

2014 휴맥스 IR 설명회



2014. 2. 7

본 자료는 2013년 경영실적에 대한 외부감사인의 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성되었습니다. 외부감사인의 감사에 따라 일부 내용이 변경될 수 있음을 유의하시기 바랍니다.

2014년 전망은 현재 시장상황 및 경영전략 등을 고려한 것으로 시장환경의 변화와 내부전략 수정 등에 따라 변경될 수 있습니다.

또한, 본 자료는 투자의사결정을 위한 참고자료로 투자결과에 대한 책임소재를 가리는 증빙자료로는 사용될 수 없음을 알려 드립니다.

1. Highlights
2. Financial Result
3. Sales Breakdown
4. F/S Summary

1. '14년 Highlights
2. Financial Outlook

1. FY 2013 Review

10 minutes, by CFO

2. Strategy

30 minutes, by CEO

3. FY 2014 Plan

10 minutes, by CEO

4. Q&A

20 minutes

1. 방송환경 변화
2. 대응 전략
3. 지역별 전략
4. CI 전략



1. Highlights
2. Financial Result
3. Sales Breakdown
4. F/S Summary

1. '14년 Highlights
2. Financial Outlook

1. FY 2013 Review

10 minutes, by CFO

2. Strategy

30 minutes, by CEO

3. FY 2014 Plan

10 minutes, by CEO

4. Q&A

20 minutes

1. 방송환경 변화
2. 대응 전략
3. 지역별 전략
4. CI 전략



○ '12년 대비 매출 6%, 이익 5% 성장

- 미주 1.8% 감소: 다소 부진했던 1Q 이후 북미 HGS 출시로 실적 만회
- EMEA 16.9% 증가: (BT, SKY-D 등) 유럽 Mega OP 매출 호조, 중동 호조
- AP & Others 2.0% 증가: 일본시장 부진, 한국시장 선전

○ 사업 개발 및 성장토대 마련

- 차세대 Deal 수주 → 2014년 매출기반 확보 (남미 / 일본 HGS, 유럽 RDK Project 수주)
- HGS 확산: 2013년 미국 → 2014년 일본/브라질/멕시코/독일/호주 등으로 확산 예정
- 북미 Cable: 5대 MSO와 사업 개발 가시화 (일부 Project Awarded)

○ 신규 사업 투자 및 협업 강화

- 휴맥스오토모티브: 지배권 (67%) 확보 → 매출 성장 및 수익성 개선 중
→ 2013.4Q 이후 연결 대상에 포함
- 알티캐스트: RDK 포함 활발한 사업개발 활동 협업 (유럽, 일본 등)

1-2. '13년 Financial Result

[기존 휴맥스]

구분 (단위:억)	분기 실적			연간 실적		
	2012. 4Q	2013. 4Q	증감율	2012 FY	2013 FY	증감율
매출액	2,604	2,666	2.4%	10,243	10,875	6.2%
영업이익	99	47	-52.5%	307	322	4.9%
%	3.8%	1.8%	-	3.0%	3.0%	-
세전이익	(42)	58	N/A	169	291	72.2%
%	-1.6%	2.2%	-	1.6%	2.7%	-

[참고]

1) 휴맥스오토모티브 연간실적: 매출 2,643억 (YoY +9.5%) / 영업이익 32억 (YoY +64%)

2) 연결실적 (공시기준)

➤ 4Q: 매출 3,185억 (YoY +22.3%) / 영업이익 30억 (YoY -69.7%)

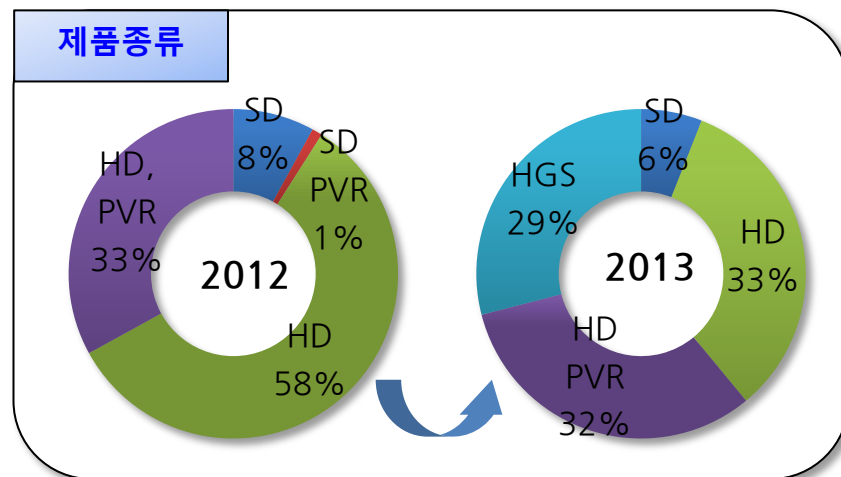
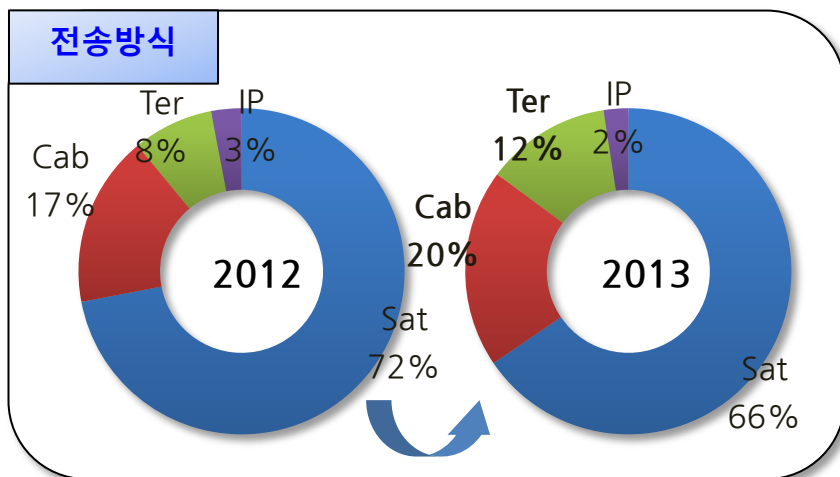
➤ FY2013: 매출 11,394억 (YoY +11.2%) / 영업이익 305억 (YoY -0.8%)

※ 상기 공시기준 연결실적은 2013년 10월 휴맥스가 휴맥스오토모티브(HA)를 종속기업으로 편입함에 따라, HA의 4Q 실적만을 포함

1-3. '13년 Sales Breakdown

[STB (휴맥스)]

지역 (단위: 억)	2012 4Q		2013 4Q		FY 2012		FY 2013	
유럽	1,118	(43%)	803	(30%)	3,177	(31%)	3,858	(35%)
미주	848	(33%)	1,260	(47%)	4,712	(46%)	4,629	(43%)
일본	107	(4%)	39	(1%)	406	(4%)	167	(2%)
한국	106	(4%)	204	(8%)	543	(5%)	718	(7%)
AP & Others	425	(16%)	360	(14%)	1,405	(14%)	1,503	(14%)
TOTAL	2,604		2,666		10,243		10,875	



1-4. '13년 F/S Summary

구분 (단위:억)	[공시기준] 휴맥스 연결	
	2012년 말	2013년 말 (주1)
자산총계	7,174	8,347
유동자산	5,534	6,372
현금성자산	844	889
비유동자산	1,639	1,975
부채총계	3,134	3,956
유동부채	2,816	3,451
비유동부채	318	505
자본총계	4,040	4,391
이익잉여금	759	977
비지배지분	-	170
유동비율	196.5%	184.6%
부채비율	77.6%	90.1%

(주1) 상기는 '13년 10월 종속기업으로 편입된 휴맥스오토모티브를 포함한 숫자임

[참고] 기존 휴맥스 기준 F/S (2013FY)

자산총계: 7,488억, 부채총계: 3,252억, 자본총계: 4,236억
(유동비율: 190.5%, 부채비율: 76.8%).

1. Highlights
2. Financial Result
3. Sales Breakdown
4. F/S Summary

1. '14년 Highlights
2. Financial Outlook

1. FY 2013 Review

10 minutes, by CFO

3. FY 2014 Plan

10 minutes, by CEO

2. Strategy

30 minutes, by CEO

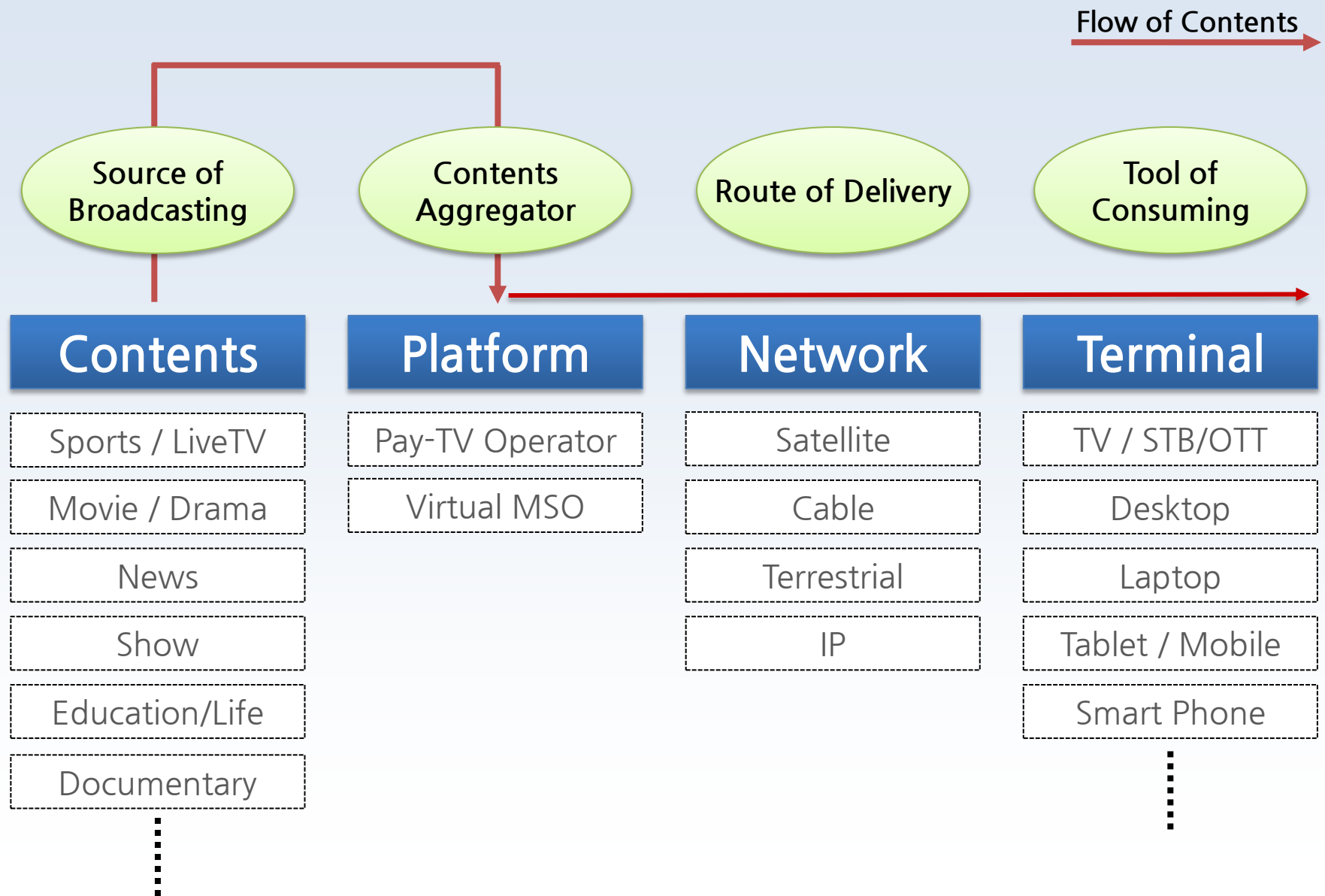
4. Q&A

20 minutes

1. 방송환경 변화
2. 대응 전략
3. 지역별 전략
4. CI 전략



1. 방송환경 변화



Contents

- 일반 가입자가 방송서비스를 선택하는 절대적인 기준
Ex) 미국 NFL 시청희망자는 DirecTV, 독일 EPL 시청희망자는 Sky-D 가입
- 방송사업자는 필연적으로 가입자 유치를 위해 핵심 Contents 확보 필요

환경 변화

- 전통적인 Pay-TV 사업자 이외에 [IPTV 사업자 성장, VMSO 급성장](#)
(Netflix, Google, Apple, Amazon 등)
- 기존 방송 사업자와 VMSO 간에 콘텐츠 확보 경쟁 심화에 따른
[Contents Holder의 영향력 증대](#)

Platform

- 확보한 Contents pool로 TV프로그램으로 구성하여 시청자에게 전송
- 기존 Pay-TV 사업자, VMSO 등

환경 변화

- VMSO의 빠른 진화
- 기존 Pay-TV 사업자의 대응 속도 가속화
 - IP 기반의 High-end 서비스 적극 도입 (HGS, OTT)
 - VMSO와 협력
- 대형 Pay-TV 사업자간 M&A 활발
 - LGI의 VM/Ziggo 인수, Vodafone의 KDG 인수, TWC의 매각설 등

Network

- 방송사업자에서 사용자 단말기로 Contents가 전달되는 경로
- 전송방식에 따라 Satellite, Cable, Terrestrial, IP로 구분

환경 변화

- IP 인프라 개선 (Optical Fiber Network 투자 확대)

Terminal

- 전송된 비디오신호를 수신하여 가입자가 소비 가능한 형태로 재생
- TV, STB, Desktop, Smartphone, Tablet, Laptop, OTT Box 등

환경 변화

- 방송/통신 융합 가속화
 - CAPEX 절감 위해 단말 통합 제품 수요 확산 (Cable 및 Telco)
- STB 장비 / 통신 장비 업체간 주도권 경쟁 (M&A 활발)
 - Pace 통신장비 업체 2Wire, Aurora 인수 / Arris의 STB 제조사 Motorola Home 인수
- 오픈 플랫폼 도입 움직임 (RDK, HTML5 등)

1-5. 방송환경 변화

방송 기술

- 디스플레이 기술 (해상도, 화질 등) 진화
- 방송 전송 기술의 변화

환경 변화

SD (1995 ~)

HD (2005~)

4K (2015~), 8K

Linear (~2010)

IP (2010~)

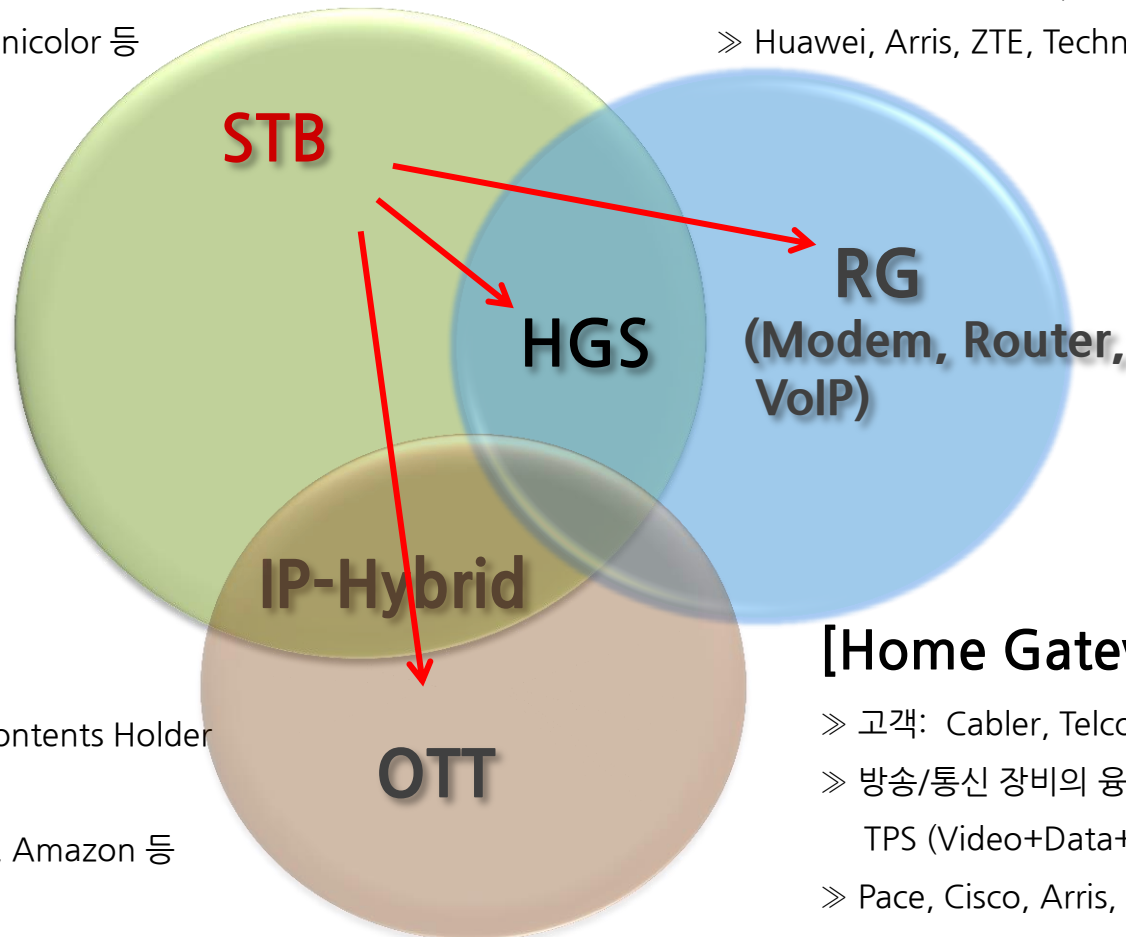
2-1. 대응 전략: Biz 영역 확장

[Set-Top Box]

- » 고객: 위성, 케이블, 지상파, IPTV 사업자
- » 시장규모: 2013년 \$22.2b (IHS Research)
- » 성숙기 & 저성장 단계
- » Pace, Cisco, Arris, Technicolor 등

[Residential Gateway]

- » 고객: Cable 사업자, ISP
- » 시장규모: 2013년 \$11.3b (Infonetics Research)
- » 성장기 & 고성장 단계 ('12~'17년, CAGR 9.5%)
- » Huawei, Arris, ZTE, Technicolor 등



[OTT]

- » 고객: Pay-TV 사업자, Contents Holder
- » 성장기 & 고성장 단계
- » Netflix, Google, Apple, Amazon 등

[Home Gateway Server]

- » 고객: Cabler, Telco
- » 방송/통신 장비의 융합 확대
TPS (Video+Data+Voice) 수요 증가
- » Pace, Cisco, Arris, Technicolor

2-2. 대응 전략: 사업별 전략

STB 사업

- 북미 Cable 투자 확대
- HGS로의 진화 적극 대응
- Open Platform 시장 주도 (RDK, HTML 5 등)
- 원가 혁신: Global EMS 협력, HW 설계 역량 극대화
- OTT 사업과의 시너지 확대

OTT 사업

- Global Contents Holder와의 직접 파트너십 확보 및 사업 개발 협력 (B2C, B2B)
- 기존 Pay-TV 사업자들의 OTT 수요 확보

RG 사업

- 이머징 시장 Reference 확보 (ex. 태국, 브라질)
- 기존 고객 Leverage
- HGS 사업과의 시너지 확대

3-1. 지역별 전략: 북/남미

사업 환경	목표 / 대응 전략	현황 / 계획
<ul style="list-style-type: none"> • [북미 위성] <p>STB Trend 선도지역 (OTT, HGS, RDK 등)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 위성 리더십 유지 	<ul style="list-style-type: none"> • M/S 확대에 성장 지속 전망
<ul style="list-style-type: none"> • [북미 Cable] <p>MSO의 경쟁환경 및 제품 전략 변화</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 북미 Cable 진입 (경쟁환경 변화 활용) 	<ul style="list-style-type: none"> • 북미 5대 MSO 사업자 대상 사업개발 지속 (‘15년 매출 본격화 전망)
<ul style="list-style-type: none"> • [남미] <p>높은 성장률 (’08~’13 유료방송 가입자 52% 증가)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 남미 시장 사업 확대 (지역 확대 & 위성→ Cable) 	<ul style="list-style-type: none"> • ‘14년 남미 Cable 첫 진입 (브라질: HGS, RG 시장) • 멕시코 시장 첫 진입

3-2. 지역별 전략: EMEA

사업 환경	목표 / 대응 전략	현황 / 계획
<ul style="list-style-type: none"> • [서유럽] 방송사업자간 인수합병 활발 	<ul style="list-style-type: none"> • 기존고객 활용 (Z, K사) → 합병주체 진입 (L, V사) 	<ul style="list-style-type: none"> • RDK 등 차세대 제품 수주 활동 강화
<ul style="list-style-type: none"> • [서유럽 (Retail)] 시장 축소 (OP 시장으로 흡수) 	<ul style="list-style-type: none"> • 제품 혁신으로 leadership 유지 	<ul style="list-style-type: none"> • Retail HGS 시장 주도 • 제품 Line-up 다변화
<ul style="list-style-type: none"> • [중동/북아] Secured 시장 성장 	<ul style="list-style-type: none"> • HD 전환, 정품 전환 시장 공략 	<ul style="list-style-type: none"> • 중동 시장 리더십 유지 • 북아프리카 시장 개척

3-3. 지역별 전략: AP

사업 환경	목표 / 대응 전략	현황 / 계획
<ul style="list-style-type: none">• [한국] 스마트화 가속화 (HTML5, Android)	<ul style="list-style-type: none">• 1위 공급자	<ul style="list-style-type: none">• 주요 사업자 확보 주력• 4K Deal 획득 목표
<ul style="list-style-type: none">• [일본] 시장 회복 중	<ul style="list-style-type: none">• Cable 시장 지배	<ul style="list-style-type: none">• '14년 HGS 제품 출시 예정• 4K PoC 선정
<ul style="list-style-type: none">• [호주 Retail] STB leader 부재	<ul style="list-style-type: none">• 시장 지배	<ul style="list-style-type: none">• 대형 유통망 지속 확보

4. CI 사업 전략

사업 환경	대응 전략
<ul style="list-style-type: none">• Emerging 마켓 성장• OEM들의 Global 제조 Infra 요구• Smart 化	<ul style="list-style-type: none">• 기존 Car Radio 제품 리더십 강화 및 Line-up 확대 (Low-cost Radio, Basic Radio, Color Radio)• 고객 기반 확대• High-end 제품 선행 개발 및 사업 개발 (Smart AV, Navigation 제품)• 휴맥스 Global 제조 기반 활용

- 1. Highlights
- 2. Financial Result
- 3. Sales Breakdown
- 4. F/S Summary

- 1. '14년 Highlights
- 2. Financial Outlook

1. FY 2013 Review

10 minutes, by CFO

2. Strategy

30 minutes, by CEO

3. FY 2014 Plan

10 minutes, by CEO

4. Q&A

20 minutes

- 1. 방송환경 변화
- 2. 대응 전략
- 3. 지역별 전략
- 4. CI 전략



3-1. '14년 매출 Highlights

북/남미

(+ 1,100억)

- [북미] 위성 매출 확대 및 리더십 강화 (HGS)
케이블 시장 매출 가시화
- [중/남미] 남미 Cable (브라질) 첫 진입 (HGS, RG)
멕시코 (위성) 시장 첫 진입 (HGS)

EMEA

(Flat)

- [영국] Telco 사업 안정화, Retail 라인업 확대
- [독일] 케이블 OP, 위성 Retail 신제품 출시
- [네덜란드] 차세대 Project deal 획득 ('15년 매출 발생)
- [러시아] 고객 기반 확대로 점진적 성장
- [중동/북아] 정품시장 확대 (매출 호조 지속)

AP & Others

(+500~600억)

- [한국] 케이블 매출 호조 지속, Telco 고객 확대 목표
- [일본] 케이블 HGS 출시로 매출 회복
- [태국] RG 제품 첫 출하
- [호주] 유통 강화, Retail HGS 출시
- [OTT] Contents Holder와의 Biz 협력 및 사업 본격화 준비

3-2. '14년 Financial Outlook

구분 (단위:억)		2013 FY (주1)	2014 FY (E)	증감율
STB (휴맥스)	매출액	10,875	12,500	14.9%
	유럽	35%	30%	
	미국	43%	47%	
	일본	2%	5%	
	한국	7%	7%	
	AP & Others	13%	11%	
	영업이익	322	350	8.7%
	%	3.0%	2.8%	
CI (휴맥스오토모 티브)	매출액	2,643	2,650	0.3%
	GM	34%	39%	
	Renault	33%	31%	
	Nissan	12%	10%	
	Others	21%	20%	
	영업이익	32	60	87.5%
		%	1.2%	2.3%
휴맥스 연결 (STB + CI)	매출액	13,518	15,150	12.1%
	영업이익	354	410	15.8%
	%	2.6%	2.7%	

» 매출

- . STB: 15% 성장
(북미, 일본이 성장 견인)
- . CI: 매출 유지
(고객기반 확대에 집중)

» 영업이익

- . STB: Cable/RG 투자비 증가로
매출성장 대비 이익 부진
- . CI: Product Mix 개선으로
이익 증가

(주1) 상기 '13년 연간 실적은 편의상 휴맥스와 휴맥스오토모티브 (HA) 를 합한 숫자이며, 공시 기준, '13년 휴맥스의 연결 실적은 HA의 4분기 매출만을 포함함.
('13. 10월 이후 종속기업 포함, 5p 설명 참고)

1. Highlights
2. Financial Result
3. Sales Breakdown
4. F/S Summary

1. '14년 Highlights
2. Financial Outlook

1. FY 2013 Review

10 minutes, by CFO

2. Strategy

30 minutes, by CEO

3. FY 2014 Plan

10 minutes, by CEO

4. Q&A

20 minutes

1. 방송환경 변화
2. 대응 전략
3. 지역별 전략
4. CI 전략

