

새로운 경쟁 구도 하의 SKT 전략



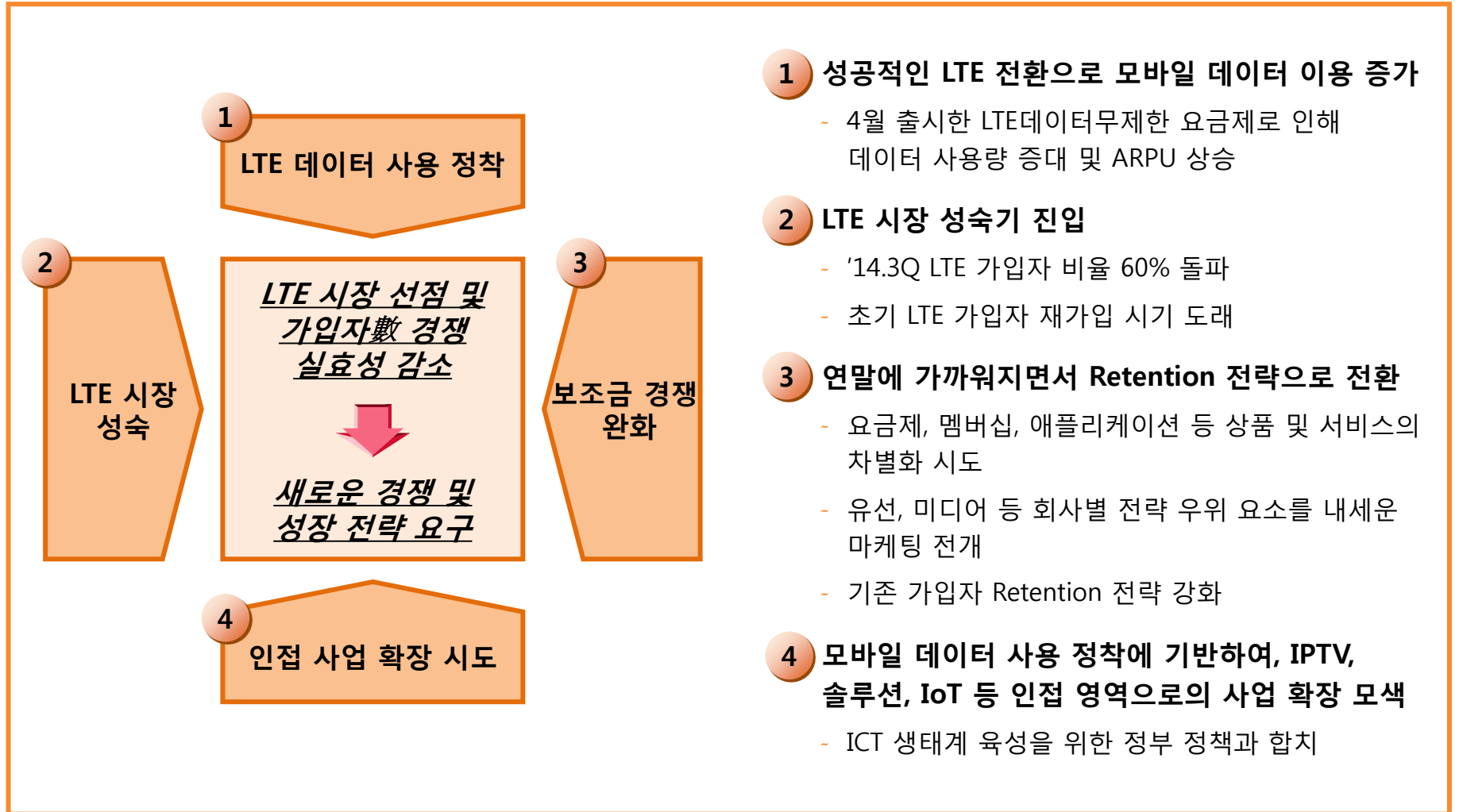
Disclaimer(예측 정보에 대한 주의사항)

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.

LTE 데이터 시장은 급격히 성장 중에 있으나, 가입자 수 증가 속도가 느려지면서 통신업계에는 새로운 성장 전략이 요구되고 있음



- 1** 성공적인 LTE 전환으로 모바일 데이터 이용 증가
 - 4월 출시한 LTE데이터무제한 요금제로 인해 데이터 사용량 증대 및 ARPU 상승
- 2** LTE 시장 성숙기 진입
 - '14.3Q LTE 가입자 비율 60% 돌파
 - 초기 LTE 가입자 재가입 시기 도래
- 3** 연말에 가까워지면서 Retention 전략으로 전환
 - 요금제, 멤버십, 애플리케이션 등 상품 및 서비스의 차별화 시도
 - 유선, 미디어 등 회사별 전략 우위 요소를 내세운 마케팅 전개
 - 기존 가입자 Retention 전략 강화
- 4** 모바일 데이터 사용 정착에 기반하여, IPTV, 솔루션, IoT 등 인접 영역으로의 사업 확장 모색
 - ICT 생태계 육성을 위한 정부 정책과 합치

지속적인 모바일 데이터 수요를 기반으로 성장 사업 확대에도 적극적인 시도가 있을 것이며, MNO 운영 체계 변화를 바탕으로 실적 개선도 통신업 전반의 트렌드가 될 것임

MNO 운영 체계 변화

- 시장 운영 중심에서 대고객 서비스/ 혜택 중심 전환
- 저가 및 외산 등 단말 공급 체계 다변화

적극적 성장 사업 확대 추구

- IPTV 등 미디어 영역 진출 확대
- 솔루션, IoT, 헬스케어 등 사업 구체화

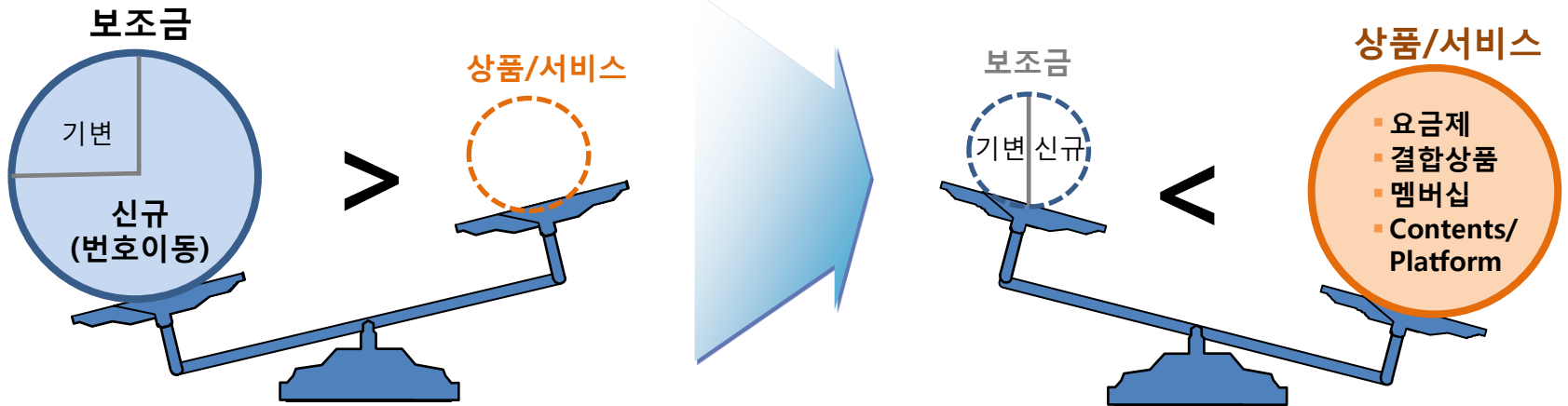
건전한 ICT 산업 성장 요구 증대

- 모바일을 기반으로 다양한 사업영역 확산
- 중장기 ICT 산업 발전을 위한 역량 확보

- **통신사 로의 가치 이동**
 - 저가 단말 출시 확대(eg. 갤럭시A)
 - 단말별 차별화 요소 감소
- **Connected Device 증가 및 IoT 본격화**
 - 애플 와치, 앱세서리 등 커넥티드 기기 확대
 - 플랫폼 사업자들과의 다변화된 경쟁 구도 속에서 IoT 사업 역량 확보 중요
- **모바일 데이터 사용량 지속 증대**
 - 효율적 투자 계획으로 적기에 적절한 데이터 공급 중요
- **성장 기반 마련을 위한 사업 운영 효율성 개선**

2015년은 새로운 환경 하에서 통신사들의 경쟁 수단 무게중심이 단말 보조금에서 상품 및 서비스로 전격 이동할 것으로 예상됨에 따라 효율적 경쟁이 가능할 것임

[경쟁 수단의 무게중심이동]



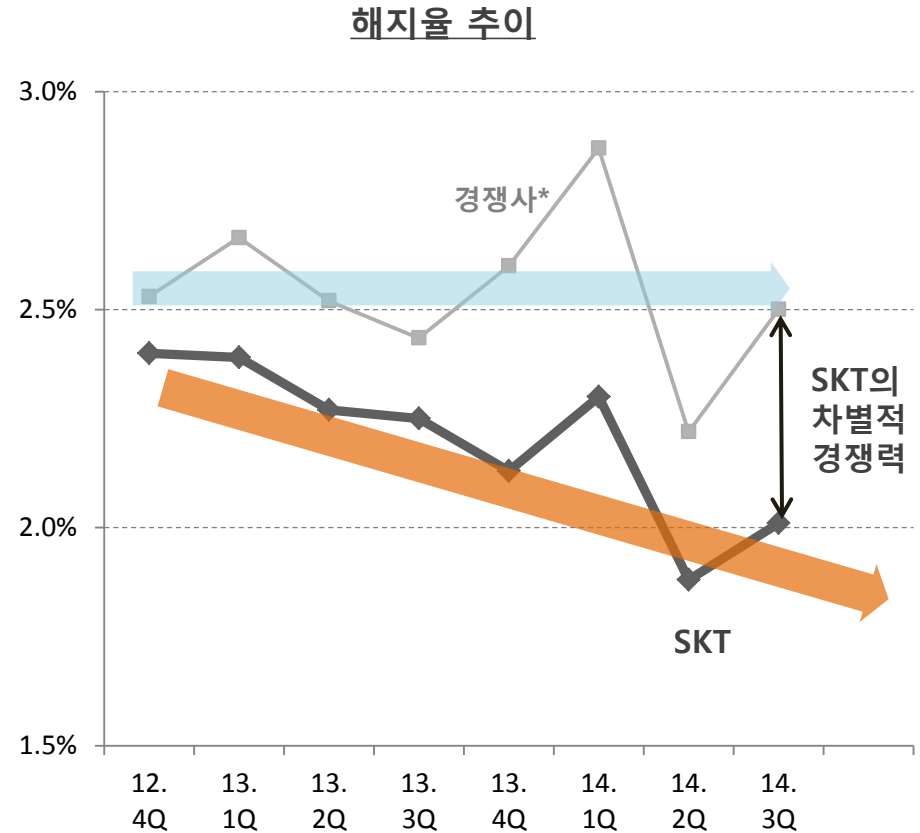
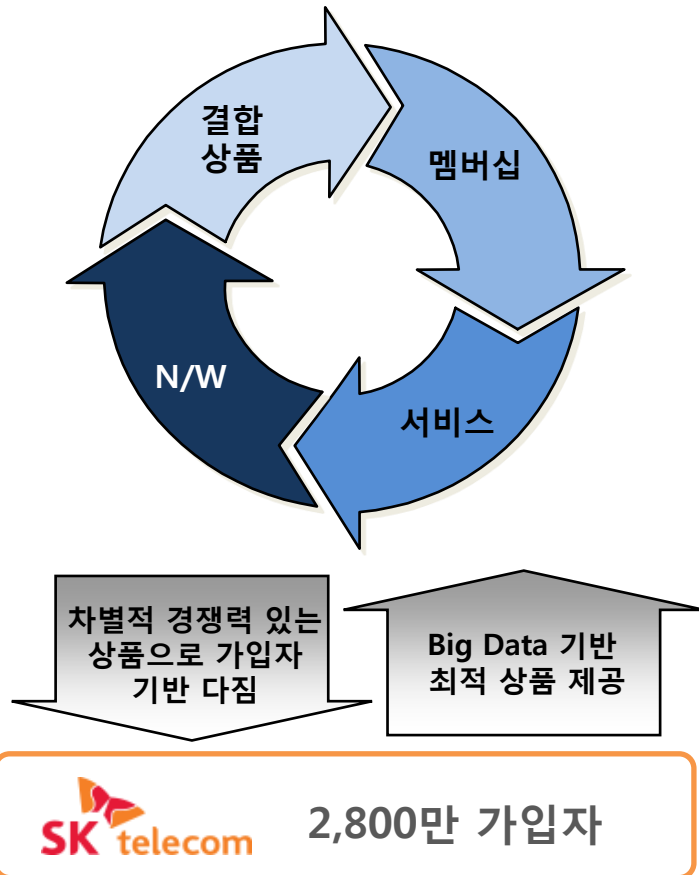
- 신규(번호이동) 가입자 확보 중심의 보조금 경쟁
- 보조금이 이용자들의 통신사 선택 기준이 되면서 시장이 혼탁해짐
 - 상품/서비스 경쟁력이 경시되는 환경 조성됨

- 신규 및 기변에 대한 보조금 차별 금지
- 상품력 중심의 비용 효율적 경쟁이 가능할 전망
 - 통신사 선택 기준이 본원적 상품/서비스 경쟁력으로 이동하고 있음

II. 2015년의 SK텔레콤

Retention 전략

오랜 기간 상품/서비스 경쟁력을 축적하며 통신 시장을 선도해 온 SK텔레콤은 새로운 경쟁 환경 하에서 보다 확고하고 안정적인 입지를 굳혀갈 것임



* 경쟁사의 해지율 단순 평균

압도적인 가입자 우위를 활용한 결합상품, T멤버십 등 한 차원 높은 상품/서비스 경쟁력을 통해 당사의 시장 Leadership을 더욱 확고히 할 것임

결합
상품

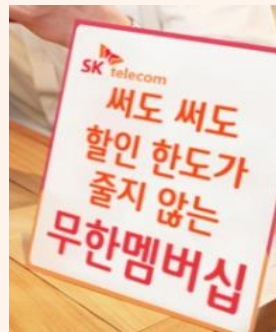
“결합상품
가입자
확대”

- ◆ T가족 포인트('14.11)
 - ✓ 결합상품 대상, 포인트 제공 포인트: 1.5천~5천원/1인
→ 가족 단말구매 비용 감소
- ◆ 온가족무료('10), 온가족프리('12), 착한가족할인('14.5) 등
유선 및 무선간 결합요금제 혜택 확대
- ◆ 결합가입자 해지율, 비결합 대비 1%p 이상 낮음



멤버십

“고객
loyalty
강화”



- ◆ T멤버십 고객 혜택 확대('14.10)
 - ✓ 놀이공원 최대 70%, 주말외식 50%
 - ✓ 11번가, 초콜릿, 매일 쇼킹/핫딜 등, 최대 70%까지 추가 할인
- ◆ 외식, 영화, 패션, 쇼핑, 자동차, 레저, 금융 등
고객 생활의 실질적 혜택 제공
- ◆ 비멤버십 고객 대비 낮은 해지율
 - ✓ 멤버십 가입자수 약 1,000만명 ('14.11)

Killer Platform과 세계 최고 N/W 품질 및 기술력을 겸비한 차별적인 경쟁력을 통해 Retention이 더욱 견고해지고 있음

서비스
"Killer Platform"

- ◆ [T Map] 실시간 정보 기반 Total Navi 솔루션
 - ✓ 네비게이션 App. 이용자 1위
 - ✓ T맵 활용 온실가스 감축 산정방법, ITU 국제표준 승인
 - * 일반 Navigation 대비 온실가스 12.55% 감축, 연료 11.9% 절감 효과
- ◆ [T 전화] 위치/사용 패턴 기반의 이용자 가치 제고 플랫폼
 - ✓ 보이는 통화 등 B2B 광고 연계 계획, 가입자 400만명('14.11)



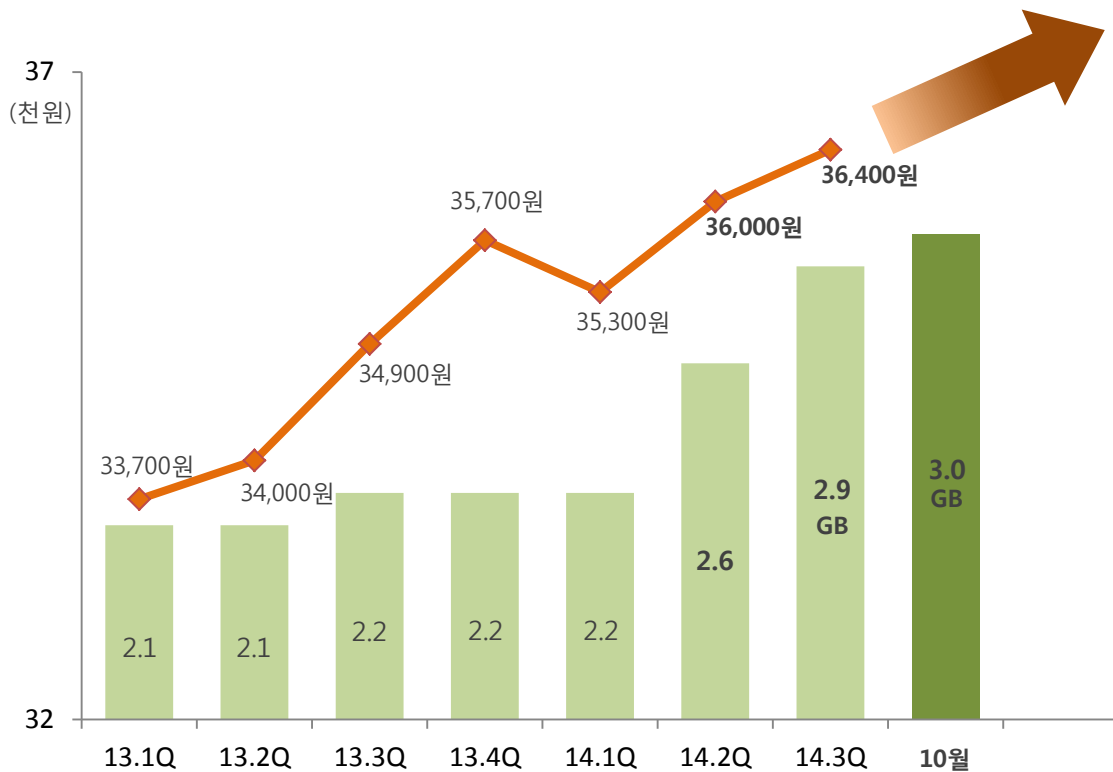
N/W
최고의 N/W 품질 및 기술력"



- ◆ 세계 최고의 N/W 구축/운영 경험을 통한 광대역 LTE-A 세계 최초 상용화 등 N/W 품질 순위와 기술 선도
 - ✓ 미래부 품질측정 1위('02년~, 12년간)
 - ✓ GSMA 최고LTE 공헌상 수상('13~'14)
 - ✓ 3band LTE-A(300mbps), '14년말 상용화(E)
 - * LTE-A 세계최초 상용화('13.6)
 - * 광대역 LTE-A 세계 최초 상용화('14.6)

진화된 N/W 환경에 맞는 고품질 서비스 출시 및 Data 이용 패턴 확산에 힘입어 ARPU는 지속적으로 상승할 전망

인당 LTE 데이터 사용량과 청구ARPU 추이



ARPU 상승 도모

데이터 사용량의 꾸준한 상승

ARPU ↑ Value 제고 상품 출시

- ◆ 클럽T 프리미엄/스탠다드
 - ✓ 무제한 80팩 요금제 이상
- ◆ T 아웃도어
 - ✓ 1인 다회선 구조
 - ✓ 가입자 2만명 이상 (11월 출시)
- ◆ T 키즈폰
 - ✓ 미취학 아동 타겟(先 신규고객 획득)
 - ✓ 後 ARPU 상승을 도모 (eg. 취학 후 스마트폰으로 기변 유도)

II. 2015년의 SK텔레콤

2015년, 새로운 경쟁 환경 하에서 SK텔레콤은...

MNO Biz.를 안정적으로 선도하면서,

1. 차별적인 상품 경쟁력에 기반한 Retention 전략
⇒ 충성도 높은 2,800만 가입자 기반

2. 핵심 경쟁 수단이 보조금→상품/서비스로 이동
⇒ 효율적 경쟁에 기반한 중장기적 수익성 개선

3. Data 이용 패턴의 지속적인 확산
⇒ ARPU 상승

4. 저 ARPU 가입자들을 중심으로 한 MVNO 확대
⇒ MNO에겐 큰 위협이 되지 않을 것임

New Biz.를 통한 성장을 본격화

Accessory

Healthcare

Safety

Home

⋮

Contact Info.

IR Contacts	Tel No.	e-mail
박홍규	02-6100-4509	hongkyupark@sk.com
최정환	02-6100-7203	jack.choi@sk.com
전정택	02-6100-1639	jtjeon@sk.com
김태희	02-6100-1580	taehee@sk.com
이상윤	02-6100-1621	sktsylee@sk.com
이 헌	02-6100-1334	hun.lee@sk.com