

삼성SDS 2024년 2분기 컨퍼런스 콜

안녕하십니까?

삼성 SDS IR 팀장 서원석입니다.

그러면 지금부터 2024년 2분기 실적발표 컨퍼런스콜을 진행하겠습니다.

먼저, 오늘 컨퍼런스콜에 참석한 당사 경영진을 소개해 드리겠습니다.

전략마케팅실장 이정현 부사장,

클라우드서비스사업부장 구형준 부사장,

솔루션사업부장 송해구 부사장, 그리고

물류 사업부장 오구일 부사장이 참석했습니다.

오늘 컨퍼런스콜은 지난 2분기 실적에 대해 설명 드린 다음, 각 사업부들의 2분기 실적 설명과 향후 사업전략에 대해 말씀드리겠습니다.

본격적으로 발표를 시작하기에 앞서, 이번 컨퍼런스콜 내용에는 현재 시점 기준의 “예측정보”가 포함되어 있으며, 이러한 “예측정보”는 회사의 실제 미래 실적과는 상당한 차이가 발생할 수도 있다는 점을 미리 알려드립니다.

그러면, 공시한 실적발표 슬라이드를 보면서 2분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다. 배포해 드린 실적발표 슬라이드의 1 페이지를 보시기 바랍니다.

2분기 매출은 3조 3,690 억원으로 전분기 대비 3.7%, 전년동기 대비 2.4% 증가했습니다.

다음으로 이익을 살펴보면 매출총이익 4,996 억원으로 전분기 대비 1.9% 증가하였고 전년 대비 12.7% 개선되었습니다. 매출총이익률은 14.8%로 전분기 대비 0.3%p 감소했으나 전년대비로는 1.3%p 개선되었습니다.

다음은 2분기 영업이익입니다. 영업이익이 2,209 억원으로 전분기 대비 2% 감소하였으나, 전년동기 대비로는 7% 증가했습니다. 영업이익률은 6.6%로 전분기의 7%보다 0.4%p 하락했으나, 전년동기 대비로는 0.3%p 높아졌습니다.

당기순이익은 1,905 억원으로 전분기 대비 12.2% 감소이지만 전년동기 대비로 11.8% 증가했습니다.

다음으로 2 페이지에서 사업부문별 실적을 말씀 드리겠습니다.

먼저 2분기의 IT서비스 매출은 1조 5,864 억원으로 전분기보다 2.1% 증가하고, 전년동기로는 5% 증가했습니다. 클라우드 사업이 매출 5,560 억원으로 전분기 대비 4.8% 증가, 전년동기 대비로는 25% 증가한 점이 IT서비스 매출 성장의 주요 요인입니다.

물류 사업의 매출은 1조 7,826 억원으로 전분기 대비 5.3% 증가해서 전년동기와 동일한 수준입니다.

2분기 IT서비스의 영업이익은 1,979 억원으로 전분기나 전년동기 대비 17% 전후 증가했습니다. 영업이익률은 12.5%로 전분기 대비 1.6%p 나 상승했고, 전년동기 대비 1.3%p 개선되었습니다.

물류 사업의 영업이익은 230 억원으로 영업이익률 1.3%입니다. 2분기 물류 영업이익률이 하락한 이유는 1분기 영업이익에 상당 규모의 일회성 이익이 반영되어 있었고, 2분기에는 항공 운송의 매출 감소 등으로 수익성이 다소 낮아졌습니다.

이상으로 지난 2분기 실적에 대해서 간단히 설명드리겠습니다.

추가적으로 삼성 SDS 의 ESG 정보공개 관련하여 안내 드리면, 지난 6월 30 일에 2023 년의 ESG 성과를 설명하는 삼성 SDS 지속가능경영보고서를 발간하여 홈페이지에 게시하고 공시했습니다.

삼성 SDS 의 ESG 경영성과와 향후 계획에 대해서 새롭게 발간한 지속가능경영보고서를 많이 활용하시기 바랍니다.

그러면, 각 사업부장님들이 지난 2분기 성과와 향후 계획에 대해 설명 드리겠습니다.

[전략마케팅실]

안녕하십니까, 전략마케팅실을 맡고 있는 이정헌 부사장입니다.
IT 서비스 부문의 2분기 성과와 하반기 전망을 말씀드리겠습니다.

2분기에는 금융 업종에서 대형 사업을 수주했고, ERP 사업을 다양한 업종으로 확대하였습니다. 또한 생성형 AI 사업에서도 성과가 있었고, 이러한 성과를 바탕으로 시장에서 인지도를 강화하고 동시에 지속적으로 성장할 수 있는 기반을 마련하게 되었습니다.

금융 사업은 대외 사업기회를 지속 발굴하고 적극 참여해서 대형은행의 기간계 사업과 보험업종에서 데이터/정보계 사업을 수주하는 성과를 거두었습니다.

ERP 사업은 1분기에 수행한 선행컨설팅 프로젝트와 업종별 맞춤형 전략을 바탕으로 전자제조, 소비재, 중공업 등 다양한 업종으로 사업을 확대하였습니다.

기업향 생성형 AI 사업에서는 FabriX, Brity Copilot 서비스 상품을 4월에 출시했고, 다양한 비즈니스 사례를 확보하며 본격적으로 사업을 추진하고 있습니다.

은행권의 AI 플랫폼 구축을 연이어 수주하고 공공기관의 신기술 기반 레퍼런스 사업을 선점하면서 생성형 AI 시장에서 선도 업체의 입지를 공고히 하였습니다.

또한 관계사 FabriX 적용은 상반기에 11 개사에 완료하였고 나머지 관계사에도 순차적으로 계약 진행중입니다.

이어서 하반기 IT 사업 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

하반기 국내 경제는 경기 회복이 지연될 것으로 예상되는 가운데 반도체, 자동차 등 수출 증가로 실적이 개선되는 업종에서는 IT 투자도 활성화될 것으로 전망됩니다. 금융과 공공 업종은 사업여건이 개선될 전망으로 클라우드 전환, 생성형 AI 등의 사업활성화가 지속될 것으로 예상됩니다.

당사는 금융 사업에서 역량을 보유하고 있는 보험 업종의 정보계/채널계 차세대 사업을 집중적으로 추진하고, 대형 보험사를 대상으로 기간계 사업도 확대하는 한편, 은행권 레퍼런스 사업도 추가 확보해 나가겠습니다.

공공 사업에서는 클라우드 전환을 지속 추진함과 동시에, 생성형 AI 기반 데이터 분석 등의 신기술 분야로 사업 범위를 확대하겠습니다. 또한 디지털플랫폼 정부의 통합플랫폼 구축사업 등에 집중하여 공공 사업을 확대할 계획입니다.

하반기에도 큰 폭의 수요 증가가 예상되는 생성형 AI 시장에서 금융, 공공 업종을 중심으로 가시적 성과를 확보하고 다양한 업종으로 확대해 나가겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

[클라우드]

안녕하십니까,

클라우드서비스사업부를 맡고 있는 구형준 부사장입니다.

클라우드 사업의 2분기 성과와 하반기 계획을 말씀 드리겠습니다.

슬라이드 4 페이지를 보시면,

클라우드 매출은 5,560 억원으로 전년 동기 대비로 25% 성장했습니다.

CSP 매출은 2,095 억으로 전년 동기 대비 49% 증가했습니다. HPC 서버의 수요 확대로 매출이 꾸준히 늘어나고 있고 생성형 AI 서비스용 GPU 수요도 큰 폭 증가하였습니다.

MSP 매출은 2,481 억원으로 전년 대비로는 11% 증가했지만 전분기 대비로는 소폭 감소 했습니다. 클라우드 전환 사업과 생성형 AI 사업 등의 수주가 이어지며 다음 분기에는 크게 증가할 것으로 전망하고 있습니다.

당사는 지난 4월 출시한 생성형 AI 플랫폼 FabriX로 금융 업종에서 생성형 AI 사업과 데이터플랫폼 사업들을 수주하는 성과를 냈습니다.

당사의 AI 핵심 기술과 대형 사업 경험을 레버리지하여 대형 시중은행의 사업을 수주함으로써 SDS가 생성형 AI를 선도하는 기업이라는 점을 인정받았습니다.

하반기에는 금융과 공공 업종을 중심으로 클라우드와 생성형 AI 사업에 더욱 속도를 내겠습니다.

금융 부문에서는 기확보한 Use Case 와 수주사례를 활용하여 금융권 AI 플랫폼 구축 사업에 적극적으로 참여하고 은행과 보험업을 중심으로 클라우드 전환 사업도 계속 확대해 나가겠습니다.

공공 부문에서는 상반기에 선정된 민관협력 클라우드 데이터센터인 대구센터의 정식서비스를 하반기에 오픈할 예정입니다. 높은 보안 수준을 요구하는 공공고객들을 대상으로 사전영업을 강화하고, 공공 파트너사와 협력하여 사업을 확대하겠습니다.

사업에 필요한 상품 개발과 다양한 오퍼링도 준비하고 있는데, 3분기 안으로 FabirX 상품의 추가 개발을 완료하고 오라클 서비스와 클라우드 DR 등 기업맞춤형 SCP 오퍼링도 다양화하여 각종 사업을 지원할 계획입니다.

당사는 앞으로 MSP 와 CSP 사업의 핵심 차별화 요소로 FabriX 를 적극 활용하면서 전 업종으로 클라우드 사업 영역을 확대해 나가겠습니다.

하반기에도 클라우드 사업에서 좋은 실적을 낼 수 있도록 하겠습니다.

이상 발표를 마치겠습니다.

감사합니다.

[솔루션사업부]

안녕하십니까, 솔루션사업부를 맡고 있는 송해구 부사장입니다.

솔루션 부문의 2024 년 2 분기 성과와 하반기 전망을 말씀드리겠습니다.

먼저 슬라이드 3 페이지를 보시면 ERP 사업은, 관계사 차세대 ERP 시스템의 고도화 사업과, 소비재 및 중공업 등 업종에서 선행 컨설팅사업을 통해 발굴된 후속 구축사업으로 전분기비 15% 성장했습니다.

하반기에는 기수행중인 컨설팅사업의 후속 구축사업과 기존 고객사의 해외법인 및 계열사 확산 프로젝트를 통해 ERP 사업은 지속 확대될 전망입니다.

스마트팩토리 사업은, 관계사 MES 구축/확산 사업을 지속 수행중으로 상반기에 배터리 제조사의 기존공장 6 개 중 3 개 공장에 차세대 MES 도입을 완료하였습니다. 하반기에는 나머지 기존 공장 3 개와 신규 해외공장에 도입을 마무리 할 계획입니다.

슬라이드 4 번 페이지를 보시면 MSP 의 한 축인 글로벌 SaaS 사업은, SCM, CRM, HCM 등 기업의 핵심 업무 분야에서 SaaS 화가 가속화 됨에 따라 작년 동기 및 전분기 대비 매출이 크게 성장했습니다. 지난 분기에 말씀드린 것처럼 SCM 은 전자 차세대 SCM 구축 사업을 수행 중이며, 추가로 SCM 데이터 플랫폼 1 차 구축 사업을 수주했습니다. HCM 은 제조, 서비스 등

업종에서 통합인사시스템 구축 사업을 수주하였고, Workday 리셀러 파트너십을 활용한 대외 사업확대가 예상됩니다.

당사 SaaS 사업 역시

클라우드 EMM, Brity Automation 등 솔루션 구독료/라이선스 매출 확대로 성장했습니다.

기업용 협업솔루션인 Brity Works 는 안정적인 매출이 발생중이며 지난 4 월 생성형 AI 기반의 업무자동화를 지원하는 Brity Copilot 서비스 출시 후 사내외 지식과 연계한 통합검색 및 요약, 오피스 Add-in 기능 추가 등 서비스 고도화를 진행하고 있습니다. 하반기에는 서비스 고도화를 통한 매출 견인 효과가 예상 됩니다.

업무자동화 솔루션인 Brity Automation 은,

대형 금융 고객 확보 등 라이선스 매출 확대를 통해 글로벌 솔루션을 제치고 국내 M/S 1위를 수성했으며, 바이오 업종의 생성형 AI 기반 업무자동화 성공사례를 기반으로 하반기에는 생성형 AI 사업 확대를 추진하겠습니다.

당사는 글로벌 시장 진출을 위해 엠로와 함께 SRM SaaS 솔루션 사업을 수행 중입니다. 이번에 SRM SaaS 솔루션 이름을 Caidentia(케이던시아)로 확정했고, 국내 업계 최초로 북미에서 진행된 Gartner 공급망 심포지움에 참여해 리드를 발굴하고, 본격적으로 북미 시장 영업에 착수했습니다.

솔루션 도입 Needs 가 파악된 업체들과는 추가 미팅을 통해 사업화를
추진하고 있으며 하반기에는 해외시장에서 수주성과를 보여드리도록
하겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.

[물류사업부]

안녕하십니까. 삼성 SDS 물류사업부장 오구일 부사장입니다.

삼성 SDS 물류사업의 2분기 주요성과와 하반기 시장전망 및 사업추진 방향에 대해 말씀 드리겠습니다.

2분기 물류사업 매출은 1조 7천 826 억으로 전분기 대비 5.3% 증가하였습니다. 물류 영역별로 구분해서 말씀드리면, 해상운송의 경우, 홍해 이슈 및 주요국가 관세 정책 등으로 인해 예년보다 빠른 성수기 효과와 운임 상승이 동반되어 매출이 지난 분기 대비 상승하였습니다. 반면에, 항공운송은 주요 고객의 신제품 운송이 1분기에 마무리 되어 2분기에는 매출이 감소되었습니다. 내륙운송 및 창고물류 매출은 미주 지역에서 물동량이 늘어나며 전분기 대비 증가하였습니다.

첼로스퀘어 사업의 2분기 매출은 2,850 억원으로 전분기 대비 12% 증가하였습니다. 한국뿐만 아니라 중국, 북미, 유럽 지역 등 해외 매출도 확대되고 있습니다. 가입고객은, 전분기 대비 2,000 개사가 증가해 14,800 개사가 되었고, 누적 선적 고객수도 15% 증가했습니다.

고객향 서비스 경쟁력과 운영 생산성도 생성형 AI 를 활용하여 지속적으로 개선하고 있습니다. 빈발하는 Global Supply Chain Risk 를 조기에 센싱하고, 대응방안을 수립하여 고객사의 Global Operation 에 미치는 영향을 최소화하기 위해서, 매일 6 만여건의 뉴스를 수집하고, 물류 관련성을 판별합니다. 생성형 AI 기반으로 중요도 분석과 관련 물동을 산출하여 고객사 사업에 미치는 영향을 최소화 하고 있습니다.

이어서 하반기 시장 전망 및 사업 추진 방향에 대해 말씀 드리겠습니다.

먼저 해상운송은, 주요 항로의 타이트한 선복과 지속되는 전쟁, 관세정책 변화, 파업 등 대외 변수의 불확실성 증가로 운임이 급증한 상황이 지속되고 있습니다. 이러한 상황은 하반기에도 당분간 이어질 것으로 전망됩니다. 상해/싱가폴 등 아시아 주요 항만을 중심으로 적체가 발생하는 등 그에 따른 물류 운영상 리스크도 증가된 상황입니다.

항공운송의 경우에도 중국발 전자상거래 화물의 증가, 홍해사태 지속으로 인한 항공 전환수요 등으로 인해, 하반기에도 운임이 다소 강세를 보일 것으로 전망됩니다. 이처럼 외부 환경은 불확실성이 높은 상황입니다만, SDS는 선사/항공사 등과 장기적 협력 관계에 기반해 안정적 Capa와 경쟁력 있는 운임을 선제적으로 확보함으로써, 고객의 물류 부담을 최소화해 나가겠습니다.

다음으로는 하반기 사업 방향에 대해 말씀 드리겠습니다. 하반기에는 글로벌 물류 통합 관제 서비스와 탄소배출량 대시보드 서비스 등 고객의 니즈가 커지고 있는 정보 서비스 제공을 차별화 포인트로 글로벌 전략 고객 발굴에 집중할 계획입니다.

또한 최근 미국의 관세 정책 등으로 인해 중국에서 동남아와 멕시코 등으로 생산거점을 이전하는 기업들이 늘어나고 있는데, 두 지역 모두 SDS가 경쟁력있게 물류 사업을 수행 중입니다. 이렇게 Global Supply Chain Network을 변경하는 고객사들께 컨설팅부터 설비이전 물류,

자재조달 및 완제품 수출물류까지 End-to-End 물류 서비스를 확대할 예정입니다.

이상으로 물류사업에 대해 말씀 드렸습니다. 감사합니다.

[Q&A 세션]

Q. 한국투자증권, 정호윤

FabriX 출시 이후에 사업성과와 하반기 사업 계획에 대해서 간략하게 설명 부탁드립니다.

A. 클라우드서비스사업부, 구형준 부사장

당사는 GenAI 서비스 활용 및 개발의 전 과정을 지원하는 기업형 생성형 AI 플랫폼인 FabriX 를 출시하여 4 월부터 본격적으로 사업에 참여하고 있습니다.

가장 먼저 삼성관계사를 대상으로 순차적인 서비스 적용을 진행하고 있고, 대외 사업에도 적극 참여하여 은행권에서 발주한 생성형 AI 구축 사업들을 연이어 수주하는 성과를 냈습니다. 고성능 AI 지식검색과 AI 개발도구 제공, 최적화 학습 등에서 경쟁사와 차별화 되는 당사의 생성형 AI 기술경쟁력을 확인했고, 시장에서 선도사의 입지를 구축하는 등 여러 면에서 상당히 의미가 있는 수주였습니다.

공공 업종에서는 상반기에 민간투자형 공모사업자로 선정이 되어 현재 10 개 기관을 대상으로 AI 플랫폼 시범사업을 준비하는 등 앞으로 공공시장에서도 성과를 보여드릴 수 있게 되었습니다.

하반기 FabriX 상품 확보 계획을 말씀드리면, Code Interpreter 등 Built-In Plug-In 기능을 확대하고 Use Case 특화 RAG 모델을 확보하는 등

빠르게 변화하는 Gen AI 기술 대응을 위해 3 번의 추가적인 상품출시를 계획하고 있습니다.

이와 함께 다양한 PoC 를 통해 확보한 유스케이스와 금융과 공공의 수주 사례를 Door Opener 로 활용하여 클라우드와 생성형 AI 사업에 더욱 집중하겠습니다.

경쟁사 대비 기술과 수주 측면에서 한발 앞서 가고 있는 만큼, 좋은 실적으로 연결할 수 있도록 하겠습니다.

Q. 하나증권, 이준호

첫 번째는 클라우드 부분에서 하반기 금융 사업을 적극 추진한다고 해주셨는데, 현재 금융업종 시장 상황과 SDS 의 사업 추진 방향이 좀 더 구체적으로 궁금합니다. 또 금융, 공공 부문에서 수주 발생 시 이익률이 조금 낮아질 가능성이 있는지 궁금합니다.

두 번째는 최근 클라우드 스트라이크 사태로 인해서 CSP 사업이 소폭 둔화될 수 있다고 보시는지, 아니면 멀티 클라우드가 확대되면서 오히려 수혜를 볼 수 있다고 보시는지 궁금합니다.

A1. 전략마케팅실, 이정현 부사장

금융업종은 규제완화에 따른 업무 시스템의 클라우드 전환이 가속화 되면서, 시중은행 등 1 금융권에 이어 보험업을 중심으로 한 2 금융권으로 클라우드 기반의 차세대 시스템 구축이 본격화 되고 있습니다. 또한 생성형 AI 등 신기술의 적용에 대한 관심이 높아지고 있습니다.

금융권의 IT 사업에 대해 좀 더 자세히 말씀드리면, 크게 기간계, 정보계, 채널계의 3가지 업무시스템으로 구성됩니다. 기간계는 금융기관의 여신, 수신 등 고유 업무시스템이고 정보계는 고객, 업무 등의 데이터를 저장하고 분석하는 시스템이며, 채널계는 고객이 직접 사용하는 시스템으로 인터넷뱅킹, 모바일뱅킹 등을 예로 들 수 있습니다.

2분기에 당사 금융사업은 KDB 산업은행 등 대형은행의 기간계 시스템 구축과 ABL 생명 등 보험업 정보계 사업을 수주하였습니다. 또한, 대형 시중은행 2곳에서 생성형 AI 플랫폼 구축 사업을 수주하는 성과도 있었습니다.

하반기에도 보험업 중심의 기간계 시스템 구축 사업과 2금융권 대상으로 생성형 AI 신기술을 활용한 데이터 분석, 실시간 마케팅 업무 등 정보계 사업에 집중할 계획입니다.

이익률 관련해서는 저희가 추진하고 있는 사업 관련하여 큰 영향을 미치지 않을 것으로 전망하고 있습니다. 당사는 클라우드, 생성형 AI 등의 기술력을 바탕으로 경쟁사와 차별화된 SDS 만의 고유한 Value Added 서비스를 제공하여 시장을 선도하겠습니다.

A2. 클라우드서비스사업부, 구형준 부사장

클라우드 스트라이크는 CSP의 이슈라기보다는 보안 솔루션에 관한 문제였으며, 이러한 보안 솔루션은 어느 회사나 다 활용해야 하기 때문에 잘 관리해줄 수 있는 CSP 쪽에는 사업의 기회가 될 수 있을 것으로

보입니다. 그리고 이러한 절차를 잘 정리하고 문제 발생 시 해결력이 있는 MSP 사업자가 각광받을 것으로 보고 있습니다.

Q. 미래에셋증권, 김수진

생성형 AI 제품 중에 Brity Copilot 제품이 있는데 이 제품의 사업 진행 현황과 앞으로의 전망에 대한 설명 부탁드립니다.

A. 솔루션사업부, 송해구 부사장

당사는 기업 업무의 하이퍼오토메이션 구현을 지원하기 위해서 메일이나 메신저 미팅, 문서 관리 등 공통 업무 솔루션인 Brity Works 에 생성형 AI 를 접목시킨 Brity Copilot 을 4 월에 출시했습니다.

SDS 사내 적용을 거쳐서 삼성 관계사 및 대외 시장 확대를 추진하고 있습니다. 7 월 현재 삼성 관계사의 경우는 전자, 물산 등 약 9 만여 명이 이 서비스를 사용하고 있습니다.

하반기에는 해외 법인을 포함한 전 관계사로 순차적으로 확산 예정입니다. 대외의 경우는 베트남 IT 기업에서 Brity Works 및 Copilot 을 도입했습니다. 제조 및 서비스 업종에서 복수의 고객사가 근 시일 내에 도입 예정입니다. 또한 현재 석유화학, 자동차, 식음료 업종 등 14 개 고객사와 POC 를 진행하고 있으며 하반기에는 더 많은 고객을 확보할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 이와 더불어서 프라이빗 클라우드 오픈링을 통해서 보안이 중요한 대기업 금융 공공을 대상으로 사업을 확대할 계획이 있습니다.

하반기에 추진 중인 제품 개선 계획에 대해서 말씀을 드리면 마이크로소프트 워드, 파워포인트와 같은 오피스 프로그램과 그 다음에 아웃룩에서도 저희 Brity Copilot 을 사용할 수 있도록 기능 개선을 준비 중에 있습니다.

미팅 Copilot 은 실시간 자막 지원 언어를 한국어, 영어 2 개를 지금 현재 지원하고 있는데 베트남어, 일본어를 포함한 10 개 언어로 확대할 예정이고 같은 장소에서 화자 구분이 가능한 오프라인 회의 모드도 제공할 예정입니다. 이렇게 기능 개선을 통해서 보다 많은 유스케이스를 확보할 것이기 때문에 하반기에는 매출 확대가 예상이 되고 있습니다.

그리고 각 기업 업무 시스템을 Copilot 과 연계할 수 있는 Plug-in 기능을 준비 중입니다. Workday, Confluence 등 기업에서 많이 사용하고 있는 주요 글로벌 솔루션과 연계해서 기업에 최적화된 Copilot 서비스를 제공할 예정입니다. 이상입니다.

Q. 삼성증권, 오동환

첫 번째는 Cello Square 해외 매출이 확대되었다고 하셨는데 Cello Square 의 글로벌 매출 현황에 대해서 말씀 부탁드립니다, 두 번째는 올해와 내년에 AI 관련된 매출이 어느 정도로 예상되는지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

A1. 물류사업부, 오구일 부사장

분기 Cello Square 사업 매출은 2,850 억으로 매출 비중은 국내가 20%, 해외가 80% 입니다. 지역별로 구분하면, '22 년에 오픈한 수출중심 국가인

중국과 동남아 매출이 전체 Cello Square 매출의 43%를 차지하고 있고, 작년엔에 오픈한 미주/유럽 매출이 30% 입니다.

이제 SDS는 글로벌 30개국간 물류운영을 Cello Square로 수행할 수 있는 체계를 갖추고 있습니다.

이를 바탕으로 수출국가 공장부터 수입국가의 최종 도착지까지 고객사의 End-to-End 물류를 데이터 기반으로 분석하고 최적화 할 수 있는 서비스를 제공하며 사업을 확대해 나가겠습니다. 또한, 주요 도착지에서의 내륙운송 및 창고운영 연계 서비스도 더욱 강화해, 시장 규모가 더 큰 소비지역에서의 수입 물류 사업도 지속 확대해 나가겠습니다.

A2. IR 팀, 서원석 팀장

당사의 생성형 AI 매출은 FabriX의 PaaS 형태 매출이나 구축 시 MSP 매출, Brity Copilot로 발생하는 SaaS 매출이나 GPU 서버 매출이 있습니다.

상반기에는 매출이 크지 않았고 이제 본격화되면서 하반기에 매출이 주로 발생하게 되는데, 올해 연간으로는 1천억원대 중반까지도 가능할 것으로 예상합니다.

Q. 교보약사자산운용, 장석진

Cello Square 매출이 증가하게 되면 물류 쪽 영업이익률이 향후에는 구조적으로 개선이 될 수 있는지 일단 첫 번째 질문 드립니다. 두 번째는 해외 쪽 SaaS 매출이 가시화되는 건 언제쯤일지 궁금합니다. 세 번째 질문은 보유하고 있는 현금을 주주 환원하는 계획을 하고 계신지 공유 부탁드립니다.

A1. 물류사업부, 오구일 부사장

Cello Square 를 처음 비즈니스 모델로 설정을 하고 개발을 하여 시장에 진출할 때 목표 중의 하나는 고객향 서비스를 개선해서 고객들이 느끼는 밸류를 더 크게 하겠다라는 게 한 축이었습니다. 또 한 축은 운영 업무 자체를 자동화해서 우리의 생산성을 높이는 방향으로 가겠다는 두 가지 방향으로 진행을 해왔고 지금도 그렇게 하고 있습니다.

그래서 다시 말씀드리면 저희가 추구하는 방향 중에 운영 자동화를 지속적으로 추구해 나가면 운영비를 저희가 절감할 수 있고 당연히 그 부분이 영업이익 증가에도 반영이 될 거라고 기대하고 있습니다. 단기간에는 큰 변화는 없겠지만 중장기적으로 보면 분명히 영업이익 개선에 영향을 주고 기여를 할 것으로 기대하고 있습니다.

A2. 솔루션사업부, 송해구 부사장

해외를 대상으로 한 SaaS 사업은 크게 클라우드 EMM 사업과 현재 새롭게 출시를 해서 사업을 하고 있는 SRM SaaS 사업이 있습니다.

클라우드 EMM 사업은 지속적으로 확대 중에 있습니다. 최근 여러 가지 서비스 오픈을 추가로 개발해서 하반기와 내년에도 지속적으로 성장할 것으로 예상하고 있습니다.

SRM SaaS 사업은 올해 출시해서 사업을 막 시작한 단계입니다. 기업형 SaaS 솔루션은 절대적인 영업 리드타임이라는 게 있습니다. 따라서 가시적인 성과는 올해 하반기부터 시작을 해서 내년쯤에 본격화될 것으로 예상을 하고 있습니다.

올해 상당히 많은 해외 잠재 고객사들과 영업활동을 활발하게 전개를 하고 있고 많은 진척도를 보인 곳도 있긴 하지만 판매 리드타임을 감안했을 때 올해 하반기 혹은 내년 상반기에 본격화될 것으로 예상하고 있습니다.

A3. IR 팀, 서원석 팀장

주주 환원 관련된 부분은 일단 저희 회사 현금이 현재 계속 증가하고 있습니다만 성장을 위한 여러 가지 CAPEX, R&D, M&A 등이 우선순위입니다. 그 외에 추가적으로 주주가치 제고를 검토하고 있었습니다.

기업 밸류업 프로그램 나오기 전부터 검토를 하고 있었는데 발표가 된 만큼 기초에 맞춰서 당사가 여러 가지 주도하는 정책의 확대나 지속 등을 고려하고 있습니다

이런 부분들은 좀 더 검토해서 말씀드릴 수 있는 기회가 있을 것으로 보입니다. 아직은 확정된 부분이 없기 때문에 특별히 말씀드릴 수 있는 부분은 없습니다.

Q. KB 증권, 김준섭

첫 번째 CSP 같은 경우에는 고성장세가 상당히 인상적입니다. 이 CSP 사업을 향후에 어떻게 보면 좋을지 가이드라인을 공유해 주시면 좋겠습니다. CSP의 핵심 사업인 HPC 서비스와 관련 추가적인 대규모 투자라든지 아니면 고객 발굴이라든지 이런 것들에 대해 업데이트해 주시면 좋겠습니다.

두 번째는 최근 스마트 팩토리 시장에 다양한 신규 사업자들이 뛰어드는데 시장에 대한 전망과 삼성 SDS의 대응책은 어떤 것인지 궁금합니다.

A1. 클라우드서비스사업부, 구형준

2 분기에 저희 CSP 매출은 전년 동기 대비 49% 성장했습니다. 이러한 성장의 주요인은 HPC, 생성형 AI 로 인한 GPU 서비스의 실적 호조와 작년에 추가된 클라우드 네트워크 등의 새로운 신규 상품 서비스의 다양화의 영향입니다. 또한, SCP 매출이 커지면서 CSP 성장을 견인하고 있습니다.

앞으로도 CSP 는 SCP 중심의 사업 확장을 추진할 계획입니다. 이를 위해서 저희가 오라클 DRCC 서비스와 클라우드 DR 그리고 AI 특화상품 등에 투자하면서 서비스 경쟁력을 계속해서 확보해 나갈 계획입니다.

또 대구센터를 10 월에 오픈하게 되는데 행정공공기관을 대상으로 AI 클라우드 서비스를 시작하게 되면 공공 클라우드 시장에서도 사업 영역을 확장할 수 있을 거라고 기대하고 있습니다.

A2. 솔루션사업부, 송해구부사장

스마트팩토리 사업은 크게 전통적인 MES 사업과 신기술을 활용한 디지털 트윈 사업으로 크게 구분할 수가 있습니다.

전통적인 MES 사업은 글로벌 시장에서 클라우드 MES 기업들이 일부 새롭게 등장하고 있지만, MES 의 특성상 안정성이 워낙 중요하기 때문에 여전히 On-premise MES 사업 중심으로 진행되고 있습니다. 그런 관점에서 국내에서 저희는 시장 변화를 크게 보고 있지는 않고, 해외 공장 확산 등 주로 삼성 관계사의 MES 사업을 지속적으로 지원하고 있습니다. 다양한 업종에 걸친 삼성 관계사들의 해외 진출 사업을 열심히 돕고 있고 그 기조에는 큰 변화가 있을 것 같지는 않습니다.

디지털 트윈 사업은 아직은 대형 사업이 많이 부각되고 있는 상황은 아니고 일부 기업에서 새로운 시도를 많이 하고 있습니다. 우리 회사는 관계사에서 설비가 중요한 반도체 같은 곳에서 운영 자동화를 위한 디지털 트윈 로드맵 수립 사업, 또는 3D 데이터를 활용한 디지털 트윈 구현 그리고 생산 최적화 조건을 찾기 위한 시뮬레이션 연계와 그 결과를 디지털 트윈 상에서 확인할 수 있는 환경 제공을 위한 기술 검증 과제들을 진행하고 있습니다.

향후에는 신규 공장의 설비 Set-up 및 레이아웃 변경 리드타임을 감소하기 위한 원격 Set-up 사전 검증 분야에서도 디지털 트윈을 활용할 수 있도록 적용 범위를 확대해 나갈 예정이지만 아직 이 분야는 크게 성장하고 있다고 보지는 않고 있으며, 다양한 영역에 걸쳐 신기술을 시범 도입하고 있는 분야로 보고 있습니다.

저희가 기술 검증을 하면서 사업의 진행 현황과 시장 전망을 통해 추후 사업 계획을 업데이트 하겠습니다.

[마무리]

마지막으로 안내말씀 드리고 컨퍼런스콜을 마무리 하겠습니다.

IR 팀에서는 삼성 SDS 홈페이지에서 실적발표 컨퍼런스콜에 대해 실시간 스트리밍 서비스와 이후 다시 듣기 기능을 제공하고 있습니다.

이번 실적발표부터 당사의 생성형 AI 기술을 활용하여 국문, 영문 컨퍼런스콜에 대한 스크립트를 추가로 제공할 수 있게 되었습니다.

특히, 컨퍼런스콜에 대해서 Q&A 를 포함한 영문 스크립트가 처음 제공되는 만큼 외국인 투자자들이 실적발표 내용을 이해하는데 큰 도움이 되겠습니다.

앞으로 다양한 IR 활동에 생성형 AI 를 적용하여 투자자, 애널리스트분들과의 커뮤니케이션에 적극 활용할 수 있도록 하겠습니다.

그러면, 이상으로 삼성 SDS 의 2024 년 2 분기 실적발표 컨퍼런스 콜을 마치겠습니다. 참석해 주신 여러분 감사합니다.