 확대될 것으로 보입니다.

이러한 상황 속, 당사는 수익성 개선 중심의 사업 운영에 집중할 예정입니다.

이를 위해 고수익 제품인 Automotive향 판매 비중을 확대하고, 생성형 AI 수요 증가에 맞추어 주요 고객사향 HBM3 양산 판매 또한 확대할 것입니다.

또한, 중장기 경쟁력 강화와 선단공정 비중 확대를 위해 그간 지속해온 인프라 투자 활동의 하나로, 당사는 현재 평택 3기의 램프업을 적극적으로 진행 중입니다.

당사는 이를 기반으로 DDR5, LPDDR5x 및 PCIe Gen5, UFS4.0 등 신규 인터페이스 제품 수요 증가에도 적극 대응할 예정입니다.

그럼 이제 2024년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

PC와 모바일은 초기 팬데믹 기간 판매된 제품의 일부 교체 주기가 도래함에 따라 Set 수요에 긍정적인 효과가 전망되며, 고용량화 또한 지속 확대될 것으로 보입니다.

특히, DRAM의 경우 On-Device AI 확산으로 Flagship/High-end 영역에서의 고용량화 추세가 이어질 전망이고, NAND도 가격탄력성에 기반하여 발생된 고용량화가 시장 트렌드로 자리잡을 것으로 전망됩니다.

서버는 수요 개선이 타 응용보다는 비교적 더디게 진행되고 있지만, AI향 수요 증가와 더불어 고객사의 재고가 정상 수준에 접어들며 메모리 수요는 점진적으로 회복될 것으로 전망됩니다.

서버 시장이 정상화 될 경우 업황 회복 속도가 더욱 탄력을 받을 수 있습니다. 단, 서버 시장에 영향을 줄 수 있는 다양한 요인들에 대해서는 지속 모니터링이 필요합니다.

특히, 지정학적 이슈, 매크로 경기 상황에 연계된 IT 투자 추이와 생성형 AI 위주의 IT 투자 집행에 대해 지켜볼 것입니다.

이러한 상황에서 당사는 여러 불확실성 속에서도 안정적으로 사업을 운영할 수 있도록 제품 경쟁력 강화와 수익성 개선에 중점을 두고 1b 나노 기반 DDR5/LPDDR5x, V8 기반 Gen5/UFS4.0 등 선단 공정 제품의 판매를 확대할 예정입니다.

또한, 당사는 HBM의 경우 업계 선도적 생산능력을 기반으로 HBM3와 HBM3E 판매 비중을 대폭 늘려 나가며, 성장하는 생성형 AI 시장 수요에 적극 대응할 계획입니다.

또한 최근 주목받는 On-Device AI향으로도 당사의 고용량/저전력/고성능 차별화 제품과 함께 다변화된 수요 성장세에 유연하게 대응하면서 시장 리더십을 공고히 하도록

최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까,
시스템LSI사업부 권혁만 상무입니다.

3분기는 경기침체 및 인플레이션 영향 아래 가격 민감도가 낮은 프리미엄 스마트폰 수요는 견조하였으나, 소비자 구매력 감소에 따른 교체 주기 증가로 중/저가 스마트폰 수요 부진이 지속되었습니다. 이에 따른 반도체 수요 회복 지연 및 재고 조정으로 실적 개선이 부진하였습니다.

모바일 SoC는 전작 대비 CPU, GPU, NPU 성능을 대폭 향상시킨 E2400 개발을 완료하였으며, 특히 높은 벤치마크 성능을 갖춘 Ray Tracing이 탑재되어 있어 게임에서 사용자 경험을 극대화할 것으로 예상됩니다.

그리고 Mobile DDI는 주요 Set 고객들의 신제품 출시로 올해 분기 최대 매출을 달성하였으며, 이미지 센서는 2억 화소 제품의 비즈니스 영역을 Wide에서 Tele향으로까지 확대 하였습니다.

4분기는 모바일 시장은 전반적인 시장 침체가 지속될 것으로 예상하나, 고객사 재고 조정이 마무리 단계에 있고 기저효과 등으로 수요 회복세로 진입할 것으로 전망됩니다. 또한 주요 모바일 고객사의 신제품향 부품 공급 증가로 큰

폭의 실적 개선이 기대됩니다.

모바일 SoC는 24년향 Flagship 스마트폰 대응을 위한 개발
막바지 작업 중이며, 비즈니스 포트폴리오 확장을 위한 W/W향
모뎀 비즈니스 준비 및 On-device AI 대비를 위한 솔루션 성능
확보 계획입니다.

그리고 Automotive SoC는 UWB 제품 및 IVI향 제품 Design-
award를 받기 위해 많은 노력을 기울일 것이며, 이미지 센서는
Flagship향 센서의 양산 공급을 시작하여 매출에 기여할
전망입니다.

2024년 모바일 시장은 프리미엄 모델 판매 비중 확대를 통한
매출 성장을 추구할 것으로 전망되므로 당사도 Flagship 제품
판매 비중 확대를 통한 질적인 성장을 추구하는 전략을
계획하고 있습니다.

또한 모바일 시장에만 머물지 않고 비즈니스 영역을 확대하여
시장의 변동성에 취약하지 않은 탄탄한 사업구조를 갖추어
나갈 계획으로 다양한 사업 영역을 검토 중입니다.

감사합니다.

안녕하십니까,
파운드리사업부 정기봉 부사장입니다.

3분기에는 부진한 실적이 이어졌는데, 이는 주로 단기 수요 변동성으로 인한 가동률 저하 및 라인 증설로 인한 것이었습니다.

이러한 반복적인 추세는 지속적인 글로벌 거시경제 불확실성과 고객의 지속적인 재고 조정에 기인한 것입니다. 이는 모바일, 컨슈머 등 주요 응용처에 대한 최종 소비자의 수요 회복이 지연되고 있음을 의미합니다.

그럼에도 불구하고, 3분기 당사는 HPC 응용처를 중심으로 분기 최대 신규 수주를 달성했습니다.

이러한 성과는 업계에서 첨단 공정 기술을 요구하는 HPC 고객을 충족할 수 있는 당사의 명성과 역량이 커지고 있음을 강조합니다.

당사는 향후 강한 GAA 주문 증가와 함께 신규 주문 규모도 10 퍼센트 중반의 강한 연간 성장을 기대합니다.

최첨단 공정 기술에 대한 관심이 높아지는 것은 생성 AI 및 효율적인 에너지 컴퓨팅에 대한 수요가 증가하고 있음을 반영합니다.

선단 공정은 뛰어난 성능, 에너지 효율성 및 비용 효율성에 대한 요구를 해결합니다.

당사의 GAA 공정 기술은 HPC 업계에서 상당한 주목을 받고 있으며, 당사의 장기 생산 능력 계획은 이러한 변화하는 수요에 맞춰 조정될 것입니다.

당사는 지난해 하반기부터 3나노 GAA 제품을 대량 양산하고 있습니다. 동시에 당사는 전략적 로드맵에 맞춰 2세대 3나노 GAA 기술을 발전시키고, 25년 대량 양산을 위한 2나노 GAA 기술을 개발하는데 전념하고 있습니다.

이번 달에는 일본과 독일에서 SFF 및 SAFE 2023을 개최했습니다.

본 행사에서 당사는 선단공정 및 성숙 공정 등 공정 기술 로드맵을 선보였고, 설계 플랫폼과 에코시스템을 발표했으며, 장기 Capa 확대 전략도 공유하였습니다.

그리고 이 발표에서는 자동차 및 HPC 응용처에 대한 5나노 eMRAM 제품을 소개하는 전용 세션도 포함되어 있었습니다.

또한 생태계 파트너들과 함께 Multi-Die Integration Alliance를 적극적으로 추진했습니다. 당사는 칩렛 및 첨단 패키징 산업에서의 성공의 열쇠로서 협업의 중요성을 강조했습니다.

4분기에도 전쟁과 지정학적 리스크, 점진적 수요 반등, 지속적인 고객 재고 조정 등으로 인해 시장 회복에 대한 불확실성이 지속되고 있습니다.

그럼에도 불구하고 소비심리 회복, 인플레이션 완화,
PC/모바일 중심 주요 고객들의 신제품 출시 등으로 수요가
점진적으로 안정되고 개선되는 조짐을 감지하고 있습니다.

당사는 향후 증가하는 고객 수요를 대응하기 위해 최고 수준의
성과와 에너지 효율성에 중점을 두고 GAA 기술 강화에
우선순위를 둘 것입니다.

또한 당사는 5나노 RF 및 eMRAM(embedded magnetic RAM)
기술을 포함한 특수 공정 기술의 지속적인 개발을 통해 제품
포트폴리오를 확장하기 위해 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까,
삼성디스플레이 기획팀 최권영 부사장입니다.

3분기 당사 경영 실적에 관해 말씀 드리겠습니다.

우선 중소형 사업은, 매크로 경기 부진 속 계절적 수요 발생 및 주요 스마트폰 업체들의 신제품이 출시되어 전분기 대비 시장 수요가 일부 성장하였습니다.

특히, 로우-미드엔드 시장과 하이엔드 시장이 양극화되어가는 추세가 심화되며, 당사는 프리미엄급 OLED에 집중함으로써 견조한 실적을 달성하였습니다.

대형 사업의 경우, 수요가 부진한 상황에서 Gaming 모니터 등 하이엔드 제품에 집중하였고 동시에 수출 향상, Loss 절감 등 내실을 강화하여 실적을 개선하였습니다.

다음은 4분기와 2024년도 전망에 관해 말씀드리도록 하겠습니다.

4분기 중소형 사업은 스마트폰, IT 시장의 계절적 성수기로 판매 확대가 예상되나 고금리, 고물가 지속에 따른 소비 심리 위축으로 잠재적 부담감이 있어 제한된 성장세를 보여줄 것으로 전망됩니다.

그러나 당사는 이러한 여건에서도 상대적으로 수요가 견조한 하이엔드 시장에서의 경쟁력과 Foldable 등의 신제품 출시 경쟁 상황을 활용하여 3분기 수준의 이익 규모를 달성하도록 노력하겠습니다.

대형 사업의 경우, 경기부진으로 인한 수요 약세 지속에 대한 우려가 있으나 모니터 비중 증가 등 제품 믹스 개선을 통해 적자폭 지속 완화를 추진하겠습니다.

2024년 당사는 매크로 불확실성이 지속되는 어려운 환경 속에서도, 선행 투자 및 차별화 기술 개발, 안정적인 품질/수율 관리 능력 등 경쟁사와 차별화된 실적을 보여주고 있는 당사의 역량을 발휘하여 지속적으로 견조한 실적을 달성할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

또한 당사가 지난 수년간 사업 다변화를 위해 준비해온 Foldable 스마트폰, IT OLED, 전장, Gaming분야에서 본격적으로 전략거래선이 OLED 신제품을 출시하는 상황입니다.

당사는 OLED 소구점을 소비자들에게 적극 홍보하며 시장의 변곡점을 만들 수 있도록 노력하겠습니다.

특히, 앞으로 성장이 기대되는 AR/VR 시장에서도 고객이 필요로 하는 기술 개발과 전후방 SCM 구축을 완성하여

현재의 디스플레이 산업 리더십을 이어가도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까,
MX사업부 다니엘 아라우조입니다.

MX사업부의 '23년 3분기 실적과 향후 전망에 대해
말씀드리겠습니다.

'23년 3분기는 글로벌 스마트폰 수요가 반등하여 2분기 대비
시장이 상승하였습니다.

MX 사업은 플래그십 신모델 출시 효과로 매출 및 영업이익에서
2분기 대비 견조한 성장을 보였습니다.

스마트폰과 태블릿, 웨어러블 모두 3분기 출시한 신모델이
원활한 공급을 기반으로 판매 호조를 보였고, 상반기 출시한
S23 또한 견조한 판매 모멘텀을 유지했습니다.

주요 제품군에서 플래그십 비중이 확대되어 ASP가 상승하고
전반적인 매출이 성장하였습니다.

이와 함께, 지속적인 리소스 효율화 노력을 통해 견조한 두
자리 수익성을 확보하였습니다.

이어서 '23년 4분기 전망을 말씀드리겠습니다.

4분기에는 계절성 영향으로 프리미엄 중심의 스마트폰 시장
성장 및 경쟁 심화가 전망됩니다.

Mass 세그內 경쟁도 심화될 것으로 보이며, 지정학적 이슈로

인한 시장 불확실성이 상존할 것으로 보입니다.

MX 사업부는 연말 성수기에 대응하여 다양한 판매 프로그램을 통해 폴더블 신제품과 S23 시리즈의 견조한 판매를 지속하겠습니다.

태블릿과 웨어러블도 프리미엄 신제품 중심으로 거래선과 긴밀하게 협업하여 계절성과 연계한 판매 확대를 추진할 계획입니다.

스마트폰 시장 경쟁이 심화되고 경기 불확실성이 상존하는 상황인 만큼, 플래그십 중심 판매 확대 및 Up-selling을 통한 전년비 매출 및 이익 확대 노력에 만전을 기하겠습니다.

다음은 '24년 시장 및 사업 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

'22~'23년에는 경기 불확실성 장기화로 인해 스마트폰 시장 역성장이 지속되었으나, '24년에는 글로벌 경기가 연착륙할 것이라는 기대감으로 소비 심리가 안정되며 수요가 성장으로 돌아서고, 프리미엄 세그먼트의 성장도 지속될 것으로 전망됩니다.

태블릿 시장도 마찬가지로 '21년 재택근무 및 원격교육 수요 급증에 따른 기저효과로 '22~'23년 역성장했으나, '24년에는

교체주기 사이클이 도래함에 따라 성장세로 전환하며 프리미엄 세그먼트 중심으로 수요가 확대될 것으로 예상됩니다.

웨어러블은, 건강 관련 수요에 기반한 선진시장 교체주기 도래와 신흥시장 보급률 확대로 스마트워치 시장이 두 자릿수 성장을 보이고, TWS 수요는 이머징 마켓 중심으로 Mass 세그먼트가 확대되면서 소폭 성장할 것으로 전망됩니다.

MX 사업은, 고객의 니즈에 부합할 수 있도록 프리미엄 스마트폰의 핵심 경험 완성도를 더욱 끌어올리고, 폴더블 시장의 글로벌 리더로서 경쟁사와의 격차를 더 벌리겠습니다. 이를 통해, 연간 플래그십 출하량의 두 자릿수 성장과, 시장 성장률을 상회하는 스마트폰 매출을 성장할 수 있도록 노력하겠습니다.

태블릿은 대화면 트렌드에 부합하는 프리미엄 제품 라인업을 강화하고, S-Pen 등의 경험 고도화를 통해 매출 확대를 지속 추진하겠습니다.

웨어러블은 신모델 중심으로 판매를 확대하여 수익 기여도를 높이고, 더욱 강력한 연결 경험을 제공하여 스마트폰과의 Attach rate를 제고하겠습니다.

특히, Galaxy Watch의 웰니스 기능을 강화하여 건강한

라이프스타일에 대한 고객의 수요에 적극 대응하고, TWS는 고음질과 액티브 노이즈 캔슬링, 착용감 등 Galaxy Buds의 프리미엄 제품 경쟁력을 강화하면서 성장하는 Mass 세그먼트까지 대응 가능한 Full 라인업 구축에 주력하겠습니다.

이러한 노력을 통해 '24년 매출 및 이익 성장을 달성하고, 불안정한 시장 변화에 대응하기 위한 리소스 효율화도 지속 추진하여 더욱 견조한 수익성을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

나아가, 사용자들이 매일 사용하고 가장 필요로 하는 핵심 기능부터 생성형 AI 기술을 적용하여 의미 있는 혁신을 해나가고자 합니다.

당사는 내년부터, 고객에게 더욱 창의적이고 편리하며, 超개인화된 기능을 제공할 것입니다.

더불어, XR, Digital Health, Digital Wallet 등 미래 성장 분야에서도 기반기술 확보를 위한 선행 R&D와 투자를 강화하고, 생태계 구축을 위한 파트너 협력도 초기 단계부터 긴밀하게 진행하여 MX 사업이 중장기적으로도 지속 성장해 나갈 수 있도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까,

삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래 상무입니다.

먼저 '23년 3분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

'23년 3분기 TV 시장 수요는 Seasonality 영향으로 전분기 대비 증가했으나, 전년 동기 대비는 여러 거시경제적 요소 영향에 따라 소비 심리 위축이 지속되며 수요가 소폭 감소하였습니다.

당사는 Neo QLED/OLED/초대형 등 고부가 제품군 판매를 지속 주력하며 프리미엄 시장 리더십을 확대하였고, 재료비 등 제반 비용을 절감하며 전년비 수익성을 개선하였습니다.

이어서 '23년 4분기 및 '24년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

4분기 TV 시장은 각종 사업환경 리스크로 인한 수요 불확실성이 지속되는 가운데 QLED/OLED, 초대형과 같은 프리미엄 시장 수요는 견조할 것으로 전망되나, 성수기 시장 대응을 위한 업체간 경쟁은 더욱 심화될 것으로 예상됩니다.

당사는 성수기 수요를 선점하기 위해 온/오프라인 채널 판매 경쟁력을 지속 강화하고 Neo QLED/98" 초대형/Lifestyle

Screen과 같은 고부가 제품군 중심으로 Mix 개선을 지속하며 수익성 확보에 주력하겠습니다.

'24년 TV 시장은 올해 지속되고 있는 대외 환경 리스크 영향에 따라 유동적일 것으로 보이나 현재의 소비 심리 위축 상황이 다소 개선되며 시장 수요 감소세는 올해대비 완화 될 것으로 기대합니다.

당사는 내년에도 프리미엄/Lifestyle 중심 제품 혁신을 지속하고, '24년 개최가 예정되어 있는 각종 스포츠 이벤트 연계 수요 공략을 위해 초고화질/초대형 TV 시장을 선도하겠습니다.

또한, 화질/음질과 같은 TV 제품의 기본적인 경쟁력뿐 아니라, 최근 중요한 소비자 가치로 대두되고 있는 환경/보안/컨텐츠 등과 연관된 제품 기능을 지속 소구하며 차별화된 스크린 경험을 제공하도록 하겠습니다.

감사합니다.

이상으로 3분기 실적 관련 Presentation을 마쳤습니다.
Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해
주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다.
비교 수치는 전분기 대비입니다.

DRAM의 경우 3분기 당사의 Bit Growth는 약 10% 성장을 기록하였고 ASP는 한 자릿수 중반 상승을 기록했습니다. 4분기 DRAM의 수요 Bit Growth는 10% 수준 증가를 예상하고 있고, 당사의 Bit Growth는 시장을 상회할 것으로 예상하고 있습니다.

NAND의 경우 3분기 당사 Bit Growth는 한 자릿수 초반 감소 했지만 ASP는 한자릿수 초반 증가했습니다. 4분기 NAND의 수요 Bit Growth는 전 분기 대비 Flat한 수준이 예상 되고 당사의 Bit Growth는 4분기 시장을 상회할 것으로 예상 됩니다.

디스플레이의 경우 3분기 중소형이 매출에서 차지하는 비중은 90% 후반대였고 중소형 패널 판매량의 경우 10% 중반 증가했습니다.

MX의 경우 3분기 스마트폰 판매량은 5,900만대, 태블릿은 600만대를 기록했고, 스마트폰 ASP는 295달러를 기록했습니다. 4분기의 경우 스마트폰의 판매량은 전 분기 대비 감소할 것으로 예상되며, 태블릿은 전 분기 대비 판매량 증가,

스마트폰 ASP는 전 분기 대비 감소할 것으로 예상합니다.

당사의 3분기 TV 판매량은 10% 초반 증가하였고, 4분기 TV 판매량은 10% 후반 증가할 것으로 전망하고 있습니다.

이제 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

- Q&A 세션

【 Citi, 이세철 】

저는 반도체 쪽 질문과 디스플레이 쪽 질문 드리겠습니다.

- 첫 번째 질문은 최근 메모리 제품 중에서 HBM에 대한 시장 관심이 높아지고 있습니다. 이에 대한 삼성전자의 HBM3 시장 대응 현황과 차세대 HBM3E 사업화 계획에 대해 공유 부탁드립니다.

- 두 번째 질문은 3분기 디스플레이 실적 확대가 두드러지고 있는 것 같습니다. 경쟁사 대비 실적 격차가 오래 계속되고 있는 가운데 내부에서 평가하는 삼성디스플레이의 차별화된 경쟁력이 무엇이고, 이것이 지속 가능할 것인지 의견 부탁드립니다.

【 답변 】

- HBM 관련 먼저 답변 드리겠습니다.

Generative AI 확산과 더불어 HBM 수요가 급증하는 가운데 당사는 현재 HBM2E에 이어 HBM3 및 HBM3E 신제품에 대한 사업을 활발히 확대해 나가고 있습니다. 내년 HBM 공급 역량은 업계 최고 수준 유지 차원에서 올해 대비 2.5배 이상 확보할 계획으로 이미 해당 물량에 대해 주요 고객사들과 내년 공급 협의를 완료한 상태입니다.

HBM3는 3분기에 이미 8단과와 12단 모두 양산 제품 공급을 시작하였고 4분기에는 고객사 확대를 통해 판매를 본격화하고 있습니다. HBM3의 비중은 지속 증가하여 내년 상반기 내에 HBM 전체 판매 물량의 과반 이상을 넘어설 것으로 예상됩니다.

다음 세대인 HBM3E는 업계 최고 수준의 성능인 9.8Gbps로 개발해 24GB 8단 제품에 대한 샘플 공급을 이미 시작하였고 내년 상반기 내 양산 개시 예정입니다. 36GB 12단 경우도 내년 1분기 샘플 공급을 준비 중입니다.

특히 당사 HBM3E 제품은 이미 검증된 1a 나노 공정 기반 제품으로 CAPA 규모와 양산 안정성 측면의 강점을 기반으로 주요 고객들에게 보다 안정적인 공급을 할 수 있을 것으로 기대됩니다. 또한 내년 하반기에는 HBM3E로의 급격한 전환을 통해 더욱 높아지고 있는 AI 시장의 요구에 적극 대응할 계획입니다.

당사는 앞으로도 HBM의 선두 업체로서 High-speed, 저전력 등 제품 경쟁력과 안정적 공급력 등을 기반으로 HBM 시장의 리더십을 지속 강화해 나가겠습니다.

- 디스플레이 관련 답변 드리겠습니다.

질문 내용이 최근 들어 경쟁사와의 격차가 지속되고 있고, 이 격차가 지속될 수 있는가에 대한 질문이라 생각하고, 최근 몇

년간 경쟁사의 추격, 시장 성숙 등에 대한 구조적 위협이 있었던 것이 사실입니다.

당사는 이를 극복하기 위해 오래 전부터 대비해왔고, 이러한 노력이 조금씩 성과를 보이는 결과라고 생각하고 있습니다.

가장 중요한 것 중 하나가 기술 차별화입니다. 당사는 OLED 산업을 견인한 선도업체로서, 그간 축적한 IP, 기술 노하우 등이 경쟁사에 진입장벽 역할을 했습니다. 물론 최근 경쟁사와 기술격차가 지속 축소되고 있고, 시장에서도 제품이 성숙되고 있는 것은 사실이나, 홀 디스플레이나 옥사이드 등 신기술 또한 지속 도입돼 새로운 진입장벽들이 형성됐던 것 또한 도움이 됐다고 생각하고 있습니다.

기술 차별화뿐만 아니라 OLED 최대 생산업체로서 규모의 경제, 경쟁력 있는 SCM을 구축한 것 또한 당사 경쟁 우위에 크게 기여했습니다. LCD와 달리 OLED는 복잡한 재료들의 적층 구조, 다양한 부품, 설비의 경쟁력 또한 매우 중요한 부문입니다. 이러한 부문에서 현재까지는 우위를 지속하고 있습니다.

그러나 점차 스마트폰 혁신이 줄어들고, 교체 주기 또한 길어지고 있는 상황이어서 앞으로의 경쟁은 더욱 치열해질 우려가 있습니다. 삼성디스플레이는 R&D 투자, SCM 경쟁력 강화에 집중하고, 지금의 경쟁우위를 더욱 공고히 하여, IT OLED, 오토모티브, AR·VR 등 신사업 확대에 주력해서

안정적 사업 포트폴리오를 갖추도록 더욱 노력하겠습니다.

【 Goldman Sachs, 이준희 】

메모리와 디스플레이에 대해 질문이 하나씩 있습니다.

- 첫 번째 질문은 다른 메모리 업체와 마찬가지로 재고평가손환입이 있었는지와 함께 규모도 공유 부탁드립니다. 또 재고평가손을 충당하거나 환입하는 기준도 알려주시면 감사하겠습니다.

- 두 번째 질문은 현재 OLED IT시장에 대한 관심 뜨거운데 시장 성장을 뒷받침할 8세대 OLED 투자는 SDC가 유리한 것으로 알고 있습니다. 관련해서 투자 진행 현황과 전략을 문의드립니다.

【 답변 】

- 먼저 메모리 재고평가손 관련 답변 드리겠습니다.

3분기 ASP 상승에도 불구하고 일부 감산 영향 및 보수적 회계 기준 등에 따라 의미 있는 규모의 재고평가손이 추가 충당되었습니다. 이와 관련해 당사는 재고평가손의 충당 환입 기준을 보수적으로 결정하고 있으며 가격 반등 시기에 회계 기준에 따라 충당 환입 수준이 공급사별로 상이할 수 있음을 참고하시면 좋을 것 같습니다.

- 디스플레이 관련 답변 드리겠습니다.

3분기 SDC 투자의 대부분이 8.6G 투자였습니다. 계획대로 투자는 진행 중이고, 제품 개발 및 기술 완성도 개선도 순차적으로 계획대로 진행 중입니다. 기존 라인 대비 2배 이상 글래스 면적에서 생산되는 대면적 IT OLED 제품 완성도의 확보가 프로젝트 성공 여부를 결정할 것으로 판단하고 있습니다.

다른 업체 대비 저희가 가장 먼저 투자를 단행했고, 아직 경쟁업체들의 진입이 이뤄지지 않는 것에는, 여러 이유 있겠지만, 당사가 먼저 SCM을 선점한 것도 큰 영향이 있을 것으로 보고 있습니다. 현 시점에서 사실상 기술력과 투자 역량을 동시에 보유한 업체는 많지 않다고 판단합니다. 이러한 당사의 선행투자는 기술뿐만 아니라 시장 선점 효과도 있을 것으로 기대하고 있습니다.

아직 IT OLED 시장에 대한 확신이 충분하지 않은 것은 사실입니다. 특히 최근 팬데믹 이후 IT 소비가 급격히 축소된 상황에서 여전히 리스크가 상존하고 있다고 인지하고 있습니다. 그러나 근본적으로 LCD 대비 차별화된 화질뿐만 아니라 얇고 가벼운 OLED 장점을 생각하면 충분히 경쟁력 있다고 판단하고 있고 특히 전략 거래선들과의 협업이 중요한 상황으로, 긴밀히 협업해 준비하고 있습니다. 스마트폰에 이어 IT, Auto 등에서도 OLED 혁신이 성공적으로 확대되도록 기술

완성도 향상, 원가 경쟁력 확보에 더욱 노력하겠습니다.

【 KB증권, 김동원 】

메모리 질문 한 가지만 드리겠습니다. 최근 메모리 시장이 회복 추세를 나타내고 있습니다. 삼성전자가 내년 메모리 업황을 어떻게 전망하고 있는지 가능하면 수급과 ASP 포함해서 의견 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 업황 관련 답변 드리겠습니다.

먼저 '24년 수요는 앞서 발표 드린 바와 같이 최근의 회복세를 계속 이어갈 것으로 보입니다. 특히 고객사 및 업계 내 재고 정상화와 더불어 AI향 수요 성장과 PC/모바일의 고용량화 추세가 수요 회복에 긍정적 영향을 줄 것으로 예상됩니다.

한편 공급 측면에서는 '24년도에도 업계 내 일부 선별적인 감산이 이어질 것으로 전망되고 '22년 하반기부터 이어진 전반적인 CAPEX 축소 현상을 감안하면 '24년 업계의 Bit 생산 성장률은 상당히 제한적일 수밖에 없다고 생각합니다. 주목할 만한 점은 제한된 CAPEX 내에서도 HBM 중심의 투자 풀림 현상이 더해져서 그 외 선단 공정 기반 제품들의 Bit 생산 성장률은 수요 성장 수준을 하향할 것으로 전망되며 이에 해당 제품 위주로 업황 개선이 조기 실현될 것으로 보입니다.

질문 주신 가격의 경우 많은 변수들이 영향을 주는 만큼 선불리 예상하기는 조심스럽지만 업황 회복과 함께 앞으로 가격 상승 여력은 더욱 커질 것으로 전망됩니다. 단 가격 상승 속도는 제품별 수급 상황에 따라 차이가 있을 것 같습니다.

【 Daiwa, 김성규 】

두 가지 질문 드리고 싶습니다. 메모리와 가전 사업 관련 질문입니다.

- 메모리 관련해서는 최근 당사가 감산을 상당히 적극적으로 확대하고 있는 것 같습니다. 제품별 감산 규모 그리고 앞으로 언제까지 지속할 것인지 향후 계획에 대해서도 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

- 두 번째 질문으로는 생활가전 수익성이 악화됐는데, 지금 내구재 수요 둔화가 지속되고 있는 여러 상황에서 수익성 개선 방안과 향후 성장이 예상되는 AI와 관련한 제품 및 서비스 출시 계획에 대해 말씀 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 답변 드리겠습니다.

당사는 지난 실적 발표 시 언급한 바와 같이 생산량 하향 조정을 지속 실행하고 있습니다. 이러한 탄력적 생산 운영과 수요 개선이 맞물려 당사 재고 수준은 5월 피크아웃 이후

DRAM/NAND 모두 지속 감소 중이며, 특히 4분기에는 개선된 수요 환경과 생산량 하향 조정 폭을 감안 시 더욱 빠른 속도로 재고 수준이 감소될 것으로 전망됩니다.

당사는 빠른 시간 내에 재고 정상화를 구현하기 위해 추가적인 선별적 생산 조정 등 필요한 조치들을 지속 실행할 예정이며, 특히 DRAM 대비 NAND의 생산 하향 조정 폭은 당분간 상대적으로 더 크게 운영될 것으로 예상됩니다.

특히 Generative AI, On-device AI향 고성능 제품에 필수적인 선단 공정 제품에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있는 반면에, '22년에서 '23년 기 발생한 업계 내 CAPEX 감축 영향으로 '24년 선단 공정 공급 확대는 제한적일 것으로 전망됩니다.

반면 당사는 그간 중장기 경쟁력 확보 차원에서 유지해온 CAPEX를 기반으로 1a나노, 1b나노 DRAM 및 V7, V8 NAND 등 선단 공정은 생산 하향 조정 없이 공급 비중을 지속 확대해 나갈 계획이고, 이를 통해 당사의 시장 내에서의 위상은 더욱 강화될 것으로 예상합니다.

- 생활가전 수익성 개선 방안 관련 답변 드리겠습니다.

당사는 프리미엄 중심 확판을 통한 매출 개선을 추진하는 동시에, 경영에 부담이 됐던 코로나19 기간 비축 부품 재고를 소진하고, 경쟁력 있는 선사와 물류 계약 등을 통해 재료비 경쟁력 개선을 추진하고 있습니다.

2023년부터 지속 추진 중인 모델 효율화, 부품 표준화/공용화, 제조 자동화와 SCM 개선 등 운영 효율화 효과도 가시화할 것으로 보여, 2024년은 턴어라운드 가능할 것으로 기대하고 있습니다.

AI 관련, 당사는 고효율 제품 수요 증가 대응을 위해 AI Energy 모드를 확대 적용하고, 제품이 스스로 상황을 감지하고 사용 패턴을 학습해 맞춤 기능을 제공하는 Bespoke with AI Care 솔루션을 전 제품에 도입해 글로벌 동시 런칭할 계획입니다.

또한, 최대한 많은 가전, 모바일 및 TV와의 연결을 기반으로 식재료 쇼핑, 저장, 준비, 조리, 세척까지 상황에 맞게 작동하는 등 집안일을 쉽게 해줄 뿐 아니라 건강하고 편리한 삶을 누릴 수 있도록 경험을 확대할 계획입니다.

【 미래에셋증권, 김영건 】

내년 폴더블폰 시장 전망과, 폴더블폰의 성공 노하우를 태블릿, 노트북 등 타 응용제품으로 확장할 계획 있는지 공유 부탁드립니다.

【 답변 】

- 2024년 폴더블 시장은 전년에 이어서 전 지역 성장세가 전망되고, 플래그십 시장 내에서 비중도 계속 확대될 것으로

전망하고 있습니다. 경기변동 영향이 적은 초프리미엄 수요의 견조한 성장이 지속되고, 폴더블 기술의 대중화로 매스 세그먼트 성장폭도 커져서 양극화된 성장이 전망됩니다.

당사는 폴더블 카테고리를 개척했고, 시장에서 당사 폴더블폰 경쟁력이 높은 평가를 받고 있습니다. 앞으로도 폼팩터에 최적화된 사용성과 경험, 제품 완성도에서의 확실한 차이를 바탕으로 폴더블을 플래그십 성장의 핵심동력으로 키워갈 계획입니다.

올해 하반기 출시한 Z폴드5는 대화면을 기반으로 더욱 향상된 멀티 태스킹과 생산성 경험, 게이밍 경험을 제공해서 고성능 및 대화면을 선호하는 고객의 신규 유입과 업그레이드를 촉진하고 있습니다. Z플립5는 아이코닉한 디자인과 컬러 옵션, 플렉스캠 셀피 경험, 더 커진 커버 스크린 등으로 고객들이 자신의 개성을 더 자유롭게 표현할 수 있도록 해서, 젊은 세대와 여성을 중심으로 고객 기반을 확대해 나갈 것입니다.

당사는 폴더블 체험 접점을 확대하고 선망성을 제고하기 위해 터치 마케팅을 강화하고 있습니다. 고객들의 구매 부담을 경감시키면서 장기적으로 고객 기반을 넓힐 수 있도록 트레이드인, 하이버프로그램, EIP(Equipment Installment Plans), 스튜던트 오퍼 등 셀아웃 플랫폼을 고도화하고 있습니다. 전통적인 하이버 EIP 외에도 BNPL(Buy Now Pay

Later) 등 국가별로 다양한 신규 페이 옵션을 제공하고 있고, 기존 폴더블 사용자의 높은 리텐션율을 고려해서 구매 가능성이 더 높은 고객군에게 추가 트레이드인 인센티브를 제공하는 등 타깃 마케팅을 통해 업그레이드를 촉진하고 있습니다.

노트북이나 태블릿 등 다른 제품군으로의 폴더블 확산에 대해서도 이러한 가능성을 열어두고 있습니다.

【 한국투자증권, 채민숙 】

두 가지 질문이 있습니다.

- 첫 번째는 메모리에서 DRAM 대비 NAND 시장 수익성이 굉장히 낮은 상황인데, NAND 시장 경쟁력 강화를 위한 전략이 있으시면 공유를 부탁드립니다.

- 두 번째는 파운드리와 패키징 관련 질문입니다. 최근 생성형 AI 수요 증가로 인해서 중장기적으로 선단공정 파운드리뿐 아니라 어드벤스드 패키징 CAPA가 지속 부족할 것이라는 의견이 있습니다. 삼성전자도 이런 수요를 대응하기 위한 증설 계획이 있으신지 이에 대한 전략도 공유 부탁드립니다.

【 답변 】

- 당사 NAND 시장 대응 전략 관련 답변 드리겠습니다.

이번 다운턴에서의 시황 약세 및 수익성 하락을 겪으며 사업의 핵심인 원가 및 제품 경쟁력의 중요성이 더욱 커졌다고 생각합니다. 당사 또한 이 부분을 우선순위에 두고 현재 V7/V8으로의 선단공정 전환을 가속화하고 있습니다.

최근 미 정부로부터 VEU를 통보 받아 당사 시안팍에서의 공정 전환에도 불확실성이 상당 부분 해소되었기에 선단공정 전환은 향후 더욱 가속화될 것으로 기대됩니다.

이와 더불어 당사는 원가 및 제품 경쟁력 강화를 위해 V9 개발에도 박차를 가하고 있습니다. V NAND의 원가 경쟁력은 최소한의 스택킹으로 높은 단수의 셀을 쌓아 올리는 것이 핵심입니다. 당사는 최근 독보적인 Etching 기술을 바탕으로 세계 최초로 Single Stack에서 160단 이상을 구현해 Double Stack만으로도 300단 수준의 V9 양산 제품 동작 칩을 성공적으로 확보했습니다. 업계 대비 월등한 양산성과 짧은 제조 리드타임을 기반으로 V9에서 당사의 강점인 원가 경쟁력과 시장 대응력은 더욱 강화될 것으로 기대됩니다.

또한 향후 클라이언트향 On-device AI의 성장과 서버 시장에서의 PCIe Gen6 도입 등 고성능/저전력 NAND에 대한 시장 요구가 더욱 증가할 것으로 보입니다. 당사 V9은 신기술 적용을 통해 전 세대 대비 Write performance 최대 20%, 소모 전력 15% 수준을 개선해 시장의 요구에 부합하는 제품을 지속 확보해 나갈 계획입니다.

유례없는 시황 약세로 투자 환경이 녹록하지는 않지만 앞으로는 당사는 미래 기술 확보를 위한 투자와 도전을 이어가며 기술력 기반의 원가 성능 경쟁력을 확대해 나가겠습니다.

- 파운드리 사업 관련 답변 드리겠습니다.

작년 말 chatGPT로 시작한 AI 수요 급증, 특히 LLM 기반 생성형 AI 수요 급증으로 데이터센터 엔터프라이즈용 AI 가속기 모듈의 공급 부족 상황이 계속되고 있습니다.

AI 가속기 모듈의 주요 구성 요소는 네 가지로, 첫째, AI 칩에 사용되는 선단 공정, 둘째, 실리콘 인터포저에 사용되는 레거시 공정, 그리고 HBM 메모리와 2.5D 패키지입니다. 이에 관련한 서플라이 체인에서 Bottle-neck으로 감지되고 있는 것은 HBM과 2.5D 패키지입니다.

AI 수요 급증에 대응해 당사는 HBM과 2.5D 패키지를 중심으로 공급 능력을 신속하게 확대하고 추가로 수급 상황을 모니터링 하면서 증설해 나갈 계획입니다.

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

지난해부터 개인 투자자들과의 소통 강화 및 이해 제고를 위해 홈페이지를 통해 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 드리도록 하고 마치겠습니다.

【 사전 취합 질문 ① 】

질문은 “생성형 AI가 글로벌 확산되면서 생활에 많은 변화가 있는 것 같습니다. 앞으로는 AI가 스마트폰이나 태블릿 등 디바이스 안으로 들어온다고 하는데, 삼성에서 On-device AI 관련 준비하고 있는 것이 있는지 설명 부탁드립니다.” 이며

MX 다니엘 아라우조 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

향후에도 스마트폰이 AI의 가장 중요한 액세스 포인트로 될 것으로 보고 있습니다. 당사는 디바이스 경쟁력과 글로벌 11억대 인스톨 베이스를 기반으로 On-device와 서버 기반 AI를

모두 활용한 하이브리드 AI 기술을 통해서 모바일 기기가 제공할 수 있는 경험의 새로운 기준을 정립하고자 합니다.

지속적으로 고도화되고 있는 AI 기술은 생성형 AI를 중심으로 클라우드와 On-device 측면에서 발전하고 있으며, 최근에 On-device AI의 중요성이 커지고 있습니다.

클라우드 기반 생성형 AI 모델은 풍부한 서비스를 폭넓게 제공할 수 있는 장점이 있는 반면에, 실제 사용하는 실사용 단말의 특성을 반영하기는 어렵습니다. On-device 생성형 AI 솔루션은 단말 인풋 데이터나 사용 패턴 등을 활용해 제품 특성에 맞게 더욱 정교하게 튜닝이 가능하고, 클라우드 기반 솔루션과도 유연하게 연결될 수 있어서 서비스 적용 확대를 위한 확장성도 가지고 있습니다.

당사는 On-device AI 기술이 제시하는 가능성과 중요성을 인식하고 있고, 이를 당사 단말의 새로운 경험으로 구현하기 위해 지속적으로 노력하고 있습니다. 특히 당사는 사용자의 일상 생활을 더욱 창의적이고 편리하게 변화시킬 수 있도록 고객들이 매일 사용하는 핵심 기능에 Generative AI 기술을 적용할 예정입니다. 고객들이 가장 중요시하는 기능들을 사용자 개개인의 사용패턴과 선호도를 기반으로 최적화해서 더욱 의미 있고 혁신적인 경험을 2024년부터 제공할 것입니다.

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.