**Ferrari N.V., 2024년 1분기 실적 발표, 2024년 05월 07일**

**24. 5. 7.**

**연산자**

안녕하세요, 기다려 주셔서 감사합니다. 페라리 2024년 1분기 실적 컨퍼런스콜에 오신 것을 환영합니다. [운영자 안내] 오늘 컨퍼런스는 녹화 중임을 알려드립니다.

이제 오늘 발표자인 투자자 관계 책임자 니콜레타 루소에게 컨퍼런스 진행을 넘겨드리겠습니다. 소개해 주세요.

**니콜레타 루소**

산드라, 이 자리에 함께 해주신 모든 분들께 감사드립니다. 오늘은 2024년 1분기 그룹 운영 실적을 다룰 예정이며, 통화 시간은 약 60분 정도 소요될 것으로 예상됩니다. 오늘 컨퍼런스는 그룹 CEO인 베네데토 비냐와 그룹 CFO인 안토니오 피카 피콘이 진행합니다. 모든 관련 자료는 페라리 기업 웹사이트의 투자자 섹션에서 확인할 수 있습니다. 프레젠테이션이 끝나면 질의응답 시간을 가질 예정입니다.

시작하기 전에 오늘 발표 자료 2페이지에 포함된 세이프 하버 진술에 언급된 위험과 불확실성의 영향을 받으며, 오늘 통화에서 언급할 수 있는 모든 미래예측 진술은 이 진술의 적용을 받는다는 점을 다시 한 번 말씀드리고자 합니다.

이제 베네데토에게 전화를 넘기겠습니다.

**베네데토 비냐**

오늘 이 자리에 함께 해주신 니콜레타, 그리고 여러분 모두 감사합니다. 저는 방금 마이애미에서 돌아와 고객, 팬, 새로운 타이틀 스폰서인 HP를 포함한 스폰서, 그리고 모든 브랜드 애호가들과 함께 1주일을 보냈습니다. 여러분도 저와 모든 페라리 동료들과 함께 그곳에 있었어야 했습니다. 여러분은 뛰노는 말의 브랜드 파워를 경험했을 것입니다. 실제로 페라리 역사상 처음으로 레이싱, 스포츠카, 라이프스타일이라는 세 가지 영혼이 한데 어우러져 마이애미에 모인 모든 사람들에게 진정으로 특별한 경험을 제공했습니다.

이 환상적인 이벤트에 대한 자세한 내용을 공유하기 전에 먼저 감사의 말씀을 전하고 싶습니다: 뛰어난 업무 능력과 헌신을 보여준 페라리 직원들, 페라리 브랜드에 대한 충성도를 보여준 고객들, 그리고 모든 파트너, 공급업체, 딜러 및 스폰서 여러분께 감사드립니다. 이들의 지칠 줄 모르는 노력과 헌신이 없었다면 오늘 우리가 발표하는 강력한 결과는 불가능했을 것입니다.

그럼 1분기 재무 실적부터 살펴보겠습니다. 더욱 견고한 제품 믹스와 개인화의 강력한 추세에 힘입어 주요 지표에서 두 자릿수 성장을 기록하며 한 해를 힘차게 시작했다고 말할 수 있습니다. 세 가지가 주요 하이라이트입니다. 첫째, 총 매출은 약 16억 유로에 달했으며, 배송은 평탄했습니다. 이는 다시 한 번 볼륨보다 가치를 중시하는 크리테오의 전략을 입증하는 결과입니다. 둘째, 6억 5,000만 유로의 상각전영업이익(EBITDA)으로 높은 수익성을 달성했습니다. 셋째, 분기 중 산업 잉여현금흐름 창출액이 3억 2,000만 유로를 넘어섰습니다.

현재 모델에 대한 주문 예약은 예상대로 정상화되어 거의 모든 모델이 거의 매진되는 등 매우 호조세를 이어가고 있습니다. 그리고 지난 주에는 12실린드리, 쿠페, 스파이더의 주문서를 공개했습니다. 처음으로 쿠페와 스파이더를 함께 공개한 이유는 고객에게 선택의 자유를 주고 싶었기 때문입니다.

두 가지 새로운 모델에 대한 첫 번째 피드백은 매우 긍정적이었습니다. 몇몇 고객은 "둘 중 하나를 고를 문제가 아니라 둘 다 마음에 든다"고 말했습니다. 중국, 한국, 미국, 유럽 등 전 세계의 고객들과 이야기를 나누다 보니 두 모델 모두 놀랍도록 아름답고 성능이 뛰어난 새로운 12실린드리를 보고 모두 놀라워했습니다. 전통과 혁신, 우아함과 스포티함이 완벽하게 조화를 이룬 모델입니다.

물론 고객의 의견이 가장 중요하지만, 로마 스파이더가 레드닷 어워드에서 제품 디자인 부문 최고상을 수상하게 되어 자랑스럽게 생각합니다. 또한 페라리 SF90 XX 스트라달레와 한정판 모델인 KC23도 레드닷 어워드를 수상했습니다.

이 모든 것이 R&D 혁신을 통해 가능해진 혁신적인 차량입니다. 실제로 2023년 이탈리아에서만 이틀에 한 건씩 181건의 특허를 출원했습니다. 그리고 항상 혁신을 주제로 지난달에는 볼로냐 대학 및 NXP 반도체와 협력하여 E-Cells Lab을 개소했습니다. 이 연구소는 전기화학 연구에 크게 기여할 것이며, 이 프로젝트는 학계와 비즈니스 세계 간의 협력의 중요성을 반영하고 있습니다. 하지만 이 연구소는 그 외에도 지역 내 혁신을 촉진하고 미래의 기술을 구축하는 데 도움이 될 것입니다.

기술 협업과 관련해서는 수년간 협력해 온 고성능 셀 제조 분야의 선두주자인 SK온과 파트너십을 갱신했으며, 앞으로도 혁신을 이어갈 것입니다. 보시다시피 우리는 사업 계획과 제품 개발을 실행하는 데 있어 모든 실린더를 발사하고 있습니다. 하지만 2024년에는 전기화 여정에서 또 다른 중요한 이정표를 세울 것이기 때문에 앞서 나가고 있다고 말해야 할지도 모르겠습니다.

지난 자본시장의 날 이후 정확히 2년이 되는 6월 21일에, 그리고 이전 모든 통화와 회의에서 약속드린 대로 새로운 e-빌딩을 개장할 예정입니다. 이 최첨단 고도의 유연성을 갖춘 이 공장은 앞으로 수년간 우리의 요구를 뛰어넘는 유연성과 기술 역량을 보장할 것입니다. 이곳에서 미래 페라리에 동력을 공급할 전용 전기 액슬과 배터리를 최종 제작할 것입니다. 2년 전 약속한 대로 말입니다.

이 격동의 시기에 겪은 모든 어려움에도 불구하고 e-빌딩 일정을 유지할 수 있었던 모든 동료들에게 특별한 감사를 표합니다. 쉽지 않은 일이었지만 모두 함께 노력해 주셨습니다.

다음 페이지로 이동합니다. 이 사진은 원 페라리 정신의 본질을 명확하게 보여줍니다. 최근 미국에서의 페라리의 활동을 보면 이보다 더 쉽게 설명할 수 있는 방법은 없을 것입니다. 서두에서 말씀드렸듯이, 지난주 페라리는 마이애미에서 전 세계 고객, 스폰서, 티포시, 딜러 및 브랜드 애호가들을 페라리 세계로 몰입시키는 잊을 수 없는 브랜드 경험 시리즈를 개최했습니다. 가장 권위 있는 드라이빙 이벤트 중 하나인 카발케이드 인터내셔널로 시작된 이 행사는 전 세계에서 약 70대의 페라리와 오너들이 테네시 주 내슈빌과 플로리다의 아름다운 경관을 함께 달리는 것으로 시작되었습니다.

이 여정은 마이애미에서 페라리 12실린드리와 페라리 12실린드리 스파이더, 프론트 미드-엔진 자연흡기 V12를 탑재한 새로운 2인승 베를리네타의 월드 프리미어로 절정을 이뤘습니다. 이 모델들은 프랜싱 호스 DNA를 완벽하게 구현한 모델로, 비교할 수 없는 성능과 핸들링, 세련된 디자인을 자랑합니다. 모든 고객들의 움직임을 보셨어야 합니다. 제 말로는 그 감동을 다 전달할 수 없었을 겁니다. 이 행사에서는 미국 트랙에서의 레이싱 역사와 마이애미의 활기찬 에너지에서 영감을 받은 최신 패션 캡슐 컬렉션을 특별하게 관람할 수 있는 기회도 함께 제공되었습니다. 캡슐 컬렉션은 뜨거운 호응을 얻었으며, 긴 주말 동안 많은 고객들이 라이프스타일 컬렉션을 착용한 모습을 볼 수 있어서 기뻤습니다.

마지막으로, 운이 좋게도 몇몇 고객들은 레이스의 중심부에 위치한 카사 페라리의 특별하고 우아한 환대를 받으며 마이애미 그랑프리를 마음껏 즐길 수 있는 기회를 가졌습니다. 또한 마이애미 그랑프리가 새로운 파트너십의 시작이었다는 점도 자랑스럽습니다. HP는 혁신, 신뢰, 우수성에 대한 공동의 노력은 물론 탄소 중립부터 차세대 교육에 이르기까지 지속 가능한 미래에 대한 헌신을 포괄하는 다년간의 협력을 통해 타이틀 스폰서가 되었습니다. HP는 이러한 가치를 공유하는 이상적인 파트너입니다. 20년 넘게 알고 지낸 사이입니다. 그리고 우리 두 회사 모두 전통과 혁신을 조화시킬 수 있는 것은 오직 사람뿐이기 때문에 우리가 하는 모든 일의 중심에는 사람이 있습니다.

모든 고객과 티포시, 브랜드 애호가들이 직접 행사에 참석할 수 있는 것은 아니었습니다. 따라서 소셜 미디어 채널을 통해 이들에게 다가가 소속감을 고취시켰습니다.

마지막으로, 주주 여러분들의 변함없는 신뢰에 감사드리며, 그 중에서도 사랑하는 동료들 중 약 4,700명의 새로운 주주를 환영하게 되어 기쁩니다. 실제로 우리 직원의 약 98%가 몇 차례에 걸쳐 설명드린 바 있는 페라리의 광범위한 우리사주제도를 활용하고 있습니다. 이 이니셔티브는 우리를 특별하게 만드는 소속감을 키우고자 하는 우리의 열망을 보여주며, 우리가 탁월함을 위해 지속적으로 노력하는 방법을 다시 한 번 강조합니다.

마지막으로 2024년 1분기 재무 실적을 검토하기 위해 안토니오에게 자리를 넘기겠습니다. 안토니오?

**안토니오 피콘**

감사합니다, 베네데토, 그리고 오늘 이 자리에 함께 해주신 모든 분들께 좋은 아침, 좋은 오후 되세요.

5페이지부터 올해 1분기 실적의 주요 내용을 소개합니다. 이 페이지에서 보시는 바와 같이 1분기 출하량은 전년 동기 대비 제자리걸음을 한 반면, 매출과 수익성은 두 자릿수 성장률을 기록했습니다. 앞서 베네데토가 언급했듯이 견고한 믹스가 주요 원동력이었습니다.

주요 하이라이트를 간략히 살펴보겠습니다. 매출은 11% 증가한 15억 8,500만 유로, 조정 EBIT는 15% 증가한 4억 4,200만 유로, 마진은 27.9%로 작년보다 100베이스포인트 높았습니다. 순이익은 3억 5,200만 유로로 조정 희석 주당 순이익은 20% 증가한 1.95유로를 기록했습니다. 조정 EBITDA는 약 13% 증가한 6억 5,000만 유로로 38.2%의 견고한 마진을 기록했습니다. 마지막으로 3억 2,100만 유로의 강력한 산업 잉여현금흐름을 창출했습니다.

6페이지로 이동합니다. 이제 1분기 배송 수에 더 많은 색상을 추가할 수 있습니다. 평소와 마찬가지로 지역별 분석에는 시장별 물량 및 제품 배분 선택이 모두 반영되었습니다. 그 결과, 유럽 및 중동/아프리카 지역에서는 39대, 미주 지역에서는 35대의 배송이 증가했으며, 나머지 아시아 태평양 지역은 거의 변동이 없었고 중국 본토, 홍콩, 대만에 대한 배정은 79대 감소했습니다.

제품 포트폴리오 개요로 이동합니다. 1분기 동안 로마 스파이더는 상승세를 이어갔고, 푸로상구는 전 세계에 출시되었습니다. 296 제품군의 인도가 46%의 하이브리드 점유율을 유지했습니다. 데이토나 SP3의 배정은 계획에 따라 분기에 증가했으며, 이는 올해 전체 평균을 상회하는 수치입니다. 마지막으로, SF90 스트라달레와 812 GTS 등 일부 모델의 수명 주기가 끝나가는 시점이 다가오고 있습니다. SF90 XX 스트라달레, SF90 XX 스파이더, 그리고 새롭게 출시된 12실린드리 쿠페는 올해부터, 12실린드리 스파이더는 2025년부터 각자의 속도로 기여하기 시작할 것입니다.

7페이지에서 순매출 브리지를 보면 전년 대비 13% 성장한 불변 통화 기준 순매출을 확인할 수 있습니다. 자동차 및 예비 부품의 증가는 제품 믹스 및 국가별 믹스와 개인화 증가에 힘입어 가장 큰 기여를 했습니다. 1분기에 개인화 부문은 자동차 및 예비 부품 매출에 비례하여 약 19%라는 예상치에 부합하는 높은 성장률을 기록했습니다. 주요 기여자는 푸로상쥬와 데이토나 SP3의 전체 카본 피니시였습니다. 스폰서십, 광고 및 브랜드는 레이싱 활동에 대한 스폰서십 증가로 인해 증가했지만, 2022년에 비해 2023년에 달성한 포뮬러 1 순위가 낮아지면서 부분적으로 상쇄되었습니다. 스폰서십의 경우, 신규 스폰서 및 작년에 체결한 스폰서십의 단계적 확대에 따른 추가 기여가 있었습니다.

기타 수익은 2023년 말에 공급 계약이 만료되는 마세라티에 대한 엔진 판매 감소로 인해 상쇄된 금융 서비스 기여도 향상으로 보합세를 보였습니다. 앞서 언급한 바와 같이, 이제 기타 수익 내에서 스포츠카 또는 레이싱용 엔진의 제3자 판매 잔여분을 재분류했습니다. 통화는 유로화 대비 중국 위안화, 일본 엔화, 미국 달러의 약세로 인해 약 2,500만 유로의 부정적인 순 영향을 미쳤습니다.

8페이지로 이동합니다. 조정 EBIT의 변화는 다음과 같은 차이로 설명할 수 있습니다. 물량, 소폭 마이너스, 주로 하위 모델 인도를 반영합니다. 믹스 및 가격, 1억 2,300만 유로 플러스, 이는 Daytona SP3의 견고한 제품 믹스 덕분입니다. 참고로, 이 막대에는 물량 변동을 포함하여 Icona 기둥의 전체 기여도가 표시되어 있습니다. 개인화 및 긍정적인 국가 믹스의 기여도 증가는 주로 미주 지역에 의해 주도되었습니다. 산업 및 R&D 비용은 주로 스포츠카 개발을 위한 혁신 비용과 감가상각 및 상각비 증가로 인해 2,900만 유로가 증가했습니다.

판관비는 1,200만 유로 증가했으며 주로 디지털 인프라와 조직의 지속적인 개발을 반영했습니다. 기타 긍정적인 기여로 600만 유로가 증가했습니다. 스폰서십의 증가와 전년도 미국 자동차 환경 충당금(약 1,000만 달러)의 해제로 인한 기여는 2022년에 비해 2023년에 달성한 포뮬러 1 순위 하락으로 인해 부분적으로 상쇄되었습니다. 마지막으로, 환율의 총 순 영향은 2,300만 유로로 마이너스였습니다.

9페이지를 넘기겠습니다. 1분기의 산업 잉여현금흐름 창출액은 3억 2,100만 유로를 기록했습니다. 이는 수익성 증가를 반영한 것으로, 제품 및 인프라 개발 속도에 따라 지난해보다 4500만 유로 증가한 1억 9500만 유로의 자본 지출이 부분적으로 상쇄되었습니다. 2024년의 자본 지출은 특히 새로운 페인트 공장에 대한 지출이 시작됨에 따라 일반적인 추세에 비해 더 선형적으로 증가할 것입니다.

둘째, 주로 매출채권이 주도한 순 운전 자본의 완만한 증가입니다. 3월 말 기준, 3,800만 유로의 순산업 현금 포지션을 유지하고 있으며, 이는 분기 중 발생한 1억 3,600만 유로의 자사주 매입과 환율 및 IFRS 16에 따른 잔여 영향에도 불구하고 달성한 수치입니다. 4월 연례 주주총회 승인에 따라 5월 3일에 약 4억 4천만 유로의 배당금이 지급되어 2분기 대차 대조표에 영향을 미쳤습니다.

마지막으로 2024년 가이던스를 확인하는 10페이지로 넘어가겠습니다. 견고한 1분기 실적과 지속적인 주문량 증가, 12실린드리의 열광적인 반응과 HP와의 훌륭한 파트너십을 통한 긍정적인 비즈니스 동향에 대해 매우 기쁘게 생각합니다. 이를 바탕으로 올해와 그 이후의 계획 실행의 다음 단계를 매우 자신 있게 바라보고 있습니다.

관심을 가져주셔서 감사드리며 이제 니콜레타에게 전화를 넘기겠습니다.

**니콜레타 루소**

감사합니다, 안토니오. 이제 Q&A 세션을 시작할 준비가 되었습니다. 산드라, 시작하세요.

**연산자**

[운영자 안내] 이제 골드만 삭스의 조지 갤리어스 님의 첫 번째 질문을 받겠습니다.

**조지 갤리어스-프랫**

첫 번째 질문은 오더북에 대한 설명을 돕기 위한 것입니다. 일부 정규화에 대해 말씀하셨지만 서두에서 오더북이 매우 강세라고 언급하셨습니다. 정상화가 무엇을 의미하는지 이해하도록 도와주실 수 있나요? 2026년과 12실린드리를 통해 더 많은 슬롯을 사용할 수 있게 된다는 의미인가요, 아니면 다른 요소가 있다는 의미인가요? 그리고 취소와 관련하여 픽업이나 비정상적인 행동을 본 적이 없다고 확인해주실 수 있나요?

두 번째 질문은 혁신에 관한 것이었습니다. 베네데토는 계속해서 출원하고 있는 수많은 특허를 언급하셨습니다. 특허와 혁신과 관련하여 에어로 또는 섀시 역학, 소프트웨어 또는 전기 파워트레인과 같이 현재 특히 활발하게 활동하고 있는 분야가 있나요? 아니면 페라리에서 혁신은 전반적으로 이루어지고 있으며, 모든 다양한 기술이 분명하게 작용하고 있나요?

**베네데토 비냐**

조지, 질문해 주셔서 감사합니다. 첫 번째 질문인 정상화부터 시작하겠습니다. 정상화란 무엇을 의미하나요? 이렇게 말씀드리겠습니다. 간단한 수학입니다. 현재 많은 모델이 매진된 상황이기 때문입니다. 그리고 지난 주에 발표된 두 가지 새로운 모델이 있는데 이탈리아어로 잘 발음해 주셔서 감사합니다. 감사합니다. 12실린드리, 음, 이 두 차종은 아직 저희 포트폴리오에 없습니다. 그래서 정상화라는 것은 2월 연초에도 말씀드렸듯이 고객이 주문할 물량이 너무 많지 않아 제품 포트폴리오가 약간 줄어들 것으로 예상하고 있었습니다. 그리고 이 질문과 관련하여 이 자리를 빌려 한 가지 중요한 점을 분명히 말씀드리고 싶습니다. 저희가 보유한 주문서는 2026년까지 유효합니다. 이것은 매우 중요합니다. 대기자 명단이 긴 모델이 있기 때문에 이 점을 명확히 하고 싶습니다.

두 번째 취소의 이상 징후입니다. 중국에서 들어오는 주문이 줄었습니다. 사실입니다. 하지만 취소의 이상 징후는 보이지 않습니다. 국가나 모델 측면에서 어떤 패턴도 보이지 않습니다. 예를 들어 푸로상구처럼 대기 시간이 길기 때문에 더 많은 모델을 원하는 일부 고객이 더 오래 기다려야 하는 경우도 있습니다.

또 다른 요점은 IP에 관한 것이었습니다. IP는 혁신이며, 우리가 실행하고 있고 파트너십을 맺고 있는 것은 전반적으로 진행 중이라고 말씀드릴 수 있습니다. 조금 더 자세히 말씀드리자면, 운전의 스릴과 관련된 몇 가지 영역이 있습니다. 그래서 저희 특허 포트폴리오에서 자율 주행과 같이 전략적으로 중요하지 않은 분야에 대한 특허는 많이 찾아볼 수 없습니다. 하지만 운전의 스릴이나 [알 수 없는] 상호 작용과 관련된 모든 것에 관해서는요. 저기, 그 부분이 바로 저희의 패턴화 활동에서 주목하고 집중하고 있는 분야입니다.

**연산자**

이제 다음 질문은 뱅크 오브 아메리카의 존 머피 님의 질문입니다.

**존 머피**

두 가지 질문이 있습니다. 이번 분기는 페라리처럼 물량이 제자리걸음을 했고, 가격과 믹스, 개인화를 통해 매우 큰 매출 성장을 이뤘습니다. 그래서 정말 모델이 증명된 분기였습니다. 하지만 두 가지 행보를 살펴보면 전년 동기 대비 볼륨이 거의 평평한 매우 깨끗한 분기 였지만 EBIT가 1 억 2,300 만 유로 증가한 반면 매출은 166 백만 유로 증가하여 74 %의 기여 마진을 제공하므로 현재 주식에서 반드시 평가되고 있지 않다고 생각합니다. 그래서 상대적인 기준으로 이야기할 수 있을지 모르겠습니다. 하지만 제가 알기로는 이번 분기에 기여 마진이 74% 정도로 매우 높았기 때문에 볼륨 제외 기여 마진에 대해 어떻게 생각해야 하는지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

**베네데토 비냐**

다음 질문은 안토니오가...

**안토니오 피콘**

예. 기여 마진 증가에 기여하는 세 가지 주요 요소가 있습니다. 첫 번째는 제품 믹스인데, 여기서 데이토나의 역할에 주목할 필요가 있습니다. 사실, 제가 브릿지에 대한 설명에서 1분기 데이토나의 기여도가 연중 전체보다 더 높았다고 말씀드린 것 같습니다. 둘째, 개인화입니다. 개인화는 매우 강력합니다. 따라서 나머지 한 해 동안의 19%보다 약간 높은 수치입니다. 세 번째는 국가별 믹스입니다. 분명히 중국이 줄어든 것은 마진 측면에서 도움이 됩니다. 충분한 색인지 모르겠습니다. 499P와 분기에 판매된 다른 두 가지 모델도 기여한 몇 가지 다른 요소가 있습니다. 하지만 이러한 믹스 및 가격의 기여도를 설명할 수 있습니다.

**존 머피**

좋아요. 이에 대한 후속 질문 하나만 드리겠습니다. 기본적으로 볼륨 대비 기여 마진 74%는 앞으로 우리가 고려해야 할 수치라는 말씀이신가요? 그리고 푸로상구에 대한 후속 조치 하나만 더요.

**안토니오 피콘**

고려해야 할 한 가지 요소가 있는데, 이번 분기 데이토나가 다른 분기보다 높다는 점입니다.

**존 머피**

좋아요. 그리고 푸로상그의 성공에 대해 말씀드리죠. 물론 그 폼팩터는 다소 독특하긴 하지만요. 하지만 베네데토, 당신은 거기서 엄청난 성공을 거두고 있습니다. 앞으로 몇 년 안에 후속작이 나올 수 있을까요? 그러면 비즈니스에 어떤 의미가 있을까요?

**베네데토 비냐**

또 다른 흥미로운 질문이 있습니다. 네, 푸로상구에가 많은 관심을 받고 있고 주문량이 매우 많다고 말씀드릴 수 있습니다. 잘 진행되고 있습니다. 하지만 더 이상 언급하고 싶지 않아요. 그러고 싶지만 비밀은 우리가 하는 일의 [수익성]에 맞는 방법이기 때문에 말할 수 없습니다. 분명한 것은 이 모델에서 많은 것을 배우고 있다는 것입니다. 그리고 보통 이렇게 말하자면, 우리는 배운 것을 사용하는 것을 좋아합니다. 하지만 성공 여부에 대해서는 말씀드리고 싶지 않습니다.

**연산자**

다음 질문은 RBC 캐피털 마켓의 톰 나라얀 님의 질문입니다.

**가우탐 나라얀**

첫 번째는 중국에 있습니다. 약간 하락했다고 언급하셨습니다. 중국의 CO2 규제와 관세 등으로 인해 공격적이지 않은 내재적 이유가 있다는 것을 알고 있는데, 그 원인이 무엇인지 궁금합니다. 중국에서 무슨 일이 일어나고 있는지에 대해 조금 더 듣고 싶은데, 먼저 중국에 대한 논평이 있으면 듣고 싶습니다.

**베네데토 비냐**

Tom. 중국에 대한 색채를 여러분과 공유하고 싶습니다. 꽤 흥미롭군요. 그래서 몇 가지 분석을 해봤습니다. 중국에 가서 1년 전과 올해를 비교해 보면 기본적으로 우리가 중국 본토로 배송하는 자동차 측면에서 [ 바뀐 ]숫자가 두 개 있다는 것이 재밌어요. 우리는 중국 본토에 대해 이야기하고 있습니다. 확실히 1년 전과 비교하면 하이브리드 모델의 견인력이 더 강해졌습니다. 1년 전에는 하이브리드보다 ICE를 더 많이 선적했습니다. 올해는 하이브리드보다 내연기관 차량이 더 많이 출하되고 있습니다. 그리고 하이브리드 모델이 기본적으로 매진되었기 때문에 판매될 물량이 조금 남아 있기 때문에 그 영향도 있고, 국내 정상화의 의미에 대해 더 많은 색채를 부여할 수 있습니다.

그래서 저는 이 중국은 다른 브랜드, 즉 그 지역에서 활동하는 럭셔리 브랜드와는 다른 의미를 가지고 있기 때문에 조금 더 많은 색을 공유하고 싶었습니다. 왜냐하면 처음부터 안토니오가 아주 분명하게 말했듯이 우리는 본토, 미안하지만 중화권, 즉 ABC, 중국 본토, 대만, 홍콩을 10% 미만으로 유지하고 싶기 때문에 이 시장이 페라리의 가족이 되기 위해 우리 브랜드에 대해 더 잘 알기를 원하기 때문에 시간이 필요하고 한 국가의 고객에게 우리의 고객이된다는 것이 무엇을 의미하는지 이해할 시간이 필요하기 때문입니다. 그렇지만 중국에서 판매할 수 있는 모델 수가 많지 않고 항상 10% 미만을 유지하고 싶었기 때문에 이런 종류의 정상화는 의도적인 선택이었다는 점을 분명히 말씀드리고 싶습니다.

**가우탐 나라얀**

그리고 개인화에 대한 간단한 후속 조치입니다. 지침은 19%를 유지하는 것입니다. 2023년에도 같은 수치였으니 사실상 제자리걸음입니다. 푸로상구에가 들어오고 있고, 데이토나도 그 수준 이상이라고 말씀하신 것 같습니다. 그렇다면 2024년 가이던스에서 19%에 대한 상승 가능성이 있을까요? 아니면 초기 푸로상구에를 구입하는 사람들이 더 VIP이기 때문에 개인화할 가능성이 더 높기 때문일 수도 있습니다. 이에 대한 여러분의 생각을 더 듣고 싶습니다.

**베네데토 비냐**

아니요, 개인화 트렌드는 구체적으로 어떤 모델이라고 할 수는 없습니다. 제가 말씀드릴 수 있는 또 다른 교훈은, 적어도 저희에게 보고하고 여러분과 공유할 수 있는 교훈은 올해 개인화 가격을 인상했다는 것입니다. 지난번 통화에서 새 모델의 가격을 인상하고 개인화 가격을 인상했다고 말씀드린 것을 기억하실 것입니다. 저희가 확인한 바에 따르면 개인화 가격의 가격은 인상되었지만 개인화 비율에는 아무런 영향이 없었습니다. 이것이 우리가 얻은 교훈입니다. 개인화 가격을 인상했습니다. 하지만 고객이 개인화를 원하면 계속 개인화합니다. 이전 동료가 전년 대비 EBIT에 대한 기여도를 물었을 때 Antonio가 개인화, 제품 믹스 및 국가 믹스에서 기여도를 말한 이유도 바로 이 때문입니다.

**안토니오 피콘**

또한 평균 차량 가격이 높을수록 비율은 낮아지는 것은 수학 공식에 불과합니다. 따라서 데이토나를 더 많이 판매할수록...

**연산자**

이제 다음 질문은 인테사 산파올로의 모니카 보시오 님의 질문입니다.

**모니카 보시오**

첫 번째는 12실린드리에 대한 질문입니다. 12실린드리에서 개인화 비율이 더 높아질 수 있는지, 아니면 가격 측면뿐만 아니라 개인화 맥락에서 더 높아질 수 있는 특별한 미래가 있는지, 이 쪽에서 어떤 색상을 높이 평가하는지 궁금합니다. 그리고 두 번째 질문은 1분기에 호조를 보였던 국가별 믹스에 대한 질문인데, 다음 분기에도 비슷한 영향을 기대할 수 있을까요?

**베네데토 비냐**

모니카. 첫 번째는 제가 맡을게요. 두 번째는 안토니오에게 맡기죠. 12실린드리는 두 가지로 하죠, 알겠죠? 쿠페와 스파이더 사실 세 가지예요 첫째, 아까 말했듯이 고객이 둘 다 좋아해서 미안해요. 둘째, 마이애미에서 이틀 저녁에 약 60, 70명의 고객과 이야기를 나누며 시간을 보냈습니다. 저는 새로운 색상에 대한 고객의 강한 관심을 보았습니다. 그래서 아크틱 화이트와 베르데 토스카나를 선택했습니다. 그래서 많은 고객이 이 색상을 주문하겠다고 말했어요. 어떤 고객은 쿠페와 스파이더 두 차종에 두 가지 색상을 요청하기도 했습니다. 제가 말씀드릴 수 있는 마지막 중요한 점은 저희가 가격을 인상하기로 합의했다는 것입니다. 보시다시피 가격은 유럽 기준 쿠페의 경우 395,000유로, 스파이더의 경우 435,000유로입니다.

개인화의 수, 함께 발견 할 트렌드가 무엇인지 말씀 드리지만 고객을위한 충분한 개인화 옵션이 있다고 생각합니다. 그리고 말씀 드렸듯이 새로운 색상에 대한 관심이 많기 때문에 더 많은 사랑을받을 수 있습니다. 그렇기 때문에 모니카에 대해 살펴볼 수 있는 측면이 많습니다. 하지만 우리는 이 차의 이전 모델보다 높은 가격에서 시작하고 싶었습니다. 두 번째는 안토니오, 자세히 설명해 주시면 좋겠어요.

**안토니오 피콘**

네, 모니카, 국가별 조합에 관한 한 올해 내내 약간의 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상합니다. 그래서...

**모니카 보시오**

죄송합니다. 다시 말해 주세요.

**안토니오 피콘**

소폭의 긍정적인 영향.

**연산자**

이제 다음 질문은 모건스탠리의 아담 조나스 님이 이어서 질문해 주실 것입니다.

**아담 조나스**

몇 가지 질문이 있습니다. 먼저, 현재 판매량을 단위 수량별로 알려주시고, 판매량 중 페라리를 이미 소유하고 있는 고객에게 배송되는 비율과 최근 분기에 어떻게 변화했는지 말씀해 주시겠습니까? 그리고 후속 질문이 있습니다.

**베네데토 비냐**

이 질문만 기다리고 있었나요?

**아담 조나스**

후속 질문이 있는데 지금 물어봐도 되는지, 아니면 기다려도 되는지 궁금합니다.

**베네데토 비냐**

아니요, 종이에 메모를 하고 있었어요. 그러니 가셔도 됩니다. 하나는 리피터의 비율입니다. 두 번째는요?

**아담 조나스**

그렇습니다. 첫 번째 질문은 이미 페라리를 소유하고 있거나 기존 소유자가 페라리를 교체하는 고객에게 배송되는 물량이 몇 퍼센트나 되느냐는 것입니다. 두 번째 질문은, 베네데토, 딜러 및 프랜차이즈 딜러들과 함께 더 많은 반복 수익을 확보하고 고객과 더 친밀한 관계를 구축하기 위해 노력해 왔으며, 중고차 재구매 적중률을 높이는 등의 노력을 해왔다고 말씀드릴 수 있을까요? 다른 노력도 하고 계신 것으로 알고 있는데, 그 부분에 대한 노력을 다시 한 번 강조하신 만큼 어떻게 진행되고 있는지 업데이트해 주시면 감사하겠습니다.

**베네데토 비냐**

첫 번째 질문은 매우 간단합니다, 아담. 리피터, 우리가 리피터라고 부르는 사람들, 이미 고객인 사람들은 모델에 따라 약간씩 다릅니다. 예를 들어 리피터가 10%, 30%, 미안하지만 30%, 35%인 모델부터 리피터가 80%, 85%에 이르는 상황까지 다양한 모델이 있습니다. 그래서 2023년 평균적으로 신차의 74%가 기존 고객에게 판매되었습니다. 그래서 이것이 답입니다.

두 번째는 딜러입니다. 딜러와 함께 하고 있는 일은 말씀하신 것처럼 관계를 더욱 친밀하게 만들기 위해 두 가지 차원에서 노력하고 있습니다. 첫 번째는 개인화, 즉 개인화를 통해 더 많은 자동차를 개인화할 수 있도록 하는 것입니다. 그리고 두 번째는 요즘 페라리 앱승인입니다. 실제로 지난 주 미국에서 페라리는 중고차 시장을 더욱 더 활성화하기 위해 페라리 앱승인 프로그램을 시작했습니다. 이를 위해 페라리는 가족과 고객을 더 많이 연결하고, 고객이 회색 정비소나 회색 딜러를 이용하지 않도록 하기 위해 페라리 앱승인 이니셔티브를 시작했습니다. 이를 위해 우리는 딜러와 몇 가지 활동에 동의하여 고객이 다시 돌아가고 가족에 머물도록 인센티브를 제공했습니다. 이것이 우리가 하고 있는 두 가지 일입니다, 아담.

**연산자**

다음 질문은 에버코어 ISI의 마이클 비네티 님이 이어서 질문해 주실 것입니다.

**마이클 비네티**

먼저 베네데토, 98%의 직원이 스톡 프로그램에 참여하게 된 것을 축하한다는 말을 전하고 싶습니다. 입사 초창기부터 이 프로그램을 중요하게 생각하셨던 것으로 알고 있습니다.

풋과 테이크에 대해 생각할 때 연중 마진 케이던스에 대한 질문인데, 특히 2분기에 데이토나가 1분기 이후에는 줄어들 것이라고 말씀하신 것 같습니다. 하지만 2분기에 쿠페가 출시되고 4분기에는 스파이더가 출시될 예정이고, 5월에는 SF90 XX 모델이 출시될 것으로 예상됩니다. 이 모델들은 고가 차량이고, 개인 취향이 많이 반영된 것으로 알고 있습니다. 믹스 브릿지를 보면 남은 기간 동안 데이토나의 판매량이 줄어든다는 의미인가요? 그리고 데이토나의 마진 상승이 연중 내내 느린가요? 아니면 XX가 이를 회복하여 연중 내내 더 선형적일 수 있을까요?

그리고 두 번째로, 아마도 새로운 항목 중 일부에 대해서만 HP 스폰서십이 손익에 어떻게 유입되는지, 어느 라인에 반영되나요? 그리고 2024 년 지침에 새로 추가 된 경우이를 기록하기 시작하는시기는 언제입니까? 그리고 마지막 질문은 베네데토, 전자 빌딩에 관한 것인데, 내년에 발표하신 전기차에 대한 중요한 인풋이라는 것을 알고 있습니다. 그 건물에서 나오는 결과물이 전기차 이전에 상업 활동에 나타나기 시작하고 아마도 어떤 모습일지 볼 수 있을까요?

**베네데토 비냐**

마이크, 세 번째는 제가 맡고 안토니오가 앞의 두 가지에 대해 자세히 설명하겠습니다. 제가 말씀드린 대로 전자 빌딩은... 예를 들어 전기 자동차가 전자 빌딩에서 이루어질 것입니다. 하지만 이 건물에서는 항상 유연성을 우선시하기 때문입니다. 다른 자동차, 즉 하이브리드 자동차도 저기서 조립할 것입니다. 따라서 앞으로 출시될 일부 하이브리드 자동차는 이 전자 빌딩에서 생산되고 조립될 것입니다. 그러나 전기 자동차, 전기 자동차 계획은 2년 전에 약속 한대로 유지되며 전자 건물은 앞서 말씀 드린대로 6월 21일에 개장 할 예정입니다.

따라서 저희가 말씀드린 것보다 먼저 전기차가 인도될 것이라고 기대하지 마세요. 저희는 계획을 고수하고 있습니다. 우리는 그것에 맞춰 가고 있습니다. 나머지 두 가지는 손익과 마진율에 영향을 미치는 HP 스폰서십이죠, 안토니오.

**안토니오 피콘**

마이크, 첫 번째, 케이던스 측면에서 케이던스는 부분적으로 현재 마진 케이던스는 부분적으로 데이토나의 인도 날짜에 따라 결정되며, 하반기에 언젠가는 SF90 XX 스트라달레도 인도될 예정이지만 상반기에 비해 하반기에 더 높을 것으로 예상합니다. 하지만 어쨌든 전반적인 믹스 및 가격 영향은 성장 측면에서 작년에 비해 10% 이상 유지될 것으로 예상합니다.

그리고 HP 스폰서십이 손익으로 유입되는 것에 대해서도요. 2분기부터 시작하겠습니다. 한 해의 일부에 불과하다는 사실을 무시하지 않습니다. 따라서 이번 스폰서십은 1년 내내 진행되는 스폰서십이 아닙니다. 그리고 이런 일들이 하루아침에 일어나지 않기 때문에 여러분도 상상할 수 있겠지만, 저희는 이미 올해 가이던스 초반에 이를 대부분 포함시켰습니다.

**연산자**

이제 다음 질문은 번스타인 SG의 스티븐 라이트먼 님의 질문입니다.

**스티븐 라이트만**

푸로상구에 대해 12기통에 대해 몇 가지 질문이 있습니다. 우선, 푸로상구에 대해 전 세계에 배포되었다고 하셨는데, 이는 제품 수명 기간 동안 일반적으로 차량의 20% 목표에 해당하는 생산 주기에 도달했다는 의미인가요? 두 번째로, 12기통의 경우 812 슈퍼패스트의 경우 30%, 812 GTS의 경우 27% 인상된 가격을 책정하게 된 배경과 생각 과정에 대해 말씀해 주시겠습니까?

두 번째로, 12 실린더에 대해서도 말씀하신 것처럼 스파이더가 고객에게 출시되기까지 지연이 있지만 두 차량을 함께 출시한다는 사실은 이러한 종류의 차량 사이에 상당히 긴 간격이 있었던 과거에 비해 실제로 이러한 차량을 함께 개발하고 매우 짧은 시간 내에 출시 할 수있는 생산 시스템 내에서 더 높은 수준의 유연성을 가지고 있음을 의미합니까?

**베네데토 비냐**

질문해주셔서 감사합니다, 스티븐. 첫 번째 질문인 푸로상구에 대해 말씀드리겠습니다. 1분기에 푸로상구에의 배송량은 전체 배송량의 16% 미만이었습니다. 따라서 아직 20%에 도달하지 못했습니다. 올해 전체적으로는 18% 정도가 될 것으로 예상할 수 있습니다. 우리가 좋아하는 12실린더 또는 12실린드리로 다시 돌아오는 거죠. 글쎄요, 12실린드리의 가격은, 우리가 이전 버전보다 훨씬 더 높은 가격, 상당히 높은 가격에 동의한 이유는 많은 혁신이 있고, 모든 팀이 전통적인 혁신을 위해 회사에서 많은 활동을 해왔으며, 또한 시도했을 때, 우리가 여러 번 시도했기 때문에 안토니오와 다른 모든 동료들도 트랙과 도로에서 그것을 시도했기 때문에 말하겠습니다. 드라이빙의 스릴과 우아함, 스포티함이 적절히 조화를 이루고 있습니다.

그래서 제가 말씀 드리자면,이 가격은 자동차가 -- [식별 할 수없는] 또한 모든 작업이 완료된 것이라고 생각합니다. 2박 3일 동안 월드 프리미어 기간 동안에도 차의 기능에 대해 이야기를 나눴습니다. 일부 고객들은 이미 고성능인 차에서 이렇게 높은 성능을 낼 수 있을 거라고 믿기지 않는다고 말했어요. 이제 우리는 정말 독특한 4-스티어링 휠과 브레이크 바이 와이어에 대해 생각하고 있습니다. 이 차에는 주로 다이내믹, 파워 컨트롤, 파워 유닛 등 많은 혁신이 이루어졌기 때문에 인테리어 측면, 디스플레이, 중앙 디스플레이, 네, 고객이 많이 높이 평가한 것 중 하나는 우리가 귀를 기울인다는 것입니다. 중앙 디스플레이가 매우 고급스럽고 사용하기 매우 쉽다는 의견이 있었습니다.

쿠페와 스파이더 두 모델을 함께 출시한 이유는 고객에게 더 많은 자유를 주고 싶었기 때문이며, 이는 우리가 더 높은 유연성을 가지고 있다는 것을 의미합니다. 그래서 우리는 더 높은 유연성을 갖추기 위해 여러 차례 회의를 통해 준비했습니다. 우리는 고객을 더 많이 알기 위해 배워야 하고, 두 모델을 함께 봤을 때 고객이 어떻게 반응하는지 고객으로부터 배울 수 있는 방법이기도 합니다. 우리는 유연한 제조 라인을 갖추고 있기 때문에 준비가 되어 있습니다.

**스티븐 라이트만**

12실린드리의 가격 책정에 대해 다시 한 번 말씀드리겠습니다. 가격이 인상되면 다음 시리즈 차량의 후속 모델도 언제 출시할지, 이 차량의 가격 인상 폭을 어느 정도 예상할 수 있을지에 대한 향후 방향을 알려주시겠습니까? 확실히 296 GTB의 경우 약 14% 인상되었습니다. 그리고 로마 스파이더와 포르토피노 M의 경우 약 16% 정도 인상된 것 같습니다.

**베네데토 비냐**

이것들은 다른 흥미로운 질문들입니다. 우리가 균형을 맞춰야 할 두 가지가 분명히 있다고 생각합니다. 하나는 우리가 고객에게 제공하는 모든 혁신입니다. 두 번째는 고객이 더 높은 가격을 기꺼이 지불해야 한다는 점입니다. 제가 말씀드릴 수 있는 것은 여러 회의에서 말씀드렸듯이 296, 로마 스파이더, 12실린드리의 가격이 인상되었다는 점입니다. 저희는 항상 물량보다 가치를 우선시하는 성장을 하고 싶다고 말씀드렸기 때문에 이 점이 중요하다고 생각합니다. 이번 분기의 배송량도 보면 기본적으로 1년 전과 비교하면 제자리걸음입니다.

**연산자**

이제 다음 질문은 ODDO BHF의 앤서니 딕 님의 질문입니다.

**앤서니 딕**

HP 타이틀 스폰서십에 대한 후속 질문입니다. 상당히 중요한 파트너십을 체결하셨군요. 그래서 F1 비즈니스의 수익성 측면에 어떤 영향을 미치는지 궁금합니다. 실제로 비즈니스의 수익성을 개선할 수 있는 부분인가요? 아니면 향후 몇 년 동안, 특히 2025년에 예상되는 임금 상승 등 비용 증가에 대비하기 위한 것일까요?

그리고 페인트 공장에 대한 두 번째 질문입니다. 도장 공장의 개발 현황과 새 건물에 대한 투자 및 증설 계획에 대해 알려주실 수 있는지 궁금합니다.

**베네데토 비냐**

좋아요. 첫 번째 질문, 예, 개선되었습니다. 아주 간단한 대답입니다. 두 번째 질문, 도장 공장, 네, 지난 분기, 즉 1분기에 기반을 마련했습니다. 그리고 총 투자액은 2년 전에 여러분에게 선언한 투자 계획의 일부라고 가정해 보겠습니다. 44억 유로라고 말씀드렸던 것을 기억하시죠?

**안토니오 피콘**

이 계획은 2022년부터 2026년까지입니다.

**베네데토 비냐**

예, 5년 동안 11억 유로가 인프라에 투자되었고, 전자 건물인 페인트 공장은 5년 동안 11억 유로의 일부라고 말씀드릴 수 있습니다. 새로운 것은 없습니다, 앤서니. 계획대로 진행되고 있습니다. 전자 빌딩은 계획대로 다음 달에 발표될 예정이며, 페인트 공장은 계획대로 1분기에 시작되었으며 모두 이 11억 유로의 일부입니다.

**연산자**

다음 질문은 에퀴타의 마르티노 드 암브로기 님의 질문입니다.

**마르티노 드 암브로기**

1분기 커스터마이징 수익성에 대해 말씀드리게 되어 죄송합니다. 하지만 1분기 사용자 지정 수익률이 연간 예상치인 19%보다 높았다고 말씀하셨습니다. 먼저 21%라고 가정한 것이 맞나요? 그리고 두 번째로, 가격이 높을수록 커스터마이징이 낮다고 언급하셨습니다.

**안토니오 피콘**

마르티노, 오해를 피하기 위해 잠깐만 말씀드려도 될까요? 우리는 연간 시장 성장률을 19%로 예상했습니다. 그리고 방금 1분기에 19%를 약간 웃돌았다고 말씀드렸는데, 크게 다르지 않습니다.

**마르티노 드 암브로기**

알았어요 좋아요. 그리고 두 번째 부분은 항상이 질문에 대해 가격이 높을수록 판매 비율로 사용자 정의가 낮아진다고 언급하셨습니다. 하지만 당신은 또한 언급했습니다.

**안토니오 피콘**

간단한 수학적인 사실입니다.

**마르티노 드 암브로기**

네, 네. 네, 맞습니다. 하지만 푸로상구가 증가하고 있고 데이토나가 다른 해보다 1분기에 더 높은 기여도를 보였다고 언급하셨습니다. 이전 통화에서 데이토나가 이번 분기에 60대를 인도할 것으로 예상했다고 말씀하셨기 때문에 아마도 더 높았을 것입니다. 그래서 두 가지를 합치면 이번 분기에는 아마도 전체 그림에 대한 사용자 정의에서 가격이 더 높을수록 관계가 더 높지 않다는 것을 보여줍니다. 그래서 저는 모르겠습니다...

**안토니오 피콘**

1분기에 데이토나의 납품이 증가했고 현재 전 세계 유통망에서 푸로상구의 납품이 증가하고 있지만 아직 20%에 미치지 못한다는 점에서 맞습니다. 처음에 말씀드렸을 때 평균 19%를 목표로 하고 있습니다. 물론 개인화에 대한 결정은 고객이 대기 시간이 끝날 무렵, 즉 배송 몇 달 전에 내리기 때문에 남은 기간 동안 개인화에 대한 완전한 가시성을 확보할 수 없다는 점을 고려해야 합니다. 따라서 이는 사실 가정에 불과합니다. 특히 연말로 갈수록 다음 분기에 대한 정확한 수치를 예측할 수 있는 상황은 아닙니다. 평균 19%는 공정한 가정이라고 생각합니다.

**마르티노 드 암브로기**

알겠습니다. 두 번째 질문은 비용에 관한 질문입니다. 아마도 HP 스폰서십에 대한 이전 질문과 관련이 있을 것 같습니다. 해밀턴과의 계약을 상쇄하고 있다고 가정해도 될까요? 그리고 올해 순위와 상관없이 포뮬러 1에 대한 기여도를 생각해보면 작년보다 더 많을 것 같습니다.

**베네데토 비냐**

앞서 말했듯이, 마르티노, 더 좋아졌다고요. 이 질문도 같은 질문이었습니다. 그래서...

**마르티노 드 암브로기**

아니요, 하지만 중간에 해밀턴 계약은 정확한 수치 등을 공개하지 않는 것으로 알고 있습니다. 하지만 내년에 있을 해밀턴 계약에 도움이 될 것 같습니다.

**베네데토 비냐**

아니요, 아니요, 귀하의 질문은 매우 명확합니다. 그리고 우리의 대답은 '예, 개선됩니다'입니다. 세부적으로 A와 B, 플러스와 마이너스 또는 같음에 대해 논의하지는 않지만 개선됩니다.

**연산자**

이제 인터몬트 SIM의 지안루카 베르투조의 다음 질문을 받겠습니다.

**지안루카 베르투조**

HP와의 파트너십에 대해 귀찮게 해서 죄송합니다. 이전의 오랜 타이틀 스폰서처럼 세 자릿수 스폰서십에 대해 이야기하고 있는 건가요? 두 번째와 세 번째 질문은 물량에 관한 것입니다. 일년 내내 물량 공급의 가속화를 기대할 수 있을까요? 아니면 안정적인 진화를 가정할 수 있을까요? 그리고 비용 인플레이션과 관련하여 연초에 생각했던 것과 달리 예상이 바뀌었나요, 아니면 개발이 진행 중인가요?

**베네데토 비냐**

처음 두 개와 비용은 안토니오가 통과할 것이라고 생각합니다. 그래서 HP, 우리는 계약서에서 모든 스폰서와 체결 한 계약서를 보면 숫자를 공개하지 않았기 때문에 숫자를 공개 할 수 없습니다. 이 정보는 기밀이기 때문에 공개할 수 없습니다. 따라서 숫자가 1, 2, 3, 4, 5 자리이든 무엇이든 [식별할 수 없습니다]. 여러분이 생각하는 측정 단위가 무엇이든 상관없습니다.

두 번째는 볼륨입니다. 저희는 항상 양보다 가치를 우선시한다고 말씀드렸습니다. 작년에 얼마나 많은 자동차를 판매했는지 아시죠? 또한 물량 증가는 매우 제한적일 것이라고 말했습니다. 1분기에는 기본적으로 작년보다 7대가 적었습니다. 따라서 물량 증가는 전혀 기대하지 않는다고 가정해 봅시다. 이것은 우리 같은 브랜드가 해야 할 일이 아닙니다. 그리고 그것은 또한 이전에 Stephen의 질문을 기억한다면 Stephen이 왜 이렇게 강력한 가격 인상의 근거가 무엇인지 말했던 이유이기도합니다. 우리는 항상 볼륨보다 가치를 우선시하고 싶기 때문입니다.

비용 인플레이션에 대해 안토니오, 혹시...

**안토니오 피콘**

네, 아주 간단합니다. 실제로 올해 남은 기간 동안 우리의 가정은 변하지 않았습니다.

**연산자**

이제 다음 질문은 케플러 슈브뢰의 토마스 베송의 질문으로 이어가겠습니다.

**토마스 베송**

제가 올바르게 이해했는지 확인하기 위해 다시 수익의 계절성으로 돌아와 자본 지출과 잉여 현금 흐름의 계절성에 대해 [전혀 이야기]하고 싶습니다. 제가 이해한 바에 따르면 수익은 아이코나에 대한 배송 형태에 따라 달라질 가능성이 높습니다. 따라서 하반기보다 상반기가 더 좋을 것 같습니다. 그 점을 확인하고 싶어서요. 그리고 백엔드 부하가 많았던 예년보다 올해는 자본 지출이 더 선형적일 것이라고 말씀하신 것 같습니다. 맞나요?

**안토니오 피콘**

첫 번째에 대해 명확히 설명해 주세요. 총 마진, 기여 마진에 대해 말씀드렸는데요, 이는 데이토나의 지침에 따른 것입니다. 전체 손익을 보면 분명히 손익의 상단을 가로지르는 다른 계절적 요인이 있습니다. 전반적으로 시간이 지나도 큰 차이는 없을 것으로 예상합니다. 하지만 아마도 3분기의 경우 일반적으로 조금 더 낮을 수 있습니다.

자본 지출과 관련해서는 맞습니다. 일반적으로 한 해 동안 자본 지출이 기하급수적으로 증가한다고 말씀드렸습니다. 2024년에는 여러 프로젝트가 이미 상당히 진전되어 있기 때문에 성장세가 더 선형적일 것으로 예상합니다. 기본적으로 전자 빌딩 개발이 마무리 단계에 있으며, 새로운 도장 공장에 대한 지출이 증가하고 있습니다.

**토마스 베송**

두 번째 질문은 깜짝 선물을 간직하고 싶으신 거 알아요. 방문을 고대하고 있습니다. 이 전자 빌딩에 가면 이미 무언가를 만들고 있나요? 뭔가 볼 수 있을까요? 아니면 자동차에서 만들려는 부품 하나부터 모든 부품에 대한 프로젝트를 더 자세히 설명해 주실 건가요? 아니면 이미 건물에서 무언가를 생산하고 있나요?

**베네데토 비냐**

아니요, 과거에는 명확하지 않았을 수도 있다고 말씀드렸습니다. 9월에 우리는 첫 번째 장비를 받기 시작했습니다. 12월에는 이미 자동차 부품을 조립하기 시작했습니다. 이제 우리는 그것을 [알 수 없을 정도로] 가장 잘 관리하는 방법을 볼 수 있지만 빈 껍질은 아닙니다. 우리는 빈 껍데기로 취임식을 하지 않아요, 토마스. 저쪽에서 일하고 있는 사람들이 있습니다. 저기에는 이미 만들어진 구성 요소가 있습니다.

**토마스 베송**

종교적 방문뿐만 아니라 [알 수 없음]을 위해 올 준비가 되어 있었을 것입니다. 마지막 질문입니다. 포렉스에 대해 말씀해 주세요. 1분기에 생각했던 것보다 역풍이 좀 더 컸습니다. 올해 전체에 대해 예상할 수 있을까요?

**안토니오 피콘**

저희는 달러가 1.10달러 선에서 유지될 것으로 예상한다고 말씀드렸습니다. 그럼 어떻게 될지 지켜봅시다. 다소 예측하기 어렵습니다. 예를 들어, 작년과 올해 중국 위안화와 일본 엔화의 영향은 모두 마이너스이며 우리가 예상했던 것보다 더 큽니다. 아시다시피 저희는 12개월 단위로 통화 노출을 헤지합니다. 따라서 이번 조치는 약간의 영향을 미쳤습니다. 하지만 전반적으로 올해 남은 기간 동안은 마이너스가 될 것으로 예상합니다.

**연산자**

이제 다음 질문은 방카 아크로스의 가브리엘 감바로바 님의 질문입니다.

**가브리엘 감바로바**

네. 이제 몇 대 남았습니다. 1분기에 인도된 SP3 Daytona의 정확한 수량을 알 수 있을까요?

**안토니오 피콘**

예. 약 80명입니다.

**가브리엘 감바로바**

80. 80.

**베네데토 비냐**

예.

**가브리엘 감바로바**

그리고 1분기에 매우 강세를 보인 가격과 믹스에 대한 또 다른 질문입니다. 8천만 유로에서 1억 2천 3백만 유로 사이의 균형은 푸로상구에 대한 더 많은 납품으로 이루어진다고 가정해도 맞을까요?

**안토니오 피콘**

다시 질문해 주시겠어요?

**가브리엘 감바로바**

그냥 궁금한 게 있는데, 푸로상구에가 1분기 가격 및 믹스 개선에 [알 수 없는] SP3를 넣는 데 중요한 역할을 했는지 궁금합니다.

**안토니오 피콘**

알겠습니다. 전반적인 제품 믹스 영향에 대한 자세한 내용은 알려드리지 않습니다. 전반적으로 제품 믹스에 미치는 영향이 긍정적이라고 말씀드렸는데, 이는 데이토나 덕분입니다. 또 다른 중요한 기여 요인은 개인화입니다. 세 번째는 국가별 믹스입니다.

**가브리엘 감바로바**

알았어요 알았어 알았어요 마지막 질문입니다 확인하려고요, 안토니오 내가 잘 이해했는지...

**안토니오 피콘**

명확히 하기 위해, 기여도 측면에서 푸로상구는 다른 범위의 비율에 비해 평균적인 수준입니다.

**가브리엘 감바로바**

마지막 질문입니다. 잘 이해했습니다. 올해 남은 기간 동안 가격과 믹스가 10% 이상의 기여를 할 것으로 예상한다고 하셨는데요?

**안토니오 피콘**

작년 대비 평균 판매 가격의 비율로 측정 할 수 있기 때문에 가격과 믹스의 증가는 연간 기준으로 10 % 이상이 될 것으로 예상됩니다.

**연산자**

다음 질문은 바클레이즈의 헤닝 코스만(Henning Cosman)의 질문입니다.

**헤닝 코스만**

한 가지 더 해명할 것이 있습니다. 하지만 저는 여전히 데이토나의 높은 수와 관련하여 여러분의 의견을 조정하려고 노력하고 있으며, 첫 번째 푸로상구에 대한 매우 강력한 개인화 믹스는 아마도 연중에는 약간의 지리적 믹스 효과로 제공될 것이며 아마도 1분기에는 조금 더 적을 것이라고 생각합니다. 따라서 1분기 마진이 2024년 전체 분기에 걸쳐 예상할 수 있는 범위의 최상단에 가깝다고 생각하면 이러한 의견에 힘을 더할 수 있을 것 같습니다. 하지만 앞서 동료가 지적한 것과 마찬가지로 단위당 수익이 10% 정도에 머물거나 가격/믹스가 10% 이상으로 유지된다면, 그것이 28% 미만의 연간 마진과 어떻게 일치하는지 조정하는 데 어려움을 겪고 있습니다. 이를 조정할 수 있도록 한 번 더 도와주실 수 있을까요?

그리고 아직 나오지 않은 또 다른 주제에 대해 말씀해 주세요. 두 번째 질문은 잔존가치인데, 제가 착각하지 않았다면 신차의 가용성 향상과 관련하여 잔존가치 표준화 정도에 대해 언급하신 적이 있습니다. 거기에 대해 공유하실 말씀이 있으신지 모르겠습니다. 잔존 가치에 대해 공유하고 싶으시다면 기회를 드리고 싶었습니다.

**베네데토 비냐**

첫 번째 질문은 안토니오가 더 많은 색상을 추가할 수 있을 것 같고, 두 번째 질문에 대해서는 제가 언급하겠습니다. 그래서 이 질문의 비즈니스에 대해서도 잠시부터 시작하겠습니다. 잔존 가치입니다. 잔존 가치는 꽤 잘 유지되고 있습니다. 특정 모델에 대해 조금 어려움을 겪고있는 국가가 한 곳이 있습니다. 그러나 상황은 기본적으로 회복되고 있습니다. 따라서 이상한 패턴은 보이지 않습니다. 첫 번째 질문으로 넘어가겠습니다. 안토니오가 더 자세히 설명할 것입니다. 하지만 제가 강조하고 싶은 것은 지침을 변경하지 않는다는 것입니다.

**안토니오 피콘**

물론이죠. 물론이죠. 남은 기간 동안 가격 및 믹스 측면에서 제품 개발을 위한 컬러에 대한 질문을 많이 받습니다. 앞서 말씀드린 것을 단순화해서 말씀드리자면, 1분기에 특히 가격과 믹스가 강세를 보였습니다. 이는 나머지 연도 평균에 비해 높은 데이토나의 인도 대수가 이를 뒷받침했습니다. 그리고 긍정적인 기여를 한 또 다른 요소는 개인화였습니다. 그리고 앞서 말씀드린 것처럼 2024년에는 평균 가격과 믹스가 작년에 비해 10% 이상 성장할 것으로 예상한다는 점도 분명히 말씀드렸습니다. 즉, 기여 마진 측면에서 분기 동안 케이던스에 따라 데이토나의 실제 케이던스는 올해 1분기에 비해 약간 낮아질 것입니다. 여기까지입니다. 도움이 되셨나요?

**헤닝 코스만**

나중에 팀과 후속 조치를 취할 수도 있습니다. 그래도 감사합니다.

**안토니오 피콘**

알았어요 알았어요 고마워요

**연산자**

이제 다시 베네데토 비냐에게 마무리 발언을 부탁드리겠습니다.

**베네데토 비냐**

감사합니다. 시간 내주셔서 감사합니다. 질문해 주신 모든 분들께도 감사드립니다. 1분기 실적 호조와 브랜드 선호도 상승은 올해와 앞으로의 발전에 대한 자신감을 불러일으키고 있습니다. 이것이 바로 저희가 여러분께 전달하고자 하는 핵심 메시지입니다. 좋은 오후 되시길 바라며 다시 한 번 관심을 가져주셔서 감사합니다. 감사합니다.

**연산자**

이것으로 오늘의 컨퍼런스 콜을 마치겠습니다. 참여해 주셔서 감사합니다. 이제 연결을 끊으셔도 됩니다.