

생활 단말기 유통구조 개선법 도입 영향 및 ICT노믹스 시대의 도래

Disclaimer(예측 정보에 대한 주의사항)

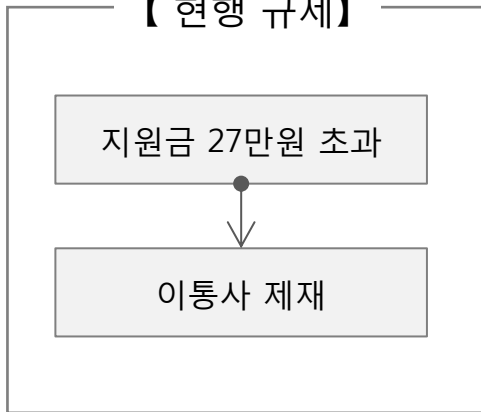
본 자료는 (주)SK텔레콤(이하 "회사") 및 그 자회사들의 재정상황, 운영·영업성과 및 회사 경영진의 계획·목표와 관련된 예측진술을 포함하고 있습니다. 예측진술은 회사의 믿음·기대에 대한 진술 등 역사적 사실이 아닌 진술을 의미합니다. 그러한 예측진술은 위험과 불확실성, 그리고 회사의 실제 실적과 예측진술에 기재되거나 암시된 미래실적 간의 중대한 차이를 초래하는 다른 요인들을 내포하고 있습니다.

회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적으로든 또는 명시적으로든 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다. 예측진술은 회사의 현재 계획, 추정 및 전망, 그리고 회사가 미래에 처하게 될 정치·경제적 환경에 근거하고 있으므로, 이용자들은 이러한 예측진술을 적정수준 이상으로 신뢰하여서는 안됩니다.

예측진술은 작성일 현재 시점에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 공개적으로 업데이트할 책임을 지지 않습니다. 본 자료에 기재되지 않은 추가적인 정보나 기타 다른 위험요인들은 회사가 미국 증권거래위원회에 제출한 20-F 양식의 최근 사업보고서 및 기타 보고서에 포함되어 있습니다.

단말기 지원금 관련 이용자 차별 문제를 해소하여, 공정하고 투명한 유통질서를 확립하고자
10월 1일부터 단말기 유통구조 개선법 시행

【 현행 규제 】



※ 단말기 유통구조 개선법은 규제 체계가 대폭 개편되는 점 등을 고려하여 기존 “보조금”을 “지원금”으로 정의 변경

【 단말기 유통구조 개선법 】

규제대상 확대 및 시장 안정화를 위한 제도적 장치 도입

“지원금의 이용자 차별 금지”

- ‘MNP=신규=기변’ 간 지원금 동일하며, 요금제/단말에 따라서만 차등 지급 가능
- MNP 고객에게 집중되었던 차별적 지원금 불허

“지원금 상한 설정 및 지원금 수준 공시”

- 지원금 수준 공시에 따라 시간/장소별 차등 금지
- 야간/온라인 등 규제가 어려운 특정 시간/장소에서의 지원금 집중 지급 불가

“적용 대상 확대 및 위반 벌칙 강화”

- 법적용 대상에 제조사 및 대리점 등 유통망까지 포함
- 경영진에 대한 징역, 벌금 등 벌칙 강화

[참고: 단말기 유통구조 개선법 세부 내용]

[지원금 상한 설정]

- 지원금 상한을 30만원으로 설정
 - 유통망 추가 지원금 15% 내에서 지급 가능
 - 15개월 경과 단말은 상한 초과 가능
- 25~35만원 범위에서 6개월 단위로 변경 가능

[요금제/단말기별 지원금 차등]

- 지원금은 요금 수준에 비례성을 준수하여 지급
- 단말기별로 차등하여 지원금 지급 가능

(예시) LTE 요금제 적용

(단위:원)

구분	실질요금	단말 A	단말 B	단말 C	단말 D
90 이상 계열	76,000	300,000	250,000	200,000	150,000
80 계열	65,000	256,579	213,816	171,053	128,289
70 계열	54,000	213,158	177,632	142,105	106,579
60 계열	46,000	181,579	151,316	121,053	90,789
50 계열	38,500	151,974	126,645	101,316	75,987
40 계열	31,500	124,342	103,618	82,895	62,171
30 계열	27,000	106,579	88,816	71,053	53,289

※ 유통망 추가지원금 제외 기준

[분리요금제 도입]

- 이통사 지원금을 지급받지 않은 이용자 대상
 - 중고폰, 자급제 단말기 등으로 가입 시
 - 지원금 수령 후 24개월이 경과하지 않은 단말과 위약금 정산이 이루어지지 않은 단말기 등 제외
- 실질요금을 기준으로 12% 요금할인 (24개월 약정 시)
 - 예) LTE무한80 가정 시
61,250원 × 12% = 월 7,350원 (2년 176,400원)

[지원금 공시]

- 지원금 상한 이내에서 단말기별 지원금 공시
 - 공시된 지원금은 최소 7일간 유지

[중도 해지 시 위약금]

- 단말 가격 할인 받은 지원금에 대한 위약금 부과
 - 유통망 추가 지급 분 포함
- 분리요금제로 인한 요금할인에 대한 반환금 부과

※ 기존 요금 약정할인에 대한 위약금과는 별개임

향후 고객가치 경쟁이 벌어질 경우 규모의 경제와 혁신적 상품, 30년간 축적된 Infra 구축 노하우를 보유한 SKT의 경쟁력이 부각될 것임

['고객가치 향상 경쟁'의 주요 Point]

누가 좀 더 높은 혜택을 제공하는가?

- 멤버십 포인트, 할인혜택 등 혜택의 수준 중요

서비스가 실생활에 얼마만큼 도움이 되나?

- 서비스 혁신성, 실생활에서 체감 가능한 상품성 중요

누구의 서비스 Quality가 더 우수한가?

- 서비스 제공을 위한 Infra의 우수성 중요

[SKT의 경쟁력 부각]

규모의 경제를 통한 고객 혜택 우수 선점

- 대규모 고객 기반의 할인혜택, 네트워크 효과 제공 가능

혁신적 상품과 서비스 개발 역량과
경험 보유

- SKT만의 다양한 혁신적 상품과 서비스 제공
- T맵, 멜론, T전화 등

30년간 축적된
MNO Infra 구축 노하우

- 세계 최고의 Network 제공, 강한 유통망 보유 등

대규모 가입자 기반으로 결합상품, 망내 음성 무제한, T 멤버십 등에서 최고의 경쟁력 보유

[SKT의 핵심 경쟁력]

규모의 경제를 통한 고객 혜택 우수 선점

- M/S 50% 이상, 가입자 2,800만명 파워
- 대규모 고객 기반으로 경쟁사 대비 차별화된 서비스 제공 가능

대규모 가입자의 네트워크 효과

- 가입자간 결합력, 트래픽 효과 레버리지

대규모 구매를 통한 구매 파워

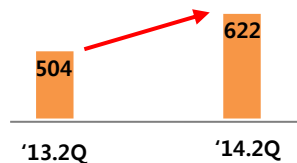
- 가입자 집객 효과로 비용 효율성 Maximize

결합 상품 경쟁력

"무선을 중심으로 결합상품 경쟁력 강화"

[결합 상품 가입자 추이]

(단위: 만명)



- 온가족무료('10.10), 온가족프리('12.9), 착한가족할인('14.5) 결합요금제 혜택 확대
- 유무선 결합상품에서 무선간 결합으로 상품 혜택 확대

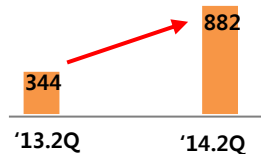
※ 결합상품가입자 해지율은 평균대비 1%p 낮음

망내 통화 경쟁력

"최고의 망내 통화 환경 제공"

[전국민/T끼리 가입자 추이]

(단위: 만명)

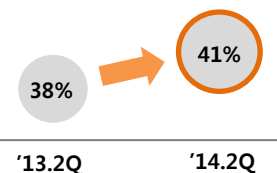


- T끼리 통화가입자의 Retention 효과
※ LTE 65이하 고객은 망내 무제한만 제공
- 망내 음성 통화 서비스 비중 52% 수준

멤버십 경쟁력

"200여개 제휴사, 전국 1만여개 제휴점"

[멤버십 가입자 비중 추이]



- 외식, 영화, 패션, 쇼핑, 자동차, 레저, 금융 등 고객 생활의 실질적 혜택 제공
- 멤버십 고객이 비멤버십 고객 대비 낮은 월평균 해지율 유지

※ 비멤버십 고객 대비 해지율 30% 낮음

대규모 고객 기반의 Big Data, 혁신적 서비스 개발 역량 및 노하우를 기반으로, SKT는 차별적이고 혁신적인 상품과 서비스를 통해 시장을 리드해 왔음

[SKT의 핵심 경쟁력]

혁신적 상품과 서비스 개발 역량과 경험 보유

- 대규모 가입자에서 발생하는 Big Data
- 30년간의 혁신적 상품 개발 경험

고객 기반 Big Data DB

- 고객기반 Big Data 축적
- 대내외 DB 활용 데이터 결합·분석 기술 고도화

혁신적 서비스 개발/운영 역량 축적

- 컬러링/T-MAP/멜론/T전화 등 개발 노하우

凡 ICT 기술 자산 보유

- 과금시스템/다양한 플랫폼·솔루션 자산

[혁신적 상품/서비스]

세계최초 이동전화 플랫폼



- 위치·사용 패턴 기반의 이용자 가치 제고 플랫폼
- B2B 광고 솔루션 연계를 통한 Monetization 추진

※ 출시 7개월만에 300만명 돌파

Micro Segmentation



- 어린이 전용 '준키즈' 단말/서비스('14.7)
 - 위치 알림/응급 전화/스케줄 확인/Fun 기능 등 특화 기능 탑재
- Big Data 분석을 통한 규모 있는 Life Seg. 및 Unmet Needs 발굴, Seg. 차별화 상품 개발

TPO 요금제/특화요금제



- 고도화된 과금시스템/Big Data Intelligence 활용
- 세계 최초 Place 특화 요금제
 - Place: 지하철 Free요금제
 - Time: 출퇴근 Free요금제

솔루션/멀티미디어 기반 서비스



- 실시간 정보 기반 Total Navi 솔루션
 - 네비게이션 App. 이용자 1위
- 커머스 솔루션
 - 넥스트 커머스 PoC '시럽', 11번가
- 모바일 멀티 미디어 서비스
 - 멜론, 호핑, Btv모바일

최상의 네트워크·유통망 및 단말 등 SKT만의 인프라 경쟁력을 통해 단말기 유통법 도입 후, 변화된 환경하에서 지속적 시장 선도 및 경쟁 차별화 주도

[SKT의 핵심 경쟁력]

30년간 축적된 MNO Infra 구축 노하우

- 세계 최고의 Network 구축, 운영 경험
- Telco 중심의 유통망 운영 노하우
- 대규모 가입자 기반 단말 공급 경험

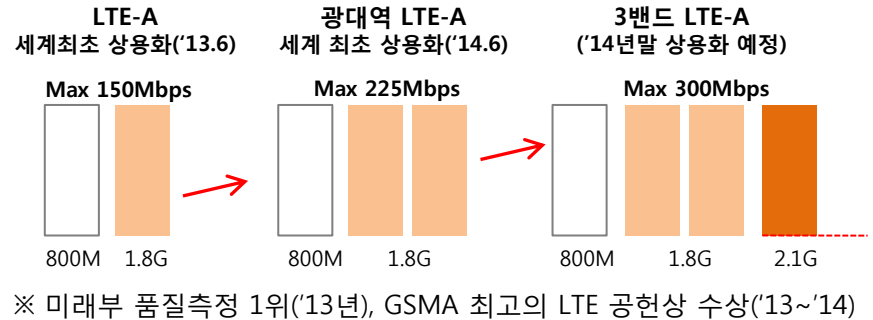
4G 기술 선도

- 앞서가는 Network 구축 및 운영 기술력
- 세계 최고의 품질을 고객에게 제공

유통망/단말 공급 경쟁력

- 통신 매장의 혁신 선도
- 고객에게 차별화된 단말 공급 노력

4G 기술 선도



유통망 경쟁력

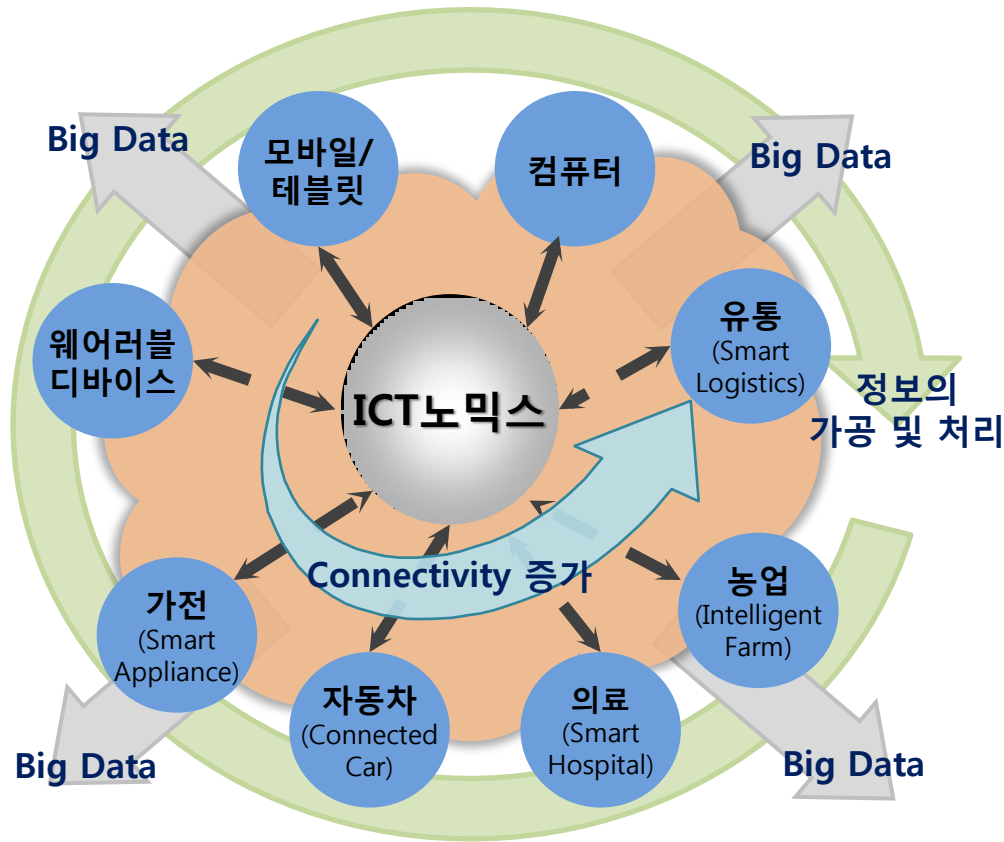
- **최대의 고객 접점 유통망 확보/운영**
 - 데이터 기반 상권분석을 통한 소매 매장 강화 중
 - ※ 유통망 점유 비중 지속 확대('12.1Q 대비 25% 증가)
- **혁신적 유통망 구축으로 미래 유통망 선도**
 - 'T월드카페', 'T월드올리브영' 과 같은 컨버전스형 매장 구축/운영
 - 미래형 통신상품 체험, 개인화된 서비스 제공 위한 혁신형 프리미엄 매장 구축 중(원스톱 통신서비스 제공)

단말 경쟁력

- **Flagship 모델의 전용 컬러 출시 등을 통한 SKT 전용 모델 출시**
 - G Pro 2 Red/G2 Gold('14. 3월)
 - 갤럭시 광대역 LTE-A Red, 갤럭시 Note 3 Neo Red('14. 7월)
 - ※ 업계 최초 방수폰 제공
- **SKT 특화 Application 및 솔루션 탑재**
 - T-Map/멜론/T-전화/T연락처 등

서비스와 융합된 신규 H/W의 부상으로 급격히 많은 양의 데이터가 생산되고 소비되어, 산업 전반에 혁명적 변화를 일으키는 ICT노믹스 시대가 열릴 것임

[ICT노믹스 = ICT + Economics] “모든 사물에 Connectivity 추가, 새로운 연결을 통해 새로운 가치와 경제 창출”



Connectivity 증가

- 웨어러블 디바이스 등 인터넷 연결 기기는 '13년 11억대에서 '20년 500억대로 증가 전망(Cisco, '14.1)

IoT의 확산으로 Big Data 생산·소비 창출

- IoT의 확산으로 급격히 많은 양의 Data가 생산 및 소비됨
- '18년은 '13년 대비 30배의 데이터 트래픽 발생(Cisco, '14.2)

데이터의 생산과 소비를 위한 정보의 가공 및 처리

- 다양한 정보의 생산과 처리를 위한 컴퓨팅 지능의 고도화로 경제 전반에서 혁명적 변화가 촉발됨

ICT노믹스 시대에서는 기존 C-P-N-D Value Chain이 확장되어 새로운 Ecosystem을 형성, SK텔레콤은 지속적인 ICT 혁신/변화를 통해 전방위적인 기회를 창출해 나아갈 것임

[ICT Value Chain의 확장]

[SKT의 기회]

	<u>C</u> ontents	<u>P</u> latform	<u>N</u> etwork	<u>D</u> evice
기존	Movie Music etc.	Hoppin Melon etc.	3G/4G	스마트폰
Value Chain의 확장	위치정보	스마트카 솔루션	3G/4G	자동차
	혈압, 혈당 ⋮	헬스케어 솔루션 ⋮	↓ 5G Beacon	Wearable Glass ⋮
	온도, 전기, 가스, 보안 등 정보	스마트홈 솔루션	⋮	가전제품
SKT의 사업 기회	Big Data ⋮ Big Data 처리 기술 및 활용	고도화된 솔루션/ Platform ⋮ B2B, M2M, O2O 솔루션	대용량 Data 처리 시스템 ⋮ 5G, Beacon	다양한 스마트 Device ⋮ 서비스와 융합된 신규 H/W

ICT노믹스 시대의 Value Chain의 등장

자동차, 체외진단기기, 웨어러블 등 다양한 스마트 디바이스가 새로운 영역의 새로운 데이터를 창출하고 소비하는 Value Chain 탄생

다양한 형태의 생산과 소비가 가능한 Ecosystem 형성

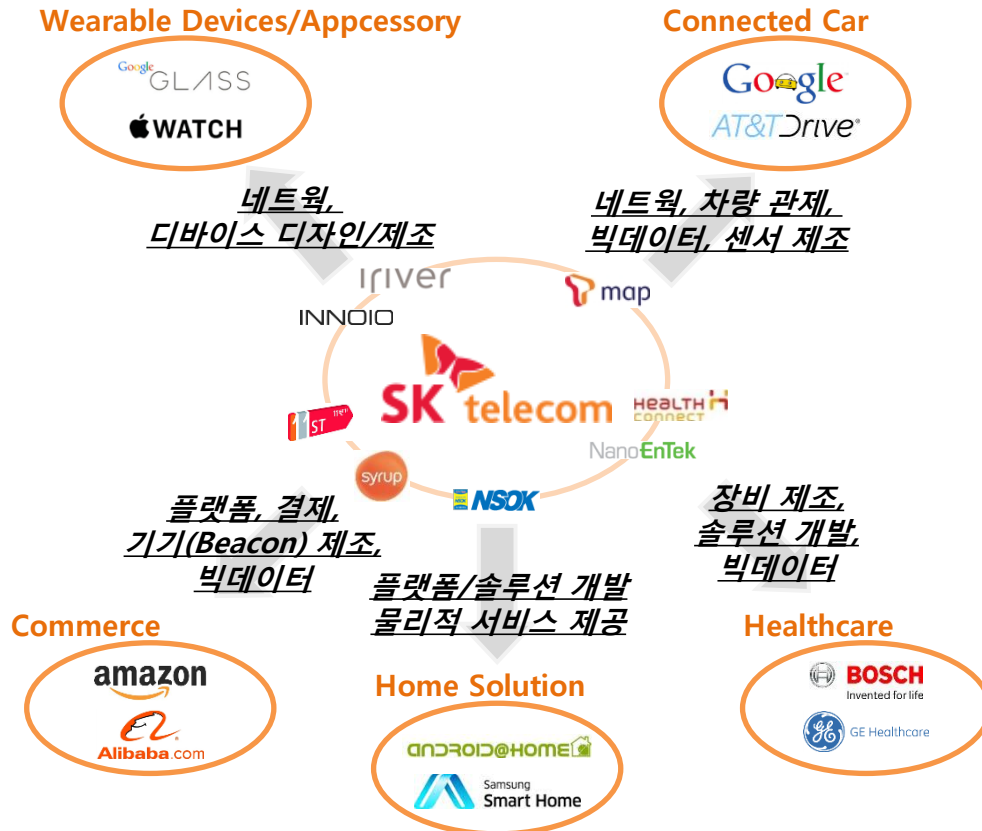
빅데이터 처리/전달, 솔루션 개발, 서비스와 융합된 신규 하드웨어 영역에서 사업 기회 부각

"Connectivity 기반의 전방위적 기회 창출"

- 서비스 융합 신규 하드웨어 영역
⇒ 앱세서리 사업 진출
- 빅데이터 처리 기술 확보, 다양한 B2B 솔루션
기술/사업 구현(IoT 영역 진출)
- 헬스케어 사업 육성
- Home Market 사업 확장 ⇒ 보안분야 진출

대용량/초고속 모바일 네트워크 서비스를 기본으로 향후 ICT 신규 영역에서 플랫폼/솔루션 개발, 디바이스 제조, 빅데이터 분석 등 다양한 사업 기회를 적극적으로 모색할 것임

[SKT의 ICT사업 확장(예시)]



대용량/초고속 모바일 네트워크는 ICT 사업 전 영역의 기본 인프라

- 이동통신 사업의 가입자 기반 및 경쟁력 지속 유지의 필수 요소

기존 보유 플랫폼 역량 확장

- SK플래닛의 커머스, 결제, 차량 관제 서비스 등
- 빅데이터, 클라우드 역량 확충

필요시 신규 영역의 필수 역량 확보

- 헬스커넥트 설립, 나노엔텍 및 NSOK 인수

디바이스 디자인/제조 역량 확보로 기존 플랫폼, 솔루션 개발 역량 업그레이드

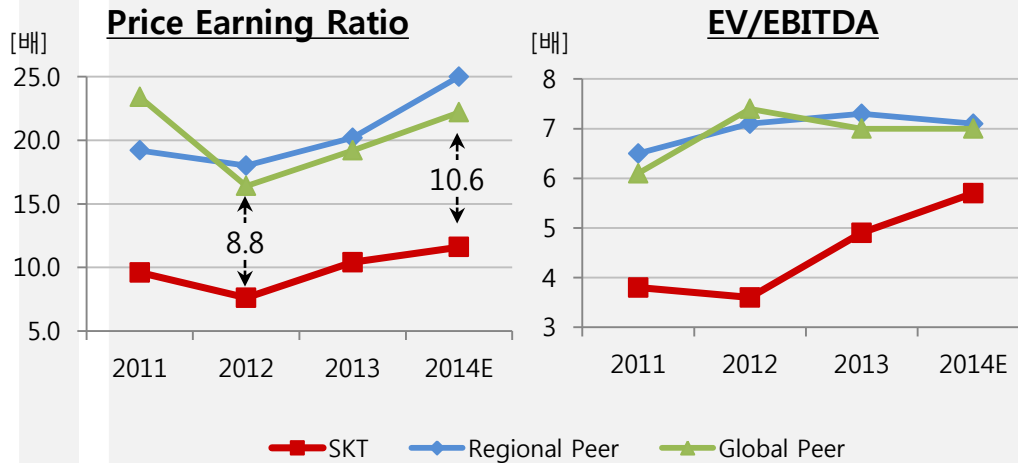
- 아이리버 인수, 이노아이오 투자

IV. SKT의 기업가치

최근 SKT의 주가 수준 회복에도 불구하고, Global/Regional 통신사업자들과의 Valuation (Multiple) 비교 시 여전히 저평가되어 있는 상황으로 추가적인 Level-up 기대 가능

최근 주가 회복에도 불구하고, SKT 주가는 여전히 Global/Regional Peer 대비 低평가 수준

- SKT와 Global Peer 간 PER 격차는 더욱 확대
- SKT의 EV/EBITDA는 여전히 Global/Regional Peer에 못미침



Country Discount 극복을 통한 추가적인 기업가치 Level-up 가능

합리적인 규제 환경 조성 노력

점진적인 시장 경쟁 완화

※ Global Peer는 전세계 62개 통신 사업자 비교(Thomson Reuters), Regional Peer는 China Mobile, Softbank, NTT DoCoMo, Telstra 등 아·태 41개 사업자

Contact Info.

IR Contacts	Tel No.	e-mail
박홍규	02-6100-4509	hongkyupark@sk.com
최정환	02-6100-7203	jack.choi@sk.com
김동섭	02-6100-1464	sunson@sk.com
한혜승	02-6100-3681	hyeseung.han@sk.com
이 헌	02-6100-1334	hun.lee@sk.com
김정현	02-6100-1582	jane.kim@sk.com