**글로벌파운드리, 2024년 1분기 실적 발표, 2024년 05월 07일**

**24. 5. 8.**

**연산자**

안녕하세요, 기다려 주셔서 감사합니다. 2024 회계연도 1분기 재무 실적을 검토하기 위한 글로벌파운드리 컨퍼런스 콜에 오신 것을 환영합니다. [운영자 안내] 오늘 컨퍼런스는 녹화되고 있음을 알려드립니다. 이제 첫 번째 발표자인 비즈니스 재무 및 투자자 관계 담당 부사장인 샘 프랭클린에게 컨퍼런스를 넘겨드리겠습니다. 말씀해 주세요.

**샘 프랭클린**

감사합니다, 교환원님. 안녕하세요, 여러분, 글로벌파운드리의 2024년 1분기 실적 발표 컨퍼런스에 오신 것을 환영합니다. 오늘 저와 함께 통화하실 분은 CEO인 토마스 콜필드 박사, CFO인 존 홀리스터, 최고 비즈니스 책임자인 닐스 앤더스코우브입니다. 얼마 전 GF의 1분기 재무 실적을 발표했으며, 오늘 함께 제공되는 슬라이드 프레젠테이션과 함께 당사 웹사이트(investors.gf.com)에서 확인할 수 있습니다.

이 컨퍼런스는 녹화 중이며, 다시 듣기는 투자자 관계 웹페이지에서 확인할 수 있습니다. 이번 컨퍼런스 콜에서는 IFRS 재무지표와 비IFRS 재무지표를 모두 발표할 예정입니다. 가장 직접적으로 비교할 수 있는 IFRS 측정치와 비IFRS 측정치에 대한 조정치는 오늘의 보도 자료와 첨부된 슬라이드에서 확인할 수 있습니다. 이러한 재무 결과는 감사되지 않았으며 변경될 수 있음을 다시 한 번 알려드립니다. 오늘 발표에 포함된 특정 진술은 미래예측진술로 간주될 수 있습니다. 이러한 진술은 믿다, 기대하다, 의도하다, 예상하다, ~할 수 있다 등의 용어 또는 미래형 시제 사용으로 식별할 수 있습니다.

미래예측진술에 지나치게 의존해서는 안 됩니다. 실제 결과는 이러한 미래예측 진술과 실질적으로 다를 수 있으며, 당사는 오늘 발표하는 미래예측 진술을 업데이트할 의무를 지지 않습니다. 실제 결과가 미래예측진술과 크게 달라질 수 있는 요인에 대한 자세한 내용은 오늘 배포한 보도자료와 2024년 4월 29일 SEC에 제출한 20-F 양식의 연례 보고서의 위험 요소 항목 아래 섹션을 포함하여 SEC 제출 자료에 설명된 위험 및 불확실성을 참조하시기 바랍니다.

오늘 통화는 Tom이 현재 비즈니스 환경과 기술에 대한 요약 업데이트를 제공하는 것으로 시작하고, 이어서 John이 최종 시장과 1분기 실적에 대한 세부 정보를 제공하고 2024년 2분기 가이던스를 발표할 예정입니다. 그런 다음 톰, 존, 닐스와 함께 질문을 받는 시간을 갖도록 하겠습니다. 질문은 한 가지 질문과 후속 질문으로 제한해 주시기 바랍니다. 이제 Tom의 준비된 발언을 위해 콜을 넘기겠습니다.

**토마스 콜필드**

샘, 여러분, 1분기 실적 발표에 참석해 주셔서 감사합니다. 우리 업계는 매우 조심스럽기는 하지만 재고 조정의 어려운 시기를 벗어나기 시작했다고 생각합니다. GF의 경우, 지난 4분기 실적 발표에서 제시한 가이던스 범위를 초과하는 1분기 실적을 발표하게 되어 기쁘게 생각합니다. 우리 직원들의 지속적인 노력으로 GF는 고객이 탁월한 시장에서, 고객이 원하는 기술 플랫폼에서, 그리고 전 세계와 현지에서 우리를 필요로 하는 지역에서 장기적으로 고객을 지원할 수 있는 입지를 다지고 있습니다.

비즈니스 업데이트에 앞서 전 세계 모든 팀원들에게 감사의 인사를 전하고 싶습니다. 특히 우리가 서비스를 제공하는 일부 주요 최종 시장에서 절대 금액 기준 채널 재고가 감소하는 조짐을 보이기 시작하면서 고객과 파트너십을 맺고 계획을 잘 실행하고 있는 것에 대해 자랑스럽게 생각합니다. 그럼에도 불구하고 일부 최종 시장은 여전히 거시 경제 상황과 관련하여 어려움을 겪고 있으며, 2024년 초에 예상했던 것보다 재고 감소 속도가 훨씬 느리게 나타나고 있습니다.

저는 우리 팀의 회복탄력성과 헌신적인 노력으로 새로운 기회를 계속 확보하고 기술 서비스를 혁신하며 함께 미래를 만들어 나갈 수 있다고 확신합니다. 이를 염두에 두고 현재 비즈니스 환경에 대한 간략한 업데이트부터 시작하겠습니다. 업계 전반의 다른 많은 기업들과 마찬가지로 저희도 거시경제 및 지정학적 불확실성이 2024년까지 지속될 것으로 예상하고 있습니다.

스마트 모바일 디바이스와 같은 핵심 최종 시장의 일부 고객사에서는 재고 수준이 감소하는 추세를 보이고 있지만, 다른 고객사에서는 IoT 및 자동차와 같은 최종 시장의 재고 수준이 여전히 높다고 지적해 왔습니다. 재고 수준 상승과 불확실한 수요 환경의 조합으로 인해 일부 고객들은 당사와의 계약에 따라 단기적인 물량 요구 사항을 조정하고자 합니다.

저희는 이러한 고객들과 긴밀히 협력하여 상호 이익이 되는 결과를 도출하는 동시에 장기적인 경제적 가치를 보호하기 위해 노력해 왔습니다. 일부 사례에서는 이러한 논의의 결론으로 인해 활용도가 낮거나 지불 구조 조정이 이루어진 경우도 있으며, 이에 대해서는 John이 자세히 설명할 예정입니다.

중요한 것은 채널 재고 소진을 가속화하고 앞으로 함께 협력할 수 있는 새로운 방법을 지속적으로 모색하기 위해 고객과의 대화가 매우 건설적으로 이루어졌다는 점입니다. 이러한 논의의 진행 상황과 지난 실적 발표에서 밝힌 바와 같이, 올해 1분기 매출은 2024년 한 해 동안 분기별 순차적 성장을 통해 저점을 기록할 것으로 예상합니다.

이제 1분기 실적에 대해 간략히 말씀드리겠습니다. 이 부분은 나중에 John이 논평에서 자세히 설명할 예정입니다. 1분기 매출은 15억 4,900만 달러로 전분기 대비 감소했으며, 이는 가이던스 범위의 최고치를 상회하는 수치입니다. 비IFRS 총 마진은 26.1%로 다시 가이던스 범위를 초과했습니다.

우리는 전략적 역량 확장 목표를 유지하면서 자본 배분에 대한 신중한 접근 방식을 지속하여 4분기 연속으로 플러스 비IFRS 잉여현금흐름을 달성했습니다. 또한 비IFRS 희석 주당 순이익이 0.31달러를 기록하여 가이던스 범위의 상단을 상회했다는 점도 보고드리게 되어 기쁘게 생각합니다.

이제 최근의 고객 및 파트너십 활동에 대한 간략한 업데이트를 알려드리겠습니다. 2023년 자동차 최종 시장에서 10억 달러 이상의 매출을 달성한 획기적인 한 해를 보낸 후, 현재와 미래의 차량에서 점유율과 콘텐츠를 확대할 수 있는 장기적인 기회를 모색하기 위해 고객과 지속적으로 협력하고 있습니다.

GF 기술은 인포테인먼트 및 내비게이션 시스템에 널리 사용되는 핀펫 플랫폼인 12LP+부터 안전, 파워트레인 및 편의 애플리케이션을 위한 비휘발성 메모리가 내장되거나 내장되지 않은 40나노 마이크로 컨트롤러, 130 및 180나노 기술의 전력 기술까지 차량의 실리콘 함량 증가를 가능하게 하는 핵심 요소입니다.

1분기에도 이러한 추세를 이어가면서 우리 팀은 이미지 센서 프로세서를 위한 40개의 ISP 기술과 130개의 BCD 전력 플랫폼에 대한 주요 설계 수주를 완료하여 자동차 등급 표준에 따라 중요한 ADAS, 모터 컨트롤러 및 센서 애플리케이션을 제공했습니다. 자동차에 탑재되는 반도체는 계속 확대되고 있습니다. 2024년에는 자동차 수요가 다소 둔화될 것으로 예상되지만, 이 최종 시장의 연간 매출은 여전히 전년 대비 의미 있는 성장세를 보일 것으로 예상됩니다.

이제 스마트 모바일 디바이스로 전환합니다. 서론에서 언급했듯이, 여러 고객사에서 절대 금액 기준으로 초과 재고가 줄어들면서 스마트 모바일 디바이스 생태계 전반에 걸쳐 긍정적인 지표가 나타나기 시작했습니다. 재고가 정상 수준 이상으로 유지되고 있지만, 2024년까지 재고 감소의 속도와 비율은 계속 진행될 것으로 예상됩니다.

특히 낮은 대기 전류로 배터리 수명을 연장하는 9SW RF SOI 플랫폼은 RF 프론트엔드 제품군에서 탁월한 견인력을 발휘하고 있습니다. 스마트폰 연결용 22FDX 밀리미터파 기술은 대량 생산에 돌입했으며, 2024년에는 주요 OLED 디스플레이 드라이버 제조업체와도 협력하여 디자인 수주를 확대하고 있습니다.

이러한 기능으로 인해 실리콘 함량이 증가함에 따라 고성능 연결 및 저전력 기술에 대한 필요성이 커지고 있으며, GF는 이에 대응할 수 있는 유리한 위치에 있습니다. IoT에서는 스마트 커넥티드 디바이스의 수와 복잡성이 계속 증가함에 따라 장기적인 기회를 계속 보고 있습니다. 이는 데이터를 감지, 수집, 처리 및 통신해야 할 필요성에 의해 주도되고 있습니다.

또한 무선으로 연결되고 배터리로 작동하는 제품의 수가 계속 확대됨에 따라 엣지 기능에서 보다 효율적인 전력 관리, 연결성 및 AI에 대한 새로운 요구사항이 생겨나고 있습니다. 1분기에 우리는 IoT 애플리케이션을 위한 고속 무선 인터페이스를 구현하는 데 사용될 22FDX+ 플랫폼의 핵심 설계를 완료했습니다. 22FDX 에코시스템은 다양한 고객이 최저 전력으로 효율성이 향상된 무선 IoT 제품을 개발할 수 있도록 설계 지원, IP 및 설계 서비스를 지원합니다.

적어도 2024년 상반기까지는 IoT 전반에서 인벤토리가 계속 증가할 것으로 예상됩니다. 그러나 엣지에서의 속도, 보안 및 추론에 대한 요구사항은 모두 차세대 아날로그 및 혼합 신호 기술의 장기적인 동인입니다. 또한 탄력적이고 안전하며 성능이 최적화된 제품을 통해 위성 및 우주 항공 전자 공학, 지상 애플리케이션과 같은 열악한 환경의 주요 요구 사항을 해결하는 항공우주 및 방위 분야에서도 지속적으로 견인력을 얻고 있습니다.

마지막으로, 통신 인프라 및 데이터 센터 부문은 데이터 센터 및 디지털 중심 고객들이 한 자릿수 나노미터 플랫폼으로 지속적으로 노드를 마이그레이션하는 가운데 1분기에도 계속해서 약세를 보였으며, 이는 지난 실적 발표에서 언급한 바와 같습니다. 2024년에도 이 최종 시장은 여전히 어려움을 겪을 것으로 예상되며, 분기별 매출은 1분기에 보고한 것과 거의 비슷한 수준이 될 것으로 예상됩니다.

그러나 장기적으로는 발전형 AI로의 전환으로 인해 고대역폭 통신과 효율적인 전력 변환에 대한 수요가 증가할 것으로 예상되며, GF는 실리콘 포토닉스 및 전력 공급 솔루션을 통해 이러한 추세에 대응할 수 있는 유리한 위치에 있습니다. 이를 위해 위성 통신을 위한 지상 터미널 인프라를 지원할 130 [ NSX ] 플랫폼을 사용한 중요한 1분기 설계 승리를 보고하게 되어 기쁘게 생각합니다. 이러한 프로그램을 강화하면서, 우리는 자동차 및 스마트 모바일 장치와 같이 내구성이 더 뛰어난 부문의 FinFET 수요에 대응하기 위해 일부 초과 용량을 [ 리믹스 ]할 기회를 계속 실행하고 있습니다.

또한 뉴욕 몰타에 위치한 Fab 8 시설로 22FDX, 28나노미터 고전압, 40나노미터 ESF3 등의 기술 이전을 가속화하여 제조 공간을 다각화하고 있습니다. 이러한 다각화를 통해 미국 내 여러 최종 시장에서 고객에게 더 많은 선택권을 제공하고 더 폭넓은 최종 시장 참여를 가능하게 할 것입니다.

이를 위해 뉴욕주가 그린 칩스 프로그램에 따라 제안한 6억 달러 이상의 기금에 더해 미국 칩스 및 과학법의 일환으로 GF에 15억 달러의 기금을 지원하기로 한 상무부의 발표를 기쁘게 생각합니다.

우리는 이 보조금을 통해 연방 및 주 정부와 긴밀히 협력하여 미국 지사에 중요한 반도체 제조 능력과 건설 일자리를 추가하는 동시에 고객이 필요로 하는 곳에서 고객을 지원할 수 있게 되어 매우 기쁘게 생각합니다.

요약하자면, 전 세계 팀원들이 계획대로 실행하여 1분기 매출, 총이익, 주당순이익이 모두 가이던스 범위의 상단을 초과하는 실적을 달성한 것에 대해 자랑스럽게 생각합니다. 이상, 존의 발표를 마치겠습니다.

**존 홀리스터**

톰, 1분기 실적 발표에 참여해 주셔서 감사합니다. 가이던스를 포함하여 수익, 현금 흐름, 자본적 지출, 세금 비용, 순이자 및 기타 비용을 제외한 나머지 통화에서는 주식 기반 보상과 구조조정 비용을 제외한 비IFRS 지표를 참조하겠습니다.

Tom이 언급했듯이, 1분기 실적은 지난 분기 업데이트에서 제시한 가이던스 범위의 상단을 초과했습니다. 1분기 매출은 15억 4,900만 달러로 전년 동기 대비 16% 감소했는데, 이는 지난 실적 발표에서 설명한 바와 같이 주로 70%대 초중반의 낮은 출하량과 가동률 수준 때문이었습니다. 이 분기에는 전년 동기 대비 9% 감소한 약 463,000개의 300밀리미터 환산 웨이퍼를 출하했습니다.

ASP 또는 웨이퍼당 평균 판매가격은 전년 동기 대비 약 6% 하락했으며, 이는 주로 분기 중 출하된 제품 믹스의 변화로 인해 발생했습니다. 2024년까지 가격 환경이 건설적으로 유지될 것으로 예상하며, 2024년 전체 ASP는 2023년에 비해 거의 보합세를 보일 것으로 예상합니다.

최종 시장에서의 웨이퍼 수익은 전체 수익의 약 89%를 차지했습니다. 레티클, 비반복 엔지니어링, 신속 수수료 및 기타 항목에서 발생한 수익이 포함된 비웨이퍼 수익은 1분기 총 수익의 약 11%를 차지했습니다.

이제 최종 시장별 매출에 대해 말씀드리겠습니다. 스마트 모바일 기기는 이번 분기 전체 매출의 약 44%를 차지했습니다. 1분기 매출은 전년 동기 대비 약 2% 감소했는데, 이는 주로 고객들이 재고를 계속 줄이면서 출하량이 감소했기 때문입니다. 이러한 감소는 소폭의 ASP 상승, 프리미엄 티어 믹스 성장, 5G RF 프론트엔드 콘텐츠와 이미징 및 디스플레이 애플리케이션의 지속적인 콘텐츠 성장과 가치 포착으로 부분적으로 상쇄되었습니다. 톰이 설명했듯이, 최종 시장의 재고 수준은 2024년 상반기까지 정상화되기 시작할 것으로 예상되며, 일부 고객은 하반기에 수요 증가를 예고하고 있습니다.

1분기에는 기존 PC 최종 시장의 매출이 포함된 가정용 및 산업용 IoT 시장의 매출이 분기 전체 매출의 약 20%를 차지했습니다. 1분기 매출은 소비자 및 산업용 IoT 부문의 고객들이 최근 몇 년간 높은 수준을 유지하고 있는 채널 재고를 줄이는 데 계속 집중하면서 전년 동기 대비 약 19% 감소했습니다. 소비자 중심 및 산업용 IoT 부문의 출하량 감소는 전년 동기 대비 ASP 및 믹스의 개선과 항공우주 및 방위 부문의 물량 증가로 인해 부분적으로 상쇄되었습니다.

자동차 부문은 계속해서 유니티의 핵심 성장 부문으로, 분기 총 매출의 약 17%를 차지했습니다. 1분기 매출은 주로 차량 아키텍처 전반에서 반도체 콘텐츠와 기능이 증가하고 주요 고객사의 설계가 계속 증가함에 따라 물량이 증가하여 전년 동기 대비 약 48% 증가했지만, ASP와 믹스의 감소로 인해 부분적으로 상쇄되었습니다. 톰이 언급했듯이, 내연기관 및 자율주행 커넥티드 전기 자동차의 다양한 자동차 애플리케이션에서 고객을 지원함에 따라 2024년에도 자동차 부문 매출 성장이 지속될 것으로 예상합니다.

마지막으로, 분기 전체 매출의 약 8%를 차지한 통신 인프라 및 데이터 센터 최종 시장으로 넘어가면, 1분기 매출은 톰이 준비된 발언에서 설명한 주요 동인과 물량 감소로 인해 전년 동기 대비 약 66% 감소했으며, 이 최종 시장에서 ASP와 믹스는 거의 비슷한 수준을 유지했습니다. Tom이 언급했듯이, 우리는 자동차 및 프리미엄 스마트 모바일 애플리케이션과 같은 시장을 대상으로 한 추가 할당으로 입지를 다각화하기 위해 제조 역량을 지속적으로 할당할 것입니다.

다음으로 총수익으로 이동합니다. 1분기에 4억 5,000만 달러의 매출총이익을 달성했으며, 이는 가이던스 범위의 상단을 상회하는 수치로 매출총이익률은 약 26.1%에 달합니다. 총 마진은 제시된 가이던스 범위를 초과했으며, Tom이 준비된 발언에서 암시했듯이 고객 볼륨 조정 실행과 관련된 8,200만 달러의 수익이 포함되었습니다. 2024년 2분기를 앞두고 추가적인 고객 물량 조정이 있을 것으로 예상되며, 이는 2분기 가이던스 범위에 반영되었습니다.

1분기 운영 비용은 총 수익의 약 14%를 차지했습니다. 1분기 R&D 비용은 1억 1,700만 달러로 전분기 대비 증가했으며, 판관비는 1억 1,100만 달러로 전분기 대비 증가했습니다. 총 운영 비용은 전분기 대비 증가한 2억 1,800만 달러로, 1,000만 달러의 첨단 제조 투자 세액 공제를 반영했습니다. 지난 실적 발표에서 설명했듯이, 2024년 이후에도 적격 미국 비용 및 자본화 자산에 대한 지출을 계속할 예정이므로 프로그램 기간 동안 이러한 혜택을 계속 받을 수 있을 것으로 예상합니다.

이번 분기에 1억 8,700만 달러의 영업 이익을 달성했으며, 이는 약 12.1%의 영업 마진으로, 가이던스 범위의 상단을 상회하고 전년 동기 대비 560 베이시스 포인트 낮은 수치입니다. 1분기 순이자 수익 및 기타 수익과 비용은 800만 달러였으며, 해당 분기에는 2,100만 달러의 세금 비용이 발생했습니다.

1분기 순이익은 1억 7,400만 달러로 전년 동기 대비 약 1억 1,600만 달러 감소했습니다. 그 결과, 1분기 희석 주당 순이익은 0.31달러로 가이던스 범위의 상단을 상회하는 실적을 기록했습니다.

이제 몇 가지 주요 대차 대조표 및 현금 흐름 지표를 알려드리겠습니다. 1분기 영업 현금 흐름은 4억 8,800만 달러였습니다. 해당 분기의 자본 지출은 2억 2,700만 달러로 매출의 약 15%에 달했습니다. 현금 흐름표에 명시된 대로 영업 활동으로 제공되는 순현금에 자본 지출과 관련된 정부 보조금 수익금을 더한 금액에서 자산, 플랜트 및 무형 자산의 매입액을 차감한 것으로 정의되는 분기 잉여 현금 흐름은 2억 6100만 달러였습니다. 1분기 말 기준 현금, 현금 등가물 및 시장성 유가증권의 총합은 약 41억 6,400만 달러입니다. 또한 10억 달러의 리볼빙 신용 한도가 있으며, 아직 인출되지 않은 상태입니다.

다음으로 2024년 2분기에 대한 전망을 말씀드리겠습니다. 총 GF 매출은 15억 9,000만 달러에서 16억 4,000만 달러 사이가 될 것으로 예상합니다. 이 중 비웨이퍼 매출은 전체 매출의 약 10%가 될 것으로 예상합니다. 총 이익은 3억 8,200만 달러에서 4억 2,600만 달러 사이가 될 것으로 예상합니다.

주식 기반 보상을 제외하고 첨단 제조업 투자 세액 공제 관련 혜택을 포함하면 2분기 총 영업이익은 2억 1,300만 달러에서 2억 3,300만 달러 사이가 될 것으로 예상됩니다. 영업이익은 1억 4,900만 달러에서 2억 1,300만 달러 사이가 될 것으로 예상합니다. 가이던스의 중간 지점에서 주식 기반 보상은 약 5천만 달러가 될 것으로 예상하며, 이 중 약 1천4백만 달러는 매출원가와 관련이 있고 약 3천6백만 달러는 OpEx와 관련이 있습니다.

해당 분기의 순이자 및 기타 수입과 지출은 마이너스 400만 달러에서 플러스 400만 달러 사이, 세금 비용은 1200만 달러에서 2600만 달러 사이가 될 것으로 예상합니다. 순이익은 1억 3,300만 달러에서 1억 9,100만 달러 사이가 될 것으로 예상합니다. 완전 희석 주식 수 약 5억 6,100만 주를 기준으로 할 때 2분기 주당 순이익은 0.24달러에서 0.34달러 사이가 될 것으로 예상합니다.

지난 실적 발표에서 언급한 바와 같이, 2분기 가이던스에는 2024년 상반기에 일부 핵심 최종 시장이 재고 조정에서 벗어나기 시작하면서 가동률이 70%대 초반에서 중반이 될 것이라는 예상이 반영되어 있습니다. 2024년 연간 자본 지출은 약 7억 달러가 될 것으로 예상하고 있으며, 지난 실적 발표에서 Tom이 언급했듯이 이를 통해 GF는 2023년보다 2~3배 높은 잉여 현금 흐름 창출에 집중할 수 있는 기회를 얻을 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

요약하면, 전 세계 12,000명의 직원들의 헌신과 주요 성장 부문에서 차별화된 제품 제공을 확대하는 동시에 어려운 경기 상황을 헤쳐나가기 위한 지속적인 노력 덕분에 4분기 실적 업데이트에서 제시한 가이던스 범위의 상단을 상회하는 1분기 실적을 달성할 수 있었습니다.

당사는 중요한 최종 시장에서 기회를 확보하고 고객과의 파트너십을 통해 고객과 GF가 장기적인 성장 기회를 확보하는 데 주력하고 있습니다. 그럼 이제 Q&A를 시작하겠습니다. 운영자?

**연산자**

[운영자 안내] 첫 번째 질문은 뱅크 오브 아메리카 증권의 비벡 아리아 님의 질문입니다.

**비벡 아리아**

Tom, GF의 추세가 산업 및 RF 시장의 일부 다운스트림 고객보다 약 1/4 정도 먼저 바닥을 치고 있는 것 같습니다. 그 대비에 대해 더 자세히 말씀해 주셨으면 합니다. 약 1/4분기 전에 이러한 상황에서 벗어날 수 있었던 비결은 무엇인가요?

그리고 1분기가 바닥일 수 있다고 말씀하셨는데, 올해 남은 기간 동안의 순차적 성장을 어떻게 보고 계신지 말씀해 주셨으면 좋겠습니다. 3분기, 4분기에도 1분기부터 2분기까지 성장한 것과 같은 방식으로 성장할 수 있다고 가정해야 할까요? 아니면 다른 계절적 요인이나 다른 요인을 염두에 두어야 할까요?

**토마스 콜필드**

좋은 아침입니다, 비벡. 결론부터 말씀드리자면, 예, 분기별 성장을 이어갈 것입니다. 이에 대한 몇 가지 배경 지식을 알려드리겠습니다. 먼저 전체 재고부터 살펴보겠습니다. 인벤토리는 두 가지 측면에서 살펴봅니다: 재고 일수와 재고의 절대 금액입니다. 경우에 따라 재고 일수는 악화되었지만 실제 달러 금액은 감소했으며 이는 중요한 지표입니다.

따라서 올해가 지나면서 점점 더 많은 재고, 특히 달러 금액이 줄어들고 자연 수요에 가까워질 것이 분명합니다. 따라서 거시적인 관점에서 볼 때 재고가 계속 감소하고 달러 금액이 줄어든다면 자연 수요에 가까워지는 시점에 도달할 수 있을 것입니다.

이제 GF에 대해 생각해보고 4개의 최종 시장과 올해 잔액에 대해 살펴보겠습니다. 먼저 통신 인프라와 데이터 센터부터 살펴보겠습니다. 준비된 발언에서 향후 몇 분기를 예상할 때 매출 수준이 대략 보합세를 보일 것이라고 말씀드렸습니다. 따라서 CID는 제자리걸음입니다.

다음으로 가정용 및 산업용 IoT로 이동합니다. 1분기에 기록한 수준은 적어도 1~2분기 동안은 보합세를 보일 것이며, 올해 하반기에는 거시적인 재고 상황과 맞물려 성장세로 전환할 수 있는 기회가 있을 것으로 예상됩니다.

그리고 자동차 및 스마트 모바일 디바이스도 있습니다. 자동차 업계의 재고 증가에 대해 많은 이야기가 나오고 있습니다. GF에 대해 생각해 보면, 작년은 몇 년 동안 준비해 온 디자인 수상작들이 본격적으로 출시되기 시작한 정말 큰 도약의 해였습니다. 그래서 주요 제품들이 채널에 인벤토리를 구축할 시간이 많지 않았죠? 그리고 지난 1분기 컨퍼런스 콜에서 말씀드렸듯이 올해 자동차 부문이 의미 있는 성장을 이룰 것이라고 말씀드렸고, 지금도 마찬가지입니다. 따라서 자동차 부문은 분기별로 순차적으로 성장하고 있습니다.

마지막으로 스마트 모바일 디바이스입니다. 많은 고객들이 실적 시즌에 보셨고 들으셨겠지만, 올해 핸드셋이 한 자릿수로 낮은 성장률을 보이고 있으며, 그 성장의 상당 부분이 프리미엄급 스마트폰에서 이루어지고 있습니다. 따라서 우리 회사에는 순차적으로 다시 성장할 수 있는 기회가 있습니다. 그리고 생각해 보면 1분기 매출의 60% 이상을 차지한 자동차, 스마트 모델 디바이스가 성장의 원천이 되고 있습니다.

따라서 1분기가 매출의 저점이고 그 이후에는 성장할 것이라는 확신을 가질 수 있습니다. 진짜 문제는 거시 경제로 돌아가서 얼마나 성장할 수 있을까요? 우리 모두가 집에 쓰고 싶어하는 그런 종류의 성장이 될까요? 아니면 저조한 성장이 될까요? 다시 말씀드리지만 1분기는 저점입니다. 추가 질문이 있으신가요?

**비벡 아리아**

네. 고마워요, 톰. 후속 질문으로 총 마진에 대해 하나만 더 여쭤볼게요. 1분기 총 마진은 일부 구조조정과 활용도 저하로 인해 얼마나 이익을 얻었나요? 2분기 전망에서 그 효과는 어느 정도인가요? 그리고 모든 가격 및 믹스 추세를 고려할 때 여기서부터의 총 마진 형태에 대해 어떻게 생각하시나요? 3분기와 4분기에 개념적으로 이 범위에서 GF가 대략적으로 성장한다고 가정하면 나머지 기간 동안의 총 마진 형태는 어떻게 생각해야 할까요?

**토마스 콜필드**

네, John에게 전달할 건데, 일부 이벤트에는 때때로 타이밍이 중요하다는 점을 지적하신 것 같습니다. 따라서 총 마진에 대한 정밀도는 타이밍과 관련이 있습니다. 하지만 존, 저는 당신이 그렇게 하도록 하고 싶어요.

**존 홀리스터**

네. 존입니다. 물론 연초에 사업 계획을 세웠고, 이것이 1분기 가이던스의 기초가 되었습니다. 방금 톰이 말씀드렸듯이 비즈니스 성과에 따라 시기가 달라질 수 있습니다. 그리고 1분기에 총 마진에 도움이 되는 호재가 있었습니다. 그래서 저희는 이 부분에 만족하고 있습니다. 고객 볼륨 조정 요인도 작용했습니다. 저희는 가이던스에서 이를 이해했습니다. 예상했던 것보다 결과가 조금 더 좋았습니다.

따라서 이 두 가지 요인이 1분기의 총 마진 실적을 견인한 결과라고 할 수 있습니다, 비벡. 2분기도 비슷한 역학 관계가 작용할 것으로 예상됩니다. 2분기에는 1분기 수준은 아니지만 일부 고객 결제 조정이 예정되어 있습니다. 비즈니스 상황을 해결하고 앞으로 나아가기 위해 고객과 건설적으로 논의하고 있는 다양한 고객 규모에 대한 논의를 통해 조정이 시작되고 있습니다.

2분기 가이던스는 1분기 가이던스보다 100베이시스 포인트 높다는 점에 유의하시기 바랍니다. 다시 한 번 말씀드리자면, 총 마진에 영향을 미치는 가장 큰 요인은 공장 가동률입니다. 경험상 가동률이 5%포인트 상승할 때마다 총 마진에 약 200베이시스포인트의 영향을 미칩니다. 따라서 예상대로 향후 성장 과정에서 로딩이 회복될 수 있으므로 시간이 지남에 따라 총 마진이 개선될 것으로 예상됩니다.

**연산자**

다음 질문은 울프 리서치의 크리스 카소가 보내온 질문입니다.

**크리스토퍼 카소**

안녕하세요. 첫 번째 질문은 가격 책정에 관한 질문입니다. 준비된 발언에서 올해 가격이 어느 정도 될 것이라고 생각하시는지 말씀해 주셨습니다. 하지만 일부 티어 2 파운드리의 경우 가동률이 낮아지면서 가격 책정에 좀 더 공격적이라는 얘기를 들었기 때문에 조금 더 자세히 설명해 주시면 좋겠습니다. 특히 가격 책정에 도움을 주었던 기존 LTA 외에 체결하는 신규 비즈니스의 경우, 오늘 체결하는 신규 계약의 가격은 어느 정도였나요?

**토마스 콜필드**

네. 앞서 말씀드린 대로 ASP는 해당 분기의 특정 믹스에 따라 결정되는 것이 대부분입니다. 따라서 전년 대비 6% 감소한다고 말씀드렸지만, 2024년 전체로 보면 24년에서 23년까지는 전년 대비 가격이 평준화될 것으로 예상됩니다. 이것이 의미하는 바는 첫째, 가격 환경이 건설적으로 유지되고 있으며, 여기서 새로운 것을 말하는 것은 아니라고 생각합니다. 동종 파운드리 업체나 경쟁업체의 실적 발표에서도 동일한 환경을 보고 있다고 들었습니다.

두 번째는 수익의 상당 부분이 단일 소스 사업이라는 점입니다. 따라서 실제 수요에 맞춰 서비스를 제공할 수 있습니다. 가격에는 탄력성이 없습니다. 따라서 가격이 높다고 해서 더 많은 기회가 주어지지는 않습니다. 따라서 건설적인 환경과 차별화된 비즈니스로 인해 2024년부터 2023년까지 가격은 전년 대비 동결될 것으로 예상합니다. 분기별 변화는 대부분 믹스와 관련이 있습니다. 존, 덧붙일 말이 있나요?

**존 홀리스터**

네, 그러고 싶어요. 크리스, 절대 ASP와 수익성을 혼동하지 않는 것도 중요하다고 생각합니다. 즉, 우리 제품의 ASP가 높다고 해서 반드시 총이익이 높다는 의미는 아닙니다. 물론 웨이퍼 계정과 수익에 영향을 미칩니다. 그 점을 말씀드리고 싶었습니다.

**샘 프랭클린**

후속 조치가 있었나요, 크리스?

**크리스토퍼 카소**

맞아요. 앞서 말씀하신 총 마진에 대해 다시 한 번 말씀드리겠습니다. 좀 더 구체적으로 말씀드리자면, 아마도 올해 매출이 계속 성장한다면 이러한 볼륨 조정 중 일부는 계속 줄어들 것입니다. 하반기와 25년으로 넘어가면서 매출 총이익의 속도는 어떻게 될까요? 사용률의 개선만으로 볼륨 조정의 일부 감소를 상쇄할 수 있을 정도로 충분할까요, 아니면 그렇게 되면 한 해가 지나면서 총 마진 프로필이 증가하게 될까요?

**존 홀리스터**

네, Chris, 다시 John입니다. 따라서 저는 이러한 역학 관계를 고려할 때 총 마진에 대한 안정적인 환경에서 겸손하고 안정적이라고 부르고 싶습니다. 네, 이 모든 것이 어떻게 진행되고 있는지에 대한 긍정적인 측면과 부정적인 측면이 있습니다. 고객 물량 조정 경제학의 다른 측면은 웨이퍼 출하량과 더 나은 활용도 측면에서 그렇지 않았을 때를 대신한다는 것입니다. 이것이 바로 이러한 경제학의 목적입니다. 그래서 서로 상쇄하고 있는 셈이죠. 그렇게 생각할 수 있습니다. 하지만 결국 더 높은 수준의 활용도를 달성할 수 있다는 점이 시간이 지남에 따라 가장 큰 동력이 될 것입니다.

**토마스 콜필드**

또한, 크리스, 우리는 구조적인 비용도 많이 절감했습니다. 우리는 이 침체기를 활용하여 점점 더 효율적이 되기 위해 노력했습니다. 그리고 다시 성장세로 돌아서기 시작하면서 매출 1달러당 현재보다 더 많은 수익을 창출할 수 있는 기회를 발견했습니다. 따라서 장기적인 경기 침체를 극복하는 과정에서 우리가 할 수 있었던 많은 일들은 성장세가 회복되면서 구조적으로 더 나은 회사가 될 수 있는 발판을 마련하고 있습니다.

**연산자**

다음 질문은 JP모건의 할란 서가 보내온 질문입니다.

**할란 수르**

좋은 아침입니다. 분기 실적에 대한 팀원들의 노고에 감사드립니다. 12월 분기에는 고객 활용 및 구조조정 수수료로 7,900만 달러의 높은 총 마진을 기록했습니다. 3월 분기에는 8,200만 달러였습니다. 따라서 핵심 제품 총 마진이 약 22%였던 것 같습니다. 공평한 수준인가요?

그리고 2분기에 사용료가 더 낮아질 것이라고 말씀하셨죠? 5천만 달러, 6천만 달러, 7천만 달러로 정량화할 수 있을까요, 존? 그리고 팹 사이클 타임을 고려할 때 이번 분기의 웨이퍼 시작은 하반기에 출하되며, 특히 스마트 모바일 고객의 경우 일반적으로 계절적으로 더 강합니다. 따라서 6월 분기에는 가동률이 상승했을 것으로 예상했지만, 제자리걸음을 하고 있는 것 같습니다. 그렇다면 그 이유는 무엇이며 올해 남은 기간 동안의 사용률 추세를 어떻게 보시나요?

**존 홀리스터**

네, 할란입니다. 예, 2분기에 고객 볼륨 조정 수준을 지정하지 않았습니다. 앞으로 어떻게 될지 지켜봐야 할 것 같습니다. 이와 관련하여 몇 가지 미해결 과제가 남아 있습니다. 한 해의 균형을 맞추면서 하반기가 어떻게 될지 지켜볼 것입니다.

분명한 것은 하반기에 더 견고한 상승세를 보일 수 있고 계절적 요인도 있다는 것입니다. Tom이 지적했듯이 많은 부분이 글로벌 경제의 회복 속도와 고객사의 재고 감소 및 개선 속도에 달려 있습니다. 하지만 이러한 것들이 바로 로딩이 증가하고 가동률이 상승하는 것을 보기 위해 우리가 찾고 있는 신호입니다. 다시 말하지만, 이는 상쇄라고 볼 수도 있고 고객 물량 조정으로 인한 추가 매출 총이익이라고 볼 수도 있으며, 실제로 우리가 생각하는 방식대로라면 활용도가 더 높았을 것을 대신하는 것이라고 볼 수도 있습니다.

**토마스 콜필드**

예, 수익이 감소하면 자연스럽게 수익이 증가하기 때문입니다.

**할란 수르**

톰, 몰타 Fab 8의 기술 믹스를 다양화하기 위한 몇 가지 역학 관계에 대해 설명해 주셨습니다. 이는 매우 현명한 전략입니다. 40나노 임베디드 MCU, RF SOI, 완전히 고갈된 SOI 역량에 대해 이야기하셨습니다. 그리고 주류인 12나노 핀펫 용량에서도 구형 프로그램이 단계적으로 폐지됨에 따라 새로운 고객과 애플리케이션을 혼합하고 있습니다. 새로운 기술을 단계적으로 도입하고 FinFET 기술을 다시 채우는 데 성공하는 것에 대한 타임라인을 조금 더 확장할 수도 있습니다.

**토마스 콜필드**

네, 먼저 질문해주셔서 감사합니다. 이 주제에 대해 충분히 설명하지 못한 것 같아서요. 저는 어렸을 때 아들과 함께 '신화 버스터즈'라는 프로그램을 보곤 했는데, 팹 8에서 하는 일과 하지 않는 일, 다각화가 어떤 모습인지에 대해 많은 오해가 있는 것 같아요.

Fab 8을 다각화의 두 가지 측면에서 생각해 보겠습니다. 첫 번째는 12나노미터 플랫폼으로 서비스를 제공하는 최종 시장입니다. 그런 다음 팹의 다각화와 고객에게 제공할 기술 포트폴리오, 그리고 이것이 GF와 글로벌 입지에 미치는 영향에 대해 이야기하겠습니다.

따라서 통신 인프라 데이터 센터, 자동차, IoT, 스마트 모바일 디바이스의 네 가지 최종 시장을 생각해 보세요. 기본 부하가 바로 데이터 센터입니다. 이는 팹의 자동차 부하와 거의 동일한 수준입니다.

다음으로 IoT는 자동차 - 죄송하지만 자동차나 데이터 센터보다 1.5배 더 많은 부하를 처리합니다. 그리고 스마트 모바일 디바이스는 다른 3개 최종 시장을 합친 것보다 1.5배 더 많습니다. 따라서 매우 다양화되어 있습니다. 따라서 데이터 센터 고객이 한 자릿수 나노미터로 이동한다고 생각할 때 이는 Fab 8에서 12나노미터에서 하는 일의 극히 일부에 해당합니다. 따라서 Fab 8이 곧 데이터 센터, 데이터 센터 사업이 침체되고 어려움을 겪을 것이라는 인식을 불식시켜야 합니다.

이제 다각화에 대해 지적해 주셨는데, 저보다 더 잘 말씀해 주셨습니다. 우리는 12나노 기술과 여기에 추가되는 기능을 통해 말씀드린 것처럼 스마트 모바일 장치에 다른 모든 시장의 다른 어떤 조합보다 1.5배 더 많은 서비스를 제공합니다. 현재 인증 및 개발 중인 22나노 FDX, 28나노 고전압, 40나노 자동차용 임베디드 메모리, 45 RF SOI, 실리콘 포토닉스 등이 있습니다.

이러한 다각화는 올해 예선을 거쳐 올해 말부터 내년까지 고객들이 테이핑을 시작하고, 2026년에는 완전한 다각화를 이루기 위해 단계적으로 진행될 것입니다. 그렇다면 다양화가 중요한 이유는 무엇일까요? 이는 우리 모두가 이해해야 할 부분이라고 생각합니다. 글로벌 입지를 확보한다는 것은 단순히 한 가지 제품을 생산할 수 있는 장소를 확보하는 것 이상의 의미를 갖습니다.

저는 이를 우편 주소라고 부르는데, 하나의 기술을 만들 수 있는 모든 위치의 팹이 우편 주소입니다. 일반적으로 대부분의 고객 수요는 그곳에서 충족할 수 없기 때문입니다. GF가 지난 10년 동안 해왔고 지난 5~6년 동안 가속화한 것은 모든 글로벌 사이트를 다각화하여 고객이 전 세계와 현지에서 소싱할 수 있도록 하는 것이었습니다. 글로벌 입지를 확보하는 것도 좋지만 다양한 기술을 보유해야 합니다.

Fab 8과 그 다각화를 통해 이 여정을 완료하면 기술 플랫폼이 많이 겹치는 싱가포르, 유럽 연합이 GF에 포함될 것입니다. 따라서 글로벌 입지의 전략적 가치로서 Fab 8을 다각화하는 것이 중요합니다. 그리고 다각화를 통해 Fab 8 시설을 가득 채우는 것이 중요합니다.

**연산자**

다음 질문은 모건 스탠리의 조 무어의 질문입니다.

**조셉 무어**

네, 감사합니다. 1년 전쯤 제너럴 모터스와 자동차 OEM 파트너십을 맺으셨죠? 그 전에는 Ford와도 논의가 있었죠. 저희는 이 점이 정말 흥미로웠습니다. OEM이 파운드리와 이렇게 직접적으로 협력하는 경우는 처음이었거든요.

자동차 공급 부족은 이제 우리 뒤에 있습니다. 따라서 파운드리의 지리적 다각화에 대한 노력과 집중, 그리고 그것이 어떻게 도움이 될 수 있는지에 대해 이야기해 주실 수 있는지 궁금합니다.

**닐스 앤더스코우브**

저건 제가 받을 수 있을 것 같네요. 닐스 앤더스코우브입니다. LTA에 대한 전반적인 배경 지식을 말씀드리겠습니다. LTA는 아직 파운드리 모델 내에서 비교적 새로운 기능이지만, 2021년부터 우리 비즈니스의 핵심 기능으로 자리 잡았으며 실제로 고객 지원을 위한 새로운 용량에 70억 달러 이상을 투자할 수 있었다는 점을 강조하고 싶습니다.

방금 말씀하신 것을 포함해 40개 이상의 LTA를 체결했으며, 이 LTA를 통해 300억 달러 이상의 평생 수익이 창출될 것이라는 점을 이전 실적 발표에서 기억하실 것입니다. 2023년 말로 빨리 감기시면 기억하시겠지만, 그 평생 수익의 약 3분의 2가 남았습니다.

그리고 올해 1월에 인피니언과 함께 중요한 LTA 확장을 발표하면서, 이는 향후 비즈니스 모델에서 계속해서 매우 중요한 부분이 될 것입니다. 여기서 [요점]은 LTA가 여러 가지 측면에서 GF와 고객 모두에게 도움이 되었다는 것입니다: 첫째, 공급과 수요 모두에 대해 어느 정도의 확실성을 제공했고, 둘째, 우리가 서비스를 제공하는 모든 최종 시장에 적용할 수 있는 내구성을 입증했으며, 셋째, 어려운 시장 배경을 통해 비즈니스에 더 큰 가시성과 수익성을 제공했습니다.

따라서 분명한 것은 고객이 핵심이며 고객과의 관계가 오래 지속되는 것도 중요합니다. 따라서 최근 고객과의 단기적인 볼륨 조정에 대한 논의에도 불구하고 LTA는 여전히 우리 비즈니스 모델의 매우 중요한 특징이라고 말할 수 있습니다. 이러한 점을 감안하여 이번 분기를 예로 들어 설명해 드리자면, 1분기를 예로 들어 보겠습니다. 특정 최종 시장의 재고 수준을 고려할 때, 고객들이 채널의 재고를 처리하면서 새로운 LTA에 진입하는 비율과 속도가 느려진 것은 분명합니다. 하지만 1분기에 인피니언과 최대 규모의 LTA 중 하나를 다시 연장한다고 발표한 사실에서 알 수 있듯이, LTA가 우리나 우리 고객에게 덜 중요한 것은 결코 아닙니다. 이는 자동차 등급 40나노미터 마이크로컨트롤러의 장기적인 공급 요건을 지원하기 위한 것이었습니다.

오늘 통화에서 들으셨겠지만, 고객과 함께 단기 물량 요건을 조정한 사례가 몇 차례 있었습니다. 이러한 대화는 매우 건설적인 대화였으며 고정 가격, 고정 거래량, 고정 기간이라는 LTA의 공통된 특징을 바탕으로 균형 잡힌 결과를 찾기 위해 함께 노력했다는 점을 강조하고 싶습니다.

따라서 이러한 관계를 유지하고 고객과의 장기적인 균형을 맞추기 위해 유연하게 대처할 수 있었던 핵심 기능이 바로 이러한 기능입니다. 그렇다면 앞으로의 전망은 어떻게 될까요? 가장 고무적인 점은 이러한 논의에 대한 고객들의 반응이 매우 좋았다는 점입니다.

예를 들어, 한 사례에서 우리는 계약을 해지하는 데 상호 동의했지만 이는 주로 고객의 장기적인 공급업체 요구사항에 맞추기 위한 것이었습니다. 그리고 관계의 회복력을 보여주기 위해 바로 그 다음 주에 같은 고객이 새로운 디자인을 우리와 함께 테이프로 제작했습니다.

따라서 오늘 여러분께 들려드리는 소식은 LTA 프레임워크가 당사와 고객 모두가 장기적으로 함께 협력할 수 있는 상호-상호 이익이 되는 계약이라고 계속 믿고 있다는 것입니다.

그리고 앞으로 자동차를 포함한 다양한 최종 시장과 OEM을 포함한 다양한 고객들에게 서비스를 제공하는 데 있어 LTA가 매우 중요한 역할을 할 것으로 예상합니다. 따라서 그 측면에서 더 많은 것을 기대해야 한다고 생각합니다. 하지만 계약의 조건과 기간은 최종 시장과 지원 대상에 따라 달라질 것이라고 가정하는 것이 합리적입니다.

**조셉 무어**

좋아요. 도움이 되네요. LTA와 이러한 유형의 관계를 맺는 이유 중 하나는 전술적 공급 문제 때문이기도 하지만, 특정 지역에 너무 의존하고 있는 것이 아닌가 하는 큰 그림의 OEM 문제도 있습니다. 그렇다면 이러한 관계가 얼마나 전략적일 수 있다고 생각하시나요?

그리고 저는 사람들이 [공간 부족]으로 인해 처음에 여러분을 찾아온 이유를 잊어버리지 않도록 하려고 노력하는 것 같아요. 더 큰 그림의 지리적 다각화 측면에서 여전히 전략적인 논의를 하고 있나요?

**토마스 콜필드**

조, 정말 중요한 점을 짚어주신 것 같아요. 우리가 배운 것 중 하나는 모든 최종 시장이 거시적이지 않다는 것입니다. 다시 말하자면, 우리 세상에는 더 이상 거시적이라는 것이 존재하지 않는다는 것입니다. 반도체 산업만 있는 것은 아닙니다. 반도체 산업에는 서로 다른 행동을 하는 수많은 구성 요소가 있습니다. 그리고 저는 자동차 업체들과 함께 논의하고 있는 다른 최종 시장과 왜 다른지 다시 한 번 살펴보고 싶습니다.

자동차의 독특한 점은 바로 장기 공급 계약입니다. 부품을 인증받으면 5~10년 동안 해당 부품을 사용하게 됩니다. 따라서 자동차 제조업체는 장기간에 걸쳐 약정을 맺기 때문에 장기적인 가시성과 공급 가격에 대한 장기적인 확실성을 확보하는 것이 매우 중요합니다. 우리가 그들과 시작한 논의는 계속되고 있지만, 다른 방식으로 계속되고 있습니다.

우리는 설계를 하지 않고 고객사도 설계를 하지 않기 때문에 중간에 고객사 중 한 곳의 서드파티가 있고, 우리는 함께 앉아서 고객이 미래를 위해 어떤 수준의 확실성과 내구성을 확보하고 공급할 수 있도록 할 것인지에 대해 함께 논의합니다. 제품 수명 주기가 훨씬 더 빠른 시장에서는 LTA 기간이 길지 않아도 된다는 사실을 발견하고 있습니다. 이는 고객이 LTA를 원하지 않는다는 뜻이 아니라 민첩하고 유연하게 대응할 수 있도록 훨씬 더 짧은 기간을 원할 뿐입니다.

그들도 우리 모두와 마찬가지로 제품이 필요할 때 제품을 가질 수 있다는 확신이 필요합니다. 따라서 업계에서 우리 모두가 배우고 있는 것은 이러한 LTA의 이용 약관이 각 시장의 고유성을 반영하도록 하는 것입니다. 장기적으로 지속되는 시장이나 세그먼트는 장기적인 확실성을 원합니다.

제품 전환이 빠른 시장에서는 단기적인 확실성을 원하지만, 장기적인 약속은 매년 재협상해야 합니다. 이것이 바로 우리 모두가 이번 일을 통해 얻고 있는 교훈이라고 생각합니다. 마지막으로 자동차, 즉 자동차 OEM과의 논의는 어떻게 진행되고 있나요?

우리는 지속적으로 고객과 대화를 통해 기술 로드맵을 조정하고, 무엇보다도 우리 모두가 같은 목적을 달성할 수 있도록 노력하고 있습니다. 그리고 티어 1 기업들도 자체 설계를 고려하기 시작하면서 이 시장에 또 다른 진입자가 생겨나고 있다고 생각합니다. 그리고 우리는 그들과도 지속적으로 협력해야 합니다.

**닐스 앤더스코우브**

네, 긴 수명 주기에 대해 말씀드릴 수 있을 것 같습니다. 이는 기술 관점에서 볼 때 우리 전략의 핵심적인 부분입니다. 핵심 칩 기술은 긴 수명 주기를 지원하는 것입니다. 그리고 자동차 분야 전반에 걸쳐 지속적인 모멘텀이 형성되고 있습니다. 1분기 매출의 17%가 자동차 부문에서 발생했으며, 자동차 부문은 계속해서 강력한 성장 동력이 되고 있습니다.

전략에 매우 잘 맞습니다. 또한 앞서 Tom이 살짝 언급했지만, 우리의 전략은 모든 프로세스 노드를 자동차에 맞게 인증한다는 것입니다. 방금 Tom이 Fab 8에 대해 이야기한 내용으로 돌아가면, 자동차는 우리의 자동차 전략에서 매우 중요한 공장이 될 것이며, 이는 OEM 업체들도 잘 알고 있는 부분입니다.

**연산자**

다음 질문은 씨티의 크리스 데넬리가 보내온 질문입니다.

**크리스토퍼 데넬리**

칩스 법과 그 돈에 대한 질문입니다. 15억 달러는 대단한 금액이지만 1년치 이상의 자본 지출이라고 생각합니다. 따라서 이 모든 돈을 받고 있지만 가동률은 70 %대이고 재고가 많으며 우리는 경기 침체에서 벗어나고 있습니다. 그렇다면 어떻게 모든 용량을 할당하고 과잉 용량이나 가격 문제를 일으키지 않을 수 있을까요? 어떻게 할 수 있을까요?

**토마스 콜필드**

네, 크리스, 우리는 필요보다 앞서서 역량을 구축하지 않습니다. 목표를 초과 달성하는 것보다 더 나쁜 것은 없습니다. 그리고 공급망의 다각화와 탄력성을 확보하려는 올바른 의도를 가진 정부 프로그램이 기업들이 스스로 앞서서 빈 공장을 짓도록 하는 것보다 더 나쁜 것은 없습니다.

따라서 전 세계에서의 입지와 향후 투자를 고려할 때 올해 말에는 연간 약 300만 장의 웨이퍼 생산 능력을 갖추게 될 것이라고 말씀드렸습니다. 이는 300밀리미터에 해당하는 양입니다. ASP를 계산해 보면 웨이퍼와 비웨이퍼 매출을 합치면 90억~100억 달러의 매출을 올리는 회사가 될 수 있습니다. 그리고 올해에는 60억 달러, 80억 달러, 70억 달러가 될 것입니다.

따라서 현재 공간 내에서 많은 성장이 기대됩니다. 이제 미래와 역량을 구축할 수 있는 선택권을 확보하는 것이 바로 우리가 유럽연합의 칩스 법과 미국의 칩스 법으로 하고 있는 일입니다. 적절한 자금을 확보하여 다시 투자해야 할 때 가장 자본 효율적인 방식으로 투자할 수 있도록 하기 위해서입니다.

이 산업이 끝났다고 생각한다면, 성장이 없다고 생각한다면 이 모든 것이 필요하지 않을 것입니다. 저희는 다른 많은 기업과 마찬가지로 이 산업이 두 배로 성장할 것이라고 믿습니다. 6년이 될지 8년이 될지는 의문이지만, 우리는 고객에게 답을 줄 수 있도록 이러한 성장에 대비해야 합니다. 그리고 가장 경제적이고 효율적인 방법으로 이를 수행해야 하며, 바로 이러한 정부 자금 지원 파트너십이 중요한 역할을 합니다.

그리고 우리는 15억 달러의 CHIPS 법안에 대해 이야기합니다. CHIPS 법안은 프로젝트의 약 15%까지만 자금을 지원합니다. ITC는 나머지 25%를 충당합니다. 따라서 이 두 가지를 합치면 정부가 투자에 참여하는 비율이 매우 높습니다. 물론 가장 큰 비중을 차지하는 것은 GF와 같은 파운드리 업체입니다. 하지만 저는 GF가 고객에게 서비스를 제공하는 데 필요한 것보다 더 많은 용량을 투입하는 것에 대해 걱정하지 않습니다.

하지만 나머지 EU와 미국 제조업체들이 우리 업계의 실제 수요에 맞춰 생산 능력 추가를 계획할 것이기 때문에 오버슈팅에 대해서는 걱정하지 않습니다.

**크리스토퍼 데넬리**

설명해 주셔서 감사합니다, Tom. 다음은 LTA와 계약에 대한 후속 질문입니다. 24년과 25년 중 몇 퍼센트가 LTA에 포함되는지 알려주실 수 있나요? 그리고 이러한 고객 수익 조정과 관련하여 고객이 "재협상을 해야 합니다."라고 말하는 건가요? 그래서 "재협상을 원하시면 이 돈만 지불하시면 됩니다."라고 말하는 건가요, 아니면 100% 총 마진인가요? 이 모든 것의 속셈에 대한 통찰력만 있으면 됩니다.

**존 홀리스터**

네, 크리스입니다. 저희는 약 200억 달러에 달하는 LTA 총 가치를 확인했습니다. 이는 최근에 제출한 20-F에 공개되어 있습니다. 구체적인 시간 영역은 명시되어 있지 않습니다. 이는 평생 수익이며, 최종 시장에 따라 달라지는 제품 수명 주기라는 시간이 있습니다. 하지만 이를 통해 커버리지 수준에 대한 감을 잡을 수 있습니다.

고객 물량 조정에 따라 경제성이 달라질 수 있지만, Niels가 방금 설명한 것처럼 고객에게 보증을 제공하고 필요할 때 탄력적인 방식으로 공급할 수 있다는 확신을 주는 것이 LTA의 근본적인 목적입니다. 이것이 바로 그 목적입니다.

**연산자**

다음 질문은 도이체방크의 로스 세이모어가 보내온 질문입니다.

**로스 세이모어**

몇 가지 질문이 있습니다. 첫 번째는 노드 전환 리스크에 관한 질문입니다. 통신 인프라와 데이터 센터 부문에서 어떤 일이 일어나고 있는지 말씀하셨는데, 올해 들어오는 노드 전환 리스크와 올해 종료되는 노드 전환 리스크를 어떻게 특징지을 수 있을까요? 시간이 지남에 따라 역풍으로 작용할 수 있다고 생각하시나요? 그리고 이 리스크에서 벗어나기 위해 다각화하고 있는 것으로 알고 있습니다.

**토마스 콜필드**

예, 앞서 말씀드렸듯이 우리가 해당 시장에 서비스를 제공하는 방식은 수익이 거의 낮은 편에 속한다고 생각합니다. 전력 공급과 대역폭 문제 해결을 위한 기술 플랫폼을 통해 이를 어떻게 우리가 원하는 비즈니스로 다시 구축할 수 있을지가 관건입니다. 이것이 바로 최종 시장에 다시 진출할 수 있는 성장 기회입니다. 앞서 말씀드린 매출 수준에서 현재의 위치를 유지할 수 있습니다.

**로스 세이모어**

간단히 후속 질문으로 그 이상의 문제가 있나요? 원래 질문이 통신 인프라 측면에만 국한된 것이 아니라 스마트 모바일 기기에서도 비슷한 문제가 발생하고 있나요?

**토마스 콜필드**

한 자릿수 나노미터가 하는 일과 하지 않는 일에는 근본적인 요소가 있다고 생각합니다. 트랜지스터당 비용이 높아져도 큰 차이가 없지만 트랜지션당 사용되는 전력, 즉 트랜지스터가 프리미엄인 애플리케이션이 있다면 해당 애플리케이션은 해당 트랜지스터에 대해 그만한 비용을 지불할 것입니다.

따라서 애플리케이션에 실제로 필요한 경우가 아니라면 한 자릿수 나노미터로 가는 것을 원하지 않는 진정한 해자가 생깁니다. 그래서 데이터 센터에서 이러한 현상이 나타나고 있습니다. 전력이 핵심 지표이고 전력 사용을 최소화해야 하는 데이터 센터에서 이러한 현상이 나타나고 있습니다. 트랜지스터 당 비용이 낮아지는 무어의 법칙의 옛날 시대였다면 우리 모두가 움직여야 했을 것입니다.

이제 우리는 고객이 한 자릿수 나노미터로 가서 트랜지스터당 더 많은 비용을 지불하지 않아도 되는 영역에 와 있고, 의도를 가지고 우리와 협력하고 있습니다. 이것이 바로 장벽이며, 고객이 원하는 시장에 서비스를 제공하기 위해 제품에 더 많은 비용을 지불해야 하는 일이 없도록 플랫폼의 기능을 지속적으로 혁신하고 추진해야 하는 이유입니다.

**닐스 앤더스코우브**

한 가지 덧붙이자면, 실제로 오늘 22FDX에서 그 효과를 보고 있습니다. 여러 고객이 프로세스 노드에 대한 혁신을 계속하여 더 오래 사용할 수 있도록 해달라고 요청하고 있습니다. 그리고 12나노미터에서도 초기에 동일한 추세가 일어나고 있습니다. 로드맵에는 훨씬 더 나은 전력 성능 비율을 제공하는 12나노미터의 최신 버전이 제때 출시될 예정입니다. 따라서 4개 제품 라인에 걸쳐 우리가 수립한 필수 칩 기술 전략을 생각해 보면, 이러한 공정 노드의 수명 주기를 연장하고 경쟁력을 지속적으로 유지하여 새로운 비즈니스를 계속 확보하는 것입니다.

오늘날 12나노에서 가장 큰 최종 시장인 스마트 모바일 기기의 예가 이를 잘 보여줍니다. 이 세그먼트에 매우 적합하며 계속해서 최적화하여 더 나은 제품을 만들 것입니다.

**연산자**

다음 질문은 캔터 피츠제럴드의 뮤즈 C.J.의 대사에서 따온 것입니다.

**크리스토퍼 뮤즈**

좋은 아침입니다. 자동에 대한 첫 번째 질문이 연속 16% 감소한 것 같습니다. 처음에 가이던스에서 예상했던 것보다 조금 더 나빠진 것 같습니다. 이번 분기에 제품이나 하위 세그먼트 측면에서 어떤 변화가 있었는지 궁금합니다. 그리고 6월 이후의 회복에 대해 생각할 때 우리가 집중해야 할 주요 동인은 무엇일까요?

**토마스 콜필드**

분기별 계절성이나 이런 것들은 매우 긴 기간 동안 지속되기 때문에 이 부문에서는 크게 신경 쓰지 않는다고 생각합니다. 우리가 확신하는 것은 이 비즈니스가 향후 몇 년뿐만 아니라 올해에도 계속 성장할 것이며 2024년에도 한 자릿수 중후반의 의미 있는 성장을 이룰 것이라는 점입니다.

그래서 우리는 그것을 봅니다. 주문서를 보면 알 수 있고 사업 계획에서도 확인할 수 있습니다. 특히 작년에는 전년도 3억 7,500만 달러에서 성장한 10억 달러 이상의 실적을 거둔 해였기 때문에 자동차 부문에서 분기별 및 분기별 감소를 너무 크게 해석하지 않겠습니다.

**샘 프랭클린**

후속 조치가 있나요, C.J.?

**크리스토퍼 뮤즈**

네. 스마트 모바일에서 질문이 있을 것 같네요. 비슷한 유형의 질문일 수도 있습니다. 프리미엄폰으로의 믹스 시프트에 대해 말씀하셨는데, 이는 여러분에게 도움이 됩니다. 24년도에 RF 프론트 엔드와 디스플레이 드라이버를 점진적인 동인으로 말씀하신 것 같습니다. 그렇다면 이 사업이 24년 한 해 동안 성장할 수 있는 사업이라고 생각하시나요? 아니면 재고 문제로 인해 어려울 수도 있을까요?

**토마스 콜필드**

아니요, 올해에는 이 분야가 성장할 것이라고 믿습니다. 콘텐츠 성장과 단말기 성장은 곧 성장을 의미합니다. 우리는 이미 채널의 재고로 인해 어려움을 겪었던 1분기를 지나고 있습니다. 따라서 재고가 소진되고 핸드셋이 성장함에 따라 올해 GF의 스마트 모바일 디바이스가 성장할 것으로 예상합니다.

**닐스 앤더스코우브**

네. 좋은 성장 스토리라고 생각합니다. 핸드셋의 성장, 우리의 성장, 프리미엄 핸드셋에서 더 큰 점유율을 차지하고 있으며 더 빠르게 성장할 것으로 예상됩니다. 그리고 무엇보다도 이 분야에서 재고가 감소하기 시작하고 있습니다. 따라서 올해에는 이 시장이 성장 시장이 될 것으로 예상합니다.

**샘 프랭클린**

줄리아, 마지막 질문을 받겠습니다.

**연산자**

마지막 질문은 수스케한나 인터내셔널 그룹의 메흐디 호세이니가 보내온 질문입니다.

**메흐디 호세이니**

네. 몇 가지 후속 조치입니다. 톰, 커뮤니케이션을 두 번 클릭해 주세요. 특히 나노미터로의 마이그레이션으로 인해 매출이 일년 내내 평탄하게 성장할 것으로 예상된다고 말씀하신 것 같은데요.

제가 더 잘 이해하고 싶은 것은 다운스트림에서 이야기되고 있는 실리콘 포토닉스와 같은 새로운 기회가 언제쯤 여러분에게 중요해질 것으로 예상하는가입니다.

그리고 John에게 후속 질문이 하나 있습니다. 24년과 23년의 D&A 및 OpEx를 어떻게 생각해야 할까요?

**토마스 콜필드**

존, [알아들을 수 없는] 역순으로 가세요.

**존 홀리스터**

예. 네 문제없어요, 메흐디 D&A는 거의 일치하네요 저희도 그렇게 보고 있습니다. 우리는 자본 지출을 상당히 줄였습니다. 준비된 발언에서 말씀드렸듯이 올해 추정치로 약 7억 달러를 예상하고 있으며, 이를 통해 잉여 현금 흐름이 엄청나게 성장할 수 있고 2023년 잉여 현금 흐름의 2배에서 3배까지 증가할 수 있다는 견해를 갖고 있습니다. 따라서 이는 매우 긍정적입니다.

운영비와 관련해서는 4분기에 선행 투자 세액 공제와 관련된 대규모 공제가 있었다는 점을 간단히 말씀드리겠습니다. 이는 판관비에 포함되었습니다. 4분기에 약 5천만 달러의 크레딧이 있었습니다. 이제 1분기에 정상화되었지만, 2023년 4분기에 일회성 혜택이 있었기 때문에 1분기 영업이익이 증가한 것을 볼 수 있습니다.

**닐스 앤더스코우브**

그럼 데이터 센터에 대해 말씀드리겠습니다. 데이터 센터에서 우리가 보고 있는 두 가지 주요 성장 벡터는 지적하신 대로 실리콘 포토닉스와 전력 공급입니다. 실리콘 포토닉스부터 말씀드리자면, 현재 시장은 플러그형 공간이라고 부르는 곳에서 채택과 제품 출시가 시작되고 있습니다.

이것이 바로 오늘날 여러분이 보고 있는 플러그형 실리콘 포토닉 디바이스입니다. 향후 성장을 위해 많은 활동이 예상되는 분야는 코패키지 실리콘 포토닉스 분야로, 기본적으로 실리콘 포토닉스가 GPU, NPU 및 CPU의 실제 설계 고려 사항이 되기 시작하면서 랙 내부, 랙 사이뿐만 아니라 메인 보드에 장착된 프로세서 내부와 프로세서 사이에서도 [ BaM이 필요한 경우 ]를 구현할 수 있게 되었습니다. 따라서 이는 큰 성장 벡터입니다.

물론 하룻밤 사이에 일어나는 일은 아닙니다. 이는 큰 인프라 변화입니다. 따라서 실제로 실현되기까지는 몇 년이 걸릴 것으로 예상해야 하지만, 초기 모멘텀이 나타나기 시작했습니다.

전력 공급은 매우 흥미로운 분야입니다. 데이터 센터용 전력 공급은 매우 좋은 진전을 보이고 있습니다. 우선 BCD 기술과 12나노미터 기술을 통해 첫 번째 테이프 아웃이 이루어지고 있습니다. 그리고 이전 통화에서 아시다시피, 우리는 GaN 기술에도 투자하고 있으며, 데이터 센터에서도 650볼트와 100볼트 GaN이 중요한 역할을 할 것이라고 믿습니다. 따라서 이러한 분야는 향후 데이터 센터의 미래 성장 분야 중 일부입니다.

**샘 프랭클린**

고마워요, 닐스 줄리아, 이제 곧 O&O가 시작될 것 같아요.

**연산자**

이것으로 질의응답 세션을 마칩니다. 이제 다시 비즈니스 재무 및 투자자 관계 담당 부사장인 샘 프랭클린에게 마무리 발언을 부탁드리겠습니다.

**샘 프랭클린**

고마워요, 줄리아. 오늘 전화에 참여해 주신 모든 분들께 감사드립니다. 질문해 주셔서 감사드리며 앞으로 몇 달 동안 많은 분들을 만나 뵙고 이야기를 나눌 수 있기를 기대합니다.

**연산자**

오늘 컨퍼런스에 참여해 주셔서 감사합니다. 이것으로 프로그램을 마치겠습니다. 이제 연결을 끊으셔도 됩니다.