

레노버, 2017~2018 회계연도에 견고한 수익 성장 달성

- 총수익은 미화 118 억달러로 전년대비 5 퍼센트, 전 분기대비 18 퍼센트 증가
- 세전 수익은 전 분기대비 3500 만달러 증가한 1 억 4000 만달러로 늘어나
- 시장 여건은 여전히 어려운 상황이며 레노버는 3 파장 전략을 강력하게 시행하고 있음
- 레노버, 후지츠와의 합작투자 마무리
- 기본 주당순이익은 미화 1.26 달러로 환산하면 9.85 홍콩달러

도쿄 - 레노버 그룹(Lenovo Group)(홍콩증권거래소: 0992)(핑크 시트: LNVGY)이

2017 년 9 월 30 일로 종료되는 2 분기 재무실적을 2 일 발표했다.

총수익은 미화 118 억달러로 전년 대비 5 퍼센트 증가했는데 이는 회계 1 분기에 비해 18 퍼센트 늘어난 수치이다. 3 대 주요 사업부문, 즉 데이터센터, 모바일, 그리고 PC 와 스마트기기 부문 모두에서 전 분기 대비 이익 증대를 실현했는데 이는 레노버가 삼파장 전략(three-wave strategy)을 강력하게 실행함으로써 자사 포트폴리오 전반에 걸쳐 지속적으로 실적을 개선했음을 보여주는 것이다. 회계 2 분기에 레노버의 세전 수익은 1 억 400 만달러 늘어나 전 분기의 손실을 확실히 만회했다.

지난 분기에는 창사이래 가장 포괄적인 포트폴리오 제품군을 내놓은 데 이어, 개편된 유통체계와 전년에 비해 기록적으로 늘어난 수익 덕분에 레노버의 데이터센터 그룹(DCG)은 2 분기에 중국 밖에서, 특히 유럽과 북미지역에서 연이어 가장 많은 이익을 창출했다. 레노버의 모바일 사업부문(MBG)은 모토 폰 신제품이 주요 시장에서 호조세를 보이고 있어 전년에 비해 수익 개선이 이루어졌고 특히 서유럽과 북미 및 남미지역에 대한 수출이 견고한 증가세를 보이고 있어 3 분기 연속 전체적인 수익 신장을 확고히 했다.

또한 모든 지역에서 다시 또 높은 수익률을 올렸던 레노버의 PC/스마트기기 그룹(PCSD)은 유럽/중동/아프리카 지역에서 21.3 퍼센트라는 기록적인 시장점유율을 보였고 디즈니사와 협력해 새로운 증강현실 제품인 스타워즈: 제다이 챌린지스(*Star Wars: Jedi Challenges*)를 출시했으며 분기말에는 회사의 상징이 된 싱크패드(ThinkPad) 제품의 출시 25 주년을 기념했다.

한편 레노버는 오늘 후지츠(Fujitsu)와의 합작계약을 마무리했는데 이를 통해 두 기업은 서로의 자원을 결합하고 레노버의 글로벌 확장과 더불어 후지츠의 글로벌 판매 및 고객 지원과 R&D 및 제품제조 역량을 활용하게 된다.

레노버가 특히 주요 시장에서 높은 성장 기회를 지속적으로 모색하고 새로운 파트너십을 추구해나감에 따라 이번의 새로운 합작 투자는 세계적으로 레노버의 PC 부문 리더십을 강화시키고 계속해서 수익성 높은 성장을 뒷받침하는데 도움을 주게 된다.

레노버 회장 겸 CEO 인 양 위안칭(Yang Yuanqing)은 “지난 분기에 3 파장 전략을 실행함으로써 사업 전환을 지속시켰다”며 “우리는 PC 사업부문에서 업계를 선도하는 수익성을 유지했고 매년 시장의 평균치를 상회했다”고 밝혔다. 이어 “데이터센터 사업부문의 전환은 판매 능력과 새로운 글로벌 유통구조 및 프로그램 그리고 신제품의 경쟁력을 강화하는데 큰 효과를 발휘했다”며 “모바일 사업부문이 여전히 호전되고 있으며 대부분의 시장에서 시장 성장치를 상회하는 확고한 구매력을 확인했다”고 언급했다. 더욱이 “강력한 집행능력과 확고한 기반 구축이 결합되어 지속적으로 레노버가 강해지게 했다”며 “브라질 시장에서의 사업 호조는 그 좋은 사례”라고 강조하고 “안정적이고 지속 가능한 보상을 가져다 줄 두 가지 새로운 성장 동력 기반과 핵심 역량을 구축하는데 투자를 지속할 것이다”고 덧붙였다.

레노버의 매출총이익은 전년 대비 0.3 퍼센트 증가한 16 억달러를 나타냈는데 이는 전 분기 대비 18.2 퍼센트 향상된 수치이다. 매출총이익률은 분기기준 약간 증가한 13.7%이었고 영업이익은 전 분기 대비 9400 만달러 늘어났으며 주당순이익은 1.26 달러(9.85 홍콩달러)였다. 레노버 이사회는 주당 6.0 홍콩달러의 중간배당금을 지급한다고 공표했다.

사업부문 별 개요

레노버의 PC 및 스마트기기(PCSD) 사업부문은 전년대비 7 퍼센트의 수익 증가라는 탁월한 기록을 달성했는데 금액으로는 전 분기대비 20 퍼센트 증가한 84 억달러에 이르렀다. PCSD 제품의 평균 판매 가격은 전년에 비해 6 퍼센트 정도 높아졌는데 레노버가 지속적으로 혁신과 고부가가치의 제품 포트폴리오에 초점을 맞추었고 부가가치가 낮은 제품은 덜 강조한 데 따른 것이다.

PC와 태블릿 및 스마트기기를 포함하고 있는 PCSD는 모든 지역에서 다시 한 번 수익을 창출했으며 수익률은 4.4 퍼센트를 유지해 업계를 선도했다. 고객들이 레노버의 개선된 제품 믹스를 지속적으로 이용했고 이 점이 분기 실적 개선을 가져왔다. 대외거래의 경우 1450 만대를 수출해 전년과 비슷한 수준이었으며 전체 시장에 비해서는 약간 내려갔다. 레노버의 태블릿 제품 수출은 시장 전체적으로는 9.4 퍼센트 떨어진 가운데 전년에 비해 8.9 퍼센트 증가해 297 만대를 기록했다.

2 분기 동안 레노버와 디즈니는 팬들이 종전에는 경험할 수 없었던 방식으로 스타워즈를 즐기게 해주는 새로운 증강현실 제품인 스타워즈: 제다이 챌린지스(*Star Wars: Jedi Challenges*)를 출시해 극찬을 받았다. 제다이 챌린지스는 레노버의 신기루 증강현실 헤드셋(Mirage AR headset)과 광검 조정장치(Lightsaber controller) 및 추적 신호기(Tracking Beacon) 그리고 수 시간의 스타워즈게임플레이로 작동되는 스마트폰을 특징으로 하고 있는데, 이번 연말연시 시즌에 구입할 수 있으며 사전 주문이 쇄도할 것으로 보인다. 또한 레노버는 회사를 상징하는 싱크패드(ThinkPad)가 25 주년을 맞이했고 이를 기념했다. 싱크패드는 출시 이래 1 억 2500 만 대가 수출되었고 싱크패드 X1 카본(ThinkPad X1 Carbon)과 같은 모델들이 여전히 강세를 보이고 있다.

서버, 스토리지, 네트워킹, 소프트웨어 및 서비스를 포함하고 있는 데이터센터 사업부문(DCG)의 경우 북미시장과 유럽/중동/아프리카 시장 모두에서 전년에 비해 견고한 수익 신장률을 보였다. 특히 북미지역의 경우, DCG 수익 증가율은 10 퍼센트를 달성했는데 이는 개편된 유통구조에 대한 투자와 새로운 제품 포트폴리오, 세일즈 훈련 및 새로운 협력관계가 2 분기 연속 데이터센터 사업부문의 전환을 지속적으로 촉진했기 때문이다.

더욱이 레노버 중국 시장에서의 개선이 두드러졌는데 전 분기 대비 7 퍼센트의 수익 신장을 달성했다. 지난 몇 분기 동안 중국 시장에서는 큰 어려움을 겪었지만 새로운 지도력과 강화된 판매 능력을 비롯해 시행된 개선책으로 인해 사업을 호전되었고 새로운 하이퍼스케일(hyperscale)과 빅데이터 및 사설 클라우드 전반에 걸쳐 신규 고객들의 성공을 촉진하는데 도움이 되고 있다. 레노버의 글로벌 계정은 전년대비 18 퍼센트 증가로 크게 늘어났고 서비스 예약은 전년 대비 100 퍼센트 증가하여 미래 기반을 확고히 했다. 소프트웨어 정의 인프라(Software Defined Infrastructure)는 2 분기에 안정적인 성장이 지속되었다. 최근의 고성능 컴퓨팅의 성공과 세계 최대 규모의 일부 고객 및 대학들로부터의 지속적인 성공과 프로젝트 확보를 통해 레노버의 데이터 센터 성장 탄력이 입증되었다.

모토(Moto)와 레노버 브랜드 스마트폰이 포함되어 있는 레노버의 모바일 사업부문(MBG)은 전년에 비해 수익이 약간 증가했는데 이는 지난 분기에 비해서는 19 퍼센트 증가되어 크게 늘어난 것으로 모토 브랜드 스마트폰의 확고한 모멘텀과 3 분기 연속 성장세가 이어진 데 따른 것이다. 모토 G 와 모토 E 모델 모두 전년에 비해 수요가 크게 늘어났고 모토 Z 가 활성화되면서 지난 분기에 비해서는 18 퍼센트 신장했다. 모토 모델들에 대한 신규 구매율은 지난 분기의 30 퍼센트에서 37 퍼센트로 높아졌다.

레노버는 세계적으로 1530 만 대의 스마트폰을 수출해 전년 대비 10 퍼센트 늘어났고 분기 대비로는 37 퍼센트 증가했다. 이러한 전체적인 증가는 서유럽(71 퍼센트 증가), 남미지역(69 퍼센트 증가) 그리고 북미지역(67 퍼센트 증가)의 확고한 실적이 크게 기여했다. 남미지역의 경우 17.7 퍼센트라는 기록적인 시장 점유율을 보였고 이는 전년 대비 6.5 퍼센트 포인트 늘어난 수치이다.

레노버는 점유율을 높이고 수익성을 개선함으로써 남미지역에서의 선도적 입지를 견지하는 전략을 지속하는 한편 점유율이 전년 대비 1.7 퍼센트 포인트 늘어난 북미지역, 그리고 서유럽지역 등과 같이 성숙된 시장을 공략하고 있다. 더욱이 레노버는 인도 등 주요 신흥시장에서 견실한 성장을 지속적으로 추구해나가고 있는데 이 시장은 연간 14 퍼센트, 분기 대비로는 83 퍼센트의 성장률을 보인 지역이다.

레노버 그룹의 재무성과 개요

2017 년 9 월 30 일로 종료하는 회계 분기

(단위: 미화 백만달러, 주당 데이터 제외)

	2 분기	2 분기	
	17/18	16/17	전년대비 변화율
수익	11,761	11,231	5%
매출총이익	1,613	1,607	-
매출총이익률	13.7%	14.3%	-0.6pts
운영비용	(1,525)	(1,392)	10%
수익대비 비용 비율	13.0%	12.4%	0.6pts

영업이익	88	215	-59%
기타 영업외 비용	(53)	(47)	10%
세전 수익	35	168	-79%
세금	118	(16)	N/A
당기 순이익	153	152	1%
비지배지분	(14)	5	N/A
주주에게 귀속되는 순이익	139	157	-11%
EPS (주당순이익, 미화 센트)			
기본	1.26	1.42	-0.16
희석	1.26	1.42	-0.16

비즈니스 와이어(businesswire.com) 원문 보기:

<http://www.businesswire.com/news/home/20171101007025/en/>

[이 보도자료는 해당 기업에서 원하는 언어로 작성한 원문을 한국어로 번역한 것이다. 그러므로 번역문의 정확한 사실 확인을 위해서는 원문 대조 절차를 거쳐야 한다. 처음 작성된 원문만이 공식적인 효력을 갖는 발표로 인정되며 모든 법적 책임은 원문에 한해 유효하다.]

언론 연락처

레노버(Lenovo)

홍콩

앤젤라 리(Angela Lee)

+852 2516 4810

angelalee@lenovo.com

미국

레이 고먼(Ray Gorman)

+1 919 257 6325

rgorman@lenovo.com