

# 휴맥스 IR 설명회

'11년 Review & '12년 Plan



2012. 2. 8

**HUMAX**

본 자료는 2011년 경영 실적에 대한 외부 감사인의 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료입니다.

본 자료 내용 중 일부는 회계감사 완료 후 변경될 수 있으며, 향후 전망은 휴맥스의 현재 시장 상황 및 경영 방향 등을 고려한 것으로 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 변경 될 수 있음을 유의하시기 바랍니다.

또한, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대한 책임 소재의 증빙자료로서 사용될 수 없음을 알려 드립니다.

1

**2011년 Review**

(10분)

By CFO

2

**2012년 PLAN**

(15분)

By 대표이사 & CEO

3

**중장기 BIZ PLAN**

(15분)

By 대표이사 & CEO

4

**Q & A**

(20분)

1

## 2011년 Review

- 실적 SUMMARY
- Sales Breakdown
  - 지역별
  - 사업별
  - STB 제품/ 전송방식별
- 요약 F/S (본사 기준)

# 1-1. 실적 SUMMARY (IFRS 연결 기준)

(단위: 억 원)	'11.4Q	'10.4Q	'11 FY	'10 FY
매출 (연결)	3,110	2,903	9,776	10,160
영업이익	180	167	420	699
이익률	5.8%	5.8%	4.3%	6.9%
세전이익	159	155	429	610

증감률 (%)	'10 4Q 대비	'10 대비
매출 (연결)	7.1%	-3.8%
영업이익	7.8%	-39.9%
세전이익	2.6%	-29.7%

# 1-2. Sales Breakdown - ① 지역별

(단위: 억 원)	'11.4Q	'10.4Q	'11 FY	'10 FY
유럽	1,143 (37%)	988 (34%)	2,866 (29%)	3,942 (39%)
미국	1,233 (40%)	1,154 (40%)	4,502 (46%)	3,332 (33%)
일본	130 (4%)	253 (9%)	464 (5%)	1,046 (10%)
한국	170 (5%)	35 (1%)	495 (5%)	217 (2%)
AP & Others	434 (14%)	473 (16%)	1,449 (15%)	1,623 (16%)
TOTAL	3,110	2,903	9,776	10,160

# 1-2. Sales Breakdown - ② 사업별

## STB Biz.

### ▪ Retail

- 영국) 지상파 및 위성 매출 유지 (IP-Hybrid, HD PVR 증가)
- 독일) 위성 매출 부진 (4Q 이후 Line-up 강화로 회복세)
- 중동) HD 수요 증가로 매출 호조 지속, IP-Hybrid 제품 출시
- 이태리) 유통 구조 변경으로 매출 부진 (내년도 회복 기대)

### ▪ Operator

- 북·남미) 북미 위성 시장 호조 지속 (HD / HD PVR 호조 지속)  
남미 매출 큰 폭 성장 (HD 매출 큰 폭 증가)
- 유럽) 독일 케이블 매출 전반적 부진, 네덜란드 매출 유지  
동유럽 / 러시아 매출 유지 (HD 비중 증가, IP-Hybrid 매출 발생)
- 일본) 위성 / 케이블 매출 부진
- AP) 인도 매출 감소 (보수적 접근), 태국 / 인도네시아 / 베트남 매출 유지
- 한국) IPTV 매출 호조, 케이블 매출 회복 중

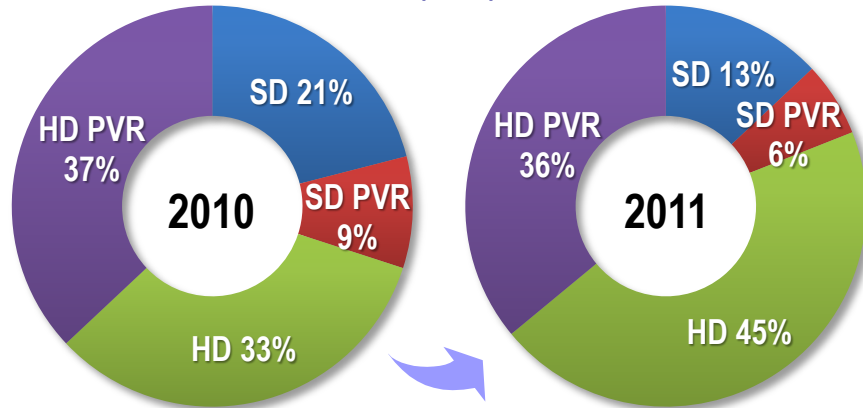
## CI Biz.

### ▪ After Market

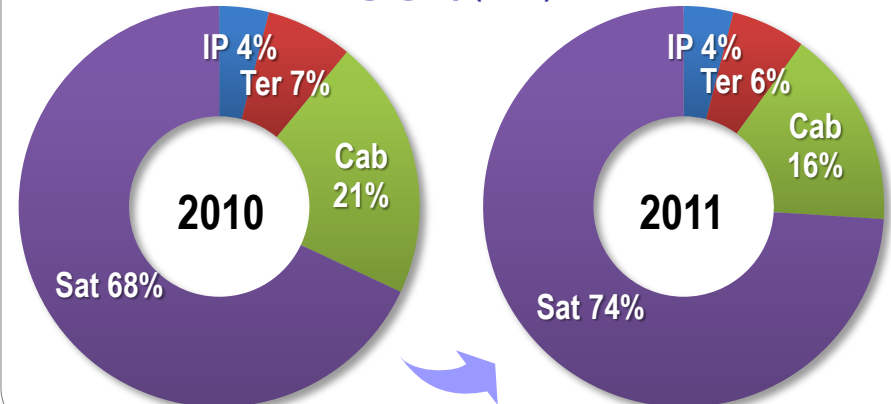
- 일본향 차량용 STB 판매 시작 (매출 비중 미미, Line-up 보강 계획)

# 1-2. Sales Breakdown - ③ 제품/전송방식별 **HUMAX**

제품 (STB)



전송방식 (STB)



## [SD Only]

- 선진 및 이머징 시장 HD 전환 수요 증가  
(중동, 북·남미 HD 전환 확대)

## [SD PVR]

- 영국 매출 유지, 미국시장 HD PVR 전환 증가

## [HD Only]

- 북·남미 위성 매출 개시로 급증, 중동 HD 전환 증가

## [HD PVR]

- 북미, 영국 지상파 매출 호조  
(북·남미 HD 매출 급증으로 비중 유지)

## [Satellite]

- 북·남미, 중동 매출 호조 지속
- 일본 매출 감소

## [Cable]

- 독일 매출 부진
- 한국 매출 회복 / 일본 매출 부진

## [Terrestrial]

- 영국 매출 호조 유지 / 이태리 매출 감소

## [IPTV]

- 한국 매출 호조



# 1-3. 요약 F/S (본사 기준)

(단위: 억원, %)	'11년 말	'10년 말
총자산	7,133	7,299
순현금	558	540
총부채	3,022	3,414
총자본	4,111	3,885
유동비율	188 %	157%
부채비율	74 %	88%

2

## 2012년 PLAN

- 2011년 리뷰 및 2012년 전망
- 2012년 사업 전략
- 2012년 재무 목표

# 2-1. 2011년 리뷰 및 2012년 전망

지역		Biz Summary	'11	'12(E)
북미 / 남미		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 북미 HD 및 HD PVR 매출 증가로 큰 폭 성장, 남미 HD 매출 본격화</li> <li>▪ [2012] 북미: 상대적인 매출 감소 전망, 북미 케이블 진출 기반 확보 남미: HD 시장 성장에 따른 성장폭 확대 전망, 추가 사업개발 활동</li> </ul>	46%	37%
유럽	영국	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 위성 및 지상파 매출 견조세 유지 (경쟁 심화) (HD PVR 매출 증가/ IP-Hybrid 시장 확대를 통한 Retail 시장 지배력 유지)</li> <li>▪ [2012] IP 관련 제품 확대 및 올림픽 수요 등으로 성장세 지속 예상</li> </ul>	29%	35%
	독일	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] OP 및 Retail 시장 매출 부진 (OP 재고 및 Retail 시장의 Product line-up 약화)</li> <li>▪ [2012] 위성 ASO 및 Retail 제품 Line-up 강화로 매출 회복 전망 차세대 제품 준비 (유럽 최초의 Retail HMS)</li> </ul>		
	네덜란드	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 매출 유지 [2012] IP-Hybrid 매출 등으로 소폭 성장 전망</li> </ul>		
	이태리	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 유통구조 변경으로 매출 부진 [2012] 소폭 회복 전망</li> </ul>		
	북유럽	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 매출 유지 [2012] 큰 변동 없음</li> </ul>		
	동유럽 /러시아	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 매출 유지 [2012] 러시아: IP-Hybrid, 고객기반 확대 등으로 매출증가 전망</li> </ul>		
일본		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] 케이블 및 위성 매출 부진</li> <li>▪ [2012] 케이블 매출 성장 전망, 케이블용 차세대 제품 출시 (HGS) Car TV 추가로 매출 소폭 증가 기대</li> </ul>	5%	8%
한국		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] IPTV 매출 유지 및 케이블 시장 회복세</li> <li>▪ [2012] IPTV 매출 유지 및 케이블 매출 회복세 유지 전망</li> </ul>	5%	5%
AP	중동	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ [2011] '10년 이후 강한 성장세 지속 (HD 수요 본격화)</li> <li>▪ [2012] HD 채널 급증으로 성장폭 확대 전망, HD PVR 시장 개척</li> </ul>	15%	15%
	인도	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 점진적 축소 중 (보수적 대응)</li> </ul>		
	기타	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 태국, 베트남, 인도네시아 등 큰 변동 없음</li> </ul>		

## 2-2. 2012년 사업 전략

### STB 산업 Trend

- (1) 기존 방송에 IP 결합으로 Industry 변화 가속화
  - OP의 사업 전략 / Needs 변화
  - 대부분의 OP가 IP와 연계된 Solution 모색 中
- (2) STB 산업의 구조조정 진행 중
  - 기존 강자의 Position 약화 추세 (T社, M社, C社)
  - 기존 STB 시장 성숙 및 경쟁 등으로 Top-tier 이익률 전반적 하락

### 2012 년 Mgt . Focus

- (1) 매출 10% 성장 목표
  - IP 결합으로 인한 Industry 급변 및 업계 구조조정 기회 적극 활용
- (2) 차세대 성장 Momentum 확보 활동 강화
  - IP 관련 시장 선도 (IP-Hybrid, OTT), HGS / HMS 플랫폼 조기 확보 등

### 2012 년 Biz 전략

#### [시장 측면] 공세적 시장 확대

- 미국 Cable 진입 준비 지속
- 신시장 확대 지속: 남미, 러시아, 호주 등
- OTT 등 IP 관련 Biz 본격 진출

#### [제품 / 기술 측면] Product Leadership 강화

- HGS / HMS 제품 준비: 미국, 유럽, 일본 등 메이저 OP 중심
- OTT 등 IP 관련 제품 Line-up 구축

## 2-3. 2012년 재무 목표

(단위: 억 원)	2012	2011	Growth
매 출	10,500~11,000	9,776	+7~13%
영업이익	500~600	420	+19~43%
%	4.8~5.5%	4.3%	-

### 지역별 비중

	2011	2012
미국	46%	37%
유럽	29%	35%
일본	5%	8%
한국	5%	5%
AP	15%	15%

### 기준 환율

	KRW	매출비중
USD	1,050	50%
EUR	1,418	18%
GBP	1,712	9%
YEN(100)	1,313	9%
others	-	14%

3

## 중장기 BIZ PLAN

### 3-1) IP & STB

- IP로 인한 STB 산업의 변화
- 시사점과 대응
- STB Roadmap

### 3-2) 중기 성장 전망

- 북미 Cable 시장 진입
- 신규시장 확대
- CI 사업

### 3-1. IP & STB - ① IP로 인한 STB 산업의 변화

#### IP Streaming 서비스 확대

- **[TV]** OTT, Smart TV 등 Connect-TV의 확산 (Apple TV, Google TV, Netflix, Amazon...)
- **[소비자]** Linear 서비스 중심의 수동적 소비 → Non-Linear를 결합한 능동적 소비 확대
- **[Device]** Multi-Device를 통한 Contents 소비 욕구 증가 (태블릿, 스마트폰 등)
- **[유통]** Contents Holder가 소비자와 직접적인 사업 가능  
(→ STB 업체: Contents Holder와의 Biz 기회 창출)
- **[Contents]** OTT 서비스의 성장에 따른 Contents 가격 급등

#### Pay-TV 사업자의 대응

- 기존 가입자 Lock-in 및 OTT 서비스를 견제하는 움직임
- 최근 주요 OP들은 자체 플랫폼에 IP 서비스를 적극적으로 Embracing하고 있음
- Premium Contents를 강점으로 Innovative Service 강화  
(HGS / HMS: Multi-Screen, Multi-Room 등)  
→ Pay-TV 사업자는 IP 서비스를 기존 TV 서비스의 보완재로 적극 활용



# 3-1. IP & STB - ② 시사점과 대응

User	<ul style="list-style-type: none"> <li>수동적 소비</li> <li>보다 많은 채널 요구</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>능동적 소비, More Contents (음악, 비디오, 사진)</li> <li>Multi-Screen 등 다양한 서비스 요구</li> </ul>
Value	<ul style="list-style-type: none"> <li>정해진 특정 사양의 구현</li> <li>제품 신뢰성 보장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>App 포함 다양한 서비스 지원</li> <li>UI (사용자 경험)의 중요성 증대</li> </ul>
Core Tech.	<ul style="list-style-type: none"> <li>지역별, 방송사별 사양 만족</li> <li>CAS, MW가 핵심</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Open standard 기반 기술 필요 (Web browser / Android 등)</li> <li>IP Streaming, Media Player, Home Networking, DRM 등 다양한 기술 필요</li> </ul>
R&D Competence	<ul style="list-style-type: none"> <li>고유의 M/W 적용</li> <li>필드 노하우 중요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>대규모 S/W 개발 기술</li> <li>Open Source Platform 기반 R&amp;D 역량 요구</li> <li>OTT App 등 서비스 역량 필요</li> </ul>
SW	<ul style="list-style-type: none"> <li>Embedded SW</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>App/Service Platform으로 진화 (지속적 업그레이드 필요)</li> </ul>
HW	<ul style="list-style-type: none"> <li>More Integration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>고사양의 성능 요구 (CPU / Memory / Graphics 등) (다양한 서비스 지원)</li> <li>기기간 Connectivity 중요</li> </ul>

## Biz 대응

### IP 관련 사업의 'Ecosystem' 구축 주력

#### (1) Retail OTT Box 제품 출시 준비 (중동 및 유럽)

- 방송 Contents 업체와의 협력
- Game, App 등 다양한 Contents의 확보

#### (2) OTT 플랫폼을 IP-Hybrid 및 HMS / HGS 제품과 연계 → Synergy 창출

- ※ 대규모 SW, VOD Contents 확보, 다양한 App 확보 등으로 일정 규모 이상의 투자여력이 없는 경우 경쟁 어려움 예상



# 3-1. IP & STB - ③ STB Roadmap

2009  
~  
2013

## ▪ HD 및 HD PVR 시장 성장

- 미국, 서유럽 등 선진 시장: HD 전환 지속 (여전한 성장 Potential)
- Emerging Market: '11년부터 실질적인 HD 전환 본격화

※ HD Subs Penetration: 美 Comcast (53%), 英 BskyB (30%), 獨 SKY-D (29%), KDG (20%) 등으로 선진 OP의 경우에도 50% 이하

2011  
~  
2015

## ▪ IP-Hybrid, OTT 등 IP 관련 시장 성장 본격화

- Linear 서비스와 IP 서비스 (OTT) 결합 형태가 향후 2~3년간 Main-Stream 될 것
- [HUMAX] 현재 영국, 독일, 네덜란드, 중동 등 중심 → 전 시장으로 확대·심화

중·소 규모 방송사 대상 IP Solution 사업 확대 중

※ HUMAX의 IP-Hybrid Revenue Portion: 16% (2011년)

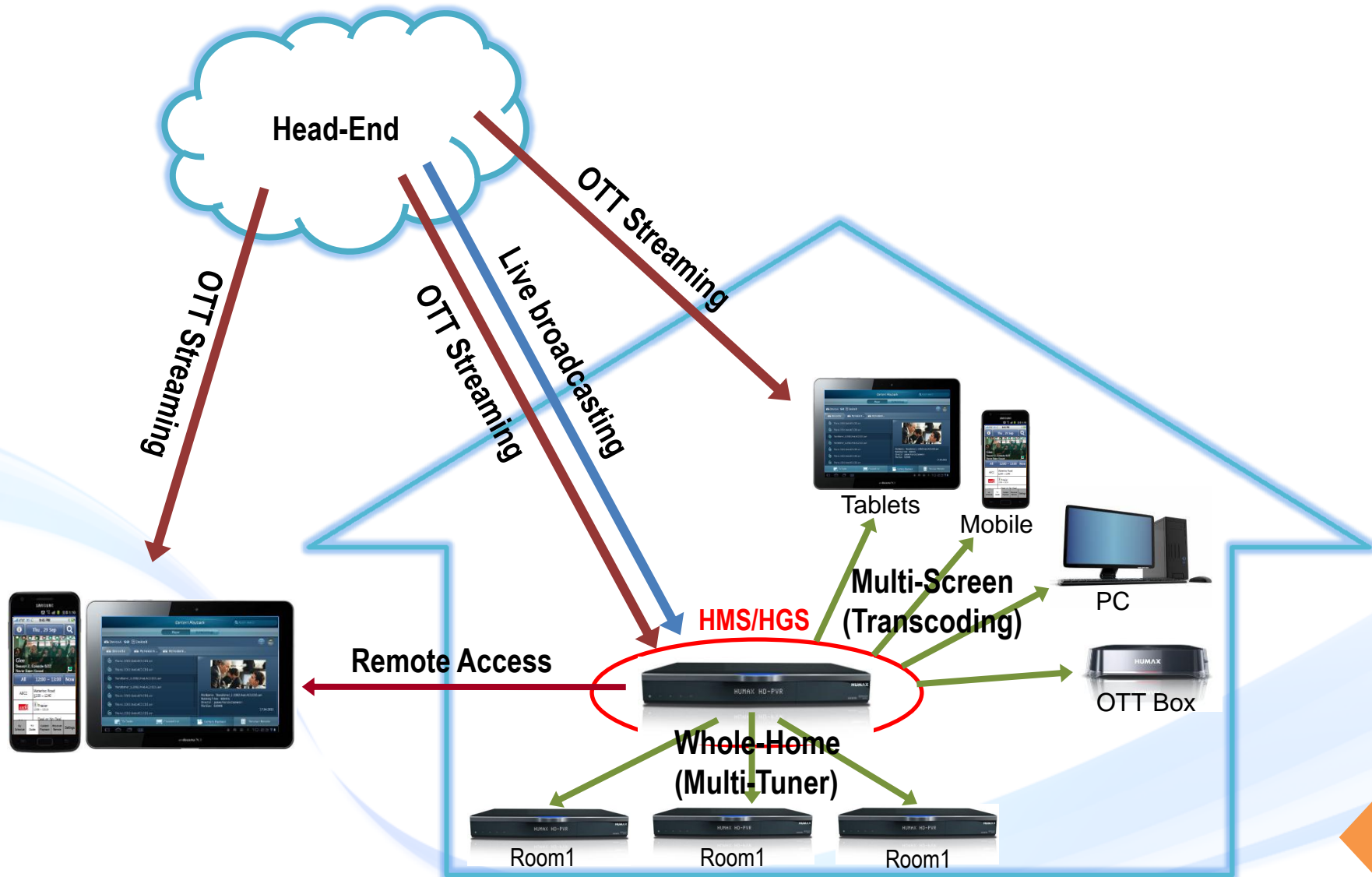
2013  
~  
2017

## ▪ HMS (Home Media Server), HGS (Home Gateway Server) 시장 성장

- Multi-Tuner 탑재, Multi-Room, Multi-Screen 서비스 등 지원
- 대규모 SW 개발 필요, Contents 업체와의 연계, 다양한 서비스 제공 요구 (산업의 진입장벽 ↑)
- [HUMAX] 현재 관련 사업 개발 중: 북미, 유럽, 일본 등 위성 / Cable 시장

※ EU / US 위성 및 Cable 시장: 2013년 전후 HMS / HGS 서비스 본격화 전망

# [참고] HMS / HGS 개념도



## 3-2. 중기 성장 전망 - ① 북미 Cable 시장 진입

HUMAX

### 사업 기회

- 경쟁환경 변화 및 산업적 구조조정 진행
    - M社, C社의 과점 구도 약화: 시장 진입 호기
    - 일본 P社 미국 시장 철수
  - 산업적 변혁: HGS 등 차세대 신규 시장 부상
    - 미국 및 유럽 주요 케이블 사업자들의 HGS 서비스 준비 본격화
- 산업 구조조정과 함께 방송 시장의 빠른 변화가 HUMAX에게 기회가 될 것

### 준비 현황

- HGS Platform 선행 개발, Demo 등 다각도로 대형 MSO 대상 사업 기회 모색 중
- 2012년 일부 Biz 개발 가시화 전망
- 2013~2014년 매출 가시화 전망

### 향후 전망

- 2011 HGS Platform 개발, Demo 활동 시작
- 2012~2013 제품 Demo 활동 지속 / Cable Labs 인증  
사업자 인증 추진
- 2013~2014 매출 가시화 전망

## 3-2. 중기 성장 전망 - ② 신규 시장 확대

### 남미 시장

#### [사업 기회]

- 디지털화 및 HD 전환 초기로 빠른 성장 Potential
- GDP 성장에 따른 유료 방송 시장 확대

#### [현황 및 계획]

- 기존 시장인 브라질 외에, 인접 국가로의 시장 확대  
(기존 북미 위성 Platform 기반 적극 활용)
- 위성 이어, 케이블 시장으로의 확대 계획
- Operation 기반 구축 예정: 진입 장벽

### 러시아 시장

#### [사업 기회]

- 빠른 HD 전환 및 낮은 유료 방송 비중으로 급성장 전망 (현재 유료방송 비중 약 40%)
- 2015년 아날로그 지상파 방송 종료

#### [현황 및 계획]

- IP-Hybrid 등 신제품을 통한 차별화로 고객 기반 확대 준비

## 3-2. 중기 성장 전망 - ③ CI 사업

### After Market

#### (1) 2011 Review

- CI 사업의 첫 단계로 After Market 진입 (일본 D社와 협력 체제 구축)
- 일본 向 Car STB (2011. 2Q) 이어, Car TV (2012.1Q) 출시

#### (2) 2012 계획

- 양판점 등 유통 채널 확대를 통한 안정적인 판매 기대
- 기능 강화된 차세대 AVN 제품 준비 (일본, US 등)

### Before Market

#### (1) 2011 Review

- Before Market 진입 위한 사업 기반 마련 주력  
(CI 관련 회사와의 협력 기반 구축 및 기술력 확보 등)
- Biz 제안 활동 및 Industry 경험 축적 시작

#### (2) 2012 계획

- 차세대 AVN 제품 선행 개발 및 사업 기회 발굴 (Car Maker와 Biz 협력 모색)
- 대우IS · 상반기 내 투자 확대 검토
  - 양사의 통합 및 시너지 창출 주력 (개발, 제품 Line-up, 제조 역량 개선)

4

**Q & A**