

2022년 8월 10일 | Equity Research

SK텔레콤 (017670)

2022년 2분기 컨퍼런스 콜

투자 의견	현재주가(8월9일)	목표주가	Analyst 김홍식	RA 고연수
BUY	52,900원	80,000원	02-3771-7505 pro11@hanafn.com	02-3771-8047 yeonsookoh@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

〈재무 실적〉

- 연결 기준 2분기 매출은 SKT 및 SKB의 안정적인 성장과 신규 자회사 편입 효과에 따라 4조 2,899억원(+4.0% YoY, +0.3% QoQ) 기록
- 연결 기준 2분기 영업이익은 5G 도입 초기 마케팅비용의 회계적인 인식이 종료되고 주식 상여금 등을 제거한 인건비 효과 등에 힘입어 4,596억원(+16.1% YoY, +6.3% QoQ) 기록
- 연결 기준 2분기 당기순이익은 SK하이닉스 지분법이익 이익 제외에 따른 기저효과 등으로 2,581억원(-67.6% YoY, +17.2% QoQ) 기록
- 22년 2분기 CAPEX는 SK텔레콤과 SK브로드밴드가 각각 6,580억원, 1,480억원 집행

〈SK텔레콤 별도 실적〉

- 별도 기준 2분기 매출액은 5G 가입자 증가 및 로밍 매출 증가 영향으로 이동통신 매출이 증가하며 3조 1,182억원(+3.2% YoY, +1.3% QoQ) 기록
- 별도 기준 2분기 영업이익은 마케팅비용의 감소 및 감가상각비 안정화 등의 영향으로 3,809억원(+16.0% YoY, +6.7% QoQ) 기록
- 별도 기준 2분기 순이익은 2,245억원(+22.0% YoY, -10.9% QoQ) 기록

〈SK브로드밴드 실적〉

- 상반기 IPTV 순증 M/S 1위 등 가입자 기반 성장 지속과 B2B 신규고객 수주 확대 지속 및 신규 데이터센터 효과로 매출액 1,03조원(+3.6% YoY, +0.7% QoQ) 기록
- B2B 사업 성장 및 유료방송 가입자 증가에 따른 외형성장 하에 비용 안정화 기조를 유지하여 영업이익 782억원(+21.8% YoY, +2.8% QoQ) 달성
- 연결 순이익은 전년 동기 일회성이익에 따른 기저효과 등으로 510억원(-9.9% YoY, +3.9% QoQ) 기록

〈사업부별 실적〉

- 22년 2분기 5G 가입자는 전분기 대비 80만명 증가한 1,168만명을 기록. 5종류의 신규 5G 요금제를 출시함으로써 연말 목표치인 1,300만명을 충분히 달성할 수 있을 것으로 판단. 핸드셋 가입자 대비 50% 가량이며 M/S는 47.7%를 기록. ARPU는 전분기 대비 0.8%, 전년 대비 0.7% 성장한 30,656원 기록
- 무선통신 회계 기준 마케팅비용은 전분기 대비 광고비가 증가하였으나 전반적인 마케팅비용 하향안정화 추세 지속으로 7,580억원 기록. 향후에도 소모적 마케팅 경쟁이 아닌 효율적 비용 집행에 힘쓸 것
- 22년 2분기 유료 방송 가입자는 지속적인 IPTV 가입자 성장으로 전년 대비 4.1% 성장한 917만명 달성. 가입자의 견조한 성장 및 다양한 영화 신작이 개봉됨에 따라 콘텐츠 매출의 회복세를 기대
- SK스토아는 오프라인 소비 증가 속 고마진 상품군 확대와 마케팅비용 효율화에 집중하며 매출액 795억원 기록
- 클라우드 매출액은 리커링 매출 확대에 따른 MSP 선전으로 구조적 성장 지속 중이나 전년 말 일회성 구축 사업 효과로 전분기 대비 6.79% 감소한 261억원 기록
- 엔터프라이즈 매출은 데이터센터, 클라우드, AIoT 등 모든 사업 영역이 고르게 성장하며 전년 대비 13.8% 증가한 3,743억원 기록. 데이터센터는 신규 데이터센터 가동률 상승을 통한 구조적 매출 성장세가 지속 중이며 서울과 부산을 중심으로 한 차기 데이터센터 준비도 순조롭게 진행 중
- AIVERSE의 2분기 GMV는 2,600억원 수준 달성. 최근 T우주 이용자는 120만명을 돌파하였으며 20~40대 중심으로 꾸준히 고객 기반 확장 중. 출시 1년을 맞이한 ifland의 MAU는 163만명을 달성하였으며 누적 이용자 수 870만명 기록. 공연 등 다양한 시도를 통해 MZ세대를 공략하며 하반기에 해외 통신사와의 긴밀한 협력을 통해 유럽, 북미, 중동, 아시아 등 글로벌 출시를 추진할 예정
- 지난 5월 성장형 AI 비서인 에이닷 오픈 베타 서비스를 출시하며 사람과 닮은 일상의 디지털 메이트 제공. 최근에 에이닷 티비, 에이닷게임 서비스를 추가 론칭하는 등 지속적으로 유용한 서비스를 확대해나갈 계획
- 지난 7월 하나금융그룹과의 4천억 규모 지분 교환을 통해 전략적 파트너십 체결하였으며, SKT 2.0 환경하에 디지털 금융 등 미래 ICT 금융혁신 신사업을 추진하고 5대 사업군의 성장 모멘텀의 강화를 도모

〈주주환원정책〉

- 22년 2분기 주당 배당금은 1분기와 동일하게 830원으로 결정되었으며 배당금 총액은 1,810억원

Q&A

1) 최근 출시된 5G 신규 요금제의 도입 취지는? 5G 신규 요금제가 전체 서비스 매출에 미칠 영향은?

- 언택트 플랜 2종을 포함하여 5개의 신규 5G 요금제를 출시. 새로운 세대의 서비스 런칭 이후 가입자가 확대됨에 따라 다양한 요금제를 출시하는 것은 자연스러운 현상. 현재 5G 가입자가 핸드셋 가입자 대비 50% 가량을 차지하며 5G가 성숙기 접어든 만큼 고객의 니즈를 반영한 증거가, 고가, 온라인 전형 등 다양한 요금제를 선보일 것
- 일반 요금제는 49(8GB), 59(24GB), 99(무제한데이터) 요금제를 새로 출시. 라인업은 4만원부터 10만원까지 1만원 간격으로 촘촘한 가격대의 요금제를 제공 중. 온라인 전용 5G 언택트 플랜 34(8GB) 및 42(24GB)도 함께 출시. 이로써 경제적인 선택이 가능해져 5G 저변이 더욱 더 확대될 수 있을 것으로 기대
- 다만 5개의 신규 요금제가 동시에 출시됨에 따라 매출 영향을 당장 예측하기는 어려운 상황

2) 하반기 마케팅 경쟁 구도는 어떻게 예상하는지? 전체적인 비용 지출은 어떻게 계획하는지?

- 2분기 마케팅 비용이 소폭 증가하였으나 무선 시장 관련 마케팅 수수료는 작년 3분기 대비 꾸준히 감소하는 추세를 보이는 중. 수익성 개선을 목표로 마케팅 비용 하향 트렌드를 유지할 예정
- 최근 시장 분위기는 꾸준히 안정적인 흐름을 보이고 있음. 전체 5G 가입자가 2,400만명을 넘어서며 성숙기에 진입. 이에 따라 5G 경쟁 재발 가능성은 낮다고 판단. 같은 맥락에서 8월 중순에 플래그십 핸드셋 론칭이 예정되어 있는데 플래그십 시장이 과열될 것으로 보고 있지 않음

3) 지난 6월 아이버스 행사를 통해 여러 수익 모델을 공유하였는데 이프랜드 수익 모델과 관련하여 업데이트 사항이 있는지?

- 이프랜드는 보유하고 있는 유저베이스 기반으로 monetization 단계에 진입할 예정. 이프랜드는 기업 이벤트 개최, 아바타 공간 제작 등을 통해 B2B 영역에서 일부 수익화가 진행 중. 향후 크리에이터 후원 기능, 아바타 공간 스튜디오 통해 제작된 창작물을 유료로 공유하는 기능, 광고 집행 등을 통해 본격적인 수익화를 준비 중
- 3분기 이프랜드에서 후원, 참여보상 등으로 활용 가능한 포인트를 선보일 계획. 이후 이프랜드 내 다양한 경제시스템을 순차적으로 도입할 계획
- 실물로 연계하기 위하여 SK코인과 연계하는 크립토 경제시스템 도입도 준비하고 있음. 이코시스템을 활성화하는 주요 서비스 중 하나로 자리매김할 수 있도록 지원해나갈 것. 다만 크립토경제 시스템은 거시 경제 변화에 대응하여 최적의 시점에 출시할 계획

4) 하나금융그룹과의 파트너십과 관련하여 해당 영역의 구체적인 사업 설명

- 2010년 하나카드 제휴시작으로 여러 협력을 시도해 왔으며, 통신과 금융 섹터는 큰 변화를 겪고 있는 상황. 통신의 경우 카카오, 네이버와 같은 플랫폼 기업들과 경쟁하는 구도. 이런 환경 변화에 발맞춰 새로운 관계를 형성해야 되는 니즈가 존재
- 이번 파트너십은 기존의 관계를 탈피하여 패밀리와 그룹간의 전방적인 협력이 가능한 구조로 격상시킨 것에 의의를 두고 있음. 금융의 디지털 트랜스포메이션, AI 기술과 클라우드 기반의 금융 서비스 구축 및 금융과 통신 데이터가 결합함으로써 새로운 BM의 발굴 등이 목표

5) T우주의 향후 매출 추이 및 전망 업데이트

- 2021년 8월 론칭 이후 10개월 만에 2분기 말 T우주 가입자 120만명 기록. 역대 비통신 서비스 중 가장 빠르고 큰 규모로 이용자를 확대해나가는 중. 지난달 우주패스 라이프와 이커머스 특화 우주패스 슬림과 같은 상품을 추가적으로 출시하였으며 하반기에는 공유와 선물하기 등 사용자 편의 증대를 위한 기능을 추가할 계획
- 티멤버십, 11번가와 같은 비대면 채널 가입자 비중은 42% 수준이며 20-40대 고객은 65% 이상. 상반기 GMV는 2,600억 돌파하며 지속적으로 유의미한 실적을 확보 중. 매출은 작년 대비 1.5배 수준이며 리커링 매출 측면에서 의미가 있는 것으로 판단
- 제휴를 맺은 고객사는 60개사 이상으로 데일리 라이프와 미디어 혜택과 관련하여 관심이 증대 중

6) 1분기와 2분기 DPS는 830원으로 작년과 동일하나 이는 최저보장배당금 수준. 실적 개선세 및 하나금융그룹 배당 수익 감안 시 배당 상승 가능성이 있어 보이는데 연간 배당 가이던스는?

- 기존에 보유하던 하나카드 주식을 하나금융지주 주식으로 전환하고 있는 상황. 작년 하나금융지주의 배당이 주당 3,100원으로 주식 매입 규모 감안 시 하나금융지주로부터 약 200억원의 넘는 추가적인 배당 수입을 기대
- 다만 당장 주주환원율로의 연계에 대해서는 말하기 어려운 상황. 사장 변수 등 다양한 요소를 고려하여 결정할 것

7) 상반기 CAPEX 8500억으로 작년과 유사한데 하반기 전망은? 5G 네트워크 커버리지 확장이 24년까지 이어질 것으로 예상되는데 내년, 내후년 CAPEX 트렌드 제시

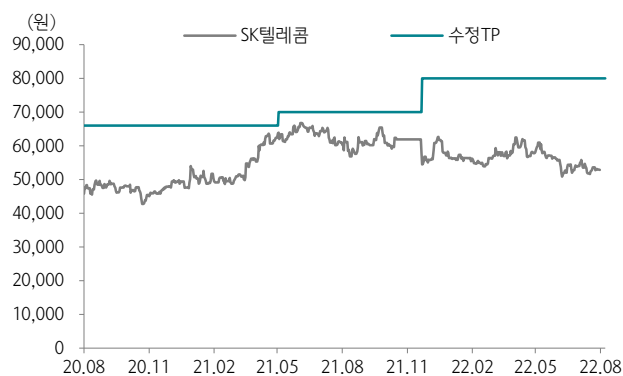
- 기본적으로 전년과 유사한 수준의 CAPEX을 집행할 계획. 5G망을 전국적으로 깔고 있는 상황이며, 마켓 리더십을 확보하기 위한 네트워크 품질을 위해 공동망 구축을 통해 CAPEX 효율적으로 집행할 계획
- 중장기 CAPEX 계획도 동일. 성장사업에 대한 투자를 동행하면서 전체적인 CAPEX 규모가 안정화되는 수준에서 유지할 계획

8) 유료방송상품 가입자 증가가 둔화하고 있는데 IPTV 가입자 추세 전망은?

- 2021년에도 70만명이 증가하며 현재 3,600만명 고객 육박하고 있음.
- IPTV 시장은 최근 5년간 연평균 100만명 이상이 증가하며 유료방송시장의 60%를 점유할 정도로 고속 성장을 이뤄냄. IPTV 시장은 일인가구의 확장 및 세컨드 TV 중심으로 가입자 증가 추세는 지속될 것으로 전망. 지난 분기 대비 순증 가입자는 19만명으로 시장 내 MS 1위를 지속 중
- 가입자 양적 확대를 기반으로 유료방송사업 전체의 ARPU 성장도 지속 추진해나가는 중

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

SK텔레콤



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
21.11.30	BUY	80,000		
21.5.11	BUY	70,000	-11.09%	-4.57%
21.2.9	1년 경과		-	-
20.2.9	BUY	66,000	-32.00%	-18.18%

투자등급 관련사항 및 투자의견 비율공시

- 투자의견의 유효기간은 추천일 이후 12개월을 기준으로 적용

기업의 분류

BUY(매수)_목표주가가 현주가 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_목표주가가 현주가 대비 -15%~15% 등락
Reduce(매도)_목표주가가 현주가 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% 이상 하락 가능

투자등급	BUY(매수)	Neutral(중립)	Reduce(매도)	합계
금융투자상품의 비율	94.81%	5.19%	0.00%	100%

* 기준일: 2022년 08월 09일

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 2022년 8월 9일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2022년 8월 9일 현재 해당회사의 유가증권에 보유하고 있지 않습니다

본 조사항목은 고객의 투자에 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 어떠한 경우에도 무단 복제 및 배포 될 수 없습니다. 또한 본 자료에 수록된 내용은 당사가 신뢰할 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.