

휴맥스 IR 설명회

'12년 Review & '13년 Plan



2013. 2. 5

HUMAX

본 자료는 2012년 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	'12년 Review	(10분)	by CFO
2	중장기 BIZ PLAN	(15분)	by CEO
3	'13년 경영계획	(15분)	by CEO
4	Q & A	(20분)	-

1

'12년 Review

- 실적 SUMMARY
- Sales Breakdown
 - 지역별
 - 시장 / 제품 / 전송방식별
- 요약 F/S

1-1. 실적 SUMMARY (IFRS 연결 기준)

(단위: 억 원)	'12. 4Q	'11.4Q	'12 FY	'11 FY
매출 (연결)	2,604	3,263	10,243	9,907
영업이익	99	121	307	359
이익률	3.8%	3.7%	3.0%	3.6%
세전이익	-42	169	169	435

증감률 (%)	'11. 4Q 대비	'11 대비
매출 (연결)	-20.2%	3.4%
영업이익	-18.2%	-14.5%
세전이익	-124.9%	-61.1%

1-2. Sales Breakdown - ① 지역별

(단위: 억 원)	'12. 4Q	'11. 4Q	'12 FY	'11 FY
유럽	1,118 (43%)	1,161 (36%)	3,177 (31%)	2,917 (29%)
미국	848 (33%)	1,298 (40%)	4,712 (46%)	4,582 (46%)
일본	107 (4%)	132 (4%)	406 (4%)	472 (5%)
한국	106 (4%)	170 (5%)	543 (5%)	495 (5%)
AP & Others	425 (16%)	502 (15%)	1,405 (14%)	1,441 (15%)
TOTAL	2,604	3,263	10,243	9,907

1-2. Sales Breakdown - ② 시장/제품/전송방식별 HUMAX

STB Biz

▪ Retail

- 영국) 매출 유지 (유럽경기 침체로 상반기 매출 저조, 2H 신규 플랫폼 최초 출시로 개선)
- 독일) 매출 증가 (위성 ASO 영향)
- 중동) HD 수요 증가로 매출 호조 지속, 방송사향 IP-Hybrid 제품 출시

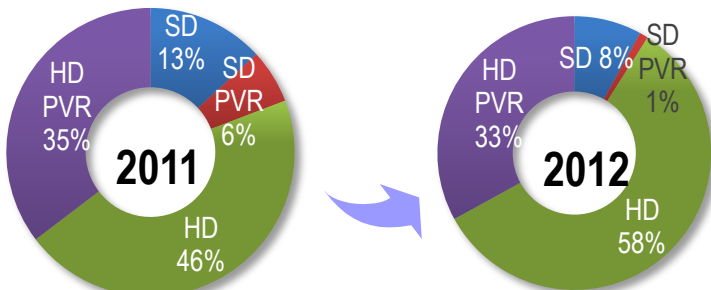
▪ Operator

- 북미) 위성 매출 소폭 감소 (4Q 차세대 신규 플랫폼 도입 및 교체 영향)
- 남미) 위성 매출 2년 연속 큰 폭 성장 (디지털화 및 HD 전환, 유료방송 시장 성장)
- 유럽) 독일 위성 매출 증가 (HD 가입자 증가로 방송사 실적호조) / 케이블 매출 정체
러시아 매출 개선 (HD 수요 / IP-Hybrid 신규 론칭)
- 일본) 위성 매출 저조 / 케이블 매출 유지
- 한국) 케이블 매출 증가 / IPTV 매출 감소

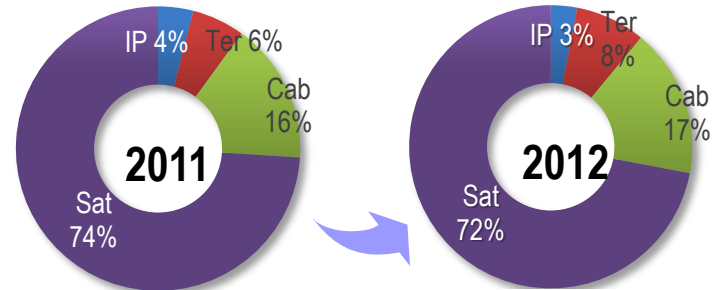
CI Biz

- CI 사업 일원화 및 전장 업체 (DWIS) 투자 확대 예상

제품별(STB)



전송방식별 (STB)



1-3. 요약 F/S

(단위: 억원, %)	'12년 말	'11년 말
총자산	7,198	7,668
순현금	347	802
총부채	3,158	3,713
총자본	4,040	3,955
유동비율	203%	174%
부채비율	78 %	94%

2

중장기 BIZ PLAN

2-1) 방송 + IP: 방송환경의 변화

2-2) HGS 개념도

2-3) New Momentum

2-4) 중장기 전략

2-5) 사업전략

- OP 시장

- Retail 시장

- 신사업 (RG)

- 신사업 (CI)

2-6) Product 로드맵

2-1. 방송 + IP - 방송 환경(시장)의 변화

- **커넥티드 디바이스 확산**

태블릿, 스마트폰,
스마트TV, PC, 게임콘솔,
OTT Box 등 보급 확산

- **스트리밍 서비스 확대**

홀루, 넷플릭스, 유튜브,
러브필름 (아마존) 등

- **수동적 → 능동적 TV 시청**

VoD, 캐치업(다시보기),
SNS, 앱(App) 등 양방향
콘텐츠 소비 증가

- **N-Screen 확대**

다양한 디바이스에서
콘텐츠 소비 니즈 증가

- **Pay-TV 사업자의 차세대 하이엔드 방송서비스 촉발**

- **IP-enabled STB 출현 (IP-Hybrid, HGS)**

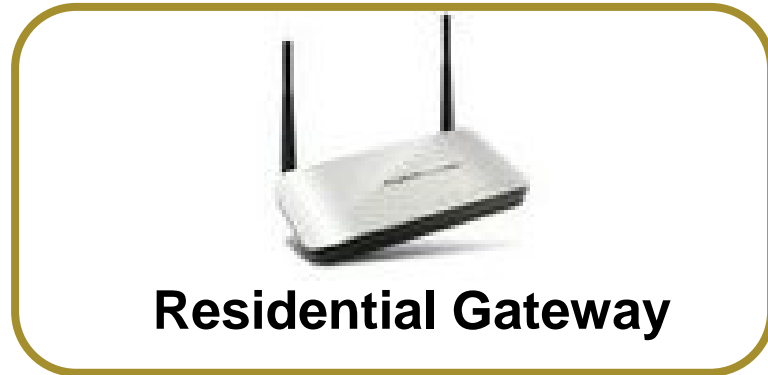


2-2. HGS 개념도 ①

■ Concept



+



Modem (Cable, xDSL, FTTH)
+ Router (WiFi, MOCA, PLC)
+ VoIP

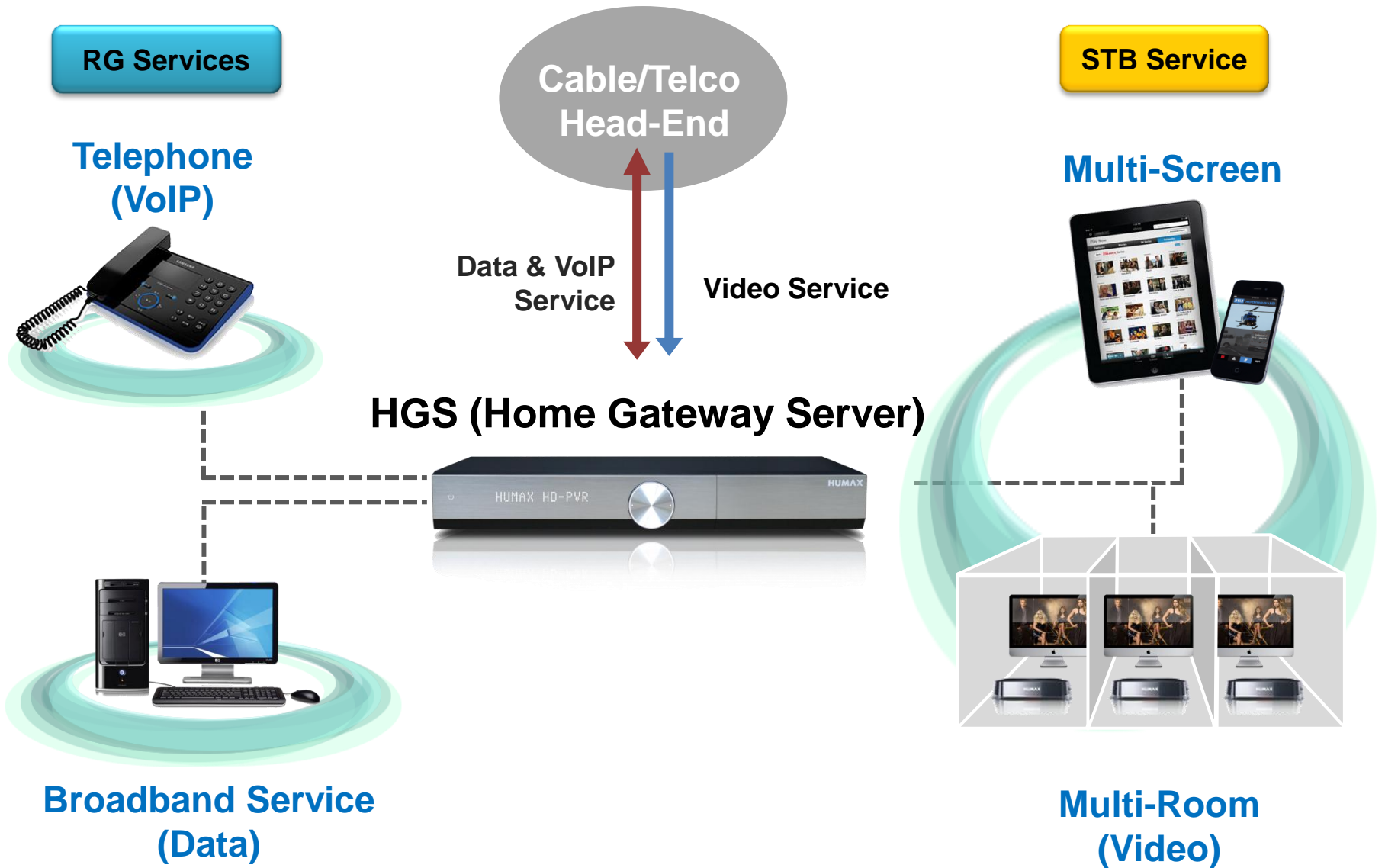
■ Triple Play HW Platform

: Video, Data, Voice

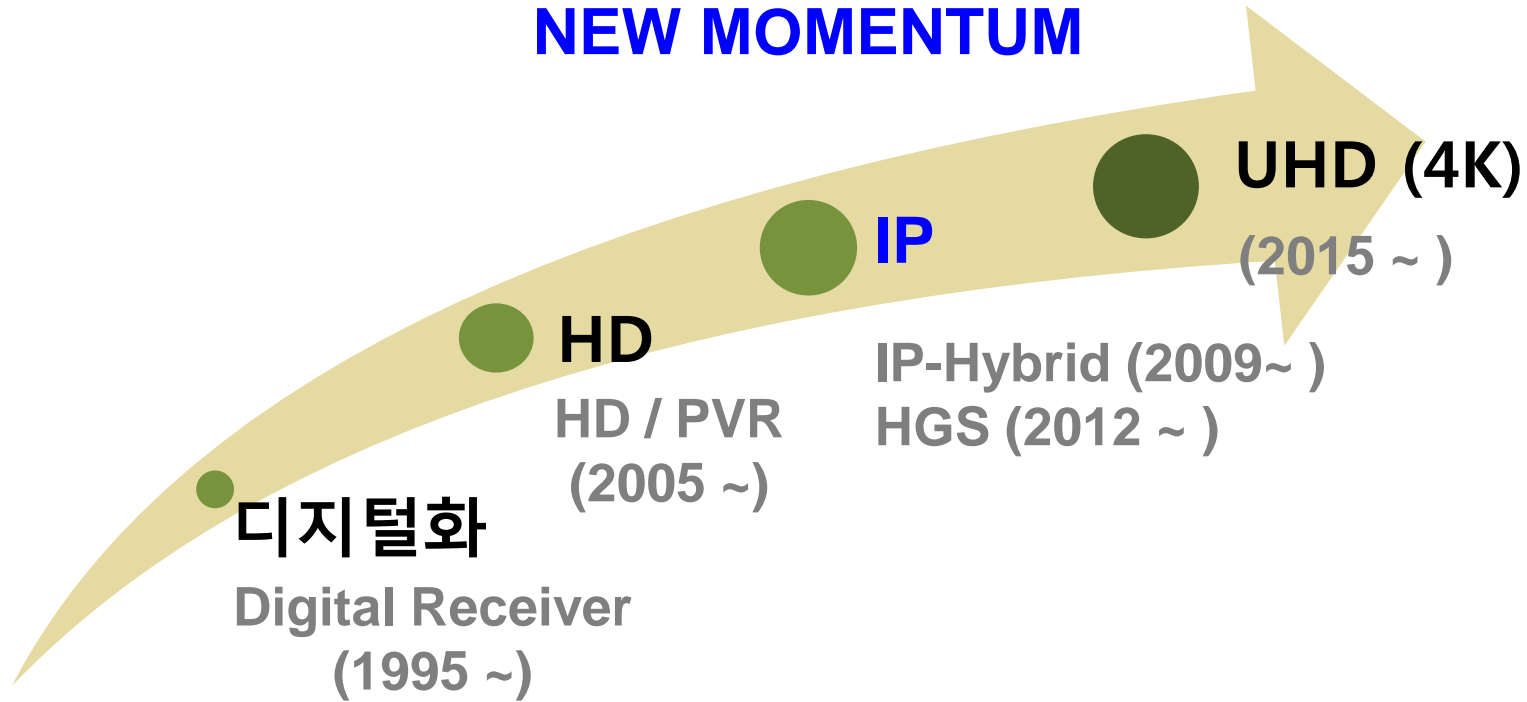
■ New Service / Application Platform

: Multi-Screen, Smart Search, Recommendation 등

2-2. HGS 개념도 ②



NEW MOMENTUM



방송 + IP: 디지털, HD에 이은 새로운 성장 동력
(IP-Hybrid, HGS)

[OP 시장] HGS 시장 주도 → Global M/S 확대

- 1~2년 내 북미, 서유럽 등 선진 Mega OP 중심으로 시장 본격 형성 전망
- HGS (Server/Client) 제품 사업화 성공 및 시장 주도

[Retail 시장] 차별화 극대화 → 압도적 지배

- 차세대 플랫폼 시장 주도 (High-end IP-Hybrid, HGS, OTT 등)

[신사업] 안정화 → 사업 확대

- RG (Residential Gateway): HGS 사업과 시너지 창출
- CI: 투자 확대 및 제품 Line-up 강화

[사업 기회]

- 기술적 변혁: 차세대 시장 (HGS) 본격 태동
- STB 경쟁 환경 변화
 - 과점 구도 변화 (US 시장: M, C社 중심 → S, P社 등 진입)
 - 시장 불안정 (M社 매각 등)

[전략 / 방향]

- Reference 확보: 일본, 남미 HGS 및 북미 Client Box 출시
- 유럽: 기존 Cable 고객향 HGS 사업 개발
- 북미: Top 5 Cable MSO로 시장 확대

[주요 사업 현황]

- [북미]
 - C社 Client Box 년내 출시 계획
 - C社 차세대 미들웨어 (RDK) 라이선스 획득 및 HGS 개발 중
 - 타 Cable OP 사업 개발 중
- [일본] '13년 2H 내 케이블 HGS 출시 전망
- [남미] '13년 내 케이블 HGS 매출 목표

[사업 기회]

- 기술적 변화: IP 결합에 따른 차세대 방송 플랫폼 시장 태동
 - IP-Hybrid, HGS, OTT
- 대규모 개발 역량 및 Biz Relationship 역량 필요: 독보적 위치 구축
- 정품 시장 활성화 (중동)

[전략 / 방향]

- 차세대 방송 플랫폼 시장 변화 주도
- 기 구축된 시장 지배력 더욱 강화 (Line-up 강화)
- 신규 시장 확대 (호주, 북아프리카 등)

[사업 현황]

- [영국] Youview (지상파), Freetime (위성) 등 차세대 IP-Hybrid Platform 독점적 위치
- [독일] OTT, HGS 출시 등 프리미엄 Line-up 확대
- [중동] HD, IP-Hybrid 시장 지배력 유지 → OTT, HGS 시장 주도
- [신시장] 호주 시장 진입 성공 및 유통 확대 중, 북아프리카 금년 시장 진입 계획
- [기타] 이태리 시장 소강, 일본 OTT 시장 진입

[환경 변화]

- STB 산업내의 경쟁 양상 변화: 경쟁업체들의 방송·통신 융합 본격화
- HGS 시장 태동 → 통신 (Residential Gateway) 기술 결합

[전략 / 방향]

- 통신(RG) 요소기술 확보
 - 차세대 STB 사업 (HGS) 대응
 - RG 자체 사업화: 휴맥스 고객 Leverage
- 자회사와의 기술 협력

[사업 현황]

- 해외 시장 개발 중 (남미, 중동, 태국 등)
- 2nd - Tier OP → 1st - Tier OP

※ RG (Residential Gateway)

가정용 게이트웨이로 xDSL, Cable, FTTH를 통해 Home Networking을 가능케 하는 장치.

[사업 기회]

- DWIS를 통한 시장 진입
- 시장 변화에 따른 수주 기회 확대
 - Car Maker의 아웃소싱 정책 변화 (수직 계열화 탈피) 및 Global Sourcing 확대
 - 신흥 시장 자동차 수요 증가에 따른 OEM Radio 수요 증가 (Entry Radio 중심)
- IT Convergence: SW 중요성 증대, 빠른 변화 대응성, Connectivity

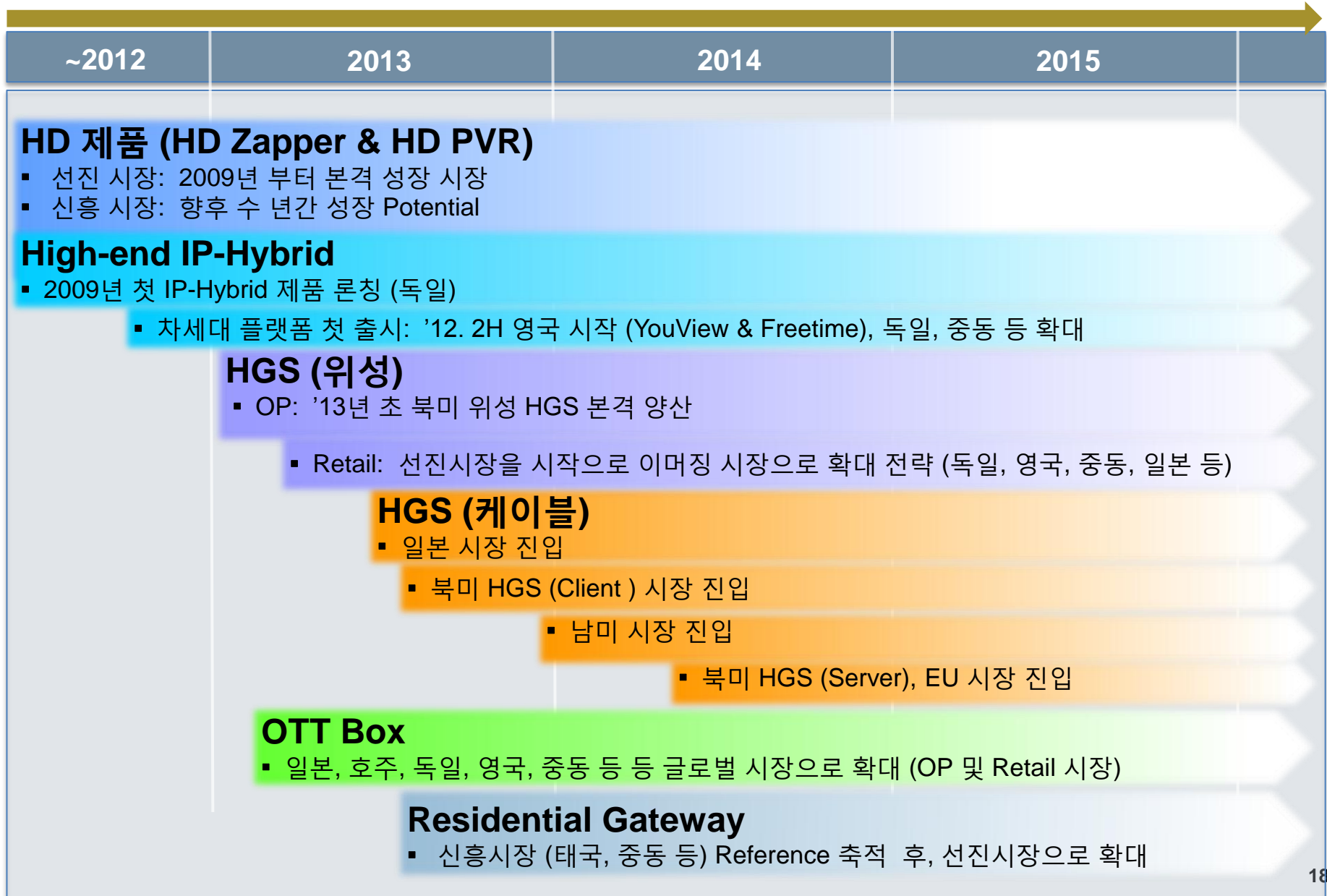
[전략 / 방향]

- 기존 Entry급 Radio 사업 확대: 기존 고객 M/S 확대 및 글로벌 신규 고객 확보
- High-end 제품 Line-up 강화
 - Color Radio, Smart AV, AVN 등

[사업 현황]

- CI 사업 DWIS로 일원화: 50% 지분 확보 및 연내 투자 확대 검토 중
- 휴맥스의 해외 Infra 활용: 유럽, 남미 생산 기반 및 해외 영업 기반
- 휴맥스 투자 후, Operation 경쟁력 빠르게 개선 중

2-6. Product 로드맵



3

'13년 PLAN

- '13년 주요 성장시장
- '13년 재무 목표

3-1. '13년 주요 성장시장

■ 전년 대비 매출 17% 성장 목표

주요 시장	성장 원인	YoY
북미	<ul style="list-style-type: none"> 위성: HGS 매출 본격화 (2월~) 케이블: HGS 시장 진입 목표 (Client 출시) 	+2 ~ +5%
남미	<ul style="list-style-type: none"> HD 제품 수요 호조 지속 시장 확대: Brazil Only → 칠레, 콜롬비아 등 케이블 시장 진입 목표 (HGS) 	0 ~ +5%
서유럽	<ul style="list-style-type: none"> Retail 시장 <ul style="list-style-type: none"> [영국] 시장 압도 지배 (지상파 YouView, 위성 Freetime) [독일] OTT, 위성 HGS 등 프리미엄 Line-up 확대 OP 시장 <ul style="list-style-type: none"> 케이블 HGS 시장 진입 영국 신규 OP 진입 	+50 ~ +55%
일본	<ul style="list-style-type: none"> 케이블향 HGS 출시 및 Retail향 OTT 출시 	+15 ~ +20%
중동/북아프리카	<ul style="list-style-type: none"> 정품시장 활성화 및 Line-up 확대 북아프리카 진입 	+40 ~ +50%

■ '15년 목표: 매출 1조 6,000 억원

: 2014년 이후 HGS 매출 본격화 → 회사 성장 견인 전망
(북미·남미·일본·서유럽 Cable 시장 등)

3-2. '13년 재무목표

(단위: 억 원)	2013	2012	Growth
매 출	12,000	10,243	+17%
영업이익	500	307	+63%
%	4.2%	3.0%	+1.2%p

지역별 비중

	2012	2013
미국	46%	38%
유럽	31%	37%
일본	4%	4%
한국	5%	6%
AP	14%	15%

기준 환율

	KRW	매출비중
USD	1,050	60%
EUR	1,323	18%
GBP	1,649	12%
YEN(100)	1,200	4%
others	-	6%

4

Q & A