



SK텔레콤 (017670)

BUY | CP(5.9) 50,400원 | TP 70,000원

2024.05.09 | 기업분석_24년 1분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 고연수 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<재무실적 및 사업성과>

- 연결 기준 1분기 매출액 4조 4,746억원(+2.3% YoY, -1.2% QoQ) 기록
- 연결 기준 1분기 영업이익 4,985억원 (+0.8% YoY, +67.8% QoQ) 기록
- 연결 기준 1분기 당기순이익 3,619억원(+19.6% YoY, +93.1% QoQ). 지배주주순이익 3,530억원(+21.5% YoY, +100.6% QoQ) 기록. 투자자산 관련 영업외이익 증가에 기인
- 연결 기준 1분기 EBITDA 1조 4,286억원(+0.0% YoY, +15.5% QoQ) 기록
- 연결 기준 1분기 CAPEX 3,170억원(+49.7% YoY, -74.7% QoQ) 집행
- MWC2024 GTAA 창립총회 개최, 텔코 LLM 공동 개발 및 사업 협력을 수행할 합작법인 설립 발표. 향후 각 지역 대표 통신사를 초청해 GTAA를 확장하고, 기업간 협력을 주도하며 글로벌 AI 컴퍼니로서 자리매김해 나갈 것
- 다국어 텔코 데이터 학습을 통해 LLM의 다국어 능력을 개선시키고 지역별 특화 서비스를 제공할 계획
- 장기적으로 GTAA의 멤버사들과 함께 글로벌 PAA를 성공시켜 신규 BM 확보가 목표
- AI DC 사업은 SK하이닉스, SK브로드밴드, SK엔무브, 사피온 등 그룹사의 역량을 결집한 AI 데이터센터 솔루션 패키지를 준비 중. 미국 서버 제조 업체 슈퍼마이크로와 클라우드 업체 람다 등과의 글로벌 사업 협력도 추진

<SK텔레콤 별도 실적>

- 별도 기준 1분기 매출액 3조 1,887억원(+2.3% YoY, -0.5% QoQ) 기록
- 별도 기준 1분기 영업이익 4,364억원(+5.0% YoY, +71.8% QoQ) 기록
- 별도 기준 1분기 당기순이익 4,921억원(+16.6% YoY, +330.2% QoQ) 기록. SK브로드밴드 배당수익 1,495억원 기록
- 별도 기준 1분기 EBITDA 1조 1,365억원 (+1.4% YoY, +17.9% QoQ) 기록

<SK브로드밴드 실적>

- 연결 기준 1분기 매출액 1조 920억원(+2.9% YoY, +1.1% QoQ)
- 연결 기준 1분기 영업이익 781억원(+2.5% YoY, +16.2% QoQ)
- 연결 기준 1분기 당기순이익 520억원(+2.9% YoY, +43.0% QoQ)

<사업부별 실적>

- 1분기 총 무선 가입자 3,411만명(+3.3% YoY, +1.3% QoQ), MNO 가입자 3,166만명(+3.6% YoY, +1.2% QoQ), 순증가입자 39만명(+286.5% YoY, +259.6% QoQ) 기록
- 1분기 5G 가입자 1,593만명(+12.6% YoY, +2.8% QoQ), 5G 비중 70% 기록
- 1분기 ARPU 29,239원(-2.9% YoY, -1.1% QoQ), MVNO포함청구기준 ARPU 27,649원(-1.7% YoY, -0.4% QoQ) 기록
- 1분기 유료방송 가입자 959만명(+2.0% YoY, +0.4% QoQ), IPTV 가입자 676만명(+2.6% YoY, +0.5% QoQ) 기록
- 1분기 초고속인터넷 가입자 699만명(+3.5% YoY, +0.9% QoQ) 기록
- 1분기 로밍 이용자 139만명(+55.3% YoY, +14.1% QoQ) 기록. 가족로밍, baro 요금제 개편, 프로모션 효과 등에 기인
- 1분기 **엔터프라이즈** 매출액 4,154억원(+8.7 YoY, -3.7% QoQ) 기록. 엔터프라이즈 AI 매출 전년동기대비 10% 성장
- 1분기 **전용회선** 매출액 3,076억원(+0.9% YoY, +2.0% QoQ) 기록
- 1분기 **데이터센터** 매출액 583억원(+25.6% YoY, +9.6% QoQ) 기록. 신규 데이터센터 가동률 상승에 기인
- 1분기 **클라우드** 매출액 350억원(+38.3% YoY, -21.7% QoQ) 기록. 리커링 매출 중심으로 증가하며 엔터프라이즈 전체 매출 성장을 견인
- 1분기 마케팅비용 7,194억원(-4.9% YoY, -8.4% QoQ) 기록

<주주환원정책>

- 1분기 배당금은 주당 850원, 총 배당금액 1,767억원 기록
- FY2024~2026 주주환원 규모는 매년 연결 기준 조정 당기순이익의 50% 이상을 제시

Q&A

1) (주주환원 정책) 올해 배당성향 및 배당금 전망, 자사주 매입/소각 계획

- 지난 3년간 적용된 배당 정책은 별도 기준 (EBITDA-CAPEX)*30~40%. 이번에 발표한 주주환원 정책은 주주환원 리소스를 정하는데 있어서 캡을 없애고, 자회사 성과도 주주와 공유할 수 있도록 한 것
- 그동안 당기순이익의 70% 이상을 배당해왔음. 이번 주주환원 정책 50%는 하한선으로 설정한 것
- 주주환원 정책을 3년(장기간) 정책을 발표하다 보니 경영진 변화에 따른 리스크에 대응하기 위해 하한선을 설정한 것이지만 당기순이익의 50%만 배당하겠다는 의도가 아님. 주주환원의 기준선 자체가 레벨업 될 수 있도록 최선을 다할 것
- 올해 배당은 전년 수준에서 크게 벗어나지 않도록 할 계획
- 최근 금리 수준 감안 시 주가가 저평가인 구간에서 자사주를 매입하고 소각하는 것은 여전히 의미가 있다고 판단. 하지만 기본적으로 현금 배당을 안정적으로 유지하는 것이 우선. 자사주 매입/소각은 기업가치, 재무구조, 성장투자, 외국인 지분율 등을 염두에 두고 종합적으로 검토해나갈 것

2) AI 투자 계획 및 여력

- 해마다 차이는 있지만 통상 연결 기준 EBITDA 5.0~5.5조원 창출, CAPEX 3조, 경상지출 1.0~1.5조 감안 시 약 1조원의 FCF 발생. 7천억원 이상의 현금 배당을 지속해온 점 감안 시 1조원은 그리 큰 금액이 아님
- 통신주로 포지셔닝 되어 있는 현 시점에서 배당이 중요하지만, 결국 기업가치 제고를 위해서는 성장을 위한 투자와 주주환원간의 밸런스를 이루는 것이 중요하다고 판단
- AI 를 비롯해 미래 성장 투자를 위한 여력 확보를 위해 수익성 개선, 자산 유동화, 투자 효율화 등 모든 방안을 통해서 추가적인 리소스를 창출해 나갈 것

3) 무선통신 사업의 주요 성장 동력과 향후 전망

- 5G 보급률 70%, 5G 순증 중심의 무선매출 성장 약화 전망. 요금제 업셀링 및 차별화된 서비스를 통한 탑라인 성장과 AI 통한 운영 효율성을 통해 수익성 개선을 꾀할 것
- 3월 말 3만원대의 5G 요금제와 0청년 요금제 등 출시. 고객 선택권을 늘리고, 가격에 민감한 고객 리텐션을 높이 고자 함
- 향후 5G 고객들을 위해 OTT 할인 혜택을 제공하고, 새로운 프리미엄 요금제를 출시할 것
- 포스트 코로나 시대 여행 수요에 대응하기 위해 baro 요금제를 개편. 로밍서비스와 같은 부가적인 매출 성장원도 지속 발굴 중
- AI 활용해서 고객에게 최적화된 상품을 제공하고, 온라인 채널을 통해 효율적으로 마케팅할 것. 또한 AICC 통해 고객 경험 개선과 수익성/생산성 개선 도모

4) 현재 AI 피라미드 성과 및 투자 계획 설명

- GTAA 2월 공식 출범. 기존 5개 멤버사에 더해 추가적인 멤버 확대에 대한 논의 지속 중. 글로벌 커버리지 넓히는 것이 목표
- 1) AI 인프라: 다국어 텔코 데이터 학습을 통해 텔코 특화 LLM을 글로벌로 확장해나갈 것. AI DC, AI 반도체는 GTAA 멤버사에 솔루션을 제공하며 시장을 확장시켜 나갈 것
- 2) AI 전환: MNO, 미디어, 엔터프라이즈가 포함됨. BM 혁신 집중. 마케팅, 고객 접점 AI로 효율화. GTAA 멤버사와 use case 공유해 글로벌 텔코사 레퍼런스를 확보할 것
- 3) AI 서비스: 국내 PAA를 글로벌로 확장해 로컬에 맞게 서비스를 현지화하는 것이 목표
- AI 투자는 AI 컴퍼니 방향과 얼라인 되어있고, 시너지를 낼 수 있는 기업에 투자하는 것이 원칙. 구체적인 투자 대상, 규모, 시점 확정되지 않았으나 전사적인 차원에서 판단할 것. 신용등급 등 다각적 측면 고려해 신중히 투자할 것

5) 로밍 서비스 실적 및 전망

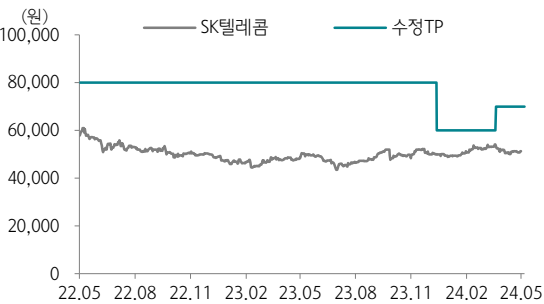
- 23년 출국률 보면 19년 대비 70% 수준. 로밍 이용률은 19년 대비 1.5배 증가
- 첫고객 50% 할인 프로모션, 영청년 할인, 가족 로밍 등 고객의 로밍 요금 부담을 덜어주는 마케팅과 로밍 요금제 고객의 75% 이상이 사용하는 바로 통화 등 차별적 서비스 통해 고객 기반을 확대했음
- 코로나 이후 5년만에 처음으로 19년 수준의 출국률이 회복될 것으로 전망
- 가정로밍 할인 등의 영향으로 1분기 이용자 수는 19년 및 전년동기대비 모두 1.6배 증가, 올해 역시 로밍 가구의 70%가 이용하는 가족 로밍, 영청년 요금제 등이 로밍 이용률 증대를 이끌 것으로 추정
- 이용자가 계속 증가하는 가족 로밍은 23년 4분기 28만명, 24년 1분기 41만명으로 이용자 수가 46% 증가. 높은 고객 만족도에 힘입어 누적 이용자 97만명에 이름. SKT의 대표 로밍 상품. 그 외 차별적 로밍 상품 통해 고객 유치 목표

6) 엔터프라이즈 1분기 성과 및 24년 연간 전망

- 엔터프라이즈 사업은 데이터센터 가동률 상승, 클라우드 수주 등으로 YoY 9% 성장
- 데이터센터 사업은 신규 센터 가동률 상승을 바탕으로 분기별 성장 지속, 24년 연간 매출도 전년과 비슷한 수준의 성장을 예상. 30년까지 IDC 보유 용량을 현재 두 배인 200MW 확장 목표. 국내 1위 데이터센터 사업자로 도약하기 위해 수도권을 중심으로 신규 DC 설립 추진 중
- 클라우드 사업은 AI 수요 증대 기반해 AI 인프라 등 클라우드 사업 확대 추진. 기존 MSP는 멀티/하이브리드 클라우드 대응해서 사업 추진
- 엔터프라이즈 AI는 AICC 수주 확대를 통한 성장 기대. 그 외 13개 언어 지원하는 동시통역 솔루션 트랜스 토크, SKT AICCaaS, AI 카피라이터 등 신규 상품 출시. AI 기반 다양한 상품 출시 통해 스케일업 달성 목표

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

SK텔레콤



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
24.3.28	BUY	70,000		
23.12.21	BUY	60,000	-14.64%	-9.83%
22.11.30	1년 경과		-	-
21.11.30	BUY	80,000	-31.60%	-21.63%

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 5월 9일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2024년 5월 9일 현재 해당회사의 유가증권 을 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 경 우에도 본 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사 용될 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	94.20%	5.36%	0.45%	100%

* 기준일: 2024년 05월 09일