



SK telecom

CEO

Seminar

2021

Disclaimer

본 자료는 SK텔레콤(주)(이하 “회사”) 및 그 자회사들의 재정 상황, 운영·영업성과 및 회사 경영진의 계획·목표와 관련된 향후 전망을 포함하고 있습니다. 그러한 향후 전망은 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 변경될 수 있습니다.

회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적 또는 명시적으로 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

따라서, 본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해를 지지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 작성일 현재 시점의 정보에 기초하여 작성된 것이며, 회사는 향후 변경 되는 새로운 정보나 미래의 사건에 대해 공개적으로 현행화 할 책임이 없습니다.

Table of Contents

1. SK텔레콤 분할 개요 및 취지

2. 회사 비전 및 전략

2.1 AI & Digital Infra Company

2.2 반도체 & ICT 투자 전문회사

SK telecom

CEO Seminar 2021

1. SK텔레콤 분할 개요 및 취지



AI & Digital Infra
Company



“SKT
Investment Co.” (가칭)

반도체 & ICT
투자 전문회사

SK텔레콤 분할의 목적



주주가치 극대화

1



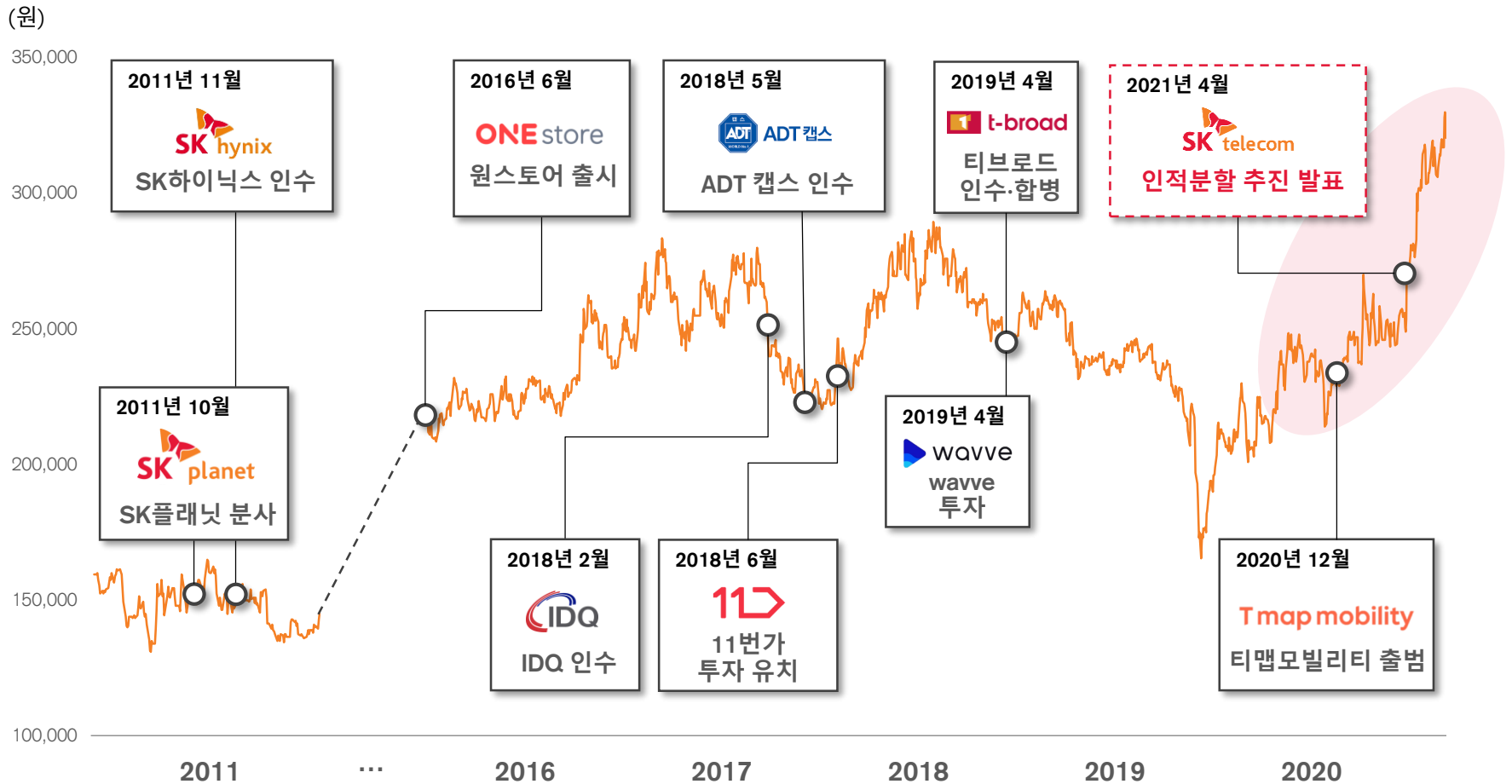
Value Unlock

2



Corporate Identity 명확화

인적분할을 통한 주주가치 제고



MNO 사업과 신설되는 반도체 & ICT 투자 전문회사의 탄생



Corporate Identity 명확화



AI & Digital Infra Company

Core

5G 유무선 통신



AI 기반
구독 서비스



Digital Infra



Expansion & Growth

SKT
Investment Co.

반도체 & ICT 투자 전문회사



High Tech / Big Tech / Deep
Tech 포트폴리오

*“Uncertain 미래를
Certain 성장 기회로”*



✓ 검증된 Track Record

✓ ICT 사업/투자를 이끌어온
전문 경영진

분기배당 및 액면분할 정책으로 주주가치 추가 개선



분기배당 정책 도입

2Q21~ 분기 배당 실시

배당 예측 가능성 제고

주주 Cashflow 개선



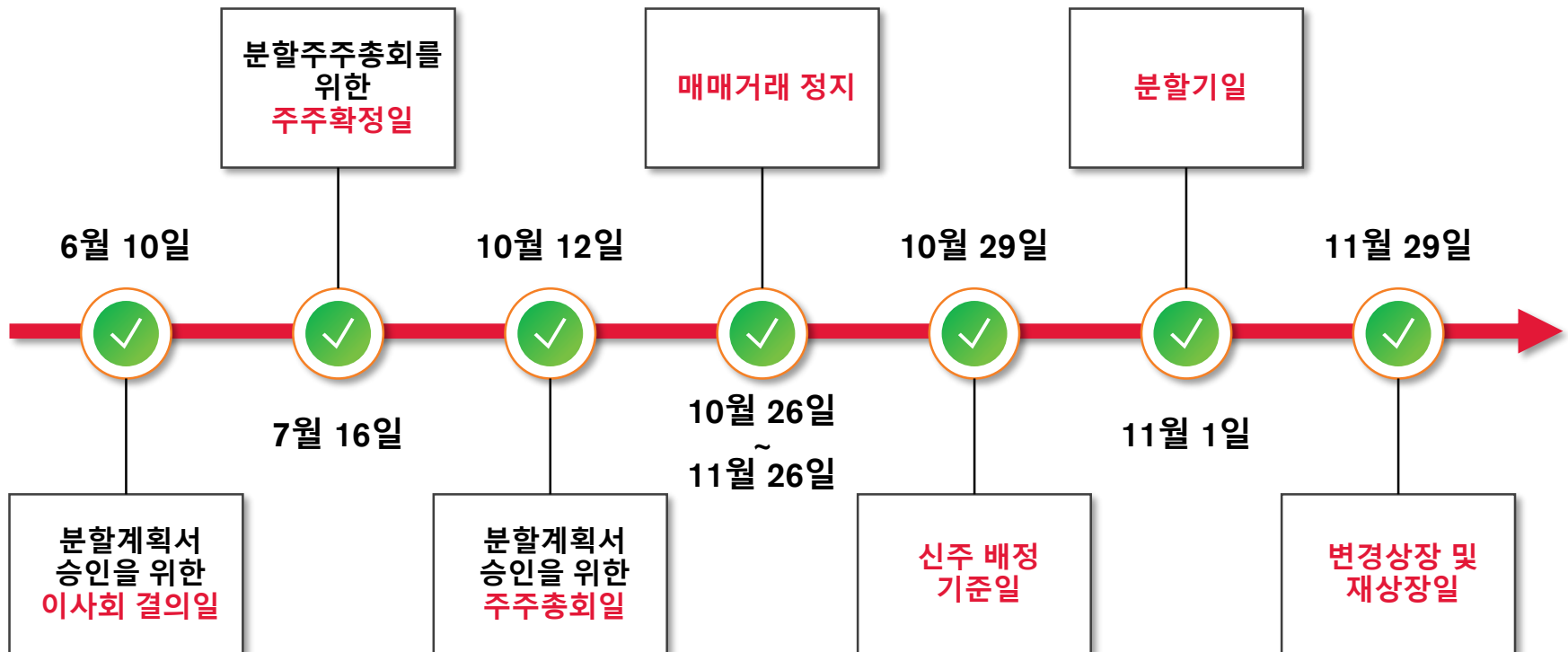
액면분할

5 : 1 액면 분할

시장 유동성 제고

소액 주주 유입 기대

2021년 11월 분할 및 재상장 완료 예정



SK telecom

CEO Seminar 2021

2. 회사 비전 및 전략

SK telecom

CEO Seminar 2021

2.1. 회사 비전 및 전략 – AI & Digital Infra Company

Vision Framework

AI & Digital Infra Company

5G 기반 **sustainable profitable growth** 지속,
연관 AI / Digital Infra에서 **신성장 동력 발굴**

Core Business

① 유무선 통신 사업

5G 무선

홈 미디어

Expansion & Growth

AI 기반

② 구독 마케팅 사업

③ Metaverse 사업

Digital Infra 기반

④ Enterprise 사업

Cloud

Data Center

Industrial IoT

AI transformation

Infra

Data

Service

AI Transformation



유무선 통신 사업 - 5G 무선

5G 가입자 / ARPU의 견고한 성장세 유지를 통한 Top-Line 성장

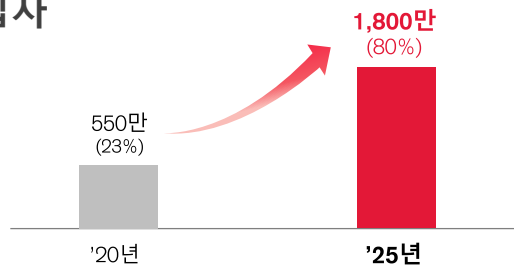
5G 가입자 확대

매출 지속 성장

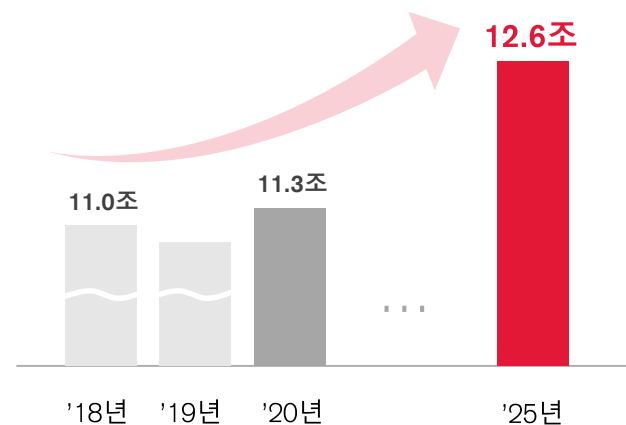
5G 커버리지



5G 가입자



'20년 turnaround 이후
무선 매출의 성장 trend 유지



✓ ARPU : '20년 3만원 → '25년 3.5만원

유무선 통신 사업 - 5G 무선

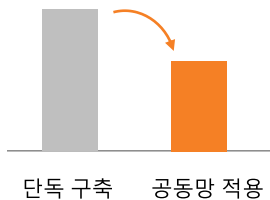
Network 투자 효율성 / 마케팅 효과성 극대화를 통한 수익성 제고

공동망 기반 효율적 5G 확장

외곽 지역 3사 5G 공동망 구축

(전국 면적의 88%)

CapEx 효율화



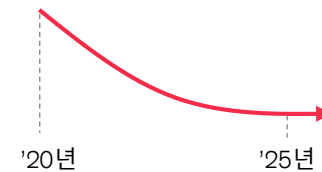
OpEx 효율화



시장 안정화 & 유통 혁신

시장 안정화 기조 강화

마케팅 비용



AI & Digital 중심 유통 혁신

온라인 강화



30%

오프라인 매장 정예화

T Factory. 확산

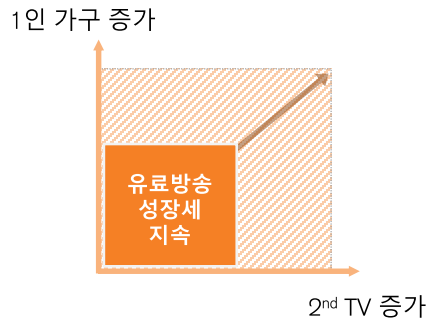
Unmanned Store

유무선 통신 사업 - 홈 미디어

IPTV target 시장, 콘텐츠 확대 및 새로운 BM 확보를 통해 홈 미디어 사업 지속 성장

IPTV Target 시장 확대

“1인 가구 / 2nd TV
공략 강화”



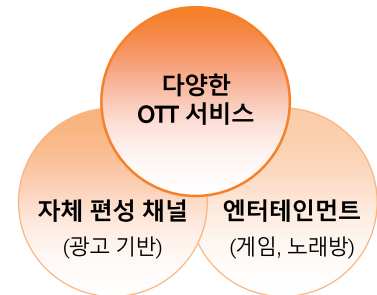
미디어 콘텐츠 강화

“초협력 기반
콘텐츠 소비 확대”

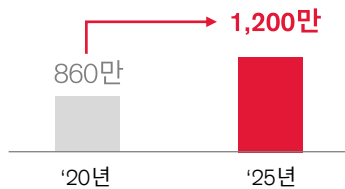


New BM

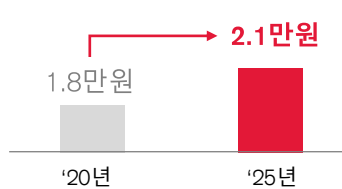
“OTT Aggregator
서비스 제공”



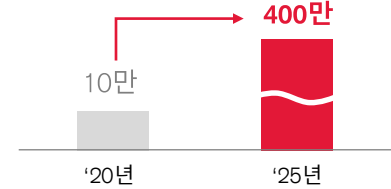
홈 미디어 가입자



홈 미디어 ARPU



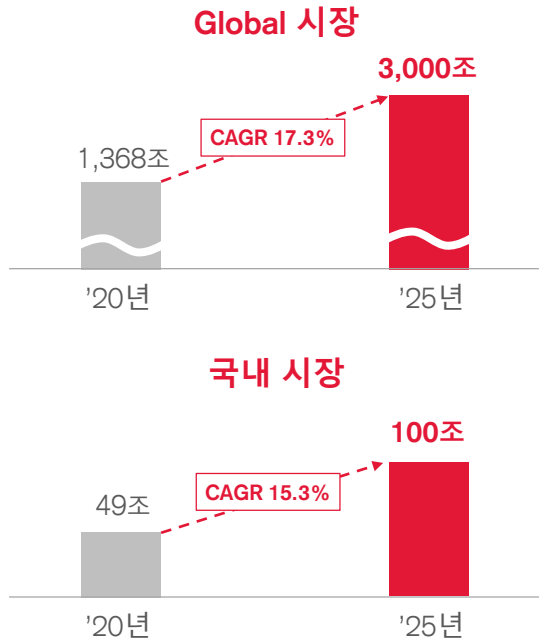
New 서비스 가입자



구독 마케팅 사업 – Why 구독?

최근 대세인 '구독 시장' 은 SKT가 가장 잘할 수 있는 영역

빠른 속도로 성장중인 구독 시장



구독형 DNA 보유



마케팅

연간 2천만 (10조+)
구독상품 판매

wave, FLO, 컬러링 등
성공 경험



Engagement

구독 경험을 제공하는
3.5천개 매장

MAU 5천만의
온라인 POC



Infra

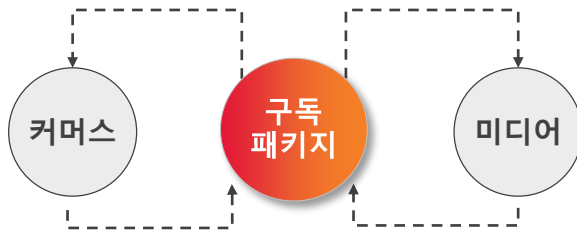
Billing
시스템

Retention이 가능한
고객 care / Data

구독 마케팅 사업 - 구독 상품

구독 패키지를 anchor로 Lifestyle 전반을 아우르는 다양한 구독 상품 제공

Global big 제휴 기반, 차별화된 패키지 출시

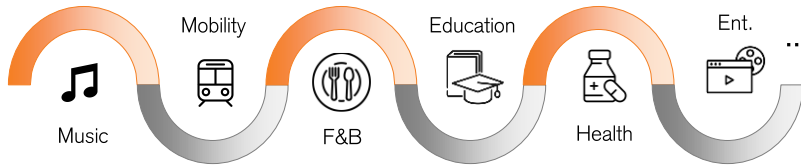


구독 패키지

- ✓ 역대급 쇼핑 혜택
- ✓ 미디어 / 클라우드 서비스 등

상품의 확장 / 연계

Lifestyle 전반의 다양한 구독상품 제공



다양한 구독 상품

- ✓ 전방위 제휴로 가장 많은
구독상품 line-up

구독 마케팅 사업 – BM / Marketing

전국민 대상 전방위적 구독 마케팅 전개

BM과 고객의 확장

“SKT 2,500만 고객,
통신요금 중심”

- ✓ 5천만 전국민 대상
- ✓ BM : 구독상품 R/S
 - 인증 / payment / data 등 확장
- ✓ GMV 증가를 통한 value 확대 기회

구독 사업에 최적화된 마케팅

구독 마케팅
플랫폼

- ✓ T 멤버십을 구독 마케팅 PoC로 활용
- ✓ ICT Family 온라인 채널을 구독 마케팅 PoC로 연결

구독
전담 채널

- ✓ 구독 체험 / 상담 전문 채널 운영

전문매장

1천개+

컨설턴트

1천명+

컨택센터

전문인력
1만명

AI / DT 기반
Offering

- ✓ 구독 이용 소과정에서
AI / DT 기반 추천 offering

가입

유지

결제

Data 축적 /
지속 고도화

구독 마케팅 사업 – 지향점 및 KPI Targets

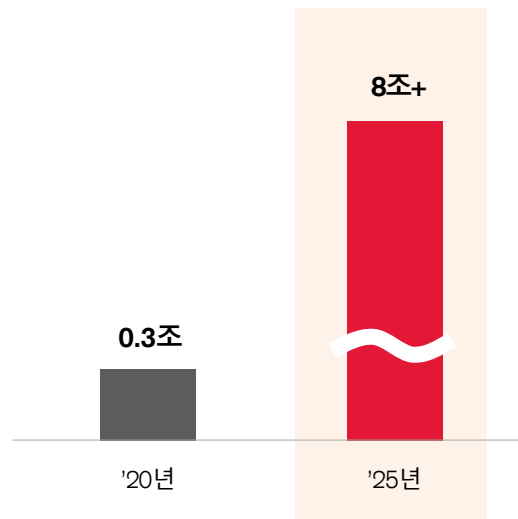
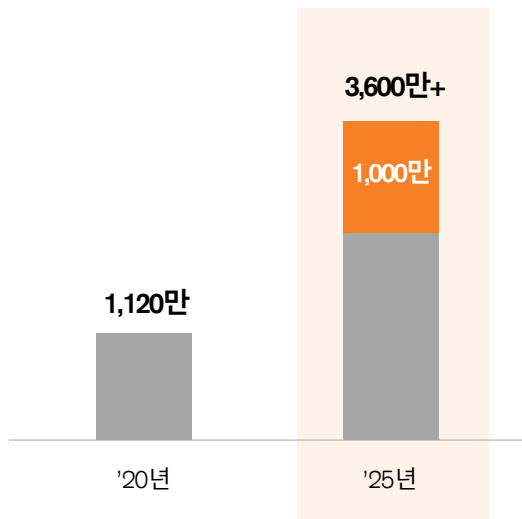
On/ off-line 구독 commerce 플랫폼 지향/ '25년 가입자 3,600만명+ / GMV 8조 TAM M/S 20%
(연계 사업 동반 성장 및 AI transformation 견인)

구독 가입자 수

연도별 GMV

연계 효과

패키지 가입자
그 외 구독 가입자



인증 / Payment / Data 사업
성장 견인

이커머스 / 미디어 등
전략적 파트너의 동반 성장

Data 경쟁력 강화 등을 통한
AI transformation 가속화

Metaverse 사업

비즈니스의 대변혁을 가져올 메타버스 시대

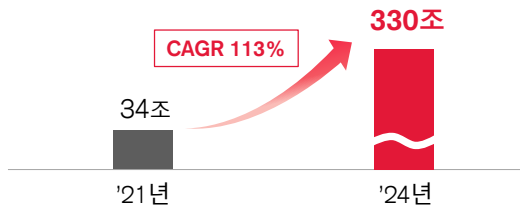
새로운 기회의 땅, 메타버스

SKT는 준비된 메타버스 사업자

일상과 산업의 변화를 촉발시키며
새로운 비즈니스 기회가 펼쳐질 전망

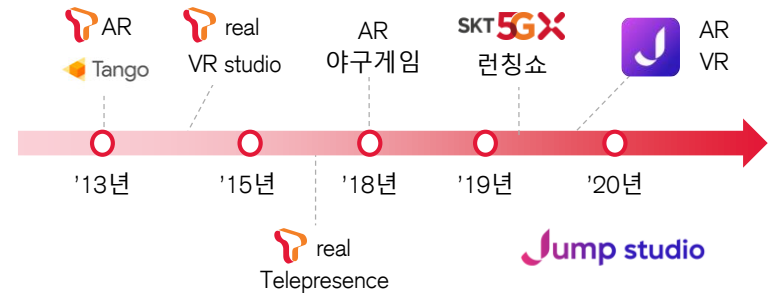


✓ 글로벌 메타버스 시장은 연간 100% 이상 성장 예상



출처: Statista

'13년부터 축적한 MR 기술 기반
MR 서비스/ 콘텐츠 사업 선도 중



✓ 국내/ 외 메타버스 관련 IPR 출원등록 : 158건

AR/VR

실감 렌더링

사물/공간 인식

...

Metaverse 사업

Virtual meetup을 시작으로, 전국민 대표 소셜 메타버스 플랫폼으로 진화/ 발전

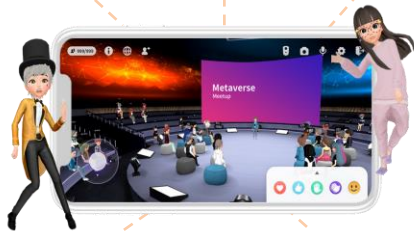
소셜 메타버스

Virtual meetup 서비스의
소셜 커뮤니티 기능 강화

팬클럽

동호회

팝업스토어



가상미술관

가상캠퍼스

아바타/ 공간 platform

외부 파트너가 참여 가능한
개방형 플랫폼으로 콘텐츠 강화



5천만 아바타



무한한 공간



경제 시스템

내부 경제 시스템 활성화는 물론
현실 경제와 연계



고객



외부 기업



컨텐츠 제작자



광고주

가상 화폐

가상 마켓

전국민이 사용하는 소셜 메타버스 플랫폼

엔터프라이즈 사업 – Data Center

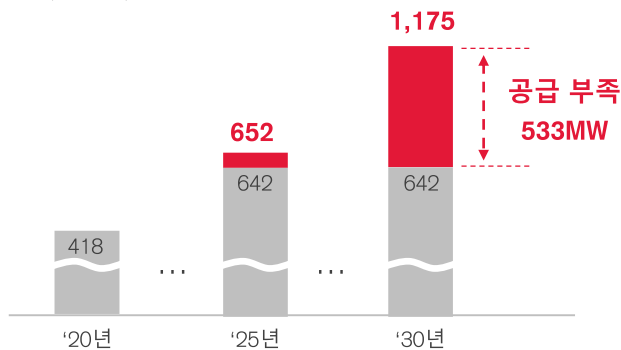
Data Center scale-up 통해 국내 leading 사업자로 도약

시장 기회

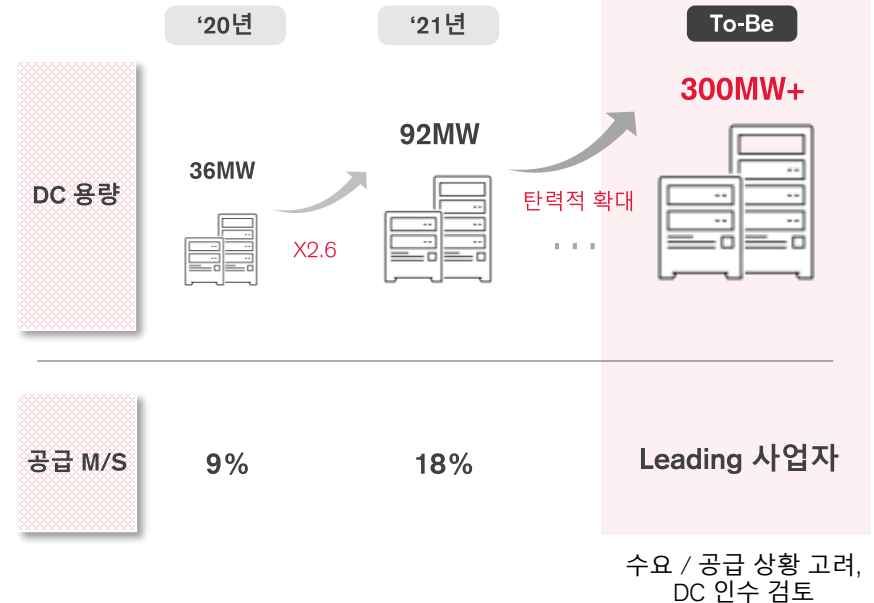
“폭발적 시장 성장으로⁽¹⁾
국내 DC 수요 대비 공급 부족 발생 예상”

국내 DC 수요 / 공급 trend

■ 공급 ■ 수요
(단위:MW)



DC Scale Up



주석: (1) 글로벌 DC 시장은 연 16% 성장, '25년 \$131bn 규모 예상

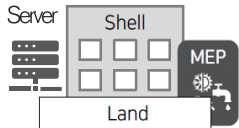
엔터프라이즈 사업 – Data Center

BM 확장 / 글로벌 진출 등을 통해, DC 수익성 강화 및 추가 성장 도모

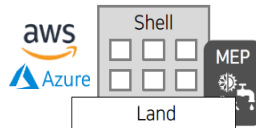
BM 확장

기존 데이터 센터 BM의 성장은 기본

Co-location



Built-to-suit



高 부가가치 신규 BM 발굴

MEC 연계

DC 내
MEC
통합 구축

Server-as-a-
Service

CSP 고객 대상
서버 구축 / 임대
(CapEx의 OpEx화)

MMR⁽¹⁾ 플랫폼

CSP / ISP /
해저 케이블 등
통합 서비스

예시

글로벌 진출

Hyperscaler와의 파트너십 활용



Regional DC 확보



CSP를
Anchor tenant로 활용

Edge DC 공략



도심 latency 최소화

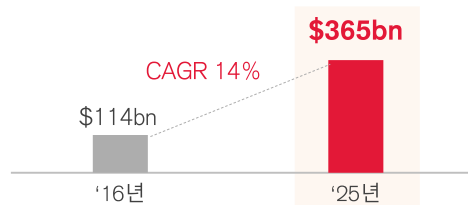
예시

엔터프라이즈 사업 – Cloud

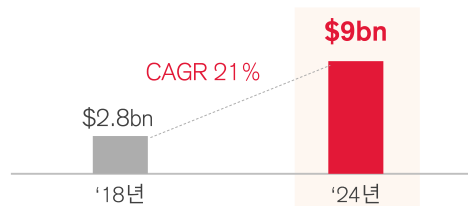
5G MEC와 글로벌 초협력을 기반으로, 빠르게 성장중인 cloud 시장 공략

Cloud Market

글로벌 public cloud 시장은 매년 14% 성장 중



Edge computing 시장도 함께 성장 추세



「 SKT는 글로벌 초협력 기반
cloud 사업 성장 역량 보유 」

5G MEC
AI / DT 기술
전용회선

SK telecom

aws Azure
Google Cloud

BESPIN
GLOBAL

글로벌
CSP 초협력

글로벌
MSP 투자

엔터프라이즈 사업 – Cloud

MSP 사업을 확대하고, 5G MEC 기반 서비스로 확장

투자회사 시너지로 MSP 사업 확대



MSP 역량 강화
(CMP 고도화 등)

전용회선
사업 확대

글로벌
Presence 확대

5G MEC 기반 서비스 확장



게임



미디어



자율주행 로봇



AR/VR



헬스케어



영상회의



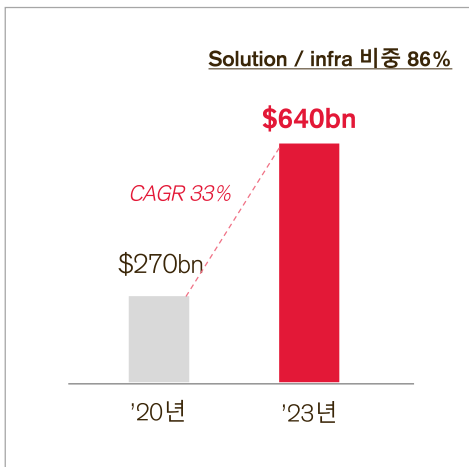
...

엔터프라이즈 사업 – Industrial IoT

스마트 팩토리에서 big reference를 확보, 이를 기반으로 vertical 영역 확장

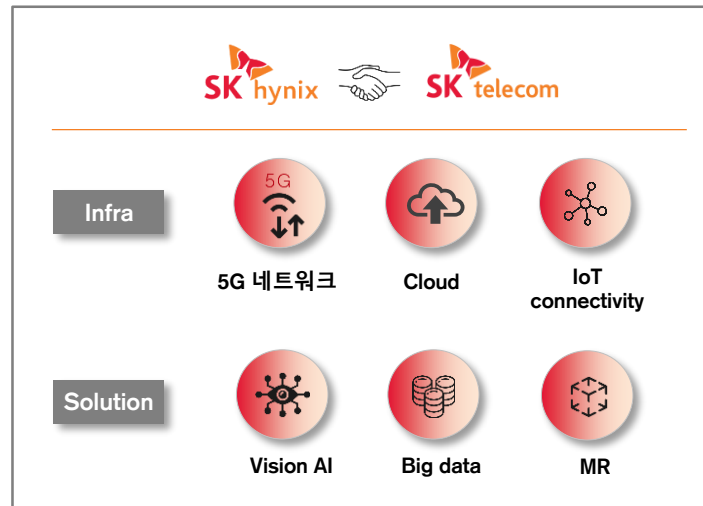
빠르게 성장 중인
Industrial IoT 시장

✓ AI 기반 solution과 Infra 중심으로
급격한 성장세



SKT의 기술과 asset을 SK 하이닉스에 적용,
세계 최고 수준의 스마트 팩토리를 구현하고 타 산업 영역으로 확장

Big reference 확보



주요 모듈별 솔루션 상품화

제조

보안

금융

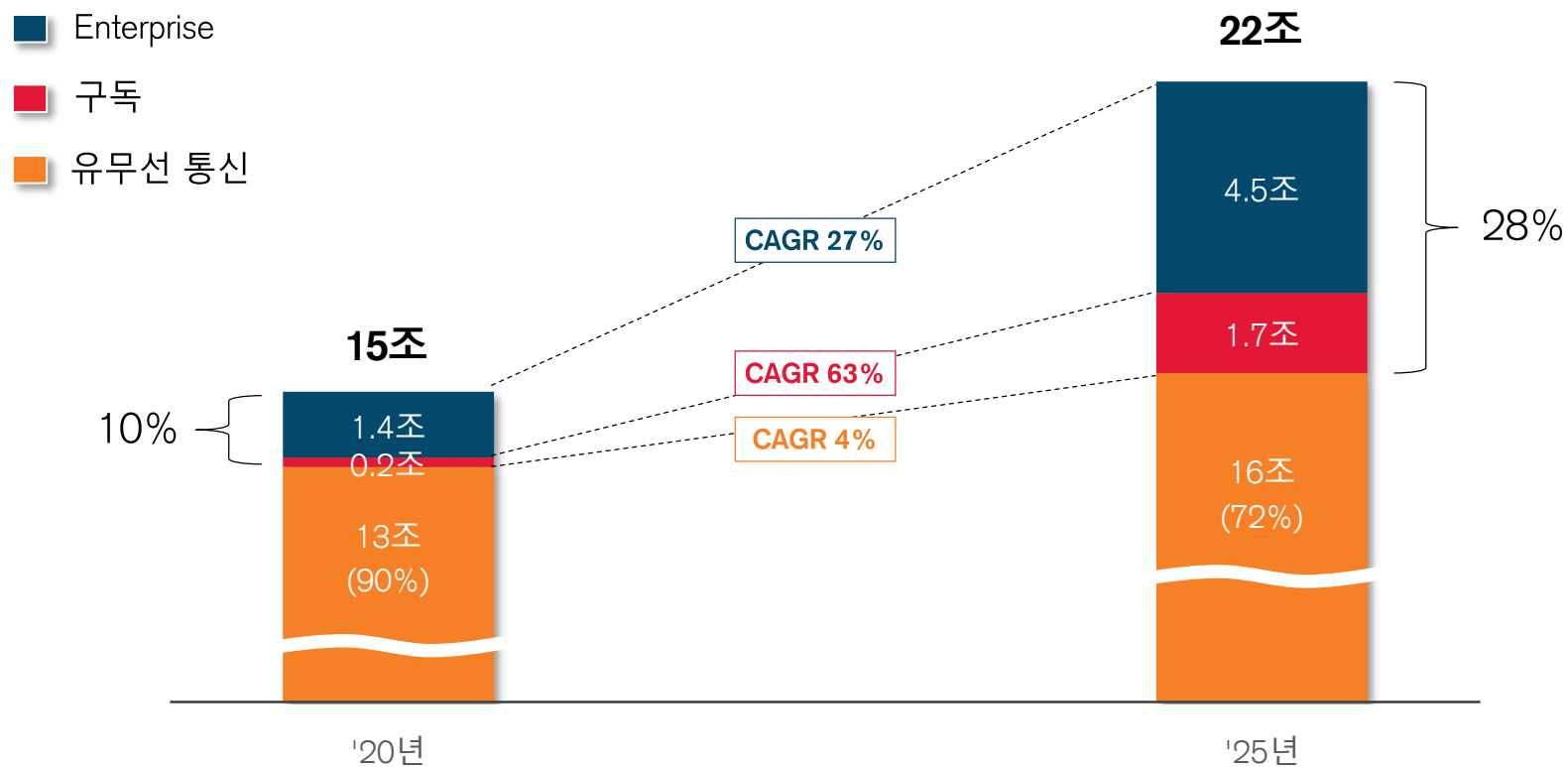
유통

병원

...

Financial Targets

유무선 통신, 구독, Enterprise 사업 전 영역의 성장을 통해 '25년 매출 22조 달성



ESG 경영

ESG Global Initiative 참여를 통한 친환경 선도 및 ICT 기술/ 서비스로 사회에 기여



아시아 퍼시픽
12년 연속 편입

MSCI
ESG RATINGS

5년 연속
A등급

'20년 사회적 가치⁽¹⁾ 2조 창출

Environment

국내 ICT기업 최초
RE100 참여⁽²⁾ 선언

Global Standard에 맞춰
환경 개선 노력 활동 선도

RE 100

국내 통신사 최초
SBTi⁽³⁾ 서명

UNGC 공인 온실가스 배출
감축 프로그램 참여



[Green network 구축]

태양광 국사

신재생에너지 활용

저전력 NW 기술

Social

ICT 활용
사회적
안전망

✓ SKT의 ICT 기술로 사회적 난제를 해결

취약계층 ICT 교육

NUGU 백신 care콜

블록체인 백신증명

지진 조기감지

소상공인
상생

✓ SKT의 서비스와 소상공인/
사회적 기업이 함께 성장하는 환경 조성

ESG 구독

소상공인 T-deal

NGO V컬러링

열린 멤버십

주석: (1) SK그룹 산정 기준
(2) 기업이 사용하는 에너지를 2050년까지 100% 신재생에너지로 전환 할 것을 약속하는 글로벌 에너지 전환 캠페인 (전세계 300개 주요 대기업 가입 중/ '21.5월)
(3) Science-Based Target Initiative : 파리협약 관련, UN Global Compact 활동의 일환 글로벌 기업들의 자발적 참여로 온실가스 감축 목표 설정/실행

배당

영업이익 / 현금 흐름의 건조한 성장 기반, 주주 친화적 배당 정책 유지

건조한 성장

영업이익

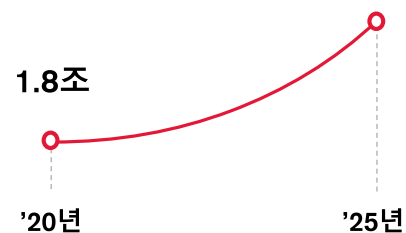
+

현금흐름

- CapEx / OpEx 효율화 (공동망, 시장안정화 등)
- 수익 창출 가능한 성장 / 연관 사업 중심 확장

주주 친화적 배당 정책

EBITDA - CapEx 증가



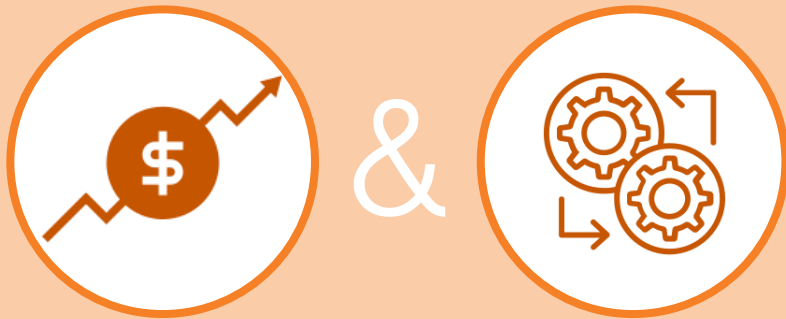
- ✓ 배당 총액은 분할 무관, 최소 '20년 수준 유지
- ✓ '21년 2분기부터 분기 배당 시행 추진
 - 1분기 배당금은 4분기 소급 적용
- ✓ 실적 증대를 주주가치 제고로 연동하는 정책 마련

SK telecom

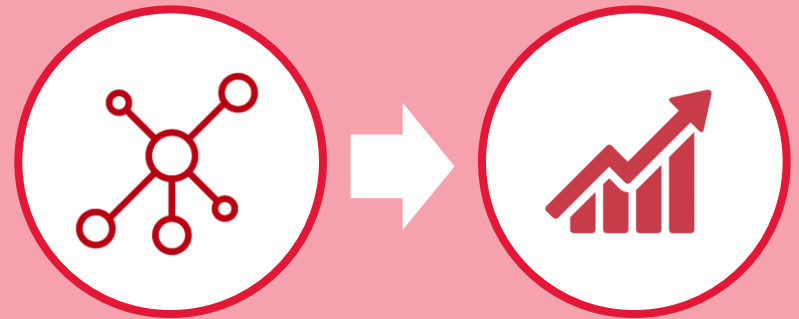
CEO Seminar 2021

2.2. 회사 비전 및 전략 – 반도체 & ICT 투자 전문회사

SKT Investment Co.



반도체 & ICT 투자 전문회사로서
Investing Producer 역할 지향



Disruptive Technology 투자 및
Ecosystem 구축하여
순자산가치 확대를 통한 주주가치 창출

High Tech, Big Tech, Deep Tech 분야에 걸쳐 투자 포트폴리오 운용 중

현재 투자 포트폴리오

High Tech (반도체)



Big Tech (Life 플랫폼)

ONEstore



Tmap
mobility



FLO

Deep Tech (Global ICT)

NANOX
X-RAY REIMAGINED



FADU

BERTIS

KRAFTON

순자산가치 26조원⁽¹⁾

Investment Areas – High Tech (반도체)

미래형 반도체 성장기회 투자 및 반도체 Ecosystem 구축

투자 영역



- ✓ 반도체 Total Solution Provider로 진화
- ✓ R&D Roadmap 기반 투자 지속
- ✓ 기존 메모리 사업 확장 및 신사업 발굴

SKT Investment Co.

혁신 대체 기술 투자

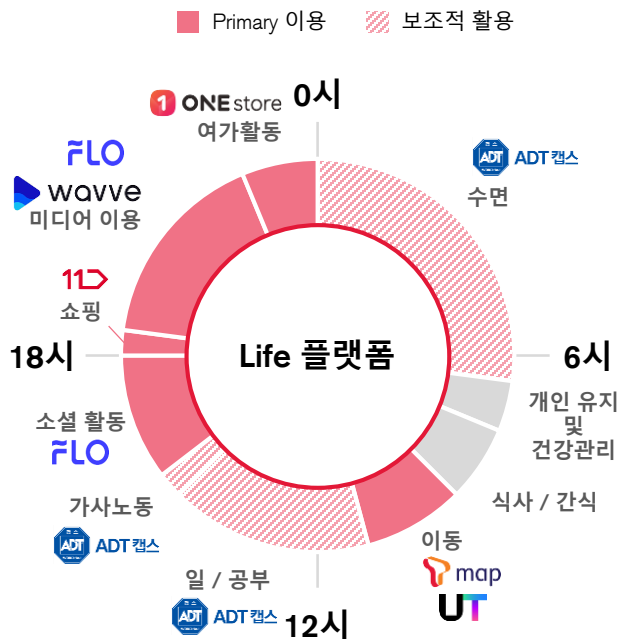
- ✓ 반도체 산업내 성장 잠재력 높은
Early Stage 투자 기회 발굴

Ecosystem 구축

- ✓ 반도체 Value Chain 내 SK하이닉스와
상호보완적인 사업에 투자

Investment Areas – Big Tech (Life 플랫폼)

고객 일상 커버리지 확대를 통해 Life 플랫폼 구축



Outgrowth 기회		
OTT	wavve	해외 K-콘텐츠 수요 확대
커머스	11D	해외 직구 시장 장악, 배송 경쟁력 강화 등
모빌리티	map UT	T map의 트래픽 기반 B2C / B2B 제공 서비스 확대
콘텐츠 유통	ONEstore	대형 Player 입점, 스토리 콘텐츠 사업 확장 등
보안	ADT 캠프	온오프 융합 보안 솔루션
Music	FLO	오디오 플랫폼 확장 및 콘텐츠 제휴 확대

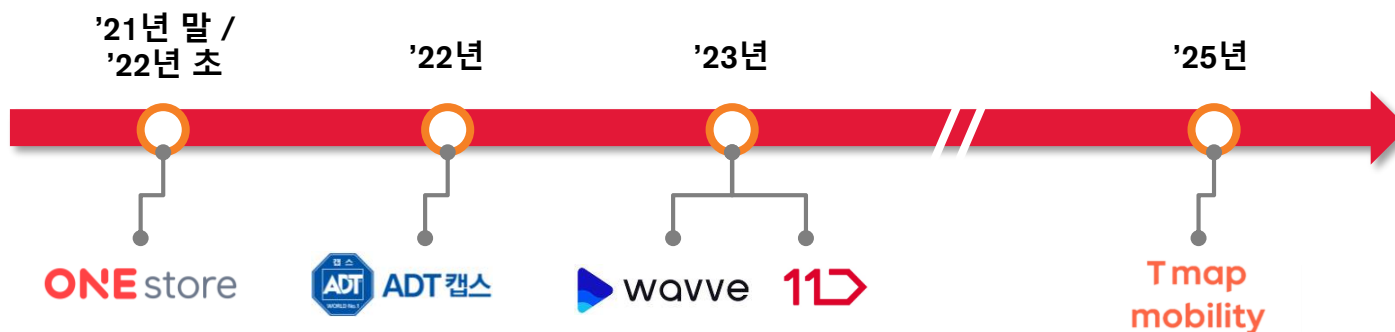


Bolt-on / JV / 신규 투자 기회 발굴 및 실행

Planned IPO & After

'21 ~ '25년간 총 5개 자회사 상장 등 유연한 Value Harvest 추진

【 IPO 일정 】



- ✓ 포트폴리오 In & Out 기반의 투자 원칙 준수
- ✓ Bolt-On 투자 및 포트폴리오 회사간 시너지 창출
- ✓ 유연한 Value Harvest 가능

Portfolio : 원스토어

국가대표 앱마켓으로大作 게임 유치, 스토리 콘텐츠 사업 확장 등을 통한 추가 성장 도모

Key Achievements ('18 ~ '21)

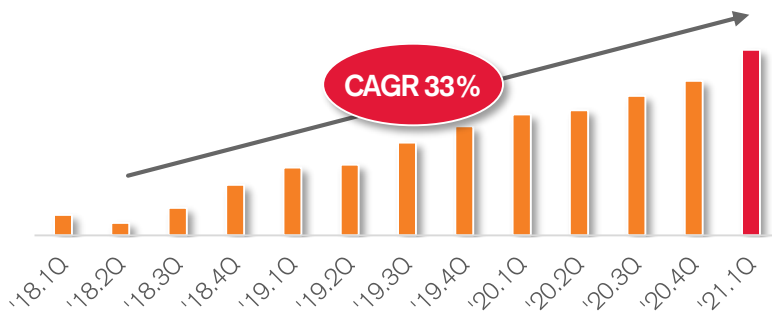
Key Indices

M/S
9% > 15%

MAU
3.2X

ARPPU
2.1X

GMV: 11분기 연속 상승 中 (2.4X)

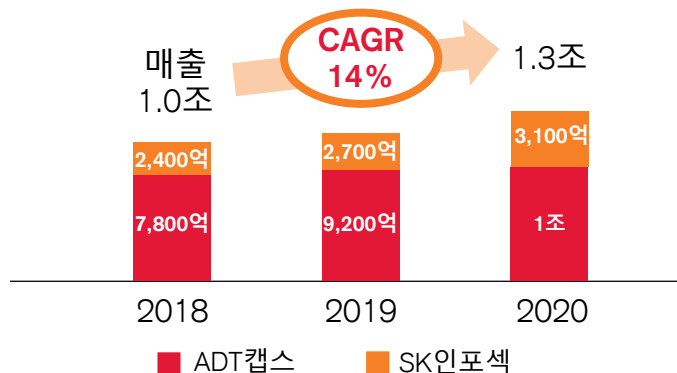
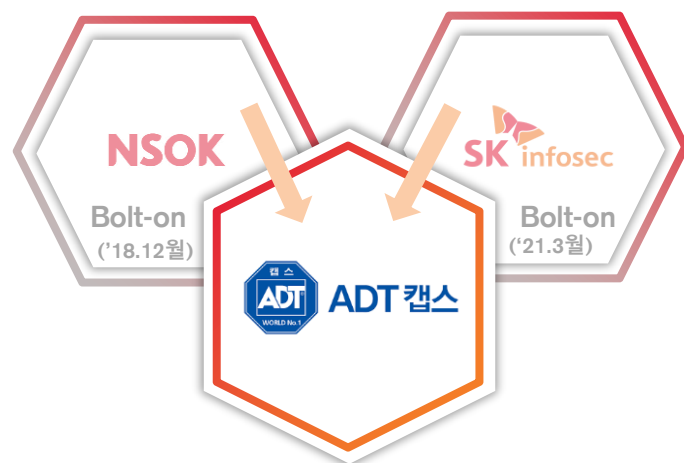


추가 성장 과제

- ✓ **대형 Player 입점을 통한 앱스토어 점유율 제고**
 - 大作 Game社 입점을 위한 공격적인 마케팅 추진
 - Major 콘텐츠 / 미디어 앱 입점 제고
- ✓ **스토리 콘텐츠 사업 확장**
 - SKT MNO 시너지를 통한 가입자 저변 확대
 - IP 확보 / Studio 설립 등 Value Chain 확장
- ✓ **Global 진출**
 - 글로벌 통신사 대상 원스토어 글로벌 진출

Portfolio : ADT 캡스

Security를 넘어 Care와 융합보안으로 두 자릿수 성장률 지속



1 Safety & Care

- 무인 솔루션** ✓ 무인 주차, 무인 매장 등 Untact 시대 대응
- 홈보안** ✓ 도어가드 등 신규 영역 개척
- 홈Care**
 - ✓ 시니어/약자 Care
 - ✓ 방역/공기 Care로 차별성 강화

“업의 재정의를 통한 BM의 확장”

2 Cloud Safety

- Cloud 보안** ✓ Global CSP 협력 강화 및 솔루션 확보
- 융합 보안** ✓ AI기반 출입통제 + 에너지관리 + 원격제어 + 정보보안
- Global 진출** ✓ 현지 파트너 협업 기반 Global 시장 진출 (중국, 베트남 등)

Portfolio : 11번가

11번가는 Amazon과의 협력을 기반으로 이커머스 Top-tier 사업자로의 새로운 도약

아마존 사업 협력 체계 구축

11D



amazon



Amazon의 글로벌
상품 소싱 역량 활용

차별적 상품
경쟁력 확보



구매 Hurdle 제거를 통해
직구고객 기반 확대

국가간 경계를 초월한
이커머스 선도



11번가 역량 강화



배송 역량 강화

- ✓ 제휴 / 협력을 통한 배송 기간 단축
- ✓ 배송 / 물류 스타트업 투자 확대



구독 서비스 확대

- ✓ T멤버십과 쇼핑 혜택을 연계한
구독서비스 출시 예정



Amazon 노하우 적용 및 추가 파트너십 기회 존재

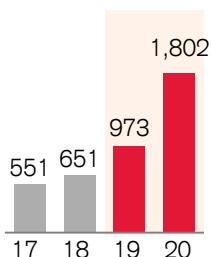
Portfolio : wavve

콘텐츠 경쟁력을 기반으로 Global No.1 K-OTT로 성장

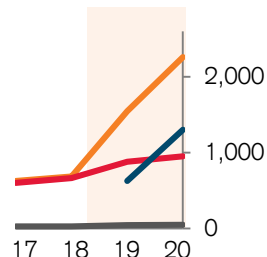
가입자 수

통합법인 출범 후 MNO 마케팅 시너지 및 재무 / 가입자 개선

매출액 Trend
(Unit : 억원)



유료가입자⁽¹⁾ Trend
(Unit : 천명)



— 유료가입자 — B2C
— B2B — SKT MNO 연계

콘텐츠

지상파 / 종편 독점 수급 지속 확대 및 wavve 오리지널 제작 강화

웨이브 콘텐츠 전략

지상파 / 종편 흥행 기대작 Exclusive 확보

“독점 콘텐츠 강화”

오리지널 콘텐츠 투자 / 제작 확대

- 『스튜디오 웨이브』 출범('21.5월)
- 『트레이서(임시완 / 손현주)』 제작 돌입
- 글로벌 OTT와의 공동 투자 확대

글로벌 확장

Global Vehicle 확보 및 Global OTT와의 전략적 제휴

K-콘텐츠 선호 지역 중심으로 진출

수급비용 절감
글로벌 가입자 확대



- ['22년] 미주 Target 서비스 기반 확보
- ['23년~] 일본 및 아시아 마켓 확대
- 글로벌 OTT와의 상호 PIP 전략 강화

가입자 및 매출 증가에 기반한
안정적 생존 자생력 구축

향후 5년간 누적 1조 규모의
투자로 콘텐츠 경쟁력 강화

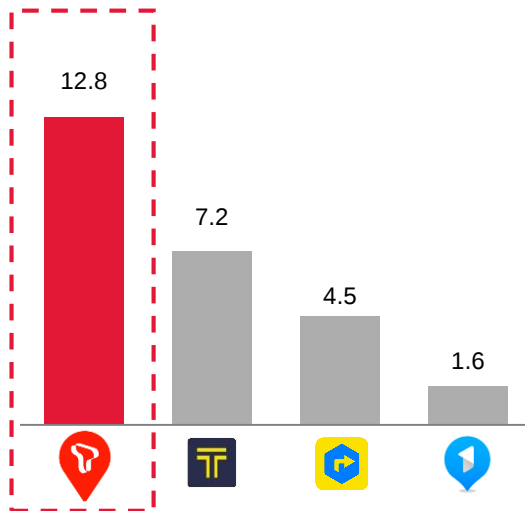
Global Presence 확보 및
규모의 경제 실현

Portfolio : 티맵모빌리티

최대 모빌리티 트래픽을 보유한 T map을 기반으로 모빌리티 사업 장악력 확대

No.1 모빌리티 플랫폼

국내 모빌리티 서비스 MAU 비교
(2021년 4월 기준, 백만명)



T map Life Platform

- E-Hailing 시장의 Top 2 
- 생활밀착형 모빌리티 멤버십주차, 세차 등



T map AUTO

- 차량 In-Vehicle Portal 경쟁력 강화
- 차별화된 EV 특화 서비스 제공



Mobility On Demand

- 대리운전 시장 진출 추진
- 화물 중개 플랫폼 시장 진출 '21.4 YLP 인수



Mobility as a Service

- All-in-One Mobility로 Transition
- MaaS 사업 추진



Investment Areas – Deep Tech

기술에 대한 높은 이해도를 바탕으로 고성장 미래 혁신 기술 투자



양자암호보안

기존 기술의 한계를 넘어서는 보안 기술 확보



양자암호보안

투자시점	2018년
투자금액	1,051억원



미래 미디어 / Metaverse

미래 미디어 변화를 주도할
선도 사업자 성장 향유

KRAFTON

미래콘텐츠
(인터랙티브 미디어)

투자시점	2009년
투자금액	59억원
현재가치	~5,000억원



Other Deep Tech

Certain future로의 변화 하, 신규 투자 기회 확보 고려

Blockchain



차세대 반도체

아날로그에서 디지털 동조화로 견조한
반도체 수요



SSD 컨트롤러

투자시점	2016년
투자금액	30억원
현재가치	125억원



디지털 헬스케어

의료 진단 / 검출 정확도 압도적 개선

NANOX

디지털 X-Ray

투자시점	2020년
투자금액	US\$23mn
현재가치	US\$77mn (6/11종가)

BERTIS

질병 조기 진단

투자시점	2021년
투자금액	150억원

Investment Scope

ICT 영역에서의 모든 Exponential Growth 기회를 Cover 가능

SKT Investment Co.



Financing Plan

신규 투자 자원 니즈에 따라 유연한 Financing 방안 마련



자산 유동화

~1조원



자회사 배당금

~1조원



Debt Financing

~1조원



펀드 / Co-investment

~2조원

3년간 총 ~5조원 확보

Investment Strategy

성장 잠재력이 높은 Asset을 발굴 후 투자하고,
Producing을 통해 차원이 다른 기업가치 창출



“Investing Producer”

경영과 소유의 분리



- Non-시너지 영역까지도 아우르는 유연한 투자 실행
- 경영권에 구매 받지 않는 Return 중심 포트폴리오 In & Out 추진

Ecosystem 완성



- 구조적으로 성공할 수 밖에 없는 판을 구축, Ecosystem Play
- Strategic Investor로서 유관 산업 경험 기반 차세대 Ecosystem 구축

Industry Practitioner 경영진



- 각 Industry별 ~20년 이상 전문성 보유한 Practitioner 경영진 보유
- Entrepreneurship 발휘 가능한 경영체계 운영/ 고도화

Track Record & Philosophy

검증된 투자 역량을 기반으로 NAV 고성장 달성 추진

“글로벌 Top class investor에 육박하는 투자 성과”

투자 포트폴리오 IRR⁽¹⁾ ~19%

2011년

SK 하이닉스 (3.4조원)

SK 플레닛 (1.2조원)

2021년

SK 하이닉스 (19.4조원)

SK 플레닛

11D

Tmapmobility (5.5조원)

1 ONE store

ADT ADT 캡스

⋮

One & Only 투자 철학 : “NAV 고성장 추구”

- 기존 Portfolio 관리
 - 정기적 포트폴리오 심의위원회 개최
- 신규 Portfolio 편입
 - 기대IRR을 Top Priority로 검토

입체적 투자 / 성장 전략 수립 및 실행

- In-house 정예 Deal 팀 보유
 - **Build:** 혁신적 사업모델 구축
 - **Buy:** 풍부한 M&A 및 PMI 역량
 - **Borrow:** 명확한 Equity Story에 기반한 외부 자금 유치

Industry Practitioners

ICT 산업 분야에서 성장/육성 경험을 보유한 전문 경영진 발탁

SKT Investment Co.

반도체 및 ICT 산업 분야에서 두각을 나타낸
SKT의 사업 및 투자를 실제 이끌어 온 전문 경영진



박정호

ICT사업 개발
(33년)

SK Hynix, KIOXIA, ADT캡스 인수,
ICT 사업 투자유치 등 ICT 사업 개발
진두 지휘



윤봉영

텔레콤 & IT
(23년)

SK Hynix 인수, 11번가 분할 및
펀딩 주도, wavve 출범



노종원

반도체 & ICT
(19년)

SK Hynix 인수 및 KIOXIA, Intel Deal
주도



허석준

Private Equity
(24년)

Standard Chartered, CVC 등 유수의
PE 경력



송재승

IB & 사업개발
(17년)

PwC, 골드만삭스 등 대형 IB 및
사업개발 경력

주요 자회사

성공적인 IPO를 통한 성장을 견인할
Best Practitioner들로 구성



ADT캡스



박진호

SKT CTO출신
ICT 기술 전문가



이상호

인공지능 및
UI/UX 전문가



이종호

25년 경력의
모빌리티 사업 전문가



이재환

미디어 및 콘텐츠 분야
신사업 전문가



이태현

지상파 출신 콘텐츠
제작 및 운영 전문가

Next 5 Years

적극 투자와 포트폴리오 성장을 통해 연간 30% 순자산가치 Growth 목표

순자산가치 (분할 후 기준)

