

에스에프에이, 온라인 IR을 통해 상반기 실적 및 성장전략 발표

- ▶ 올해 연결기준 상반기 매출액 전년 동기대비 18% ↑, 영업이익률 11.7% 기록
- ▶ 스마트팩토리, 디스플레이, 2차전지, 반도체, 유통/제조 사업에 대한 성장전략 발표

<2020-08-19> 디스플레이·반도체·이차전지 제조장비 및 자동화시스템 전문기업 에스에프에이(056190, 대표이사 김영민)가 온라인 IR을 통해 올해 상반기 실적과 함께 성장전략을 발표했다.

에스에프에이(SFA)는 올해 연결기준 상반기 매출액 7,864억 원을 기록하며 전년 동기 대비 18% 증가했다. 같은 기간 영업이익은 919억 원을 기록하며 전년 동기 대비 3% 증가, 11.7%의 영업이익률을 달성했다. 주요 계열사인 SFA반도체와 SNU의 매출액 또한 전년 동기 대비 각각 12%, 15% 증가했다.

SFA 김영민 대표이사는 “단일 고객사 집중을 완화시키고, 글로벌 사업 및 신사업을 적극적으로 확대하면서 불확실성이 높은 시기에서 성장을 이룰 수 있었다”며 “고수익의 제품군을 확대하고 원가저감, 해외 자회사 실적 향상 등을 통해 건실한 수익성을 지속했다”고 말했다.

김 대표는 상반기 실적 설명에 이어 스마트팩토리 사업의 추진 현황 및 전략에 대해 설명했다. 그는 “세계 최고 수준의 장비/시스템 domain knowledge 바탕 위에 선제적 개발 투자로 스마트 요소기술을 확보했다”며 “장비/시스템 기술과 스마트기술의 융복합을 통해 차별화된 스마트 솔루션/시스템을 기초로 초일류 스마트팩토리 공급자로 성장해 나갈 것”이라는 포부를 밝혔다.

2018년에 스마트팩토리 요소기술 개발을 시작한 SFA는 올해 상반기 스마트 기술을 고도화하여 기술경쟁력을 강화했다. 2차전지 분야에서는 AI외관검사기 및 전지 내부의 발열/폭발 가능성을 현격하게 빠른 속도로 검사할 수 있는 3차원 CT 비파괴 검사기를 개발하여 수주에 성공했으며, 반도체 분야에서는 AI(인공지능)기반의 최적 운영/관리가 가능하도록 스마트화된 Wafer 반송시스템(OHT) 수주에 성공했다.

유통 및 제조분야에서는 제품을 무인 자동 수집하는 AI 기반의 자율지능형 ‘Robot Picking’ 시스템과 물류창고에서 제품을 적재하는 ‘Mixed Robot Palletizer’ 등의 개발을 완료했으며, 사업화를 위해 현재 다수의 고객사와 협의 중이다.

이와 같이 에스에프에이는 장비 분야의 지식을 바탕으로 생산라인과 물류시스템에 적용되는 스마트 기술 및 솔루션을 개발하여 실질적인 사업화 성과를 도출하고 있다. 향후 스마트 기술을 통해 검사, 측정, 이송, 배치, 피킹 등으로 확대하여 디스플레이와 2차전지, 반도체, 유통/제조라인 등의 전 사업군에 적용시킬 계획이다.

김 대표는 이어 ▲디스플레이 ▲2차전지 ▲반도체 ▲유통/제조 등 각 사업군별로 성장전략을 발

▶ 자료 문의

에스에프에이 김형순 부장(031-379-1761), 한영재 대리(031-379-1793)

표했다.

디스플레이 산업에 대해 김 대표는 “지난 수 년동안 국내외 모바일용 OLED 투자 및 해외 LCD 8G 이상의 라인 투자와 지속됐다”며, “디스플레이 산업은 모바일 OLED 출하량이 2025년까지 약 60% 증가할 것”이라고 설명했다.

이어 “향후에는 플렉서블과 폴더블의 급격한 수요 증가에 의한 신규 투자와 Rigid 라인의 Flexible 라인 전환 투자 및 차세대 대형 패널 제조라인 투자가 예상된다”고 덧붙였다.

현재 에스에프에이의 디스플레이 사업은 기술적 차별성을 바탕으로 국내외 대형 Turn-key 수주를 지속적으로 수주해오고 있다. 실제로 올해 상반기에는 중국 고객사로부터 단일 수주금액 1,000억 원 이상의 대형 클린물류 Turn-key 수주를 완료했다.

향후 SFA는 대형 턴키 수주 실적 및 flexible Display 제조장비 보유기술을 기반으로 6G OLED 물류 및 모듈 장비 수주를 지속적으로 확대할 계획이다. 또한, 증장기 사업 기반 확대를 위한 차세대 新 디스플레이 제조 장비 시장 선점을 위해 공격적인 개발 활동을 전개할 예정이다.

SFA 2차전지 사업의 수주 규모는 2018년 672억 원에서 2019년에는 1,560억 원으로 크게 증가했다. 올해 상반기는 코로나19로 고객사들의 투자 지연 상황에서도 불구하고 640억 원을 수주하는 등 이미 산업 내에서 메이저 player의 위치를 점했다.

김 대표는 “향후 2차전지 분야에서 성능 차별화 및 고부가 장비 발굴을 통한 장비 포트폴리오의 확충과 AI 기술이 적용된 챔피언 장비로 시장을 장악할 것”이라며 “국내뿐 아니라 해외로 고객 다변화를 가속하여 2차전지 사업을 공격적으로 진행할 것”이라고 설명했다.

반도체 장비 시장은 국내외 고객사향 OHT, Lifter, Application Test 등 다수의 핵심장비들을 개발하여 사업화했다. 현재는 여러 고객사로부터 Package & Test라인과 Main Fab 연계라인의 OHT시스템을 수주하였고, 향후 Main Fab OHT 시스템 수주를 위해 준비하고 있다. 향후 AI와 PdM(사전예지정비) 등의 스마트 기술을 고도화하여 경쟁력을 보다 더 강화할 계획이다.

유통/제조라인 사업에서도 에스에프에이는 두각을 드러냈다. 그동안 해외 우수업체들이 과점하고 있던 물류센터 자동화 설비와 같은 핵심 장비들을 자체 개발했으며, 핵심설비를 포트폴리오에 추가하여 사업 기반을 강화했다.

김 대표는 “향후 경쟁력 확보를 위해 핵심 장비/시스템의 추가 내재화 및 사업화를 가속화하고, 스마트 장비/시스템 사업도 가속화할 계획이다”고 설명했다. 이어 “유통/제조라인 전 영역에 대해 스마트 요소 기술, 융합기술, 턴키 시스템 등을 적용하여 글로벌 시장으로 사업 확대를 추진할 것”이라고 덧붙였다.

▶ 자료 문의

에스에프에이 김형순 부장(031-379-1761), 한영재 대리(031-379-1793)

한편, 에스에프에이의 상반기 실적 및 중장기 성장 전략에 대한 발표는 <https://bit.ly/3aGhw1E>를 통해 확인할 수 있다.