



KT (030200)

BUY | CP(8.8) 39,250원 | TP 50,000원

2024.8.9 | 기업분석_24년 2분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 고연수 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<경영성과 및 재무실적>

- 연결 기준 2분기 매출액 6조 5,464억원(-0.0% YoY, -1.6% QoQ) 기록
- 연결 기준 2분기 서비스 수익 5조 7,766억원(-1.0% YoY, +0.9% QoQ) 기록
- 연결 기준 2분기 영업이익 4,940억원(-14.3% YoY, -2.5% QoQ) 기록. 임금협상 조기타결 비용 제외 시 3.1% 감소
- 연결 기준 2분기 당기순이익 4,105억원(-5.1% YoY, +4.5% QoQ) 기록. 영업이익 감소에 따른 영향에 기인
- 연결 기준 2분기 EBITDA 1조 4,602억원(-3.0% YoY, -1.4% QoQ) 기록
- 별도 기준 2분기 매출액 4조 5,483억원(+1.4% YoY, -3.1% QoQ) 기록
- 별도 기준 2분기 영업이익 3,588억원(-12.0% YoY, -8.9% QoQ) 기록. 임금협상 조기타결 비용 제외 시 3.9% 증가
- 별도 기준 2분기 당기순이익 2,911억원(+3.1% YoY, -11.2% QoQ) 기록
- 연결 기준 2분기 CAPEX 총 8,280억원 집행. KT 별도 CAPEX 560억원, 주요 그룹사 CAPEX 7,720억원 기록

<2024년 2분기 주주환원 및 경영전략>

- 2분기 주당 배당금 500원
- 태양광 에너지, 헬스케어 등 저수익성 사업은 합리화를 추진하는 반면 AICC, 로봇 사업 등은 적극 확대해 나가며 성장성과 수익성의 균형을 추구할 것. 단기적으로 매출은 감소할 수 있으나 중장기적 이익 개선 효과를 기대

<무선>

- 2분기 무선 매출액 1조 7,651억원(+2.5% YoY, +1.6% QoQ) 기록. 로밍매출, 알뜰폰 사업 확대가 무선 매출 성장 견인
- 2분기 전체 무선 가입자 2,490만명(+1.1% YoY, +0.3% QoQ) 기록
- 2분기 MNO 가입자 1,777만명(+0.7% YoY, +0.2% QoQ), MVNO 가입자 713만명(+2.2% YoY, +0.6% QoQ) 기록
- 2분기 5G 가입자 1,009만명(+10.7% YoY, +1.5% QoQ) 기록, 5G 휴대폰 가입자 비중 % 달성
- 2분기 ARPU 34,507원(+1.6% YoY, +0.1% QoQ) 기록
- 5G 중저가 요금제 10종 출시에 이어 지난 7월 '티빙·지니·밀리 초이스' 요금제를 출시

<유선>

- 2분기 유선 매출액 1조 3,166억원(-0.3% YoY, -0.4% QoQ) 기록
- 2분기 인터넷 매출액 6,185억원(+1.0% YoY, -0.4% QoQ) 기록
- 2분기 미디어 매출액 5,226억원(+0.9% YoY, +0.8% QoQ) 기록
- 2분기 홈유선전화 매출액 1,756억원(-7.8% YoY, -4.1% QoQ) 기록
- 2분기 유선 가입자 1,175만명(-4.6% YoY, -1.3% QoQ) 기록
- 2분기 인터넷 가입자 990만명(+0.9% YoY, +0.4% QoQ), 기가인터넷 가입자 비중 68.7% 기록
- 2분기 IPTV 가입자 942만명(-0.5% YoY, +0.1% QoQ) 기록
- 하반기 온디바이스 AI 셋톱박스 공개 예정

<기업서비스>

- 2분기 기업서비스 매출액 8,827억원(-1.0% YoY, -1.4% QoQ) 기록. 태양광 에너지 등 저수익 사업 합리화 영향에 기인. 합리화 대상 저수익 사업 제외 시 기업서비스— 매출은 성장 중
- 2분기 부동산/기타사업 매출액 836억원(-1.1% YoY, -3.6% QoQ) 기록
- 2분기 기업인터넷/데이터 매출액 3,270억원(+3.2% YoY, +1.1% QoQ) 기록
- 2분기 5대 성장사업(AICC, IoT, 스마트모빌리티, 스마트공간, Energy) 매출액 960억원(+10.3% YoY, +3.5% QoQ) 기록
- AICC는 구축형에서 서비스형으로 변경, 꾸준히 두 자릿수 성장 이어오는 중
- KT 자체 LLM 첫 해외진출 사례: 태국 자스민그룹 계열사인 JTS와 LLM 공동 구축 사업에서 의미 있는 매출 발생

<주요 그룹사>

- 2분기 BC카드 매출액 9,777억원(-6.8% YoY, +4.5% QoQ) 기록. 경기침체 영향에 따라 매출 감소, 영업이익은 대손상각비 등 비용안정화에 따라 YoY 큰 폭 증가
- 2분기 스카이라이프 매출액 2,546억원(-2.5% YoY, +0.1% QoQ) 기록. 매출은 유료방송 가입자 감소와 홈쇼핑 광고시장 침체에 따라 감소, 영업이익은 콘텐츠 상각비 증가로 YoY 감소
- 2분기 콘텐츠 자회사 매출액 1,354억원(-14.8% YoY, -2.3% QoQ) 기록. 매출은 오리지널 제작 편수 축소에 따라 감소
- 2분기 KT cloud 매출액 1,801억원(+17.1% YoY, +2.8% QoQ) 기록. 글로벌 고객사의 IDC 매출 증가 및 DBO 사업 적기 매출화에 따라 호실적 달성
- 2분기 에스테이트 매출액 1,558억원(+7.1% YoY, +14.8% QoQ) 기록. 특히 호텔 부문은 해외 관광객 수요 증가하고, 객실당 매출 늘어나며 성장 견인
- 2분기 그룹사 이익기여는 1,351억원(-19.9% YoY, +19.9% QoQ) 기록

Q&A

1) MS 제휴 관련 BM 및 수익화 예상 시점

- MS는 글로벌 탑 AI 모델 보유한 회사, KT는 국내 1위 B2B 사업자로 두 사업자가 만나서 한국 시장에서 잘 할 수 있다는 배경에서 제휴를 맺음. AI, 클라우드, 한국 특화형 sLLM 모델을 같이 시장에서 론칭하자는 것이 현재의 계획
- 또한 AI, 클라우드 관련 인재를 같이 양성하고자 함
- 제공하려는 서비스의 특징은 소버린 AI/클라우드로 정부나 공공·금융기관이 활용하려 하는 데이터의 소유·운영·통제 권한을 독립적·자주적으로 소유할 수 있도록 하는 것

2) 주파수 추가 할당 가능성, 당시 LTE 도입 시기처럼 CA 기술 적용 가능성 및 예상되는 투자 규모

- 정부의 디지털 스펙트럼 플랜의 경우, 올해 초 초안 공개한 이후 확정되지 않았음. 주파수 할당 대역, 가격 등 결정된 것이 없기 때문에 재무적으로 영향 파악하기 어려움. 할당된다면 기술적인 문제이기는 하지만 CA 적용하는 것은 문제 없을 것
- 할당 받더라도 아직 5G 주파수 여유가 있기 때문에 추가적 CAPEX 또는 재무적 부담은 없을 것으로 예상
- 정부 정책이 확정되면 향후 상황 공유할 것

3) 기업서비스 매출 소폭 감소했는데 저수익성 합리화에 대한 구체적 설명

- B2B 사업을 중심으로 전반적인 구조 개선 추진 중. 수익을 내기 어려운 사업은 해지하고, 매출 중심이 아니라 수익 중심으로 사업구조를 변경하고자 함
- 예로 블록체인 사업, 디지털 분류 하기 위해 설립했던 롤랩 매각, 베트남 헬스케어 사업 철수 등이 있음
- 수익 중심으로 사업구조를 redesign 하고자 함. 로봇 사업은 유통에 대한 부담이 컸었는데 유통 사업은 중단하고, 로봇 플랫폼 분야에 집중하는 것으로 변경
- AICC 사업도 단순한 BPO(business Process Outsourcing) 사업은 지양, 서비스형에 집중하는 형태로 구조를 변경

4) 밸류업 프로그램에 어떻게 참여할 지에 대한 계획 및 내용, 시점에 대한 설명

- 내부적으로 논의 중인 상황. 밸류업 프로그램에 대해서 긍정적으로 생각, 적극적으로 준비 중
- 구체적인 지표/목표는 아직 논의 중인 상황, 저평가된 기업가치 개선 방안에 대해 지속적으로 검토 중, 검토 내용 결과는 시장의 기대에 맞추어 구체화될 때 공시할 것

5) 임단협 영향에 대한 설명

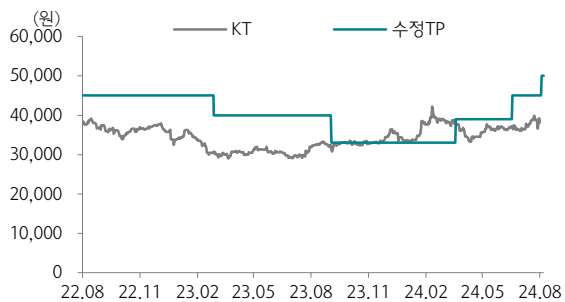
- 상반기 644억원 반영. 올해 총 1,180억원 가량 추산되는데 그 중 일부임. 상반기에 반영하게 된 이유는 공시 전 이미 확정된 사실에 대해서는 반기 재무제표에 반영해야 된다는 외감 의견에 따른 것
- 작년에는 3분기 일시 반영, 올해는 2분기 부분 반영.
- 연간으로 보면 작년보다 400억 정도 줄 것으로 예상. 644억원을 제외한 나머지 1,180억원에 대한 임금인상 비용은 하반기 분기별로 나눠서 반영될 것. 특정 한 분기에 이익을 훼손하는 케이스는 없을 것으로 예상

6) 하반기 실적 전망

- 인건비는 하반기에 큰 부담은 아님. 비핵심 저수익 사업 합리화 진행 중, 수익성에 도움이 될 것
- 감가비, 판매비 등 잘 컨트롤 중
- 물가인상 영향으로 비용 증가 예상되나 경영계획에 반영하여 하반기에도 작년보다 나은 이익 수준 창출하도록 노력할 것
- 그룹사 분야에서도 콘텐츠 쪽 시장 상황이 좋지 않고 감가비 기준이 바뀌어서 이익이 훼손되었지만, 금융, IDC, 클라우드, 부동산 등에서는 선방하여 연결 기준으로도 좋은 실적 달성할 수 있도록 노력할 계획

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

KT



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
24.8.12	BUY	50,000		
24.6.26	Neutral	45,000	-16.94%	-11.44%
24.3.28	Neutral	39,000	-7.79%	-3.33%
23.9.11	Neutral	33,000	5.93%	27.88%
23.3.7	BUY	40,000	-23.13%	-16.75%
22.8.11	1년 경과		-	-
21.8.11	BUY	45,000	-25.12%	-14.56%

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 8월 12일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2024년 8월 12일 현재 해당회사의 유가증권권을 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	93.55%	5.99%	0.46%	100%

* 기준일: 2024년 08월 12일