

三星電子公布 2024 年第四季與全年度營運績效

第四季營收達 75.8 兆韓元，營業利潤 6.5 兆韓元

聚焦多元業務布局與技術進展優勢，為新一輪成長注入動能

三星電子公布 2024 年第四季與全年度營運績效。

截至 2024 年 12 月 31 日，第四季合併營收達 75.8 兆韓元，營業利潤達 6.5 兆韓元。全年營收達 300.9 兆韓元，營業利潤達 32.7 兆韓元。

相較於前一季，儘管第四季營收與利潤率雙雙下滑，但全年營收創下史上次高記錄，僅次於 2022 年。受累於 IT 產品市況低迷及研發等支出增加，營業利潤較前季減少 2.7 兆韓元。

展望 2025 年第一季，雖然整體獲利能力的提升幅度，可能因半導體業務疲軟受限，三星將藉由提振銷售驅動未來成長，主攻差異化 AI 體驗的智慧型手機，以及裝置體驗 (DX) 事業群的高階產品。

展望 2025 年全年，三星計劃提升 AI 領域的技術和產品優勢，持續滿足市場對高附加價值產品的未來需求，同時驅動高階市場的銷售成長。

裝置解決方案 (DS) 事業群預計上半年市況將持續低迷，三星將全力鞏固其技術領先地位，實現中長期的成長目標。三星顯示器 (SDC) 將藉由提升產品競爭力，強化在高階產品領域的領先地位，而裝置體驗 (DX) 事業群的重點任務，在於厚植其在提供 AI 體驗上的實力，涵蓋旗下多元產品陣容。

2024 年三星電子資本支出合計 53.6 兆韓元，包括 46.3 兆韓元應用於裝置解決方案 (DS) 事業群，4.8 兆韓元投入三星顯示器 (SDC)。第四季資本支出合計 17.8 兆韓元，其中 DS 占 16 兆韓元，SDC 占 1 兆韓元。

半導體業務將優化以先進節點為核心的組合

DS 事業群 2024 年第四季合併營收達 30.1 兆韓元，營業利潤為 2.9 兆韓元。

記憶體事業部第四季營收創歷史新高，主要受惠於高頻寬記憶體 (HBM) 和伺服器用高密度 DDR5 銷量提升，拉抬 DRAM 混合平均售價 (ASP)。然而，該事業部營業利潤較前一季略為下降，主因為鞏固技術領先地位提升研發開支，以及為確保先進製程產能而投入的初期成本。

展望 2025 年第一季，在需求不確定性情況下，記憶體事業部將加速朝先進節點遷移，於其業務組合納入為數更多的高附加價值產品，以因應高效能、高密度產品的市場需求。

在 DRAM 業務方面，記憶體事業部將朝 1b 奈米 (nm) 製程加速佈局，提升 DDR5 和 LPPDR5x 出貨占比。在 NAND 方面，該業務正加速從 V6 到 V8 的技術遷移，同時提振 V7 QLC 伺服器 SSD 的銷售。

2025 年整體記憶體市場需求預估將於第二季開始回溫。記憶體事業部正逐步縮減傳統 DRAM 和 NAND 產品比重，以因應市場需求變動，並加速朝先進節點遷移。該事業部將提升高附加價值產品的占比，例如基於先進製程節點的 HBM、DDR5、LPDDR5x、GDDR7 和伺服器 SSD 等，繼續強化業務競爭力並優化產品組合。

受累於行動裝置需求疲軟，以及升級先進產品的研發費用上揚，系統半導體 (System LSI) 本季獲利下滑。

由於較晚進入旗艦級系統單晶片 (SoC) 市場，2025 年第一季獲利表現將持續疲軟。然而，隨著旗艦智慧型手機發布，可望帶動感光元件和 DDI 等核心產品的相關需求。

展望 2025 年，系統半導體 (System LSI) 事業部將專注於產品優化，進一步強化旗艦級 SoC。在感光元件方面，該事業部將積極回應高解析度需求，例如 2 億畫素的遠距和主鏡頭。

因產能利用率降低、先進節點技術的研發費用提升，晶圓代工事業部整體獲利下降。該事業部正積極開發 2 奈米 GAA 技術，同時設計套件 (DK) 已提供客戶用於產品設計，目前正運用 4 奈米製程以穩定的良率量產 HPC 產品。

2025 年第一季，由於行動裝置市場需求低迷，加上產能利用率偏低，導致固定成本負擔加重，獲利表現預計將持續疲軟。在此背景下，晶圓代工事業部將聚焦於推動先進製程開發、提升製程成熟度，藉以擴大 AI 和 HPC 應用契機，以及先進節點的客戶參與。

放眼 2025 年，該事業部將藉由提升與穩定 2nm GAA 技術產能獲取大客戶訂單，同時強化 4 奈米技術和設計基礎架構，滿足不斷成長的行動和 HPC 需求。

2025 年面板業務以強化產品競爭力為目標

SDC 第四季合併營收達 8.1 兆韓元，營業利潤達 0.9 兆韓元。

受累於智慧型手機需求低迷、行動裝置面板業務競爭加劇，SDC 獲利表現不如前一季，然受惠於年底電視銷量提升，大型面板業務營收季增率達二位數成長。

展望 2025 年第一季，整體智慧型手機市場需求料將持續減緩，行動裝置面板業務對獲利前景看法保守。在大型面板業務方面，SDC 計劃推出強化畫質的電視與高解析度顯示器。

展望 2025 年，SDC 將藉由強化產品競爭力，鞏固其在高階市場的領導地位。在大型面板業務方面，SDC 將提振各類高效能電視與顯示器的銷售。

MX 以旗艦產品作為銷售主力，強化其在行動 AI 領域的王者地位

行動通訊 (MX) 與網路事業部第四季合併營收達 25.8 兆韓元，營業利潤達 2.1 兆韓元。

MX 事業部營收與獲利雙降，部分原因來自於旗艦新機效應退燒。然而縱觀全年，Galaxy S24 旗艦系列因搭載 Galaxy AI 實現雙位數成長，為旗艦機業績注入強勁的成長動能，平板和穿戴裝置的銷售金額與出貨量亦同步成長。

2025 年第一季，MX 事業部計劃以旗艦機型作為銷售主力，尤其是新推出的 Galaxy S25 旗艦系列，以驅動銷售業績的成長，並藉由宣傳嶄新的 AI 體驗與產品競爭優勢，繼續引領 AI 智慧手機市場。

放眼 2025 年，MX 事業部將提供更上層樓的個人化、差異化 AI 體驗，鞏固其在行動 AI 領域的王者地位，同時強化摺疊產品陣容，以激發新的顧客需求。此外，該事業部為擴大銷售，計劃為高階平板、筆電、穿戴裝置與即將上市的 XR 裝置，導入先進的 AI 功能和豐富的 Galaxy 生態圈體驗。

因硬體規格的躍進，今年主要零組件價格預期將上揚，但 MX 事業部將繼續擴大 Galaxy AI 應用，並以旗艦產品作為銷售主力，藉以提升獲利表現。

回顧第四季度，網路事業部在主要市場的營收與營業利潤，皆呈現明顯成長的態勢。展望 2025 年，該事業部有望贏得新訂單，且隨著大型電信商拓展網路部署規模，並擴大採用虛擬化和開放式無線存取網路 (vRAN/ORAN)，獲利表現將有所改善。

Vision AI 可望為影像顯示事業部注入成長動能

影像顯示 (VD) 與數位家電 (DA) 事業部第四季合併營收達 14.4 兆韓元，營業利潤為 0.2 兆韓元。

得益於擴大銷售、因旺季促銷而優化的銷售組合，VD 事業部第四季營收出現成長，但由於電視需求明顯萎縮、競爭加劇導致成本上揚，獲利表現略有下降。

展望 2025 年第一季，雖然南韓和全球經濟不確定性加劇，預計整體電視需求較去年同期下降，但高附加價值產品的市場需求仍將持穩。在三星 AI 顯示器的 Vision AI 策略引導下，該事業部將透過推出新機型，竭力提升獲利能力、擴大策略產品的銷售。

展望 2025 年，以重點新興市場而言，整體電視需求預計將略有成長。VD 事業部計劃在三星擘畫的「Home AI」願景下，以先鋒之姿引領 AI 螢幕市場的未來發展，將 AI 整合至基於 SmartThings 平台的所有聯網裝置體驗，並擴大 Samsung Knox 安全解決方案的應用範疇。