

삼성전자 2024년 4분기 컨퍼런스 콜

전세계에 계신 투자자 여러분 안녕하십니까.

2024년 4분기 삼성전자 실적발표 컨퍼런스콜에 참석해 주셔서 감사드립니다.

저는 오늘 진행을 맡은 삼성전자 IR팀장 다니엘오입니다.

본격적인 발표를 시작하기에 앞서, 당사 IR 웹사이트

www.samsung.com/sec/ir 에 실적발표 설명 자료를 게시하였으며, 해당 자료에서 분기 실적과 상세 내용을 확인 가능하다는 점을 말씀드립니다.

또한 오늘 컨퍼런스콜의 녹음본은 종료 이후 당사 IR 웹사이트에 게시될 예정입니다.

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. 또한 컨퍼런스콜 내용은 현재 기준의 정보로서 추후 해당 내용에 대해 업데이트하여 드릴 의무가 없음을 알려 드립니다.

오늘 발표는 먼저 2024년 4분기 실적과 향후 전망을 말씀드리고, Capex, 주주환원, 그리고 ESG 등의 순서로 진행될 예정입니다. 이후, 각 사업부 임원들이 해당 부문에 대해 설명을 드린 후 질의응답 시간을 가질 예정입니다.

오늘 컨퍼런스콜에 참석하신 각 사업부의 임원들을 소개해 드리겠습니다.

금번 4분기 컨퍼런스콜에는 주주들과 경영진간의 소통 강화를 위해 당사 CFO이신 박순철 부사장님께서 참석해 주셨습니다

다음으로 메모리 김재준 부사장,

다시 참석하게 되신 시스템LSI 권혁만 상무,

이번에 처음 합류하신 Foundry 노미정 상무,

삼성디스플레이 허철 부사장,

MX 다니엘 아라우호 상무,

마지막으로, 이번에 부사장으로 승진하신 VD 노경래 부사장이 참석하셨습니다.

먼저, CFO 박순철 부사장께서 전사의 4분기 실적에 대해 설명해 주시겠습니다.

다니엘오 부사장님, 감사합니다.

여러분 안녕하십니까, CFO 박순철 부사장입니다,

신임 CFO로서 주주 여러분들과 소통할 수 있는 기회를 갖게 되어 영광으로 생각합니다.

저를 포함한 경영진과 임직원 모두는 현재 회사의 경영 현황이 쉽지 않다는 것을 잘 알고 있습니다. 그리고 이 상황을 극복하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

당사는 다양한 사업 포트폴리오를 가지고 있고, 각 사업의 특성상 비즈니스 사이클에 따른 fluctuation은 분명히 있습니다. 그리고 이러한 다양한 사업 포트폴리오와 주요 사업의 경쟁력을 바탕으로 현재의 이슈는 점차 회복할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

지난 당사의 성장 역사를 돌이켜 보면, 삼성전자는 항상 근본 경쟁력과 기술력을 바탕으로 위기 때마다 이를 극복하며 성장해왔습니다. 지금의 이슈 또한 새로운 도약을 위한 성장의 기회로 믿고 있으며 반드시 짧은 시간 내에 해결할 수 있습니다.

투자자 여러분도 회사의 이러한 노력을 믿고 지지해 주시기를 부탁드립니다.

앞으로도 CFO로서 투자자 여러분과의 지속적인 소통을 통해 회사에 대한 신뢰를 더욱 강화해 나가겠습니다.

그럼 이제부터, 2024년 4분기 연결기준 재무 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

전사 매출은 전분기 대비 4% 감소한 75.8조원을 기록했습니다.

DS부문은 서버형 고부가가치 메모리 제품의 판매 확대 등으로 전분기 대비 3% 증가하였으며, DX부문 매출은 경쟁 심화와 스마트폰 신모델 출시 효과의 감소 등으로 전분기 대비 10% 감소하였습니다.

연간 매출은 300.9조원으로 2022년에 이어 역대 두번째로 높은 매출을 달성 하였습니다.

판매관리비는 미래 기술 리더십 확보를 위한 R&D 비용 증가로 전분기 대비 1.2조원 증가한 22.0조원을 기록했습니다.

매출 대비 판매관리비 비중도 2.7%p 증가한 29.1%를 기록했습니다.

영업이익은 IT형 제품 중심의 업황 악화와 연구개발비 등의 비용 증가 영향으로 전분기 대비 2.7조원 감소한 6.5조원을 기록했습니다. 영업이익률도 3.0%p 하락한 8.6%를 기록했습니다.

4분기 환영향 관련해서는, 원/달러 환율은 상승했으나 그 외 통화 환율 하락으로 통화간 환영향이 상쇄되면서 전사적으로 0.7조원의 소폭 긍정적 효과가 있었습니다.

다음으로 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2025년 1분기는, 반도체 부문의 약세가 지속되어 전사 실적 개선은 제한적일 것으로 예상되나, 세트 부문에서 AI 스마트폰과 프리미엄 제품군 판매 강화를 통한 성장을 추진하겠습니다.

DS부문은 고부가 제품 대응을 위한 메모리 선단 공정 전환 가속화를 추진하고, 시스템 반도체는 실적 약세 지속 상황에서도 하반기 플래그십 모델 진입과 2나노 공정의 성숙도 향상, 신규 응용처로의 수주 노력을 지속할 계획입니다.

Display는 2024년 4분기에 이어 스마트폰 수요의 약세가 지속되어 보수적인 실적이 예상됩니다.

DX부문은 갤럭시 S25 및 프리미엄/AI 제품군 판매 확대 등을 통해

실적 개선을 추진하겠습니다.

2025년 연간으로는, AI 시장 내 기술 및 제품 경쟁력 강화를 추진하고, 미래 고부가가치 제품의 수요 대응과 프리미엄 제품의 확판 노력을 지속할 계획입니다.

DS부문의 경우 상반기는 약세가 지속될 것으로 예상되는 가운데, 중장기 경쟁력 강화와 고용량/고사양 제품의 포트폴리오 구축을 추진하겠습니다. 또한 SoC의 경쟁력 강화 및 초고화소 이미지 센서 수요에 대응하고, Foundry는 대형 고객사 수주 확보와 함께 Mature 공정의 수익성을 제고할 계획입니다.

Display는 제품 경쟁력 강화를 통해 High-end 제품의 리더십을 유지하면서, IT/Auto로의 확대 가속화를 통한 포트폴리오 다변화 노력을 지속 추진하겠습니다.

DX부문은 프리미엄 제품 혁신과 라인업 강화를 지속해 나가며 AI 리더십을 공고화 하겠습니다.

이어서, 시설투자에 대해 말씀 드리겠습니다.

2024년 4분기 시설투자는 전분기 대비 5.4조원 증가한 17.8조원으로, 이 중 DS가 16조원, Display는 1조원이었습니다.

2024년 연간으로는 전년도 53.1조원과 유사한 수준인 53.6조원이 집행되었고, 이 중 DS가 46.3조원, Display는 4.8조원이었습니다.

메모리는 미래 기술 리더십 확보를 위한 R&D 투자와 HBM 등 선단

공정의 생산능력 확대를 위한 투자를 지속하여 분기 및 연간 투자가 모두 증가하였습니다. 단, Foundry는 시황 악화로 전년 대비 연간 투자 규모가 감소하였습니다. Display는 중소형 디스플레이를 중심으로 경쟁력 우위 확보를 위한 투자 기조 가운데 전년 대비 연간 투자 규모가 증가하였습니다.

2025년은 세부적인 투자 계획이 아직 확정되지 않았으나, 메모리 투자는 전년 수준과 유사할 것으로 전망됩니다.

그럼, 다니엘오 부사장님에게 다시 마이크를 넘기도록 하겠습니다.

감사합니다. 다음으로 주주환원에 대해 말씀 드리겠습니다.

오늘 이사회는 보통주 주당 363 원, 우선주 주당 364 원의 4 분기 배당을 결의했습니다.

2024 년부터 2026 년까지 3 년간 주주환원 정책상, 연간 배당총액은 9.8 조원이며, 4 분기 배당액은 2.45 조원으로 4 월 중순에 지급될 예정입니다.

2024 년 실적이 마무리된 가운데, Free Cash Flow 는 19.9 조원으로 주주환원 재원인 Free Cash Flow 의 50%는 약 9.9 조원입니다.

2024년 연간 배당 예정액이 9.8조원인 점을 감안할 때, 조기 환원을 위한 유의미한 추가 재원은 발생하지 않았습니다.

또한, 당사는 지난 2024년 11월 주주가치 제고를 목적으로 약 10조원 규모의 자사주 매입을 발표하였습니다. 이 중 먼저 3개월 동안 3조원의 자사주 취득 및 소각을 진행하고 있으며, 1/24 기준 보통주, 우선주 모두 약 89.3%씩 진행을 완료하였습니다.

다음으로, 지속가능경영 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 한국시간 기준 1월 23일 캘리포니아 산호세에서 열린 2025 갤럭시 언팩 행사에서 갤럭시 S25 시리즈를 발표하였습니다.

S25 시리즈는 오래된 갤럭시 스마트폰과 제조 과정의 폐 배터리에서 추출한 재활용 코발트를 활용한 배터리를 사용하여 배터리 자원순환 체계를 구축하였으며, 당사 반도체 제조 공정의 폐 웨이퍼 트레이를 재활용한 플라스틱도 적용되었습니다.

또한, 중고 스마트폰 보상 프로그램인 '갤럭시 간편보상' 프로그램 런칭을 통해 장기적으로 갤럭시 스마트폰의 시장 가치 보존과 함께 향후 재판매 등에 활용하여 순환 경제에도 기여할 예정입니다.

당사는 앞으로도 ESG 경영을 지속 강화하겠습니다.

그럼 지금부터 각 사업부의 임원 분들께서 해당 사업부의 2024년 4분기 실적과 향후 전망에 대해 더 상세히 설명 드리겠습니다.

먼저, 메모리 사업부의 김재준 부사장께서 시작하시겠습니다.

안녕하십니까, 메모리 사업부 전략마케팅실장 김재준입니다.

4분기 메모리 시장은 당초 예상 대비 모바일, PC 고객사의 재고 조정 폭이 확대되는 모습을 보였습니다.

서버 응용의 경우 주요 데이터센터 및 테크 기업들의 AI향 투자가 지속되면서 HBM 및 서버향 DRAM 중심으로 수요 견조세가 이어졌지만, 서버 SSD 수요는 일부 데이터센터 고객사들의 과제가 지연되면서 상대적으로 영향이 있었습니다.

이러한 상황에서 당사는 수요 모멘텀이 있는 HBM 및 서버향 고용량 DDR5를 중심으로 판매를 확대하였습니다. 그 결과 DRAM의 Gb당 ASP는 전분기 대비 상승하였습니다. 이에 힘입어 메모리 전체 매출은 4분기 기준 역대 최대 매출을 달성하였습니다.

다만, 일부 데이터센터향 과제가 지연되면서 서버 SSD 판매량이 당초 기대치 대비 제한적이었습니다.

또한, 모바일, PC 수요 약세 영향이 더해지며 당사 Bit Growth는 DRAM/NAND 공히 가이던스를 하회하였습니다.

또한, 손익 측면에서는 미래 기술 리더십 확보를 위한 연구개발비 증가와 선단 공정 생산능력 확대를 위한 초기 램프업 비용 증가 영향으로 영업이익이 전분기 대비 소폭 감소하였습니다.

다음으로 1분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

모바일과 PC 응용의 경우 고객사의 재고 조정이 1분기까지는 이어질

것으로 전망됩니다. 서버는 AI향 수요 모멘텀이 지속될 것으로 전망됩니다.

하지만, GPU 공급 상황에 따라 데이터센터 및 OEM 고객들의 DRAM 및 SSD 수요에 변화가 있을 것으로 예상됩니다. 또한, AI향 반도체 수출 통제로 인한 HBM의 수요 변동성이 예상 외로 높을 것으로 보입니다.

당사는 이러한 수요 불확실성이 이어지는 가운데, 고부가가치 제품 중심으로 사업 포트폴리오를 전환하고 있습니다. 이를 위해, 일부 Legacy 공정에 대한 라인 운영을 최적화하는 한편, 고사양 및 고용량 제품 수요 대응을 위한 선단 공정 전환을 가속화 해나가고 있습니다. DRAM의 경우, 1b나노 전환을 가속화해 DDR5 및 LPDDR5x 공급 비중을 늘려가고 있습니다. NAND는 서버향 V7 QLC SSD 판매를 확대하는 동시에 V6에서 V8으로의 공정 전환을 진행하고 있습니다.

마지막으로, 2025년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2025년에도 업계 전반에서 AI향 투자가 지속될 것으로 전망되고, 모바일, PC 고객사의 재고 조정 속도도 시장의 예상 대비 빠르게 진행되고 있는 것으로 관측됩니다. 따라서, 메모리 수요는 2분기부터 회복세를 보이기 시작할 것으로 예상됩니다.

특히 NAND의 경우, 업계 내 과거 2년간 이어진 보수적인 CAPEX 집행과 최근 업계 전반의 감산 기조 확산으로 인해 늦어도 올해 하반기 초부터 수급에 영향이 있을 것으로 전망됩니다.

이러한 상황 하, 당사는 DRAM/NAND 공히 시장 수요에 맞춰

Legacy 제품의 비중을 줄이고 선단 공정으로의 전환을 가속화하고 있습니다.

당사는 선단 공정 기반 HBM, DDR5, LPDDR5x, GDDR7 서버 SSD 등 고부가가치 제품 비중을 늘려 사업 포트폴리오를 최적화할 예정입니다.

이를 통해 사업 경쟁력을 지속 강화해 나가겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까. 시스템 LSI 사업부 권혁만 상무입니다.

4분기는 금리 인하 사이클 속에서 지정학적 불확실성이 커지는 가운데, 모바일 수요 약세 및 첨단제품 개발을 위한 연구개발비 증가 영향으로 실적이 하락했습니다.

하지만 기술적 성과로 3나노 공정을 적용하여 양산 중인 웨어러블 프로세서 '엑시노스 W1000'이 CES 2025 행사에서 혁신상을 수상하였습니다.

1분기에는 플래그십 스마트폰 출시로 인해 당사의 주요 제품인 이미지센서, DDI 등 제품 수요가 증가할 것으로 예상됩니다. 다만, 플래그십 SoC 진입을 놓친 영향으로 사업부 전체 실적 부진은 당분간 지속될 전망입니다.

향후 플래그십 SoC인 '엑시노스 2500'은 제품 최적화와 Foundry 사업부와의 협력을 통해 하반기에 출시될 플래그십 모바일 모델 진입을 지속 추진할 계획입니다. 또한 센서 부문에서는 세계 최초로 0.5 μ m 픽셀을 적용한 2억 화소 과제 수주를 예상하고 있습니다.

2025년은 트럼프 2기 행정부 출범에 따른 정책 변화, 금리와 물가 변동으로 인한 소비심리 영향 등 다양한 불확실성이 존재할 것으로 보입니다. 이에 따라 당사의 실적과 연관성이 높은 모바일 시장 성장세는 다소 둔화될 것으로 전망되는 가운데, On-Device AI에 대한 시장 기대는 유지되는 상황으로 프리미엄 스마트폰 시장 수요는 지속될 것으로 예상됩니다.

이에, 시스템LSI 사업부는 플래그십 SoC를 적기에 개발하고 요구 성능을 확보함으로써 고객사의 주요 모델에 신규 진입하여 추가 수요를 확보할 계획입니다.

센서 부문은 2억 화소 기반 Tele 및 Main 등 고화소 수요에 적극 대응하는 한편, 차량과 XR 등 다양한 응용처로 사업을 확장할 예정입니다. 또한 DDI의 경우 Touch와 T-CON을 포함한 솔루션 경쟁력을 지속적으로 강화해 나갈 것입니다.

감사합니다.

안녕하십니까. Foundry사업부 노미정 상무입니다.

4분기 시장은 AI/HPC 분야의 견조한 수요를 바탕으로 선단 노드를 중심으로 성장했습니다. 다만 모바일 등 주요 응용처는 여전히 수요가 부진한 상황이었습니다.

당사는 일부 북미 고객사의 강세 제품 판매 증가로 매출이 전분기 대비 소폭 상승했으나, 가동률 하락과 선단 공정 연구개발비 증가로 인해 이익은 감소했습니다.

2나노 GAA 공정은 고객사에 Design Kit를 배포하여 제품 설계를 진행하는 등 기술 개발이 이루어지고 있습니다. 또한 4나노 공정은 안정화된 수율을 기반으로 HPC향 제품을 양산하였습니다. 당사는 이와 같이 공정 전반의 경쟁력과 설계 인프라를 더욱 강화하고 있습니다. 이를 통해 모바일과 HPC 등 다양한 응용처 및 고객사로 사업을 확대해 나갈 계획입니다.

1분기 Foundry 시장은 계절적 비수기로 인해 전분기 대비 역성장이 예상되며, 당사 실적 또한 모바일 수요 부진 및 가동률 저하에 따른 고정비 부담 증가 영향으로 실적 부진 지속이 예상됩니다. 당사는 선단 공정 개발에 주력하고, AI/HPC 응용처와 선단 공정 고객 수주를 확대하기 위한 공정 성숙도 향상에 집중하겠습니다.

2025년 시장은 경기 불확실성으로 인해 모바일, PC 등 수요 약세가 당분간 지속될 것으로 보이지만, AI/HPC 부문은 강세를 유지할 것으로 예상합니다. 이에 따라 5나노 이하 선단 노드를 중심으로 두

자릿수 이상의 견조한 성장세가 이어질 것으로 전망됩니다.

당사는 주요 고객사의 수요 회복이 예상보다 더디게 진행될 것으로 판단하고 있어 상반기 실적 개선에는 한계가 있을 것으로 보고 있습니다. 그러나 AI/HPC의 강력한 수요를 기반으로 선단 노드 매출 비중을 점진적으로 확대해 전년 대비 매출 성장 달성을 목표로 하고 있습니다.

특히 2025년 2나노 공정 양산과 안정화를 통해 주요 고객 수요를 지속 확보하고, 4나노 공정 역시 모바일, HPC 수요 확대를 위해 경쟁력 있는 공정과 설계 인프라를 강화해 나가겠습니다. Mature 공정 분야에서는 eMRAM, mmWave, RF 등 Specialty 공정의 사업화를 추진해 응용처를 다변화하고 이를 통해 사업 경쟁력을 한층 강화하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성디스플레이 기획팀 허철 부사장입니다.

4분기 당사 경영실적에 관해 말씀드리겠습니다.

4분기는 글로벌 경기부진으로 인해 다른 산업과 마찬가지로 디스플레이도 어려운 환경이 지속되었습니다.

먼저, 중소형 디스플레이 사업은 스마트폰 시장의 수요 부진 및 경쟁 심화로 전분기 대비 이익이 감소하였습니다. 다만, IT/Auto는 지속적인 사업 다각화 노력으로 전분기 대비 매출이 두 자릿수 이상 증가하였습니다.

대형 디스플레이 사업의 경우 연말 성수기 TV 판매 증가로 전분기 대비 매출이 두 자릿수 이상 증가하였으며 가동률 등 생산성 향상으로 실적이 다소 개선되었습니다.

다음으로 2025년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

중소형 디스플레이 사업은 2024년 4분기에 이은 전반적인 스마트폰 시장 수요 약세로 당사 실적은 보수적으로 예상됩니다. 당사는 주요 고객의 신제품 수요에 적극 대응하여 판매 확대를 추진하겠습니다.

대형 디스플레이 사업은 고휘도 TV 및 고해상도 QD-OLED 모니터 신제품 본격 출시가 예정되어 있습니다. 고객사 요청에 차질없이 대응하여 신제품 조기 확대를 추진하겠습니다.

다음은 2025년 중소형 디스플레이 사업에 대해 말씀드리겠습니다.

글로벌 경기 불확실성 지속과 실물경기 회복 지연 등으로 스마트폰 시장은 정체가 예상되나, 스마트폰에서의 OLED패널 채용은 지속 증가할 것으로 전망됩니다. 스마트폰 시장에서 패널 업체간 경쟁은 심화되고 있으나 당사는 저소비전력, 디자인 차별화 라인업 확대 등 제품경쟁력을 강화하여 H/E 스마트폰 시장에서의 리더십을 지속 유지해 나갈 것입니다.

뿐만 아니라 IT 와 Auto는 Volume Zone 진입으로 OLED 확대를 가속화하여 사업 포트폴리오 다변화를 지속 추진하겠습니다. 또한 8.6G IT OLED 양산을 차질없이 준비하여 성장하는 IT OLED 시장에서 우위를 확보할 수 있도록 하겠습니다.

다음으로 대형 디스플레이 사업에 대해서 말씀드리겠습니다.

TV와 모니터의 프리미엄 시장에서 자발광 디스플레이 비중은 지속 증가할 것으로 예상됩니다.

TV는 고휘도 등 성능 우위로 최상위 프리미엄 입지를 강화하고, 모니터는 160 ppi 27인치 UHD, 500Hz 고주사율 27인치 QHD 신제품으로 제품 라인업과 고객을 다변화하여 게이밍 수요를 확대하고 B2C까지 판매영역을 확대 추진하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, MX사업부 다니엘 아라우호입니다.

MX사업부의 '24년 4분기 실적과 향후 전망에 대해 말씀드리겠습니다.
2024년 4분기 시장은 인플레이션 및 국제 정세 불안정이
지속되었으나, 프리미엄 세그 중심으로 소폭 성장하였습니다.
MX 사업부의 4분기 스마트폰과 태블릿 출하량은 각각 5천2백만대,
7백만대를 기록하였고, 스마트폰 ASP는 260달러를 기록하였습니다.

플래그십 신모델 출시 효과 감소 등 스마트폰 판매 감소로 인해
전분기 대비 매출 및 이익이 하락하였습니다.
그러나, Galaxy AI를 최초 탑재한 S24 시리즈가 두 자릿수 이상
성장하면서 연간 기준 플래그십 매출은 견조한 성장을 보였고,
태블릿과 웨어러블 제품도 수량과 금액 모두 성장하였습니다.

이어서 2025년 1분기 전망을 말씀드리겠습니다.

2025년 1분기 시장은 Seasonality 영향으로 전체 스마트폰 수요가
전분기 대비 감소할 것으로 전망됩니다. MX 사업부는 신모델 출시
효과로 스마트폰 출하량 및 ASP가 상승하고, 태블릿 출하량은
전분기비 동등 수준을 유지할 것으로 예상됩니다.

당사는 이번에 출시한 S25를 통해 플래그십 중심의 판매 확대를
추진하겠습니다. 새로운 AI 경험과 극대화된 제품 경쟁력을
적극적으로 소구하고 거래선과의 협업을 강화하여 AI 스마트폰
시장을 지속 주도해 나가겠습니다.

다만, 주요 부품 단가 상승 리스크가 여전할 것으로 예상되는 바, 리소스 등 운영 효율화를 지속 추진함과 더불어, Galaxy AI 고도화 추진을 통해 플래그십 중심으로 판매를 확대하여 두 자릿수 수익성을 확보할 수 있도록 노력하겠습니다.

다음은 2025년 시장 및 사업 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

스마트폰 시장은 거시 경제 불확실성이 지속되겠지만, AI제품 수요 증가에 대한 기대감으로 전년비 소폭 성장할 것으로 예상됩니다. 특히, 중저가 제품에도 H/W 성능 개선 및 AI 기능 탑재가 확산될 것으로 기대되어 Mass 시장 중심의 성장이 전망되며, 프리미엄 시장의 성장세는 전년보다 다소 둔화될 것으로 보입니다.

태블릿 시장은 언택트 관련 수요 급증 이후 교체주기가 도래함과 더불어 AI 기능이 태블릿 제품에 확대됨에 따라 수량과 금액 모두 성장할 것으로 예상됩니다.

스마트 워치와 TWS 제품도 AI 기능이 적용되고, 시장의 프리미엄 수요가 확대됨에 따라 성장이 전망됩니다.

MX 사업부는 S25 시리즈 출시를 통해 AI 통합 플랫폼인 'One UI 7.0' 기반으로 고객에게 더욱 확장되고 개인화된 AI 사용성과 멀티모달 인터랙션 등 차별화된 AI 경험을 제공하여 모바일 AI 리더십을 공고화 하겠습니다. 특히, S25의 역대 최고 성능과 고도화된 Galaxy AI 경험을 마케팅 및 판매 혁신을 통해 소비자에게 잘 전달하여 판매

성장을 추진하겠습니다.

폴더블은 휴대성과 성능을 중심으로 제품 경쟁력을 대폭 강화하고 S25의 AI 경험을 폼팩터에 최적화하는 한편 라인업을 강화하여 신규 폴더블 수요를 창출하고 고객 기반을 확대하겠습니다.

태블릿과 Note PC는 더욱 고도화된 Galaxy AI 기능을 제공하며, 프리미엄 제품을 중심으로 판매 확대를 추진할 계획입니다.

웨어러블의 경우, 완성도에 만전을 기함과 동시에, 제품 차별화와 사용성 개선을 통하여 매출 성장을 추진하겠습니다. 특히, 스마트워치는 헬스 경험을 집중 소구하여 프리미엄 시장에서 입지를 더욱 확대하고, TWS는 AI 특화 기능 탑재 등 라인업을 강화하고 사운드 품질을 더욱 향상시켜 프리미엄 세그에서 매출을 확대하겠습니다. XR은 이번 언팩에서 실물을 전시한 만큼 신규 XR 플랫폼까지 확장된 갤럭시 생태계안에서 고객들에게 더욱 풍부한 경험을 제공할 계획입니다.

2025년은 제품 경쟁력이 강화됨에 따른 스펙 향상 등으로 주요 자재들의 가격 상승이 예상됩니다. 그러나, 당사는 Galaxy AI 고도화 및 플래그십 중심 판매 확대를 통해 수익성 개선을 추진하겠습니다.

감사합니다.

안녕하십니까, 삼성전자 VD 사업부 영상전략마케팅팀 노경래 부사장입니다.

먼저 2024년 4분기 시황 및 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

2024년 4분기 TV 시장은 연말 성수기 영향으로 전분기 대비는 수요가 성장하였으며, 전년 동기 대비는 보급형 제품군 중심으로 수요가 소폭 성장하였습니다.

당사는 Neo QLED와 OLED, 75" 이상 대형 TV 등 프리미엄 전략제품 중심으로 지역별 연말 성수기 수요에 선제적으로 대응하여 판매 구조를 개선하고 매출을 확대 하였습니다.

다만 전반적인 TV 시장 수요 정체와 경쟁 심화에 따른 제반 비용 증가로 수익성은 소폭 감소하였습니다.

이어서 2025년 1분기 및 연간 전망에 대하여 말씀드리겠습니다.

1분기 TV 시장은 연말 성수기 이후 계절적 비수기 진입 따른 수요 감소에 더불어, 대내외 불확실성 확대 등의 영향으로 전년 동기 대비 역시 수요 정체가 예상됩니다. 다만 초대형 및 QLED/OLED 등 고부가 제품 시장 수요는 지속 견조할 것으로 전망됩니다.

당사는 당사의 AI 스크린이 나아갈 방향성인 Vision AI 전략 기조 하에 신모델 런칭과 연계한 마케팅 Buzz를 확산하고, 당사만의 차별화된 제품과 서비스 경험을 소구하여 프리미엄 전략제품 중심 판매 확대와 수익성 개선에 주력하겠습니다.

2025년 TV 시장은 QLED와 OLED 등 고부가 제품군 성장 트렌드가 지속되고, 주요 성장 시장 중심으로 하반기 수요가 회복되며 연간 TV 시장은 소폭 성장할 것으로 예상됩니다.

당사는 초개인화된 맞춤형 경험을 제공하는 삼성 'Home AI' 비전 아래, SmartThings 기반의 기기 연결 경험 전반에 AI 기술을 결합하는 동시에 당사의 보안 솔루션인 'Samsung Knox' 기반 보안 기술을 확대 적용하여 AI 스크린 시장을 주도해 나가겠습니다.

제품별로는, 프리미엄에서 보급형 제품에 이르기까지 전반적인 라인업 경쟁력을 강화하고 도입 지역을 확대하여 지역별 다양한 소비자들의 수요를 공략하겠습니다. 특히 90" 이상 초대형 프리미엄 TV 판매를 강화하고 Lifestyle 제품군의 차별화 또한 지속 확대함으로써 글로벌 TV 시장 리더십을 더욱 공고히 하겠습니다. 끝으로, TV Plus와 Art Store 등 서비스 비즈니스 고도화를 통해 신규 성장 동력 강화와 수익성 개선을 지속 추진토록 하겠습니다.

감사합니다.

이상으로 2024년 4분기 실적 관련 Presentation을 마칩니다.

이제 Q&A 세션으로 넘어가도록 하겠습니다.

이어지는 질의응답 세션은 한국어로 진행될 예정입니다.

전사 관련 질문은 CFO 박순철 부사장께서 답변 드리겠습니다.

사업 관련 질문은 각 사업부 임원분들이 해당 부문에 대한 답변을 드릴 예정입니다.

※ KB증권, 김동원

[질문]

- 전사 관련해서, 자사주 및 주주환원 관련 질문입니다.

지난 11월 발표한 10조원 자사주 취득 계획에서 3조원 소각 후 잔여 7조원에 대한 구체적 실행계획 말씀 부탁드립니다. 그리고 10조원 자사주 취득이 기존 주주환원 정책에 포함이 되는 것인지, 또한 밸류업 발표 계획이 있으시면 같이 설명 부탁드립니다.

- 다음은 메모리 질문입니다.

4분기 DRAM/NAND Bit Growth와 ASP 및 영업이익 등에 대해 상세한 설명 부탁드립니다

[답변]

- 전사 관련 답변 드리겠습니다.

당사는 주주가치 제고를 항상 최우선에 두고 2024년 초 3개년간 Free Cash Flow의 50%를 주주환원하는 정책을 발표한 바 있으며, 최근 당사 가치가 과도하게 저평가 되어있다는 시장의 우려를 고려하여 이사회와 경영진간 신중한 논의를 통해 자사주 매입을 결정하였습니다.

1년간 10조원 규모의 자사주를 매입할 예정이며, 우선적으로 3개월간 3조원의 자사주를 취득 및 소각할 계획입니다. 나머지 7조원에 대한 실행 시기와 방법, 혹은 기존 정책인 Free Cash Flow 50% 내에 포함되는지 여부에 대해서는 주주가치 제고에 기여할 방안을 지속 검토하여 차후 구체화 되는대로 공유 드리겠습니다.

또한, 회사와 경영진은 당사의 밸류업 프로그램 계획에 대해 주주 여러분께서 높은 관심을 보여주고 계신다는 것을 충분히 인지하고 있습니다. 특히, 당사는 밸류업의 중요한 목적인 지속적 주주가치 제고를 위해 10조원의 자사주 매입 계획을 발표하는 등 지속 회사 및 주주가치 제고를 위해 노력하고 있습니다.

당사는 2025년에도 불확실한 업황 지속이 예상되지만, 빠른 시일 내에 회사의 성장 계획과 수익성 제고 방안 등을 포함한 밸류업 계획을 발표할 수 있도록 최대한 노력하겠습니다.

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

4분기 시장은 모바일 및 PC 고객사들의 재고 조정이 예상 대비 큰

폭으로 이루어지며 수요 약세가 심화되었습니다. 서버의 경우, DRAM은 수요가 상대적으로 견조하였지만, eSSD는 Hyperscaler 외 일부 대형 데이터센터 업체의 과제 지연 영향으로 수요가 당초 기대치 대비 제한적이었습니다.

이러한 시황 속에서, 당사 4분기 Bit Growth는 전분기 대비 DRAM은 10% 초반, NAND는 한자리 수 초반 감소하였습니다.

DRAM ASP의 경우, 전분기 대비 20% 수준 상승하였는데, 당사는 3분기에 이어 4분기에도 재고 건전성 확보를 위한 부진 재고 판매에 주력하여 ASP 상승에 제한적 영향이 있었으나, HBM 매출이 1.9배 수준으로 증가하고, 128GB 이상 DDR5 서버 모듈 매출도 2.5배로 증가하는 등 고부가가치 제품의 판매 비중 확대로 전분기 대비 ASP 상승폭이 크게 기록되었습니다.

NAND ASP의 경우, 모바일, PC향 수요 약세와 가격이 상대적으로 높은 서버 SSD 수요 지연 영향으로 ASP가 전분기 대비 한자리 수 중반 수준 하락하였습니다.

결과적으로, 메모리 사업 전체 매출은 4분기 기준 역대 최대 매출을 달성하였으나, 손익 측면에서는 차세대 반도체 R&D 단지 건설 포함한 미래 기술 리더십 확보 차원의 연구개발비 상승과 선단공정 CAPA 확대 과정에서 발생한 초기 램프업 비용 등으로 전분기 대비 영업이익은 소폭 감소하였습니다.

※ SK증권, 한동희

[질문]

- 메모리 질문 드립니다.

시장에서 삼성전자의 HBM 사업에 대한 관심이 높는데, 구체적으로 삼성전자의 HBM3E 사업 진척 현황과 이후 차세대 제품 개발 일정에 대해서 말씀 부탁드립니다. 그리고 최근 DeepSeek가 시장에 많은 충격을 주고 있는데 이 부분이 HBM에 어떤 영향이 있을지도 답변 부탁드립니다.

[답변]

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

4분기에는 지정학적 이슈와 당사가 2025년 1분기를 목표로 준비 중인 HBM3E 개선 제품 계획 영향이 맞물리면서 HBM 수요에 일부 변동이 발생하였고, 그 결과, 4분기 당사 HBM 매출은 당초 전망을 소폭 하회하여 전분기 대비 1.9배 수준의 성장을 기록하였습니다.

지난 3분기부터 당사는 HBM3E의 8단, 12단 제품을 양산 판매 중입니다. 4분기에는 다수의 GPU 공급사와 데이터센터 고객향으로 HBM3E 공급을 확대하였고, 이에 HBM3E 매출이 HBM3 매출을 넘어섰습니다.

HBM3E 12단 개선 제품도 계획대로 준비하고 있습니다. 일부 고객사에는 개선 제품을 1분기 말부터 양산 공급할 예정이지만, 개선 제품에 대한 가시적인 공급 증가는 2분기부터 본격화될 것으로 전망하고 있습니다.

다만, 1분기에는 HBM 제품에 대한 일시적인 판매 제약이 발생할 것으로 예상됩니다. 최근 미 정부에서 발표한 첨단 반도체 수출 통제 영향뿐만 아니라, 당사의 개선 제품 계획 발표 이후 주요 고객사들의 기존 수요가 개선 제품 쪽으로 옮겨가며 HBM에 일시적 수요 공백이 발생할 것으로 보입니다.

그럼에도 불구하고, 2분기 이후에는 고객 수요가 8단에서 12단으로 기존 예상 대비 빠르게 전환될 것으로 전망되는 만큼, 당사는 개선 제품을 고객 수요에 맞춰 램프업하면서 2025년 전체 HBM Bit 공급량을 전년대비 2배 수준 확대할 계획입니다.

HBM3E 16단의 경우, 고객 상용화 수요는 없을 것으로 전망되지만, 16단 Stack 기술 검증 차원에서 이미 샘플을 제작하여 주요 고객사에 전달하였습니다.

다음으로 1c나노 기반 HBM4는 '25년 하반기 양산을 목표로 기존 계획대로 개발을 진행하고 있으며, HBM4 및 HBM4E 기반의 Custom HBM 과제들도 기존 계획에 맞춰 고객사들과 기술적 협의를 이어가고 있습니다.

마지막으로, DeepSeek 관련 질문에 간략히 답변 드리면, 당사도

GPU에 들어가는 HBM을 여러 고객사들에 공급하는 만큼 다양한 시나리오를 두고 업계 동향을 살피고 있습니다. 신기술 도입에 따른 업계 dynamics는 항상 변화 가능성이 있고 현재 제한된 정보로 판단하기는 이르나, 시장 내 장기적 기회 요인 및 단기적 위험 요인이 공존할 것으로 예상되는 만큼 당사는 업계 동향을 주시하며 급변하는 AI 시장에 적기 대응할 수 있도록 하겠습니다.

※ Citi, 이세철

[질문]

- 전사 질문 드립니다.

최근 트럼프 정부의 정책 아젠다에 많은 영향을 받을 것으로 예상되는데, 회사에서 파악하는 정책 리스크 및 대응 방안에 대해 공유 부탁드립니다.

- 두번째로 메모리 질문입니다.

최근 반도체 수출 제재와 Conventional 메모리 시장 약세 등으로 1분기에 업황에 대한 우려 섞인 의견들이 있는 것 같습니다. 관련 1분기 메모리 업황 및 사업 전망을 공유 부탁드립니다.

[답변]

- 전사 관련 답변 드리겠습니다.

트럼프 행정부 출범으로 글로벌 통상 환경에 많은 변화가 있을 것으로 예상됩니다. 당사는 전 세계 각지에서 비즈니스를 영위하고 공급망을 운영하는 만큼 이러한 변화에 영향을 받을 수 밖에 없을 것입니다.

당사는 미국 대선뿐만 아니라 다양한 지정학적 환경변화에 따른 기회와 리스크에 대해 다양한 시나리오를 기반으로 분석하고 대비해 왔습니다. 트럼프 행정부 출범 첫날 수십개의 행정 명령과 메모가 발표되는 등 다양한 정책 아젠다와 방향이 제시되고 있는데, 당사는 향후 구체적인 정책입안 과정을 면밀히 지켜보면서 사업 영향을 분석하고 대응방안을 마련할 예정입니다.

구체적인 세부 대응 계획을 말씀드리기는 어려운 상황이지만, 회사는 미국을 포함한 전세계 각 지역에서 운영하는 생산 역량, 글로벌 공급망 관리 능력, 그리고 AI 기술을 바탕으로 한 우수한 제품 경쟁력과 다양한 사업 포트폴리오를 보유한 장점을 살려, 트럼프 행정부 출범으로 인한 변화와 리스크에 대응할 예정입니다. 또한, 당면한 도전을 기회로 삼아 적극 극복해 나갈 계획입니다

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

우선 DRAM은 모바일과 PC 수요가 약세를 보이면서 1분기 Bit Growth가 전분기 대비 한자릿수 후반 수준 감소할 것으로 전망됩니다. HBM의 경우에는 AI향 반도체 수출 통제와 같은 지정학적 이슈로 수요 불확실성이 증가하고 있고, 개선 제품 도입에 따른 수요

이런 현상도 발생하고 있어 1분기 전망에 대한 변동성이 다소 클 것으로 보이나, 전분기 대비로는 판매가 일정 수준 감소할 것으로 예상됩니다.

결론적으로, 1분기에는 Conventional 제품의 시장 가격이 하락하고 HBM 매출 비중이 일시적으로 감소하면서 DRAM ASP와 실적이 전분기 대비 다소 하락할 것으로 판단됩니다. NAND 또한 모바일과 PC 부문의 고객사 재고 조정이 1분기까지는 지속될 것으로 전망되고, 서버 SSD도 1분기에는 시장가 하락에 따른 고객사 재고 조정이 예상됩니다. 이에, 1분기 NAND Bit Growth는 전분기 대비 10% 초반 수준 감소할 것으로 전망됩니다.

이러한 상황 속 당사는 DRAM의 경우, 선단 공정인 1b나노 전환을 가속화하면서 서버향 DDR5와 PC/모바일향 LPDDR5x의 공급을 지속 확대할 계획이고, 32Gb DDR5 기반의 256GB 제품도 1분기에 양산 판매를 개시할 예정입니다. NAND는 V8과 V9으로의 전환을 가속화하여 중장기 제품 경쟁력 확보에 집중할 예정이고, 서버향 고용량 QLC 판매 비중도 더욱 확대해 나갈 계획입니다.

※ UBS, Nicolas Gaudois

[질문]

- Foundry 관련 질문 드립니다.

2나노 공정의 양산 시기와 외부 고객사 수주 현황 등 업데이트 부탁드립니다.

[답변]

- Foundry 관련 답변 드리겠습니다.

삼성 2나노 플랫폼 공정은 모바일 및 HPC 응용처에 최적화하여 개발 진행 중입니다. 2나노 1세대 공정은 공정 성숙도 개선을 기반으로 2024년 상반기에 PDK V1.0을 고객에게 배포하였으며, 2025년 제품 양산을 추진 중입니다.

또한, 성능 개선한 2나노 2세대 공정은 2025년 상반기에 PDK V1.0을 고객에게 배포하고, 2026년 양산을 목표로 하고 있습니다. 현재 주요 고객사에서 제품 PPA 평가 및 MPW 진행 중이며, 일부 고객사의 경우 제품 수준의 설계를 시작했습니다.

수주의 경우, 모바일/HPC/오토 등 다양한 응용처의 Tier-1 고객과 논의 중입니다. 또한 당사의 GAA 공정 경쟁력을 기반으로 차별화된 Advanced PKG 기술과 요소 기술로 확대 추진 중입니다.

※ Goldman Sachs, 이준희

[질문]

- 먼저 메모리 관련 질문 드립니다.

올해 메모리 시장은 어떻게 전망하고 계신지, 그리고 삼성전자의 메모리 사업 방향성도 함께 공유 부탁드립니다.

- 두번째 질문은 MX입니다.

갤럭시 S25 출시 이후 On-device AI 시장에서 하드웨어 및 소프트웨어의 경쟁력 제고 방안에 대해 공유 부탁드립니다.

[답변]

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

메모리 업황은 단기적으로는 약세가 전망됩니다. 모바일과 PC의 경우 고객사들의 재고 조정이 1분기까지는 이어질 것으로 전망되고, 서버도 GPU 공급 제약으로 일부 데이터센터 고객들의 과제가 지연되면서 메모리 수요가 지연되는 현상이 나타나고 있습니다. 이러한 상황 속에서 외부 조사기관들은 모바일, PC향 제품뿐만 아니라 그간 상대적으로 견조한 가격 흐름을 나타냈던 서버향 DDR5와 SSD 조차도 1분기에 가격이 하락할 것으로 전망하고 있습니다.

하지만, 메모리 수요는 2분기부터는 회복세를 보이기 시작할 것으로 예상됩니다. 모바일과 PC 응용은 1분기 이후 고객사 재고 조정이 마무리되면 On-device AI 기능을 탑재한 신제품 출시 본격화와 함께 수요가 개선될 것으로 전망됩니다. 서버도 업계 내 AI 인프라 투자가 지속되어 편더멘탈 수요는 견조한 만큼, GPU 공급 개선과

함께 지연되었던 데이터센터 고객들의 과제가 뒤늦게 실현되면서 고성능 및 고용량 제품 위주로 수요가 회복세를 나타낼 것으로 예상됩니다.

다만, 거시 경제 추이와 반도체 수출 통제 등 지정학적 이슈, 신규 GPU 출시 일정 등이 메모리 시장에 광범위하게 영향을 주고 있는 만큼, 여러 시장 변수들에 대해서는 지속적으로 모니터링이 필요합니다.

이러한 상황에서, 당사는 미래 고부가가치 제품 수요에 적극 대응하기 위해 DRAM/NAND 공히 전환 과정의 단기적인 Bit Loss를 감수하더라도 선단 공정 생산 능력을 확대하는 데에 주력할 예정입니다.

이에, Legacy 공정 제품 위주로 생산 Bit Loss가 발생하면서 2025년 당사 생산 Bit 성장은 DRAM/NAND 공히 상당 수준 제한적일 것으로 전망됩니다. 특히 NAND는 Single Stack인 V6에서 Double Stack인 V8으로 공정을 전환하는 과정에서 기존 대비 더 많은 설비 교체가 필요하기 때문에 단기적인 생산 Bit Loss가 더욱 클 것으로 전망됩니다.

당사는 이러한 생산 Bit Growth 제약 속, AI향 고부가가치 제품 위주의 수요 대응에 주력할 예정입니다.

DRAM의 경우, HBM3E 개선 제품의 판매를 확대하고 하반기 내 HBM4를 개발 및 양산하여 AI 시장 내 경쟁력을 강화할 계획입니다.

또한, 서버향 DDR5 공급 확대에 주력하면서 AI 서버에 필요한 128GB

및 256GB 등 시장의 고용량화 추세를 주도하고, 1b나노 기반 LPDDR5x를 모바일뿐만이 아닌 PC/서버향으로 확산 적용하여 고부가가치 제품 비중을 적극적으로 늘려나갈 예정입니다. NAND는 QLC를 포함한 고용량 SSD 수요에 적극 대응하면서 서버 시장 내 리더십을 강화하고, V8, V9으로의 공정 전환을 본격화하여 제품 경쟁력을 제고해 나가겠습니다.

- MX 관련 답변 드리겠습니다.

이번 갤럭시 S25 시리즈는 최신 AP를 당사 단말에 최적화하여 탑재하여 더욱 향상된 NPU 성능을 확보하였고, DRAM 대역폭을 늘려 LLM 성능을 개선하였습니다. 이를 바탕으로 갤럭시 AI 기능은 전작보다 통합적이고, 상황과 맥락을 더 잘 이해할 수 있도록 발전 중입니다.

파트너사와 긴밀한 협업을 통해 앱 간의 경계 없이 음성명령으로 다양한 동작을 수행할 수 있게 되었으며, 당사의 강력한 보안 솔루션인 Knox Vault에 의해서 안전하게 보호되는 '퍼스널 데이터 엔진'을 통해 사용자 취향과 사용 패턴 등을 분석하는 기능을 적용하여 더욱 개인화된 경험을 제공하고 있습니다.

당사의 비전은 갤럭시 AI를 지속적으로 고도화하여, 사용자의 맥락에서 가장 알맞은 요구사항을 파악하고 적절하게 행동까지 취하는 퍼스널 에이전트의 역할까지 수행할 수 있도록 하는 것입니다. 터치, 제스처, 음성 등 멀티모달을 기반으로 어떤

에이전트나 앱을 사용하든 사람을 대하듯이 직관적이고 자연스러운 상호작용이 가능하도록 발전시켜갈 예정입니다.

※ Daiwa, 김성규

[질문]

- 먼저 메모리 관련 질문 드립니다.

Conventional DRAM 시장을 중심으로 중국 공급사의 시장 진입이 확대되고 있는데, 메모리 사업 영향성과 삼성전자의 대응 방안이 궁금합니다.

- 두번째 질문은 Display입니다.

최근 스마트폰 시장 수요 정체 가운데 패널 공급업체들 간 경쟁도 치열해지고 있는데, 이에 대한 차별화 전략이 궁금합니다.

[답변]

- 메모리 관련 답변 드리겠습니다.

최근 미 정부에서 추가적으로 발표한 첨단 반도체 수출 통제 등 지정학적 변수로 인한 영향성이 있겠지만, 당사가 타 공급사 상황에 대해서 직접적으로 언급하는 것은 적절치 않다고 생각되는 바, 당사의 DRAM 시장 대응 전략에 초점을 맞춰 말씀드리겠습니다

당사는 Low-end 보다는 High-end 시장에 주력해서 사업을 전개해나가고 있습니다. 이를 위해 선단 공정 램프업을 가속화하며 DDR4, LPDDR4와 같은 Legacy 제품의 비중은 줄이는 반면, HBM, DDR5, LPDDR5x, 그리고 GDDR7과 같은 고부가가치 제품의 비중을 적극적으로 늘리고 있습니다. 이에, 경쟁이 심화될 것으로 예상되는 DDR4, LPDDR4 의 경우, 2024년 30% 초반 수준이었던 매출 비중은 2025년에는 한자리 수 수준까지 가파르게 축소해 나갈 계획입니다.

당사는 가용이 제한적인 DDR4, LPDDR4 제품에는 주요 모바일/컨슈머 고객사와 고부가 시장인 Automotive 위주로 필수 필요량만큼 공급할 계획으로 해당 제품의 공급 과잉 리스크가 당사에 미칠 영향은 제한적일 것으로 전망됩니다.

당사는 High-end 제품 중심의 포트폴리오를 바탕으로 불확실한 시장 상황에서도 지속 가능한 사업 기반을 강화해 나가겠습니다.

- Display 관련 답변 드리겠습니다.

스마트폰 시장 정체에도 불구하고 OLED 패널의 채용 비중은 지속 증가하고 있습니다. 또한 최근 CES에서 확인된 바와 같이 앞으로는 AI의 기능이 더욱 강조될 것이며, 이러한 AI의 기능 확대는 저소비전력 필요성을 증가시키고 새로운 폼팩터에 대한 수요를 늘릴 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 저소비전력 로드맵을 구축하여 백플레인/재료/구동 등 여러 기술분야에서 소비전력을 낮추기 위한 개발에 집중하고 있으며,

당사의 저소비전력 패널 구조를 다양한 제품에 확대 적용할 계획입니다. 또한, 다양한 폼팩터 수요 확대를 위해 폴더블 스마트폰의 내구성과 완성도를 지속 개선해 SDC만의 차별화 기술을 확보할 수 있도록 준비할 예정입니다.

앞으로도 당사는 차별화 성능과 제조 경쟁력을 기반으로 경쟁 격차를 지속 유지하여, 스마트폰 OLED 시장에서의 리더십을 공고히 하도록 하겠습니다.

※ 한국투자증권, 채민숙

[질문]

- MX 관련 질문 드립니다.

2025년 스마트폰 시장 성장 전망 및 회사의 판매 가이드스 공유를 부탁드립니다.

- 두번째 질문은 VD 관련입니다.

High-end 시장까지도 최근 중국 업체들이 마케팅을 강화하는 등 경쟁이 심해지고 있는데 TV 시장 주도권을 유지하기 위한 전략은 어떤 것이 있는지 공유 부탁드립니다.

[답변]

- MX 답변 드리겠습니다.

2025년은 거시 경제의 불확실성 지속 가운데 AI 기능의 중저가 단말 확산 및 하드웨어 성능 개선 영향으로 매스 세그 중심의 성장이 전망됨에 따라, 프리미엄 시장 성장세는 전년보다 다소 둔화될 것으로 전망됩니다.

당사는 AI 통합 운영체제와 멀티모달 AI를 탑재한 역대 최고 성능의 S25 시리즈 출시로 플래그십 중심 성장을 이어가고, 폴더블은 하반기 신제품 폼팩터 디자인 및 내구성 개선, 라인업 다변화를 통해 고객 기반 확대를 추진 중에 있습니다. 이를 통해 2025년 플래그십 매출 두 자릿수 성장 목표를 달성할 수 있도록 노력하겠습니다.

A 시리즈도 디스플레이, 디자인, 배터리 등 소비자들이 실제 원하는 핵심 사양 중심의 제품 경쟁력 강화와 플래그십에 준하는 Go To Market 전략을 준비하겠습니다.

저가 시장 공세에 대해서는, 무리한 가격 경쟁이나 Pin to Pin 대응보다는 보안과 제품 경쟁력 등 당사만의 강점에 대한 커뮤니케이션을 통해 중양아시아 등 이머징 마켓을 중심으로 강화해 나갈 계획입니다. 이를 통해 스마트폰 시장 점유율을 확대하고 글로벌 출하량 1위를 더욱 공고히 하겠습니다.

- VD 관련 답변 드리겠습니다.

당사는 TV 시장 수요 정체와 경쟁 심화에 따른 어려운 시장 환경

속에서 당사 TV만의 차별화된 제품력을 강화하는 한편, 오퍼레이션 경쟁력을 지속 제고하여 성장성 확대와 수익성 개선을 추진하겠습니다.

첫번째로 앞서 말씀드린 것처럼 'Vision AI'를 기반으로 AI 스크린 시대를 선도하겠습니다.

당사의 기술력이 집약된 차세대 AI 프로세서를 기반으로 화질과 음질을 포함한 TV 본연의 경쟁력을 극대화 할 뿐 아니라, 소비자들이 AI TV의 Value를 실질적으로 경험할 수 있는 기능들을 지속 고도화하여 새로운 수요를 창출해 나가겠습니다.

두번째는 TV SET 사업 경쟁력을 강화하여 매출을 확대하고 수익 구조를 개선하겠습니다.

프리미엄 및 보급형 전라인업의 경쟁력을 강화하는 한편, 제반 오퍼레이션 효율화를 통해 수익성을 개선하고, 지속 성장하는 초대형 TV 판매를 강화하겠습니다.

세번째는 서비스 비즈니스 사업의 성장 동력을 강화하겠습니다.

다양한 광고주를 맞춤 공략하여 광고 판매를 확대하고, 자체 Fast 서비스인 TV Plus의 콘텐츠를 지속 강화하겠습니다.

끝으로 당사가 주도하는 Lifestyle Screen 제품군에서의 리더십을 확대하겠습니다.

The Frame 신모델에 Neo QLED 화질과 무선 연결 솔루션을 적용하는 등, 당사만의 차별화를 지속 강화함으로써 다양한 소비자의 니즈를

적극 공약하겠습니다.

※ Bank of America, 우동제

[질문]

- 전사 관련 질문 드립니다.

최근 관심이 높은 Robotics 관련, 휴머노이드 등 로봇 사업 추진 전략이 어떻게 되는지 말씀 부탁드립니다.

[답변]

- Robotics 관련 답변 드립니다.

당사는 고도의 지능을 보유한 다목적 첨단 로봇 개발을 통해, 인류 미래 사회문제 해소, 삶의 경험 혁신, 신성장동력 확보를 궁극적인 로봇 개발사업의 지향점으로 설정하고 있습니다. 제조/서비스/홈 등 다양한 분야에서 필요한 로봇을 개발하고, 메카/AI 등 로봇 핵심기술을 지속 축적, 고도화하여 로봇 분야의 첨단기술 리더십을 확보하고 고성장이 예상되는 미래 로봇 시장에 적극적으로 대응하고자 합니다.

당사는 레인보우로보틱스를 연결재무제표상 자회사로 편입하여 미래 로봇 개발 가속화를 위한 기반을 구축하게 되었으며, 당사의

AI/SW 기술과 레인보우로보틱스의 로봇 기술을 접목해 지능형 휴머노이드와 같은 첨단 미래 로봇 개발을 신속하고 체계적으로 준비해 나갈 예정입니다.

이를 위해 대표이사 직속의 미래로봇추진단을 신설하였으며, 레인보우로보틱스의 창업 멤버인 오준호교수가 단장을 맡고, 당사의 젊고 유능한 로봇 인력을 배치하여 글로벌 Top-Tier 수준의 휴머노이드 개발에 박차를 가하고 있습니다.

또한, 로봇AI가 핵심기술로 부상하며 미래 로봇의 경쟁력을 좌우할 가능성이 높아짐에 따라, 당사 자체적으로 역량을 강화함과 동시에 국내외 유망 로봇AI/플랫폼 업체에 대한 투자/협력을 통해 기술 역량을 확보하고 지속적으로 고도화해 나갈 계획입니다.

모두 답변 감사드립니다.

투자가 여러분들의 소중한 의견 감사드리며 주요 경영 의사결정에 참고하도록 하겠습니다.

그럼 이것으로 이번 분기 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠습니다.
컨퍼런스콜에 참석해 주신 모든 분들께 감사드리며 특히 오늘 참석해 주신 경영진께 감사드립니다.

여러분들의 가족과 건강을 기원합니다.