

삼성전자 2024년 1분기 컨퍼런스 콜

안녕하십니까.

2024년 1분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참가해 주셔서 감사드립니다.

오늘 컨퍼런스 콜에는 저와 함께 각 사업을 대표하여,
메모리 김재준 부사장,
시스템LSI 권형석 상무,
컨퍼런스 콜에 새롭게 합류하신 파운드리 송태중 상무,
삼성디스플레이 혀철 부사장,
MX 다니엘 아라우호 상무,
그리고, VD 노경래 상무가 참석하셨습니다.

분기실적 관련 상세 내용은 실적발표 설명 자료에 있으며,
IR 홈페이지 www.samsung.com/sec/ir에서 확인 가능합니다.

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, 2024년 1분기 연결기준 재무성과에 대해 말씀 드리겠습니다.

전사 매출은 플래그십 스마트폰 S24 판매 호조 및 메모리 시황 개선에 따른 판가 상승 영향 등으로 전분기 대비 6% 증가한 71.9조원을 기록했습니다.

매출총이익은 메모리 매출원가 개선 및 스마트폰 믹스 개선 등으로 전분기 대비 4.4조원 증가한 26조원을 기록했고, 매출총이익률도 4.2%p 증가한 36.2%를 기록했습니다.

판매관리비는 미래 성장을 위한 연구개발비 증가에 따라 전분기 대비 0.6조원 증가한 19.4조원을 기록했으나, 매출 증가 영향으로 매출대비 판매관리비 비중은 0.8%p 감소한 27%를 기록했습니다.

영업이익의 경우 IT 시황 회복 가운데 전분기 대비 3.8조원 증가한 6.6조원을 기록했으며, 영업이익률도 전분기 대비 5.0%p 개선된 9.2%를 기록했습니다. 특히 메모리가 LPDDR5x 및 기업용 SSD과 같은 고부가 제품 수요 대응 등 질적 성장을 통해 흑자 전환했고, MX도 플래그십 스마트폰 판매 호조로 이익이 증가했습니다. VD/가전도 수익성이 개선되었으나, Display는 비수기 영향으로 이익이 감소하였습니다.

1분기 환영향 관련해서는, 원화가 주요 통화 대비 전반적인 약세로 전분기 대비 전사 영업이익에 약 0.3조원의 긍정적 효과가 있었습니다.

이어서, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

금번 1분기 시설투자는 11.3조원으로 전년 동기 대비 0.6조원 증가했습니다. DS 9.7조원, Display 1.1조원 수준이었습니다.

메모리의 경우 기술 리더십 강화를 위한 R&D 투자를 지속하였습니다. 특히, HBM/DDR5 등 선단 제품 수요 대응을 위해 설비 및 후공정 투자에 집중하였습니다.

파운드리는 중장기 수요에 기반한 인프라 준비 및 선단 R&D를 중심으로 투자를 지속하였습니다. 설비투자의 경우 시황을 고려하여 탄력적으로 운영했습니다.

Display는 IT OLED 및 Flexible 제품 대응 투자를 중심으로 집행되었습니다.

다음으로, 지속가능경영을 위한 주요 활동에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 당사는 2023년 MSCI ESG 평가에서 국내 ICT 업계 최고 수준인 'AA' 등급을 달성했습니다.

사회, 지배구조 부문 평가 점수가 큰 폭으로 상승하며 전체 등급이 전년 대비 한 단계 상승하였습니다.

특히, 글로벌 인재 양성, 책임광물 등 자원 조달 정책 및 기업 지배구조 부문에서 점수가 개선되었습니다.

또한, 지난해 화성캠퍼스에 이어 올해 기흥/평택/수원/구미/광주 사업장과 중국 시안까지 '국제수자원관리동맹(AWS)'의 최고

등급인 ‘플래티넘’ 인증을 획득하며, 당사 사업장의 수자원 관리 체계가 매우 우수하다는 점을 입증하였습니다.

'30년까지 DS 부문은 취수량 증가 제로화, DX 부문은 수자원 사용량 100% 환원 목표 달성을 위해 정부기관 및 지자체와의 MOU 체결 등 다양한 노력을 지속하고 있습니다.

회사는 향후에도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

다음으로, 1분기 배당에 대해 말씀 드리겠습니다.

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

현재 주주환원 정책상 연간 배당금액에 따라 1분기 배당총액은
2.45 조원이며, 5월 하순에 지급될 예정입니다.

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

메모리 사업부터 시작하겠습니다.

안녕하십니까,
메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

1분기 메모리 시장은 지속적인 가격 상승에 대한 시장 기대감으로 전반적인 고객사 구매 수요가 강세를 보였습니다.

서버와 스토리지의 경우 Generative AI 수요가 지속 견조세를 보였고, 지난 분기에 이어 DDR5 및 고용량 SSD 수요 강세가 이어졌습니다.

특히, Generative AI와 연계된 고용량 SSD는 고객사 추가 요청이 급증하며 수요가 추가적으로 성장하는 모습을 보였습니다.

PC와 모바일의 경우는, DRAM/NAND 모두 탑재량이 지속 증가하였습니다.

이에 더해, 중화 모바일 OEM 고객사 중심 적극적인 Sell-in 드라이브로 전분기에 이어 수요 강세가 지속되었습니다.

당사는 ASP 상승과 더불어 HBM, DDR5, 서버SSD, UFS4.0 등 고부가가치 제품 위주로 수요에 대응하며 사업의 질적 성장을 실현하였습니다.

그 결과 당사 메모리 사업은 흑자 전환되었습니다.

다음으로 2분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

Generative AI향 수요를 필두로 한, 업황 회복 추세는 2분기에도 지속 이어질 것으로 예상됩니다.

특히, AI 서버 공급의 지속적인 증가와 이와 연계된 클라우드 서비스의 확대는 AI의 직접적인 영향을 받는 HBM 수요뿐만 아니라 Conventional 서버와 스토리지 수요도 함께 증가시킬 것입니다. 이에, 전반적인 서버 관련 수요는 지속 강세를 보일 것으로 전망됩니다.

모바일 또한 중화 OEM 고객사 중심의 Sell-in 드라이브가 이어짐에 따라 2분기에도 안정적인 수요가 유지될 것으로 기대됩니다. 다만, PC의 경우 계절적 비수기 영향 속 하반기 On-device AI 위주 신제품 출시에 대비한 2분기 고객사들의 일시적인 완제품 유통 재고 조정이 진행될 것으로 보입니다.

이처럼 2분기에는 서버 및 스토리지 중심의 수요 견조세가 강화될 것으로 보이며,

이와 함께 하반기 선단 공정 중심의 공급 제약이 예상됨에 따라, 응용별 차이는 있겠으나 시장 가격은 전반적으로 상승할 것으로 전망됩니다.

이러한 시장 상황 속에서, 당사는 사업 포트폴리오 최적화 차원에서 PC 및 모바일 보다는 HBM, DDR5, 고용량 SSD 등 서버 및 스토리지 관련 제품 중심으로 생산을 전환하여 운영 예정입니다.

제품 전개 관점에서는, Generative AI향 수요 대응 차원에서 이번 달 HBM3E 8단 양산을 개시하였으며, 12단 제품도 2분기 내 양산할 예정입니다.

그리고 1b나노 32Gb DDR5 기반의 128GB 제품 또한 2분기 양산 및 고객 출하를 통해 서버 시장 내 리더십을 강화할 계획입니다.

NAND 역시 서버향 SSD 판매를 확대하고, 초고용량 64TB SSD의 2분기 중 개발 및 샘플 제공을 통해 AI향 수요에 적기 대응할 계획입니다. 추가적으로, 당사는 업계 최초로 V9 양산을 개시하여 지속 가능한 기술 리더십 또한 제고해 나갈 예정입니다.

그럼 이제 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

거시경제 추이 및 지정학적 이슈 등에 따라 일부 변동성은 있겠지만, 하반기에도 업황은 긍정적일 것으로 전망됩니다.

업계 내 HBM의 하반기 공급 개선으로 AI 서버 확산이 가속화되고, 이로 인해, 연관된 클라우드 서비스 또한 더욱 확대될 것으로 예상됩니다.

연쇄적으로, AI 서버뿐만 아니라 Conventional 서버와 스토리지 수요도 증가하는 선순환이 뚜렷하게 나타날 것으로 예상됩니다.

PC는 과거 팬데믹 기간 동안 판매가 크게 늘었던 일부 제품들의 교체 수요 주기가 도래할 것으로 예상됩니다.

그리고, 하반기 새롭게 출시될 On-device AI 지원 모델의 확대로 Set 출하와 탑재량 모두에 긍정적인 영향이 있을 것으로 예상됩니다.

모바일의 경우, On-device AI 확산으로 메모리 탑재량 관점에서의 수요는 견조할 것으로 예상되지만,

상반기 고객들의 적극적인 Sell-in 영향으로 고객사 유통 재고가 다소 상승함에 따라 하반기 Set 수요 성장은 제한적일 가능성도 존재합니다.

이처럼, 하반기에도 메모리 수요는 Generative AI를 중심으로 강세를 보일 것으로 전망됩니다.

반면, 공급 측면에서는 DRAM은 HBM으로의 CAPA 집중 현상, NAND는 작년부터 이어진 제한적인 업계 CAPEX 집행 영향으로 전반적인 Bit 생산 제약이 예상됩니다.

이에 당사는 응용별 수요와 연계하여 Product Mix를 유연하게 조정해 나갈 예정으로, AI향 고부가가치 제품 수요에 적극 대응해 나갈 계획입니다.

HBM의 경우, 성장하는 Generative AI향 수요 대응을 위해 CAPA 확대와 함께 공급을 지속 늘려나갈 예정입니다.

그리고, 업계 내 고용량 제품에 대한 Needs 증가세에 발맞추어 업계 최초 개발한 HBM3E 12단 제품의 Ramp-up 또한 가속화할 계획입니다.

DRAM은 1b나노 32Gb DDR5 제품을 빠른 램프 업 속도로 공급할 예정이며, AI 서버와 연계된 고용량 DDR5 모듈 시장에서의 경쟁력을 더욱 강화할 예정입니다.

NAND 또한 AI향 수요 성장 속, V8 기반 Gen5 SSD와 고용량 V7 QLC SSD 등 서버향 고부가가치 제품 수요에 적극 대응하여 수익성을 개선해나갈 예정입니다.

또한,

업계 최초의 QLC 기술 기반 UFS 3.1 시장 진입 경험을 바탕으로, 하반기 UFS 4.0 시장 또한 QLC 솔루션으로 진입하여

모바일 시장에서의 제품 경쟁력도 강화해나갈 예정입니다.

V9의 경우, 2분기 업계 최초 TLC 양산에 이어, 3분기 QLC도 양산 전개하여 기술 리더십을 더욱 제고할 계획입니다.

당사는 앞으로도 선도적인 기술과 적기 투자를 기반으로 시장 리더십을 더욱 공고히 하도록 하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 시스템LSI사업부 권형석 상무입니다.

1분기 시황의 경우, 미국 제조업 PMI가 50을 넘어 서비스 위주에서 제조업으로도 심리 회복 중이며, 반도체 재고 정상화에 따라 부품 가격도 정상화가 진행되었습니다.

그러나 전쟁/유가/환율변동 등 매크로 환경의 불확실성이 높아졌으며, 지난 4분기 스마트폰 Build 증가했으나, 1분기는 Sell-out 둔화로 인해 개선 추세가 주춤하는 모습을 보였습니다.

당사의 경우, 당사는 주요고객사 신제품 출시에 맞춰 SoC 및 센서 공급을 늘렸으며, On-device AI 및 고화소에 대한 수요가 계속되어 이러한 제품의 생산 확대에 집중하였습니다.

반면, DDI는 패널 수요 감소로 매출이 감소했고, 이로 인해 전반적 실적 개선이 예상보다 더뎠습니다.

2분기는 소비 확대가 제한적인 대외 환경 여건 속에서 당분간 스마트폰 세트 업체들은 BOM Cost 증가분을 소비자 가격에 반영하기 어려운 상황이며, 1분기 Sell-out 부진을 이유로 부품가 인하 압박이 늘고 있는 것이 관찰됩니다.

다만 1분기 초 주춤했던 스마트폰 판매는 회복세로 돌아섰고 On-device AI는 당사에 기회 요인이 될 것으로 기대하고 있습니다.

당사는 Flagship형 SoC 수요는 지속 견조할 것으로 전망되어 관련 부품의 안정적 공급에 집중하며, 선단 공정 기반의 신규 웨어러블형 제품 출하도 준비 중입니다.

또한 UWB 제품의 고객 확대도 노력도 지속하고 있습니다.

느린 시작에도 불구하고 스마트폰 판매는 이제 회복 조짐을 보이고 있어 On-device AI가 우리에게 중요한 성장 기회로 부각되고 있습니다.

우리는 플래그십 SoC의 안정적인 공급을 보장하기 위해 최선을 다하고 있습니다. 우리는 새로운 웨어러블 디바이스를 위한 보다 진보된 공정 제품을 제공하기 위해 준비하고 있습니다. 우리는 또한 초광대역 제품에 대한 고객 기반을 확장하고 있습니다.

모바일 센서의 경우 채널 재고가 양호한 수준이며, 주요 SET 제조사의 Sell-in 목표도 매년 지속적으로 증가하고 있습니다. 2분기에도 5천만화소 대형화소 센서 양산 등 높은 가동률이 기대되며, 당사의 Fab Lite 전략은 적시에 핵심 웨이퍼 수요를 충족할 수 있는 능력을 강화할 것입니다.

DDI의 경우 22나노급 저전력 칩으로 시장 리더십을 유지하는 데 주력하고 있으며 향후 IT 및 TV 제품 출시를 통해 실적 개선이 기대됩니다.

한 해 전체를 살펴보면, 온디바이스 AI 도입과 관련된 BOM(Bill of Materials) 비용 증가로 인해 부품 가격 책정에 대한 압력이 강화되고 있습니다. 이러한 가격 압력의 영향은 스마트폰 라인업 내 선택적 사양 다운그레이드의 영향을 받아 구성 요소 전반에 걸쳐 고르지 않을 수 있습니다. 우리는 이에 대응하기 위해 제품 믹스를 적극적으로 조정할 계획입니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 파운드리사업부 송태중 상무 입니다.

1분기에는 계절성 영향으로 시장 수요는 약세를 보였고 주요 고객의 재고 조정이 지속됨에 따라 매출 개선은 지연되었습니다. 다만 당사의 효율적 FAB 운영 노력이 가시화되어 적자폭은 소폭 축소되었습니다.

당사의 선단공정 3/2나노는 개발이 순조롭게 진행 중에 있으며, 특히 4나노 공정은 수율 안정화 및 Tier-1 고객 중심으로 제품 생산을 크게 확대하였습니다. 이러한 선단 공정 경쟁력 향상으로 당사는 역대 동기 최대 수주 실적 기록을 달성하였습니다.

2분기는 점진적 시황 회복이 기대되는 가운데, 고객사 재고 조정 마무리되고 라인 가동률이 개선됨에 따라 당사 매출은 1분기 저점을 찍고 2분기부터 반등하여 전분기 대비 두 자리 수 매출 성장 기대하고 있습니다.

또한 당사는 2나노 설계 인프라 개발 완료하고, 3DIC 적용 가능한 4나노 공정도 준비를 완료하여 선단 공정 경쟁력 지속 확대할 수 있도록 노력하겠습니다. 그리고 14나노, 8나노 등 성숙 공정에서도 다양한 응용에 제공되는 인프라를 준비하여 고객 지원 기반 확보에 매진하겠습니다.

추가로, 6월에는 미국 SFF/SAFE 행사를 개최하여 파운드리 AI 기술 플랫폼에 대한 비전 공유 예정입니다.

하반기는 세트 시황 불확실성이 예상되어 제한적 시장 성장을 예상합니다. 그럼에도 불구하고, 당사는 5나노 이하 선단 노드 매출

증가로 '24년 매출은 시장 성장률을 상회할 것으로 기대하고 있습니다.

또한, 당사는 GAA 3나노 2세대 공정 양산을 시작하며, 2나노 공정 성숙도 개선하여 AI/HPC 등 고성장 응용처 중심으로 수주를 확대하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까,
삼성디스플레이 기획팀 허 철 부사장입니다.

1분기 당사 경영 실적에 관해 말씀 드리겠습니다.

중소형 사업의 경우, Flexible은 주요 고객의 H/E 스마트폰 출시에 적극 대응하였고 Rigid는 판매 기반 확대로 가동률 개선효과가 있었으나 판매 경쟁 심화로 전분기 대비 실적이 하락하였습니다.

대형 사업의 경우, 비수기 진입 속 시장 수요 약화가 지속되었으나 QD-OLED 모니터 신제품 도입 및 고객기반 강화로 적자폭을 완화하였습니다.

다음은 2분기와 하반기 전망에 관해 말씀드리겠습니다.

2분기 중소형 사업은 주요 고객의 폴더블 신제품 출시 및 IT제품 수요 확대 등으로 판매 증가가 예상되나, 패널 업체간 경쟁 심화로 실적 개선은 제한적일 전망입니다.

대형 사업의 경우, TV는 주요 고객 수요에 안정적으로 대응하는 한편, 시장 확대가 기대되는 프리미엄 모니터의 판매 확대를 추진하도록 하겠습니다.

하반기 중소형 사업은 스마트폰 시장의 경우 전년대비 소폭 성장할 것으로 예상되며 특히 OLED의 침투율이 지속 상승할 것으로 전망됩니다.

Flexible은 저소비전력, 내구성 강화 等 차별화 기술을 통해 경쟁 우위를 유지하면서, 판매 확대에 주력하도록 하겠습니다.

Rigid는 원가 절감을 가속화 하여 LCD 대체를 지속 확대하도록 하겠습니다.

또한, IT 및 Auto 비중 확대를 통해 사업 구조를 다변화 하여 경영 안정성을 강화할 수 있도록 노력하겠습니다.

대형 사업은, QD-OLED는 생산 효율 향상 지속으로 추가 투자 없이 Capa를 확대하고 고부가 제품 비중 확대 등 P-Mix 개선을 통하여 전년대비 매출 성장을 추진하겠습니다.

안녕하십니까, MX사업부 다니엘 아라우호입니다.

MX사업부의 '24년 1분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

'24년 1분기 스마트폰 시장은 비수기 진입에 따라
프리미엄 및 중저가 제품 모두 수량/금액이 감소하였습니다.

MX 사업부의 1분기 스마트폰과 태블릿 출하량은 각각 6천만대,
7백만대를 기록하였고, 스마트폰 ASP는 336달러를 기록하였습니다.

당사는 시장 역성장에도 불구하고 당사의 첫번째 AI 폰인 S24
시리즈의 판매 호조로 매출 및 영업 이익 성장을 달성했습니다.
특히, Circle to Search 등 S24에 탑재된 Galaxy AI 기능들이
지속적으로 높은 사용률을 보이며 판매 확대를 견인하였습니다.

이를 통해, 사업부 전체 매출이 성장했으며,
부품 단가 상승의 현실화에도 불구하고 리소스 효율화 노력을 통해
견조한 두 자리 수익성을 유지하였습니다.

이어서 '24년 2분기 전망을 말씀드리겠습니다.

'24년 2분기 시장은 계절적 비수기가 지속되며 전체 스마트폰 수요는
전분기比 감소하겠습니다.

MX 사업부는 2분기 스마트폰 출하량이 감소하고, ASP가 인하되는
한편, 태블릿 출하량은 동등 수준을 유지할 것으로 전망됩니다.

당사는 기준 플래그십 모델로의 S24의 AI 경험 횡전개 및 극대화된

제품 경쟁력을 바탕으로 플래그십 중심 판매 및 업셀링 기조를 유지할 계획이며, Galaxy AI 기능 중심 커뮤니케이션 강화를 통해 S시리즈의 지속적인 판매를 추진하겠습니다.

다만, 대외적으로 지정학적 불안이 고조되고 있으며, 주요 부품 단가 상승 리스크가 상존할 것으로 보이므로, 운영을 효율화하여 견조한 수익성을 확보하기 위해 노력하겠습니다. 동시에, 어려운 상황에서도 AI 등 R&D 투자는 지속 추진해 나갈 것입니다.

다음은 하반기 시장 및 사업 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

스마트폰 시장 수요는 '22~'23년 경기 불확실성 장기화로 감소했으나, '24년에는 美 연준의 금리인하 계획 발표에 따른 소비심리 안정, AI 제품과 서비스의 확대, 그리고 이며징 국가의 경제 성장에 힘입어 성장 전환이 전망됩니다.

태블릿 시장도 마찬가지로 '21년 언택트 수요 급증에 따른 기저효과로 '22~'23년 역성장했으나, '24년 교체주기 도래에 따라 성장세로 전환하며 수량/금액 모두 성장 예상됩니다.

웨어러블의 경우, 스마트워치는 팬데믹 이후 증가한 건강관련 수요에 기반한 업그레이드 시기 도래로 금액 기준 두 자릿수 성장 전망되며, TWS는 Mass 물량 증가 지속 및 하반기에 예정된 주요 벤더들의 신모델 출시로 수량/금액 모두 두 자릿수 성장 전망됩니다.

MX 사업부는 연간 스마트폰 매출 성장을 목표로,

Galaxy AI를 S24뿐만 아니라 기존 플래그십 제품에도 확대 적용하여 판매 모멘텀을 유지하고자 합니다.

풀더블은 하반기 신제품의 실사용 경험 개선과 품팩터에 최적화된 AI 기능 적용을 통해 다시금 대세화를 추진할 계획입니다.

태블릿은 Tab S9 시리즈에 Galaxy AI 기능을 제공하는 것을 시작으로 소비자 경험을 지속 강화하여 프리미엄 중심 판매 확대를 추진하겠습니다.

웨어러블의 경우, 하반기 신모델 중심의 확판을 통해 Galaxy 생태계 경험을 강화해 나갈 계획입니다.

우선, 하루 종일 편안하게 착용할 수 있는 새로운 품팩터의 제품이 출시될 예정입니다. 당사는 '갤럭시 링'의 출시를 통해 수면을 비롯한 고객의 전반적인 일상 건강 관리 경험이 향상될 것으로 기대하고 있습니다.

스마트워치는 프리미엄 신모델 출시를 통해 업그레이드 수요를 충족시킬 계획이며, TWS는 혁신적인 디자인과 탁월한 사운드 성능 등으로 제품 경쟁력을 대폭 개선한 하반기 신모델을 통해 판매 확대를 추진하고자 합니다.

당사는 부품 단가 인상에 대응하기 위한 운영 프로세스 효율화를 지속하여 견조한 연간 수익성을 확보하기 위해 끊임없이 노력하겠습니다.

또한, 비록 외부 상황이 사업에 유리하지 않더라도, 당사는
모바일 AI 경험을 선도하는 First Mover로서의 역할을 다하고자
합니다.

당사는 Galaxy AI를 더욱 확장하고 고도화해 나가기 위한 연구개발과
선제적 AI 투자를 지속 추진하여 미래 준비도 병행해 나가겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래
상무입니다.

먼저 '24년 1분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

1분기 TV 시장은 연말 성수기 이후 비수기 진입으로 전분기 대비
감소했으나, QLED/OLED 및 75" 이상 대형 수요는 견조했습니다.

당사는 Neo QLED와 OLED, 75" 이상 대형 TV와 같은 프리미엄 전략제품
중심으로 판매 주력하여 시장 리더십을 공고화하고, 전분기비
수익성을 제고했습니다.

다만 전반적인 TV 시장 수요 정체와 경쟁 심화 따른 제반 비용
증가로 전년비 수익성은 감소하였습니다.

이어서 '24년 2분기 및 하반기 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

2분기 TV 시장은 성장 지역 중심의 TV 시장 수요 둔화 영향으로
전체 TV 시장의 감소세가 지속될 것으로 예상되나,
글로벌 스포츠 이벤트 특수에 따른 판매확대 기회요인 또한 공존하고
있습니다.

당사는 차별화된 '24년 신모델 런칭을 기반으로 전략제품 판매를
확대하고, 사업 부문별 오퍼레이션 미세 관리를 강화하여 수익성
확보에 주력하겠습니다.

하반기 TV 시장은 전체 TV 시장 수요는 점진적으로 회복할 것으로
기대되나, 거시경제 및 지정학적 이슈에 따른 불확실성이 공존하고
있습니다.

당사는 프리미엄 및 Lifestyle 중심의 제품 혁신을 기반으로 'AI 스크린 리더십'을 집중 소구하여 다양한 소비자 수요를 공략하는 한편, 당사 기기 간 시너지를 기반으로 차별화된 고객 경험을 지속 확대해 나가겠습니다.

특히, 보안 및 지속가능성과 연계한 당사만의 특장점을 소구 강화하고, TV Plus 등 서비스 핵심사업의 경쟁력을 지속 제고하여 시장 성장을 주도해 나가도록 하겠습니다.

감사합니다.

감사합니다. 이상으로 1분기 실적 관련 Presentation을 마치고 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.
먼저 애널리스트 분들의 질문을 받도록 하겠습니다.

- Q&A 세션

【 Daiwa증권, 김성규 】

메모리 사업부의 1분기 실적에 대해 상세한 설명을 부탁드리고, 2분기 실적에 대한 전망 의견도 부탁드립니다.
그리고 디스플레이 관련, 최근 경쟁사와의 폴더블 디스플레이 격차 축소 우려가 있는데 경쟁사와의 격차 유지 전략에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

지난 1분기 당사는 Generative AI로 촉진된 수요를 기반으로 고부가 제품인 HBM과 서버 SSD 비중을 늘리며 Bit 출하량 확대보다는 ASP 개선을 통한 수익성 확보에 주력했고, 이를 통해 사업 포트폴리오의 질적 성장을 추진했습니다.

이에, 출하량은 DRAM의 경우 10% 중반 감소, NAND는 한자리수 초반 감소를 기록한 반면, ASP 상승폭은 DRAM은 20% 수준에 육박하였으며, NAND 또한 30% 초반으로 시장 기대를 상회하여 당사 메모리 사업은 DRAM/NAND 공히 흑자로 전환되었습니다.

한편, ASP 상승 등에 따른 재고평가손 환입 영향으로 흑자폭이 일부 추가 개선된 부분도 존재하였습니다.

이번 2분기에도 업황 개선에 따른 시장 전반의 가격 상승 추이가 지속될 것으로 예상되는 만큼, 1분기와 동일한 기조로 사업 운영 예정입니다.

특히, 재고 수준이 개선되어 공급 가용량이 제한적인 상황 하에서 하반기 HBM 생산 집중에 따른 DRAM 선단 공정의 추가적인 공급 제약 또한 예상되기 때문에, 당사는 실수요 위주의 공급 대응을 진행할 예정입니다.

이에, 전분기 대비 당사 Bit Growth는 DRAM의 경우 한자리수 초반에서 중후반 증가, NAND는 전분기 유사수준으로 전망됩니다.

한편, 급증하고 있는 Generative AI향 선단 제품 수요에 적극 대응하기 위해 서버향 제품의 판매를 확대할 예정으로, 2분기 기준 전년 동기 대비 서버 DRAM은 50% 이상, 서버 SSD는 100% 이상의 Bit 성장을 기대하고 있습니다.

이를 통해 2분기에도 수익성 회복 추세를 이어나갈 수 있도록 노력하겠습니다.

- 디스플레이 관련 답변 드리겠습니다.

폴더블 디스플레이는 '19년 세계 최초로 양산을 시작하여 삼성전자 뿐 아니라 다양한 고객들과 제품을 출시하면서 성장하고 있습니다.

폴더블 디스플레이를 사용하는 소비자들의 개선요청 사항 중에 가장 중요한 항목은 폴딩부위의 주름입니다.

이에 당사는 주름을 개선하기 위해 재료 개선, 곡률반경 최적화, 폴더블 적층 구조 최적화 등 다양한 개선방안을 개발 중이며 올해 출시되는 폴더블 제품에는 당사의 최신 기술들이 반영되어 가시적인 효과가 있을 것으로 생각합니다.

당사는 주름을 줄이고, 찍힘이나 긁힘에 대한 내구성을 올림과

동시에 저소비전력 등 패널의 성능을 향상시켜 경쟁사 제품과의 품질 격차를 확대할 계획입니다.

또한, 기존 제품 외 Out-Folding, In & Out Folding, Slidable과 같은 신규 품팩터에 대한 개발도 진행하고 있으며, 고객과 협의하여 적절한 시점에 제품을 출시하도록 하겠습니다.

【 Citi증권, 이세철 】

메모리 사업부의 올해 및 내년 전체 HBM 공급 규모 확대 계획과 HBM3E 진행 상황에 대해 설명 부탁드립니다.

그리고 향후 파운드리 미국 투자와 테일러 라인 가동 계획에 대해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

-메모리 답변 드리겠습니다.

'24년 당사 HBM 공급 규모는 Bit 기준 전년 대비 3배 이상으로 지속 늘려가고 있으며, 해당 물량은 이미 고객사들과 공급 협의가 완료된 상태입니다. 또한, '25년에도 금년 대비 최소 2배 이상의 공급을 계획하고 있고, 해당 물량에 대해서도 고객사들과 협의를 원활히 진행 중입니다.

HBM3E 사업화의 경우 고객사 타임라인에 맞추어 순조롭게 진행

중이며, 8단 제품은 이미 초기 양산을 개시하였고,

빠르면 2분기 말부터 매출이 발생할 것으로 전망됩니다.

또한, 생성형 AI 시장에서의 메인 트렌드인 모델 파라미터 증가와 멀티 모달로의 서비스 확산에 연계하여 시장 내 고용량 HBM에 대한 니즈가 급증하고 있는 가운데, 당사는 업계 최초로 개발한 HBM3E 12단 제품 샘플을 현재 공급 중으로 2분기 중 양산 전개 예정입니다.

특히, 36GB의 고용량을 지원하는 12단 제품의 경우, 고단 Stack에 강점이 있는 TC-NCF 기술을 기반으로 선도적인 제품 경쟁력을 갖추었다고 판단됩니다.

이러한 경쟁력을 바탕으로, 금년 하반기 12단 제품에 대한 급격한 수요 증가세에 적기 대응하여 HBM 사업 확대를 가속화 해나갈 계획입니다.

당사는 하반기 3E로의 급격한 전환을 통해 고용량 HBM 수요 선점에 주력할 계획이며, 이에 따라 HBM3E의 비중은 연말 기준 전체 HBM 판매 수량의 3분의 2 이상에 이를 것으로 예상됩니다.

앞으로도 당사는 HBM 공급 역량과 기술 경쟁력을 지속 강화하여 HBM 시장에서의 리더십을 제고해 나가겠습니다.

- 파운드리 답변 드리겠습니다.

당사는 첨단 반도체 수요 대응 및 글로벌 반도체 공급망 안정화 기여를 위해 '21년 테일러 신규 펩 투자를 결정한 바 있으며, 최근 미 정부와 예비 협약을 체결함. R&D 및 첨단 패키지 라인이 투자 범위에 추가됨에 따라 향후 미국내 400억불 이상의 투자를 전망하고 있습니다.

한편, 미 정부와의 최종 협상이 남아 있어 변동 가능성이 존재하는 점과 파운드리 시황 및 고객 수주에 따른 단계적 투자 추진 등을 고려 시, 테일러 첫 신규 펩 양산 시점은 '26년으로 예상합니다.

【 UBS증권, Nick Gaudois 】

업계에서는 DRAM이 Generative AI의 수혜를 크게 받을 것으로 예상하고 있는데, 최근 하이퍼스케일 고객사들이 High-density Fab SSD 솔루션을 AI 서버향으로 요구하는 경향이 있는 것 같습니다. NAND를 AI Training/Inference로 사용하는 것이 주요 수요 동인으로

작용할 수 있을지, 삼성전자는 어떤 준비를 하고 있는지 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

최근 Generative AI 모델이 진화를 거듭하고 있는 가운데, Training과 Inference 두 분야 모두에서 SSD 공급 요청이 급증하여 접수되고 있습니다.

우선 Training 과정에서는, AI Parameter 수 증가에 비례해 학습 데이터 크기가 커짐에 따라 성능과 Data 저장공간에 대한 Needs가 증가하면서, 기존의 Gen4 4TB SSD 대비 I/O 성능과 용량이 2배 이상 확대된 Gen5 8TB 및 16TB로 고객사 요청이 늘어나고 있습니다.

Inference 과정에서도, 정합성 개선 용도로 방대한 DB 보관용 스토리지가 사용됨에 따라 64TB, 128TB 등 초고용량 SSD 중심으로 고객사 공급 문의가 늘어나고 있습니다.

당사는 전통적으로 서버 및 스토리지 SSD 응용에서 상대적으로 높은 시장 리더십을 가지고 있어, 해당 수요에 우선적으로 대응할 수 있을 것으로 예상됩니다.

이처럼 당사는 Generative AI 시장 성장이 HBM, DDR5 등의 DRAM 제품뿐만 아니라 SSD 수요 또한 가파르게 성장시키고 있음을 뚜렷하게 체감하고 있습니다.

당사는 Gen5 기반 TLC SSD와 초고용량 QLC SSD 등 준비된 제품을 기반으로 이러한 수요 상승세에 적기 대응할 예정입니다.

이에, 올해 당사의 서버형 SSD 출하량은 전년대비 80% 수준 증가할 것으로 전망되며, 특히, 서버형 QLC SSD의 Bit 판매량은 상반기 대비 하반기 3배 수준으로 급격히 증가할 것으로 보입니다.

【 유안타증권, 백길현 】

최근 부품가격 반등을 고려할 때 2분기와 하반기 및 내년 MX 수익성

전망에 대해 설명 부탁드립니다.

【답변】

MX 관련 답변 드립니다.

2분기 수익성은 예년과 유사하게, 신제품 출시가 예정된 1분기 및 3분기 대비 다소 감소할 것으로 예상합니다. 1분기에 이어 메모리 중심 주요 부품 가격 인상이 전망되며 지정학적 불안도 고조되고 있습니다.

이에 대비해 당사는 R&D부터 제조, 판매까지 모든 프로세스에서 원가 경쟁력을 확보하려는 노력을 지속하여 견조한 수익성을 달성하고자 합니다. 동시에, 갤럭시 AI 지원 모델을 늘려 플래그십 판매를 확대하고 스마트폰 라인업에서 업셀링 활성화로 에코시스템 제품군 매출을 늘리는 등 제품 믹스를 지속적으로 개선하고 있습니다.

어려운 상황에서도 갤럭시 AI 기능 강화와 대세화를 위해 R&D 등 AI 투자를 이어가 장기적으로 지속 가능한 성장을 이루어내겠습니다

【KB증권, 김동원】

메모리 업황 회복세가 이어지는 가운데 수급에 대한 전망과 공급 측면에서의 대응 전략에 대해 설명 부탁드립니다.

그리고 디스플레이의 올해 대형 QD-OLED 사업 전략에 대해 설명 부탁드립니다.

【답변】

- 메모리 답변 드리겠습니다.

먼저, 올해 수요는 회복세를 이어갈 것으로 전망됩니다.

서버는 Generative AI 수요 견조세가 지속될 것으로 예상되며, 특히, AI에 기반한 스토리지 수요가 강세를 보일 것으로 전망됩니다.

또한, 그간 순연된 일반 서버 교체도 신규 CPU 전환과 맞물려 가속화될 것으로 보입니다.

PC/모바일의 경우는 팬데믹 초기 판매되었던 제품의 교체 주기 도래와 On-device AI 확산이 수요를 견인할 것으로 예상됩니다. 다만, 모바일은 상반기 고객사들의 적극적인 Sell-in 영향으로 완제품 유통 재고가 다소 상승함에 따라 하반기 Set 수요 성장은 제한적일 수도 있다고 판단됩니다.

반면, 공급 관점에서 올해 업계 생산 Bit Growth는 제한적일 것으로 전망됩니다.

DRAM의 경우 Generative AI 수요 대응으로 선단 공정 CAPA가 HBM에 집중되면서, HBM 외 선단 제품은 생산 Bit Growth 제약이 예상됩니다.

NAND 또한 작년부터 이어진 업계 CAPEX 제약과 기존 생산 라인의 선단 공정 전환과 같은 자연 감산 영향으로 생산 Bit Growth가 제한적일 것으로 전망됩니다.

이에 더해, 최근 AI향 선단 제품 수요가 급격히 증가함에 따라 일부 선단 공정 제품 중심으로 공급이 수요를 따라가지 못하는 모습을 보이고 있으며, 연말로 갈수록 시장 전반의 수급은 더욱 타이트해질 것으로 보입니다.

이 같은 시황 하에서 Conventional DRAM인 DDR 및 LPDDR 제품들의 수익성도 지속 개선될 것으로 예상되며, NAND의 서버 SSD 역시 수요가 급증하면서 판매 확대와 ASP 상승에 따른 실적 개선이 전망됩니다.

당사는 전년도에 업계 평균을 상회했던 CAPEX를 기반으로 선단 공정 공급 역량을 더욱 강화할 예정이며, 이를 통해 고객 수요에 원활하게 대응할 수 있도록 노력해 나가겠습니다.

- 디스플레이 답변 드리겠습니다.

QD-OLED는 TV 및 모니터 공히 프리미엄 제품에 집중하여 자발광 시장의 폭을 확대하는데 집중할 계획입니다.

TV는 주요 고객들과 협의를 바탕으로 안정적 판매기반을 구축하고 있으며, 모니터는 지속적인 성능 개선과 라인업 확대를 통해 신규시장 개척에 주력하고 있습니다.

TV에 대해서 조금 더 구체적으로 말씀드리면, 당사의 QD-OLED는 화질, 성능이 우수하여 고객사 라인업의 최상위 세그먼트에 포지셔닝하였고 지속적으로 고객사와 제품 라인업을 다변화 하고 있습니다.

모니터의 경우, 저계조 표현, 고색재현, 응답 속도 등이 우수하여 빠른 화면 전환과 어두운 배경 속 선명한 캐릭터 표현력 등 몰입감 있는 게이밍 경험 제공을 통해 게이밍 모니터 시장 확대를 리딩하고 있습니다.

당사는 이에 머물지 않고 잔상 및 수명을 더욱 개선하여 B2B 시장까지도 진출할 계획입니다.

【 JP모건, 권재현 】

이미지센서 시장의 수요 개선 움직임이 보이는 것 같은데 현재 이미지센서 시황과 향후 대응 전략에 대해 설명 부탁드립니다. 그리고 가전 시장 내 AI에 대한 관심이 높아지는 가운데 AI 가전 시장 전망 및 전략에 관해 설명 부탁드립니다.

【 답변 】

- 이미지센서 관련하여 답변 드리겠습니다.

이미지 센서의 채널 재고 소진 후 주요 카메라 모듈사의 가동률도 상승 중이며, 세트 업체의 카메라 차별화 요구로 당사가 선도하는 1억/2억 고화소 수요가 확대 중입니다.

전략 관련해서는 올해 상판 Pixel 웨이퍼는 직접 생산하고 로직

웨이퍼는 계속 아웃소싱하는 Fab lite 방식으로 전환했습니다. 이를 통해 연구소와 개발, 제조 간의 원팀 체제로 운영, 픽셀 웨이퍼에 대해서는 제품 특성과 공급 생산성이 향상될 예정입니다. 하판, 로직 웨이퍼는 기존이랑 똑같이 아웃소싱을 하며 원가 경쟁력과 공급 유연성을 지속 추구하여 IDM과 팹리스의 장점을 모두 보완하는 방식으로 노력할 예정입니다.

- 가전에 대한 질문은 DA 김상윤 상무가 답변해 주시겠습니다.

가전 답변 드립니다

시장조사기관의 발표에 따르면, AI 가전 시장은 지속적인 기술 발전과 소비자가 댁내에서 편리성과 연결성을 추구하는 라이프스타일 변화에 따라 연평균 10% 규모로 성장 전망됩니다. 당사는 Connected된 생활가전 제품이 스스로 상황을 감지하고 패턴을 학습해 가전이 스스로 소비자에게 최적의 솔루션을 제공하는 BESPOKE AI 신제품을 지난 4/3일 전세계 동시에 성공적으로 런칭하였습니다.

AI 가전의 핵심은 신뢰할 수 있는 보안이며 BESPOKE AI가전에는 고객이 안전하게 제품과 서비스를 사용할 수 있도록 삼성 녹스 및 블록체인 기반 보안 솔루션인 녹스 매트릭스를 적용하여 안전한 생태계를 만들어나갈 계획입니다.

하반기에는 스마트싱스 기반의 지속적인 소프트웨어 업그레이드 서비스인 Smart Forward 서비스를 통한 대규모 언어모델(LLM) 적용으로 사람과 대화하듯 자연스러운 음성 제어를 구현하여 AI 기능을 고도화할 계획입니다.

또한, 당사만의 강점인 모바일/TV/가전 등 다양한 기기를 아우르는 차별화된 연결 경험으로 AI 시장 선점 및 리더십을 강화할 것입니다. 마지막으로 저희가 온라인을 통해 사전에 취합한 질문에 대해

답변 드리도록 하겠습니다.

이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문들을 남겨 주셨는데, 이 중 대부분은 앞서 진행된 질의/응답 과정에서 충분히 설명이 된 것으로 보이며, 거론되지 않은 질문 중에서 주주들의 관심도가 높은 한가지 사안에 대해 추가적으로 답변 드리고 마치도록 하겠습니다.

질문은 “S24 판매 호조가 AI 기능 때문인지, 실제 사용자들이 어떤 기능을 주로 사용하고 있으며 향후 추가될 기능들은 어떤 것들이 있는지” 입니다.

MX 다니엘 아라우호 상무가 답변해 주시겠습니다.

【 답변 】

차별화된 AI 기능을 탑재한 갤럭시S24는 긍정적 소비자 반응을 얻으며 수량과 매출 모두 전작 대비 두 자릿수 성장했습니다. 갤럭시 AI 기술력과 효용성은 소비자들의 관심과 제품 경험을 통해 확산되고 있습니다.

당사는 S24에 대한 소비자 관심도가 전작보다 높고, 이러한 상승세는 갤럭시 AI가 견인하고 있다고 판단합니다. 자체 소비자 조사 결과, S24 구매자의 절반 정도가 AI 기능을 사용할 의도로 단말을 구매했다고 응답했습니다. 더욱 향상된 AP, 디스플레이 성능과 카메라, 게이밍 경험, 디자인 완성도도 판매 호조에 기여했습니다. S24 고객 중 약 60%가 AI 기능을 정기적으로 사용하고 있으며, 가장 많이 사용하는 기능은 직관적 검색 경험을 제공하는 서클투서치입니다. 다음으로 많이 사용하는 기능은 편리한 사진 편집을 제공하는 포토 어시스트와, 실시간 통역 등입니다. 특히, 당사는 Z세대가 다른 연령대에 비해 갤럭시 AI 수용에 더욱 적극적이고, 새로운 기능을 적극 활용한다는 사실에 주목하고 있습니다. 전작에 비해 S24 판매량이 전 연령대에서 증가하긴 했지만, Z세대

증가율은 전체 평균보다 높았습니다. 또, 이들 세대의 AI 기능 사용률도 평균 이상으로 나타났습니다.

당사는 빅데이터 분석과 소비자 조사를 기반으로 각 AI 기능의 만족도와 사용 패턴을 파악하고, 이를 활용해 AI 기능을 개선하고 새로운 경험을 도입하기 위해 고민하고 있습니다. 또한, 당사는 풀더블폰, 대화면 태블릿, 웨어러블 등 각 기기 품팩터에 최적화된 AI 기능을 선보이도록 준비하고 있습니다.

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.