

[삼성SDS]삼성SDS, 생성형 AI 'Fabrix' 본격화... 주가 재평가 시작되나(2024년_1Q)

종목명 : 삼성에스디에스 (018260)

컨콜일 : 24년 4월 넷째주

Key points

✦ 핵심 결론

- 클라우드와 생성형 AI 기반 서비스가 전사 실적 성장을 견인했으며, 물류 부문도 이익률이 개선되는 구조를 확인

NEW 이번 콜 신규 업데이트 포인트

- 생성형 AI 플랫폼 'Fabrix' 본격 서비스 시작 및 200개 이상의 유스케이스 확보
- Brity Copilot 및 Brity Automation 기반의 하이퍼 오토메이션 전략 가시화
- Cello Square 중심의 물류 플랫폼 고성장(전년비 380%↑), 생성형 AI 도입 확산 중

1. 주가 상승 모멘텀

- 생성형 AI 기반 Fabrix, Copilot 등 신규 서비스 본격화 및 고객 PoC 확보
- 클라우드 전환 확대 및 GPUaaS 기반 SCP 성장 → 클라우드 매출 +30%
- Cello Square 플랫폼 중심 글로벌 물류 플랫폼 사업 대폭 성장

2. 주가 하락 리스크

- 운임 안정화 및 비수기 영향으로 물류 부문 매출 역성장 지속 우려
- 클라우드 및 AI 투자 집행 증가로 수익성 개선 폭 제한
- ITO 부문 매출 감소 지속 → IT 서비스 성장을 둔화 가능성

- 인센티브 증가 및 판매보증비 증가로 일부 수익성 부담 요인 존재
-

3. 이번 콜 핵심 내용 한눈에 보기

3.1. 실적 변화 요인

- 계절적 비수기 및 운임 하락으로 매출 감소, 원달러 환율 상승으로 순이익 급증

3.2. 핵심 드라이버

- 클라우드 매출 +29%, 생성형 AI 기반 서비스 확산 → IT 부문 실적 견인
- Cello Square 중심 플랫폼 물류 수익 개선 및 항공 물동량 증가

3.3. 향후 일정

- Brity Copilot, Fabrix 관계사 및 외부 확산 본격화
 - ERP 시장 24~26년 집중 수요기 진입 → 공급역량 확대 중
 - 2H: 생성형 AI 기반 물류 코파일럿 기능 출시 예정
-

4. 실적 현황

4.1. 분기 실적

- 매출 3조 2,473억 원 (-3.8% QoQ, -4.5% YoY)
- 영업이익 2,259억 원 (+5.3% QoQ, +16.2% YoY)
- 순이익 2,169억 원 (+48.6% QoQ, +4.1% YoY)

4.2. 사업부별 실적

- IT서비스 매출 1조 5,536억 원 (+5.7% YoY) / 영업이익 1,698억 원
- 물류 매출 1조 6,937억 원 (-12.3% YoY) / 영업이익 561억 원

4.3. 실적 요약

- 클라우드, 생성형 AI 성과 중심 IT서비스 매출 성장
- 물류는 Cello Square 중심의 플랫폼화 및 항공 운송 확대

4.4. 재무 현황

- 외화자산 평가이익 등으로 영업외이익 급증 → 당기순이익 개선
 - 1Q CAPEX 약 5,800억 원 / 연간 6,000억 원 이상 예상
-

5. 사업 추진 현황 및 전망

5.1. 시장 현황(업황)

- 물류: 해상 운임 하락세, 항공 운임 2Q까지 상승 후 하반기 안정화 전망
- ERP: SAP 구버전 서비스 종료로 24~26년 수요 집중 예상

5.2. 신사업 진행 상황

- Fabrix 본격 서비스 시작, 200+ 유스케이스 기반 고객 확대
- Brity Works 기반 업무 자동화, Copilot 출시 및 관계사 확산 예정
- ChatGPT 기반 Cello Square 서비스 GPT Store 등록

5.3. 투자 계획

- GPU 서버 투자 지속 / NVIDIA와 협력 기반 GPUaaS 확장
- AI 서비스 확산에 따른 지속적 클라우드 설비 투자 → CAPEX 증가

5.4. 생산/거점/내재화/증설

- 베트남 GDC 중심 ERP 인력 양성 및 글로벌 딜리버리 확대
 - 북미 SRM SaaS 법인 신설 및 현지 파트너십 구축
-

6. 회사 소개

6.1. 사업소개

- IT 서비스(클라우드, ERP, SaaS), 물류 플랫폼(Cello Square) 운영

6.2. 밸류체인 및 고객사

- 삼성 관계사 중심 수주 지속 / 북미, 이머징 시장 중심 외부 수주 확대 중

6.3. 핵심 경쟁력

- 한국형 업무 프로세스 최적화된 솔루션 제공(BWS + AI)
- 생성형 AI 기반 Copilot 및 Automation 연동 통한 복합 업무 자동화 지원

7. Q&A

Q. Fabrix 사업 전략 구체화 요청

A. 고객 업무 시스템과 데이터 연계를 통한 업무 자동화 지원 목적, PoC 고객 중심 단계적 확산, 업종별 유스케이스 200개 확보, PaaS/온프레미스형 등 유연한 제공 방식 구비

Q. 생성형 AI 시장 전망

A. 2026년까지 1조 규모 전망, 금융 중심 확산 중, 2025년부터 응용 서비스 본격 성장 예상, SCP 기반 GPU+MSP 통해 사업 확대

Q. Copilot 사업 방향과 경쟁력

A. Brity Works 및 Automation 기반의 하이퍼 오토메이션 지원, 고객 맞춤형 오퍼링과 경쟁력 있는 가격, 국내 기업 특화 기능으로 글로벌 대비 차별화

Q. 물류 분야 생성형 AI 활용 사례 및 마진 영향

A. GPT 기반 Cello 서비스 출시, 대화형 운임 조회 및 컨테이너 계산, 내부 업무 효율화 진행 중, 마진 개선 효과 기대

Q. GPU 사업 계획과 매출 전망

A. GPUaaS 중심 확대, NVIDIA와 협력 강화, SCP 기반 통합 제공, GPU만의 별도 매출 수치 미공개

Q. AI 매출 전망 및 연간 가이드런스

A. 클라우드 매출 30% 성장 시 IT 서비스 고한 자릿수 성장 예상, 물류는 소폭 성장 및 2%대 이익률, AI 매출 1,000억 원 내외 유지

Q. ERP 시장 수요 전망

A. 24~26년 수요 집중 예상, 공급 부족 우려 대비 GDC 인력 양성 및 오프쇼어 체계 구축

Q. MSP 사업 목표 및 현황

A. 금융/공공 중심 매출 확대 전망, AI MSP 코파일럿 사업도 준비 중

Q. 빅테크와의 경쟁 구도 및 경쟁력

A. Fabrix는 프라이빗 클라우드 기반으로 보안 우위 확보, 한국형 업무 최적화된 기능 기반 경쟁력 확보, 솔루션 단 차별화 전략

Q. LLM 활용 전략 및 모델 소스

A. 하나의 LLM 아닌 다양한 모델 활용, 오픈소스 기반 파인튜닝으로 업종별 특화 모델 운영

Q. IT 서비스 성장 둔화 우려 및 대응 전략

A. ITO 부문 감소 있으나 클라우드 성장으로 보완 가능, 클라우드 매출 비중 1/3 이상, 올해 30% 성장 기대

Q. GPU 투자 부담 및 고객 만족도

A. NPS 평균 40~45점 수준 확보, SCP 최적화 기술 및 고객 교육 병행, GPUaaS 안정적 공급 중

Q. AI 사업 성장성에 대한 총평

A. 2023년은 준비기, 2024년부터 본격 실적 반영 시작, 큰 폭의 매출 성장 가능성은 2025년 이후

BILANX LYCEUM