

삼성전자 2023년 4분기 컨퍼런스 콜

아시아와 미국, 유럽에 계신 모든 주주 여러분 안녕하십니까.
2023년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참가해 주셔서 감사드립니다.
저는 삼성전자 IR팀을 이끌고 있는 다니엘오 부사장입니다.

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,
새롭게 합류하신 시스템LSI 권형석 상무,
파운드리 정기봉 부사장,
역시 새롭게 참석하시는 삼성디스플레이 허철 부사장,
MX 다니엘 아라우호 상무,
그리고, 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 알려 드립니다.

먼저, 2023년 4분기 연결기준 재무성과에 대해 말씀 드리겠습니다.

연말 성수기 경쟁심화 등 영향 속에 스마트폰 출하량이 감소했지만,
메모리 가격상승과 시장을 상회하는 Bit 성장 및 디스플레이
프리미엄 제품 판매 호조 지속 등으로 전사 매출은 전분기 대비 0.6%
증가한 67.8조원을 기록했습니다.

매출총이익은 DDR5, LPDDR5x 등 고부가 메모리 제품 판매 확대 등으로 전분기 대비 0.9조원 증가한 21.7조원을 기록하였습니다. 매출총이익률도 1.1%p 증가한 32%를 기록했습니다.

판매관리비는 미래 성장을 위한 적극적인 연구개발 기초를 지속하면서, 분기 최대 연구개발비를 기록하며 18.8조원으로 전분기 대비 0.5조원 증가했습니다.

매출대비 판매관리비 비중도 27.8%로 0.6%p 증가했습니다.

영업이익의 경우 세트제품 경쟁 심화 및 플래그십 스마트폰 출시 효과 감소 가운데서도 메모리 실적의 큰 폭 개선 및 디스플레이 호실적 지속 등으로 전분기 대비 0.4조원 증가한 2.8조원을 기록했습니다.

영업이익률도 4.2%로 0.6%p 개선되었습니다.

4분기 환 영향 관련해서는 달러화, 유로화 및 주요 이머징 통화가 전반적으로 평균 환율 변동이 크지 않아, 전분기 대비 전사 영업이익에 대한 영향은 미미했습니다.

이어서, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

2023년 4분기 시설투자는 16.4조원으로 DS 14.9조원, Display 0.8조원 수준입니다.

연간으로는 지난해와 동일한 수준인 53.1조원이며, DS 48.4조원, Display 2.4조원 수준이 집행되었습니다.

메모리의 경우 4분기에도 중장기 수요 대응을 위한 클린룸 확보 목적의 평택 투자, 기술 리더십 강화를 위한 R&D용 투자 확대와 함께 특히 HBM/DDR5 등 선단 생산능력 확대용 투자가 지속되었습니다. 설비투자의 경우 당사 투자 기조에 따라 업황과 연계하여 탄력적으로 운영했습니다.

파운드리에는 EUV 활용한 5나노 이하 선단공정 생산 능력 확대와 미래 수요 대응을 위한 미국 테일러 인프라 투자로 전년에 비해 연간 투자가 증가했습니다.

Display는 IT OLED 및 Flexible 제품 대응 투자를 중심으로 집행되었습니다.

다음으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 당사는 Interbrand의 '글로벌 100대 브랜드'에서 4년 연속 5위를 달성하고, Non-US 기업 중 최고 랭킹을 기록했습니다.

전사적 고객경험 강화 전략, 차별화된 'SmartThings' 연결 경험 및 게이밍 경험 제공, AI/전장/6G 등 미래 혁신기술 선도, 소 제품군에 대한 친환경성 확대를 통해 ESG 리더십을 강화한 점 등이 긍정적 영향을 주었습니다.

또한, 재생에너지 등 무탄소 에너지원 확대를 위한 '에너지 공동협력 이니셔티브' 및 'Carbon Free 연합'에 새롭게 참여하고 있습니다.

이를 통해 반도체 생태계에 효율적인 에너지원의 필요성에 대한 관심을 확대하고 아태지역의 탄소중립 추진을 위한 기반을 마련하는데 기여하겠습니다.

회사는 새롭게 출시한 갤럭시 S24 시리즈에 재활용 소재를 확대 적용했습니다. S24 울트라와 S24+에는 재활용 코발트를 50% 적용한 배터리를 사용했습니다. S24 시리즈의 스피커에는 재활용 희토류가 100% 적용됐고, 재활용 강철은 40% 이상 사용하는 등 제품의 친환경성을 강화했습니다.

회사는 향후에도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

다음으로, 주주환원에 대해 말씀드리겠습니다.

오늘 이사회는 주당 보통주 361 원, 우선주 362 원의 기말배당을 결의했습니다.

주주환원 정책상 연간 배당금액에 따라 4분기 배당총액은 2.45조원이며, 3월 정기주주총회의 최종 승인을 거쳐 지급될 예정입니다.

금번 기말배당을 마지막으로 3년간 Free Cash Flow의 50%를 환원하고 매년 9.8조원을 배당하는 2021~2023년 3개년 주주환원정책이 종료됩니다.

2021~2023년 3년 동안의 총 Free Cash Flow는 18.8조원으로 정책상 주주환원 재원인 Free Cash Flow의 50%는 약 9.4조원입니다. 회사는 금번 기말배당을 포함하여 3년간 총 29.4조원의 배당을 지급하게 되는데, 이는 총 Free Cash Flow의 157%와 총 주주환원 재원의 313%에 해당합니다.

2023년 메모리 시장의 급격한 위축 및 글로벌 경기 둔화 등 현금흐름 측면에서 큰 어려움을 겪었지만, 약속 드린 주주환원 정책을 충실하게 이행했습니다.

차기 주주환원 정책의 경우,
이사회와 경영진은 그동안 차기 주주환원 정책 방향에 대해
주주가치 제고 및 경영환경, 투자전략, 재무구조 등
다각적 측면에서 심도 깊게 검토해 왔습니다.
그런데, 지난해부터 업황 악화에 따른 실적 부진과 현금 감소가
이어지고 대내외 높은 불확실성이 지속되는 등 회사를 둘러싼 경영
여건은 여전히 어려운 상황입니다.

이에 따라 이사회는 심사숙고 끝에 기존 주주환원 정책을 유지하기로
결정했습니다.

2024년부터 2026년까지 3년간 발생하는 Free Cash Flow의 50%를
환원하고 연간 9.8조원의 배당을 지급할 계획입니다.

또한, 매년 잔여재원을 산정하여 충분한 잔여재원이 발생할 경우
정규 배당 외에 일부에 대한 조기 추가 환원 검토 프로세스도 유지할
것입니다.

한편, 차기 주주환원정책 대상 기간 종료 이전이라도 M&A 추진, 현금
규모 등을 감안하여 탄력적으로 새로운 주주환원 정책 발표 및
시행이 가능합니다.

4분기 실적 설명에 이어, 향후 전망에 대해 간략하게
말씀드리겠습니다. 상세한 내용은 이어지는 사업별 발표에서 설명
드리겠습니다.

2024년 1분기는, IT시황이 점진적으로 회복 중인 가운데 당사는
고부가 제품 판매 확대를 통한 수익성 개선을 추진하고자 합니다.
부품 사업은 계절적 비수기이지만 선단 제품 및 Gen AI 향 수요
확대에 집중하고 DX는 AI 스마트폰 등 AI 기능 강화 및 전략 제품
확관에 주력하겠습니다.

2024 년은 매크로 불확실성은 여전히 있지만 메모리 시황과 IT 수요 회복이 기대됩니다.

당사는 AI 향 반도체에 적극 대응하고 AI 탑재 제품 시장 선점을 추진하는 가운데, 프리미엄 리더십과 선단 공정 경쟁력 강화 및 미래기술 준비도 병행할 것입니다.

다만, 당분간은 높은 매크로 불확실성으로 어려운 경영 여건이 예상되고 제품별 회복속도에도 차이가 있는 가운데 전사적으로 상저하교의 실적이 전망됩니다.

보다 세부적인 사업별 성과 및 전망 내용은 앞서 말씀드린 바와 같이 이어지는 사업별 발표와 슬라이드를 참조해 주시기 바랍니다.

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

안녕하십니까,
메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

2023년 4분기 메모리 시장은 전분기 대비 회복세를 보였습니다.

PC와 모바일은 고객사 완제품 재고 정상화와 함께 탑재량 증가가 이어졌고,
특히 모바일의 경우 중화 스마트폰 시장에서의 Sell-in 경쟁이 더해지며 수요 환경이 개선되었습니다.

서버는 IT industry 전반에서 Generative AI 관련 투자가 확대되며 이와 연관된 수요는 지속 견조하였습니다.
또한, 일반 Conventional 서버 고객들의 재고가 상당 부분 정상화되면서 수요가 회복되는 모습을 보였습니다.

가격 상승에 대한 시장의 인식이 확산되면서 응용 전반에서는 본원 수요 증가에 더해 재고 비축을 위한 수요도 발생하는 모습이 관측되었습니다.

이러한 상황에서 당사는 조기 사업 성과 개선을 위한 고부가가치 제품 확장에 집중하며, HBM, DDR5, LPDDR5x, UFS4.0 등 선단 인터페이스 제품 판매를 대폭 확대하였습니다.

그 결과, 당사는 시장을 상회하는 Bit Growth를 기록하였으며, 감산 영향과 맞물려 DRAM/NAND 공히 재고 소진이 가속화 되었습니다.
특히, DRAM은 재고 수준이 더욱 큰 폭으로 개선되었고 ASP 상승에 힘입어 사업이 흑자로 전환되었습니다.

이어서 1분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

PC/모바일은 지난 분기 수요 회복이 이미 확인된 상태로, 전분기에 이어 수요 회복세가 지속될 것으로 전망됩니다.

서버 및 스토리지의 경우 한동안 상대적으로 부진했던 수요가 회복세를 나타내고 있으나, 본격적인 수요 회복 여부는 한 두 분기 더 지켜봐야 할 것으로 보입니다.

한편, 업계 공급 측면에서는, 선단 제품의 Bit Growth 제약이 예상되고 있습니다.

이에 선단 제품에 대한 고객사들의 요청은 강하게 이어질 것으로 보이며, 재고 비축을 위한 수요 또한 지속 발생할 것으로 예상됩니다.

이러한 시장 환경 속에서 당사는 선단 제품 수요 대응에 주력하는 가운데, Generative AI 관련 HBM 및 서버 SSD 수요에 적극 대응하며 수익성 개선에 집중하겠습니다.

이에 따라, 1분기 당사 메모리 사업은 흑자 전환이 예상됩니다.

다만, 업계 전반의 메모리 생산 전반의 Bit Growth가 제한적일 것으로 예상되는 만큼, 당사는 고객의 재고 비축 수요보다는 진성 수요 위주로 공급 대응해 나갈 계획입니다.

2024년 연간 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

향후 금리 정책이나 지정학적 리스크 등 여러 변수들에 따라 변동폭이 있겠으나, 메모리 업황 회복세는 지속될 것으로 전망됩니다.

PC와 모바일은 On-Device AI 채택의 영향으로 Commercial PC 및 Flagship 스마트폰 중심으로 탑재량 성장이 예상됩니다.

또한, 팬데믹 초기 판매되었던 제품의 일부 교체 주기 도래와 맞물려 Set 출하량 추이에 긍정적 효과도 있을 것으로 보입니다.

서버는 AI 향 수요 견조세가 지속되는 가운데, 작년 긴축 기조 하에 미뤄져 왔던 서버 교체가 신규 플랫폼 전환과 맞물려 진행됨에 따라 수요가 점진적으로 회복될 것으로 기대됩니다.

이러한 상황에서 당사는 선단 공정 경쟁력을 기반으로 수익성 확보 기조를 지속 유지할 계획입니다.

'23년 업황 악화에도 불구하고, 당사는 장기적 경쟁력을 위한 투자 규모를 지속 유지하고자 노력해왔습니다.

그 결과 해당 투자의 영향이 올해부터 본격화됨에 따라 선단 공정에 대한 공급 경쟁력이 더욱 확대될 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 선단 공정 기반 프리미엄 제품 수요에 적극 대응하며 지속 가능한 성장을 위한 수익성 확보를 추진할 계획입니다.

DRAM의 경우, 업계 최초로 개발한 현존 최대 용량의 1b 나노 32Gb DDR5 도입을 통해 고용량 DDR5 시장에서의 리더십을 제고할 예정입니다.

Generative AI 확산으로 HBM의 성능 및 용량에 대한 시장 요구가 고도화되는 가운데, 당사는 TSV CAPA 경쟁력을 기반으로 차세대 HBM3E 적기 양산 사업화 및 하반기 3E 12H로의 전환 가속화를 통해 HBM 선도 업체로서의 경쟁력을 적극 강화할 계획입니다.

또한 NAND 에서도 모바일용 QLC 시장을 업계 최초 진입함으로써
고용량 모바일 스토리지에 대한 고객 수요에 적극 대응하고,
Generative AI 시대에서 Gen5 SSD 초기 시장을 선도하며 시장
리더십을 강화해 나가겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부 권형석 상무입니다.

2023년 4분기는 스마트폰 세트 업체의 재고 조정이 마무리되면서 Re-stocking을 위한 부품 구매 수요가 증가한 가운데, 당사는 Exynos 2400 제품이 주요 고객사 Flagship 모델에 채택되어 실적에 기여하기 시작했고 이미지 센서 제품도 재고 정상화로 전분기 대비 매출이 상승하여 3분기 대비 매출과 손익이 모두 개선되었습니다.

다만 추세적인 반도체 부품 업황 회복 여부는 향후 스마트폰 세트 판매 추이에 따라 좌우될 것으로 판단합니다.

2024년 1분기에도 신제품 SOC 및 고화소 이미지 센서 제품의 판매 호조는 이어질 전망입니다.

다만 시장이 비수기로 접어들면서 지난 분기 실적에 기여했던 일부 SOC 제품은 수요가 감소하고 부품 Re-stocking이 완료된 mDDI 위주 실적 악화로 매출 성장은 숨고르기에 들어갈 전망입니다.

지난해까지 스마트폰 시장은 고객들의 Willingness-to-pay가 부족한 가운데 길어진 스마트폰 교체 주기로 인해 연간 출하량이 지속 감소해 왔습니다.

올해는 연초부터 On-device AI 도입으로 고객들의 스마트폰 교체 심리가 회복될 수 있는 여건이 마련되어 1분기부터 수요 및 재고 변화 가능성을 감안하여 대응하겠습니다.

2024년은 On-device AI라는 Momentum으로 스마트폰 시장의 반등이 예상되지만, 부품 가격 정상화와 높아진 금융 비용은 세트 업체들의 가격 프로모션 여력을 잠식하여 수요 증가에 제약 요인으로 작용할 전망입니다.

이에 따라 최근 스마트폰용 부품 주문 증가가 올해 전반적인 부품 실적 성장으로 이어지는 데에는 불확실성이 있는 것이 사실입니다.

당사는 AI Momentum 을 활용하여 미래 성장 동력을 확보하고 사업팀 체제 전환을 통해 SOC, 센서, LSI 사업 경쟁력 극대화를 추진하겠습니다.

SOC 신제품은 경쟁사 제품 대비 안정성 및 Ray tracing 등 그래픽 기능에서 우수한 것으로 평가 받고 있습니다.

여기에 NPU 성능 향상, Quantization 을 통한 모델 경량화 등 On-device 기능 향상을 통해 경쟁력을 지속 강화할 방침입니다.

이미지 센서는 고화소 제품 매출 확대를 통한 지속적인 사업 규모 및 수익성 확대를 추진하겠습니다. IT 제품의 OLED 채용 확대에 따른 DDI 사업 성장으로 불확실한 환경 속에서도 성장을 이루도록 하겠습니다.

더불어 오토모티브 주요 고객사로부터 추가 수주를 확보하고 UWB 등 신규 제품 수주로 미래 성장 동력을 확보하기 위한 노력도 지속하도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 정기봉 부사장입니다.

2023년 4분기에는 고객 재고 조정과 글로벌 경기 회복 지연으로 시장 수요가 감소하여 실적 부진이 이어졌습니다.

이러한 어려움에도 불구하고, 당사는 적극적으로 3나노 및 2나노 GAA 기술을 개발하고 있으며, 첨단 공정 기술을 사용하여 새롭게 부상하는 응용처로의 사업 확장을 계획하고 있습니다.

이러한 노력으로 특히 HPC 응용처에서 판매 비중 증가 및 신규 수주가 증가했습니다. 실제로, 우리는 2023년에 연간 최대 수주 잔고를 달성하여 성장 기반을 강화했습니다.

2024년 1분기에는 AI 기능을 탑재한 스마트폰, PC 신제품 출시와 함께 수요가 개선될 것으로 기대합니다. 그러나 고객이 재고를 줄이는 추세가 여전히 지속되기 때문에 우리의 실적은 크게 회복되지 않을 수 있습니다.

그럼에도 불구하고 우리는 수율 개선과 2세대 3나노 GAA 공정 최적화에 집중하고 있으며, 또한 HBM 및 첨단 패키징을 포함한 2나노 AI 가속기를 확보하여 미래를 준비하고 있습니다.

2024년에는 스마트폰과 PC에 대한 수요가 점차 회복되면서, 파운드리 시장은 주로 선단 공정을 중심으로 2022년 수준에 근접할 것으로 예상됩니다.

당사의 중점 추진 사항은 선단 공정 기술 개선에 있습니다.

우리는 3나노 GAA 공정의 안정적인 양산을 지속하고, 2나노 공정을 개발하며, AI 가속기와 같은 빠르게 성장하는 응용처의 주문을 늘릴 것입니다.

또한 성숙 공정에서 비용 경쟁력을 향상시키면서 차량용 반도체 수주를 지속 확대하고 있습니다.

이것으로 파운드리 사업부의 주요 메시지를 마칩니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성디스플레이 기획팀 허철 부사장입니다.

2023년 4분기 당사 경영 실적에 관해 말씀 드리겠습니다.

중소형 사업은, 스마트폰 시장 수요는 기저 효과 영향으로
전년대비 소폭 성장 전환하였습니다.

당사는 주요 고객사 신제품 적기 대응 및 하이엔드 제품 중심의
Product Mix 운영으로 견조한 실적을 달성하였습니다.

대형 사업의 경우, 경기부진으로 인한 수요 약세가 지속되었으나
TV 연말 성수기 판매 증가로 매출 증가와 적자폭 완화를
이루었습니다.

2024년도 1분기와 2024년도 연간 전망에 관해 말씀드리도록
하겠습니다.

1분기 중소형 사업은 비수기 영향으로 고객 수요 감소 예상 및 패널
업체간 경쟁 심화로 전분기 및 전년동기 대비 실적 하락이
전망됩니다.

대형 사업의 경우, 수요가 여전히 부진하고 비수기에 진입하여
어려운 상황이지만 QD-OLED 모니터 신제품 도입 및 거래선 확대로
적자폭을 지속 완화하도록 하겠습니다.

2024년도 중소형 사업은, 스마트폰 시장 수요의 경우 글로벌 경기
부진 및 지역 갈등 지속 등으로 정체가 예상됩니다.

정체된 스마트폰 시장 내에서도 패널 업체간 경쟁이 치열하게
벌어지고 있습니다. 특히 하이엔드 세그에서 경쟁이 심화될 것으로
예상됩니다.

당사는 차별화된 기술과 성능을 바탕으로 판매 확대에 주력할
계획입니다.

또한, 24년을 기점으로 스마트폰에서의 절대 우위 유지와 더불어 IT, Auto 등 미래 성장동력을 굳건히 다지도록 할 계획입니다.

마지막으로 대형 사업에 대해서 말씀드리겠습니다.

매크로 불확실성 및 경기부진, 인플레이션으로 인한 소비심리 둔화로 어려운 상황이 이어지나 주요 스포츠 이벤트와 팬더믹 기간 선행구매 효과로 감소했던 수요가 회복되는 영향이 있어 일부 수요 증가를 기대하고 있습니다.

시장 변화에 대해서는 면밀히 지켜보며, 당사는 QD-OLED 모니터 중심으로 한 P-Mix 개선, 생산 효율 향상, 무투자 Capa-up 등의 효율 극대화를 통해 손익 개선을 추진하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

안녕하십니까, MX사업부 다니엘 아라우조입니다.

MX사업부의 '23년 4분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2023년 4분기 시장은 인플레이션 및 국제 정세 불안정이
지속되었으나, 프리미엄 부문 중심으로 소폭 성장하였습니다.

MX 사업은 플래그십 신모델 출시 효과 감소 등 스마트폰 판매 감소로
인해 전분기 대비 매출 및 이익이 하락하였습니다.

다만, 태블릿 출하량은 프리미엄을 비롯한 신제품 중심으로 견조한
성장을 보였고, 웨어러블 제품도 연말 성수기를 활용하여 판매
모멘텀을 유지하였습니다.

이와 함께, 설계 최적화 및 지속적인 리소스 효율화 노력을 통해
견조한 두 자리 수익성을 유지하였습니다.

이어서 2024년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

1분기 시장은 계절성 영향으로 전체 스마트폰 수요는 전분기 대비
감소 하겠지만, 프리미엄 세그는 전년 동기 대비 성장할 것으로
예상됩니다.

MX 사업부는 이번에 출시한 S24를 통해 플래그십 중심의 판매 확대를
추진하겠습니다.

새로운 AI 경험과 향상된 제품 경쟁력을 적극적으로 소구하고
거래선과의 협업을 더욱 강화하여 AI 스마트폰 시장에서 선도적인
AI폰의 이미지를 선점할 계획입니다.

다만, 주요 부품 단가 상승 리스크가 상존할 것으로 보이므로,
리소스 등 운영 효율화를 지속하여 두 자릿수 수익성을 확보할 수
있도록 노력하겠습니다.

2024년 연간 전망의 경우, 스마트폰 시장은 경기 불확실성 장기화로 인해 2022년부터 2023년까지 역성장이 지속되었으나, 2024년에는 글로벌 경기가 연착륙할 것이라는 기대감으로 소비 심리가 안정되며 수요가 성장으로 전환되고, 특히 프리미엄 세그 중심으로 성장할 것으로 전망됩니다.

태블릿 시장도 언택트 관련 수요 급증에 따른 기저효과로 2022년부터 2023년까지 역성장 했으나, '24년에는 교체주기 사이클이 돌아오면서 성장세로 전환하며 수량과 금액 모두 성장할 것으로 예상됩니다.

웨어블의 경우, 스마트워치는 팬데믹 이후 지속된 건강 관련 수요에 기반한 Mass 세그 고객의 업그레이드 시기가 도래하여 금액 기준 두 자릿수 성장이 전망되며, TWS는 Mass 세그 중심 물량 지속 증가로 소폭 성장이 전망됩니다.

MX 사업은, 혁신적인 Galaxy AI를 탑재한 S24 시리즈를 통해 고객에게 창의성과 편의성, 개인화 측면에서 차별화된 경험을 제공하여 AI 스마트폰 시장을 선점하고자 합니다.

폴더블은 고객의 실사용 경험을 지속적으로 개선하면서, 폼팩터에 최적화된 Galaxy AI 경험으로 사용성을 극대화할 계획입니다.

이를 통해, 연간 플래그십 출하량을 두 자릿수 이상 성장시키고, 폴더블 리더십을 공고화하여 시장 성장률을 상회하는 스마트폰 매출 성장을 추진하겠습니다.

태블릿은 프리미엄 제품의 강화된 사용성과 연결 경험을 기반으로 Tab S 시리즈 중심의 프리미엄 판매 확대를 지속 추진하겠습니다.

웨어러블의 경우, AI와 연계한 Galaxy Eco 경험을 확대 적용하여 스마트폰과의 Attach rate을 제고한다는 기조 아래, 스마트워치는 웰니스 기능 강화로 건강한 라이프스타일 수요에 대응하고, TWS는 모든 세그에 대응 가능한 Full 라인업 구축에 주력할 계획입니다.

당사는 이러한 전략들을 실행에 옮겨 2024년 매출 성장 목표를 달성하고, 불안정한 시장 변화에 대응하기 위한 리소스 효율화도 지속 추진하여 견조한 수익성을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

나아가, 전방위로 Galaxy AI 생태계를 확대하여 Galaxy AI가 '모바일 AI의 글로벌 스탠다드'로 자리잡을 수 있도록 하겠습니다.

더불어, Generative AI, Digital Health, XR 등 미래 성장 분야에서 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.

2023년 4분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

2023년 4분기 TV 시장은 연말 성수기 영향으로 전분기 대비는 수요가 성장하였으나, 선진 시장 중심으로 소비 심리 위축이 지속되며 전년 동기 대비는 감소하였습니다.

당사는 Neo QLED와 OLED, 75" 이상 대형 TV와 같은 고부가 제품군 중심으로 Black Friday와 같은 지역별 성수기 수요에 선제적으로 대응하여 판매구조를 개선하고 프리미엄 시장 리더십을 확대하였습니다.

다만 전반적인 TV 시장 수요 정체와 경쟁 심화 따른 제반 비용 증가로 전년 및 전분기 대비 수익성은 소폭 감소하였습니다.

이어서 2024년 1분기 및 연간 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

1분기 TV 시장은 계절적 비수기 진입과 더불어 수요 감소세는 지속될 것으로 예상되나 QLED/OLED 및 75" 이상 대형과 같은 프리미엄 수요는 견조할 것으로 전망됩니다.

당사는 퍼스트룩, CES와 연계한 프리미엄 신모델 런칭 Buzz를 확대하고, 당사만의 차별화된 제품과 서비스 경험 소구를 강화하여 전략제품 중심 판매 확대와 수익성 확보에 주력하겠습니다.

2024년 TV 시장은 글로벌 스포츠 이벤트 등에 따른 교체 수요 기반으로 시장 수요 감소세가 점진적으로 완화될 것으로 기대되나 여러 거시적 요소에 따른 불확실성 또한 공존하고 있습니다.

당사는 프리미엄 및 Lifestyle 중심의 제품 혁신과 라인업 다변화를 통해 다양한 소비자 수요를 공략하는 한편, 차세대 AI 프로세서와 타이젠 OS를 바탕으로 일상 속 초연결 경험과 맞춤형 콘텐츠/서비스 혁신을 지속함으로써 'AI 스크린 시대'를 선도해 나가도록 하겠습니다.

감사합니다.

감사합니다. 이상으로 4분기 실적 관련 Presentation을 마칩니다.

Q&A 들어가기에 앞서, 여러분의 편의를 위해 주요 제품별 Data Points를 먼저 말씀 드리겠습니다. 비교 수치는 전분기 대비입니다.

2023년 4분기 DRAM의 경우, 당사 Bit Growth는 30% 중반 증가를 기록했고, ASP는 두 자릿수 초반의 상승을 기록하였습니다.
2024년 1분기 시장의 Bit Growth는 10% 중반 정도 하락이 예상되고 당사도 시장 수준을 예상합니다.

NAND의 경우 2023년 4분기 당사의 Bit Growth는 30% 중반 성장했고, ASP는 높은 한 자릿수 상승하였습니다.
2024년 1분기 시장 Bit Growth는 낮은 한 자릿수 감소가 예상되고, 당사는 시장을 약간 하회할 것으로 예상합니다.

디스플레이는 2023년 4분기 중소형 패널 매출 비중이 90% 후반을 기록했고, 판매량도 20% 초반 성장하였습니다.

MX의 경우 스마트폰과 태블릿의 판매량은 각각 5,300만대, 700만대를 기록하였습니다.
스마트폰 ASP는 258달러를 기록했고, 2024년 1분기의 경우 스마트폰 출하량과 ASP가 상승 예상되지만, 태블릿은 출하량이 감소할 것으로 예상합니다.

2023년 4분기 TV 판매량은 10% 초반 증가했고, 2024년 1분기에는 10% 초중반의 감소가 예상됩니다.

이것으로 준비된 발표를 마칩니다.

금번 실적발표부터는 Q&A 도 동시통역으로 진행하오니 참조하시기 바랍니다.

먼저 애널리스트 분들의 질문을 받도록 하겠습니다.

- Q&A 세션

【 Citi, 이세철 】

저는 반도체 쪽 질문과 MX 쪽 질문 드리겠습니다.

- 첫 번째 질문은 메모리 부문입니다. 4분기 출하량의 경우 DRAM과 NAND 모두 시장 기대를 대폭 상회하였는데 출하량 상승 배경과 어떤 제품에서 판매가 늘었는지 설명 부탁드립니다.

- 두 번째 질문은 MX입니다. 최근 출시한 S24의 On-device AI에 대해 시장 관심이 많은데, 삼성전자만의 차별화 기능과 이를 통해 침체된 스마트폰 시장 수요의 반등 가능성에 대해 답변 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다.

4분기는 전반적인 수요 환경 개선과 함께, 상대적으로 제한적이었던 전분기 출하량의 기저 효과로 당사는 DRAM, NAND 공히 30% 중반의 Bit Growth를 달성하였습니다.

특히, 서버용 DRAM의 경우 전분기 대비 60% 이상의 Bit Growth를 기록하였습니다. 또한, 4분기 DDR5는 1a 나노 전환 가속화에 힘입어 전체 서버 DRAM내 비중이 과반을 초과하며 전체 DRAM Bit 성장을 견인했습니다.

NAND 또한 업황이 회복되는 가운데 데이터센터, 스토리지 등 서버향 SSD 제품 중심으로 수요가 지속 접수되었고 이에 서버향 SSD 출하량 증가폭이 전분기 대비 50%에 육박하는 등 큰 폭의 판매 증가가 있었습니다.

2024년에도 작년에 이어 선단 제품 중심의 수요 회복세가 이어질 것으로 전망되는 만큼, 당사는 그간 선제적 투자를 통해 축적된 선단공정 경쟁력을 바탕으로 시장 수요 증가에 적기 대응할 수 있도록 하겠습니다.

- MX 답변 드리겠습니다.

당사는 단순히 AI 기술을 적용하는 것이 아니라, 실질적으로 소비자들이 일상 생활에서 유용하게 쓸 수 있는 기능들이 무엇인지 고민하였습니다.

S24 시리즈에 적용된 AI를 통해 번역, 텍스트 작성, 정리, 검색 등과 같은 고객 경험을 혁신적으로 변화시키고자 하였습니다.

당사가 고객 커뮤니케이션 경험을 향상시킨 몇 가지 방법을 말씀드리겠습니다.

On-device AI 기반으로, 별도 앱을 설치할 필요 없이 전화 및 메시지 앱과 대면 대화에서 실시간 통역 기능을 편하게 사용할 수 있습니다. 키보드 글쓰기를 도와주는 Chat Assist가 상황과 상대에 적합한 다양한 유형의 메시지를 작성해주고, Samsung Notes는 수많은 정보를 요약, 정리할 수 있습니다.

또, Circle to Search로 보고 있던 어느 화면에서나 즉시 궁금한 점을 검색할 수 있습니다.

S24 시리즈의 카메라도 갤럭시 AI 기반 ProVisual 엔진으로 성능이 대폭 향상되었고, 저조도에서의 성능도 개선되었습니다.

Instant Slow-mo는 갤럭시 AI가 프레임 사이 모션을 예측하고, 그에 따라 새로운 프레임을 생성해 슬로 모션으로 촬영하지 않은 영상이라도 천천히 부드럽게 볼 수 있도록 하였습니다.

또한, 갤럭시 AI가 사진을 분석해, 최적의 편집을 제안하고 생성형 AI를 이용하여 배경 이미지를 채워 넣어주는 등 창의적 편집 경험을 할 수 있습니다.

AP 성능 및 방열 시스템도 향상돼, 효율적으로 AI 워크로드를 처리하고, 장시간 안정적으로 고사양 게임을 즐길 수 있습니다.

고사양 게이밍을 위한 레이 트레이싱 그래픽 엔진도 향상됐고, 주요 게임 파트너사와 협업해 레이 트레이싱을 적용한 더 많은 게임도 곧 출시할 예정입니다.

이처럼 새로운 S24 시리즈 경험을 구성하는 요소를 기반으로, 당사는 전략에 이어 S24 시리즈도 지속 성장을 계획하고 있습니다.

시장도 2년 만에 성장세로 전환할 것으로 예상되며, 특히 프리미엄 중심 성장이 전망되기 때문에, 당사는 프리미엄 부문에서의 입지를 공고히 다지기 위해 최선을 다하겠습니다.

【 Goldman Sachs, 이준희 】

저는 메모리 질문과 디스플레이 질문 드리겠습니다.

- 첫번째 질문은 메모리 부문입니다. 일부 언론에서 1분기에 가동률을 올릴 수 있다는 보도가 나오고 있는데 감산이 계속 진행되고 있는지에 대한 설명과, 삼성전자가 예상하는 재고 정상화 시기는 언제쯤인지 설명 부탁드립니다.

- 두번째 질문은 디스플레이입니다. 경쟁사들이 IT OLED 투자를 통해 시장 진입을 앞당기고 있는데, 선제적으로 투자를 진행한 SDC의 고객 논의 현황 및 스마트폰과 같은 이익률 달성 가능 여부에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다.

우선, 기존에 말씀드려왔던 재고 정상화 목표와 이를 위한 생산량 조정 기조에는 변함이 없습니다.

2023년 4분기 출하량 증가 및 지금까지의 생산 하향 조정 영향으로 당사 재고 수준은 빠른 속도로 감소하였으며, 특히 시황 개선의 속도가 상대적으로 빠른 DRAM 중심으로 재고 수준이 상당 부분 감소하였습니다.

그러나 DRAM/NAND 모두 세부 제품별 재고 수준에는 차이가 있기에, 미래 수요와 재고 수준을 종합적으로 고려하여 상반기 중에도 여전히 선별적인 생산 조정을 이어나갈 예정입니다.

이에 따라, DRAM 재고는 1분기를 지나면서 정상 범위에 도달할 것으로 보이며, NAND의 경우도 수요나 시장 환경에 따라 시점 차이는 있을 수 있으나 늦어도 상반기 내에는 정상화가 기대됩니다.

앞으로도 당사는 시장 수요와 재고 수준을 상시 점검하고, 이에 따른 사업 전략을 유연하게 조정해 나가도록 하겠습니다.

- 디스플레이 답변 드리겠습니다.

먼저 고객과 관련된 사항은 구체적인 언급이 어려운 점 양해 부탁드립니다.

다만 작년 4월 투자 발표 이후, IT용 8세대급 투자는 세계 최초인 만큼 여러 고객사들이 큰 관심을 보이고 있는 것은 사실입니다. 다수의 업체들과 긴밀히 협의를 이어나가고 있고 사전 기술 검증을 위해 고객들과 몇몇 과제도 진행 중입니다. 남은 기간 동안 철저히 준비해, 라인 셋업과 동시에 바로 제품 양산이 가능할 수 있도록 할 계획입니다.

IT용 OLED 사업 전망에 대해 말씀드리면, 과거 스마트폰 시장과 마찬가지로 고화질/고성능 수요가 강한 프리미엄 노트북 부문에서 OLED 침투율이 가파르게 증가하고 있습니다. 이런 양적 성장과 함께 OLED 기술의 프리미엄을 시장에서 인정받아 안정적인 수익률을 확보할 수 있도록 노력할 계획입니다.

IT OLED 사업이 본격 양산을 시작하게 되면 그동안 일부 정체되었던 매출 상승을 견인 할 수 있을 것으로 기대하고 있으며 그에 따른 고정비 분산 효과 등 수익성 측면에서도 도움이 될 것으로 보고 있습니다.

추가적으로 원가 절감, 조기 수출 목표 달성, 생산성 향상 등 회사 전체의 이익률을 지속적으로 개선할 수 있도록 노력하겠습니다.

【 KB증권, 김동원 】

저는 메모리 질문과 디스플레이 질문 드리겠습니다.

- 첫번째 질문은 메모리 부문입니다. 최근 메모리 업황이 회복세를 보이고 있는데, 삼성전자가 예상하는 2024년 수요와 공급 전망을 설명 부탁드립니다.

- 두번째 질문은 디스플레이입니다. 경쟁사들의 스마트폰 시장 진입이 가속화되고 있음에도 SDC는 경쟁 우위로 좋은 실적을 달성하고 있는데, 향후에도 현재와 같은 경쟁력을 유지할 수 있는지 그 방안과 전략 방향에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 먼저 답변 드리겠습니다.
지정학적 이슈와 거시경제 추이 등 지속 살펴봐야할 부분이 많겠지만, 전반적인 수요 환경은 점진적인 회복세를 이어갈 것으로 전망됩니다.

특히, 최근 Generative AI향 서버에 HBM 및 고용량 DDR5 채용이 늘고 NAND에서는 8TB급 이상 고용량 SSD 수요도 접수되고 있어 수요 회복에 긍정적인 요인으로 작용할 것으로 예상됩니다.

또한, Set 출하량 관점 성장세가 둔화되었던 PC/모바일의 경우 On-Device AI가 새로운 판매 소구점으로 부각됨에 따라 DRAM 채용량 증가뿐만 아니라, Set 자체의 출하량 증가에도 도움이 될 것으로 기대됩니다.

반면, 공급단에서는 올해 업계 Bit 생산 성장률이 수요 대비 제한적일 것으로 예상되며, 특히 작년 큰 폭의 업계 CAPEX 위축 영향으로 공정 전환 및 신규 증설이 일부 지연됨에 따라, 이러한 Bit 공급 제약은 선단 공정 중심으로 더욱 뚜렷하게 나타날 것으로 생각됩니다.

올해는 업계 내 CAPEX가 일부 회복될 것으로 예상되지만 상당한 비중으로 HBM에 집중될 것으로 전망되고, 이에 HBM 외 제품들은 Bit 생산 성장이 지속 제한적일 수 밖에 없을 것으로 보입니다.

또한, HBM은 기존 DDR 제품 대비 칩 사이즈도 크고, 최하단에 들어가는 버퍼칩도 추가되는 등 생산성 관점 여러 제약이 있어 주어진 CAPEX 내 Bit 증가는 더욱 제한적일 수 밖에 없습니다.

이러한 생산 제약 하에서, 시장의 불확실성이 개선되어 수요가 증가할 경우 선단 공정 제품들 중심으로 공급이 수요를 하회하는 모습도 관측될 것으로 예상됩니다.

당사는 2023년 수익성 악화에도 불구하고 그간 유지해온 CAPEX를 기반으로 HBM 뿐만 아니라 그 외 제품들에 대해서도 공급 역량을 강화해왔습니다.

업계 전반의 Bit 생산 성장 제약 속, 당사는 미래 수요 대응을 위해 선제적으로 준비해온 공급 경쟁력을 바탕으로 앞으로도 고객 수요 변화에 안정적으로 대응해 나가겠습니다.

- 디스플레이 답변 드리겠습니다.

말씀하신 것처럼 프리미엄 스마트폰 시장 내 경쟁사들의 진입이 본격화되고 경기 침체도 이어지고 있어 SDC가 중장기적으로 지금과 같은 경쟁력을 유지하고 시장 우위를 점하기 위해 무엇을 해야할 지 많은 고민과 여러 준비들을 함께 해나가고 있습니다.

무엇보다 기술 차별화와 원가 경쟁력에 무게중심을 두고 이를 극대화하는 데 주력할 계획입니다.

소비전력, 휘도, 디자인 차별화 신기술을 개발해 고객의 기대치를 넘는 최상의 기술 솔루션을 제공할 계획입니다.

또한, 생산성 극대화, 공정 효율화 등을 통해 원가 경쟁력도 지속적으로 강화해 나갈 것입니다.

업계의 우려처럼 경쟁이 심화되고 있는 것은 맞지만 원천 기술, 제조 노하우, IP, 안정적인 SCM은 업력이 쌓일수록 그 가치가 배가 되는 경쟁력이라고 생각합니다.

OLED 사업 초기부터 집중한 기술차별화를 계속 진행해가면서 중장기적으로 경쟁 우위를 지켜나가도록 노력하겠습니다.

【 UBS증권, Nick Gaudois 】

저는 메모리에 대해 질문 드리겠습니다.

- HBM3의 의미 있는 판매 확대를 2023년말까지 가능할 것이라고 예상하였고 주요 고객사향 HBM3E 12단 샘플링을 2024년초까지 계획 중이라고 언급 했었는데, 이에 대한 현황과 HBM4 등 차세대 HBM의 개발 계획에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- HBM 관련 답변 드리겠습니다.

당사의 HBM Bit 판매량은 매 분기 기록을 경신 중이며, 지난 4분기에는 전분기 대비 40% 이상, 전년동기 대비 약 3.5배 규모로 성장하였습니다.

특히, HBM3는 3분기 첫 양산을 개시하였고, 4분기에는 주요 GPU 업체를 고객으로 추가하며 판매를 확대하였습니다.

이에 HBM3와 3E를 포함한 선단 제품의 비중은 지속 증가하여 2024년 상반기 중 판매 수량의 절반 이상을 차지하고 하반기에는 그 비중이 90% 수준에 도달할 것으로 예상됩니다.

차세대 HBM3E 제품의 사업화도 계획대로 진행 중입니다. 최대 1,280GB/s의 대역폭을 기반으로 8단 제품을 주요 고객사들에 샘플 공급 중이며, 올해 상반기 내 당사의 양산 준비가 완료될 예정입니다.

또한, 당사는 12단 적층 기술 기반으로 36GB의 고용량 제품을 구현하여 더욱 높아지는 AI 향 메모리 성능 및 용량 Needs에 적극 대응할 예정으로, 이 또한 1분기 내 샘플 공급 예정입니다.

HBM4의 경우 2025년 샘플링, 26년 양산을 목표로 개발 중입니다. Generative AI 성장과 함께 고객 맞춤형 HBM에 대한 요구가 증가하고 있는 상황에서, 당사는 표준 제품뿐만 아니라 로직칩을 추가해 성능을 고객별로 최적화한 Custom HBM 제품도 함께 개발 중으로, 현재 주요 고객사들과 세부 Spec에 대해 협의 중입니다.

시스템 반도체 업체와의 협업이 중요해질 앞으로의 Custom HBM 시장에서, 당사는 파운드리/LSI 사업부 및 Advanced Packaging 사업팀과의 종합 시너지를 강점으로 더욱 경쟁력 있는 시장 대응을 통해 업계를 선도해 나가겠습니다.

【 Daiwa증권, 김성규 】

저는 VD 부문에 대해 질문 드리겠습니다.

- 2024년 OLED 등 프리미엄 라인업 전략 방향과, 경쟁 심화가 지속되는 가운데 프리미엄 시장 내 삼성전자의 차별화 전략에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- VD 관련 답변 드리겠습니다.

당사는 기존 스마트 TV의 한계를 넘어 우리 삶을 바꾸고 더 나아가 새로운 라이프스타일까지 제안하는 'AI 스크린'의 시대를 열기 위한 비전 아래 차별화된 사업 전략을 수립하고 있습니다.

첫번째로, 스마트싱스를 통한 초연결 경험의 확대입니다.

TV를 단순한 콘텐츠 시청 기기가 아니라 집안의 모든 기기를 실시간 모니터링하고 제어하면서 전력 사용도 최적화해주는 등 AI홈의 중심으로 만들 계획입니다.

특히 '삼성 녹스 매트릭스'를 초연결 시대에 적합한 보안 솔루션을 적극 소구하겠습니다.

두번째는 스마트 서비스 차별화를 통한 고객 경험의 강화입니다.

당사는 하드웨어 리더십으로 확보된 Device Scale을 기반으로 게임/미디어/광고 중심의 서비스 플랫폼 사업을 지속 진화 시켜왔습니다.

2024년에는 개인 취향 맞춤형 콘텐츠와 게이밍 경험을 강화할 뿐만 아니라, TV Plus 등 당사 고유의 서비스를 통해서 차별화된 고객 경험의 제공이 사업 매출·수익 증대로 연결되는 선순환 사업구조를 지속 발전시켜 나갈 예정입니다.

더불어 당사는 기존 Neo QLED 및 Micro LED 투트랙 프리미엄 전략에 더해 OLED 라인업을 강화하여 소비자의 선택권을 넓히는 한편, 저화질 콘텐츠의 경우에도 차세대 AI 프로세서 기반 업스케일링으로 최상의 시청 경험을 제공하는 등 스크린 본연의 화질/음질 경험을 극대화할 계획입니다.

마지막으로, 당사만의 차별화된 제품군인 Lifestyle Screen 제품도 적극적으로 활용하여, 다양해지는 소비자 니즈 공략을 지속하겠습니다.

【 JP Morgan 증권, 권재현 】

저는 파운드리에 대해 질문 드리겠습니다.

- On-device AI로 인한 파운드리의 수요 영향 및 기회 요인에 대한 삼성전자의 전망을 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 파운드리 관련 답변 드리겠습니다.

2024년 On-device AI 제품이 많이 출시될 것으로 예상됩니다.

고객들은 더 빠른 AI 기능을 요구하고 있으며, AI 성능이 증가함에 따라 NPU block 사이즈가 커지고 SRAM 용량이 증가할 것입니다.

이에 2024년에는 한자릿수 후반의 추가적인 Silicon consumption 성장이 예상되며, 향후 파운드리 수요에 더 크게 기여할 것으로 전망합니다.

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

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.

【 사전 취합 질문】

질문은 “2024년 프리미엄 세그먼트 강세 지속 여부와 시장 성장에 대한 전망 및 삼성전자의 판매 목표와 대응 전략은 무엇인가”이며, MX 다니엘 아라우조 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

2024년 스마트폰 시장은 프리미엄 부문이 전체 시장 성장을 주도하여 금액 기준 전년비 한 자릿수 중반의 성장이 전망되고, 비중도 지속 확대될 것으로 전망됩니다.

특히 전체 시장 중 초프리미엄 부문 비중이 40% 전후에 달할 것으로 예상합니다.

당사는 S24 시리즈를 통해 갤럭시 AI로 완전히 새로운 모바일 경험을 전달하고, 이를 통해 프리미엄 부문의 두 자릿수 판매 성장이라는 목표를 달성하겠습니다.

당사는 소비자에게 AI 폰과 갤럭시를 연결해서 'AI 폰=갤럭시'란 점을 소비자에 각인해서 초기 AI 스마트폰 시장 주도권을 장악하겠습니다.

폴더블은 사용성을 지속적으로 개선하고, 고유 폼팩터를 활용하여 제품 경쟁력을 지속 개선하겠습니다.

이를 통해 2024년 출하량, 매출 모두 의미 있는 성장을 이루고 폴더블 시장에서 당사 리더십을 공고히 하겠습니다.

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.