



KT (030200)

BUY | CP(11.7) 32,700원 | TP 33,000원

2023.11.7 | 기업분석_23년 3분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 고연수 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<경영성과 및 재무실적>

- 연결 기준 3분기 매출액 6조 6,974억원(+3.4% YoY, +2.3% QoQ), 영업이익 3,219억원(-28.9% YoY, -44.1% QoQ) 기록. 임금단체협상 결과 및 콘텐츠 소싱 비용 평활화 영향에 기인. 임단협 결과/평활화 미적용 시 연결 영업이익 5,122억원(+13.1% YoY, -11.1% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 영업비용은 6조 3,755억원(+5.8% YoY, +6.8% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 당기순이익 2,883억원(-11.6% YoY, -33.3% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 EBITDA 1조 2,599억원(-7.3% YoY, -16.3% QoQ), EBITDA 마진 18.8% (-2.2%p YoY, -4.2%p QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 매출액 4조 6,730억원(+1.8% YoY, +4.1% QoQ), 영업이익 1,935억원(-40.2% YoY, -52.5% QoQ) 달성
- 연결 기준 3분기 누적 기준 KT 별도 CAPEX 1조 6,004억원, 주요 그룹사 CAPEX 6,528억원 집행. 연간 투자계획에 맞게 집행 중
- 회계연도 기준 2023-2025년까지 DPS 최소 2022년도 수준 보장, 별도 기준 조정 당기순이익의 50%를 재원으로 사용할 계획. 재원 한도 내에서 배당을 포함한 자사주 매입과 소각을 병행할 것. 내년 정기 주주총회에서 정관 변경을 통해 받아 분기배당을 도입할 예정

<무선>

- 3분기 무선 매출액 1조 7,081억원(+1.6% YoY, -0.8% QoQ) 기록
- 3분기 무선서비스 매출액 1조 6,233억원(+2.4% YoY, -0.7% QoQ) 기록. 로밍 사업 코로나 이전 수준 이상으로 성장
- 3분기 전체 무선 가입자 수 2,490만명(+4.5% YoY, +1.1% QoQ), 순증 가입자 28만명(-32.4% YoY, -2.2% QoQ) 기록
- 3분기 5G 가입자 959만명(+20.4% YoY, +3.3% QoQ), 5G 가입자 비중 70% 기록
- 3분기 ARPU 33,838원(+2.8% YoY, -0.3% QoQ), 해지율 1.2% (+0.3%p YoY, +0.4%p QoQ) 기록

<유선>

- 3분기 유선전화 매출액 1조 3,301억원(+1.8% YoY, +0.7% QoQ) 기록
- 3분기 인터넷 매출액 6,194억원(+3.2% YoY, +1.2% QoQ) 기록
- 3분기 미디어 매출액 5,244억원(+3.9% YoY, +1.2% QoQ) 기록
- 3분기 홈유선전화 매출액 1,863억원(-7.6% YoY, -2.1% QoQ) 기록
- 3분기 인터넷 가입자 981만명(+1.4% YoY, 0.0% QoQ), 기가인터넷 가입자 비중 68% 기록
- 3분기 IPTV 가입자 943만명(+0.3% YoY, -0.4% QoQ) 기록. IPTV를 지니TV로 개편하고 TV 전체 이용자 수가 두배 증가

<기업서비스>

- 3분기 기업서비스 매출액 9,817억원(+2.7% YoY, +0.6% QoQ) 기록
- 3분기 기업인터넷/데이터 매출액 3,538억원(-4.3% YoY, -3.6% QoQ) 기록. 저수익 사업 합리화로 매출 소폭 감소. 다만 사회 안전 인프라 수요 확대에 따른 CCTV용 전용회선 수요 증가와 국내외 CP 고객사 확대 등 기업인터넷 상품 라인업의 고른 성장 지속 중
- 3분기 Enterprise DX 매출액 3,590억원(+16.1% YoY, +7.2% QoQ) 달성. 국방광대역통합망(M-BcN), 국방통합데이터센터 구축 등 정부의 DX 수요가 매출화로 이어지는 등 국내외 DX전환 수요 증가 중. B2B 수주 규모는 연간 3조원 이상 유지 전망
- 3분기 기업통화 매출액 850억원(-6.5% YoY, -1.3% QoQ) 달성
- 3분기 AI/New Biz 매출액 1,060억원(-11.9% YoY, +3.0% QoQ) 달성. 일부 B2B 프로젝트 사업 발주 지연과 저수익 사업 합리화한 영향
- 3분기 부동산 매출액 779억원(+17.6% YoY, -7.9% QoQ) 달성

<주요 그룹사>

- 3분기 BC카드 매출액 9,957억원(+1.2% YoY, -5.1% QoQ) 기록. 자체카드 발급, 대출사업 등 등 신사업 성장에 기인
- 3분기 스카이라이프 매출액 2,605억원(-2.8% YoY, -0.3% QoQ) 기록
- 3분기 콘텐츠 자회사 매출액 2,904억원(-3.6% YoY, +8.0% QoQ) 기록. 경기침체에 따른 광고시장과 커머스 시장 침체에 기인. 다만 4편의 오리지널 드라마, 3편의 오리지널 예능의 제작/편성하며 오리지널 콘텐츠-채널 경쟁력 강화 선순화 구조 확립
- 3분기 에스테이트 매출액 1,423억원(+30.3% YoY, -2.1% QoQ) 기록. 오피스 임대 매출 증대와 호텔사업 호조에 기인. 특히 호텔 사업은 고객 맞춤 패키지 상품 출시와 기업 단체 고객 유치 등에 기인
- 3분기 KT Cloud 매출액 1,938억원(+34.5% YoY, +26.0% QoQ) 기록. 프라이빗 클라우드 수주와 IDC 사업의 견조한 성장에 기인
- 특히 초거대 AI 모델 '믿음' 서비스에 KT클라우드의 AI 풀스택 패키지 함께 제공. 이를 통해 기업들의 AI 도입 비용 절감에 기여할 것
- 3분기 그룹사 이익기여는 1,285억원(-0.6% YoY, -23.8% QoQ) 기록

Q&A

1) MNO 가입자 유치 측면에서 경쟁사와 격차 줄어 들고 있는데 KT 대응 전략

- 경쟁사 회선 증가는 휴먼 가입자가 아닌 IoT 회선 내 원격관제 분야에서만 가파르게 이뤄지는 중. 원격관제 제외한 차량광제, 무선결제 분야 등에서는 KT 회선이 가장 많음. 각자 입장에서 전략적인 선택을 하고 있는 것이라 생각
- 이동통신 본래의 휴먼 가입자 회선, 웨어러블 세컨 디바이스 같은 가입자 기반 회선에서는 경쟁사와 갭 유지 중. 고객 가치 집중해서 매출/이익 성장 도모해 옴
- 5G 보급률, ARPU 같은 지표에서는 우위 유지 중인 것을 확인. 다만 5G 시장 성숙기 진입하며 모멘텀은 다소 슬로우될 수 있을 것. LTE 가입자 전환, 고액 요금제 비중 증가 등으로 경쟁력을 키워나갈 계획
- MVNO 시장 내에서도 고ARPU 가입자 유치를 통해 무선 사업 성장에 기여할 수 있도록 할 것

2) 3분기 실적 시장 예상치 하회, 4분기에 인식될 비용을 조기에 인식한 영향. 4분기 및 연간 실적 전망

- 작년 4분기에 반영된 임금협상 결과가 올해 조기 타결되며 3분기 총 1,400억원 영향. 500억 수준의 콘텐츠 소싱에 대한 비용도 반영됨에 따라 전년대비 별도 기준 영업이익 감소. 하반기 예정된 비용을 분기 단위로 조정한 것이라 연가 영업이익에 영향을 끼치는 이슈는 아님
- 비용 제거 시 3분기 영업이익 전년대비 19% 성장
- 4분기 별도 기준 영업이익은 전년대비 개선되고, 연간 영업이익은 작년보다 성장할 수 있도록 노력할 것

3) 대표님의 향후 경영 방향 및 시장과의 소통 방식

- B2B 사업 질적 성장과 함께 B2C 사업은 지속가능한 이익 창출이 목표, AI 기반 혁신 추구
- B2B 분야는 IT 역량 기반으로 매출/이익 동반 성장. B2C 분야는 고객 맞춤형 서비스, 신규 서비스를 발굴해 캐시카우 역할을 강화할 것
- 기존 서비스 차별화, 업무 생산성 강화 등에도 AI 적극 활용할 것
- 시장 소통은 내년 초 전망. 구체적으로 전략 잡히면 소통할 계획

4) B2B 사업 성장성 및 전망

- 국내 최대 유무선 인프라 커버리지와 AI, 빅데이터, 클라우드 등의 역량을 기반으로 기업들의 DX 전환 흐름에 맞춰 B2B 사업 지속 확장해나갈 계획
- 통신 차별화, 원가구조 개선을 통해 수익성 개선 목표
- 통신 플랫폼화를 통해 통신의 판을 바꿔나갈 계획. 기능망이 결합된 커뮤니케이션 플랫폼으로 발전, 요금과 대역폭을 유연하게 제공할 수 있는 Flexline 서비스가 있음. 회선기반 서비스 플랫폼화해서 새로운 가치 제공할 수 있을 것. 이와 함께 5G 특화망, 산업 솔루션 등을 통해 새로운 시장/상품 발굴
- AICC 또는 에너지 모빌리티 사업들도 서비스 구축형 중심으로 사업 확대 목표
- 클라우드, IDC와 초거대 AI 모델을 바탕으로 신규 시장 개척해나갈 것

5) 인플레이션이 영업 비용에 미친 영향

- 전력비, 각종 수수료 등을 포함해 물가 상승에 따른 비용 증가 부담은 모든 기업이 공통적으로 직면하고 있는 문제
- 전력비는 가파른 단가 상승으로 전년동기대비 두 자릿수 증가. 에너지 효율이 떨어지는 장비 조기 철거, 구조적 비용 개선 등을 통해 비용절감 노력 지속 중
- 사업 경비 절감 위해 AI 등 DX 기술 활용해 업무 추진 중

6) KT의 AI 차별화 포인트

- 초거대 AI '민음' 지난 10월 출시하며 본격 개시. 이번 출시 모델은 초경량부터 초대형 모델에 이르기까지 기업 규모와 사용 목적에 맞게 사용 할 수 있도록 함
- 경량 모델부터 초대형 모델까지 4종 출시, AI 풀스택을 통해 KT클라우드와 기업 전용 AI 클라우드팜을 패키지로 제공. 별도 개발 및 학습 인프라가 없더라도 누구나 합리적인 비용으로 서비스 개발 가능
- 3가지 장점: 1) 다양한 비즈니스 접목 가능, 2) 한국형 SW+HW 모두 제공 가능, 3) 글로벌 경쟁사 대비 AI 보안 측면 강점 보유
- AICC와 기가지니 등 기존 사업 적용해 수익성 향상과 KT 그룹 전체 업무 효율화를 통해 수익구조를 개선해나갈 것

7) 국내 IDC 시장 장단기 수급 전망 및 KT 전략

- 국내 기업들의 디지털 전환 수요는 계속 증가하고 있으며 초거대 AI 성장세도 지속 중
- 시장 상황 감안 시, 수요 대비 공급이 절대적으로 부족한 상황. 시장 수요에 적기 대응하는게 제일 핵심이고 이러한 상황이 지속될 전망
- 20년 이상 사업 경험을 바탕으로 접근성이 좋은 수도권 7개 IDC 중심으로 시장을 주도하고, 115 MW의 용량을 향후 5년 내 100MW를 추가 확보해 시장의 증가되는 수요에 적기 대응할 것

8) KT클라우드 3분기 높은 성장률에 대한 설명과 향후 전망

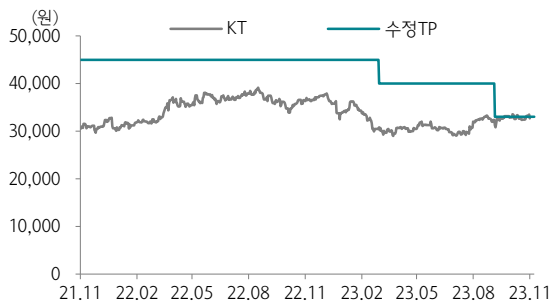
- KT클라우드는 공공 클라우드와 프라이빗 클라우드 매출 및 용산 IDC 매출 가속화에 따라 3분기 YoY 34.5% 매출 성장
- IDC 시장 수요 증가와 AI 풀스택을 바탕으로 한 프라이싱 업은 지속될 것
- KT클라우드 2022년 5,500억 매출 기록. 올해 연간 기준 두 자릿수 성장 기대, 내년도 비슷한 수준 전망

9) KT 클라우드 이익/마진 전망

- 전사 평균대비 영업이익의 높게 기록 중. 최근 몇년간 초기 투자 증가, 인력확충 등 투자성 비용이 반영되며 마진을 축소 됨. 클라우드 수요 개선에 따라 마진을 증가 전망

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

KT



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
23.9.11	Neutral	33,000		
23.3.7	BUY	40,000	-23.13%	-16.75%
22.6.2	1년 경과		-	-
21.6.2	BUY	45,000	-26.95%	-15.44%

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 2023년 11월 8일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2023년 11월 7일 현재 해당회사의 유가증권권을 보유하고 있지 않습니다

본 조사자료는 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	94.59%	4.95%	0.45%	100%

* 기준일: 2023년 11월 08일