

[삼성SDS]GPU 서버 5년 감가상각, 장기 페이백 구조... 삼성SDS 재무 부담은 제한적일까 (2025년_1Q)

종목명 : 삼성에스디에스 (018260)

컨콜일 : 25년 4월 넷째주

Key points

📌 핵심 결론

- 클라우드와 물류 사업의 동반 성장으로 전사 매출과 이익 모두 견조한 증가세를 보였으며, 클라우드는 매출 비중 40%를 돌파하며 전략적 중심축으로 자리잡음.

NEW 이번 콜 신규 업데이트 포인트

- 클라우드 매출, 전년 대비 23% 성장하며 IT서비스 내 비중 40% 최초 돌파
- 패브릭스 오케스트레이션 플랫폼 개발 및 에이전틱 AI 고도화 추진
- 미국 관세 정책 변화 대응 위한 물류 리스크 센싱 강화 및 멕시코 수출 증가 전략

1. 주가 상승 모멘텀

- 클라우드 매출 급성장(CSP +42%) 및 동탄 HPC 인프라 확대에 따른 수익성 개선

- SaaS 및 AI 기반 솔루션의 글로벌 확장과 신규 제품군 출시(브리티, 퍼스널 에이전트)
- 미국 관세 정책 변화 속 멕시코항 물동량 확대와 계약 물류 확대 전략

2. 추가 하락 리스크

- 디미니미스 페지 및 관세 확산에 따른 물류 수요 불확실성 증가
- 클라우드 MSP 시장 내 경쟁 심화에 따른 수익성 압박 가능성
- GPU 서버 투자 관련 장기 회수 구조로 인한 단기 수익성 부담

3. 이번 콜 핵심 내용 한눈에 보기

3.1. 실적 변화 요인

- 클라우드 매출 및 효율화에 따른 IT서비스 이익률 개선
- 관세 영향 따른 조기 선적 수요로 물류 매출 증가

3.2. 믹스/수주/가동/비용 등 핵심 드라이버

- CSP 고성장(HPC 및 네트워크), 금융/공공 중심 MSP 수주 확대
- 브리티·케이던시아·넥스프라임 제품의 글로벌 확장 및 기능 고도화

3.3. 다음 분기/향후 일정(모델/양산/투자/거점)

- 대구 클라우드 센터 기반 공공 AI 사업 확대
- 5월 '마이 에이전트' 서비스 출시 예정
- 첼로스퀘어 5.0 고도화 및 계약 물류 확대 추진

4. 실적 현황

4.1. 분기 실적 현황

- 매출: 3조 4,898억 원 (YoY +7.5%)
- 영업이익: 2,685억 원 (YoY +18.9%)
- 영업이익률: 7.7%

4.2. 사업부별 실적

- 클라우드: 매출 6,529억 원 (YoY +23%)
- CSP: 2,671억 원 (YoY +42%)
- MSP: 2,843억 원
- 물류: 1조 8,894억 원 (YoY +12%)
- 첼로스퀘어: 매출 2,850억 원, 가입 고객 20,200개사

4.3. 실적 요약

- IT서비스 이익률 14.1%, 물류 이익률 2.3%
 - 클라우드 매출 비중 IT서비스 내 40% 최초 돌파
-

5. 사업 추진 현황 및 전망

5.1. 시장 현황(업황)

- 클라우드 수요 확대 및 금융권 규제 완화
- 미국 관세 변화에 따른 글로벌 물류 시장 불확실성 증가

5.2. 신사업 진행 상황

- FabriX: 에이전틱 AI 및 오케스트레이션 플랫폼 고도화 중
- 브리티 코파일럿: 다중 언어 통역 기능 확대, 공공/금융 시장 확장

- 퍼스널 에이전트(마이 에이전트): 5월 출시 예정

5.3. 투자 계획

- GPU 서버 장기 투자 진행 중 (Payback 분석 포함)
- 데이터센터 연계 투자 확대

5.4. 생산/거점/내재화/증설 관련 내용

- 동탄 HPC 서비스 확대, 대구센터 기반 금융/공공 AI 특화 프레임워크 추진
 - 첼로스퀘어 5.0 신규 도입
-

6. 회사 소개

6.1. 사업소개

- 클라우드, 솔루션, 물류 사업 중심의 IT서비스 기업

6.2. 밸류체인 및 고객사

- 금융, 공공, 글로벌 제조사 중심 고객 확보

6.3. 핵심 경쟁력

- CSP/MSP 동시 보유 역량, AI 솔루션 개발력, 물류 플랫폼 기반 고객 커버리지
-

7. Q&A

Q. 패브릭스(FabriX)의 올해 구체적인 전략은?

A. 고객의 VOC를 반영하여 사용성과 보안성을 강화 중이며, 외부 SaaS 통합 관리 가능한 오케스트레이션 플랫폼을 개발 중.

Q. 브리티 코파일럿(Brity Copilot)의 매출 전망과 차별화 기능은?

A. 2025년 매출은 전년 대비 4배 성장한 100억 원 이상을 목표, 세계 최초 다중 언어 동시 통역 서비스로 차별화, 하반기 공공/금융 시장 진입 예정.

Q. 미국의 관세 정책이 물류 시황에 미치는 구체적인 영향은?

A. 디미니미스 페지로 항공 이커머스 물동량 축소가 예상되며, 관세 확산 시 멕시코로 물동량 이동 등 공급망 변화가 예상.

Q. 클라우드 사업의 연간 성장 가이드라인은?

A. 전체 클라우드 매출은 YoY 20% 이상, CSP는 20% 중반대의 성장률을 전망.

Q. GPU 서버 투자에 대한 회수 기간(Payback Period)과 감가상각 정책은?

A. 감가상각은 5년이며, 대형 데이터센터와 연계한 장기 전략으로페이백 분석을 진행 중.

Q. MSP 시장의 치열한 경쟁 속 수익성 확보 전략은?

A. 단순 인프라 이전이 아닌 에이전틱 AI 등 차별 기술을 활용한 비즈니스 혁신 제공, 에코시스템 기반 원가 경쟁력 확보에 집중.