

삼성전자 2024년 3분기 컨퍼런스 콜

전 세계에 계신 투자자 여러분 안녕하십니까,
저는 오늘 발표를 맡은 삼성전자 IR 팀장 다니엘 오입니다.
2024년 3분기 실적 발표 컨퍼런스콜에 참가해 주셔서 감사드립니다.

본격적인 발표를 시작하기 전, 분기 실적과 상세 내용은 실적 발표 설명 자료에 있으며 IR 홈페이지 www.samsung.com/sec/ir에서 확인 가능합니다. 또한 오늘 컨퍼런스콜의 녹음본은 당사 IR 홈페이지에 게시될 예정입니다.

참고로 본 컨퍼런스콜 내용에는 현시점 기준의 예측 정보가 포함되어 있으며, 거시경제 및 시장 상황 등의 변화에 따라 실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려드립니다.

오늘 발표는 먼저 3분기 실적과 향후 전망을 말씀드리고,
CAPEX와 배당, ESG 등의 순서로 진행될 예정입니다.
그 후 각 사업부의 임원들이 해당 부문에 대해 설명 해주시고
이후 질의응답 시간을 가질 예정입니다.

오늘 컨퍼런스콜에 참석하신 각 사업부의 임원들을 소개해 드리고자 합니다.

메모리 김재준 부사장님, 시스템LSI의 권형석 상무님, 파운드리 송태중 상무님, 삼성디스플레이 허철 부사장님, CX · MDE 센터 이종민

부사장님, MX 다니엘 아라우호 상무님, VD 노경래 상무님께서
참석하였습니다.
질의응답 순서를 위해 그 외의 사업부 임원들도 참석 해주셨습니다.

먼저 연결 기준 재무 성과에 대해서 말씀드리도록 하겠습니다.
DS, DX로 나누어서 말씀을 드리도록 하겠습니다.

전사 매출은 전 분기보다 7% 증가한 79.1조원을 기록하였습니다.
MX는 스마트폰 신모델 출시 효과 등에 힘입어 전분기 대비 13%
개선되었습니다. DS 부문은 High-end 메모리 판매 증가로 전 분기
대비 3% 상승하였습니다. Display는 주요 고객 신제품 출시 효과로
5% 증가하였습니다.

매출총이익은 30조원으로, MX의 플래그십 중심 매출 확대로 전 분기
대비 소폭 증가하였습니다. 단, 반도체 재고평가충당환입의 전분기
대비 큰 폭 감소, 부진재고 소진 영향 등으로 매출총이익률은 전
분기 대비 2.2%p 하락한 37.9%를 기록하였습니다.

판매관리비는 기술 경쟁력 확보를 위한 역대 최대 연구개발비
집행으로 전분기 대비 1.5조원 증가한 20.8조원을 기록하였습니다.
매출 대비 판매관리비 비중 또한 소폭 증가한 26.3%를
기록하였습니다.

영업이익은 DS부문 인센티브 충당 등 일회성 비용 영향 등으로 전
분기 대비 1.3조원 감소한 9.2조원을 기록하였습니다.
DS 부문의 일회성 비용은 전사 영업이익 실적과 시장 컨센서스의
차이보다 더 큰 규모였습니다. 영업이익률도 전분기 대비 2.5%p

하락한 11.6%를 기록하였습니다.

3분기 환 영향 관련해서는, 달러 및 주요 이머징 통화 대비 원화 강세로 달러 거래 비중이 큰 부품사업을 중심으로 전분기 대비 전사 영업이익에 약 0.5조원의 부정적 효과가 있었습니다.

다음으로 향후 전망에 대해 말씀 드리도록 하겠습니다.

참고로 각 사업부 담당자분들께서 개별 발표를 하면서 더 자세한 말씀을 드리겠습니다.

4분기는 반도체 부문의 성장에도 불구하고 세트사업 약세로 성장폭은 제한적일 것으로 예상됩니다.

이에 당사는 부품 사업의 경우 고부가 제품의 확판 및 기술 리더십 확보에 집중하고, 세트 사업은 프리미엄 제품군 판매 확대에 주력하면서 AI 전략 강화 노력을 지속 추진하겠습니다.

DS 부문은 AI향 메모리의 견조한 수요가 지속되는 가운데, 일부 모바일/PC 시장 약세가 전망됩니다. 당사는 HBM, 고용량 제품 확판 및 서버 SSD 수요에 적극 대응하겠습니다. 파운드리는 GAA 2나노 등 선단 공정의 경쟁력 강화를 통한 고객 수주를 추진하도록 하겠습니다.

Display는 주요 고객의 스마트폰 신제품 수요가 지속될 것으로 예상하고, IT 및 Auto 판매 증가도 전망하고 있습니다. 하지만 경쟁 심화로 실적 개선 여부는 보수적으로 전망됩니다.

DX 부문은 전 분기 대비 판매 감소가 예상되나 프리미엄 제품의 견조한 판매를 계속 추진하겠습니다.

2025년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

매크로 불확실성이 지속되는 환경이 예상되나, 시장 수요 성장이 가능할 것으로 기대됩니다. 당사는 선단공정 기술력 제고 및 프리미엄, AI 제품 리더십 공고화를 추진하겠습니다. 제품간 연결성 강화와 차세대 신사업 육성 및 성장동력 발굴을 위한 노력을 앞으로도 계속 지속할 계획입니다.

DS 부문의 경우 선단공정 기반의 차별화 제품과 HBM, 서버 SSD 등 고부가 제품 수요에 적극 대응함으로써 수익성 위주 포트폴리오 구축에 주력하고자 합니다. 또 GAA 2나노 양산을 통한 대형 고객사 수주를 추진하겠습니다.

Display는 High-end 제품 리더십 유지와 포트폴리오 다변화 노력을 지속할 계획입니다.

DX 부문은 프리미엄 제품 혁신 지속 가운데, AI 경험의 완성도 및 제품 연결성을 제고해 나가도록 하겠습니다.

전사적으로 글로벌 경기 회복과 실수요 성장 여부 등을 면밀히 모니터링하며 유연하게 대응해 나가도록 하겠습니다.

시설투자에 대해 말씀드리겠습니다.

금번 3분기 시설투자는 전 분기 대비 0.3조원 증가한 12.4조원으로, 이중 DS가 10.7조원, Display는 1조원이었습니다. 3분기 누계로 전년비 0.9조원 감소한 35.8조원이 집행되었습니다. 이 중, DS가 30.3조원, Display가 3.9조원입니다.

2024년 연간 시설투자는 전년비 약 3.6조원 증가한 56.7조원 수준이 예상됩니다. 이 중, DS가 47.9조원으로 전년비 소폭 감소, Display는 5.6조원으로 전년비 증가가 예상됩니다. 참고로 연간 시설투자

수치는 전망치로서, 추후 시장 상황과 설비 입고 시점 등 변수에 따라 변동 가능성이 있습니다.

메모리는 시황과 연계된 탄력적 설비투자 집행 기조를 유지하는 가운데, HBM과 DDR5 등 선단공정 기반 고부가가치 제품 대응을 위한 전환 투자와 R&D 및 후공정 투자에 집중하며 전년 수준 시설투자가 전망됩니다.

파운드리는 시황 및 투자 효율성을 고려해 기존 라인 전환 활용에 우선순위를 두고 투자 운영 중으로 투자 규모는 축소될 것으로 전망됩니다.

Display는 경쟁력 우위 유지를 위한 선제적 중소형 디스플레이 신규 Fab 투자와 제조라인 보완 투자 등 적극적 투자 기조로 전년대비 투자 규모가 증가할 것으로 예상됩니다.

다음으로 3분기 배당에 대해 말씀드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 및 우선주에 대해 주당 361원의 3분기 배당을 결의하였습니다. 현재 주주환원정책 상 연간 배당총액은 9.8조원이고 3분기 배당액은 2.45조원으로, 11월 하순에 지급될 예정입니다.

다음으로 지속가능경영 성과 및 기타 현안에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 Interbrand의 '글로벌 100대 브랜드'에서 5년 연속으로 세계 5위를 수성하였습니다. 미국 외 기업 중에서는 최고 랭킹을 유지하였습니다. 브랜드 가치는 전년대비 10% 성장한 1,008억달러를 기록해 사상 첫 1천억 달러를 돌파하였습니다.

당사의 모바일 AI 시장 선점, AI 기술을 적용한 제품 확대, 고객에게

실질적 혜택을 주는 연결 경험 강화와 함께 지속가능경영을 위해 친환경 정책과 활동을 강화한 점 등이 평가에 긍정적으로 작용하였습니다.

당사는 향후에도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

마지막으로, 최근 당사의 벤처업 프로그램 계획에 대해 주주 여러분께서 높은 관심을 보여주고 계시고, 회사와 경영진도 이를 충분히 인지하고 있습니다. 이에 당사는 경영 환경의 불확실성이 높은 상황에서 제반 여건에 대한 충분한 검토를 거쳐 준비 되는대로 구체적으로 업데이트 드릴 수 있도록 하겠습니다.

지금부터 각 사업 부문의 임원 분들을 모시고 해당 사업부의 3분기 실적과 향후 전망에 대해 설명을 드리도록 하겠습니다.

Display를 포함한 DS 부문, 그리고 DX 부문의 두 파트로 나누어 설명 드리도록 하겠습니다.

먼저 메모리 사업부의 김재준 부사장님께서 시작해 주시겠습니다.

안녕하십니까, 메모리사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

3분기 메모리 시장은 서버의 경우 주요 데이터센터 및 테크 기업의 투자가 이어지며 AI 및 Conventional 향 수요가 지속 강세를 보였습니다. 반면 모바일 세그먼트의 경우 일부 고객사들의 재고 조정으로 수요가 비교적 약세를 보였습니다. 또한 중국시장 내 Legacy 제품 공급 증가로 수급에도 일부 영향이 있습니다.

이처럼 3분기에는 서버 응용, 그리고 선단 제품 위주의 수요 강세가 두드러지며 응용 및 제품별 시장 디커플링이 심화되는 모습을 보였습니다. 이런 상황에서 당사는 근원적 사업 체질 강화를 목표로 선단 및 고부가 제품 위주로 사업 포트폴리오를 조정하는 데에 주력하였습니다.

이를 위해 당사는 추가적인 보유 재고 건전화를 위해 주로 Legacy 제품으로 이루어진 부진재고 판매에 집중하였습니다. 한편 선단 제품의 경우 AI 및 서버향 고수익 제품 수요에 적극 대응하였습니다.

이에 전분기 대비 당사의 매출 증가폭은 HBM의 경우 70%를 상회하였고, 서버향 DDR5는 10% 중반, 서버향 SSD는 30% 중반을 기록하였습니다. 결과적으로 부진재고 감축 영향에도 불구하고 고수익 제품 판매에 힘입어 ASP는 DRAM/NAND 공히 전분기 대비 한 자릿수 후반 상승하였습니다. 매출은 달러화 기준 전분기 대비 한 자릿수 중반 증가하였습니다.

단, 전분기 대비 재고평가손 환입 규모 축소와 인센티브 충당 등

일회성 비용, 달러 약세에 따른 환 영향 등으로 실적은 감소하였습니다.

다음으로 4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기 메모리 시장은 3분기에 경험했던 트렌드가 지속 이어질 것으로 예상됩니다. 서버는 AI에 기인한 수요 강세가 이어지는 반면, 모바일은 일부 고객사의 재고 조정이 전분기에 이어 지속될 것으로 전망됩니다. 단, 지정학 이슈, 주요국가 금리, 경기 부양책 등 수요에 영향을 미치는 요인에 대해 지속 모니터링이 필요합니다.

4분기에도 이러한 시장 디커플링 현상이 지속되는 가운데, 당사는 수익성 위주로 사업 포트폴리오를 지속 개선할 계획입니다. 이에 더해 일부 Legacy 제품에 대해서는 시장 수요에 맞추어 DRAM/NAND 낸드 공히 탄력적으로 생산을 하향 조정하며, Legacy 라인의 선단공정 전환 가속화를 추진 중입니다. 또한 전분기에 이어 재고 건전화를 연내로 마무리하여 사업 체질을 강화할 계획입니다.

DRAM의 경우 HBM은 CAPA 증가에 맞추어 판매를 확대하고 서버형 DDR5는 1b 나노 전환을 가속화하며, 32Gb 기반 고용량 모듈 판매 비중을 적극 확대할 계획입니다. 이외에도 업계 최초로 개발한 10.7Gbps LPDDR5x와 GDDR7의 양산 판매를 통해 고부가가치 제품 리더십을 확보해 나갈 예정입니다.

NAND의 경우 서버 SSD 수요 강세가 이어지는 가운데 시장에 메인 비중을 차지하는 TLC SSD 수요에 적극 대응할 예정으로 V8 기반 PCIe Gen5 판매를 더욱 확대할 계획입니다. 특히 성장 잠재력이 높은 QLC

시장의 경우 이번 분기에 64TB 제품 양산 전개와 128TB 제품 샘플링을 계획하고 있습니다. 이를 통해 당사는 내년 상반기에는 128TB까지 QLC SSD 라인업을 확대해 양산할 수 있을 것으로 기대합니다.

2025년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

서버의 경우, 데이터센터 및 일반 기업들의 투자는 AI와 연계해 지속 강세를 보일 것으로 예상됩니다. AI 서버뿐만 아니라 Conventional 서버의 Build 수요도 안정적으로 강세를 보일 것으로 전망됩니다. 특히 생성형 AI의 데이터 사이즈가 가파르게 증가할 것으로 예상됩니다. 결과적으로 HBM, DDR5 및 서버 SSD의 고용량화 추세도 계속 가속화될 것으로 예상됩니다.

모바일은 주 고객사들의 On-device AI 스마트폰 출시가 확대되며 Flagship 세그먼트 중심으로 더 높은 스펙이 요구됨에 따라 메모리 채용량 증가가 기대됩니다. PC 또한 Windows 10 서비스 단종과 팬데믹 초기에 판매된 PC의 교체주기 도래 등으로 수요 성장 모멘텀이 존재할 것으로 전망됩니다.

다만 매크로 경기 회복 추이, On-device AI향 Killer App 출시 여부 등 일부 불확실성에 대해서는 지속 모니터할 예정입니다.

이처럼 2025년 수요는 전반적으로 견조할 것으로 전망되지만 이러한 수요 증가는 Legacy 제품보다는 주로 선단공정 기반의 고용량/ 고사양 제품에 의해 발생할 것으로 예상됩니다. 이에 내년 당사는 기존 라인의 공정 전환을 가속화하여 Legacy 제품의 비중을 줄이고

선단 공정 비중을 확대해 나갈 예정입니다.

전환 과정의 Bit Loss를 감안하면 DRAM/NAND 공히 2025년 생산 Bit 성장은 제한적일 것으로 전망되나, 당사는 단기적 Bit Share 보다는 선단공정에 기반한 차별화 제품 비중에 집중하여 수익성 위주의 사업 포트폴리오 경쟁력을 준비하겠습니다.

DRAM의 경우 HBM3E 판매를 더욱 확대할 계획이며, HBM4의 경우 하반기 개발 및 양산 진행 예정입니다. 또한 Legacy 라인에서의 1b 나노 전환을 가속화하여 시장 내 경쟁이 심화되고 있는 구 공정 기반의 DDR4/LPDDR4 비중을 줄이고, 서버 향 128GB 이상 DDR5 모듈, 모바일/PC/서버 향 LPDDR5x 등 High-end 제품 비중을 적극 확대할 계획입니다.

NAND의 경우 서버 SSD 판매를 확대하는 가운데 64TB, 128TB SSD를 포함한 QLC 제품 기반 고용량화 트렌드에도 적극 대응할 예정입니다. 또한 V6에서 V8로 공정 전환을 본격화하여 PCIe Gen5 시장 내 리더십을 확보하겠습니다.

앞으로도 선단 제품으로의 포트폴리오 개선과 사업 체질 강화에 초점을 두고 지속 가능한 사업 경쟁력을 확보하겠습니다.

안녕하십니까, 시스템 LSI 사업부의 권형석 상무입니다.

올해 스마트폰 출하량은 약 2.5% 성장을 예상하고 있습니다.

상반기에는 약 5% 증가했으나 하반기에는 성장세가 둔화됨에 따라 세트 재고 수준이 증가하고 구매 수요는 약화되었습니다.

하반기와 4분기 구매 수요 약세를 예상하여 3분기 매출을 증대시키기 위해 재고를 줄이는 노력을 했으나, 인센티브 같은 일회성 비용 증가로 인해 이익은 하락하였습니다. SoC는 플래그십 제품의 신규 프로젝트 진입으로 판매량이 증가했으며, 센서는 상반기 고객사의 재고 축적 영향으로 조정되고 있습니다. DDI는 신규 프로젝트 출시 효과로 판매가 확대되었습니다.

4분기에는 Exynos 2400 공급이 지속 증가할 예정이며, 센서는 수요 부진 속에서도 신제품 개발 검증을 강화하고 재공을 최소화하고 있습니다. DDI는 모바일 OLED TDDI 제품의 상용화와 IT용 OLED 확대 지원을 통해 정체된 디스플레이 시장 내 성장 분야에 집중하고 있습니다.

2025년에는 경기 침체 가능성은 낮겠지만 스마트폰 시장은 올해 2.5% 성장에 비해 내년에는 1% 미만 성장에 그칠 것으로 보입니다. 그러나 On-device AI의 모멘텀은 견조할 것으로 예상됩니다. 중국의 경기 부양책이 스마트폰 시장의 성장 기회가 될 가능성을 모니터할 계획입니다.

당사는 주요 고객사의 플래그십 제품에 SoC 공급을 집중하면서 차세대 2나노 제품 준비를 이어나갈 예정입니다. 이미지 센서는

스마트폰 부품 가격 안정화에 따라 카메라 기능의 차별화를 확대하고자 합니다. HDR, 저전력, Zoom 기능을 강화하여 경쟁력을 높이고자 합니다. DDI는 저전력 선단 공정 제품 개발과 PDDI 및 T-CON 통합을 통해 시장 내 경쟁 우위를 지속 강화해 나갈 계획입니다.

안녕하십니까, 파운드리 사업부의 송태중 상무입니다.

3분기 시장은 AI/HPC 응용처 수요 증가로 선단 노드의 성장이 지속되고 있으나, 모바일/PC 응용처의 수요 회복은 기대에 미치지 못하였습니다. 이에 당사는 인센티브, ER 재고 충당을 위한 일회성 비용의 영향으로 전 분기 대비 실적이 하락하였습니다.

그러나 5나노 이하 선단 노드를 중심으로 수주 목표를 달성하였고, 특히 당사 핵심 사업인 2나노 GAA PDK를 고객사에 배포하여 제품 설계를 진행 중입니다. 또한 Mature 공정에서는 RF 및 eMRAM 공정과 설계 인프라 개발을 완료하여 사업의 다변화를 지속해 나가고 있습니다.

4분기 시장은 주요 응용처 시황 반등 지연으로 고객 수요가 약세를 보일 것으로 전망되지만, 선단 노드를 중심으로 성장이 지속될 것으로 기대하고 있습니다. 당사 고객의 재고 조정이 4분기에도 이어져 성장세가 둔화될 가능성은 있으나 다양한 응용처의 주요 고객을 중심으로 실적 개선을 추진하고 있습니다. 2나노 GAA 양산성 확보와 추가적인 경쟁력 있는 공정 및 설계 인프라 개발을 통해 고객 확보에 더욱 주력하도록 하겠습니다.

2025년 시장은 고객사의 재고 조정에 대한 우려가 남아 있으나 선단 노드를 중심으로 두 자릿수 성장이 전망됩니다. 당사는 지속적인 선단 공정 양산성 확보를 통해 매출 확대를 추진하며, 2나노 양산 성공을 통해 주요 고객 수요를 확보할 계획입니다.

또한 4나노 공정에서는 모바일 및 HPC 수요 확대를 위한 공정과 설계

인프라를 개발 중에 있습니다. 파운드리 사업부는 메모리사와 협력해 선단 공정 및 Advanced PKG 기술을 통합한 HBM Buffer Die 솔루션을 개발하고 있습니다. 이를 통해 AI/HPC 신규 고객 확보를 추진하겠습니다. Mature 공정에서도 RF 및 Automotive 등 스페셜티 공정 개발을 통해 응용처 확대 및 사업 다변화를 지속할 것입니다.

안녕하십니까, 삼성디스플레이 기획팀 허철 부사장입니다.

3분기 당사 경영실적에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 주요 고객의 Flagship 신제품 출시에 대응해 전분기 대비 매출과 이익이 성장하였습니다. 중소형 디스플레이 사업의 매출 비중은 전 분기와 유사한 90% 이상을 유지하고 있으며 스마트폰 매출이 두 자릿수 수준으로 증가하였습니다.

대형 디스플레이 사업은 TV와 모니터의 견조한 수요를 바탕으로 전분기 대비 판매량은 증가했지만 실적은 다소 약화되었습니다.

4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 주요 고객의 스마트폰 신제품 수요가 지속됨과 동시에, IT와 Auto 판매 증가가 예상되나, 패널 업체간 경쟁 심화로 전분기 대비 실적 개선은 보수적으로 전망하고 있습니다.

대형 디스플레이 사업은 생산효율 향상으로 주요 고객의 4분기 수요에 안정적으로 대응해 전분기 대비 매출 확대를 추진하고, 2025년 신제품을 적기 대응하도록 하겠습니다.

2025년 중소형 디스플레이 사업에 대해 말씀드리겠습니다.

전체 스마트폰 시장 성장은 제한적일 것으로 예상하지만, OLED 패널 채용 확대로 OLED 침투율은 지속 상승할 것으로 전망됩니다. 또, AI 디바이스의 확산으로 고성능 디스플레이 수요가 증가하면서 OLED 채택이 확대될 것으로 예상됩니다.

당사는 AI 디바이스에 최적화한 저소비전력, 고화질 등 OLED 혁신 기술로 폴더블과 High-end 스마트폰에서 리더십을 이어가도록 하겠습니다. 또한 IT와 Auto 확대를 가속해 사업 포트폴리오 다변화를 지속해서 추진해 나가겠습니다.

마지막으로 대형 디스플레이 사업에 대해서 말씀드리겠습니다. TV는 QD-OLED 성능 우위를 기반으로 프리미엄 자발광 시장에서의 입지를 더욱 강화하고, 모니터는 고해상도 신제품 추가, 주사율 다변화 등을 통해 게이밍 시장뿐만 아니라 B2C 영역까지 확대해 나가도록 하겠습니다.

안녕하십니까, DX 부문 발표 드리도록 하겠습니다.

오늘 각 사업부의 실적을 말씀드리기에 앞서 삼성 제품과 기술을 통해 중심적으로 추진하는 멀티 디바이스 AI에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 전세계 매년 5억대 이상의 다양한 제품을 공급하고 있으며 각 제품 특성에 맞는 AI 기술을 적용해 시장을 선도하고 있습니다. 더 나아가, 삼성의 모든 기기가 더 많이 연결될수록 AI 기술을 통해 더 안전하고 편리하며 고객의 시간과 노력, 에너지까지 절약하는 등 실생활에 실질적인 도움이 되는 기술을 선보이기 위해 노력하고 있습니다.

그 기반에는 3억6천만 사용자를 확보한 SmartThings 플랫폼이 있고, 그간 준비해온 제품 지능, 공간 지능, 개인화 지능을 기반으로 당사는 AI가 일상화되는 미래의 흐름을 선점하고자 합니다.

첫째, AI 시대에 가장 중요한 것은 보안입니다. 그 근간에는 Knox와 삼성 계정이 있습니다. 당사는 모바일을 시작으로 TV/가전에 이르기까지 시장에서 검증된 Knox Vault 기술을 확산 적용해왔습니다. 최근에는 가전제품들도 업계 최고 보안 등급인 다이아몬드 등급을 획득하였습니다. 또한 기기가 더 많이 연결되면서 발생할 수 있는 보안 위협으로부터 보호하기 위해 Trust Chain 기반의 Knox Matrix 솔루션을 적용해 더 안전한 AI 흐름을 완성하고자 합니다.

둘째, 집에 있는 기기들은 SmartThings 플랫폼에 자동 연결됨은 물론

내 생활을 이해하는 기기들로 진화할 것입니다. 삼성 매장에서 제품 구매 후 전원만 켜면 자동으로 연결되고, 내가 이미 연결한 기기는 가족들도 쉽게 사용할 수 있습니다.

이는 AI 기반의 카م 온보딩 기술이 적용됨으로서 가능한 기술입니다. 당사 TV나 가전제품을 구매하시면 허브 기능이 탑재돼 있어, 별도의 허브 기기를 구매할 필요 없이 파트너사의 다양한 제품도 쉽게 연결할 수 있습니다.

또한 집의 평면도를 자동 생성해 기기와 가구를 3D로 배치하고 집안의 각 공간별로 공기질의 상태나 에너지 사용량등을 확인하고 최적 상태로 유지할 수 있습니다.

더 나아가, 당사 음성 서비스 빅스비는 누가 말하는지 구분해 개인 맞춤형 경험을 제공하게 될 것입니다.

셋째, Intelligent 세이빙으로 고객을 더 현명한 소비자로 만들어 줍니다. 고객들이 사용하는 에너지, 집안일에 수고로운 시간, 환경까지도 알아서 세이빙할 수 있습니다. 예를 들어, 집에 사람이 없는 것을 기기들이 스스로 판단해 불필요한 기기는 알아서 꺼주어 에너지를 절감하는 등 환경 보호에도 기여할 수 있습니다.

마지막으로, 나의 건강과 사랑하는 가족을 케어할 수 있게 해줍니다. AI 기반 연결 경험을 홈에서 헬스까지 확장해 수면의 질, 건강 상태, 식단 코칭 등 다양한 영역에서 나와 가족들을 돌볼 수 있도록 할 것입니다.

더불어 지난 6월 부모님 집의 기기 사용 패턴을 분석해 원격으로 부모님이 일상생활을 잘 하시는지 케어할 수 있는 패밀리 케어 서비스를 도입하였습니다. 이는 Kids 케어로도 확대하고 있습니다.

이처럼 당사는 고객을 최우선 하는 회사로, 고객과 고객 가족까지 케어하는 따뜻한 홈 AI를 만들어 나갈 것입니다.

또한 SmartThings Pro 등 전용 솔루션을 지속 발전시켜 공공주택, 호텔, 매장, 사무실 등 다양한 상업공간에 확대해서 B2B 사업 성장에도 기여하기를 기대하고 있습니다.

안녕하십니까, MX 사업부의 다니엘 아라우호입니다.

3분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리도록 하겠습니다.

3분기 스마트폰 시장은 글로벌 인플레이션 영향이 잔류해 소비 회복이 지연된 영향으로, 주요 벤더 신제품 출시에도 불구하고 수요는 소폭 확대에 그쳤습니다. 당사의 3분기 스마트폰과 태블릿 출하량은 각각 5천8백만대, 7백만대를 기록하였고, 스마트폰 ASP는 295달러를 기록하였습니다.

당사는 스마트폰, 태블릿, 웨어러블 신제품 출시 효과로 전분기 대비 매출과 영업이익이 성장하였습니다. 제품 경쟁력 강화를 위해 스펙이 향상되면서 재료비가 인상됐으나, Flagship 중심 판매로 매출이 확대되어 두 자릿수에 가까운 수익성을 확보하였습니다.

이어서 4분기 전망을 말씀드리겠습니다.

4분기 스마트폰 시장은 Seasonality 영향으로 전분기 대비 성장하겠지만, 신흥 시장을 중심으로 수요가 증가해 중저가 시장 경쟁도 심화할 것으로 전망됩니다. 당사는 신모델이 다수 출시된 3분기에 비해 4분기 스마트폰과 태블릿 출하량이 감소하고 ASP가 하락할 것으로 예상됩니다.

당사는 연말 성수기에 대응해 다양한 판매 프로그램을 통해 ZFold6/Flip6, S24 시리즈 등 AI 스마트폰의 견조한 판매를 이어가 연간 두 자릿수 이상 Flagship 매출 성장을 추진하겠습니다. 태블릿과 웨어러블도 성능을 대폭 강화한 프리미엄 신제품을 중심으로 Seasonality와 연계한 판매 확대를 추진해 매출과 이익에

기여하도록 지속적으로 노력하겠습니다.

다음으로 2025년 전망을 말씀드리겠습니다.

2025년 시장은 금리 인하 영향 등으로 거시경제 안정화가 예상되어 스마트폰 시장은 소폭 성장할 것으로 전망됩니다. 특히 2024년에는 프리미엄 중심으로 적용된 AI 기능의 중저가 확산과 전반적인 하드웨어 성능 개선 등의 영향으로 중저가 시장의 성장폭이 확대될 것으로 예상합니다.

에코시스템 제품 시장 수요도 확대될 전망입니다. 태블릿과 Note PC 시장은 교체주기 사이클이 도래한 가운데, AI 기능 확대에 따라 성장이 전망됩니다. 스마트워치와 TWS 시장도 AI 기능 적용과 프리미엄 수요 확대가 예상되며, 스마트링은 수면 관리 등 새로운 웰니스 경험에 대한 수요 증가로 시장이 지속 성장할 것으로 전망합니다.

당사는 Galaxy AI 고도화를 바탕으로 Flagship 중심 매출 성장을 추진할 계획입니다. 내년 상반기 출시할 S25 시리즈는 갤럭시 AI 경험 완성도를 더욱 제고해, 실사용 중심의 일상 혁신을 주도할 것으로 기대합니다. 또한 Galaxy AI 확산을 위한 마케팅 고도화, 체험 프로그램 강화를 통해 판매 확대를 추진하겠습니다.

폴더블은 디자인 혁신 및 특화 AI로 제품 경쟁력을 강화하며 2024년부터 당사가 주도한 AI폰 리더십을 더욱 공고히 할 예정입니다.

갤럭시 탭과 북은 더욱 고도화된 Galaxy AI 기능을 제공하며

프리미엄 제품 중심으로 판매 확대를 추진하겠습니다.

웨어러블은 제품 완성도를 바탕으로 제품 차별화와 사용성 개선을 통해 매출을 성장시키겠습니다. 갤럭시워치는 AI 기능 집중 소구를 통해 프리미엄 시장 입지를 확대하고, 갤럭시버즈는 AI 특화 라인업 구축, 사운드 품질 강화로 프리미엄 매출을 확대하겠습니다. 2024년 출시한 갤럭시링은 수면 관리 경험 제고를 통해 삼성 헬스 에코시스템 확장에 기여할 것입니다. 향후 출시 예정인 XR 디바이스를 포함한 당사 제품간 연결 경험을 더욱 강화해 갤럭시 생태계에서 고객에게 더욱 풍부한 경험을 제공할 것입니다.

2025년에는 제품 경쟁력 강화를 위한 스펙 향상 등으로 주요 자재 가격 상승이 예상되지만, Galaxy AI 고도화 및 플래그십 제품 중심의 판매 확대 통해 수익성 개선을 추진하겠습니다.

안녕하십니까, VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래 상무입니다.

먼저 3분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

3분기 TV 시장 수요는 Seasonality 영향으로 전분기보다 증가했지만 글로벌 스포츠 행사 특수에 따른 상반기 수요 폴인 등 영향으로 전년 동기 대비 소폭 감소하였습니다. 당사는 Neo QLED와 OLED, 대형 TV 등 전략 제품군 판매에 주력하는 동시에, 서비스 사업 매출을 확대하고 자원 운용을 효율화해 전년 동기 및 전분기 대비 수익성을 개선하였습니다.

이어서 2024년 4분기 및 2025년 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

4분기 TV 시장은 연말 성수기 진입으로 TV 수요 회복이 기대되는 한편, 업체간 경쟁은 더욱 심화할 것으로 예상됩니다. 당사는 성수기 수요를 선점하기 위해 주요 유통과의 전략적 협업을 바탕으로 프리미엄/대형/라이프스타일 제품 중심의 판매 프로그램을 강화하겠습니다. 동시에, 최근 중요한 소비자 가치로 대두한 보안/디자인/컨텐츠 등과 관련된 당사 TV의 비가격적 경쟁력을 집중 소구하여 판매 확대와 수익성 확보에 주력하겠습니다.

2025년 TV 시장은 금년 대비 소폭 성장할 것으로 전망하며 당사가 주력하는 QLED와 OLED, 대형 TV 등 전략 제품의 비중은 더 확대될 것으로 예상합니다. 당사는 AI 기능 차별화와 프리미엄 및 라이프스타일 중심의 제품 혁신을 지속하며 시장을 선도하는 1위 업체로서의 위상을 강화하겠습니다. 특히 AI를 통해 TV 본연의 화질 및 음질 기능을 향상시키고, SmartThings와 연계한 차별화된 고객

경험을 제공해 TV의 역할을 초연결 시대 AI홈 허브로 확장해 나갈 계획입니다.

제품별로는 당사 프리미엄 라인업의 Backbone인 Neo QLED의 주요 차별화 사양을 확대하고 소구를 강화하는 한편, OLED 주력 모델의 화질을 개선하고 지역별 라인업을 보강해 Neo QLED 및 OLED 듀얼 프리미엄 확판을 추진하겠습니다.

또한 성장하는 초대형 시장 수요를 공략하기 위해 90" 이상 TV 라인업도 강화할 계획입니다.

라이프 스타일 제품군도 후발 유사 제품 대비 당사만의 경쟁 우위를 적극 활용해 선도업체로서 카테고리 내 리더십을 공고히 하겠습니다. 동시에 당사의 하드웨어 리더십으로 확보한 Device Scale을 기반으로 TV Plus 등 미디어, 광고 중심의 서비스 사업을 확대해 사업 성장동력을 강화할 것입니다.

- Q&A 세션

※ KB증권, 김동원

[질문]

올해 4분기 DRAM/NAND Bit Growth를 어떻게 전망하는지 공유 부탁드립니다. 그리고 내년 폴더블폰 라인업 혁신 및 강화 방안에 대해 말씀 부탁드립니다.

[답변]

- 메모리에서 먼저 4분기 Bit Growth 전망 관련 답변 드리겠습니다.

우선 DRAM의 경우, HBM의 생산 및 판매는 확대되나 이로 인한 선단 공정 기반 DDR5 및 LPDDR5x의 전분기 대비 생산 증가는 제한적일 것으로 예상됩니다. 반면 중화 모바일 고객사의 Legacy 제품 위주 재고 조정이 이어지는 가운데 전분기 부진 재고 판매에 따른 기저 효과가 더해져 4분기 당사 DRAM Bit Growth는 한 자릿수 중반 수준 감소할 것으로 전망됩니다.

NAND의 경우 서버 SSD의 수요 견조세가 이어지는 한편 QLC SSD 판매 확대에 힘입어 당사 서버 SSD 판매는 Bit 기준으로 전 분기 대비 추가 10% 수준 증가할 것으로 예상됩니다. 하지만 모바일은 수요 약세의 영향으로 제한적인 수요 성장이 예상되고 전분기에 낮았던 Bit 판매량의 기저효과를 종합해 감안하면 전체 NAND Bit 판매량은

한 자릿수 초반 수준의 제한적인 증가가 예상됩니다.

- 폴더블 라인업에 관해 답변 드리겠습니다.

당사는 차별화된 폴더블 경험을 통해 모바일 라이프스타일을 변화시키고자 하고, 새로운 모바일 경험을 만들기 위해 제품 완성도 향상과 동시에 AI 경험을 품팩터에 특화시키고 있습니다.

Fold는 슬림화 및 경량화를 지속하면서 강력한 카메라 경험을 제공하고, Flip은 차별화된 프리미엄 디자인과 커버 스크린 경험을 제공해 제품 프리미엄 가치를 제고하겠습니다.

이와 더불어 실제 폴더블을 사용하는 고객들의 만족도가 높은 만큼, 더 많은 고객이 폴더블 제품을 실제 경험해 보실 수 있도록 진입장벽을 완화하는 방안도 검토 중입니다. 더 강력하고 혁신적인 모바일 경험을 원하는 소비자들을 위한 신규 품팩터도 준비 중입니다. 고객 실사용 환경에서 만족할 만한 품질과 경험이 확보되는 시점에 제품을 시장에 선보일 예정입니다.

※ Daiwa증권, 김성규

[질문]

반도체에 두 가지 질문 드리겠습니다.

첫번째는 메모리 3분기 실적이 시장 기대를 하회하는 수준이었던 것 같은데 매출과 이익 면에서 설명 부탁드립니다.

두 번째는 시스템 LSI 쪽입니다. Exynos의 플래그십 SoC의 개발

현황과 차기 플래그십 모델 적용 여부에 대한 설명
부탁드리겠습니다.

[답변]

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

3분기 당사는 고부가 제품 위주로 판매 비중을 확대하면서 수익성
개선에 주력하는 한편, 재고 건전화를 위한 부진재고 확판을
병행하였습니다.

3분기 당사 Bit Growth는 전분기 대비 DRAM은 flat, NAND는 한
자릿수 중후반 감소했고 부진 재고 판매 영향으로 ASP 상승폭은 계획
대비 소폭 제한적 수준이었지만 결과적으로 DRAM/NAND 공히 전분기
대비 한 자릿수 후반 수준의 ASP 상승을 기록하였습니다.

또한 메모리 사업의 전체 매출은 달러화 기준 전분기 대비 한 자릿수
중반 수준 증가하였습니다.

먼저 DRAM의 경우, HBM3E 양산이 본격화되며 전분기 대비 HBM 매출
증가폭이 70%를 상회하였습니다. 반면 HBM으로의 생산 집중으로 선단
공정 기반 DDR5의 제한된 공급 여력에도 불구하고 서버 ASP 상승폭은
전체 DRAM ASP 상승폭을 상회했고, 서버 DRAM 내 DDR5 매출 비중은
80%를 넘어섰습니다. 특히 AI 모델 사이즈 증가에 따른 고용량 DDR5
수요 증가로 당사가 업계 최초로 개발한 1b 나노 32Gb DDR5 기반
128GB 제품의 전체 서버형 DDR5 내 매출 비중이 한 자릿수 후반
수준까지 확대되었습니다.

NAND의 경우 서버 SSD 판매가 지속 증가하는 가운데 3분기 당사 NAND 내 서버 SSD 매출 비중은 50%를 상회하며 역대 최고치를 기록하였습니다. 다만 일부 모바일 고객사의 재고 조정으로 구매 수요가 다소 감소하면서 수익성 위주 운영 기조와 맞물려 NAND 판매 수량은 Bit 가이던스를 하회하였습니다.

마지막으로 손익 측면에서 말씀드리면, 매출이 전분기 대비 상승했음에도 불구하고 전분기 대비 재고평가손 환입 규모 축소와 인센티브 충당 등 일회성 비용과 달러화 약세 영향으로 메모리 사업 영업이익은 전분기 대비 감소하였습니다.

- 시스템 LSI 답변 드리겠습니다.

고객사 관련된 프로젝트는 세부 사항을 언급할 수는 없지만, 당사는 차세대 플래그십 SoC 공급력 확보를 위해서 파운드리와 긴밀한 협력을 하고있고, 내년에 고객사 플래그십 모델에 지속적으로 적용을 추진하고 있습니다.

기존 플래그십 SoC도 내년부터 확대 적용하려고 노력하고 있는데, 플래그십 SoC는 저희한테 중요한 의미가 있습니다. AI가 확산되면 Beyond 스마트폰 On-device 응용처의 사업 기회 확대가 기대되는데, 당사는 사업 경험과 역량을 통해 On-device AI 관련 소프트웨어, 여러가지 XPU를 연계하는 기술, 통신이나 센서, Display, Security Power 등 관련 기술을 확보하고 있기 때문에, 사업 기회를 빨굴하는데 주력하기 위해서 플래그십 SoC는 지속 추진할 예정입니다.

※ UBS증권, Nicolas Gaudois

[질문]

최근 3분기 잠정 실적발표 시 주요 고객사향 HBM3E 사업화 지연과 관련해서 언급하셨었는데, 현재 HBM 전체 사업 현황과 HBM3E의 향후 계획에 대해서 설명 부탁드립니다.

[답변]

- HBM 사업 현황 관련된 답변 드리겠습니다.

먼저 HBM 사업 현황을 말씀드리면, 당사 전체 HBM의 3분기 매출은 전 분기 대비 70% 이상 성장하였고 현재 HBM3E 8단/12단 제품 공히 양산 판매 중입니다. 전체 HBM 사업 내 HBM3E 매출 비중은 3분기에 10% 초중반 수준까지 증가했고 일부 사업화 지연이 있어 전분기 발표 드린 수준은 하회하겠지만, 4분기에는 HBM3E 매출 비중이 50% 정도로 예상됩니다.

지난 잠정실적에서 공시한 것처럼 예상 대비 주요 고객사향 HBM3E 사업화가 지연됐지만 현재 주요 고객사 퀼 과정상 중요한 단계를 완료하는 유의미한 진전을 확보하였고, 이에 4분기 중 판매 확대가 가능할 것으로 전망합니다. 추가적으로 당사는 복수 고객사향으로 HBM3E 8단, 12단 제품 모두 진입과제를 늘려가며 판매 기반을 확대하고 있습니다.

한편 당사는 주요 고객사들의 차세대 GPU 과제에 맞추어 최적화된

HBM3E 개선 제품을 추가로 준비하고 있으며, 내년 상반기 내에 해당 개선 제품의 과제 양산화를 위해 현재 고객사들과 일정 협의를 진행하고 있습니다. 이에 기존 HBM3E 제품은 이미 진입한 과제향으로 공급을 확대하고, 이와 병행하여 개선 제품은 신규 과제향으로 추가 판매해 수요 대응범위를 늘려나갈 예정입니다.

HBM4의 경우, 2025년 하반기 양산 목표로 계획대로 개발을 진행하고 있습니다. 이와 더불어 당사는 복수 고객사들과 커스텀 HBM 사업화를 준비하고 있고, 커스텀 HBM은 고객 요구사항을 만족시키는 것이 중요하기 때문에 Base Die 제조와 관련된 파운드리 파트너 선정은 고객 요구를 우선으로 내/외부에 관계 없이 유연하게 대응할 예정입니다.

※ Citi증권, 이세철

[질문]

먼저 메모리 관련 질문 드리겠습니다. 2025년 메모리 시장은 AI 수요 등으로 과거와 달리 복합적 시장일 것 같은데 2025년 메모리 시장은 어떻게 전망하고 계시는지, 그리고 이에 대비한 CAPEX 계획도 공유 부탁드리겠습니다.

두번째 질문은 파운드리 선단공정 개발 관련해서 질문 드리겠습니다. 특히 내년 양산 예정으로 알려져 있는 2나노 공정 개발의 현황과 수주 전망에 대해서 말씀 부탁드리겠습니다.

[답변]

- 먼저 메모리 시장 전망과 당사 대응 전략 관련 답변 드리겠습니다.

내년 업계 공급 면에서는, 중국 메모리 업체의 Legacy 제품 공급 증가가 예상되는 가운데 기존 공급 업체들의 선단 공정 전환은 DRAM을 중심으로 더욱 가속화될 것으로 예상됩니다. 특히 전반적인 업계 클린룸 제약 속에서 선단공정 비중 확대는 증설보다는 기존 라인의 공정 전환을 통해 이뤄질 것으로 예상됩니다. 이러한 공정 전환 과정의 Bit Loss를 감안하면 2025년 공급 Bit Growth는 어느 정도 제한적일 것으로 전망됩니다.

이에 더해 DRAM은 HBM으로의 생산 집중으로 선단공정 기반 Conventional 제품의 생산 Bit Growth가 제약될 것이라는 기준 전망이 여전히 유효하고, NAND의 경우 다운턴 기간 동안 이어진 업계의 CAPEX 제약 영향 때문에 2024년에는 가동률 상승으로 Bit 공급이 증가하긴 했지만, 2025년에는 추가적인 가동률 상승 여력이 없어 공급 증가폭 둔화 현상이 나타날 것으로 전망됩니다.

수요 측면에서는 시장 디커플링 현상이 최소 2025년 상반기까지는 이어질 것으로 전망됩니다. 서버 응용의 경우 AI와 연계한 HBM, 서버 DRAM 및 서버 SSD의 수요 견조세가 지속될 것으로 보이고, PC도 Windows 10 서비스 단종과 팬데믹 기간 판매된 PC의 교체주기 도래가 맞물려 기업향 수요 성장 모멘텀이 존재할 것으로 전망됩니다. 반면 모바일 응용은 일부 고객사들의 재고 조정 영향으로 수요가 비교적 제한적인 상황이 당분간 지속될 것으로 예상됩니다. 다만, 고객사 재고 조정이 일단락되면 Flagship 모델의 On-device AI

채용과 맞물려 상반기 내 구매 수요가 회복될 가능성도 있을 것으로 기대됩니다.

이렇게 각 응용처별 수요가 상이하게 나타날 것으로 전망되는 가운데, 응용처별 수요 양극화와 선단공정 생산 Bit Growth의 제약이 맞물려 선단 제품과 Legacy 공정 제품의 수급 디커플링 현상은 당분간 지속될 것으로 전망됩니다.

이러한 시장 전망 하에 2025년 당사는 올해와 유사한 수준의 CAPEX를 고려 중입니다. 추가로 말씀드리면 차세대 반도체 R&D단지 건설, HBM 후공정 투자, 그리고 중장기 클린룸 선 확보 차원의 투자 등에 우선순위를 부여하며 미래 경쟁력 강화에 집중할 예정입니다. 특히 설비 투자의 경우에는 증설보다는 전환 투자에 초점을 둘 계획으로, 기존 라인에 대해 1b nano DRAM 및 V8, V9 NAND로 전환을 가속화해서 수요 모멘텀이 강한 선단 공정 기반 고부가가치 시장에 집중할 계획입니다.

당사는 DRAM/NAND 공히 단순한 Bit Share 확보보다는 고수익 시장 대응 및 이에 필요한 경쟁력 강화에 주력할 계획으로 해당 기조에 맞춰 생산과 CAPEX는 탄력적으로 운영해 나갈 예정입니다.

- 파운드리 2나노 공정 개발 현황 및 수주 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

당사 2나노 공정은 모바일 및 HPC 응용의 최적화된 플랫폼 기술로 개발 중이며, 공정 성숙도 개선 및 IP 포트폴리오 확대를 통해 2025년 제품 양산을 목표로 개발하고 있습니다.

현재 주요 고객사에서 당사 2나노 GAA PDK 및 설계 인프라를 이용해 고객 제품화를 염두에 둔 성능/파워/면적을 평가 중에 있습니다. 또한 특정 고객의 경우는 MPW를 통해 제품에 들어가는 주요 IP 및 실리콘 특성을 평가 진행 중입니다.

당사는 2나노 GAA의 추가적인 경쟁력을 확보하기 위한 공정 및 설계 기술들을 개발하고 있으며 BSPDN 및 Automotive 기술을 추가 개발 중입니다.

고객들은 당사의 공정 경쟁력 뿐만 아니라 Advanced PKG 기술을 포함한 Total Solution을 찾고 있는데, 당사는 PPA 경쟁력 있는 2나노 GAA 공정과 2.5D/2.3D/3D의 차별화된 PKG 기술 로드맵을 고객과 align하고 있습니다. 고객과의 전략 파트너십 구축을 통해 모바일 뿐만 아니라 HPC/AI, Automotive 등 다양한 응용처의 고객 확보를 추진하겠습니다.

※ Goldman Sachs, 이준희

[질문]

파운드리와 VD 관련 질문 드리겠습니다. 먼저 파운드리는 올해 및 내년 CAPEX 방향성을 어떻게 생각하고 계시는지 궁금하고, 주요 투자 영역이 어떤 것들인지 말씀 부탁드립니다.

두 번째로 VD는 중저가 TV 시장 중심으로 경쟁이 심화되는 것으로 보이는데 VD사업부의 대응 방안에 대해 말씀 부탁드립니다.

[답변]

- 파운드리 답변 드리겠습니다.

2024년 파운드리 투자는 모바일/HPC 고객 수요 중심 투자가 이루어졌습니다. 다만 시황 및 투자의 효율성을 고려해 기존 라인 전환 활용에 우선순위를 두고 투자 운영 중으로 금년 CAPEX 집행 규모는 감소 전망입니다.

2025년은 이미 보유한 생산 인프라 가동 극대화를 통해 선단/Legacy 고객 주문을 적기에 대응할 계획이며, 최선단 R&D 준비 외 신규 CAPA 투자는 가동률 및 수익성을 고려해 신중하고 효율적으로 추진할 계획입니다.

- VD 답변 드리겠습니다.

TV 시장 내 QLED, 대형 TV 등 전략 제품군의 수요는 지속 성장 중이나, 각 제품군 내에서 엔트리급 중심 수요가 늘어나면서 중저가 TV 시장 비중이 확대되고 경쟁이 심화되고 있습니다.

당사는 기존 프리미엄 시장 리더십을 공고히 하는 한편, 중저가 시장 수요 또한 적극 공략하기 위해 주요 제품군별 엔트리급 라인업을 강화하고, 원가 및 제조 경쟁력도 지속 개선할 예정입니다.

동시에, SmartThings/보안/ESG/컨텐츠 등과 연계한 당사만의 차별화 고객 경험을 집중 커뮤니케이션 해나갈 예정입니다. 특히, Knox 기반 보안 솔루션의 안정성과 우월한 기술력으로 구현한 슬림 고화질 디자인 등 차별화 제품/서비스 기반의 고객 가치를 적극 소구하여 볼륨존 판매를 확대하고 수익성 확보를 동시에 추진하겠습니다.

※ Bank of America, 우동제

[질문]

첫 번째 질문은 MX 사업부에서 향후 AI 스마트폰의 기능 강화 및 발전 방향에 대해서 설명 부탁드립니다.

두 번째 질문은 디스플레이 관련입니다. 특히 8.6세대 Fab 타임라인과 가동률, 매출 전망 그리고 8.6세대 CAPA 증설 계획에 대해서 말씀해 주시면 감사드리겠습니다.

[답변]

- MX 답변 드리겠습니다.

AI 스마트폰이 빠르게 진화하면서 하드웨어 사양과 더불어 AI 기능도 더욱 발전할 것으로 예상됩니다. 당사는 최고의 AI 기능을 고객에게 제공하는 것을 목표로 이를 충족하는 AP, 메모리 등의 채용을 검토 중입니다. 생성형 AI 모델을 On-device로 실행하기 위해서는 고성능 AP와 메모리가 필요하고, 이로 인한 발열 및 배터리 소모 증가가 예상되므로, 이를 해결하기 위한 다양한 기술과 솔루션도 함께 검토 중입니다.

당사는 업그레이드된 AI 음성 비서인 Bixby를 TV 및 가전 제품에 적용해 올해 8월 말 글로벌 출시하였습니다. 향후에는 보다 복잡한 기능 수행까지 가능한 스마트폰 버전도 출시할 예정입니다.

- 디스플레이 답변 드리도록 하겠습니다.

당사는 2023년 4월 노트북/태블릿용 OLED의 본격 확대에 대비해 8.6세대 IT OLED 라인 투자를 발표했고, 2026년 양산을 목표로 계획했던 일정에 맞춰 현재 진행 중입니다. 현재 주요 설비는 반입이 완료돼 공정 셋업이 진행 중이고, 설비별로 특성을 확보하고 전체 기술 완성도를 높이는 데 역량을 집중하고 있습니다.

노트북/태블릿 등 IT 시장은 고화질, 고성능 디스플레이에 대한 수요 확산에 따라 OLED의 비중이 높아지고 있습니다. 당사는 그동안 축적한 기술과 경쟁사 대비 선행 투자를 통한 규모의 경제 조기 실현을 바탕으로 IT 시장을 선점하고 가동률을 확보해 매출 성장을 가속화할 수 있을 것이라고 기대하고 있습니다.

CAPA 증설과 관련해서는, 우선 이미 투자한 8.6세대 IT 라인의 안정적 기술 확보와 공급에 집중하고, 추후 시장과 고객 수요에 따라 증설 시점과 규모를 검토할 예정입니다.

감사합니다. 마지막으로 저희가 온라인을 통해서 취합한 질문에 대해서 답변 드리도록 하겠습니다.

이번 분기에도 많은 분들께서 다양한 질문을 남겨 주셨는데, 이 중 대부분은 앞서 진행된 질의응답 과정에서 충분히 설명이 된 것으로 보입니다. 다만 거론되지 않은 질문 중에서 주주들의 관심도가 높은 한 가지 사안에 대해서 추가적으로 답변 드리고 마치도록 하겠습니다.

질문은 '2025년 가전 부문에서 수요가 살아날 것으로 예상하는지, 이에 따른 삼성전자의 주요 가전제품 판매 확대 계획은 무엇인지'입니다.

답변은 DA 사업부의 김상윤 상무님께서 답변해 주시겠습니다.

- 가전 답변 드리겠습니다.

2025년 가전 수요는 인플레이션 둔화 기조 가운데, 성장시장의 투자 증가와 국제교역 등 경제 활동의 점진 증가로 성장 전환될 것으로 전망하고 있습니다.

지역별로 보면, 주력 시장인 북미와 한국은 위축됐던 소비 심리가 소폭 개선돼 역성장폭의 감소가 전망되고, 동/서남아, 중남미 등 성장 시장은 생산 및 수출 회복과 인프라 투자 확대로 수요 성장이 전망됩니다.

또한, 소비자들의 사용 편의성으로 인한 AI 기술에 대한 관심 증대로 AI 가전 중심 프리미엄 수요는 지속 성장할 것으로 예상하고 있습니다.

2025년 생활가전은 신뢰할 수 있는 보안 기반 하에, Voice ID로 목소리를 인지해 개인별 맞춤 서비스 제공하는 한편, 가전에 스크린을 탑재해 집안의 상태를 한눈에 모니터링하고 AI 기능을 손쉽게 제어해 집안일의 어려움을 해결하는 등 확장된 AI 연결 경험을 업그레이드해 나갈 계획입니다.

이와 함께, 차별화된 신제품인 하이브리드 냉장고, 세탁건조 일체형

세탁기 등 AI 혁신 제품 글로벌 판매 확대로 프리미엄 중심 매출 성장을 견인하고, B2B 사업 확대를 위해 제품 라인업 및 판매 역량을 강화해 수익성을 기반으로 매출을 성장할 계획입니다.

감사합니다.

참석하신 모든 분께 진심으로 감사드리며 투자가 여러분들의 소중한 관심 항상 감사드립니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠습니다.
여러분과 가족들의 건강을 기원 드립니다.