

차세대 메모리 개발 박차… “내년 하반기 HBM4E 출하”

〈고대역폭 메모리 6세대〉

삼성전자 2분기 ‘깜짝실적’

3분기 중 HBM3E 8단 제품 양산
하반기 HBM 매출 5배 확대 전망
“고용량 제품 기반 경쟁력 강화”

“고대역폭 메모리(HBM) 5세대인 HBM3E 8단 제품은 3분기 중 양산 공급을 본격화 한다. 12단 제품도 하반기에 공급할 예정이다.”

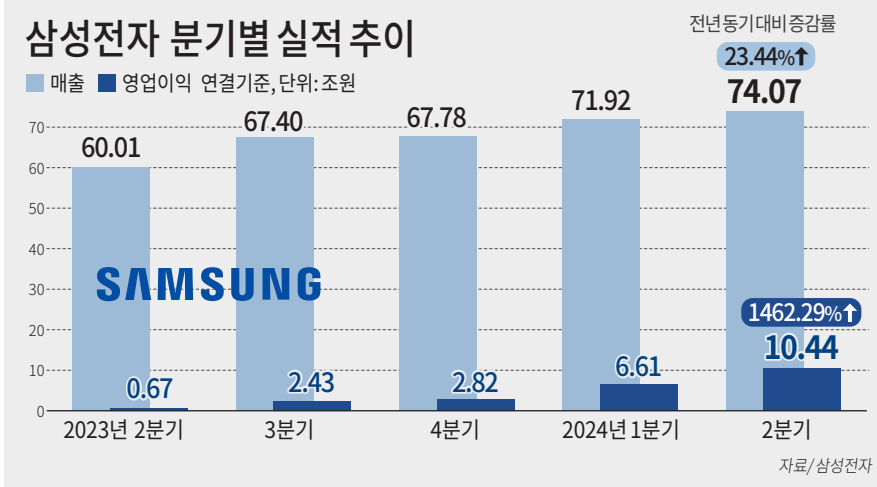
삼성전자는 31일 올 2분기 실적이 7분기 만에 처음 10조원을 돌파한 가운데 컨퍼런스 콜을 열고 이같이 밝혔다. 엔비디아, AMD 등 주요 그래픽처리장치(GPU) 업체들로부터 HBM3E 쿼(품질) 테스트 통과 또는 공급이 곧 이뤄질 것이라는 뜻으로 읽힌다.

삼성전자는 이날 연결 기준 올해 2분기 영업이익 10조 4439억원으로, 전년 동기 대비 1462.29% 증가했다고 공시했다. 매출액은 74조 683억원으로 전년 동기 대비 23.44% 늘었다.

이번 호실적은 고대역폭메모리(HBM) 4세대 제품인 HBM3 매출이 3배 가까이 증가하며 전체 실적을 떠받들었다. 이에 삼성전자는 3분기 내 5세대 제품인 HBM3E 양산 공급을 본격화한다는 계획이다.

◆상반기 HBM매출 5배 확대…“HBM 4E 개발 중”

김재준 삼성전자 DS부문 메모리사업부 전라막케팅실장(부사장)은 컨콜에서 “HBM3E 8단 제품은 3분기 중 양



산 공급이 본격화될 예정”이라며 “업계 최초로 개발 및 샘플 공급한 HBM3E 12단도 이미 양산 랩업 준비를 마쳤고 복수의 고객사들 요청 일정에 맞춰 하반기에 공급을 확대할 예정”이라고 밝혔다.

특히 삼성전자가 이날 차세대 HBM의 공급 확대에 속도를 내겠다고 밝히면서 SK하이닉스와 본격적인 경쟁구도에 오를 것으로 보인다.

이에 삼성전자는 하반기에는 HBM 매출이 5배 가량 확대될 것이라고 밝혔다.

김 부사장은 “당사 HBM 내 HBM3E의 매출 비중은 3분기 10% 중반을 넘어설 것으로 예상되며 4분기에는 60% 수준까지 빠르게 확대될 것으로 전망된다”며 “2분기 HBM 매출이 전분기 대비 2배 수준의 가파른 증가에 힘입어 하반기에는 상반기 대비 3.5배 확대될 것으로 예상된다”고 말했다.

아울러 다음 세대인 6세대 HBM4E도 순조로운 개발을 진행 중이라고 강조했다.

김 부사장은 “그 다음 세대인 (6세대) HBM4E의 경우 내년 하반기 출하를 목표로 개발을 정상적으로 진행 중”이라며 “성능을 고객별로 최적화한 커스텀 HBM 제품도 함께 개발 중이며, 현재 복수의 고객사들과 세부 스펙에 대해 협의를 이미 시작했다”고 덧붙였다.

◆파운드리 매출 9배 확대…“노조 파업 물량 문제 없어”

삼성전자는 향후 서버용 D램 분야에서도 고용량 제품을 기반으로 시장 경쟁력을 강화할 계획이다. 또 낸드의 경우 서버·PC·모바일 전 분야에 최적화된 퀴드레벨셀(QLC) SSD 라인업을 기반으로 고객 수요에 적기 대응한다는 방침이다.

삼성전자 관계자는 “당사 서버용 SSD 매출은 ASP 개선, 출하량 증가, 프리

미엄 제품 비중 확대 등으로 하반기에도 가파른 실적 개선이 이어지며 전년 동기 대비 4배를 넘어서는 성장이 가능할 것으로 전망된다”며 “특히 프리미엄 제품인 트리플레벨셀(TLC) 기반의 16테라바이트 이상 SSD 판매는 올해 급격히 증가해 하반기 매출액 기준 전년 동기 대비 10배 이상 성장할 것으로 보인다”고 했다.

이 밖에 파운드리(반도체 위탁생산) 사업에 대해서는 “지난해 대비 오는 2028년까지 AI와 고성능컴퓨팅(HPC) 응용처용 고객 수를 4배, 매출을 9배 이상 확대하는 것을 목표로 하고 있다”며 “하반기 시장은 경기 회복에 따라 세트

업체들의 불확실성이 점진적으로 회복될 것으로 보이고 AI, HPC용 수요는 지속적인 고성장이 예상된다”고 밝혔다.

마지막으로 삼성전자 최대 노조인 전국삼성전자노동조합(전삼노)의 파업과 관련 생산 차질은 없다고 밝혔다. 삼성전자 관계자는 “이번 파업이 조기 종결될 수 있도록 노조와 지속 소통하고 협의하고 있다”며 “노조 파업이 지속되더라도 경영에 차질이 없도록 적절한 범위 내에서 최선을 다할 것”이라고 덧붙였다.

/구남영 기자 koogija_tea@

metroseoul.co.kr

유튜브 영상 제공

YouTube



DS·디스플레이 부문 등 12조 시설투자

▶▶ 1면 ‘반도체 자존심 회복…’서 계속

TV 사업을 맡는 VD부문은 글로벌 대형 스포츠 이벤트 특수에 힘입어 선진 시장 성장을 중심으로 전년 대비 매출이 상승했다. 생활가전은 성수기에 접어든 에어컨 제품 매출 확대와 비스포크 AI 신제품 판매 호조로 실적 회복세가 지속되고 있다.

하반은 매출 3조 6200억원, 영업이익 3200억원을 올렸다. 포터블과 TWS(True Wireless Stereo) 중심의 소비자 오디오 제품 판매 확대도 실적이 개선됐다.

삼성 디스플레이(SDC)는 7조 6500억원, 영업이익 1조 100억원을 기록했다. 중소형 패널의 경우 플래그십 제품의 견조한 수요와 리지드(Rigid) 판매 기반 강화로 전분기 대비 판매량이 증가하여 실적이 개선됐다.

한편, 삼성전자는 2분기 시설투자액으로 12조 100억원을 투입했다고 밝혔다. DS부문 9조 900억원, 디스플레이 1조 800억원 수준이다. 전분기 대비 8000억원 가량 늘었다. 앞으로도 미래 경쟁력 확보를 위한 시설투자 및 R&D 투자를 이어간다는 방침이다.

/구남영 기자

이통3사, 성장세 ‘주춤’… AI 기반 신사업 사활

통신시장 정체기… 수익성 악화
IT·DX 사업 등 탈통신 전략 가속

통신 3사(SKT·KT·LGU+)의 올 2분기 합산 영업이익이 1분기에 이어 1조원을 돌파할 전망이다. 다만 본업인 통신시장 성장세가 둔화됨에 따라 인공지능(AI) 등 비통신 사업으로 ‘탈통신’ 전략을 가속화한다는 계획이다.

31일 금융정보업체 에프앤가이드에 따르면 이통 3사의 2분기 합산 영업이익은 1조 3303억원으로 추정했다. 이는 전년 동기(1조 3283억원) 대비 3.3%가량 줄어든 수치다.

이통 3사는 지난 2022년 이후 작년 4분기를 제외한 매분기마다 합산 영업이익 1조원을 넘어서고 있지만 본업인 통신사업을 탈출해 신사업에 사활을 걸고 있다. 최근 주요 사업인 유무선 통신 매출 성장률이 1% 대에 머물고 있기 때문이다.

◆통신시장 포화, 5G 요금제 가입자 급감

통신 3사의 지난 2분기 약 1~3%대 매출 성장을 기록했을 것으로 전망된다. 회사별 2분기 실적 전망을 살펴보면 SK텔레콤이 4조 4286억원의 매출을 기록하며 작년 2분기보다 2.84% 늘어나고 영업이익은 4981억원으로 7.49% 증가하며 3사 중 유일하게 성장했을 것으로 전망됐다.

KT는 지난 2분기 매출 6조 6578억원을 기록해, 작년 2분기보다 약 1.69% 성

장했을 것으로 보인다. 그러나 영업이익은 같은 기간 5761억원에서 5359억원으로 약 6.98% 감소했을 것으로 추산됐다.

LG유플러스는 매출 3조 5387억원으로 작년 2분기 3조 4293억원보다 3.19% 성장하지만, 영업이익은 2550억원을 기록하며 같은 기간 11.44% 줄었을 것이라 게 증권가의 전망이다.

수익 악화의 주요원인은 통신 시장이 성장 정체기에 접어들었기 때문이다. 최근 수익성이 높은 5G 요금제 가입자 수는 꾸준히 감소하고 있다. 지난 2019년 5G 상용화로 LTE 가입자가 요금제를 전환하면서 가입자가 크게 늘었으나 최근 5G 가입자 비중이 60~70%까지 높아지면서 이미 시장은 포화 상태다.

여기에 정부의 가계통신비 인하 정책에 맞춰 신설한 번호이동 지원금(전환지원금)과 다양한 저가 요금제도 수익성에 타격을 줬다는 분석이다. 실제로 초부터 정부가 번호 이동 시 최대 50만원을 지원하는 전환지원금 제도를 시행하며, 통신 3사는 번호이동 가입자에게 최대 30만원 가량의 전환지원금을 지급하고 있다.

◆이통3사, 글로벌 빅테크 기업과 맞손 “신사업 사활”

이에 따라 이통 3사는 통신 사업 대신 인공지능(AI)을 기반으로 한 B2B(기업간거래) 서비스로 활로를 모색한다는 방침이다.

먼저 유영상 SK텔레콤 대표는 최근 임직원 대상 타운홀미팅을 열고 AI 사업 전략과 본원적 경쟁력 강화(OI) 방안을 공유하고 글로벌 AI 컴퍼니를 만들겠다고 밝혔다.

이에 SKT는 글로벌 AI 기업과 손을 맞잡고 신사업을 개척하는 데 힘 쏟고 있다. 유 대표는 “지난 3년간 AI 파라미터 전략을 구체화했고, 이제는 AI로 수익을 얻는 방법에 대해 고민할 때”라며 “AI 데이터센터(DC)를 비롯한 AI 신성장 사업 영역의 경쟁력을 강화하고 장기적으로는 기존 통신사 사업모델(BM)의 AI 전환을 완성하겠다”고 밝혔다.

KT는 김영섭 대표 취임 이후 IT와 AI를 더한 ‘AICT 컴퍼니’를 목표로 세우며 빅테크 분야의 기업과 맞손을 잡았다. 김 대표는 지난 6월 마이크로소프트와 AI·클라우드·IT 분야의 긴밀한 협력을 위해 전략적 파트너십을 체결했다. 해당 협약식에는 김영섭 KT 대표와 마이크로소프트 사티아 나델라 CEO 겸 이사회 의장이 참석했다.

황현식 LG유플러스 사장 역시 지난 1일 열린 타운홀 미팅에서 AI를 성장해법으로 지목했다. LG유플러스는 올해 새 브랜드 슬로건 ‘그로스 리딩 AX 컴퍼니’를 공개한 데 이어 자체 생성형 AI ‘익시젠’을 출시하는 등 AI 기업으로의 본격적인 체질개선에 돌입했다.

/구남영 기자

상반기 국세수입 168.6조… 법인세 급감

기재부 6월 국세수입현황

전년 동기대비 9조 9800억 감소

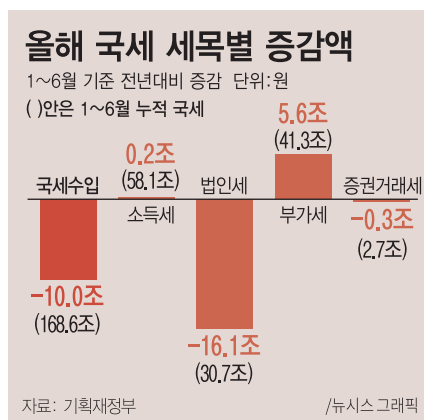
올해 상반기 국세수입이 1년 전 같은 기간에 비해 10조 원 가까이 줄어든 것으로 집계됐다. 기획재정부는 세수 흐름이 하반기엔 호전될 것으로 내다봤다.

기재부는 31일 펴낸 ‘6월 국세수입현황’에 따르면 지난 1~6월 누계 국세수입은 168조 6000억 원으로, 전년동기대비 9조 9800억 원(5.6%) 감소했다.

6월 수치만 봐도 세수는 17조 5000억 원을 기록했는데 이는 전년동월 대비 9000억 원(4.7%) 덜 걷힌 상황이다. 특히, 올해 누계 국세수입은 지난 3월 마이너스로 전환한 뒤 감소세가 지속되고 있다.

6월 기준 예산 대비 진도율은 45.9%를 기록했다. 정부가 지난해 2024 본예산을 편성할 당시 견힐 것으로 예상했던 367조 3000억 원 중 절반도 채 걷지 못했다는 의미다. 전년 동월 44.6%보다는 1.3%p 포인트 높다.

통계에 따르면 급감한 법인세가 국세수입 감소의 주 원인이었다. 법인세는 6월 누계기준 30조 7000억 원으로, 전년과 비교해 16조 1000억 원(34.4%)이 나 덜 걷혔다. 정부는 지난해 기업실적 저조 영향으로, 주요 대기업이 법인세를 내지 못했다고 설명했다. 중소기업들의 납부 실적이 악화된 것이 원인이라고 분석했다.



3대 세목(소득세·법인세·부가가치세) 중 하나인 소득세는 58조 1000억 원으로 지난해보다 2000억 원(0.3%) 늘었다. 고금리에 따른 이자소득세 증가, 취업자 수 증가 등으로 근로소득세 감소 폭이 축소했으나, 성실신고사업자납부 감소 등으로 증가세가 소폭 감소한 영향이다.

부가가치세는 41조 3000억 원으로, 소비증가 및 환급 감소 등으로 납부실적이 증가하며 5조 6000억 원(15.7%) 증가했다. 이 밖에 종합부동산세는 1조 2000억 원으로 4000억 원 감소했다. 증권거래세는 3000억 원 줄어든 2조 7000억 원이었다.

정부 관계자는 상반기 기업 실적 호전의 영향으로 하반기 흐름이 양호할 것으로 봤다. 기재부는 다음 달까지 국세수입 현황을 검토하고, 올해 세수 결산 규모와 재추계 등의 발표를 고려한다는 계획이다.

/세종=김연세 기자 kys@