**인피니언 테크놀로지스 AG, 2024년 2분기 실적 발표, 2024년 5월 7일**

**24. 5. 8.**

**연산자**

신사 숙녀 여러분, 안녕하세요. 인피니언의 2024 회계연도 2분기 실적 발표를 위한 애널리스트 및 투자자 대상 컨퍼런스콜에 오신 것을 환영합니다. 오늘 컨퍼런스콜은 인피니언 테크놀로지스의 재무, 재무 및 IR 담당 총괄 부사장인 알렉산더 폴틴이 진행합니다. 참고로 이 컨퍼런스는 녹음 중입니다.

이 콘퍼런스 콜에는 인피니언 그룹의 비즈니스, 재무 상황, 성과 및 전략에 대한 미래예측 진술 및/또는 평가가 포함되어 있습니다. 이러한 진술 및/또는 평가는 현재 이용 가능한 정보와 현재 추정치에 기반한 가정과 경영진의 기대에 기초합니다. 이는 여러 가지 불확실성과 위험에 영향을 받으며, 그 중 상당수는 인피니언이 부분적으로 또는 전체적으로 통제할 수 없습니다. 따라서 인피니언의 실제 사업 개발, 재무 상태, 성과 및 전략은 이 콘퍼런스 콜에서 논의된 내용과 크게 다를 수 있습니다. 인피니언은 법에 규정된 공시 요건 외에 미래예측진술을 업데이트할 의무를 지지 않습니다.

이제 인피니언에 전화를 넘기게 되어 기쁩니다. 계속하세요.

**알렉산더 폴틴**

신사 숙녀 여러분, 좋은 아침입니다. 봄을 맞아 2024년 2분기 실적 발표에 참여해 주셔서 감사합니다.

이번 컨퍼런스 콜에는 CEO인 요헨 하네벡, CFO인 스벤 슈나이더, CMO인 안드레아스 우르쉬츠가 참여합니다. 요헨과 스벤은 시장 상황과 사업부별 실적, 주요 재무 및 전망에 대한 개요를 설명할 예정입니다. 그 후 Q&A 세션이 시작됩니다. 평소와 마찬가지로 전화 오디오 신호와 동기화되는 슬라이드 쇼는 infineon.com/slides에서 볼 수 있습니다.

한 가지 새로운 사항이 있습니다. 이번 분기부터는 컨퍼런스 콜 중 요헨과 스벤의 소개 발언이 담긴 PDF를 웹사이트(infineon.com/investor)에서도 제공할 예정입니다. 앞서 언급한 슬라이드와 수익 보도 자료 및 투자자 프레젠테이션 사본을 포함한 이 컨퍼런스 콜의 녹화본은 웹사이트(infineon.com/investor)에서도 확인할 수 있습니다.

이제 조헨, 여러분 차례입니다.

**조헨 하네벡**

감사합니다, 알렉산더 여러분, 좋은 아침입니다. 2024 회계연도의 상반기가 어느덧 지나갔습니다. 올해는 여전히 과도기적인 해로 보입니다. 전환기란 코로나19 이후 다년간의 상승세와 그 이후 구조적 성장세로 돌아가는 사이사이의 주기적인 하락기를 의미합니다. 이러한 사이클은 우리 업계에서 흔히 볼 수 있는 현상이지만, 각 사이클마다 다른 특징을 가지고 있습니다.

현재의 경기에서는 수요와 재고의 역학 관계가 과거보다 훨씬 더 오래 걸리고 있습니다. 또한 일부 애플리케이션 분야에서는 경기 침체가 다른 분야보다 훨씬 완만하게 나타나고 있습니다. 대표적인 예가 바로 자동차 분야로, 이 분야에서는 콘텐츠 성장이 지속되고 있습니다. 전반적으로 상황은 여전히 혼재되어 있으며, 물론 인피니언도 시장의 영향에서 자유롭지 않습니다.

연초에 제시한 가이던스 하향 조정이 충분히 크지 않은 것으로 나타났습니다. 따라서 2024 회계연도의 남은 두 분기에 대한 기대치를 낮추고 가이던스를 하향 조정합니다. 이 수정에 대해서는 통화 말미에 전망 섹션에서 자세히 설명하겠습니다.

대체로 소비자, 컴퓨팅, 통신, IoT의 약자인 이른바 3C 시장은 바닥을 치고 있지만 아직 회복되지 않고 있습니다. 컴퓨팅 분야에서는 AI가 눈에 띄게 두드러지고 있습니다. 산업은 재고 소화가 진행되면서 전형적인 후반 사이클의 움직임을 보이고 있습니다.

자동차는 세속적인 추세와 인피니언의 경우 특히 마이크로컨트롤러에서 점유율 상승을 고려할 때 상대적인 측면에서 여전히 밝은 분야입니다. 다만, 서구 시장과 OEM 및 티어 1의 전기차 성장 둔화, 재고 수준 재평가가 일시적인 역풍으로 작용하고 있으며, 이번 회계연도에는 이를 인지하고 있습니다. 3월 분기 실적에서 볼 수 있듯이 우리는 이 사이클을 견고하게 관리하고 있습니다.

그룹 매출은 36억 3,200만 유로로 예상과 일치했습니다. 세그먼트 실적은 예상보다 약간 더 좋았습니다. 7억 7천만 유로는 19.5%의 세그먼트 결과 마진에 해당합니다. 전 분기에 비해 감소한 것은 일반적으로 새로운 연도가 시작될 때 발생하는 매출 감소와 가격 조정, 그리고 정부 지원금 수입 감소에 따른 영향이 반영된 결과입니다. 이번 분기의 미국 달러-유로 환율은 1.09로 전 분기의 환율인 1.08에 매우 근접했기 때문에 환율 효과는 미미한 수준에 불과했습니다.

긍정적인 점은 지난 몇 달 동안 주문 잔고가 안정화되고 있다는 점입니다. 약 240억 유로로 12월 말과 동일한 수준입니다. 우리는 수주잔고가 횡보하는 추세를 목표 시장의 수요 수준이 저점을 찍었다는 분명한 지표로 보고 있습니다.

이제 각 사업부를 자세히 살펴보겠습니다. 자동차. 2024 회계연도 2분기에 자동차 부문은 27억 8,000만 유로의 매출을 달성하여 전 분기에 비해 안정적이었습니다. 전반적으로 소폭의 물량 증가가 연간 가격 재설정을 상쇄했고, 구조적 요인이 기존 애플리케이션의 일부에 영향을 미치는 지속적인 소폭의 재고 조정을 상쇄했습니다. 부문 실적은 5억 1,200만 유로로, 부문 실적 마진은 전 분기의 27.1%에 비해 24.6%를 기록했습니다. 이는 예상했던 한 자릿수의 낮은 가격 조정과 일부 믹스 효과를 반영한 결과입니다.

인피니언은 글로벌 차량용 반도체 시장에서 독보적인 위치를 차지하고 있습니다. TechInsights의 2023년 최신 연구 데이터에서 이를 확인할 수 있습니다. 시장이 16.5% 성장하는 동안 인피니언은 26.2% 성장할 수 있었습니다. 모든 지역이 이러한 놀라운 성장에 기여하여 글로벌 리더십을 확대할 수 있었습니다. 한국과 중국에서는 1위, 유럽과 일본에서는 2위, 북미에서는 3위를 차지했습니다. 오토모티브 파워 분야에서는 차량용 마이크로컨트롤러 부문에서 확고한 1위 자리를 유지했습니다. 시장 점유율을 5% 포인트 가까이 끌어올리며 처음으로 1위를 달성했습니다.

이제 중국에 대해 잠시 살펴보겠습니다. 작년에 중국 시장은 15.4% 성장했습니다. 인피니언은 25%의 성장을 달성했습니다. 우리의 비즈니스 성공은 300개 이상의 자동차 제품군으로 구성된 매우 광범위한 포트폴리오를 기반으로 합니다. 지난 2년 동안 중국에서 새로운 설계를 수주하는 속도는 시장 성장률을 훨씬 뛰어넘고 있습니다. 수십억 유로의 자금을 바탕으로 앞으로도 중국 자동차 사업을 계속 성장시킬 수 있을 것으로 확신합니다. Xiaomi 디자인 수상이 대표적인 사례이며, 이에 대해서는 잠시 후에 자세히 설명하겠습니다.

매우 탄탄한 기반을 바탕으로 2024년의 불리한 여건 속에서도 자동차 사업을 성장시킬 수 있을 것입니다. 하지만 지금까지 예상했던 것보다 눈에 띄게 느린 속도, 즉 두 자릿수 성장률이 아닌 한 자릿수 초중반의 성장률을 보일 것으로 예상됩니다. 여기에는 어떤 요인이 작용하고 있을까요? 전 세계 자동차 생산량 추정치는 2023년과 비교해 안정적으로 약 9천만 대 이상으로 상향 조정되고 있습니다. 현재 차량용 반도체 재고는 하향 조정되고 있으며, 이는 안전 재고 부담을 누가 부담해야 하는지에 대한 OEM과 티어1 간의 논쟁이 반영된 결과입니다. 앞서 언급했듯이 가격은 전년 대비 하락폭이 낮거나 매우 낮아 탄력적으로 움직이고 있습니다.

세속적인 콘텐츠 동인의 측면에서 보면, 현재 주요 서구 시장에서는 xEV 도입이 둔화되고 있으며 부정적인 헤드라인이 지배적인 이야기를 만들어내고 있습니다. 서구의 OEM 업체들은 전기화 일정을 앞당기고 있으며, 이러한 단기적인 수요 패턴에 반응하여 이번 회계연도에 주문을 미루는 고객사도 여러 곳 있습니다.

반면 중국에서는 이른바 신에너지 자동차의 확산이 계속되고 있습니다. 3월의 NEV 판매 보급률은 39%로 1년 전의 32%에 비해 크게 증가했으며, 4월 초의 수치가 보여주듯이 이 수치는 더욱 상승하고 있습니다.

이번 분기의 주요 하이라이트는 최근 샤오미 SU7 제품군이 출시되면서 800볼트 드라이브 트레인이 장착된 모델에 사용할 수 있는 HybridPACK Drive CoolSiC 모듈을 제공하게 된 것입니다. 이는 기술적으로 선도적인 실리콘 카바이드 프랜차이즈의 또 다른 중요한 디자인 승리입니다. 또한, TI는 AURIX, TRAVEO 및 PSoC 제품군의 12개 이상의 MCU를 포함하여 60개 이상의 다양한 구성 요소를 갖춘 시스템 솔루션을 샤오미에 제공하고 있습니다. 전체적으로 TI는 SU7에서 10개 이상의 애플리케이션을 다루고 있습니다.

올해 전 세계 전기차 성장세는 전반적으로 둔화될 것입니다. 하지만 2025년 EU의 배기가스 배출량 목표, 플러그인 하이브리드 모멘텀의 가속화, 보다 합리적인 가격의 새로운 모델 출시가 2025년과 그 이후의 xEV 모멘텀을 견인할 것으로 예상되므로 차량 전기화에 대한 중기 전망은 여전히 확신합니다.

마이크로컨트롤러는 10년 이상 지속되고 있는 ADAS 및 소프트웨어 정의 차량의 트렌드에 직접 대응하고 있습니다. 특히 이번 분기에는 독일의 주요 OEM 및 티어 1 업체에서 곧 출시될 3세대 AURIX의 설계를 수주하며 차량용 마이크로컨트롤러 분야에서 세계 1위의 입지를 공고히 하고 있습니다.

이번 수상의 주요 기준은 뛰어난 성능 및 품질과 함께 ASIL D 표준 인증을 받은 기능 안전 하드웨어 컨셉입니다. 이는 가치 사슬에 있는 고객의 완벽한 소프트웨어 스택과 함께 강력한 경쟁력의 해자를 의미합니다.

그린 인더스트리얼 파워로 이동하여 3월 분기에도 전 분기 대비 매출이 감소했습니다. 매출은 주로 재생 에너지 발전으로 인해 4% 감소한 4억 6,900만 유로를 기록했습니다. 지속적인 매출 둔화는 이 부문의 수익성에 영향을 미치고 있습니다. 부문 실적은 8,900만 유로로, 전 분기의 26.7%에서 19%로 감소했습니다. 이러한 마진 악화의 주요 원인은 물량 감소, 불리한 믹스 효과, 유휴 비용 증가 및 불리한 가격 변동입니다.

산업 활동을 위한 비즈니스 환경은 여전히 어려운 상황입니다. 드라이브 및 가전제품 시장은 기업 투자 약세와 소비자 지출 신뢰도 하락의 영향을 계속 받고 있습니다. 또한 과잉 재고도 지속되고 있습니다. 점진적인 회복에 대한 기대는 2024년 이후로 미뤄지고 있습니다.

재생 에너지 발전의 경우, 높은 채널 및 고객 재고가 일시적으로 반도체 수요를 약화시키고 있습니다. 근본적인 성장 동력은 여전히 강력합니다. 시장 조사기관들은 2024년 태양광 발전의 연간 설치량이 약 500기가와트, 풍력발전의 경우 100기가와트를 조금 넘는 수준으로 증가할 것으로 예측합니다. 이는 각각 연간 24%와 18%의 성장률에 해당합니다.

실리콘 카바이드의 궤적을 살펴보겠습니다. 최근 2세대 트렌치 기반 실리콘 카바이드 MOSFET을 출시하게 되어 매우 자랑스럽게 생각합니다. 2세대 650볼트 및 1.2킬로와트 부품은 이전 세대에 비해 스위칭 손실과 같은 주요 성능 수치를 최대 20%까지 개선했습니다. 고객의 관심은 매우 높습니다. 최고 수준의 에너지 효율성을 갖춘 실리콘 카바이드 기반 솔루션은 자동차 및 산업용 애플리케이션에서 탈탄소화를 실현하는 핵심 요소로 자리 잡고 있습니다.

쿠림 공장의 실리콘 카바이드 생산 능력을 늘리기 위한 준비가 계획대로 진행되고 있으며, 200밀리미터 전환이 예정되어 있습니다. 이로써 오스트리아 팹과 관련된 공간 제약이 더 이상 존재하지 않게 되어 중장기적인 수익성 성장에 유리한 위치에 서게 될 것입니다. 다만, 현재 수요 환경이 더 조심스러운 상황이기 때문에 단기적으로는 상승 곡선이 가파르지 않을 것으로 예상됩니다.

2024 회계연도에는 실리콘 카바이드 매출 성장률에 대한 예상치를 약 20%로 조정합니다. 시장 성장률이 크게 변화하고 있다는 점을 감안할 때 현 시점에서는 시기상조라고 판단됩니다. 하지만 시장 점유율은 그 이상은 아니더라도 확실히 방어할 수 있을 것으로 확신합니다.

이제 전력 및 센서 시스템 부문으로 넘어가서, 전분기 대비 7% 감소한 7억 3,000만 유로의 매출을 기록했습니다. 전 분기와 마찬가지로 소비자용 애플리케이션용 부품 MOSFET과 IC는 압박을 받은 반면, 스마트폰과 서버용 제품은 증가세를 보였습니다. 매출 감소의 결과로 부문 실적은 6,400만 유로로 감소하여 12월 분기의 12.9%에서 9%의 부문 실적 마진에 해당합니다.

PSS는 소비자 컴퓨팅 커뮤니케이션의 예상되는 침체로 인해 계속해서 심각한 영향을 받고 있습니다. 이 부문은 현재 6분기 연속 매출 감소 추세를 보이고 있으며, 2022년 2분기에 달성한 최고치 대비 거의 40% 감소했습니다. 지금이 저점입니다. 현재 진행 중인 분기에는 비즈니스가 회복세를 보이고 있습니다. 그러나 지속적으로 약세를 보이는 거시적 배경과 재고 소진 기간이 길어지면서 단기적인 회복은 이전에 예상했던 것보다 덜 깊어질 것으로 보입니다.

중기적인 관점에서 볼 때, 성장 동력은 구조적인 추세에 힘입어 여전히 우호적이며, 특히 인공지능의 급속한 확산은 우리에게 매우 매력적인 기회입니다. AI 프로세스의 전력 요구 사항은 기존 엔터프라이즈 CPU보다 훨씬 높습니다.

결과적으로 동급 최고의 에너지 효율을 갖춘 전원 시스템은 소유 비용, 마더보드 공간, CO2 배출량 측면에서 실질적인 이점을 제공합니다. 동시에 서버 랙당 전력 세미 콘텐츠도 눈에 띄게 향상됩니다. 인피니언은 DC-DC 변환을 통한 AC-DC 그리드 전원 공급부터 프로세서를 공급하는 최종 전력 단계까지 전체 전력 흐름에 대한 업계 최고의 솔루션을 제공합니다.

디지털 전력 제어, 칩 임베딩, 실리콘, 탄화규소 및 질화갈륨 전력 기술의 숙달, 특히 새로운 수직 전원 공급 장치 아키텍처와 같은 기능은 시장에서 다른 업체들과 확실한 차별화를 제공합니다.

이는 이미 가장 중요한 3대 AI 프로세서 제조업체와 하이퍼스케일 데이터센터 업체를 비롯한 여러 AI 프로세서 제조업체의 디자인 승리로 이어졌습니다. 두 자릿수 중반의 성장률로 향후 몇 년 동안 이 비즈니스가 10억 유로에 달할 것으로 예상되며, 특히 수직형 후면 장착 전원 공급 장치로의 전환에 힘입어 본질적으로 훨씬 더 많은 자재비가 소요될 것으로 예상됩니다.

마지막으로, 바닥을 치고 있는 커넥티드 보안 시스템을 살펴보겠습니다. 전 분기에 급격한 감소세를 보였던 3월 분기 매출은 3억 7,100만 유로로 소폭 증가했습니다. 소비자 IoT 및 스마트 카드 제품에 대한 수요는 낮은 수준에서 안정화되고 있는 것으로 보입니다. 채널 재고 조정 속도는 둔화되고 있습니다. Wi-Fi 분야에서는 유통업체의 소규모 재입고가 이루어지고 있습니다.

CSS의 부문 실적은 4,200만 유로로, 11.3%의 부문 실적 마진에 해당합니다. 단기적으로는 IoT 및 보안 시장의 재고 소진이 진행될 것입니다. 주문 진입 개선을 고려할 때 올해 하반기에는 완만한 수요 회복이 예상됩니다.

한편, 우리는 에지 AI의 엄청난 구조적 성장 기회에 대비하고 있습니다. TI의 차세대 PSoC 엣지 마이크로컨트롤러 제품군은 머신 러닝 애플리케이션에 최적화되어 있습니다. 이 제품군은 모두 포괄적인 시스템 설계 툴과 소프트웨어로 지원됩니다.

또한 인피니언의 두 가지 핵심 역량인 전력 관리와 임베디드 보안을 활용하고 있습니다. IoT 에지 디바이스에는 성능 저하 없이 저전력 기능이 필요합니다. 보안은 IoT 배포에서 매우 중요한 요소이며, 인피니언의 PSoC 에지 제품군은 임베디드 보안 프레임워크인 PSA 인증 프로그램에서 제공하는 높은 인증 수준을 충족하도록 설계되었습니다.

이제 스벤이 주요 재무 수치를 설명해 드리겠습니다.

**스벤 슈나이더**

안녕하세요, 여러분. 2024 회계연도 2분기에 우리는 지속적인 시장 침체와 연간 가격 변동이 수익성에 미치는 영향을 예상대로 확인했습니다. 비부문 실적 영향을 제외한 조정 총 마진은 전분기 44.9%에 이어 3월 분기에도 41.1%를 기록했습니다. 보고된 총 마진은 전 분기의 43.2%에서 38.6%로 감소했습니다.

전반적인 가격은 전년 동기 대비 한 자릿수 초반에서 중반의 하락률을 보였던 이전 경기 침체기에 비해 상당히 회복세를 보이고 있습니다. 미활용 비용은 전분기와 거의 동일한 수준이었습니다. 운영비용은 잘 통제되고 있습니다. 연구 개발 비용은 전 분기의 5억 2,100만 유로에서 4억 8,700만 유로로 감소했습니다. 또한 분기 판매, 일반 및 관리비는 3억 9,500만 유로에서 3억 7,500만 유로로 감소했습니다.

한국과 필리핀의 백엔드 사이트 두 곳의 매각 발표와 관련된 상각으로 인해 4,500만 유로의 기타 영업 순손실을 기록했으며, 이는 제조 공간 최적화에 따라 발생한 것입니다. 이러한 손실도 비부문 실적의 일부로, 해당 분기 전체적으로는 마이너스 2억 1,100만 유로에 달했습니다.

3월 분기의 재무 실적은 전 분기의 플러스 2,500만 유로에서 마이너스 1,200만 유로로, 이는 Cypress 인수와 관련된 세금 충당금 해제로 인한 이자 요소의 수혜가 있었기 때문입니다.

이번 회계연도 2분기 소득세 비용은 9300만 유로로 실효세율 19%에 해당합니다. 해당 분기의 현금 세금은 1억 3,400만 유로로 현금 세율은 28%였습니다. 향후 세법 변경이 없는 한 두 세율 모두 20%에서 25% 사이가 될 것으로 예상하고 있습니다.

3월 분기에 유형자산, 기타 무형자산 및 자본화 개발 비용에 대한 투자는 6억 4,300만 유로로 전 분기에 비해 거의 변동이 없었습니다. 인수 관련 비부문 실적 효과를 포함한 감가상각 및 상각은 전 분기의 4억 5,600만 유로에 이어 2분기에도 4억 6,700만 유로를 기록했습니다.

분기별 계속 영업으로 인한 잉여 현금 흐름은 8,200만 유로의 소폭 플러스를 기록했습니다. 전 분기의 마이너스 16억 유로에는 GaN Systems 인수와 연간 성공 보너스 지급액이 포함되어 있었습니다.

인벤토리 도달 범위가 감소하기 시작했습니다. 몇 분기 연속 증가세를 보였던 DIO는 3월 분기에 185일에서 178일로 감소했습니다. 전반적으로 현재 재고는 정체기에 접어들었으며 회계연도 말에는 상대적인 측면뿐만 아니라 절대적인 측면에서도 눈에 띄게 감소할 것으로 예상하고 있습니다.

재고의 관련 부분은 제조 공간의 최적화 또는 잠재적인 지정학적 위험의 완화와 같은 전략적 목적과 관련이 있다는 점을 유념하세요.

기업 재무 활동 측면에서는 유동성 및 레버리지 수치에 영향을 미치면서 다소 바쁜 분기를 보냈습니다. 연간 배당금으로 4억 5,600만 유로를 지급했습니다. 또한 2억 3,300만 유로에 700만 주를 매입했습니다. 이 주식은 올해와 내년에 대한 주식 관련 보상에 할당될 예정입니다.

이러한 자금 유출과는 달리, 2월에는 신용등급이 BBB+로 상향 조정된 데 힘입어 5억 유로 규모의 채권 발행을 성공적으로 마쳤습니다. 3월 말 총 현금은 26억 유로로 유동성 목표에 부합하는 수준이었으며, 단기 대출 시설의 지속적인 사용도 포함되었습니다. 총부채는 59억 유로로 증가했으며, 총차입금은 1.2배를 기록했습니다. 순부채는 33억 유로로 순레버리지 0.7배에 해당합니다. 마지막으로, 3월 분기의 세후 자기자본이익률은 7.5%로 감소하여 불리한 비즈니스 환경을 다시 한 번 반영했습니다.

이제 다시 조헨이 전망에 대해 설명해 드리겠습니다.

**조헨 하네벡**

감사합니다, 스벤. 실제로 거시경제 및 지정학적 역풍이 지속되는 등 비즈니스 환경은 여전히 불리한 상황입니다. 주기적인 조정이 계속되고 있으며, 자동차 및 산업 분야에도 영향을 미치고 있습니다. 소비 관련 비즈니스는 바닥을 치고 있지만 단기 회복은 여전히 얕아 보이며, 리드 타임이 짧아 반등 시기와 규모에 대한 가시성이 제한적입니다. 반면에 녹색 싹이 나타나고 AI 서비스 강화와 같은 구조적 동인이 유지되거나 강화되고 있습니다.

이러한 요인을 고려하고 향후 2분기의 모든 가용 지표를 면밀히 검토한 결과, 2024 회계연도에 대한 예상치를 하향 조정합니다. 매출 예상치를 중간 시점인 지금까지의 160억 유로에서 4억 유로를 더하거나 뺀 151억 유로로 낮췄습니다. 가이던스를 하향 조정한 것은 회계연도 하반기에 매우 완만한 계절적 요인만 있을 것으로 예상한다는 의미입니다.

이전 전망과 비교하면 9억 유로가 감소했는데, 그 중 약 절반은 자동차 부문의 성장 둔화, 나머지 절반은 산업 시장의 부진과 소비자 컴퓨팅 및 통신 부문의 완만한 회복세에 따른 것입니다. 연간 기준으로 보면 여전히 부문별로 개발 패턴이 크게 다르다는 것을 의미합니다. 이전 회계연도와 비교했을 때, MCU의 강세와 중국을 중심으로 한 xEV의 성장, 그리고 재고 소진 기간이 길어짐에 따라 ATV는 한 자릿수 중반의 낮은 성장률을 보일 것으로 예상합니다. ATV와 달리 다른 부문에서는 GIP가 10%대 초반, PSS가 10%대 초반, CSS가 20%대 초반의 의미 있는 연간 감소세를 보일 것으로 예상합니다.

이러한 배경에서 우리는 재고 수준을 낮추기 위해 가동률을 낮추고 선박 최종 수요를 줄이기 위한 추가 조치를 취하고 있습니다. 이로 인해 연간 유휴 비용이 기존 약 7억 유로에서 8억 유로 이상으로 증가할 것으로 예상됩니다. 이러한 비용은 특히 이번 회계연도 하반기에 마진 개발에 부담을 줄 것입니다. 그럼에도 불구하고 2024 회계연도 전체로는 이전 40%대 중후반에서 40%대 초반의 탄력적인 조정 총마진을 예상하고 있습니다.

부문별 실적 마진의 경우, 2024 회계연도에는 약 20%를 예상하고 있으며, 이는 매출 감소 규모가 연중 내내 뚜렷해지는 것을 감안할 때 견조한 수치입니다. 연간 약 1억 5천만 유로의 구조적인 유휴 비용 수준을 가정할 때, 주기적 부분은 현재 430 베이시스 포인트 이상의 마진에 해당하며, 이는 약 25%의 주기적 목표에 부합하는 기본 가치를 확인시켜 줍니다.

ATV의 경우, 이전에는 25%에서 28% 사이로 예상했었습니다. 예상 수익이 낮아졌지만, 이 범위의 하단을 유지할 수 있을 것으로 확신합니다. GIP의 수익성은 그룹 수준에서 비슷할 것으로 예상되는 반면, PSS와 CSS의 세그먼트 결과 마진은 눈에 띄게 약화될 것입니다.

주기 관리의 일환으로 다시 한 번 투자를 소폭 조정하고 있으며, 이전 29억 유로에서 약 28억 유로 수준이 될 것으로 예상하고 있습니다. 감가상각 및 상각액은 약 19억 유로로 변동이 없을 것으로 예상됩니다. 여기에는 주로 Cypress 인수와 관련된 인수 대금 배분으로 인한 약 4억 유로의 상각이 포함되며, 이는 비부문 실적에 포함될 것입니다.

GaN Systems 인수와 드레스덴과 쿨림의 주요 프런트엔드 빌딩에 대한 투자를 제외한 조정 잉여현금흐름은 이전 18억 유로에서 약 16억 유로로 감소할 것으로 예상됩니다. 이는 전체 매출의 약 11%에 해당합니다.

보고된 잉여현금흐름의 경우, 이전 2억 유로에서 현재 0유로 수준으로 예상됩니다. 현재 진행 중인 회계연도 3분기의 매출은 전분기 대비 약 5% 성장한 약 38억 유로를 기록할 것으로 예상합니다. 사업부별로는 ATV와 CSS의 2분기 성장률이 그룹 전체와 비슷할 것으로 예상되며, GIP는 더 낮은 성장률, PSS는 더 높은 성장률을 보일 것으로 예상합니다. 전년 동기 대비로 보면 회계연도 3분기는 여전히 감소할 것이지만 전 분기보다는 덜 감소할 것으로 예상되며, 이는 저점이 지났다는 것을 의미합니다. 명확성을 위해 모든 예상치는 미국 달러 환율을 1.10으로 가정한 것입니다.

6월 분기에는 유휴 비용 증가로 인한 역풍을 반영하여 세그먼트 결과 마진이 10%대 수준을 기록할 것으로 예상합니다. 경기 순환적인 부분을 제외하면 수익성 측면에서도 저점을 지나고 있을 것입니다.

요약과 Q&A에 앞서 인피니언의 중기 수익성 성장 궤도에 대한 견해를 말씀드리겠습니다. 현재의 주기적인 경기 침체와 전환기를 넘어서서, 인피니언은 구조적인 성장 기회가 줄어들지 않을 것으로 보고 있습니다. 이는 전기 이동성, ADAS, 재생 에너지, AI 데이터 센터 및 IoT의 다섯 가지 주요 애플리케이션을 중심으로 계속되고 있습니다.

또한 지속적으로 경쟁력을 강화할 수 있는 잠재력이 있다고 생각합니다. 그래서 스텝 업이라는 내부 프로그램을 시작했습니다. 단기 중심의 사이클 관리와는 달리, 목표 운영 모델을 강화하기 위한 구조적 개선에 관한 것입니다.

스텝 업을 통해 2023 회계연도를 기준으로 기본 부문 실적에 연간 세 자릿수인 백만 유로의 높은 효과를 목표로 하고 있습니다. 재정적 혜택은 2025 회계연도부터 시작되어 2027 회계연도 상반기에 완전한 효과가 가시화될 것으로 예상하고 있습니다.

스텝 업은 2022년 11월에 발표한 목표 운영 모델, 제조 생산성, 포트폴리오 관리, 가격 품질, 운영 비용 확장 등 다양한 수단을 결합하되 혁신력을 손상시키지 않는 범위 내에서 추진될 것입니다.

프로그램을 추가로 정의하고 실행하는 과정에서 스텝 업의 진행 상황을 업데이트할 계획입니다. 우리는 이 프로그램이 인피니언의 경쟁력과 가치 창출을 크게 향상시킬 것이라고 확신합니다.

이제 신사 숙녀 여러분, 요약할 시간입니다. 2024 회계연도 상반기를 순조롭게 마무리했습니다. 3월 분기는 예상대로의 매출과 예상보다 약간 나은 마진으로 기여했습니다. 시장 환경은 전반적으로 여전히 약세를 보이고 있습니다. 소비자, 컴퓨팅, 통신 부문에서 경기 사이클이 바닥을 치고 있습니다. 여기서부터 상황이 개선되겠지만, 단기간에 급격한 회복세를 보이기는 어려울 것으로 보입니다.

산업 및 자동차에 영향을 미치는 역학 관계의 약화, 중국 외 지역의 전기차 채택 둔화 및 재고 소진으로 인한 후자의 영향. 인피니언도 시장의 영향에서 자유롭지 않기 때문에 남은 회계연도에 대한 전망을 하향 조정했습니다. 그러나 불리한 상황에서도 2024년에 자동차 사업을 성장시키고 목표 운영 모델에 부합하는 탄력적인 수익성 수준을 보여줄 수 있을 것입니다.

로딩 수준을 더욱 낮춰 재고 수준을 낮추는 동시에 시장 점유율이 상승할 때 점유율을 확보할 수 있도록 준비하면서 사이클을 지속적으로 관리하고 있습니다. 구조적인 성장 동력은 그대로 유지되고 있습니다. 우리의 주요 애플리케이션은 충분한 기회를 제공합니다. 경쟁력과 가치 창출을 강화하기 위해 스텝 업을 시작합니다. 이 프로그램은 수익성을 강화할 수 있는 구조적 개선에 관한 것입니다.

**알렉산더 폴틴**

요헨과 스벤, 감사합니다. 신사 숙녀 여러분, 이상으로 소개를 마쳤으니 이제 질문을 시작하겠습니다. [운영자 안내]

운영자님, 지금 Q&A 세션을 시작해 주세요.

**연산자**

[운영자 안내] 첫 번째 질문은 UBS의 프랑수아 부비니가 보내온 질문입니다.

**프랑수아-자비에 부비니**

그래서 첫 번째 질문은 비용 절감에 관한 것입니다. 조헨과 스벤, 아까 비용 절감 프로그램, 즉 구조적인 비용 절감 프로그램에 대해 말씀해주셨는데요. 현재 우리는 주기적인 경기 침체기에 있다는 것을 알고 있습니다. 하지만 구조적인 비용 절감 이니셔티브를 추진하게 된 계기가 무엇인지 설명해 주시겠어요? 그런 계획을 시작해야겠다고 생각하게 된 계기가 있었나요?

그리고 그 질문과 더 광범위하게 관련된 질문은 중국이 일부 제품, 예를 들어 저가형에서 중가형 제품에서 가격 측면에서 더 공격적인 태도를 보이는 시나리오에서 인피니언의 전략은 무엇입니까? 수익성이 좋지 않은 일부 시장에서 기꺼이 철수할 것인지 아니면 체인에 매우 도움이 될 비용 절감 프로그램에 대해 조금 더 자세히 설명해 주시겠습니까? 그리고 그 이후에 간단한 후속 질문이 있습니다.

**조헨 하네벡**

네. 고마워요, 프랑수아. 우리가 지금 스텝업 프로그램을 시작한 이유는 솔직히 경기 침체기에는 구조적 약점이 더 분명하게 드러나고 동의를 얻기가 더 쉽기 때문입니다. 그리고 회사의 잠재력을 최대한 개발하기 위해서는 이 프로그램이 옳은 일이라고 생각하거나 옳은 일이라고 확신합니다.

중국과의 경쟁에서 우리는 혁신으로 차별화되는 기업입니다. 그리고 이 다섯 가지 구조적 성장 영역에서 차별화할 수 있는 충분한 기회가 있습니다. 가장 최근의 좋은 예가 바로 AI입니다. 또한 자동차 분야에서도 중국에서의 시장 점유율 상승을 통해 알 수 있듯이, 우리가 보유하고 있는 디자인 수주 실적을 고려할 때 이는 확실한 가정입니다.

물론 저가형 파워 디스크리트 분야와 같이 중국 경쟁업체가 시장 점유율을 일부 확보할 수 있는 분야도 있을 것입니다. 그러나 우리는 이러한 잠재적 손실을 다른 쪽의 이익으로 상쇄할 수 있다고 확신하며, 이는 우리의 혁신과 AI 지원과 같은 새롭게 부상하는 강력한 구조적 성장 동력에 힘입은 것입니다.

**프랑수아-자비에 부비니**

그리고 아마도 그 다음 단계는 데이터 센터와 AI에 관한 것입니다. 연설에서 몇 가지 디자인 성과를 언급하셨습니다. 이러한 디자인 성과에 대해 자세히 설명해 주시겠습니까? 그리고 어떤 의미가 있나요? 그리고 인피니언이 이러한 디자인 상을 수상하게 된 원인은 무엇인가요? 그거면 좋겠네요.

**조헨 하네벡**

네. 여기서 고객 이름을 밝힐 수는 없지만 그동안 가장 중요한 프로세서 회사 세 곳으로부터 디자인 수주를 받았으며 모든 관련 하이퍼스케일 회사와 협력하고 있다는 점을 이해해 주시기 바랍니다. 그리고 우리는 이 사업이 훌륭하게 발전할 것으로 기대하고 있습니다.

이러한 업체들이 후면 장착형 수직 전원 공급 장치로 전환하면 현재 측면 1에서 3~5배로 자재비가 급증하기 때문에 큰 도움이 될 것입니다. 따라서 이러한 전환이 이루어지고 TCO 측면의 강력한 사례, 즉 운영자의 총소유비용이 낮아지면 이것이 주류가 되고, 그렇게 되지 않을 이유가 없다고 생각합니다. 그리고 솔직히 디지털 전력 제어, 다양한 반도체 소재, 칩 내장, 모듈 등 제가 요약한 모든 요소를 고려할 때 우리는 경쟁사에 비해 매우 유리한 위치에 있습니다. 그래서 저는 앞으로 이 비즈니스의 성장이 매우 기대됩니다.

**연산자**

다음 질문은 골드만 삭스의 알렉산더 듀발이 보내온 질문입니다.

**알렉산더 듀발**

자동차 부문의 시장 약세를 고려하여 기대치를 낮추셨는데요. 이것이 일반화된 자동차 수요 역학이 아닌 완전 배터리 전기차와 하이브리드 사이의 변화로 인해 어느 정도인지 궁금합니다. 하이브리드의 가속화에 대해 말씀하셨습니다. 그래서 자동차마다 다른 콘텐츠가 어떤 영향을 미쳤는지 궁금합니다.

그리고 마이크로컨트롤러에 대해서도 자동차 쪽의 점유율 상승에 대해 말씀해주셨습니다. 견고한 점유율 상승을 달성한 것을 감안할 때 이것이 얼마나 지속 가능한지 궁금합니다. 그리고 특정 자동차 제조업체의 MCU 통합이 장기적으로 어느 정도까지 이어질 것으로 예상하고 계신가요?

**조헨 하네벡**

질문 감사합니다, 알렉산더. 자동차 부문의 약세는 서구의 e-모빌리티와 중국의 강력한 성장, 특히 중국에서 큰 인기를 끌고 있는 플러그인 하이브리드의 재부상입니다. 그리고 솔직히 제 생각에는 서구 OEM 업체들이 어느 정도 놓친 트렌드이기도 합니다.

그러나 다른 한편으로는 다운스트림 재고의 재조정을 위해 OEM과 티어 1 간에 누가 비용을 지불하고, 안전 재고의 적정 수준이 얼마인지 논의합니다. 이 두 가지가 가장 중요한 요소라고 할 수 있습니다. MC의 성장 스토리는 그대로입니다. 그리고 질문자님의 질문은 기본적으로 그 포지션이 얼마나 방어 가능한지에 대한 것입니다. 저는 이를 매트릭스 효과라고 부르기 때문에 매우 방어 가능하다고 생각합니다. 그리고 간접적으로 암시하셨습니다. OEM은 이러한 종류의 마이크로컨트롤러를 매우 자주 선택하고 있습니다. 그리고 티어 1은 플랫폼을 구축하고 있습니다.

그리고 이것은 일종의 지표입니다. 이를 종합적으로 생각하면 양쪽 모두에서 승리해야 하는데, 이는 항상 기존 플레이어에게 유리한 반면 신규 플레이어는 이러한 지표에 진입하는 데 어려움을 겪을 것입니다. 그래서 이 이야기는 좀 더 오래 지속될 것 같습니다.

**스벤 슈나이더**

알렉산더, 스벤입니다. 첫 번째 질문에 대해 한 가지만 덧붙여도 될까요? 크게 보면 탄화규소가 없다는 점을 제외하면 BEV와 하이브리드의 내용은 매우 유사합니다.

**연산자**

다음 질문은 뱅크 오브 아메리카의 디디에 세마마가 보내주셨습니다.

**디디에 세마마**

많은 질문이 있었지만 두 가지로 제한하겠습니다. 먼저 스텝 업 프로그램에서 세 자릿수 중반이 실제로 무엇을 의미하는지 설명해 주시겠어요? 한 자릿수 중반은 5부터 시작한다고 해도 무방할까요?

두 번째 질문은 미활용 요금에 대한 질문입니다. 2분기에는 1분기와 변동이 없었다고 말씀하신 것 같습니다. 그래서 기억을 되살리기 위해 실제 수치가 얼마였는지 알려주세요. 그리고 3분기와 4분기의 순서는 어떻게 보십니까? 그리고 허용된다면 간단하게 질문 하나 드리겠습니다.

**스벤 슈나이더**

네, 디디에입니다. 스벤입니다. 네. 세 자리 숫자는 10억 유로 미만에서 5억 유로를 넘지 않는다고 말씀드릴 수 있습니다. 그렇지 않으면 세 자릿수 중반이 될 것입니다. 그래서 오늘 방금 발표하고 조헨이 이미 설명했듯이 우리는 이제 다음 달에 실제로 조치를 정의하는 과정에 있습니다. 정확한 수치를 밝힐 수는 없지만 상당한 규모입니다. 상당한 규모이며, 세 자릿수라는 높은 금액입니다.

유휴 비용에 대한 두 번째 질문입니다. 네, 맞습니다. 또한 지난번 통화에서 Jochen이 설명했듯이 연간 약 7억 유로라는 숫자를 말씀드렸는데, 하반기에 계획보다 팹을 더 많이 가동해야 했기 때문에 9억 유로의 매출 감소를 감안하면 상반기가 하반기보다 조금 더 높을 것이라고 말씀드린 바 있습니다.

이제 상황은 두 가지 측면에서 달라졌습니다. 첫째, 연간 예상 유휴 비용은 8억 유로 이상입니다. 그리고 60대 40의 교대 근무입니다. 지금은 40%이므로 상반기 40%, 하반기 60%로 바뀌고 이번 회계연도 3분기에 정점을 찍을 것으로 예상됩니다.

**디디에 세마마**

놀랍습니다. 통화 중에 궤변을 늘어놓아서 미안하지만, 마이크로컨트롤러 전체와 자동차 시장 컨트롤러에서 마이크로칩의 시장 점유율 상승은 정말 놀랍습니다. 저는 25년 동안 이 업계를 취재해 왔습니다. 그리고 일반적으로 시장 점유율 상승이 매우 느린 업계에서 작년에 엄청난 점유율을 확보했습니다.

그래서 많은 투자자들이 저에게 묻는 질문은 이러한 수익이 얼마나 지속 가능한가 하는 것입니다. 그리고 그 이익은 어디에서 오는 것일까요? 앞서 시장 점유율 상승은 쉽게 방어할 수 있다고 답변하셨고, 많은 색채를 부여하신 것 같습니다. 하지만 고객이 초과 재고를 이중으로 주문하고 정상적인 시장 환경으로 돌아갈 때 이러한 시장 점유율 상승이 다시 되돌아갈 위험은 무엇일까요?

특히 2위와 3위 경쟁업체를 살펴보니 작년에 실적이 상당히 저조했습니다. 그렇다면 그 중 실제 수요와 과잉 재고가 어느 정도인지 파악하는 데 도움이 될까요?

**조헨 하네벡**

예, 마이크로 컨트롤러에 대한 메모에 감사드립니다. 사실, 오늘날의 위치에 도달하기까지 10년 이상의 여정이 있었고, 이것이 아마도 방어가 가능한 첫 번째 지표일 것입니다. 마이크로컨트롤러는 우리 비즈니스에서 가장 까다로운 부분이라고 할 수 있는데, 해자에 있는 고객의 소프트웨어를 포함하여 방어하기가 매우 어렵습니다.

현재 우리는 65나노미터에서 40나노미터로 주력 물량을 전환하는 단계에 있습니다. 그리고 다음 분기에는 고객 주문이 매우 강세를 보일 것으로 예상됩니다. 물론 마이크로컨트롤러가 가장 많이 검색된 부분도 할당에 포함되었습니다. 따라서 해당 부품에 더 많은 안전 버퍼가 있을 것으로 예상합니다. 하지만 대체하기 가장 어려운 부품이기 때문에 그런 부분이 가장 많을 거라고 생각합니다. 밸류체인 플레이어들이 이 점을 염두에 두고 알아차릴 것이라고 생각합니다. 그래서 제 생각에는 향후 몇 년 동안 AURIX와 TRAVEO 제품군을 기반으로 한 성공 궤도는 매우 잘 계획되어 있습니다.

**연산자**

다음 질문은 Jefferies의 Janardan Menon입니다.

**자나단 메논**

귀하의 지침을 살펴보고 싶습니다. 위험을 줄였다고 하셨잖아요. 위험을 줄였다는 말의 의미가 무엇인지 궁금합니다. 이 지침이 보수적이기 때문에 추가 인하 가능성이 적다고 생각하시나요? 그리고 초기 발언에서 암시하신 것처럼 PSS와 CSS 부문에서 바닥을 다지는 조짐이 보인다면 여기서부터 상승 가능성이 있을까요?

그리고 실리콘 카바이드에 대한 후속 조치입니다. 실리콘 카바이드에서 꽤 많은 성장을 이루셨군요. 그 성장 중 얼마나 많은 부분이 산업 쪽에서 발생하고 있나요? 그리고 그 중 얼마나 많은 부분이 자동차 쪽에서 발생하고 있나요? 그리고 이번 감산에 따라 실리콘 카바이드 용량 확장 계획을 조정하고 계신가요?

**조헨 하네벡**

네, Janardan 님, 질문해 주셔서 감사합니다. 위험 감소는 단순히 올해 마지막 인하라는 의미입니다. 실리콘 카바이드는 줄였습니다. 태양 광, 산업 측면, 물론 서구의 프로그램으로 인해 자동차 측면에서도 약세를 보이고 있습니다. 정확히 이렇게 나눈 건가요, 스벤?

**스벤 슈나이더**

네. 자나단, 우리가 제공 한 숫자 또는 성장률은 20 %입니다. 이제 예상 매출을 보면 산업이 50%입니다. 45%는 자동차, 5%는 PSS입니다. 대략 이렇게 나뉩니다. 그렇다면 감소분은 어디에서 발생하나요? 조금 더 명확하게 말씀드리자면, 이번 회계연도의 20% 성장률 수치를 달성하기 위해 자동차보다 산업 부문이 조금 더 감소했다고 말씀드릴 수 있습니다.

**조헨 하네벡**

용량 증설과 관련해서는 냉각 용량이 들어오기를 기다리는 병목 현상이 발생했던 것을 기억하실 것입니다. 그래서 용량 증설이 조금 늦어졌지만 지금은 물론 유리하게 작용하고 있습니다. 그럼에도 불구하고 향후 몇 분기 동안 예상되는 수요에 맞춰 장비 슬롯을 조정하고 있습니다.

**자나단 메논**

첫 번째 질문에 대한 답변으로 돌아가 보겠습니다. 이번이 올해 마지막 컷이 될 것이라고 확신하십니까? 그렇게 대답해야 하나요?

**조헨 하네벡**

예.

**연산자**

다음 질문은 TD Cowen의 조슈아 부칼터입니다.

**조슈아 부칼터**

결과 축하드립니다. 우선 지나치게 단순하게 말씀드리자면, 가이던스를 보면 대략 계절적 성장률에 약간 못 미치는, 계절적 성장률보다 몇 분기 정도 낮은 수준으로 돌아가고 있는 것 같습니다. OEM의 재고 수준과 고객의 상태가 양호하고 최종 수요로 전환할 수 있다는 일종의 자신감으로 받아들여야 할까요? 많은 동종업체들이 여전히 최종 고객의 재고 수준을 낮추기 위해 노력하고 있는 상황에서 최종 수요와 고객 재고 수준에 대한 가시성을 어느 정도 확보하고 있는지 궁금합니다.

**조헨 하네벡**

네, Josh, 질문 감사합니다. 최종 수요까지 배송하는 것은 애플리케이션에 따라 달라집니다. 예를 들어 태양광 발전의 경우, 고객사와 공급망의 공급망에 재고가 너무 많은 것이 분명합니다.

또한 고전적인 자동차의 포켓은 제가 암시했듯이 다양한 재고가 소화되는 다운 스트림도 있습니다. 반면, 말씀드린 것처럼 자동차용 마이크로컨트롤러 쪽에서는 최종 수요에 맞춰 출하하고 있다는 느낌이 듭니다. 따라서 모든 최종 시장에 따라 달라집니다. 이를 요약하여 지침에 담았습니다.

**조슈아 부칼터**

좋아요. 그렇다면 사용률을 회복하려면 상황이 얼마나 개선되어야 한다고 생각하시나요? 그리고 기본 가정은 어떻게 되나요? 또는 다음 몇 분기 동안 사용률 저조 요금이 어떻게 낮아질 것으로 예상하시나요?

**조헨 하네벡**

네. 스벤이 이번 회계연도의 미활용 요금에 대한 전망을 알려줄 수 있을 것 같습니다. 스벤, 부탁해요.

**스벤 슈나이더**

조쉬, 앞서 말씀드렸듯이 하반기에 8억 유로가 넘고 3분기에 정점을 찍습니다. 그래서 그 회계 연도에 대해 말씀드릴 수 있는 것은 여기까지입니다. 저는 지금부터 25년으로 안내하고 싶지 않습니다. 물론 이는 성장률에 따라 크게 달라질 것입니다. 성장률이 올해보다 높으면 당연히 미활용 요금이 다시 부과될 것입니다.

이론적으로는 서두에서 언급했듯이 주기적 활용률 저하 비용이 없다면 총 및 세그먼트 결과 마진에 430베이스 포인트의 상승이 발생하지만, 이는 주기적 항목이 없는 경우입니다.

**연산자**

다음 질문은 JP모건의 산딥 데쉬판데가 보내온 질문입니다.

**산딥 데쉬판데**

주문 궤적에 관한 질문입니다. 주문이 횡보하는 것을 보았다고 말씀하셨습니다. 이에 대해 좀 더 명확하게 설명해 주실 수 있을까요? 그리고 이러한 주문과 관련하여 올해 마지막으로 가이던스를 하향 조정하셨는데, 2025년, 즉 현재 시점에서 25 회계연도에 대한 전망이 있으신가요? 그때까지 시장이 성장할 것이라고 생각하시나요? 아니면 작년에 보았던 것에서 25년도에 대한 리스크가 있습니까? 인피니언은 시장의 다른 많은 회사들보다 훨씬 늦게 경기 침체를 경험했기 때문입니다.

**조헨 하네벡**

네. 주문 잔고에 대한 질문에 대해서는 안정적이라고 생각합니다. 2/3가 12개월 미만입니다. 그리고 대부분은 자동차 부문입니다. 25 회계 연도의 경우 현재로서는 가이던스를 제공하지 않습니다. 하지만 일반적으로 이 업계에서는 경기 침체기가 지나면 다시 상승하는 경우가 많습니다.

**산딥 데쉬판데**

방금 스벤이 말씀하신 5억 유로가 넘는 비용 절감에 대한 질문입니다. 이러한 비용 절감이 세그먼트 실적에 어떤 영향을 미치고 있다고 봐야 하나요? 세그먼트 실적에 직접적인 영향을 미치나요? 아니면 세그먼트 실적에 완전히 반영되지 않는 총 마진에 영향을 미치는 것일까요? 그렇다면 앞으로 어떻게 모델링해야 할까요?

**스벤 슈나이더**

네, 샌딥, 질문 감사합니다. 우선 타임라인을 살펴보면, 스텝업의 첫 번째 긍정적 기여는 2025년에 가시화될 것이라고 말씀드렸지만, 본격적인 효과는 27 회계연도 상반기 손익에 나타날 것입니다. 이것이 바로 그 시작점입니다.

일반적으로 이러한 프로그램과 관련해서는 내부적으로 논의하지 않았다는 점을 다시 한 번 양해해 주시기 바랍니다. 아직 구체적인 수치가 나오지 않았습니다. 따라서 총 마진과 세그먼트 결과 마진이 얼마인지 지금 말씀드릴 수 없습니다. 물론 시간이 지나면 수익에 미치는 영향이 가시화될 것입니다.

또한 저축을 위해 필요한 일회성 이벤트도 있을 수 있습니다. 그것도 우리가 지켜봐야 할 부분 중 하나입니다. 그리고 다른 채널을 통해서도 그 질문을 들었기 때문에 한 가지 더 말씀드리겠습니다. 스텝 업이 대상 운영 모델에 포함되나요? 아니면 여기 CP의 목표 운영 모델 위에 포함되는 건가요? 그래서 목표 운영 모델은 첫해인 2022년 11월에 발표했는데, 3C 시장의 약세가 이미 가시화되기 시작하면서 블루 스카이 해였을 뿐만 아니라 가장 수익성이 좋았던 해에 평균 25, 20대 초반의 높은 수익률을 달성했습니다. 올해는 그보다 더 낮은 쪽을 테스트하고 있습니다. 10대 초반이라고 말씀드렸습니다. 지금은 약 20%를 목표로 하고 있습니다. 이것이 첫 번째 좋은 증거라고 생각합니다.

반면에 방금 말씀드린 것처럼 스텝 업 조치는 시간이 걸릴 것입니다. 시간이 지나야 손익에 반영될 것입니다. 스텝 업에 대해서는 매우 자신 있지만, 방금 설명드린 요인들을 고려할 때 지금 당장 추가하는 것은 아닙니다.

**연산자**

다음 질문은 모건 스탠리의 리 심슨이 보내주셨습니다.

**리 심슨**

좋아요. 두 가지만 간단히 말씀드리겠습니다. 자동차 OEM 업체들을 살펴보면, 신제품 출시와 다소 개선된 물량으로 인해 올해 하반기에 상당히 많은 개선이 있을 것으로 예상됩니다. 따라서 물량과 믹스는 전반적으로 약하지 않았고, 1분기는 올해 남은 기간 동안 강한 순풍이 불 것으로 보입니다.

가이드에 이 부분이 얼마나 반영되었는지 궁금합니다. 그리고 마찬가지로, 더 많은 하이브리드로 이동함에 따라 OEM의 재고와 함께 이러한 피벗이 있었고, 그들과 언급하신 티어 1 사이에 일종의 밀고 당김이 있었습니다. 이 두 가지 힘이 서로 상반되는 힘인지 궁금합니다. 1분기 또는 2분기 동안의 일시적인 격차에 대비해 균형을 맞추고 계신 건가요? 아니면 제품 출시와 재고 변동이 가이드에 어떤 영향을 미치는지 파악하려고 하는 건가요?

**조헨 하네벡**

네, 질문 감사합니다. 우선, 저희는 자동차 분야에서 매우 광범위한 사업을 하고 있다는 것을 알고 계실 겁니다. 따라서 한 쪽에서 신제품을 출시하면 다른 쪽에서는 매출이 줄어들 수 있습니다. 제 생각에는 9천만 유로가 올바른 가이던스입니다. 즉, 전체 자동차 판매량으로 보면 작년에 비해 안정적이라는 뜻입니다. 결국 우리는 다시 구조적인 성장 동력에 대해 이야기하고 있습니다. 실리콘 카바이드가 약세를 보이는 BEV가 약세를 보이지만 플러그인 하이브리드에 더 많은 IGBT를 판매하고 있기 때문입니다. 물론 자재 명세서에는 차이가 있습니다. 하지만 그럼에도 불구하고 실리콘 카바이드 판매 감소를 완충하고 있습니다.

이제 재고 효과는 우리가 가이던스를 제시할 때 고려했던 부분으로, OEM과 티어 1이 2024년 이 기간 동안 안전 재고의 적정 수준에 대해 논의하고 있는 특정 영역이 있다는 점을 고려했습니다.

**리 심슨**

알았어요 잘됐네요 그럼 후속 질문이 있을 것 같네요. 더 물어보고 싶은 게 있는데요... 죄송하지만 메아리가 좀 울려서요. AI 서버 공간에서 승리하는 타이밍에 대해 조금 더 이해하려고합니다. 왜냐하면 주위를 둘러보면 역량과 수직적 전력 공급이 일시적으로 멈춰 있기 때문입니다. 3개의 하이퍼스케일러와 3개의 선도적인 개별 가속 컴퓨팅 제공업체와 함께 설계 경쟁에서 승리했다는 이전 논평은 상당히 강력한 입지를 확보한 것으로 보입니다.

그리고 그 강점이 어느 정도인지 조사하고 싶었습니다. 귀사의 솔루션이 랙 규모에서 GPU를 많이 사용하는 구성에 유리한가요? 아니면 전반적으로 이러한 경향이 나타나나요? 다시 말해, 이것은 25년 후반에 다시 회복될 이야기인가요? 아니면 인피니언에게는 더 먼 이야기일까요?

**안드레아스 우르시츠**

네, 안드레아스입니다. 이 질문을 받겠습니다. 인피니언이 이미 트렌드를 주도하고 있다면, 이는 이미 시작되고 있는 추세입니다. 따라서 더 많은 AI 서비스가 확산됨에 따라 더 많은 최신 GPU 기술이 배포됨에 따라 전력 수요가 급격히 증가합니다. 조헨이 말했듯이, 이는 전체 반도체 체인으로 이어지며, 인피니언의 우수한 반도체는 AC에서 DC-DC 부하점 솔루션에 이르는 그리드 전원 공급 장치에서 시작하여 전체 반도체 체인으로 이어집니다. 따라서 앞서 말씀드린 것처럼 인피니언은 다양한 제품을 통해 이러한 트렌드를 따라갈 수 있는 매우 유리한 위치에 있습니다.

따라서 차세대 AI GPU가 본격적으로 확산됨에 따라 수직적 전력 흐름의 필요성이 대두될 것으로 예상합니다. BOM 콘텐츠는 현재에 비해 3~5배 정도 증가하지만, 현재도 이미 증가하고 있습니다. 숫자 하나만 말씀드리겠습니다. 오늘 살펴보고 CPU와 비교한 H600 GPU의 DC-DC BOM을 일반 하이퍼스케일러에서 비교하면, 인피니언의 경우 이미 CPU BOM에 비해 3~4배 더 높은 BOM에 대해 이야기하고 있습니다. 결론적으로 이 시장은 인피니언에게 매우 매력적인 시장이며, 인피니언이 절대적으로 유리한 위치에 있습니다.

인피니언은 전력망에서 전력이 들어오는 시점부터 부하 지점까지 전체 포트폴리오를 갖추고 있으며, 에너지 수요 증가에 따라 총 소유 비용을 최적화하고, 이를 통해 현재 87%인 전체 전력 흐름 효율을 90%에서 93%까지 끌어올릴 수 있습니다. 이것이 바로 우리가 노력하고 있는 것입니다. 이는 AI 데이터 센터 운영자에게 큰 문제입니다.

**리 심슨**

물론입니다. 클라우드에서 이렇게 높은 전력을 사용하는 GPU를 위한 수직 전력 공급에 경쟁사가 있나요?

**안드레아스 우르시츠**

그래서 저는 우리가 보고 있는 것만 말할 수 있습니다. 따라서 수직 전력 공급은 인피니언의 역량에 비추어 볼 때, 첫째, 넓은 대역폭, 둘째, 이를 위해 필요한 디지털 전력, 셋째, 모듈 기술 및 이 모든 반도체와 모듈의 수동 소자까지 통합하여 프로세서 하단에 장착할 수 있는 역량을 바탕으로 인피니언이 절대적으로 유리한 분야라고 할 수 있습니다.

저는 개인적으로 이 모든 요소를 갖춘 경쟁사를 아직 보지 못했습니다. 따라서 제가 아는 다른 경쟁사들은 고객이 인피니언에서 원스톱으로 얻을 수 있는 것을 제공하기 위해 많은 파트너와 파트너십을 구축해야 합니다.

**연산자**

다음 질문은 도이치뱅크의 요하네스 샬러가 보내온 질문입니다.

**요하네스 샬러**

재고에 대해 두 가지 질문만 드리겠습니다. 조헨, 자동차의 상황과 다운스트림 재고에 대해 말씀하셨는데, 이제 누가 그 부담을 떠안고 있는지에 대한 논의가 조금 있습니다. 많은 내부 재고가 전략적이거나 좋은 부분이 전략적이며 자동차 산업에서 나오고 있습니다. 혹시 고객들이 이러한 전략적 재고에 대해 생각하는 방식에 변화가 있었는지 궁금합니다. 아니면 여전히 비교적 안전하다고 생각하시나요?

그리고 두 번째로 스벤에게 더 많은 질문이 있을 것 같습니다. 현재 하반기에 직면하고 있는 유휴 비용과 이번이 마지막 가이던스 인하라는 자신감을 고려할 때 2025년은 비교적 정상적인 내부 재고 상황으로 시작할 것으로 예상해도 될까요?

**조헨 하네벡**

네. 질문해 주셔서 감사합니다, 요하네스. 지난 2분기에 말씀드린 전략적 재고는 제조 공간을 최적화하기 위한 재고로 구성되었습니다. 두 번째 카테고리는 지정학적 리스크였습니다. 이것이 가장 큰 비중을 차지했고, 그다음으로는 재고를 우리 회사에 보관하고 비용을 지불하는 선택적 OEM이 있었습니다. 이들 모두 제자리를 잘 지키고 있지만 전략적 재고의 대부분은 나머지 두 가지 범주에 속합니다.

**스벤 슈나이더**

요하네스, 두 번째 질문에 대한 답은 '아니요'입니다. 이번 분기에 이미 DIO가 하락했고 연말까지 더 하락할 것으로 예상되지만, 여전히 과거에 비해 상대적으로 높은 수준입니다. 따라서 수익이 증가하더라도 25 년 초에는 아직 완전한 정상화를 안내하지 않을 것입니다.

목표 수치가 120명대라는 것을 알고 있습니다. 따라서 아직 갈 여지가 남아 있습니다. 다른 통화에서 설명했듯이 적재 수익성, 현금 흐름, 재고 수준 사이에서 항상 균형을 맞춰야 합니다. 또한 경기 회복에 대비하기 위해 더 빠른 속도로 회복된다면 우리는 매우 좋은 위치에 있을 것입니다.

**연산자**

다음 질문은 베렌버그의 타미 치우님이 보내주셨습니다.

**타미 치우**

첫 번째 질문입니다. 말씀하신 초록색 새싹에 대해 올해 들어 이런 초록색 새싹을 처음 보신 건가요? 두 번째 질문은 일부 자동차 OEM이 향후 2년 동안 재고를 줄이려는 것 같다는 이야기를 들었습니다. OEM과 채널 간에 재고 재입고 행동에 차이가 있나요?

**조헨 하네벡**

알았어요. 녹색 촬영, 스마트폰 AI에 대해서는 안드레아스가 대답할 것입니다. 인벤토리 측면의 자동차는... 질문하신 이유를 이해합니다. 물론 저희는 티어 1과 자동차 OEM 사이에 어떤 일이 일어나는지 완전히 투명하게 알 수 없습니다. 저희는 결과만 볼 수 있습니다. 최종 수요처로 배송하는 곳과 재고가 남아 있는 곳을 파악할 수는 있지만, 할당 기간에는 재고가 보이지 않았기 때문에 현재로서는 재고가 보이지 않습니다. 모두에게 지난 사이클에서 교훈을 얻기를 바라며 말씀드리고 싶습니다. 그렇지 않으면 또다시 잠재적인 재고 부족 사태가 발생할 수 있습니다.

**안드레아스 우르시츠**

그리고 녹색 싹에 대해 말하자면, 스마트폰 분야에서 첫 번째 선별된 급주문이 들어오고 있다는 것이 정답입니다. 스마트폰 수요는 이미 1/4분기 전부터 있었습니다. 말하자면, 그 사이에 수요가 증가했으며 서버, 즉 AI 서버 분야에서 추가 긴급 주문이 빠르게 증가하고 있습니다. 따라서 트렌드라고 말하기에는 너무 이르지만, 현재로서는 분명 녹색 싹의 가속화가 진행되고 있습니다.

**타미 치우**

IGBT에 대해 말씀하셨죠. 아마도 현지화된 중국 업체들의 스레드에 더 개방적일 것입니다. 실리콘 카바이드의 상황에 대해 말씀해 주시겠어요? 마이크로컨트롤러가 IGBT보다 훨씬 더 안전한가요?

**조헨 하네벡**

마이크로컨트롤러는 설계 주기가 길고, 특히 그 위에 구축되는 소프트웨어는 당사뿐만 아니라 고객도 그렇기 때문에 제품 포트폴리오에서 가장 까다로운 부분입니다. 따라서 마이크로컨트롤러는 마이크로칩의 포트폴리오 중에서 가장 까다로운 사업이라고 할 수 있습니다.

실리콘 카바이드와 파워 디스크리트의 경우 상황에 따라 다릅니다. 단순한 전력 디스크리트 스위치를 만들려면 더 많은 경쟁이 있을 것입니다. 자동차 등급, 소형 폼 팩터, 높은 신뢰성, 고온, 일종의 애플리케이션에 관해서는 다른 동물입니다. 그리고 우리는 경쟁사와 잘 차별화할 수 있다고 생각합니다.

**연산자**

오늘의 마지막 질문은 HSBC의 아디티아 메투쿠가 보내온 질문입니다.

**아디티아 메투쿠**

두 가지 질문이 있습니다. 첫 번째는 MCU 사업에 관한 질문입니다. 작년에 이 사업이 60% 이상 성장한 것으로 알고 있습니다. MCU의 성장 기여도를 제외하면 올해 자동차 사업에서 어느 정도 감소할지 명확하게 말씀해 주실 수 있는지 궁금합니다. 그리고 그 측면에서 다시 한 번, 앞으로 MCU 비용을 줄이기 위해 중국 제조를 사용할 의향이 있으신가요? 어떤 답변이든 도움이 될 것입니다. 그리고 후속 질문으로, AI 수직 전력 공급 설계의 승리에 대해 주로 실리콘에 기반한 것인가요? 아니면 SiC나 GaN과 관련된 승리가 있나요? 어떤 색상이든 도움이 될 것입니다.

**조헨 하네벡**

알겠습니다. 마지막 질문은 대답하기 쉽습니다. 현재로서는 매우 진보된 실리콘 MOSFET을 기반으로 합니다. 길거리에서 아무 데서나 살 수 있는 것이 아니라 인피니언의 최신, 최고의 실리콘 MOSFET 기술입니다. 앞으로는 AI에서도 넓은 GaN 소재가 사용될 수 있을 것으로 보입니다.

MCU 부분은 작년에 100%가 아니라 확실하지 않은 숫자는 특정 성장률이었으며, 할당 기간 동안 구현할 수 있었던 가격 효과도 있었기 때문에 공정한 시장 가격 가치로 가져갈 수있었습니다.

MCU에 대한 질문과 관련하여 중국에서는 복원력 관점에서 공급망을 더 현지화해 달라는 현지 고객들의 요청이 있습니다. 그리고 우리는 현지 또는 글로벌 파운드리를 활용하되, 중국 내 현지 사이트를 활용하여 중국 고객들에게도 서비스를 제공할 것입니다.

죄송합니다. 질문의 한 가지 측면을 잊어버렸습니다. 자동차 전 MCU를 예로 든다면, 올해는 아마도 평탄할 것입니다. 따라서 특별한 성장은 MCU 쪽에서 이루어지고 있습니다.

**알렉산더 폴틴**

끝났습니다. 이제 마무리할 시간입니다. 질문해주신 모든 분들께 감사드립니다. 이상으로 회계연도 2분기 컨퍼런스 콜을 마치겠습니다. 추가 질문이 있으시면 언제든지 뮌헨에 있는 IR 팀으로 연락 주시기 바랍니다. 남은 한 주 동안 좋은 하루 되시길 바랍니다. 안녕히 계세요.