

Are You Ready for the 4th Industrial Revolution?

2022. 9. 14 (수)

meritz Strategy Daily

전략 공감 2.0

Strategy Idea

연준의 인플레 기대 관리와 물가상승률의 정점 통과 추세

칼럼의 재해석

클라우드 대기업의 수익성 확보 전략

본 조사분석자료는 제3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다. 당사는 자료작성일 현재 본 조사분석자료에 언급된 종목의 지분을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.

본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.

본 자료에 게재된 내용은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료는 당사 고객에 한하여 배포되는 자료로 당사의 허락 없이 복사, 대여, 배포 될 수 없습니다.

Strategy Idea



▲ 글로벌 투자전략 - 선진국

Analyst 황수욱

02. 6454-4896

soowook.hwang@meritz.co.kr

연준의 인플레 기대 관리와 물가상승률의 정점 통과 추세

- ✓ 파월 매파적 발언 지속. 인플레 기대 조정 목적. 이전 수준으로 안정화까지 현재 스탠스 지속
- ✓ 헤드라인 물가지표 정점통과 확인. 긴축 강도 상향 반복되며 추가 하방 강하지 않을 가능성
- ✓ 9월 FOMC 소화 이후 통화정책 변수의 시장 영향력은 약화, 다시 시선은 실적으로 옮길 것

연준의 인플레 기대 관리 목표가 명확해지는 그림

파월의장 발언에서 연준의 인플레
기대 관리 목적 드러남

미국의 인플레 기대에 대한 일간 시장지표인 BEI는 잭슨홀 미팅 파월의장의 매파적 발언 이후 다시 안정화되고 있다. 파월의장의 연설은 도입부에서 밝힌대로 목적이 분명했다. 지난주 9월 8일 있었던 파월의장 발언도 마찬가지였다. 발언 중 '고물가를 정상 상태로 받아들이는 걸 우려한다'는 부분은 잭슨홀 연설과 마찬가지로 '인플레 기대'를 관리하겠다는 목적을 드러낸 것으로 해석된다.

단기 인플레 기대가 이전수준으로
안정화될 때까지는 현재 연준
스탠스 이어질 수 있음

7월 FOMC와 최근 파월 의장 스탠스를 비교하면 어느 정도의 인플레 기대를 안정적인 수준으로 생각하는지 가늠해볼 수 있다. 7월 FOMC 전후로 단기 BEI를 기준으로 2.2%까지 하락했다. 잭슨홀 회의 전후로 해서는 2.5%까지 상승했다. 여기에 COVID 이전 수준까지 감안하면, BEI 기준 2%대 초반까지 인플레 기대가 떨어질 때까지 연준의 pivot보다는 현 스탠스를 유지할 것으로 기대하게 된다.

그림1 인플레 기대 지표 움직임: 7월 FOMC 이후 상승, 잭슨홀 회의 연설 이후 다시 하락



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

인플레 기대 peak out: 매파 스탠스 강화로 증시 추가 하방압력 유발 가능성 낮음

인플레 기대도 함께 peak out 중

인플레 기대가 6월을 정점으로 안정화되고 있다는 점은 연준이 긴축 스탠스를 추가적으로 강화시킬 유인이 적음을 의미한다. BEI로 나타나는 시장지표뿐만 아니라 뉴욕/필라델피아 연은 인플레 기대 서베이, 미시건대/컨퍼런스보드 서베이 등 민간에서 조사되는 인플레 기대는 6~7월 정점 이후 하락하고 있다.

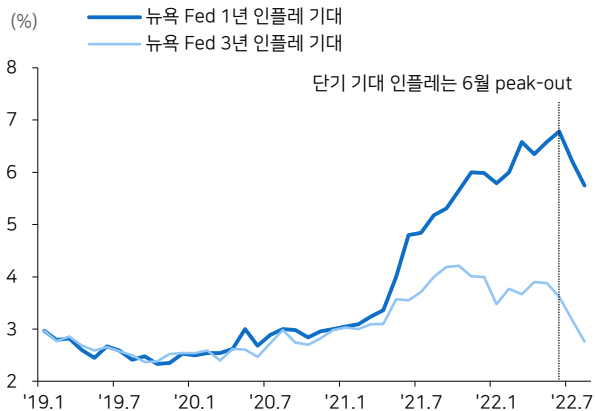
서베이 변동성(편차)도 더 커지지 않고 있음

또한 그동안 인플레 기대 지표에서 우려는 변동성이다. 서베이에 집계된 데이터의 편차도 중요하다. <그림 2, 4>의 데이터는 서베이의 중간값, 평균값에 해당한다. 집계된 데이터의 편차가 큰 만큼 기대의 불확실성도 커지게 되는 건데, 데이터의 편차가 1980년대 이후 최고치를 경신하다가 최근 상승세를 멈췄다.

인플레 기대 관리 차원에서 최근 파월 의장 발언 뉘앙스 차이가 크지 않은 배경

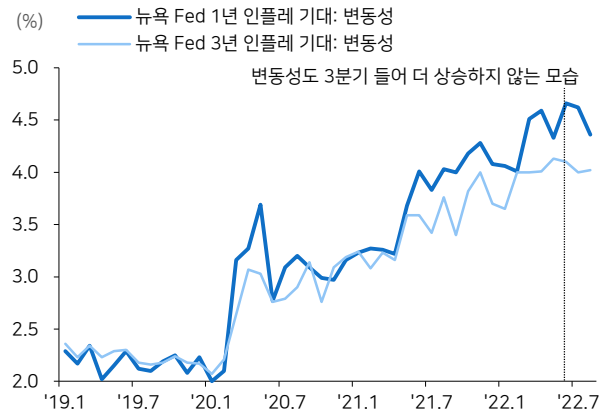
인플레 기대 지표가 더 치솟지 않고 변동성도 줄어드는 상황은 파월 의장이 시장과 소통하는 뉘앙스가 8월 이후 큰 차이가 없는 배경이라고 본다. 이미 기준금리가 중립 금리 수준에 도달해 본격적인 긴축 사이드에 진입하고 있고, 7월 FOMC 의사록에서 언급되었듯 한편에서 연준은 과도한 긴축의 부작용을 우려하고 있다.

그림2 뉴욕 연은 인플레 기대 조사



자료: New York Fed, 메리츠증권 리서치센터

그림3 뉴욕연은 인플레 기대 조사: 변동성 지표



자료: New York Fed, 메리츠증권 리서치센터

그림4 미시건대/컨퍼런스보드 1년 기대 인플레 조사



자료: University of Michigan, Conference Board, 메리츠증권 리서치센터

그림5 미시건대 인플레 기대 조사: 변동성(표준편차)



자료: University of Michigan, 메리츠증권 리서치센터

인플레 기대 관리 관점에서 실제 인플레 수치가 중요한 이유는 적응적 기대 형성 방식 때문

인플레 기대 차원에서 실제 인플레에 민감한 이유는 인플레 기대가 적응적 기대를 토대로 하기 때문이다. 여기서 말하는 적응적 기대는 쉽게 풀자면 '보는 대로 믿는 다'이다. 사람들은 현재 물가상승률이 높아지면 향후 물가 궤적에 대한 기대도 높 이고, 반면 현재 물가 지표가 꺾이면 향후 전망 기대도 꺾는다는 것이다.

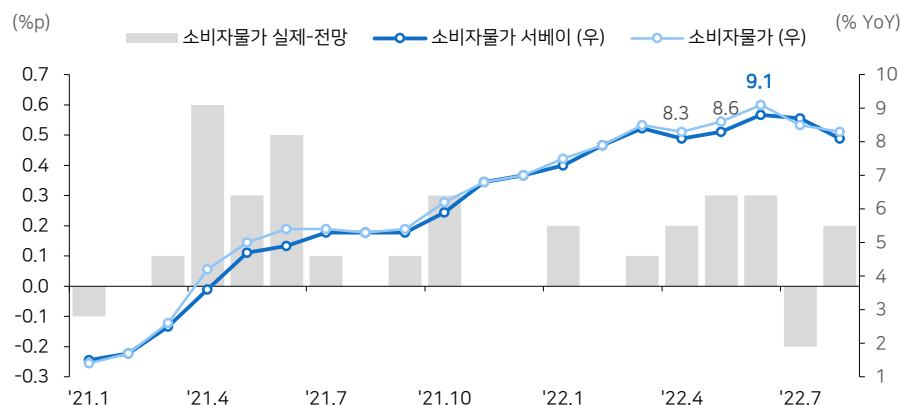
6월 물가 정점 통과 기대가 지연 되며 인플레 기대도 급등. 연준은 강력하게 관리할 필요가 있음

연준이 이 부분에 대해 가장 신경 썼던 시점은 증시가 올해 저점을 기록했던 6월 중순이다. 5월 CPI가 발표되었는데 4월 정점 통과 기대를 넘어선 수치가 발표되 었고, 이 때 유가도 120달러를 기록하면서 물가 정점 통과가 상당히 지연될 수 있 다는 공포가 커졌다. 6월 FOMC를 앞두고 블랙아웃 기간에 나타났던 일로, 연준이 시장과 소통하며 조정할 겨를이 없었기 때문에 시장 충격도 가파르게 나타났다.

기준금리 상단에 대한 기대가 상향되며 증시 하방압력으로 작용 했으나, 9월 이후 달라질 가능성

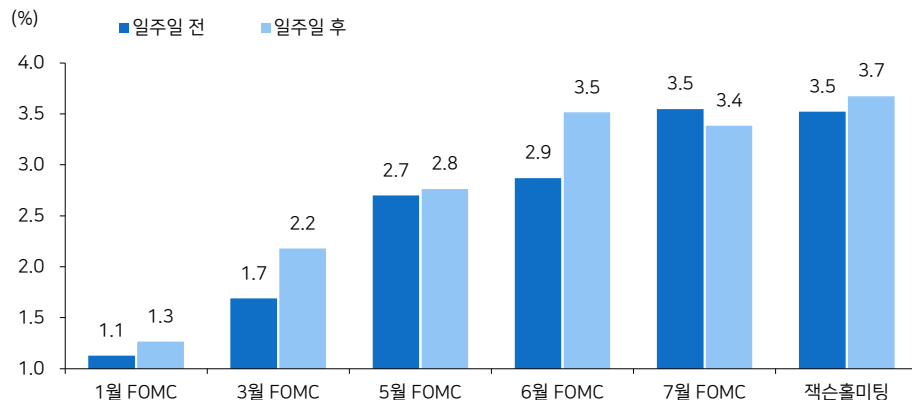
이처럼 6월이 가장 충격이 컸는데 <그림 7>에서 보듯, pivot 가능성을 언급한 7월 을 제외하고 주요 통화정책 이벤트 이후 정책금리 상단에 대한 기대가 점차 상승 하면서 증시의 추세 하방 압력으로 작용해왔다. 다만 물가가 추세적으로 정점통과 를 한다면 9월 FOMC 이후에는 상황이 이전과 달라질 가능성이 높다고 본다.

그림6 미국 소비자물가 지표 컨센서스와 실제치의 괴리



자료: US BLS, Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

그림7 주요 통화정책 이벤트 전후 연방기금 선물시장에 반영된 올해 말 금리 상단 기대 변화



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

어제 발표된 8월 CPI는 Core 지표가 전월치 상회하며 시장 하방요인으로 작용

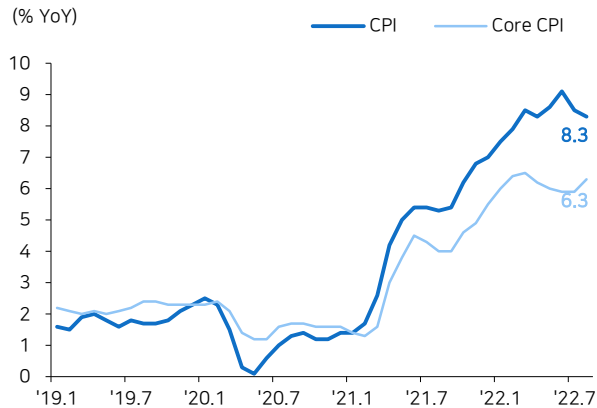
8월 CPI: Core 물가 우려에도 적응적 기대 관점에서 헤드라인 추세 하락에 주목

어제 발표된 미국 8월 CPI는 전월대비 0.1%, 전년대비 8.3% 상승했고, 시장기대 (-0.1%, 8.1%)를 상회하며 증시 하방압력으로 작용했다. Core CPI가 전월치를 상회하여 전년대비 6.3% 상승한 것이 우려를 키웠다. 이에 따라 S&P500 선물은 발표 직후인 한국시간 10시 기준 2% 이상 하락했으며, 미국채 10년 금리는 14bp 이상 상승했다. Core CPI가 전년대비 6.3% 상승하며 전월치를 상회했는데, 운송서비스와 주택임대료, 신차 가격이 크게 오르면서 주요 원인으로 작용했다.

그럼에도 적응적 기대 관점에서 헤드라인 추세하락 이어진 점에 주목

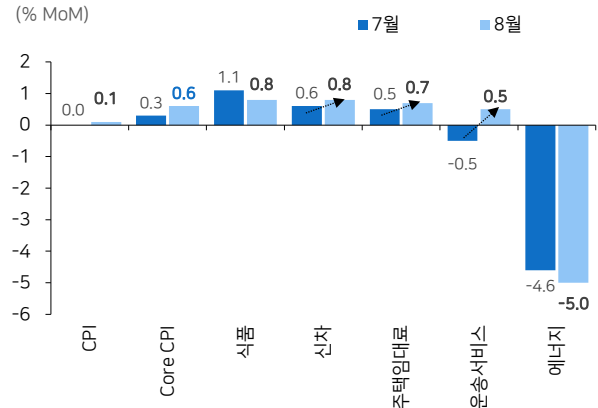
그러나 적응적 기대를 형성하는 인플레이 기대 관점에서 일단 헤드라인 CPI의 하락 추세가 이어진 것이 중요하고 이전(6월)과 다른 포인트다. Core 물가의 경우에도 핵심 변수인 주택임대료가 주택가격에 후행하여 안정화된다는 점을 상기할 필요가 있다. 여기에 더해 지난 전략공감에서 언급했던 공급측 물가압력의 완화 추세나, 작년과 다른 재정/통화정책이 작용하는 수요측 압력의 강도, 전쟁이 유발하는 물가 압력이 정점을 지나고 있다는 점도 함께 고려해야 한다.

그림8 Headline CPI는 추세 하락 지속, Core는 소폭 반등



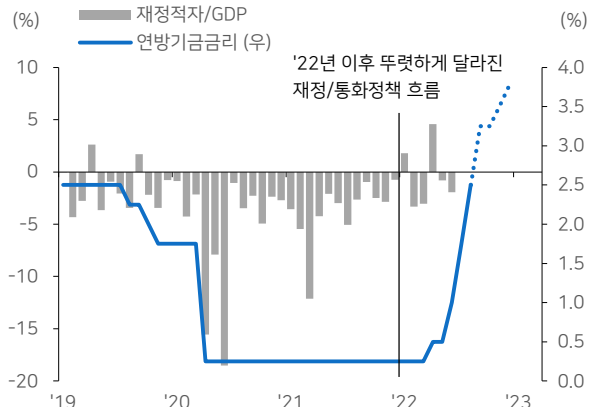
자료: US BLS, 메리츠증권 리서치센터

그림9 주요 품목별 상승률: 주택임대료, 운송서비스, 신차



자료: US BLS, 메리츠증권 리서치센터

그림10 수요측 물가압력 유발했던 재정/통화정책 추세 변화



자료: Congressional Budget Office, Fed, 메리츠증권 리서치센터

그림11 유가와 가스: 전쟁이 유발한 압력도 열어지는 중



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

FOMC 이후 주식시장은 다시 실적에 관심

인플레 기대 형성 관점에서 헤드라인 물가 추세 하락으로 추가적인 정책 가속 유발 가능성 낮음

9월 FOMC 관련 포인트는 점도표가 시장기대를 상회하는만큼 상향되는지 여부

현재 긴축 스탠스가 강화되지는 않겠으나, 당분간 유지

정책 pivot 액션은 인플레 기대 안정화 되기까지 시간 필요

9월 FOMC 소화 이후 정책변수 영향력 약화, 실적변수 다시 주목

CPI가 시장기대를 상회하며 전일 미국 증시 하방 요인으로 작용했지만, 인플레 기대를 형성하는데 영향을 주는 헤드라인 물가의 추세하락이 이어진 점에 주목한다. 적응적 기대의 인플레 기대를 관리한다는 관점에서 물가지표 추세하락이 이어지고 있기 때문에 9월 FOMC에서 정책 가속 의지가 심화될 가능성은 낮다고 본다.

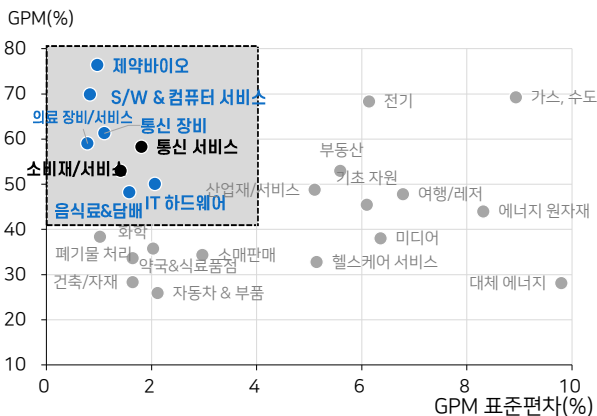
9월 FOMC의 관련 포인트는 점도표다. 현재 시장에 반영된 정책금리 상단(2023년 4.00%)를 넘지 않는 수준으로 점도표 중위수가 형성되면 시장 충격은 제한적일 것이다. 75bp 금리인상 가능성을 이미 상당히 반영한 가운데, 물가 추세 하락과 경기 둔화 우려가 반영되며 50bp 금리인상을 단행할 경우 시장에는 서프라이즈로 작용할 것이다.

9월 FOMC 이후 물가의 추세하락이 나타나고 있음에도 인플레 기대가 연준이 생각하는 적정 수준으로 떨어지기 전까지는 현재 정책 스탠스가 급변하기는 어렵다는 의견이다. 다만 FOMC를 소화하는 과정에서 6월처럼 물가와 통화정책이 변수로 작용해 급락하는 현상이 반복되지 않을 가능성이 높다.

이후에 추가적인 모멘텀은 정책이 완화 스탠스로 pivot하기까지는 인플레 기대가 안정적인 수준에 도달해야한다는 관점에서 당분간 나타나기 어려울 것으로 본다. COVID 이전 수준으로 돌아가야하는 것이 기준이라면, 주요 인플레 기대 관련한 시장지표/서베이 지표가 되돌아가기에는 시간이 필요해 보인다.

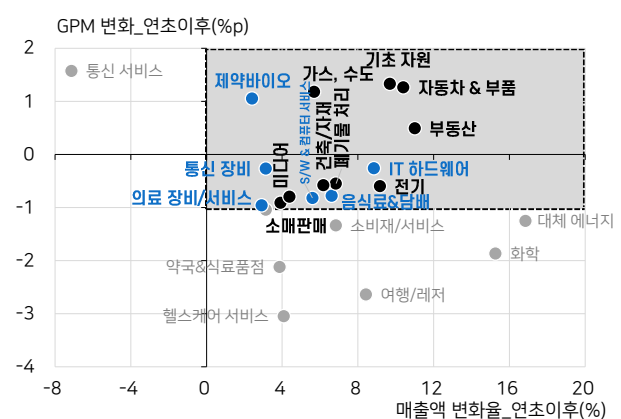
따라서 9월 FOMC를 소화한 시장이 추가 상승하기 위해서는 다시 실적으로 관심이 이동할 것으로 보인다. 이 관점에서 10월부터 시작되는 3분기 실적시즌은 2분기보다 더 민감하게 반응할 수 있다. 실적에 따른 종목별 주가 차별화 국면이 나타나는 가운데, 결국 우리가 하반기 전망에서 제시했던 대로 인플레이션 상황에서 가격을 전가할 수 있는 업종에 주목할 필요가 있다고 본다.

그림12 업종별 12MF GPM과 GPM 표준편차



주: GPM 표준편차는 최근 10년 12개월 선행 GPM 추이를 기준으로 계산
자료: Refinitiv, 메리츠증권 리서치센터

그림13 업종별 연초 이후 GPM 변화, 매출액 변화율



자료: Refinitiv, 메리츠증권 리서치센터

칼럼의 재해석

김선우 연구위원

클라우드 대기업의 수익성 확보 전략 (The Economist)

클라우드 서비스는 공급업체에 높은 수익성을 안겨주고 있다. 후발주자인 구글을 제외하면 점유율 상위 업체인 아마존, 마이크로소프트는 무려 30%를 상회하는 영업이익률을 보여주고 있다. 이러한 높은 수익성은 견조한 시장 성장, 서버 내용 연수 연장과 자체 칩 개발 등 하드웨어 관련 비용 절감, 그리고 높은 전환 비용과 업체 별 전문 분야의 세분화에 따른 고객사의 낮은 이탈률에 기인한다.

하지만 위와 같은 긍정적 요소들은 산업 내 경쟁 심화로 인해 변화를 겪고 있다. 주요 하이퍼스케일러들은 다양한 영업 인력 확충을 통해 경쟁사의 고객 확보에 주력하고 있다. 고객사의 이탈을 막아준 데이터 반출 요금 부담은 줄어드는 추세이다. 또한 서버 내용 연수 연장 등의 비용 절감 방안은 추가적인 효과를 기대하기 어렵다.

이러한 상황 속에서 주요 클라우드 업체들은 전문 분야 서버 구동에 필요한 소프트웨어 판매를 강화하며 수익성을 방어하고 있다. 금융, 헬스케어 등 전문 분야의 기업들이 클라우드 서비스를 채택하도록 맞춤 소프트웨어를 판매하는 식이다. 또한 하이퍼스케일러들은 인공지능(AI), 머신러닝(ML) 분야에 높은 수준의 기술력을 확보하고 있다. 이들은 클라우드 서비스와 함께 AI·ML 서비스를 함께 제공하며 신규 고객 확보 및 기존 고객 이탈 방지를 도모하는 전략을 펼치고 있다.

한편 데이터센터/서버 부문은 국내 메모리 반도체 산업의 주요 응용처이다. PC, 스마트폰 시장이 성숙기에 돌입한 상황에서 전체 주요 성장을 견인하고 있다. 따라서 주요 전방 고객사의 전략 및 동향에 대해 관심을 가질 필요가 있다.

높은 수익성을 보여주는 클라우드 서비스

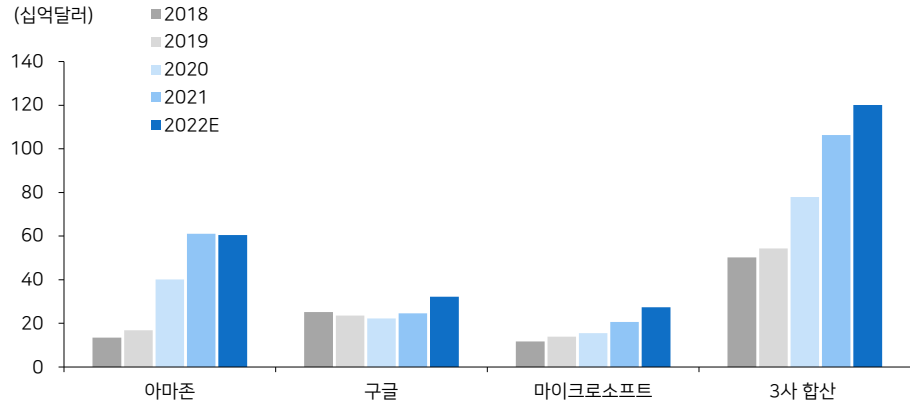
높은 수익성을 자랑하는
클라우드 사업

클라우드 서비스는 공급업체에 높은 수익성을 제공하는 사업이다. 2Q22 기준 AWS(Amazon Web Services)의 영업이익은 아마존 전체 영업이익의 172%로 리테일 부문의 적자폭을 메우고 있다. AWS는 작년까지 그 자체로 1조달러의 기업 가치가 예상되기도 하였다. 마이크로소프트의 클라우드 사업 또한 높은 수익성을 기록하고 있는 것으로 추정된다. 알파벳, 아마존, 마이크로소프트는 지난 1년 간 1,000억달러가 넘는 금액을 유형자산 투자에 지출하였다. 매출액 대비 CAPEX 비중도 동반 상승하였다. 경쟁이 심화되며 자연스레 투자 가속화에 따른 수익성 훼손 우려가 제기되고 있다.

경쟁 심화 환경 불구
최근까지도 견조한 수익성 보여

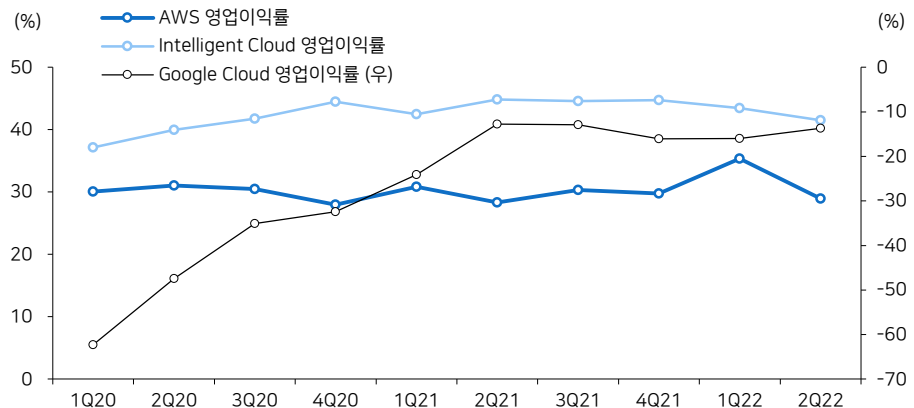
하지만 현재까지 클라우드 서비스의 수익성이 악화되는 신호는 관찰되지 않고 있다. 상반기 기준 아마존은 북미 리테일, 해외 리테일 사업이 적자를 기록한 반면 AWS는 32%의 영업이익률을 기록하며 전체 이익을 견인했다. 1H22 북미와 해외 리테일 영업적자가 52억달러에 달한 반면 AWS는 122억달러의 영업이익을 기록했다. 마이크로소프트의 Intelligence Cloud 부문 영업이익률은 2Q22 42%를 기록했다. GCP(Google Cloud Platform) 또한 전분기 대비 영업적자 폭을 줄였다.

그림1 클라우드 주요 업체 연간 CAPEX



자료: Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

그림2 주요 클라우드 부문 영업이익률 추이



주: AWS - 아마존의 클라우드 부문 / Intelligent Cloud - 마이크로소프트의 클라우드 부문

자료: 각 사, Bloomberg, 메리츠증권 리서치센터

수익성의 비결은 산업 성장, 비용 절감, 낮은 고객 이탈

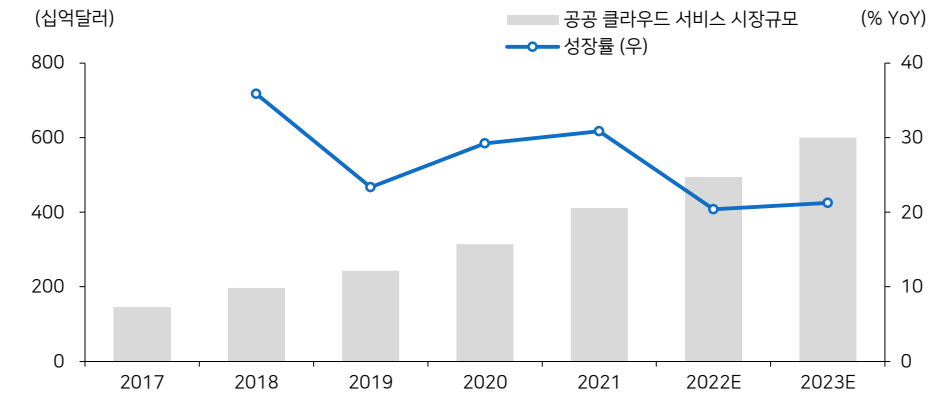
시장 성장, 하드웨어 비용 절감,
낮은 고객 이탈 → 수익성 상승

클라우드 서비스의 높은 수익성은 산업의 가파른 성장세, 하드웨어의 발전, 그리고 높은 전환 비용으로 설명 가능하다. 공공 클라우드 서비스 시장은 2017년부터 2020년까지 연평균 30%의 성장세를 기록했다. 시장조사기관 Gartner는 2022년 20%, 2023년 21%의 견조한 성장세를 전망하고 있다. 현재 기업의 클라우드 전환율은 30% 수준으로 여전히 높은 성장 여력이 존재한다.

주요 업체의 클라우드 매출액은
견조한 성장세 기록

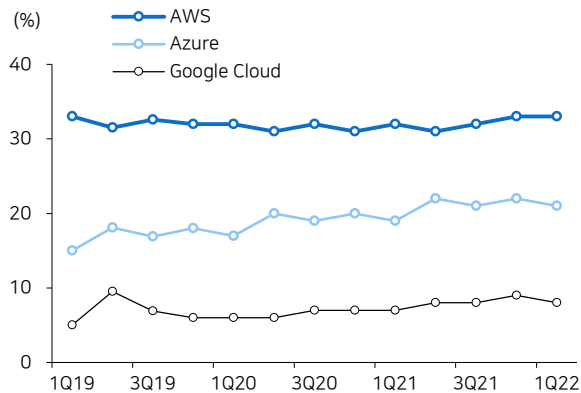
이러한 시장 성장에 힘입어 주요 업체들의 외형 성장 또한 가시적이다. 점유율 상위 업체인 아마존, 구글, 마이크로소프트는 모두 두자릿수 이상의 매출액 성장세를 기록하고 있다. 아마존과 구글은 매출액에 인식되지 않은 장기 수주 잔고가 각각 1,000억달러, 500억달러에 달한다고 밝히기도 했다. 주요 업체의 높은 점유율과 가파른 시장 성장세는 기업의 수익성에 긍정적으로 작용하고 있다.

그림3 올해도 클라우드 시장은 전년 대비 20%의 견조한 성장 전망



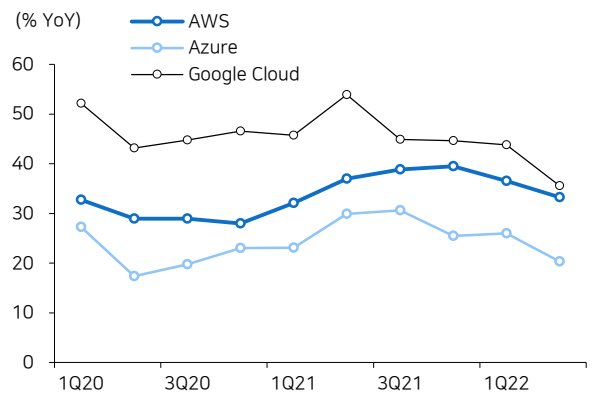
자료: Gartner, 메리츠증권 리서치센터

그림4 클라우드 업체 시장 점유율



자료: Canalsys, 메리츠증권 리서치센터

그림5 클라우드 업체 매출액 성장률



자료: 각 사, 메리츠증권 리서치센터

내용연수 증가와 자체 칩 설계로 비용 절감 효과

다른 한편 하드웨어 관련 비용을 절감하여 수익성을 확보하는 방안도 진행 중이다. 최근 클라우드 업체들은 평균 서버 내용연수를 3년에서 4년으로 연장하였다. 서버의 실제 사용 기간 연장에 따른 비용 절감 효과에 감가상각비 감소에 따른 회계적 비용 절감이 함께 기대된다. 서버 내용 연수를 6년으로 늘린 마이크로소프트는 2023년 약 40억달러 수준의 비용 절감 효과가 예상된다. AWS는 2006년에 구매한 서버를 현재도 가동하고 있다. 그밖에 자체 칩 설계를 통해 칩 설계 비용을 절감하고 있다. 아마존의 자체 제작 칩 Graviton은 현재 AWS에서 활발히 사용되고 있으며 구글과 마이크로소프트 또한 자체 제작 칩 개발에 열중하고 있다.

데이터 반출 요금과 전문 분야 차별화에 따라 고객사 이탈 적어

한편 기업들이 클라우드 업체를 교체하는 비율이 그리 높지 않다는 점도 수익성에 긍정적인 요소이다. 하이퍼스케일러들은 공급사 교체에 따른 데이터 이동에 반출 요금을 별도로 청구한다. 교체 비용 대비 이득이 매력적이지 않다고 판단한 기업들은 업체 변경에 소극적인 태도를 보인다. 또한 업체별 주력 부문이 다른 점도 업체 전환을 가로막는 요소이다. AWS가 개발자를 위한 서비스로 시작한 반면 Azure는 대형 기관, 구글은 스타트업의 비중이 상대적으로 높은 편이다. 서로 다른 분야에 강점을 가진 만큼 업체 변경은 우려만큼 빈번히 일어나지 않았다.

그림6 아마존의 자체 데이터센터 프로세서 Graviton



자료: Amazon

수익성 훼손 위협에 대한 대응책

고객 확보를 위한 경쟁 심화는
불가피

하지만 상기 나열한 수익성 방어 요소들에 변화가 일어나고 있다. 먼저 고객 확보를 위한 경쟁 강도는 지속적으로 심화되고 있다. AWS, GCP는 대형 고객사 확보를 위한 영업 인력 규모 확충에 나서고 있으며 마이크로소프트는 기술 분야에 대한 마케팅에 집중하고 있다. 일부 스타트업에 Azure 서비스를 무료로 제공하면서 신규 고객사를 확보하기 위해 노력하고 있다.

데이터 반출 요금은 하락 추세

데이터 반출 요금 또한 하락하고 있다. 12월 AWS는 반출 요금을 인하했다. 대형 고객사는 반출 요금 협상이 가능하며 반출 요금을 면제해주시기도 한다. 서버 수명 연장에 의한 비용 절감 노력도 현재 수준에서 추가 개선은 어려울 전망이다. 이러한 면에서 판단할 때 중기적으로 비용 상승에 따른 수익성 압박이 불가피할 것으로 보인다.

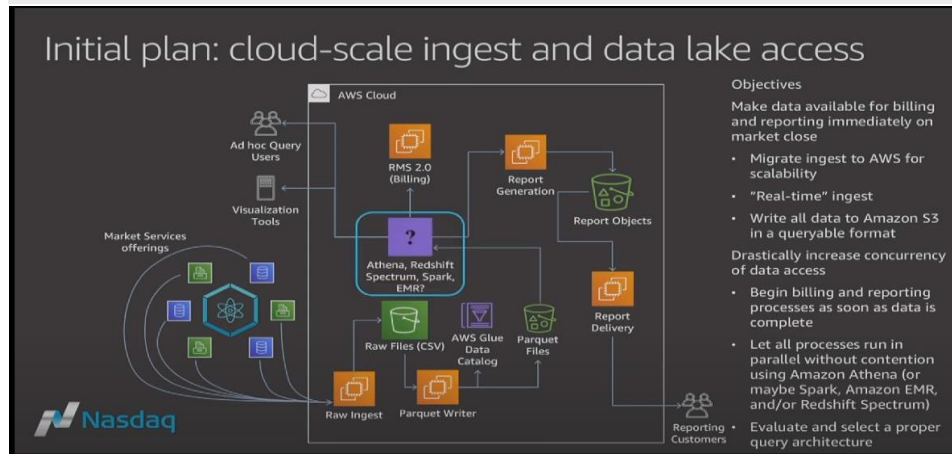
특정 전문 분야를 위한 소프트웨어
공급을 통해 고객사 확보

이러한 압박에 대처하기 위해 하이퍼스케일러들은 기술력 제고를 통해 대처하고 있다. 공급업체들은 특정 분야 서버에 사용되는 소프트웨어를 구축하고 있다. 소프트웨어 판매는 하드웨어 대비 낮은 비용과 규모의 경제 실현 용이성으로 수익성에서 앞서 있다. 또한 소프트웨어는 하드웨어 대비 공급업체 교체가 어려워 고객사 이탈이 상대적으로 어려운 편이다. 아마존, 마이크로소프트, 구글 등은 다양한 분야의 인력을 채용하여 소프트웨어 판매를 위해 노력하고 있다.

금융, 게임, 헬스케어 등
다양한 분야로 진출

소프트웨어 판매는 게임, 헬스케어, 공공기관 등 다양한 분야에서 이루어진다. 나스닥은 AWS로 증권거래 시스템을 이전하였다. 향후 클라우드 기반으로 나스닥 시장을 100% 이전시키는 것이 목표라고 발표했다. 세계 최대 선물거래소 CME는 구글 클라우드로의 이전을 추진하기도 했다. 금융 분야 외에도 마이크로소프트는 2021년 헬스케어 클라우드 업체 Nuance를 200억달러에 인수했다. 지난 6월에는 AWS가 헬스케어 스타트업 두 곳에 대한 투자 결정을 발표하는 등 다양한 분야로의 적용처 확대가 활발히 이루어지고 있다.

그림7 나스닥과 AWS의 협업



자료: Nasdaq

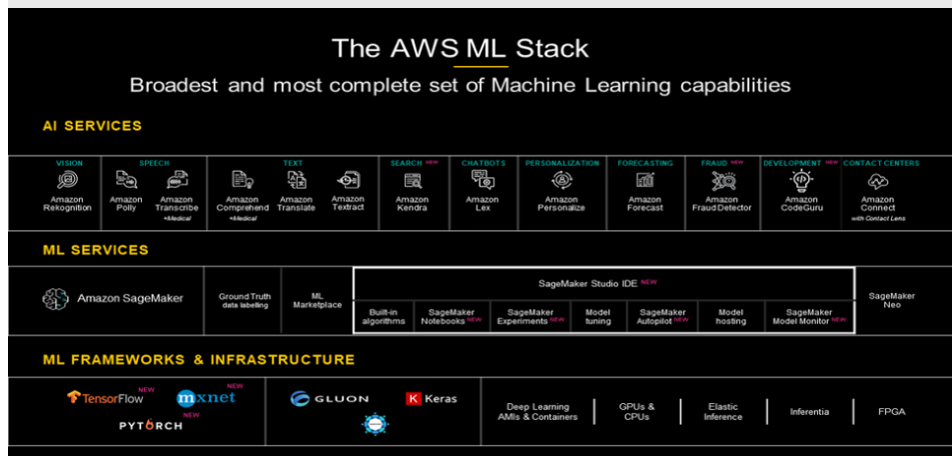
AI·ML 기술 제공하며
신규 고객 유치 노력

응용처 확대 외에 AI·ML 등의 고급 분석 기술을 고객에 함께 제공하는 방안도 적용 중이다. 마이크로소프트는 26개 서비스를, 아마존과 구글은 각각 25개, 12개 분석 서비스를 제공하고 있다. 고객사들은 발전된 AI·ML 기술을 저렴한 가격에 제공받아 본업에서의 문제점 개선을 도모할 수 있다. 과거에 기업들의 클라우드 채택 유인이 데이터센터 지출 절감과 유연성 확보였다면 현재는 첨단 분석 기능 이용까지 추가된 셈이다. 기업들의 클라우드 전환은 향후 지속될 것으로 전망된다.

클라우드 산업은 국내 메모리
반도체 산업의 주요 수요처

한편 국내 반도체 산업의 관점에서 클라우드 업체들은 메모리 반도체의 주요 고객이다. 실제로 앞서 서술한 클라우드 업체의 내용 연수 연장 소식에 국내 반도체 밸류체인이 주가 하락이 발생하기도 하였다. PC와 스마트폰 시장의 성숙기 진입에 따라 당분간은 데이터센터/서버가 수요 성장을 견인할 것으로 전망된다. 따라서 주요 업체들의 동향 및 전략에 지속적인 관심을 가질 필요가 있다.

그림8 AWS의 AI·ML 서비스 제공 범위



자료: Amazon

원문: The cloud computing giants are vying to protect fat profits (The Economist)