

‘반도체 슈퍼 사이클’ 올라탄 삼성, 하반기는 더 ‘好好’

삼성전자가 실적 개선에 성공하면서 반도체 산업 ‘슈퍼 사이클’ 기대감도 대폭 상승했다. 하반기에도 ‘대박’을 이어가며 2018년 수준으로 실적을 끌어올릴 가능성이 높아진 상황이다. 반면 스마트폰 불황과 원가 경쟁력 악화 등을 이유로 부정적인 전망도 적지 않다.

반도체 슈퍼 사이클은 지난달 미국 마이크론이 공개한 3~5월 실적으로 기정 사실화됐다. 영업이익이 전년 동기 대비 2배 가량 늘어난 한화약 2조원 수준, 시장 전망치도 뛰어넘었다.

SK하이닉스도 2분기 영업이익이 전년 대비 30% 이상 뛰어오른 2조원 후반대를 기록할 것으로 예상된다. 삼성전자가 어닝 서프라이즈를 기록하면서 전망치를 상향할 가능성도 있다.

당초 전문가들이 반도체 업계 슈퍼 사이클을 예상했던 것은 지난해 말부터다. 업계가 코로나19로 시장 위축을 내다봤지만, 비대면 산업 성장에 따라 예상 밖으로 수요가 대폭 늘어나면서 공급 부족이 일어나면서다.

실제로 반도체 가격은 올 초부터 급격하게 오르기 시작했다. 디램익스체인지에 따르면 D램 가격은 지난해 말 2달러 후반대에서 4월 3달러 후반대로 급상승했다.

그럼에도 1분기 반도체 업계가 그렇다할 실적을 내지 못한 이유는 장기 계약 때문이다. 지난해 반도체 가격이 지속적으로 하락하면서 서버 업체들은 장기 계약 비중을 늘렸고, 반도체 업체들은 가격 상승을 실적에 반영하기 어려웠다.

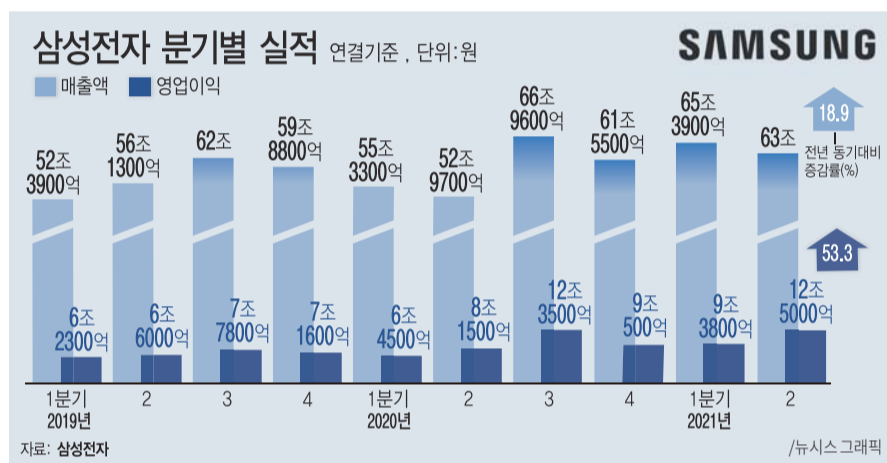
반도체 업계는 이같은 장기 계약을 올 2분기부터 마무리하고 새로운 계약



삼성전자가 2분기(4~6월) 잠정실적 발표를 통해 영업이익이 12조 5000억원으로 어닝서프라이즈를 기록, 연결기준 매출액 63조원으로 2분기 기준 사상 최대를 기록했다고 밝힌 7일 오전 서울 서초구 삼성전자 서초사옥의 삼성 사기가 바람에 휘날리고 있다. /뉴스1

비대면 성장에 반도체 수요 폭증
반도체 가격 올 초부터 급상승
2분기부터 본격 ‘슈퍼 사이클’

장기 공급계약 하반기에 몰려
새 계약으로 실적 개선 가속화
차세대 메모리 출시도 호재로



을 체결하기 시작한 것으로 알려졌다. 2분기 들어서야 슈퍼 사이클 효과를 볼 수 있게 된 것.

삼성전자가 하반기에는 더 큰 폭으로

실적을 개선할 수 있다고 보는 이유도 여기에 있다. 장기 공급 계약 만료가 하반기에 몰려있어서다.

D램 가격도 더 올라갈 전망이다. 트

랜드포스는 3분기에도 D램 고정거래가 가격이 2분기보다 5~10% 더 상승할 것으로 내다봤다. 낸드플래시 가격도 3분기부터는 본격적으로 상승세에 올라탈 수 있다고 예측이다.

차세대 메모리 출시 계획도 호재다. 삼성전자와 SK하이닉스는 올 하반기부터 4세대 10나노(1a) D램과 176단 낸드 양산에 돌입하기로 했다. 반도체 미세 공정은 성능 뿐 아니라 생산성을 크게 높일 수 있어 업계 수익성을 제고하는 데도 긍정적인 것으로 기대된다.

단, 이번 반도체 슈퍼사이클이 예상만큼 크지 않을 것으로 보는 시각도 적지 않다. 2018년과 같은 초호황과는 달리, 적정 수준에서 유지될 것이라는 주장이다.

당장 스마트폰 시장이 주춤하다. 업계에서는 삼성전자가 2분기 스마트폰 판매량이 전분기 대비 20% 이상 급감하며 영업이익도 크게 줄어들었을 것으로 보고 있다. 카운터포인트리서치 등 시장조사업체들도 2분기 스마트폰 시장 불황을 기정 사실화했다. 글로벌 반도체 시장에서 스마트폰 비중은 20%를 훌쩍 넘는다.

서버 업체가 메모리 반도체 재고를 충분히 축적했다는 추정도 있다. 꾸준히 상승하던 D램 가격이 5월 이후 2달 연속 정체됐다는 게 근거로 꼽힌다.

일각에서는 반도체 생산 단가가 크게 올라가면서 수익성도 떨어졌다고 보기도 한다. 삼성전자와 SK하이닉스가 대당 수천억원에 달하는 극자외선(EUV) 공정 도입을 본격화하는 등으로 투자 비용도 크게 늘었다는 이유다.

/김재용 기자 juk@metroseoul.co.kr

‘선택과 집중’ 구광모 결단력 통했다... 2분기 연속 영업이익 ‘1조’

(LG 그룹 회장)

新가전·TV 양날개 달고 호실적
모바일 사업 철수... 적자 해소

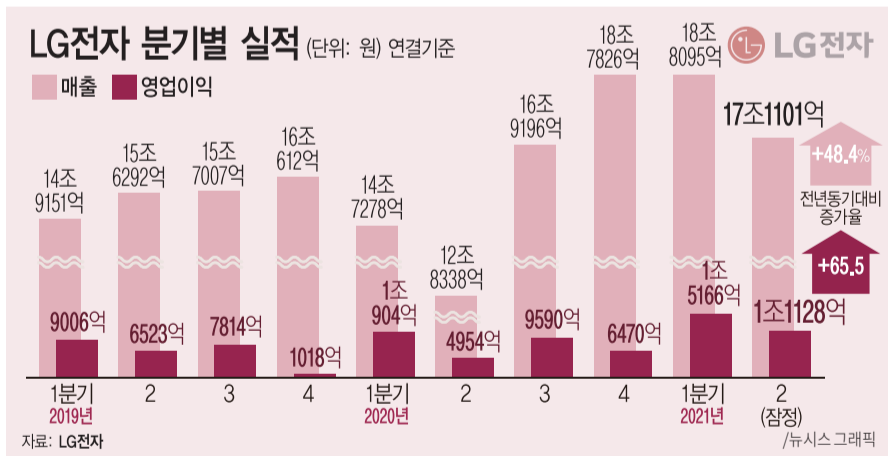
하반기 완성차 수요 회복 전망
전장부문 본격 실적개선 궤도에
계열사들과 시너지 효과도 기대

LG전자가 2분기 연속 영업이익 1조원대 달성에 성공했다. 구광모 대표의 ‘선택과 집중’ 전략이 제대로 작동하고 있다는 평가다.

증권가에서는 LG전자가 가전 부문인 H&A 사업부문에서 7000억원 중후반대로 실적을 견인했다고 보고 있다. 1분기에 9000억원 규모 실적을 거둔 것 보다는 다소 주춤한 결과지만, 2분기가 비성수기로 분류되는점, 영업 비용 증가 등을 감안하면 준수한 성적이라는 분석이다.

LG전자는 지난해부터 ‘트루 스티프’를 앞세운 신 가전으로 쏠쏠한 재미를 봤다. 코로나19로 가전 수요가 늘어난 데 더해 살균 등 위생 기능을 원하는 수요가 대폭 늘어나면서 판매량을 극대화했다.

이에 더해 지난해 론칭한 오브제 컬렉션도 시장에서 큰 반향을 일으킨 것으로 알려졌다. 삼성전자 비스포크를 뒤늦게 따라갔다는 우려도 나왔지만,



품질과 디자인 등을 개선하면서 가전 판매량을 더욱 높이는데 성공했다.

TV 사업인 HE사업부문도 영업이익 3000억원으로 전분기 보다 무려 2배나 늘릴 것으로 예상됐다. TV 사업부문 수익성을 대폭 강화할 수 있게 된 것.

주력 제품은 단연 OLED TV다. 업계에 따르면 2분기 OLED TV 판매량은 전분기보다 2배 가량 늘었다. LG 디스플레이 광저우공장이 지난해 가동을 시작한 이후 OLED 패널 공급이 안정됐고, 가격도 일부 낮추면서 수요도 크게 늘어난 것으로 추정됐다. LCD 패널 단가가 크게 올랐음에도 LG전자 HE 사업이 호조를 이룬 비결로 꼽힌다.

프리미엄 TV 시장 성장도 주요인이다. OLED TV 뿐 아니라 올해 출시한

미니 LED TV인 QNED TV도 실적 개선을 지원했다는 평가다.

특히 LG전자는 2분기부터 모바일 사업 부문 적자를 해소할 수 있었다. 일찌감치 MC사업본부 철수를 결정했고, 2분기부터는 실적을 중단영업손실로 실적에 반영하지 않게 되면서 분기에 2000억원 규모 손실을 따로 포함하지 않았다. 이번달 말 사업을 완전히 철수할 예정으로, 실적 안정세도 꾸준히 이어갈 것으로 기대된다.

구광모 대표의 전략이 본격적으로 빛을 발하고 있는 셈이다. 구 대표는 경영을 맡은 이후 선택과 집중을 강조하면서 잘하는 사업을 더욱 확대해왔다.

미래 전략 분야인 전장 사업은 아직 흑자로 전환하지는 못할 것이라는 분석



LG 오브제 컬렉션.

/LG전자

이 우세하다. 하반기 반도체 공급부족으로 글로벌 자동차 업계가 공장 가동을 멈췄기 때문.

이에 따라 증권가에서 보는 2분기 VS사업부문 영업손실은 700억원 규모에 달한다. 꾸준히 적자폭을 줄여왔지만, 글로벌 악재로 되서리를 맞은 셈이다.

다만 하반기부터는 다시 실적 개선에 가속을 붙일 가능성이 높다. 반도체 공급 부족 현상이 점차 해소되고 있는데 더해, LG전자가 꾸준히 공급처를 확대하고 있는 만큼 밝은 전망이 이어지고 있다.

특히 LG전자는 마그나 인터내셔널과 합작법인 설립을 결정하고 인포테인

먼트 시스템 뿐 아니라 차체 등 여러 전장 분야에서도 점유율을 높이려는 모습이다.

실제로 업계에 따르면 LG전자는 이미 전장 부문에서 수십조 규모 수주 잔고를 보유하고 있다. 자동차 생산이 재개되면 빠른 속도로 수익을 높일 수 있다고 보는 이유다.

LG전자 VS 사업부문은 계열사들과의 시너지 효과도 상승할 것으로 기대된다. LG화학이 배터리 사업 부문인 에너지솔루션을 분사한 가운데, LG전자 자회사인 LG이노텍도 자동차 센서 부문에서 두각을 나타내고 있다.

/김재용 기자 juk@