



LGU+ (032640)

NEUTRAL | CP(11.7) 10,160원 | TP 13,000원

2024.11.08 | 기업분석_24년 3분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 고연수 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<경영성과 및 재무실적>

- 연결 기준 3분기 영업수익 3조 8,013억원(+6.2% YoY, +8.8% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 서비스수익 2조 9,905억원(+2.9% YoY, +1.6% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 영업이익 2,460억원(-3.2% YoY, -3.1% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 당기순이익 1,349억원(-13.9% YoY, -18.1% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 EBITDA 9,205억원(+2.4% YoY, +0.0% QoQ) 기록. 영업현금흐름 개선 이어가는 중
- 3분기까지 서비스수익 누적 별도 기준 2.7% 성장하며 가이던스를 상회
- 중장기 성장과 적극적인 주주환원 확대를 고려한 기업가치 제고 계획 연내 공시 예정

<별도 재무실적>

- 별도 기준 3분기 영업수익 3조 4,963억원(+5.7% YoY, +8.3% QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 서비스수익 2조 7,772억원(+3.5% YoY, +1.7% QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 영업이익 2,533억원(-0.1% YoY, +0.3% QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 당기순이익 1,578억원(-2.5% YoY, -3.3% QoQ) 기록

<주요 비용>

- 연결 기준 3분기 영업비용 3조 5,553억원(+6.9% YoY, +9.7% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 마케팅비용 5,561억원(+0.5% YoY, +6.6% QoQ) 기록. 플래그십 단말 출시 등의 영향에 기인
- 연결 기준 3분기 CAPEX 4,484억원(-14.4% YoY, -19.5% QoQ) 기록

<모바일>

- 3분기 모바일 수익 1조 6,204억원(+2.1% YoY, +1.7% QoQ) 기록
- 3분기 MNO 가입자 2,012만명(+10.0% YoY, +1.4% QoQ), MVNO 가입자 775만명(+40.3% YoY, +5.0% QoQ) 기록
- 3분기 전체 순증 가입자 65만명(-69.6% YoY, -32.1% QoQ) 기록
- 3분기 5G 가입자 769만명(+17.6% YoY, +3.7% QoQ), 5G 보급률 70.2% 기록
- 3분기 MNO 서비스 ARPU 35,341원(-0.0% YoY, +0.7% QoQ), IoT 포함 시 23,526원(-13.9% YoY, -1.4% QoQ) 기록
- 3분기 MVNO 포함 무선 서비스 ARPU 18,915원(-17.0% YoY, -1.2% QoQ) 기록하며 고성장 이어가는 중
- 해외 여행 고객들이 로밍 서비스를 합리적인 가격에 이용할 수 있도록 일행과 데이터를 나누어 쓸 수 있는 로밍패스 요금제 제공
- 구독서비스인 유독은 고객들의 비용부담을 덜어주기 위해 유튜브 프리미엄과 넷플릭스 결합 상품 출시. '유독Pick 2'는 고객들이 선택할 수 있는 라이프 쿠폰 종류가 늘어난 것이 특징

<스마트홈/전화>

- 3분기 스마트홈 수익 6,509억원(+5.7% YoY, +5.0% QoQ) 기록
- 3분기 IPTV 수익 3,357억원(-0.4% YoY, +0.2% QoQ) 기록
- 3분기 인터넷 수익 2,872억원(+6.7% YoY, +1.4% QoQ) 기록
- 3분기 전화 수익 865억원(-3.8% YoY, -4.4% QoQ) 기록
- 3분기 IPTV 가입자 555만명(+2.2% YoY, +0.7% QoQ), 인터넷전화 가입자 318만명(-6.4% YoY, -1.1% QoQ), 초고속인터넷 가입자 531만명(+3.9% YoY, +0.8% QoQ) 달성
- 올해부터 본격적으로 IPTV 에 AI 적용 중. 자체 개발한 익시 기반의 온디바이스 AI 기술과 AI Agent 기술을 IPTV 에 적용, 이를 통해 초개인화 서비스를 제공해 사업 경쟁력을 강화 중
- IPTV 대표 키즈 플랫폼 '키즈월드'에 익시를 활용해 아이들 맞춤형 콘텐츠 추천 기능 도입

<기업 인프라>

- 3분기 기업인프라 수익 4,285억원(+8.6% YoY, -0.1% QoQ) 기록
- 3분기 IDC 매출액 900억원(+8.8% YoY, -1.9% QoQ) 기록
- 3분기 솔루션 매출액 1,294억원(+9.6% YoY, +0.7% QoQ) 기록
- 3분기 기업회선 매출액 2,091억원(+8.0% YoY, +0.1% QoQ) 기록
- 우리가게패키지 AX 솔루션 연내 3만 개 업장에 공급할 계획, 2027년 매출 2천억원 달성 목표
- 우리가게패키지 시장 점유율 21년 8%에서 23년 15% 수준으로 가파르게 상승, 앞으로도 AI가 적용된 솔루션을 통해 소상공인의 편의를 극대화하고 방문고객의 만족도를 높여 시장을 선도해나갈 것

Q&A

1) 내년 이익 전망

- 3분기 누적 기준 서비스매출 2.7% 성장하며 연초 제시한 2% 가이던스 초과 달성. 이 흐름은 연간으로도 이어질 것
- 중저가 요금제 출시에 따른 매출 둔화에 따라 영업이익이 영향을 받았음. 고정비(인건비, 상각비 등)를 커버하지 못해 전년대비 감소되는 흐름이 이어졌음. 하지만 사업부별 매출 개선 및 변동비 축소 노력에 따라 수익성은 개선될 것
- 현금흐름의 경우 연간 기준으로 개선될 전망, 장기적 주주가치 제고를 위한 방안 논의될 것
- 현재 내년도 사업계획 수립 중. 올해 저점으로 내년은 올해 이상의 매출 성장을 계획 중
- B2C는 AI 에이전트 활용한 가입자 확대 및 리텐션 강화가 목표. B2B는 AIDC 사업 확대 및 AI 토탈 솔루션을 통한 성장 도모
- 통신은 디지털화를 통한 마케팅비용 축소 및 AX 적용을 통한 비용 효율화를 추진하여 영업이익 증가를 목표로 할 계획
- 보다 구체적인 계획은 4분기에 발표할 예정

2) LGU+의 AI 전략 및 방향성 (매출 증대 vs 비용절감)

- 고객 성장을 바탕으로 사업 매출 증가와 함께 내부 생산성 향상을 이끌어낼 것.
- 익시오 같은 B2C 에이전트 서비스를 통해 고객가치를 높여서 고객에게 인정받는데 집중. 가입자와 이용량이 늘면서 매출 증대로 이어지도록 할 것
- 직접적인 매출은 AIDC, AICC와 같은 B2B 사업에서 발생 중, 계속 증가할 전망
- 사내 고객센터의 AX 가 대표적인 생산성 증대 사례. 상담사가 통화하면서 눈으로 상담내용을 확인하며, 통화 이후 내용 요약, 코드 분류 등을 AI 가 도와주며 업무시간은 단축됨
- 추가적으로 네트워크 운영, 현장 영업에서도 AI 적용 중에 있음

3) AI 전략 추가 설명

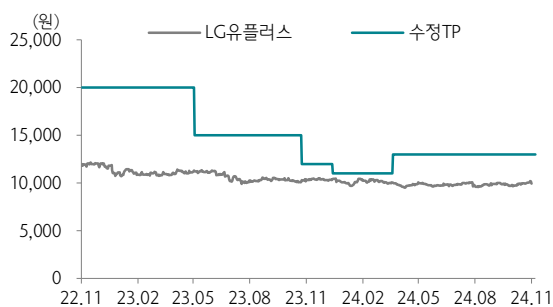
- 고객가치 혁신이 우선적인 건 맞음. 하지만 고객 가치를 만드는 과정에서 익시젠이라는 자체 sLLM 기반으로 서비스를 제공한다는 점
- LG AI 연구원의 엑사원을 기반으로 만들어진 생성형 AI 모델 익시젠은 경량화된 도메인 특화 모델(sLLM)로 경제성과 보안에 강점이 있음
- 어제 출시한 익시오도 온디바이스 방식이 적용되어 통화 내용의 실시간 텍스트 전환, 보이스피싱 감지 기능 등이 단말 내 제공됨
- B2C는 익시오를 필두로 모바일 디바이스, 미디어 등 가정 내 에이전트를 연결해 퍼스널 AI 에이전트로 진화해 나갈 계획
- B2B는 업계 유일 국내외 빅테크사를 모두 고객으로 보유한 AIDC와 익시젠 기반의 AI 토탈 솔루션 '익시 엔터프라이즈'를 바탕으로 AICC와 같은 버티컬 단위로 사업 확장 중
- AI 기술 역량 내재화 해나가는 동시에 빅테크를 포함한 다양한 파트너사와 협력을 확대해나갈 것

4) 기업가치 제고 계획 방향성

- 내부적으로 계획은 어느정도 마련된 상태
- 경쟁사 대비 발표 시기가 늦어졌는데 내년도 사업 계획을 먼저 점검하고 이를 바탕으로 목표 수준을 설정하기 위한 것
- 시장지표와 시장 피드백을 면밀히 검토하며 조만간 공시할 예정

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

LG유플러스



| 날짜 | 투자의견 | 목표주가 | 괴리율 | |
|----------|---------|--------|---------|---------|
| | | | 평균 | 최고/최저 |
| 24.11.11 | BUY | 13,000 | | |
| 24.3.28 | Neutral | 13,000 | -24.35% | -21.54% |
| 23.12.21 | Neutral | 11,000 | -8.00% | -4.64% |
| 23.11.1 | BUY | 12,000 | -13.67% | -12.50% |
| 23.5.11 | BUY | 15,000 | -29.73% | -24.47% |
| 22.11.12 | 1년 경과 | | - | - |
| 21.11.12 | BUY | 20,000 | -35.17% | -26.25% |

Compliance Notice

- 본 자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 자료의 작성과 관련하여 외부의 압력이나 부당한 간섭을 받지 않았으며, 본인의 의견을 정확하게 반영하여 신의성실 하게 작성하였습니다.
- 본 자료는 기관투자자 등 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다
- 당사는 2024년 11월 11일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2024년 11월 11일 현재 해당회사의 유가 증권을 보유하고 있지 않습니다

본 조사항목은 고객의 투자에 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 어떠한 경우에도 무 단 복제 및 배포 될 수 없습니다. 또한 본 자료에 수록된 내용은 당사가 신뢰 할 만한 자료 및 정보로 얻어진 것이나, 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 최종결정을 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

투자등급 관련사항 및 투자의견 비율공시

- 투자의견의 유효기간은 추천일 이후 12개월을 기준으로 적용

• 기업의 분류

BUY(매수)_목표주가가 현재가 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_목표주가가 현재가 대비 -15%~15% 등락
Reduce(비중축소)_목표주가가 현재가 대비 15% 이상 하락 가능

• 산업의 분류

Overweight(비중확대)_업종지수가 현재지수 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_업종지수가 현재지수 대비 -15%~15% 등락
Underweight(비중축소)_업종지수가 현재지수 대비 -15%~15% 등락

| 투자등급 | BUY(매수) | Neutral(중립) | Reduce(매도) | 합계 |
|------------|---------|-------------|------------|------|
| 금융투자상품의 비율 | 93.83% | 5.73% | 0.44% | 100% |

* 기준일: 2024년 11월 11일