

삼성, 내년 HBM 물량 선주문 확보… AI 반도체 특수 지속

‘모든 고객사’ 언급에 엔비디아 시사 47조 투자로 DS·DX 동반성장 추진 2나노·HBM4 개발로 차세대 대응 AI가전·모바일 판매 확대 전략

삼성전자가 고대역폭메모리(HBM) 수요 강세에 따라 내년도 HBM 판매 확대에 대비한 생산 계획을 수립했다고 밝혔다. 해당 계획분에 대한 수요도 이미 확보했다는 소식을 알리며 고부가가치 제품 판매 확대에 강한 자신감을 드러냈다. 특히 12단 HBM3E를 전 고객 대상으로 양산 판매 중이라고 언급해 엔비디아에 해당 제품을 납품하고 있음을 사실상 공식화했다.

삼성전자는 30일 2025년 실적발표 컨퍼런스콜에서 “HBM3E 12단 관련 쿼테스트(품질검증) 관련 이슈는 언급할 수 없으나 HBM 수요가 공급보다 빠른 속도로 늘어나고 있다”라며 “당사는 모든



삼성전자의 반도체 생산기지인 삼성전자 평택캠퍼스 전경.

/삼성전자

고객사들을 대상으로 HBM3E 양산·판매를 확대해 나가고 있다”고 밝혔다. 삼성전자는 올해 들어 HBM을 구성하는 D램 수율이 개선됐다는 소식이 알려지며 엔비디아 납품을 앞두고 있다는 관측이 잇따랐다. 이러한 상황에서 삼성전자가 ‘모든 고객사들’이라고 언급한 것은 엔비디아에 HBM을 공급하고 있음을 시

사한 것이라는 해석에 무게가 실린다. 삼성전자는 “추가적인 고객 수요가 지속 접수되고 있어 HBM 증산 가능성에 대해 내부 검토 중”이라며 “HBM과 컨벤셔널 D램 간의 상대적인 수익성을 고려하며 증산 규모를 결정할 것”이라고 전했다.

◆AI산업 성장, DS·DX 새 시장 겨냥 47조 시설투자

삼성전자는 4분기부터 AI 산업의 성장으로 인해 디바이스솔루션(DS), 디바이스경험(DX)부문 모두 새로운 시장 기회가 열릴 것으로 진단했다. 이에 삼성전자는 올해 연간 시설 투자를 약 47조 4000억원 규모로 집행할 예정이다. 부문별로는 DS부문이 40조 9000억원, 디스플레이(SDC)가 3조 3000억원 수준이다.

사업 부문별로 투자 방향과 세부 전략도 구체화하는 모습이다. DS부문에서 메모리의 경우 D램은 AI 및 서버 수요에 적극 대응할 계획으로 HBM3E와 고용량 서버 DDR5 제품 중심으로 판매를 확대할 계획이다. 낸드는 고용량, 고성능 SSD 판매 확대에 주력할 방침이다. 시스템LSI는 프리미엄용 SoC와 이미지센서 판매 확대를 추진할 계획이다. 파운드리에는 2나노 양산을 본격화하고 가동률 향상 및 원가 개선을 통해 실적 개선을 이어갈 예정이다.

DX부문에서 모바일경험(MX)은 연말 성수기 프로모션을 통해 갤럭시 S25 시리즈와 폴더블 등 AI스마트폰 판매를 지속 확대할 계획이다. 태블릿, 웨어러블 제품도 신규 프리미엄 제품 중심으로 판매를 강화할 계획이다.

영상디스플레이(VD)는 프리미엄 및 대형 TV 중심으로 성수기 수요를 선점해 매출을 확대할 계획이다. 생활가전은 AI 가전 등 프리미엄 제품 중심으로 판매를 늘려 전년 대비 매출 성장을 추진할 예정이다.

◆내년 반도체 경기호조 지속

내년은 AI 투자 확대로 반도체 경기 호조가 지속될 것으로 내다봤다. 특히 HBM4 수요 또한 증가할 것으로 전망돼 1c 캐파 확대를 통해 적극 대응할 예정이다.

메모리의 경우 D램은 HBM 판매를 지속 확대하고 차별화된 성능 기반의 HBM4 양산에 집중할 방침이다. 또한 AI용 D DR5, LPDDR5x, GDDR7 등 고부가가치 제품 판매 비중을 확대할 계획이다.

낸드는 첨단공정 기반의 서버 SSD와 고용량 QLC 등 고부가가치 제품 판매를 강화할 예정이다. 시스템LSI는 엑시노스 경쟁력 강화를 통해 주요 고객사 플래그십 모델 탑재를 추진하고, 이미지센서는 2억 화소 등 차별화된 기술 기반으로 점유율 확대를 추진할 계획이다. 파운드리에는 2나노 신제품과 HBM4 베이스 다이 양산에 집중하며 미국 테일러 팹을 2026년부터 본격 가동할 예정이다.

MX는 AI 리더십 강화를 통해 플래그십 제품 중심으로 판매를 확대하고 원가 효율화도 지속 추진할 계획이다. 새롭게 출시한 갤럭시 XR 등 혁신 제품과 차세대 AI 경험을 제공하여 갤럭시 생태계를 강화하고 매출 성장을 이어간다.

VD는 마이크로 RGB 등 혁신 제품으로 프리미엄 리더십을 강화하고 중저가 제품 판매 확대를 통해 매출 성장을 추진할 계획이다. 생활가전은 AI 기능 강화와 라인업 확대를 통해 매출 성장을 이어가고, 냉난방공조(HVAC) 등 고부가 중심의 사업구조 개선을 추진할 예정이다.

/차현정 기자 hyeon@metroseoul.co.kr

구미 하이테크밸리 · 구미국가산단 확장단지 분양공고 -단독주택용지(일반 · 점포겸용)-

1.분양대상 토지

사업지구	구분	필지수	토지면적(㎡)	분양금액(억원)	신청예약금/입찰보증금	공급방법
구미 하이테크밸리	단독주택(일반)	1	234	1.3	5백만원	추첨
	단독주택(점포겸용)	3	240~291	1.6~2.0	입찰금액의 5% 이상	입찰
구미 확장단지	단독주택(일반)	31	307~480	2.3~3.7	1천만원	추첨
	단독주택(점포겸용)	1	283	2.5	입찰금액의 5% 이상	입찰

- 토지위치도 등 보다 상세한 내용은 한국수자원공사(이하 ‘K-water’ 라고 함) 온라인청약시스템 (<http://kwater.or.kr/land>) 분양공고에 첨부된 자료를 참조하시기 바랍니다.
- 건축제한 등은 분양공고문 내용과 건축물의 허용용도에 관한 내역, 지구단위계획 등을 반드시 확인하시기 바랍니다.



2. 신청일정

구분	일정	장소
분양공고	25. 10. 31.(금) ~ 11. 10.(월)	신문 및 K-water 온라인청약시스템 (https://www.kwater.or.kr/land)
신청서 제출	25. 10. 31.(금) 10:00 ~ 11. 10.(월) 10:00	K-water 온라인청약시스템 -회원가입 후 참가신청 가능 -납부계좌는 참가신청서 부여
신청예약금/ 입찰보증금 납부	25. 10. 31.(금) 10:00 ~ 11. 10.(월) 11:00	
입찰서 제출	25. 10. 31.(금) 10:00 ~ 11. 10.(월) 13:00	
추첨 개찰	25. 11. 10.(월) 13:00 ~ 25. 11. 10.(월) 14:00	K-water 온라인청약시스템
당첨자 확인 낙찰자 발표	25. 11. 10.(월) 16:00 이후 25. 11. 10.(월) 17:00 이후	K-water 온라인청약시스템
분양계약 체결	25. 11. 11.(화) ~ 11. 18.(화) 평일 10:00 ~ 17:00 (12:00 ~ 13:00 제외)	구미사업단 (경상북도 구미시 첨단기업1로 5)

- 3.분양신청 자격 : 일반 실수요자(신청일 현재 만19세 이상의 개인 또는 법인)
※ 단, K-water 임직원 본인 및 임직원의 배우자 · 부모 · 자녀는 분양받을 수 없습니다.

4. 대금납부 : 단기납부 또는 분할납부 중 택 1

구분	계약금	중도금	잔금
단기납부	계약 체결시 납부 (10%)	계약체결일로부터 3개월 이내(80%)	계약체결일로부터 6개월 이내(10%)
분할납부	1억원 이상 5억원 미만	계약체결일로부터 1년 6월 내 3회 균등분할납부(매 6개월마다)	

※ 구미확장단지는 분양활성화 촉진책으로 대금납부시기 1년 거치 및 무이자할부 시행

5. 유의사항

- 신문공고문은 분양공고문 중 중요사항을 발췌한 것으로 분양 방법, 유의사항, 처분제한 등 자세한 사항은 K-water 온라인청약시스템(<http://kwater.or.kr/land>)의 분양공고문을 반드시 열람 · 확인하시기 바랍니다.

분양 문의	· K-water 구미사업단 분양과 ☎(054)479-4216~18
-------	---------------------------------------

2025. 10. 31.

K water 구미사업단장

현대차, 美관세 여파에 이익 급감 영업익 2조5373억… 29% 감소

매출 46조7214억 역대 3분기 최대 EV·하이브리드 판매 25% 증가 분기 배당 2500원으로 상향 조정

현대자동차가 올해 3분기 미국 관세의 직격탄을 맞았다. 현대차는 30일 올해 3분기 매출액 46조 7214억원, 영업이익 2조 5373억원, 당기순이익 2조 5482억원을 각각 기록했다고 밝혔다. 매출은 전년 동기 대비 8.8% 증가했지만, 영업이익은 29.2% 감소했다. 영업이익률은 5.4%로 미국 관세 영향이 본격화된 결과다.

현대차는 미국과 유럽 등 주요 시장에서의 판매 호조와 우호적인 환율, 금융부분 실적 개선 등에 힘입어 역대 3분기 기준 최대 매출을 달성했다. 기존 최대 매출은 지난해 3분기의 42조 9283억원이었다.

호세 무뇨스 현대차 대표이사(CEO)는 “단탄한 비즈니스 펀더멘털과 전략적 대응을 통해 글로벌 판매를 확대하며 3분기 최대 매출을 거뒀다”며 “관세 등 시장 변수에도 불구하고 생산 전략 최적화와 파워트레인 다변화로 수익성 회복 기반을 다지고 있다”고 말했다.

현대차의 3분기 글로벌 판매는 전년 동기 대비 2.6% 증가한 103만 8353대였다. 국내에서는 팰리세이드 하이브리드(HEV)와 아이오닉9 신차 효과로 SUV

중심의 성장세를 보이며 전년 대비 6.3% 증가한 18만 558대를 판매했다.

해외 판매는 85만 7795대로 1.9% 늘었다. 신흥시장 둔화에도 불구하고 미국 시장에서는 2.4% 증가한 25만 7446대를 기록했다.

친환경차(상용 포함) 판매는 25만 2343대로 25% 증가했다. 이 중 전기차(EV)는 7만 6153대, 하이브리드(HEV)는 16만 1251대였다. 유럽 중심의 EV 수요 확산과 하이브리드 라인업 강화가 주효했다.

3분기 매출은 전년 대비 8.8% 증가했으나, 매출 원가율은 전년 대비 2.1% 포인트 증가한 82.3%를 기록했다. 판매관리비는 16.9% 늘어나며 수익성을 악화했다. 평균 환율은 1385원으로 전년 대비 1.9% 상승했다. 이에 따라 영업이익은 29.2% 줄어든 2조 5373억원을 기록했다. 경상이익과 순이익은 각각 3조 3260억원, 2조 5482억원이었다.

현대차는 통상환경 변화와 관세 리스크가 향후 주요 변수로 작용할 것으로 내다봤다. 다만 선제적 컨틴전시 플랜을 통해 연간 경영 목표를 달성하겠다는 방침이다.

현대차는 주주 가치 제고를 위해 분기 배당금을 보통주 기준 주당 2500원으로 결정했다. 전년 동기(2000원)보다 25% 늘어난 수준이다.

/양성운 기자 ysw@