

LGU+ (032640)

NEUTRAL | CP(2.7) 10,360원 | TP 11,000원

2024.02.07 | 기업분석_23년 4분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 고연수 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<경영성과 및 재무실적>

- 연결 기준 4분기 영업수익 3조 8,209억원(+5.8% YoY, +6.7% QoQ), 연간 영업수익 14조 3,726억원(+3.4% YoY) 기록
- 연결 기준 4분기 서비스수익 2조 9,052억원(+2.2% YoY, +3.6% QoQ), 연간 서비스수익 11조 6,364억원 (+2.0% YoY) 기록
- 연결 기준 4분기 영업이익 1,955억원(-31.8% YoY, -23.1% QoQ), 연간 영업이익 9,980억원(-7.7% YoY) 기록
- 연결 기준 4분기 당기순이익 1,052억원(-34.0% YoY, -32.9% QoQ), 연간 당기순이익 6,302억원 (-4.9% YoY) 기록
- 연결 기준 4분기 EBITDA 8,742억원(-3.7% YoY, -2.7% QoQ), 연간 EBITDA 3조 5,693억원(+1.0% YoY) 기록
- 2023년 주당배당금 650원(중간배당금 250원 포함), 배당성향 43.2% 기록

<주요 비용>

- 연결 기준 4분기 영업비용 3조 3,217억원(+8.2% YoY, +8.4% QoQ), 연간 영업비용 12조 3,143억원(+4.6% YoY) 기록
- 연결 기준 4분기 마케팅비용 5,374억원(-6.2% YoY, -2.9% QoQ), 연간 마케팅비용 2조 1,646억원(-4.9% YoY) 기록하며 안정화 기조 유지
- 연결 기준 4분기 CAPEX 8,097억원(-2.3% YoY, +54.5%QoQ), 연간 CAPEX 2조 5,143억원(+3.9% YoY) 기록

<2024년 경영 목표 및 전망>

- 별도 기준 서비스수익 2% 성장(10.95조원)을 경영 목표로 제시
- 별도 기준 당기순이익의 40% 이상 배당, 연간 현금배당금은 최소 전년 수준을 유지할 계획
- 고객 경험, 디지털 경험 및 플랫폼 사업 확대 전략을 통해 통신의 디지털화를 추구. 시를 내재화 하여 플랫폼 경쟁력을 강화해 나갈 것. 플랫폼의 질적/양적 성장을 위해 B2C뿐만 아니라 B2B 플랫폼 사업도 확대할 예정

<모바일>

- 4분기 모바일 수익 1조 5,841억원(+0.6% YoY, -0.2% QoQ), 연간 모바일 수익 6조 3,084억원(+2.0% YoY) 기록
- 4분기 서비스수익 1조 5,014억원(+1.6% YoY, -0.4% QoQ), 연간 서비스수익 5조 9,814억원(+2.6% YoY) 기록. MVNO 가입자 증가 및 로밍 매출 성장에 기인. 특히 로밍 매출은 전년 대비 두 배 이상 성장
- 4분기 MNO 가입자 1,877만명(+17.2% YoY, +2.6% QoQ), MVNO 가입자 633만명(+62.9% YoY, +14.5% QoQ) 기록
- 4분기 전체 순증 가입자 128만명(+201.8% YoY, -40.4% QoQ), 연간 전체 순증 가입자 520만명(+172.3% YoY) 기록
- 4분기 5G 가입자 704만명(+16.2% YoY, +3.2% QoQ), 5G 보급률 64.3% 기록
- 4분기 서비스 ARPU 25,195원 (-13.5% YoY, -7.7% QoQ), MVNO 포함 시 20,601원(-18.7% YoY, -9.6% QoQ) 기록
- MNO 가입회선 크게 증가하며 통신 3사 M/S에 처음으로 변화가 나타남. LGU+는 구독서비스 '유독'과 초개인화 맞춤형 플랫폼 '너겟'을 통해 고객 혜택을 확대
- '유독'에서는 월 9,900원에 사용자가 원하는 구독 서비스를 골라 사용할 수 있는 '유독 Pick' 프로모션을 진행. 너겟은 온오프라인 취미/여가 플랫폼 '숨씨당'과 제휴를 맺어 사용자들이 다양한 취미를 직접 경험할 수 있게 함
- 스튜디오 X+U는 3편의 미드폼 드라마, 13편의 엔터테인먼트 장르 등을 포함해 총 16편을 선보임. 4분기 론칭한 '하이쿠키'는 넷플릭스 비오리지널 시리즈 1위, 대한민국 TOP 2 달성 등 우수한 성과를 기록

<스마트홈/전화>

- 4분기 스마트홈 수익 5,943억원(+0.2% YoY, -2.1% QoQ), 연간 스마트홈 수익 2조 3,987억원(+2.3% YoY) 기록
- 4분기 IPTV 수익 3,198억원 (-3.7% YoY, -5.4% QoQ), 연간 IPTV 수익 1조 3,285억원(+0.2% YoY) 기록
- 4분기 초고속인터넷 수익 2,745억원 (+5.2% YoY, +2.0% QoQ), 연간 인터넷 수익 1조 702억원(+5.1% YoY) 기록
- 4분기 IPTV 가입자는 545만명(+1.7% YoY, +0.2% QoQ), 초고속인터넷 가입자 516만명(+4.6% YoY, +1.0% QoQ) 달성
- 4분기 전화 수익 925억원(-6.1% YoY, +2.8% QoQ), 연간 전화 수익 3,667억원(-5.9% YoY) 기록
- 2023년 IPTV는 U+tv next 2.0 개편을 통해 OTT와 연계 확대. 또한 4분기 이동형 IPTV '유플러스TV 프리4 LE'를 출시. 프리는 2018년 10월 출시 이후 지금까지 30만명 고객 이용 중. U+tv 프리를 비롯해 다양한 고객 맞춤형 한 디바이스 라인업을 확대할 계획

<기업 인프라>

- 4분기 기업인프라 수익 5,239억원(+17.2% YoY, +29.7% QoQ), 연간 기업인프라 수익 1조 7,057억원(+7.4% YoY) 기록
- 4분기 IDC 매출액 873억원(+12.3% YoY, +5.6% QoQ), 연간 IDC 매출액 3,264억원(+16.3% YoY) 기록
- 4분기 솔루션 매출액 2,231억원(+29.5% YoY, +74.9% QoQ), 연간 솔루션 매출액 5,799억원(+9.6% YoY) 기록. 커넥티드카, AICC 등 신사업 성장에 기인
- 4분기 기업회선 매출액 2,134억원(+8.4% YoY, +10.2% QoQ), 연간 기업회선 매출액 7,994억원(+2.7% YoY) 기록
- ESG IDC '평촌2센터' 준공 완료. 평촌2센터는 20만대 이상 서버 수용 가능. 또한 신재생 에너지 사용 강화를 목표로 121기가와트 가량 절감 및 5.5만톤 탄소배출량 감축을 기대
- 2030년 국내 AICC 시장 규모가 5,000억원에 이를 전망. AICC 온프레미스, AICC 클라우드, 우리가게 AI 등 3대 서비스로 낙점하고, 콜센터 구축 노하우 역량을 활용해 B2B AI 시장을 선도해나갈 것
- 또한 로봇 통합관제 플랫폼 'U+로봇'의 분석 기술 고도화 진행 중. U+로봇을 통해 접객 안내, 배송 관리, 안내 콘텐츠 관리, 엘리베이터 연동 등 고객 니즈가 높은 기능을 추가하고 분석 가능한 데이터 영역을 확대해 기능을 추가 발굴해나갈 것

Q&A

1) 2024년 별도 기준 서비스 수익 10.95조원을 달성하기 위한 전략 설명

- 모바일 사업의 경우 5G 보급률 둔화와 핸드셋 시장의 순감 추이가 지속되고 있으나 디지털 채널 확대를 통해 수익성을 개선하고, 고객 일상과 밀접한 플랫폼 사업 확대를 통해 경쟁력을 강화해나갈 것
- 스마트홈 사업은 OTT 영향력 확대에 따른 코드커팅 현상에 대응하기 위해 과다한 출혈경쟁보다 보다는 오픈 플랫폼 전략을 유지할 계획. UI/UX 개선 등을 통해 사용자 경험을 개선하며 IPTV ARPU 증가에 집중할 것
- 기업인프라 사업은 평촌 제2센터 오픈에 따른 IDC 매출 성장과 자사 AI 플랫폼 익시를 활용한 AICC 사업 확대 등, 신사업 성장을 통해 미래 성장 기반을 확고히 해나갈 것
- 기존 통신업과 신사업 추진을 통해 가이던스는 충분히 달성 가능. 원가구조 혁신을 통해 사업 손익 구조를 개선하며 안정적 이익 창출과 현금흐름을 관리해나갈 것
- 별도 기준 당기순이익의 40% 이상을 배당하는 등 장기적 주주 가치 제고를 위한 방법도 지속 연구할 것

2) 2023년 콘텐츠 성과 및 2024년 콘텐츠 계획 설명

- 지난해 CCO 조직의 전문 스튜디오 집단인 스튜디오 X+U가 제작한 작품들이 소기의 성과를 달성
- 지난해 10월 론칭한 첫 미드폼 드라마 '하이쿠키'는 U+모바일 TV에서 시청 건수와 신규 시청자 수 통틀어 전체 1위를 달성, 대한민국 넷플릭스 내 TOP 2도 달성.
- 12월에 론칭한 미드폼 드라마 '밤이 되었습니다'는 전작 하이쿠키를 넘어서는 기록을 달성. 넷플릭스 TOP 2 달성은 물론, 190여개국 대상으로 첫 해외 유통 사례를 창출하며 스튜디오X+U의 글로벌 확장 가능성을 확인
- 두 작품 모두 빠르고 압축적인 스토리로 한번 시청하면 멈출 수 없다는 반응. 콘텐츠 사업 후발주자임에도 불구하고, 향후 미드폼 콘텐츠 선도 사업자로서의 가능성을 인정받음
- 박지성과 예브라가 공동 출연하는 스포츠 예능 프로그램 '맨인유럽'은 1월에 론칭, 방영 2주만에 오리지널 콘텐츠를 통틀어 시청 건수와 신규 시청자 수 통틀어 1위를 기록
- MZ 신규 시청자들이 높은 비중으로 유입되고 있어 좋은 성과로 이어질 수 있을 것으로 기대
- 그 외 글로벌 선파매가 이뤄진 '브랜딩인성수동', 조여정과 텍스가 캐스팅된 '타로' 등 참신한 라인업으로 2024년에도 스튜디오X+U만의 차별적 가치를 제공할 계획
- 조진웅, 이광수, 허광한 등 탄탄한 라인업과 스토리로 기대작으로 손꼽히는 '노 웨이 아웃'은 하반기 처음으로 글로벌 OTT를 통해 제공될 것으로 예상. 첫 텐트폴 사례를 만들고자 함
- 다양한 콘텐츠 IP 판매를 통해 매출을 확대하고 스튜디오X 사업을 확대해나갈 수 있도록 노력할 것

3) AI와 관련해 LGU+의 진행 상황

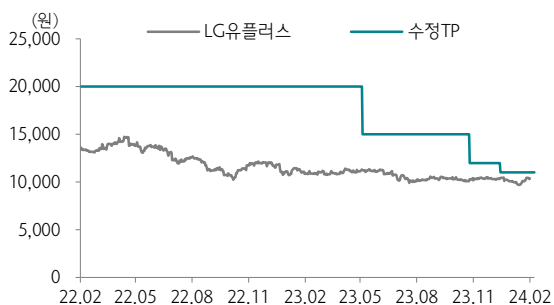
- AI 풀스택 전체 대규모 투자를 통해 AI 전 영역에 진출하기보다는, U+3.0 전략에 따라 신사업 경쟁력 강화 측면에 선택과 집중을 할 것
- 2023년 LG AI 연구원 엑스원 기술을 결합해 '익시젠'이라는 초거대 AI 모델 및 플랫폼을 개발, 이를 기반으로 지난해 유독 서비스에서 대화형으로 상품을 소개하는 챗봇, 유스 청소년 요금제 디지털 광고 제작, 스포키에서 프로야구 승리팀 및 한국시리즈 우승 팀 예측 등 다양한 시도를 했음.
- 사내 적용 레퍼런스를 바탕으로 B2B AICC 사업 진출, 사업적 성과 내는 중. 올해 초거대 AI '익시젠'을 활용해 AI 에이전트 서비스를 만들고 전체 사업에 적용하면서 구체화된 사업적 성과를 이어나갈 계획
- 최근 AI 경쟁력 강화를 위해 AI 전문 스타트업 '포티투마루'에 100억원 규모의 지분투자를 진행, 사업 협력을 위한 업무 협약도 체결. 포티투마루의 솔루션은 각 기업별 도메인 특화가 가능해 답변 정확도를 높이고, 환각을 최소화할 수 있으며, 일반 AI 솔루션 대비 비용 효율이 높음
- 이번 투자를 통해 AICC, 초거대 언어모델과 관련한 B2B 사업의 수주부터 구축/운영까지 전 과정을 포티투마루와 협업해 사업 경쟁력을 높여 나갈 것

4) AICC 진행 상황

- AICC를 중심으로 AI 간 B2B 시장 집중할 것. 특히 통신 3사 중 컨택센터 M/S 1위 사업자, 오랜 기간 축적된 노하우를 바탕으로 AICC 시장을 선도 중
 - 경쟁사 대비 차별화된 서비스 제공 위해 LG AI 연구원과 협업하며, 역사원을 AICC 서비스에 적용하는 등 상품 고도화를 지속
 - 챗GPT 등장으로 생성형 AI 시장에 관심이 높아졌음에도 비즈니스 수익화 모델을 가진 기업은 많이 없는 상황. AICC 온프레미스 구축형, AICC 클라우드 구독형, 소상공인 대상 우리가게 AI를 통해 B2B 영역에서 수익 구조를 만들어 나갈 계획
 - 올해 수주한 KB은행, 신한은행 AICC 사업을 중심으로 사업을 확장했으며, 금융권 외 통신, 유통, 제조 등 다양한 분야에도 진출해 수익 창출을 본격화할 것
-

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

LG유플러스



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
23.12.21	Neutral	11,000	-	-
23.11.1	BUY	12,000	-13.67%	-12.50%
23.5.11	BUY	15,000	-29.73%	-24.47%
22.8.9	1년 경과	-	-	-
21.8.9	BUY	20,000	-31.23%	-24.50%

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 2월 8일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2024년 2월 8일 현재 해당회사의 유가증권을 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	93.52%	6.02%	0.46%	100%

* 기준일: 2024년 02월 08일