



LGU+ (032640)

BUY | CP(11.7) 10,180원 | TP 12,000원

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 영업수익 3조 5,811억원(+2.3% YoY, +4.4% QoQ), 영업이익 2,543억원(-10.8% YoY, -11.7% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 서비스수익 2조 9,052억원(+2.3% YoY, +0.3% QoQ), 단말수익 6,759억원(+2.2% YoY, +27.0% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 당기순이익 1,567억원(-8.3% YoY, -26.6% QoQ), EBITDA 8,986억원(+0.4% YoY, -2.0% QoQ) 기록. 서비스수익대비 EBITDA 마진 30.9%(-0.6%p YoY, -0.7%p QoQ) 기록
- 23년 중간배당금 주당 250원. 별도 재무제표 기준 당기순이익의 40% 이상 배당
- 전기차 충전 사업 경쟁력 확보를 위해 합자회사 설립을 진행 중. EV 충전 서비스 '볼트업'은 아파트와 오피스 중심으로 연내 1만기, 26년까지 5만기 설치 예정. 1) 호반건설과 아파트 내 전기차 충전 서비스를 구축/운영하고, 2) 한화 건설과는 국내 주거환경에 특화된 천장형 전기차 충전 시스템을 개발해 신축 아파트 단지에 공급할 예정. 완속 충전 시장을 우선 타겟하여 3년 내 탑 3 사업자 안에 드는게 목표

<모바일>

- 3분기 모바일 수익 1조 5,870억원(+2.7% YoY, +0.7% QoQ), 서비스수익 1조 5,071억원(+3.1% YoY, +0.9% QoQ) 기록
- 3분기 전체 모바일 가입자 2,382만명(+22.3% YoY, +9.9% QoQ), 전체 순증 가입자 214만명(+324.4% YoY, +91.2% QoQ) 기록
- 3분기 MNO 가입자 1,829만명 (+15.3% YoY, +8.9% QoQ), MVNO 가입자 553만명(+53.1% YoY, +13.4% QoQ) 기록하며 고성장 지속
- 3분기 5G 가입자 682만명(+19.7% YoY, +3.3% QoQ) 기록. 전체 핸드셋대비 61.9% 기록
- 3분기 MNO 해지율 1.05%(+0.06%p YoY, +0.10%p QoQ) 기록
- 3분기 서비스 ARPU 27,300원 (-6.4% YoY, -3.6% QoQ), 서비스 ARPU(MVNO 포함) 22,790원 (-11.3% YoY, -5.0% QoQ) 기록
- '1GB~무제한' 초개인과 맞춤형 요금제 '너겟' 출시. 데이터 사용량에 따라 자유롭게 선택 가능한 5G 요금제 16종 출시
- 유독은 72개 제휴사와 254개 상품 제공하며 가입자 꾸준히 증가 중. 최근에는 단기렌탈 서비스 강화해 최신 IT 제품 구매 전 체험 등 특정 목적으로 단기 대여를 원하는 MZ 세대 수요에 맞춰 서비스 제공. 상품 라인업 다양화할 계획
- 반려동물 플랫폼 '포동'은 3분기 기준 가입자 수 30만명 돌파, 일상기록 SNS 플랫폼 '베티'는 출시 6개월만에 다운로드 10만건 돌파
- 스포츠 플랫폼 스포키 가입자 2,700만명, 지난 6개월간 평균 MAU는 400만명 기록. 실시간 승부 예측 기능, 생중계 서비스도 제공 중

<스마트홈/전화>

- 3분기 스마트홈 수익 6,072억원(+2.8% YoY, +0.7% QoQ) 기록
- 3분기 IPTV 수익 3,381억원 (+1.2% YoY, +0.4% QoQ) 기록
- 3분기 초고속인터넷 수익 2,691억원 (+4.9% YoY, +1.1% QoQ) 기록
- 3분기 IPTV 가입자는 543만명(+0.5% YoY, +0.7% QoQ)으로 순증 기조로 전환. 초고속인터넷 가입자 511만명(+4.1% YoY, +1.4% QoQ) 달성
- 3분기 전화 수익 899억원(-5.8% YoY, -1.9% QoQ) 기록. 인터넷전화 수익 419억원(-3.4% YoY, -1.2% QoQ), 기업/국제전화 480억원 (-7.7% YoY, -2.5% QoQ) 기록
- 모든 지상파, 종편 콘텐츠 골라 보는 '프리미엄 한승구독' 출시. 주요방송사(지상3사, 종편4사) 콘텐츠, 11만여 편을 하나의 요금제로 이용 가능
- VOD와 OTT의 장벽을 없앤 'U+tv next 2.0' 출시. 'OTT 비교' 기능도 국내 유료방송사업자 최초로 추가

<기업 인프라>

- 3분기 기업인프라 수익 4,040억원(+7.9% YoY, -1.3% QoQ) 기록
- 3분기 IDC 매출액 827억원(+18.2% YoY, +3.7% QoQ) 기록
- 3분기 솔루션 매출액 1,292억원(+17.5% YoY, +0.3% QoQ) 기록
- 3분기 기업회선 매출액 1,921억원(-1.2% YoY, -4.3% QoQ) 기록
- 동영상 스트리밍 서비스 'U+모바일tv' 현대, 기아차에 제공
- 더본코리아와 함께 통신/DX 기술 집약된 식당연구소 오픈. 향후 소상공인 DX식당을 프랜차이즈화 하는 모델 검토 예정
- 화물 중개 및 운송에 필요한 모든 프로세스를 원스톱으로 제공하는 물류플랫폼 '화물잇고' 출시. 전략적 협업을 확대해 전국 물류 네트워크를 구축하고 화물정보 포털 서비스로 진화해 나갈 것

<주요 비용>

- 연결 기준 3분기 마케팅비용 5,532억원(-2.0% YoY, +2.5% QoQ) 기록하며 안정화 기조 유지. 서비스수익대비 마케팅비용 20.6%(-0.9%p YoY, +0.5%p QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 CAPEX 5,241억원(-15.4% YoY, -20.8% QoQ) 기록

Q&A

1) 서비스 수익/이익 시장 예상치와 가이드선 미달. 이에 대한 설명 및 배당 영향 설명

- 3분기 영업이익 컨센데비 소폭 하회. 모바일 서비스 수익 누적 기준 YoY 2.9% 성장(경쟁사 대피 높은 수준) 시현. 다만 스마트홈 3%, 기업인프라 3.5% 성장하며 당초 기대에 못 미치며 전체적 매출 성장 둔화가 나타남
- 영업비용은 1) 전력비용 약 3차례 인상하며 YoY, QoQ 모두 증가했고, 2) 20MHz 주파수에 대한 무형자산상각비도 증가한 영향이 있었음
- 4분기 플래그십 단말기 출시 효과 및 MVNO와 로밍 매출 성장으로 모바일 서비스 수익은 3% 성장을 이어나갈 전망. 기업 인프라 사업도 4분기에 계절적 요인이 반영되며 연간 미드싱글 수준 성장 달성 전망. 모바일과 기업 인프라 사업 부문 성장 개선과 비용 제어를 통해 연간 영업이익 시장 기대치에 부합할 것
- 3분기 누적 기준 당기순이익 8% 증가, 배당 규모는 꾸준히 늘어나는 중. 경영진의 DPS 확대 의지는 여전히 유효. 23년 기말 배당금은 23년 실적 확정되는 시점에 말할 것

2) AI 사업 관련 진행 현황

- 다양한 AI 엔진 자체 개발/활용. 최근에는 생성형 AI 모델을 고객 수요에 맞춰 적기 튜닝하여 제공 중
- LG AI 연구원의 초거대 모델 ‘엑사원’, 유플러스 자체 튜닝 모델 ‘익시젠’ 및 구글, MS 등 빅테크들의 AI 모델을 활용 중
- 시장 성장 가시화되고 있는 AICC 경우, 엑사원을 활용해서 지난 9월 기업 고객 대상으로 구독형 AICC 모델을 출시했음. 기업 고객들은 초기 구축 비용 부담 없이 콜봇이나 실시간 요약, 분류 등 생산성 높은 서비스 이용 가능. 좋은 피드백 받는 중
- 내부적으로 자체 모델 익시젠 및 빅테크 모델들을 활용해서 챗에이전트를 개발. 구독 플랫폼 ‘유독’에 적용해서 고객들은 상담사와 대화하듯이 자연스럽게 구독 상품을 추천/상담 받을 수 있음. 그 외 자체 서비스 스포티 승부 예측, 광고 제작 등에 AI를 적극 활용 중. 사용량이 늘어남에 따라 AI 모델도 고도화되는 중

3) 국내 데이터센터 장단기 수급 동향 및 진행 상황

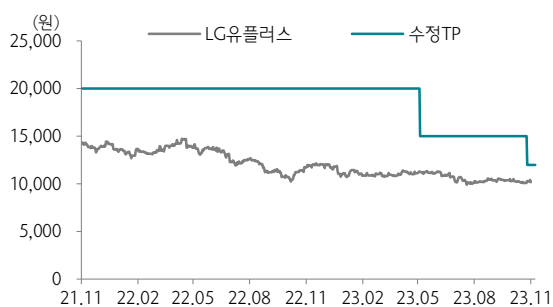
- AI 사업 확대 등으로 수요가 과거보다 더 증가할 것으로 예상. 최근에 신규로 오픈되는 데이터센터가 많아져 25-26년 공급이 수요를 초과할 것.
- IDC 평촌2센터는 90MW 규모의 고집적 고사양 IDC로, 지난 10월에 준공 완료. 12개 전산실 모두 예약 완료된 상태이며, 사전 예약 고객과 협의 중. 단계적으로 서비스를 제공할 계획. 매출은 내년 상반기부터 순차적으로 발생할 것으로 예상
- 추가적인 IDC 건립은 27년 오픈 목표로 신규 부지를 알아보고 있으나 아직 특정해서 말하기 어려움. 수요가 폭발적으로 증가할 경우에도 쉽게 대응할 수 있는 부지를 찾는 중

4) 너겟 요금제 기대효과

- 너겟 요금제는 데이터 1GB 부터 무제한까지 마음대로 선택 가능. 잔여일수, 잔여데이터에 따라 환불 가능하며, 고객이 본인 라이프스타일에 맞게 직접 설계해 사용 가능. 너겟의 가장 큰 특징은 1) 다양한 조합으로 DIY 하여 선택할 수 있고 2) 모바일 앱 통해 간편히 이용할 수 있는 요금제라는 점. 고객 선택권을 한 단계 넓히고자 하였음
- 이번 요금제를 통해 저용량 데이터를 약정없이 본인 생활 패턴에 맞춰 사용을 원하는 MZ 세대를 타겟으로 출시
- 상당 부분 당사의 고객으로 유입할 수 있을 것으로 예상되나, ARPU에 미치는 영향은 지켜봐야할 사항

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

LG유플러스



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
23.11.1	BUY	12,000		
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 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	94.62%	4.93%	0.45%	100%

* 기준일: 2023년 11월 08일