



# 휴맥스 IR 설명회

'07년 Review, '08년 Plan

2008. 1. 31

**HUMAX**



본 자료는 2007년 경영 실적에 대한 외부 감사인의 감사가 완료되지 않은 상태에서, 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 자료입니다.

본 자료 내용 중 일부는 회계감사 과정에서 변경될 수 있으며, 향후 전망은 휴맥스의 현재 시장 상황 및 경영 방향 등을 고려한 것으로 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 달라질 수 있습니다.

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

# Table of Contents



1

**2007 REVIEW**

**(15분)**

BY 경영기획부문장 & CFO

2

**2008 PLAN**

**(30분)**

BY 대표이사 & CEO

3

**Q & A**

**(30분)**

BY 대표이사 & CEO

# 2007 REVIEW

1

## 2007 REVIEW

- 매출 및 영업 이익 실적 (연결 및 본사)
- Sales Breakdown
  - 지역별 (연결 기준)
  - 사업별 (연결 기준)
  - STB 제품별/ 전송방식별 (연결 기준)
- Balance Sheet (본사 기준)

# 매출 및 영업 이익 실적 (연결 기준)

(단위: 억원)	'07 4Q	'06 4Q	'07 FY	'06 FY
매출 (연결)	<b>2,052</b>	1,901	<b>7,327</b>	7,276
영업이익	<b>62</b>	113	<b>254</b>	408
이익률	<b>3.0%</b>	5.9%	<b>3.5%</b>	5.6%

증감율 (%)	'06 4Q 대비	'06 FY 대비
매출 (연결)	8%	1%
영업 이익	-45%	-38%

# 매출 및 영업 이익 실적 (본사 기준)

(단위: 억원)	'07 4Q	'06 4Q	'07 FY	'06 FY
매출	1,735	1,389	5,763	6,559
영업이익	40	59	168	394
이익률	2.3%	4.2%	2.9%	6.0%

증감율 (%)	'06 4Q 대비	'06 FY 대비
매출	25%	-12%
영업 이익	-32%	-57%

# Sales Breakdown – 지역별 (연결 기준)

(단위: 억원, %)	'07 4Q	'06 4Q	'07 FY	'06 FY
유럽	903 (44%)	791 (42%)	2,681 (36%)	2,823 (39%)
중동	251 (12%)	57 (3%)	706 (10%)	328 (4%)
미국	445 (22%)	619 (32%)	2,499 (34%)	2,665 (37%)
일본	124 (6%)	204 (11%)	490 (7%)	738 (10%)
한국	140 (7%)	71 (4%)	352 (5%)	220 (3%)
Asia/Pacific and others	189 (9%)	159 (8%)	599 (8%)	502 (7%)
Total	2,052	1,901	7,327	7,276

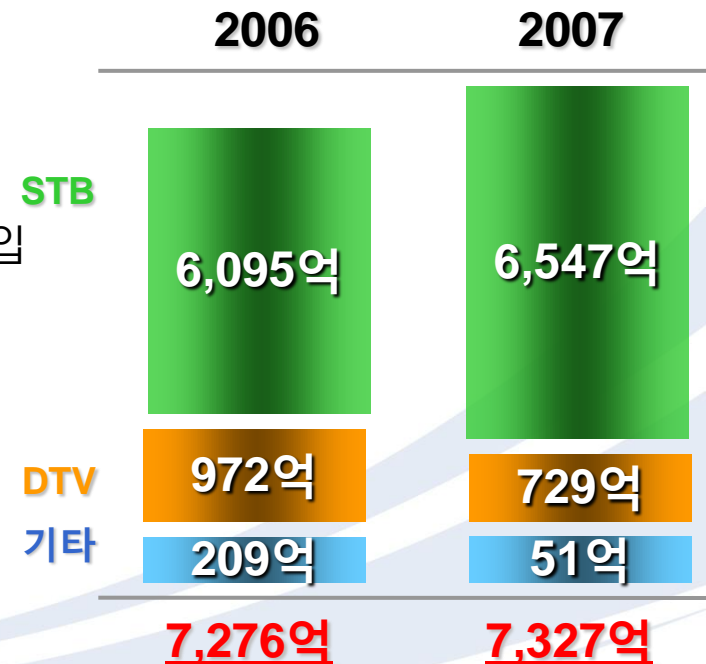
# Sales Breakdown – 사업별 (연결 기준)

## STB

- Retail: 지상파 시장 성장으로 유럽 시장 (영국, 북구 중심) 매출 증가
- Operator:
  - 미국) 수량 증가 but 단가 하락으로 매출 유지
  - 독일) 위성시장 정체로 매출 감소
  - Cable시장 디지털화로 매출 본격화
  - 기타 유럽) 동구, 북구 등 신규 시장 매출 증가
  - ME) 터키OP 직매출 급증
  - AP) 인도시장 중심으로 매출 본격화
  - 일본) 기존 Cable, 위성 정체 but 신규 Cable 시장 진입
  - 한국) Cable 시장 디지털화로 매출 증가
  - IP 시장 매출 시작, 08년 본격 성장 예상

## DTV

- Retail: 유럽을 중심으로 중/소형 TV 매출 지속
- ODM: 4Q 제품 출하 시작, 08년 매출 본격화 예상





# Sales Breakdown – STB제품별/ 전송방식별

## 제품별 (STB)

### • SD Only

- 동유럽, AP, 터키 신규시장 디지털화로 매출 증가
- 미국 수량 증가 but 단가 하락으로 매출 유지

### • SD PVR

- 미국 수량 증가 but 단가 하락으로 매출 유지
- 독일 Cable 디지털화로 매출 증가

### • HD Only & HD PVR

- 일본, 유럽 시장 활성화 지연으로 매출 기대 이하

## 전송방식별 (STB)

### • 위성

- 미국시장 매출 유지
- 동유럽, AP, 터키 디지털화로 매출 증가

### • Cable

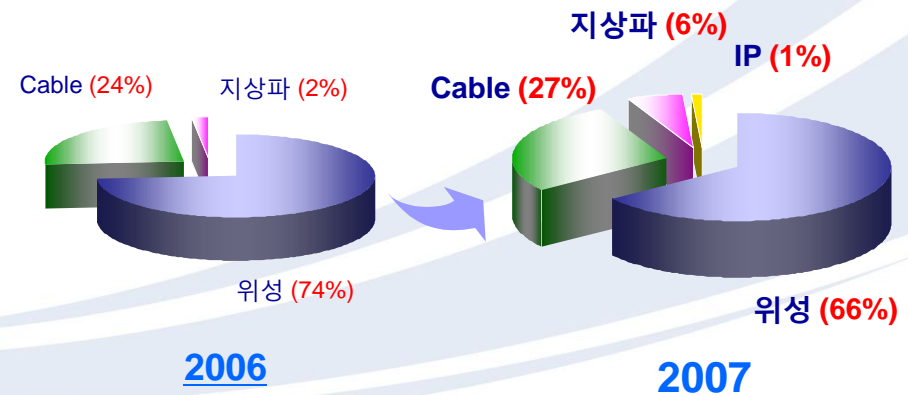
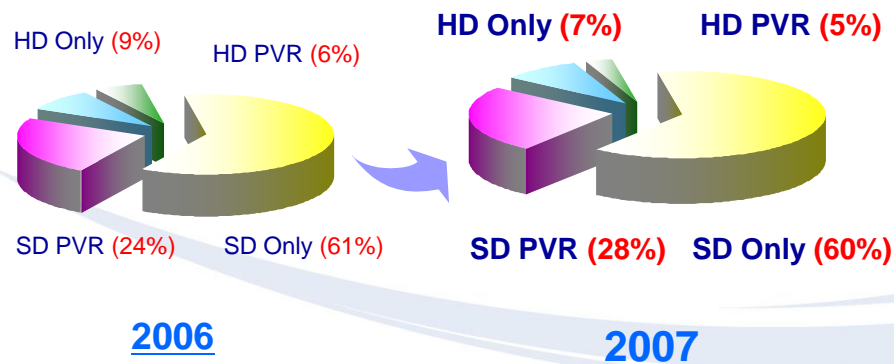
- 일본 시장 slow
- 유럽, 한국시장 디지털화로 매출 증가

### • 지상파


- 영국 및 북구 시장 성장으로 매출 증가

### • IP

- KT서비스 시작으로 매출 시작



# Balance Sheet (본사 기준)



(단위: 억원)	'07 12월 말	'07 3분기 말	'06 12월 말
총자산	6,394	6,736	6,406
현금 및 예금	1,051	1,283	1,113
총부채	2,188	2,453	2,225
총자본	4,206	4,283	4,181
유동비율	152%	145%	242%
부채비율	52%	57%	53%

# 2008 PLAN

2

## 2008 PLAN

- '07년에 대한 소회
- '07년 지역별 주요 현황
- '08년 재무 목표
- STB 전략 목표
- STB 지역별 목표
- DTV 전략 목표
- 내부 혁신 목표
- 휴맥스 성장 동력

[참조1] Biz. 이익률 상세

[참조2] SCM 복잡도

# '07년에 대한 소회

## 외부 환경

- ◆ STB 시장 외형 성장: 선진 위성시장 성장률 둔화 / Cable, Emerging 시장 성장 확대
- ◆ 방송사 신규 서비스 본격 론치 지연 (HD, VOD 등)으로 인한 실수요 활성화 부족
- ◆ IPTV (IP STB) 시장 부상 및 이에 따른 Cable 시장 디지털 가속화
- ◆ 글로벌 기업의 확장 및 국내 후발 업체의 추격 → 기술 격차 축소 및 경쟁격화
- ◆ 산업 내 구조조정 시작 기미
- ◆ SCM 능력의 중요성 점증

## Humax Review

구분	Good	Bad
STB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 유럽 Cable시장 진출 (독일, 네덜란드, 북구)</li> <li>- Retail HD Brand 확립 (영국, 북구, 독일 등)</li> <li>- 다수 OP HD Project 진출 (북구, 태국)</li> <li>- 신규 시장 매출 호조 (루마니아, 터키)</li> <li>- 국내 HD 시장 (위성, Cable) 매출 개시</li> <li>- KT IPTV 매출 개시</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 미국 시장 단가 하락, HD 제품 출시 지연</li> <li>- 일본 위성/케이블시장 성장세 기대 이하</li> <li>- 독일 위성 시장 매출 기대 이하</li> <li>- HD 시장 지연에 따른 매출 둔화</li> </ul>
DTV	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brand 사업 확장을 위한 기반 구축</li> <li>- ODM 매출 시작</li> <li>- 다양한 신규 ODM 사업 기회 진행</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brand 전략에 의한 DTV사업 이익창출 실패</li> <li>- ODM Biz. 지연으로 매출 정체</li> </ul>
기타	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 위성라디오 방송사의 M&amp;A 진행 건으로 시장 정체</li> </ul>

# '07년 지역별 주요 현황

지 역	위 성	케이블	지상파 / 기타
<b>US</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DIRECTV 향 매출 유지</li> <li>- HD, HD-PVR 진입 지연</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 여전히 높은 Cable 진입 장벽</li> </ul>	[위성라디오] <ul style="list-style-type: none"> <li>- High-end→Basic모델 매출 전환</li> </ul> 이후 지속되는 시장 정체로 매출 부진
<b>Europe (독일, 이태리 제외)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 동구 시장 지속 성장</li> <li>- PVR &amp; HD 수요 지속적 증가</li> <li>- 영국 OP 시장 진출 어려움</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Holland retail중심 성장</li> <li>- 스웨덴/핀란드 HD급제품 출시(4월)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 영국, 북구 중심으로 지속적인 성장</li> </ul> [DTV] - 영국, 독일 등 Brand 매출 지속
<b>Germany</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 성장 재개 움직임</li> <li>- HD 시장 형성 지연</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 본격적인 디지털화</li> <li>- 신규 Cable OP 시장 진출 (KDG 등)</li> </ul>	-
<b>Italy</b>	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 보조금 폐지 후 매출 회복 및 지속</li> <li>- 시장 Positioning (M/S) 1위</li> </ul>
<b>M/E</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Turkey 시장 진입 (OP, Retail)</li> <li>- 기존 OP 협력 기반 강화 (직구매)</li> <li>- 휴맥스 주도의 PVR 시장 창출</li> </ul>	-	-
<b>Japan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SPTV 매출 Slow 지속</li> <li>- SPTV HD화 계획</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- J-Com 매출 Slow</li> <li>- J-Com 외 Cable 매출 시작</li> </ul>	-
<b>AP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도네시아, 태국 시장 진입 성공</li> <li>- 인도시장 매출 성장</li> <li>- PVR 시장 태동</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 태국에 PVR 공급 및 HD 준비 (Cable/위성)</li> <li>- 인도 시장 매출 성장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 호주 가격경쟁 등으로 Retail 부진</li> </ul> OP시장 진입(UBI World)
<b>Korea</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- HD 시장 진입 및 가속화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IPTV와의 경쟁 심화</li> <li>- HD화 08년 본격화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- KT IP 서비스 시작으로 매출 시작</li> </ul>

# '08년 재무 목표

[단위 : 억원]

연결 기준

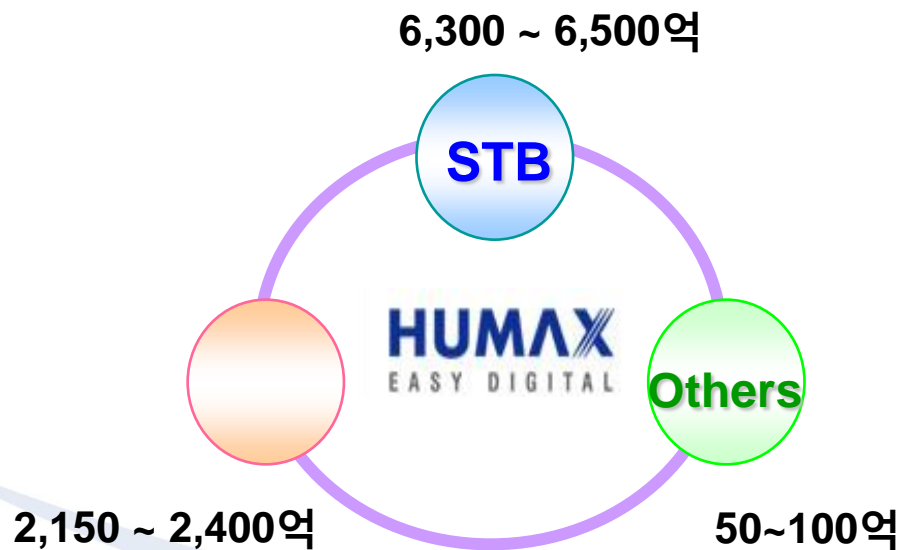
본사 기준

매 출      8,500 ~ 9,000      6,375 ~ 6,750

영업이익      340 ~ 360 (4%)      190 ~ 200 (3%)



Biz. 이익률 상세

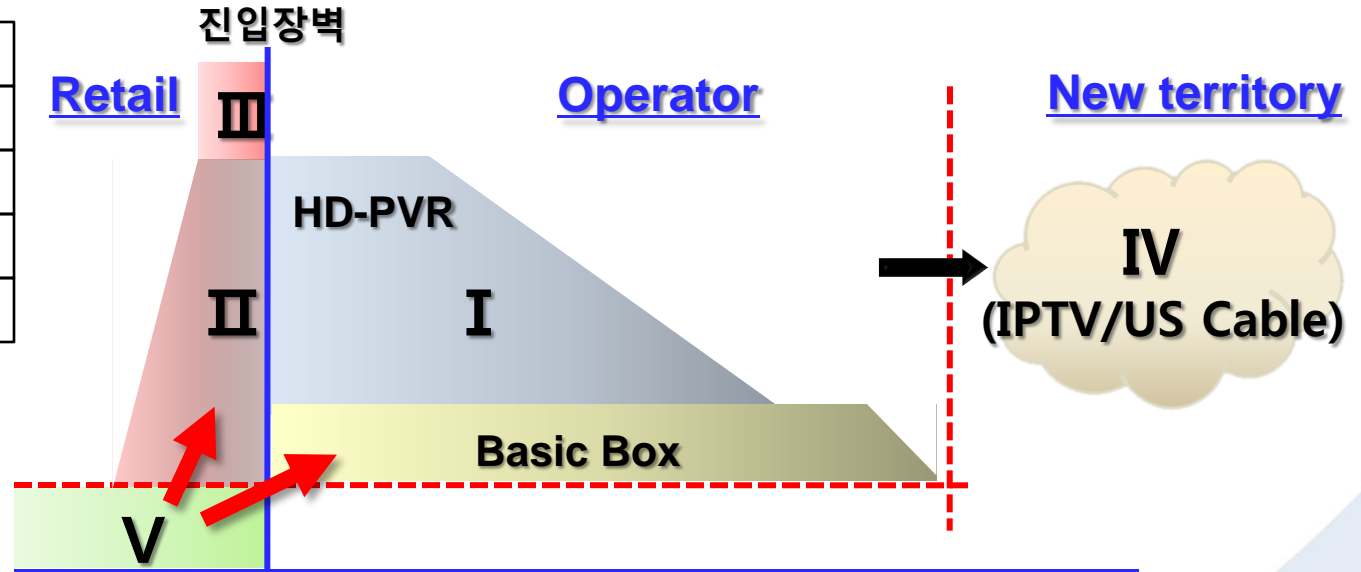


	07년	08년
유럽	36%	54%
중동	10%	7%
미국	34%	9%
일본	7%	13%
한국	5%	10%
AP & etc.	8%	7%

# STB 전략 목표

## STB 시장 Segmentation

I	Operators
II	Retail Major
III	Retail Advanced
IV	New Territory (IPTV/ US Cable)
V	Low-end & Black market



- 1) I + II 영역 : 일정 수준의 차별화 가능 & 당장은 HD 제품에서 차별화 (속도, 품질)  
규모의 경제 필요 (SCM 능력)
- 2) III 영역 : Networking + Service 기능
- 3) IV 영역 : IPTV → Telco 시장 진입 과제  
US Cable → 시도 중

➔ STB 산업 세계 1위 (미국 Cable 시장 제외)

# STB 지역별 목표 (연결 기준)

- 미국
  - DIRECTV HD 진입
- 유럽
  - HD, HD-PVR 및 Cable 성장 따른 기존 Leader로서의 시장 주도
  - 북구, 동구, 네덜란드, 러시아 등 신규 발굴 시장 강화
  - IP Hybrid 시장 신규 개척
  - Advanced Retail (다기능성 제품) 시장 개척
- 중동/ Africa
  - OP Biz. 강화 및 High End 제품 (HD, PVR) 매출 창출
- 일본
  - Cable STB 매출선 다양화
  - 위성 HD STB 제품 공급
- Asia / Pacific
  - 인도, 태국, 인도네시아 등 기존시장 강화 및 신규시장 진출 (베트남, 호주 등)
- 한국
  - Cable 디지털화 가속 및 IPTV 서비스 시작에 따른 매출 증대

	07년	08년
SD only	60%	49%
SD PVR	28%	26%
HD only	7%	20%
HD PVR	5%	5%

	07년	08년
위성	66%	53%
Cable	27%	37%
지상파	6%	5%
IP	1%	5%



# DTV 전략 목표

❖ ODM 사업을 통한 규모 확보 및 차별화된 Niche player로서의 BRAND 지위 구축

## 유럽

- 다기능성 제품 Segment
- Global leading CE 업체와 협력 관계 유지 통한 규모의 성장 추진
- Niche (예: T + S) 성향의 제품 통한 Brand 사업

## 일본

- 일본 Tier 1 Brand와 전략적 ODM supplier 관계 구축



32" LCD iDTV  
with Built-in Sat. and Terr. Tuner

## 분리형 TV

- 분리형 TV에 대한 시장 요구  
→ 핵심 Engine 공급업체 지위 구축

## SCM 역량강화

- 유럽: 수직 계열화 강화
- 일본: 수평 분업 시도

## ❖ SCM 체계 구축

'07

- SCE : MES

QM

WMS

'08

- SCP



SCM 복잡도

## ❖ PM 체계 구축

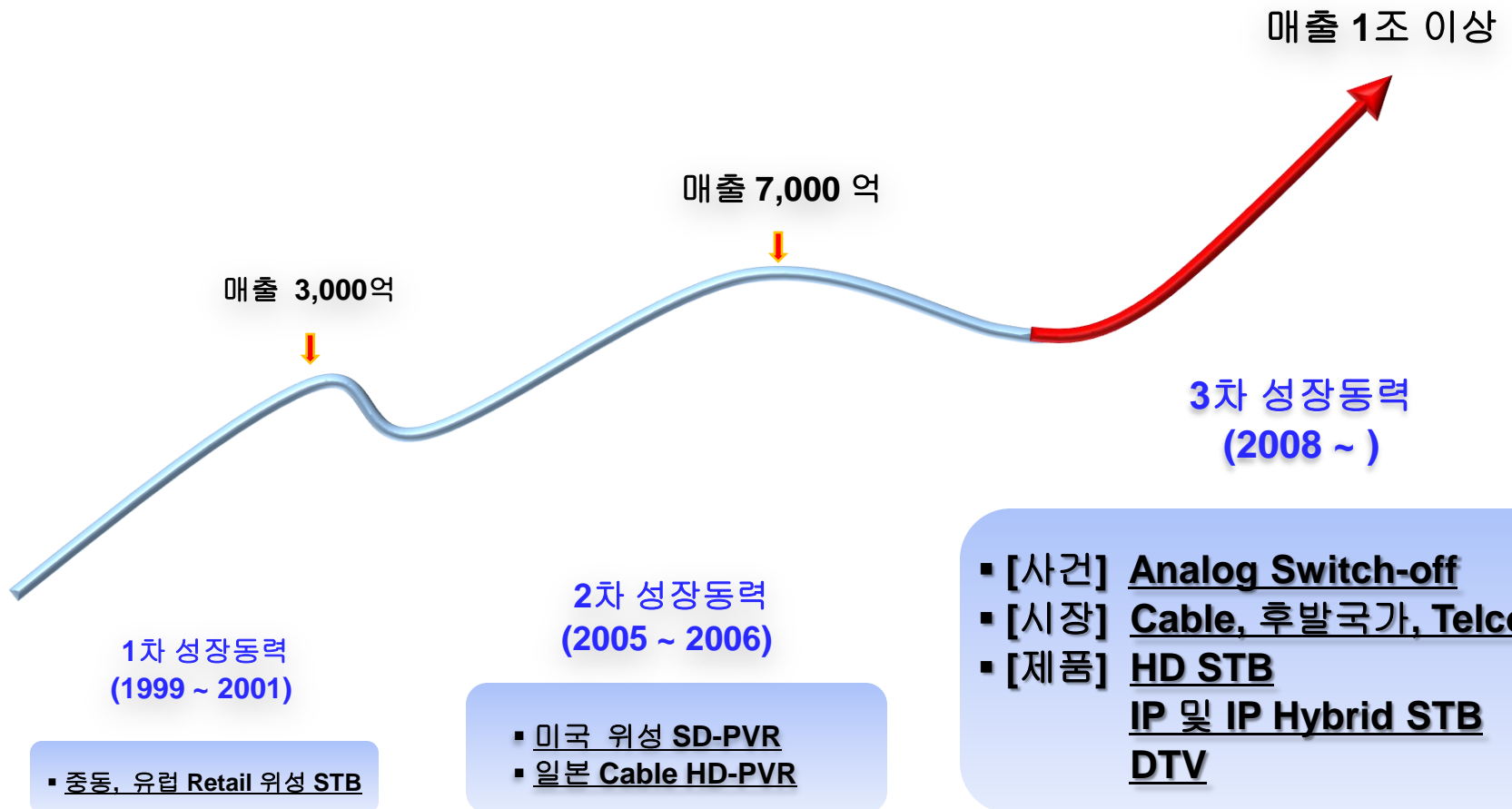
- 08년 안정화

## ❖ 본원적 개발 경쟁력 강화

- 시장별, Project별 대응 구조에서 R&D 생산성 저하

→ Platform 구조로 변화

# 휴맥스 성장 동력



**Q & A**

**Q & A**