

[삼성SDS]배당 2,900원 상향! 삼성SDS, 밸류업 기대감 본격화(2024년_4Q)

종목명 : 기아 (000270)

컨콜일 : 25년 1월 넷째주

Key points

📌 핵심 결론

- 2024년 클라우드 및 생성형 AI 중심의 성장 전략을 강화하며, 전년 대비 영업이익 12.7% 증가와 함께 배당 상향 및 지속적 투자를 발표함.

NEW 이번 콜 신규 업데이트 포인트

- 클라우드 연간 매출 2.3조 원으로 전년 대비 23.5% 성장
- 첼로스퀘어 4Q 매출 3,060억 원, 고객사 19,400개 돌파
- 브리티 코파일럿 고도화 및 퍼스널 에이전트 출시 계획 발표

1. 주가 상승 모멘텀

- 클라우드 및 생성형 AI 중심 CAPEX 5,000억 원 이상 집행 계획
- 브리티 코파일럿 및 Caidentia 등 SaaS형 솔루션의 고도화 추진
- 첼로스퀘어의 대외 사업 확대 및 운영 통합 통한 수익성 제고 기대

2. 주가 하락 리스크

- 클라우드 GPU 사용량 감소에 따른 CSP 단기 실적 변동 가능성
- 대형 프로젝트 종료로 MSP 매출 단기 위축
- 계열사 IT 투자 축소 가능성에 따른 관계사 매출 감소 우려

3. 이번 콜 핵심 내용 한눈에 보기

3.1. 실적 변화 요인

- 클라우드 사업과 대외 ERP/SCM 구축 수주가 실적 견인
- 환율 변동에 따른 당기순이익 증가

3.2. 믹스/수주/가동/비용 등 핵심 드라이버

- MSP 일시적 매출 감소 / CSP는 차별화 서비스로 성장 지속
- 첼로스퀘어 글로벌 수주 확대 / SaaS 플랫폼 고도화 진행

3.3. 다음 분기/향후 일정

- 생성형 AI 기반 ERP·SCM 고도화 2단계 진입
- 브리티 코파일럿 다국어 통역 기능 출시(3월)
- 퍼스널 에이전트 기능 순차 공개 예정

4. 실적 현황

4.1. 분기 실적 현황

- 4Q 매출: 3조 6,423억 원 (YoY +7.9%)
- 4Q 영업이익: 2,115억 원 (YoY 감소)
- 4Q 당기순이익: 1,963억 원 (YoY +34%)

4.2. 사업부별 실적

- 클라우드: 4Q 매출 5,997억 원 (CSP: 2,309억, MSP: 2,646억)
- 물류: 4Q 매출 2조 104억 원, 첼로스퀘어 3,060억 원 (YoY +27%)

4.3. 실적 요약

- 연간 매출: 13조 8,282억 원 (YoY +4.2%)
- 연간 영업이익: 9,111억 원 (YoY +12.7%), 영업이익률 6.6%

4.4. 재무 현황

- 배당금: 주당 2,900원 (전년 대비 +200원)
 - 배당성향: 30% 유지 (향후 3년간 정책 고수)
-

5. 사업 추진 현황 및 전망

5.1. 시장 현황(업황)

- 클라우드·생성형 AI 중심 시장 성장 지속
- 해상 운임 하향 안정세, 지정학 리스크 지속

5.2. 신사업 진행 상황

- 생성형 AI 기반 SCM·ERP 고도화
- 퍼스널 에이전트, 다국어 동시통역 등 AI SaaS 강화

5.3. 투자 계획

- 2025년 CAPEX 5,000억 원 이상 (클라우드/GPU 서버/데이터센터 등)
- 밸류업 공시 준비 중

5.4. 생산/거점/내재화/증설 관련 내용

- 대구센터 인프라 입주
 - 클라우드 네트워크·AI 인프라 강화
-

6. 회사 소개

6.1. 사업소개

- 클라우드, IT서비스, 물류, SaaS 중심 디지털 전환 지원

6.2. 밸류체인 및 고객사

- 제조, 금융, 공공, 글로벌 물류·IT 고객사 대상

6.3. 핵심 경쟁력

- 클라우드·AI 플랫폼 역량, 글로벌 SaaS 확대, 물류 디지털 플랫폼 경쟁력
-

7. Q&A

Q. 4분기 MSP 실적 부진의 원인과 올해 전망은?

A. 대형 프로젝트 종료에 따른 일시적 영향이며, 인더스트리별 조직 확대를 통해 관계사 및 대외 고객 대상 두 자릿수 성장 목표. PMO 및 항공사 ERP 구축 등 수주 증가로 2분기부터 성장 기대.

Q. GPUaaS(GPU 소싱 서비스) 매출 감소가 우려되는데?

A. 학습 종료 고객으로 가동률이 일시 하락했으나, AI 인프라 수요는 여전히 강하고, 하반기 투자를 통해 공급 역량 확대 예정.

Q. 케이던시아(Caidentia)의 글로벌 경쟁력과 이익 기여 시점은?

A. 직접 구매 중심 프로세스에 특화되어 경쟁력이 있으며, 올해 4~5개 글로벌 고객 확보를 목표로 하며, 내년부터 본격적인 이익 기여.

Q. 2025년 배당 정책과 CAPEX 계획은?

A. 향후 3년간 배당성향 30% 유지. 2025년 CAPEX는 GPU 서버 및 데이터센터 증설 포함 5,000억 원 이상. 밸류업 공시도 준비 중.

Q. 계열사 IT 투자 위축에 따른 영향과 마진 전망은?

A. 필수 투자 항목은 지속 중이며, 관계사 매출은 작년 이상 유지 예상. 대외 사업 확대로 이를 보완하고, 클라우드 비중 확대 통해 영업이익률 12% 수준 유지 목표.