

SK텔레콤

기업가치 제고 계획

2024. 10.

Disclaimer

본 자료는 SK텔레콤 주식회사(이하 "회사")의 기업가치 제고 계획 공시와 관련하여 투자자들에게 관련 정보를 제공하기 위한 목적으로 회사에 의하여 작성된 것입니다. 본 자료에 기재된 정보에 대해서 회사는 별도의 독립적인 외부 평가 혹은 확인 과정을 거치지 아니하였습니다. 본 자료에 포함된 정보나 의견의 공정성, 정확성 또는 완결성과 관련해서는 회사는 어떠한 진술 및/또는 보장도 제공하지 아니합니다. 또한 본 자료는 외부감사인의 회계 감사 또는 검토가 완료되지 않은 상태에서의 회사의 추정 재무실적 및 영업성과에 관한 내용을 포함하고 있고, 해당 내용은 회계 감사 또는 검토 과정에서 변경될 수 있습니다.

본 자료에 포함된 정보는 본 자료 제공일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 본 자료 제공 당시의 상황에 따라 해석되어야 합니다. 본 자료에 제시 또는 포함된 정보는 별도의 통지 없이 변경될 수 있으며, 그러한 변경이 있다고 하더라도 본 자료가 자료 제공 이후의 중대한 변화를 반영하도록 수정 또는 보완되지 아니할 수 있습니다.

회사 및 계열회사, 그 임직원 및 자문사 등 회사와 관련된 어떠한 자도 고의 또는 과실 여부를 불문하고 회사의 주주 또는 투자자 등이 본 자료 및/또는 그 기재 내용을 이용함으로써 인하여 발생하거나 기타 본 자료와 관련하여 발생하는 어떠한 손해에 대해서도 민, 형사상 및 행정상의 책임을 일체 부담하지 아니합니다.

본 자료는 장래에 관한 회사의 예측을 반영하는 정보 혹은 회사의 장래 계획 및 목표치를 설명하는 정보를 포함할 수 있는 바, 이러한 예측 정보 내지 목표 수치는 회사가 통제할 수 없는 미래에 관한 가정들에 근거한 것으로서 관련 정보에 의하여 예정된 바와 중대하게 다른 결과가 초래될 위험 및 불확실성이 있습니다. 회사는 예측 정보 혹은 목표 수치와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 결과 및 새로운 변경사항을 반영하도록 수정 또는 보완할 의무를 부담하지 아니합니다.

별도로 달리 명시되어 있지 않는 한, 본 자료에 포함된 모든 재무정보는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 연결 기준으로 표시되어 있습니다. 한국채택국제회계기준(K-IFRS)은 미국 혹은 다른 국가의 Generally Accepted Accounting Principles(GAAP)과는 차이가 있을 수 있습니다. 회사는 본 보고서에서 그러한 회계기준 차이의 영향을 확인 또는 계량화하거나 이를 조정하지 않았고, 그러한 차이로 인한 일체의 투자자 손해에 대해서 책임을 부담하지 않습니다.

본 자료는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매출, 기타 투자를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 자료의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

| Contents |

1. Value-Up Summary

2. 기업개요

3. 현황진단

4. 목표설정

5. 계획수립

6. 소통

7. ESG

Value-Up Summary

| 자본효율성 |

ROE 10%+

(2026년)

Industry Top 수익성 유지

수익성 확대를 위한 AI & O/I* 전략
* Operation Improvement

자산 효율화 기반 재무건전성 개선

| 주주환원 |

**연결 기준 조정*
당기순이익
50%+**

(FY2024 ~ 2026)

* 일회성 비경상 손익을 제외한 지배주주 귀속 기준

전체 연결이익 기준 주주환원

상한 폐지를 통한 성장이익 공유

산업평균 상회하는 주주환원을

| AI Vision 2030 |

**총매출 30조원
AI 비중 35%**

(2030년)

AI 사업 성과 가시화

자강과 협력 기반 AI 리더십 확보

AI로 돈 버는 방법 구체화
(AI DC + AI B2B + AI B2C)

※ 위 기재된 정보는 예측 정보 내지 목표 수치로, 실제 결과와 차이가 있을 수 있음. 해당 예측 정보 내지 목표 수치는 이에 관한 본 자료상의 가정이나 판단의 근거에 기초하고 있으므로 이를 참고하시기 바람. 이하 동일함

기업개요

Company Overview

회사명	SK텔레콤(주)
대표이사	유영상
설립일	1984.03.29
본사	서울 중구 을지로 65
종업원 수	5,741명 (2024.06.30)
사업분야	무선통신사업, 유선통신사업 등

주요 자회사

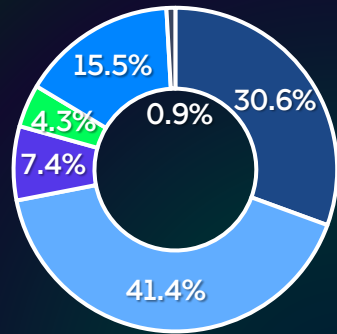


주요 연혁



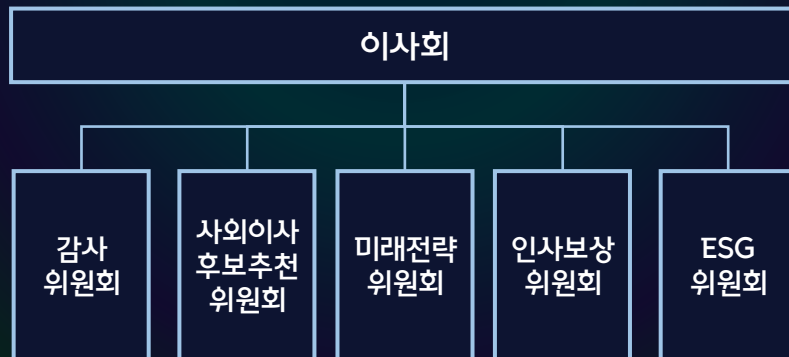
기업개요

주주구성('24.6)



- SK(주)
- 외국인
- 국민연금
- 국내기관
- 개인 및 일반법인
- 자기주식

이사회 구성 (사외 5명, 사내 3명, 기타비상무 1명)



주요 실적

	2023년	2024년 반기
영업수익	17.6조원	8.9조원
영업이익	1.8조원	1.0조원
EBITDA	5.5조원	2.9조원
당기순이익	1.1조원	0.7조원
주당배당금	3,540원	1,660원

신용등급

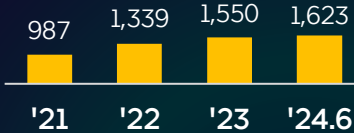
국내신용평가		해외신용평가	
한국신용평가	AAA	Moody's	A3
한국기업평가	AAA	S&P	A-
NICE신용평가	AAA	Fitch	A-

기업개요 – 사업현황

최고 품질 기반의 안정적 통신사업

• 5G 가입자* 명실상부 시장 1위 (M/S 48%)

단위: 만 명

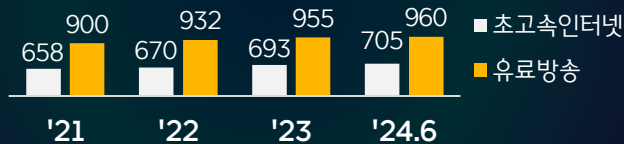


* MVNO 제외 기준



• 초고속인터넷 및 유료방송 가입자 순증 지속

단위: 만 명



• Enterprise 사업의 안정적 성장 및 AI 전환

| Enterprise 매출 |



Enterprise AI 솔루션 수익화 본격 시동



* AI Contact Center

미래 성장동력, Global AI Company 도약

• Global Telco AI Alliance 결성 및 AI 리더십 공고화

50개국
13억 가입자



• 자강과 협력 기반 세계 최초 Telco LLM 개발



• 전략 투자 및 Alliance를 통한 AI 기술/서비스 역량 확보

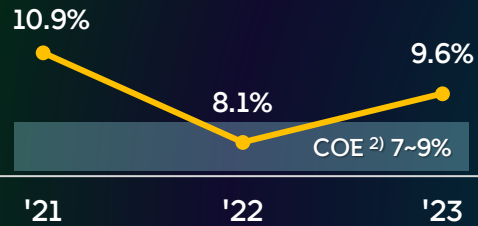
AI 누적 지분투자
5,000억원

유망 AI 스타트업
K-AI Alliance
18개사* 가입

* 몰로코, 올거나이즈 등

현황진단 – 자본효율성

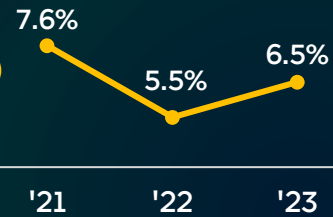
ROE ¹⁾



자본효율성 현황

- ✓ 국내 통신업계 평균 상회 (과거 3개년 약 8.4%)
- ✓ 23년 ROE-COE Spread 2.6%p

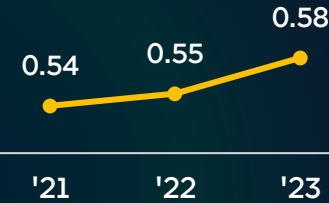
매출액순이익률 ¹⁾



수익성 진단

- ✓ 핵심사업(통신업) 수익성 정체
- ✓ 수익성 개선 위한 운영 효율화 및 신성장 전략 필요

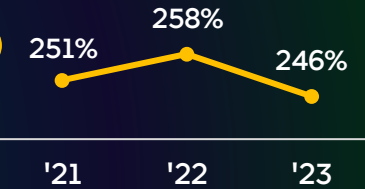
총자산회전율



자산효율성 진단

- ✓ 대표적 장치산업인 통신업 특성상 Asset-heavy
- ✓ 지속적 자산생산성 향상 필요

재무레버리지(자산/자본)



재무건전성 진단

- ✓ 국내 타 통신사 대비 높은 레버리지
- ✓ 재무건전성 개선 위한 부채관리 필요

1) '21년 ROE 및 매출액순이익률은 SK스퀘어 인적분할효과 제거된 지배주주 귀속 기준

2) 자본자산가격결정모형(Capital Asset Pricing Model) 기반 무위험이자율, 시장위험프리미엄, SKT Beta를 적용하여 내부 자체 산출

ROIC ³⁾

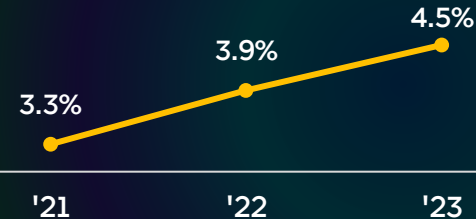


- ✓ 국내 통신업계 평균 상회 (과거 3개년 약 4.9%)
- ✓ '23년 ROIC-WACC Spread 1.0%p

3) Invested Capital(IC) = 주주투자자본+부채투자자본

4) COE와 신용위험을 바탕으로 자본구조 및 한계세율을 적용하여 가중평균자본비용 내부 자체 산출

ROA

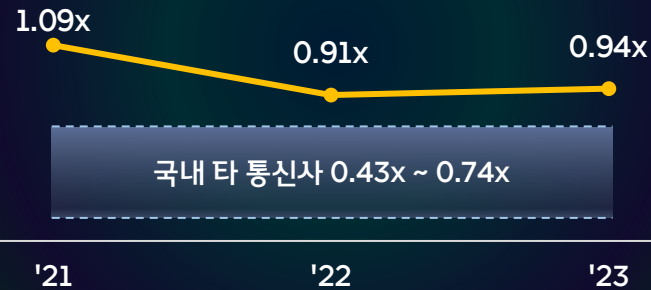


- ✓ 국내 통신업계 평균 상회 (과거 3개년 약 3.7%)
- ✓ 자산생산성 향상에 따른 증가 추세

현황진단 – 시장평가

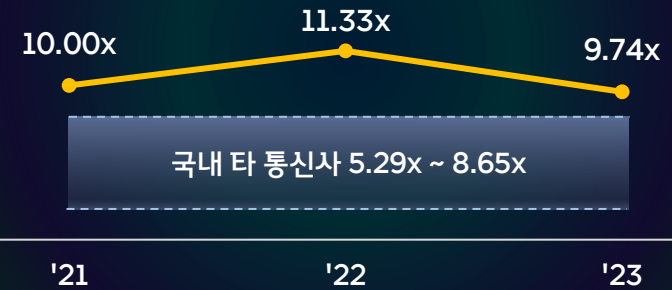
PBR

- ✓ PBR은 1에 근접하는 수준으로 국내 타 통신사 대비 양호한 수준
- ✓ '22년 이후 ROE 개선에도 불구하고, PER 하락으로 0.9x 수준 정체



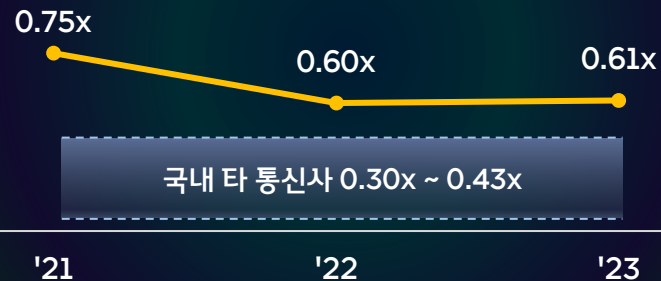
PER

- ✓ 국내 타 통신사 대비 양호, 한국증시 전반적 저평가 속 '22년 이후 하락
- ✓ 운영 효율화(수익성 증대)를 통한 PER 향상 필요



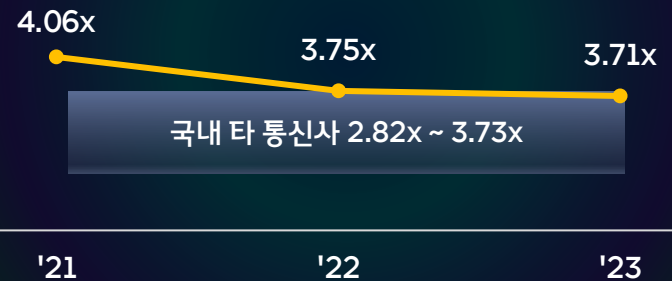
PSR

- ✓ 국내 타 통신사 대비 양호, 매출 성장에도 배수는 '21년 수준 미달
- ✓ 미래 성장성 가시화를 통한 PSR 향상 필요



EV/EBITDA

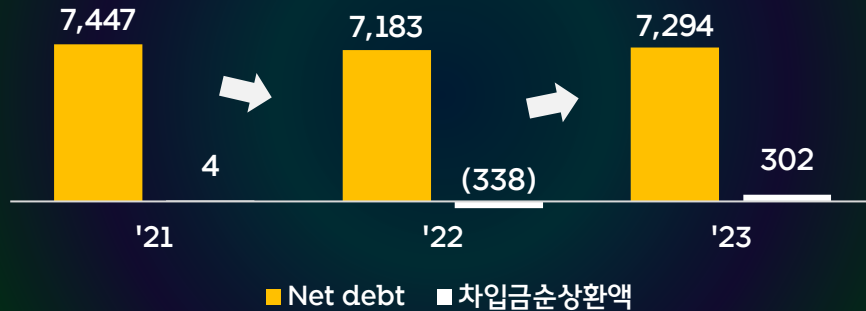
- ✓ 국내 타 통신사 대비 양호, 통신산업의 전반적인 낮은 배수 인지
- ✓ 신성장사업에 대한 별도 Multiple 적용을 통해 시장평가 제고 필요



현황진단 – 재무건전성

Net debt 및 차입금순상환액

단위: 십억 원

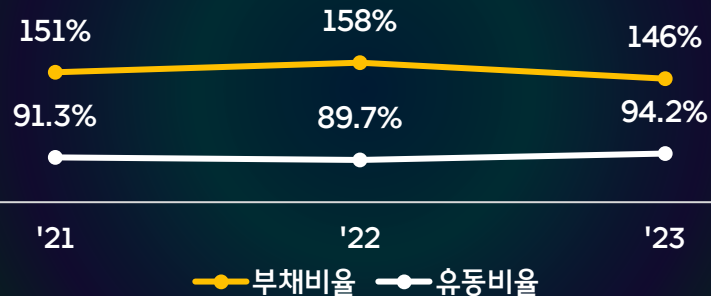


Net debt/EBITDA 배수



부채비율 1) 및 유동비율 2)

1) 부채비율 = 부채총계/자본총계
2) 유동비율 = 유동자산/유동부채



재무건전성 진단

- ✓ '21-'23년 기간 동안의 차입금 순증가 금액은 약 320억원 수준으로 Net debt 규모 약 7~7.5조원 수준 유지 중
- ✓ '24년 6월 말 기준 Net debt 7.1조원 수준으로 감소
- ✓ '23년 차입금 상환으로 부채비율 감소 및 유동비율 상승, Net debt/EBITDA 배수 감소
- ✓ 지속가능한 고수익성 유지를 위해 다각적 관점에서 재무건전성을 지속적으로 모니터링하고 사업 전략 내 안정적 수준으로 관리

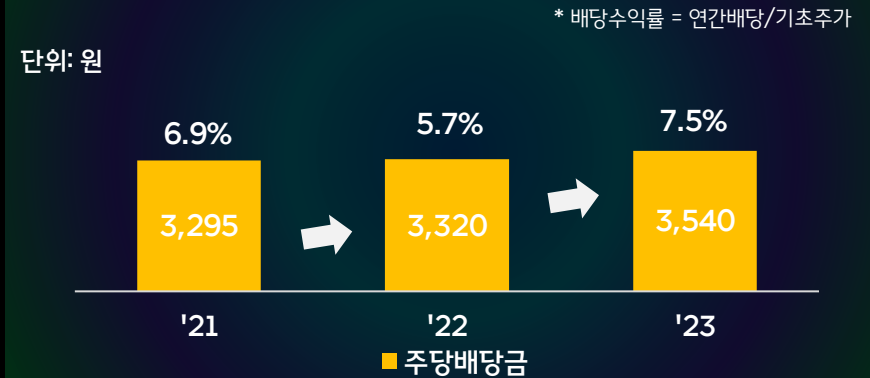
※ Net debt 및 차입금상환액은 리스부채 제외 기준

현황진단 – 주주환원

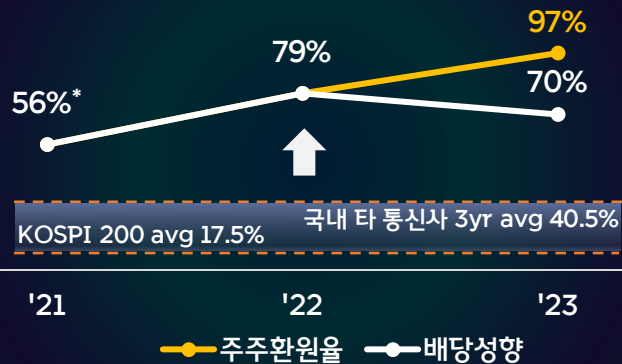
주주환원 규모



주당배당금 및 배당수익률*



주주환원을 및 배당성향



* SK스퀘어 인적분할로 인한 중단영업이익 제외 기준

주주환원 진단

- ✓ '23년 자사주 매입 포함 1조원 이상의 주주환원 시행
- ✓ 총 주주환원 규모 및 주당배당금의 지속적인 상승 노력
- ✓ 코스피 200 및 국내 타 통신사 평균 대비 압도적인 주주환원 성향
- ✓ 주주환원 규모 향상 흐름 내 안정적인 정책 유지 필요성 증대

목표설정

진단결과

통신사업의 수익성
안정적이나 정체

통신사업의
Heavy Asset
효율화 중요성

미래 신성장동력
확보를 위한
전략 수립 필요

경쟁사 대비 다소 높은
재무레버리지개선을 통한
재무건전성 향상

안정적 주주환원
규모 유지 및
적극적인 상향 노력

"안정적인 통신사업의 효율성을 강화하고, 미래성장동력과 주주환원간 최적 균형 추구"

목표설정

| 자본효율성 |

ROE 10%+
(2026년)

| 주주환원 |

**연결 기준 조정
당기순이익 50%+**
(FY2024 ~ 2026)

| AI Vision 2030 |

**총매출 30조원
AI 비중 35%**
(2030년)

설정근거

- ✓ 투자자 관점에서 자본효율성의 대표지수인 ROE로 목표 설정
- ✓ 신성장동력 확보, 자산생산성/재무건전성 개선을 통한 질적 향상
- ✓ COE(7~9%) 상회 유지 및 Spread(ROE-COE) 확대 노력

- ✓ 통신사업 본원경쟁력 강화 및 신사업 성장 가시화 속 전략적 주주환원
- ✓ 연결 기준 주주환원 계획으로 자회사의 성과 공유
- ✓ 과거 주주환원 성향 분석을 기반으로 상징적 하한 50% 설정

- ✓ 체질개선 기반 통신사업 정체 극복 및 미래 신성장동력 발굴
- ✓ 돈 버는 AI (DC, B2B, B2C) 구체화
- ✓ Global AI Company 비전 설정 및 구체적인 목표 제시

계획수립

| 목표 1. 자본효율성 |

ROE 10%+

| 목표 2. 주주환원 |

연결 기준 조정
당기순이익 50%+

| 목표 3. AI Vision 2030 |

총매출 30조원
AI 비중 35%

계획 1. 자본효율성 향상

- ✓ Operation Improvement를 통한 핵심사업의 본원적 경쟁력 강화
- ✓ 통신과 AI 두 가지 포트폴리오 선택과 집중
- ✓ 패러다임 전환으로 생산성 개선

계획 3. 재무건전성 개선

- ✓ '24~'26년 적극적 차입상환 추진
- ✓ 비핵심/비효율자산 유동화 검토
- ✓ 부채비율 감소/자산회전율 개선 기반 건강하고 지속가능한 ROE 상향 추진



계획 2. AI 중심의 신성장동력

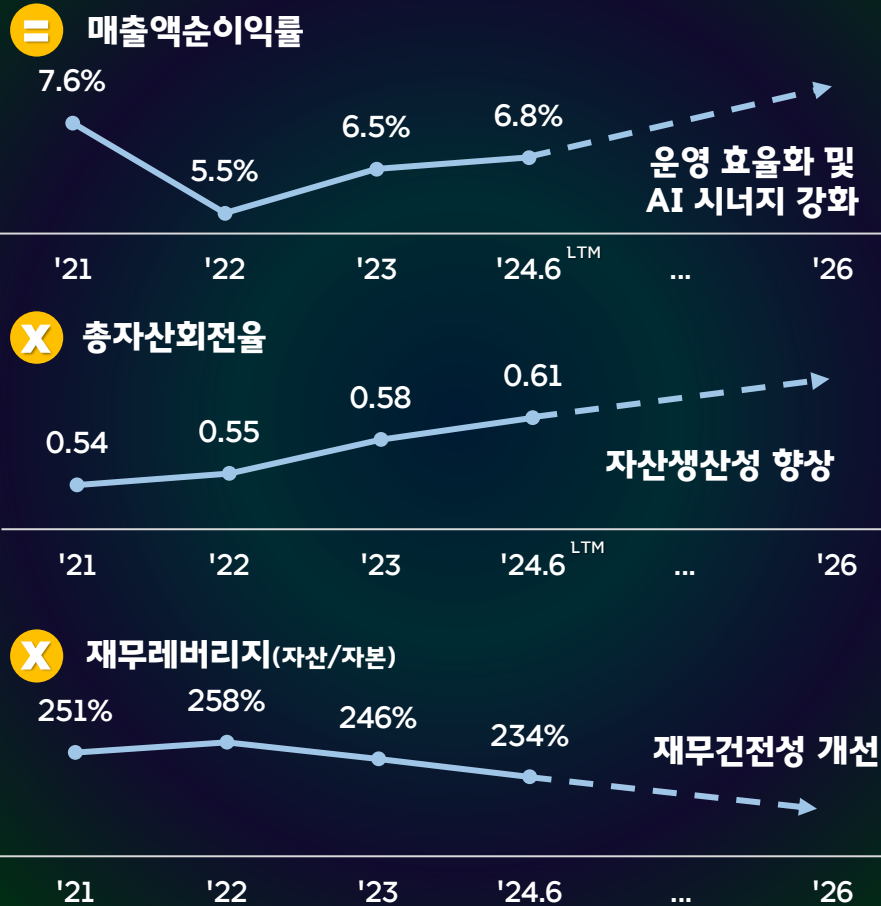
- ✓ AI VISION 2030 설정
- ✓ AI 피라미드 전략 및 수익화 방안 구체화
- ✓ AI 사업 협력 확대 및 투자 지속

계획 4. 안정적인 주주환원

- ✓ 주주들의 배당 상한선 폐지 요구 적극 반영
- ✓ 안정적이고 예측 가능하며 지속가능한 주주환원정책 추진

계획수립 – 자본효율성 (본원적 경쟁력)

ROE Breakdown



자본효율성 향상을 위한 O/I (Operation Improvement) 전략

- ✓ 통신사업의 운영 내실화/효율화 진행
- ✓ 신사업 성장과 함께 통신사업 시너지 강화

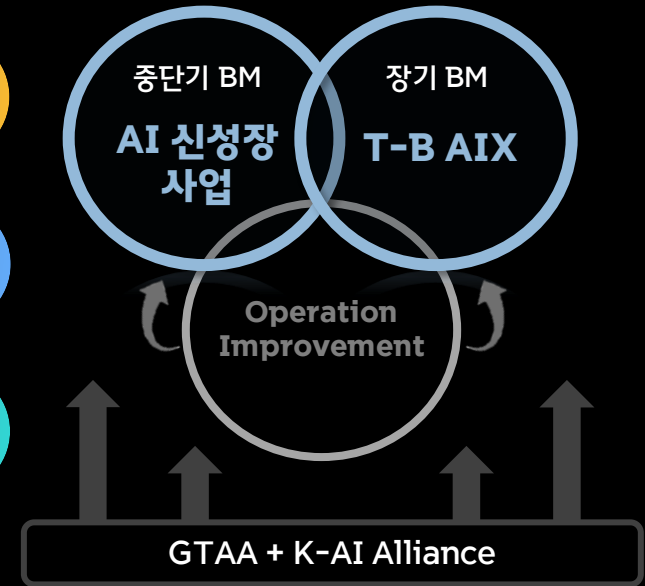
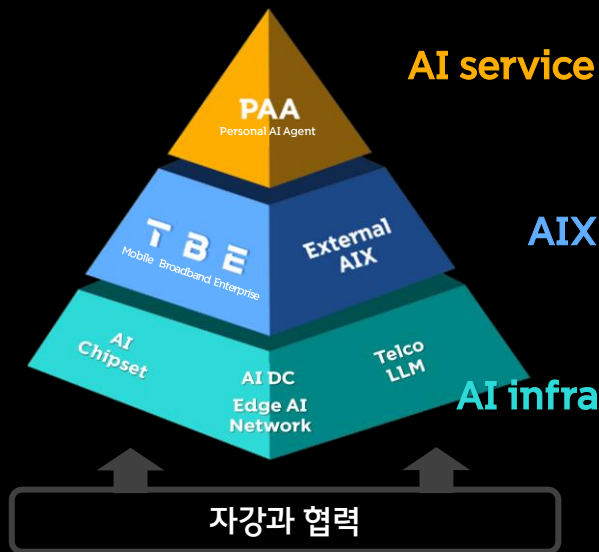
- ✓ 투자지분 보유 필요성 검토 및 비핵심/저효율 자산 매각
- ✓ 유무형자산의 운영 비용 최적화, 적극적인 유동화 검토

- ✓ 신성장동력을 위한 체력 비축 및 차입 상환 검토
- ✓ 자산 효율화 기반 영업현금 유출 최소화 전략 수행

**본원적 경쟁력 강화를 통한
ROE의 질적 개선 및 양적 증대 추구**

계획수립 – 신성장동력 (AI 사업체계)

AI 피라미드 전략 구체화



GTAA 결정

Global Telco AI Alliance

- 50개국 13억 가입자* 기반 확보
- 현재 주요 글로벌 Telco 4개사 협력
- 멤버사 지속 확대 계획
- Telco LLM 협력 개발 및 고도화 계획

* '24년 6월 말 기준 가입자/비용/멤버사 수

전략적 투자

AI 기술/서비스 역량 확보

- AI 전략 지분투자 누적 5,000억원* 집행
- AI 투자 지속 계획
- 각 피라미드 층별 전략적 투자 진행

K-AI Alliance

유망 AI 스타트업 협력

- K-AI 스타트업 18개사* 멤버사 확보
- 한국 AI 생태계 지속 확장 계획
- AI 사업 협력을 통한 고객 접점 확대 계획

계획수립 – 신성장동력 (돈 버는 AI)

AI 피라미드 1층 – AI infra

AI DC

수요가 공급을 초과하는 상황 지속*

- ✓ 건설 중인 DC의 80% 사전 임대 완료
- ✓ 역대 최저 공실률 기록 (2.8%)

* CBRE report : North America Data Center Trends H1 2024

기존과 전혀 다른 구조의 새로운 DC 필요

- ✓ 강력한 AI computing power
- ✓ 막대한 전력과 냉각 솔루션 필요

SKT가 AI DC를 잘 할 수 있는 이유



국내 100MW 규모 capa
데이터센터 운영 노하우



AI infra로 활용 가능한
전국 단위 기지국 보유



SK 그룹 협력 & Global anchor 기반
AI DC 솔루션 확보

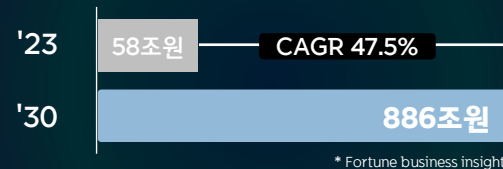
AI 피라미드 2층 – AIX

AI B2B

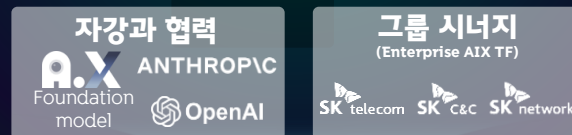
클라우드 단계에서 AI 단계로의 도약

- ✓ 국내 기업 AI 활용 증가 현상에 따라 B2B 성장 예상
- ✓ 외부 솔루션 지속적으로 확대 중

| 글로벌 기업용 생성형 AI 시장 규모 |



SKT의 AI B2B Market 성장 전략



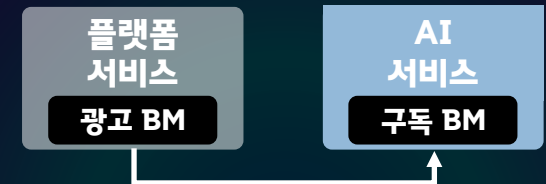
Grand use case 발굴 및 수주



AI 피라미드 3층 – AI service

AI B2C

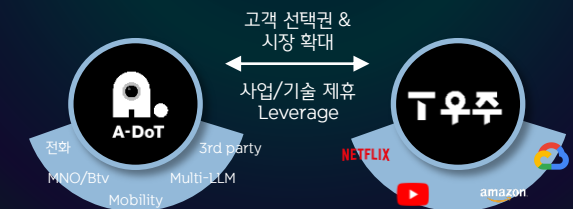
비즈니스 모델의 전환



AI infra 비용은 광고 BM 이상의 수익이 필요
구독형 BM을 가진 telco에게 기회요인

SKT의 고객 AI 경험 다변화 전략

일상의 AI 개인비서 구독 마켓 플레이스



Global Personal AI Agent (GPAA)

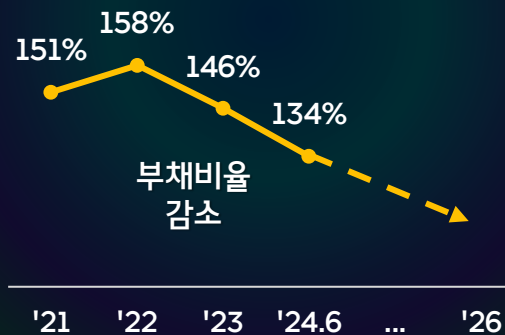
별도 본격 추진

'24년 말 베타 서비스 계획

계획수립 – 재무건전성

| 부채비율 축소 |

- ✓ '26년까지 적극적 차입금 상환 계획
- ✓ O/I 전략 하 성장을 위한 체력 비축
- ✓ '26년 부채비율 점진적 감소 계획 ('24.6월 134%)



| Net debt/EBITDA 감소 |

- ✓ 적극적 차입금 상환에 따른 Net debt 감축 계획
- ✓ '26년 Net debt/EBITDA 점진적 축소 ('24.6월 1.28x)



※ Net debt은 리스부채 제외 기준

| 기대효과 |

이자부담 감소 및 재무구조 개선

장기 성장투자 여력 비축

자본수익성/자산효율성 개선

Global AI Company
도약 위한 체질 개선

계획수립 – 주주환원

New 주주환원정책 (FY2024 ~ 2026)

"연결 기준 조정 당기순이익의 50% 이상 주주환원"

- ✓ 연결 기준 자회사 및 성장투자의 성과 반영
- ✓ 일회성 손익 등 비경상요인 제외
- ✓ 주주환원 규모의 상한 폐지
- ✓ 현금배당 및 자사주 매입·소각 포함
- ✓ 분기배당 지속 실시

안정성

예측가능성

지속가능성

Capital Allocation 전략

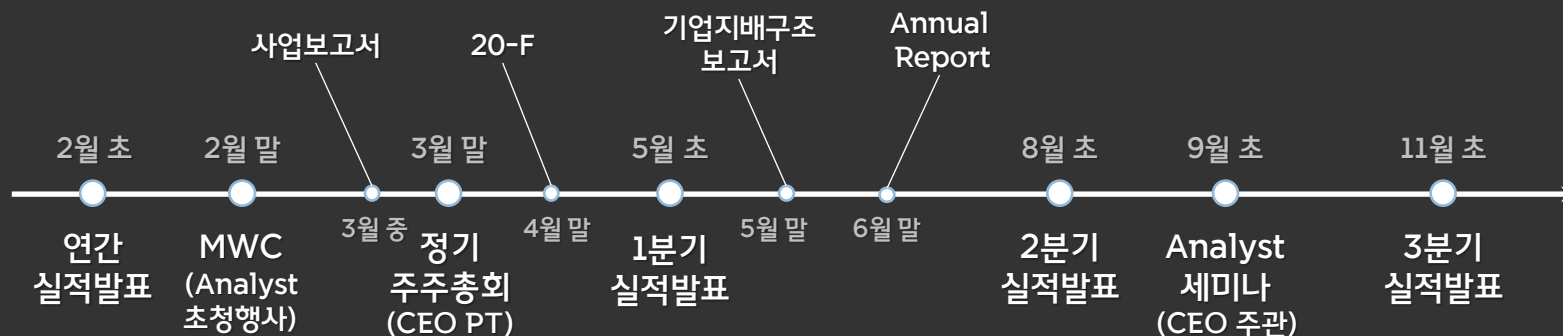
"실적 개선과 O/I를 통해 창출되는 추가적인 FCF를 주주환원, 성장투자, 재무구조 개선에 균형 있게 활용"



- ① 안정적이고 지속가능한 주주환원정책 운영
- ② 성장투자는 AI 위주의 시너지 창출 영역에 집중
- ③ 재무구조는 비핵심/미운영자산 매각을 통해 건전성 개선

소통

| 연간 주요 IR 일정 |



| 상시 IR 활동 |

소통 채널/방식 다변화

- ✓ 주주총회 CEO 프레젠테이션
- ✓ Annual Report 및 기업지배구조보고서 발간
- ✓ 정기/수시/공정위 공시
- ✓ 성장 세미나 수시 운영

기관/해외투자자

- ✓ 분기 실적발표 후 국내외 NDR
- ✓ 애널리스트 대상 수시 IR 시행
- ✓ 국내외 증권사 Coverage 확대
- ✓ 해외투자자 向 영문 공시 (Forms 20-F, 6-K 등)

개인투자자

- ✓ 투자자 수시 문의 적극 대응
- ✓ Youtube IR Talk 서비스
- ✓ 주주총회 온라인 실시간 중계
- ✓ 배당조회 시스템 운영

ESG

추진방향

AI Company에 최적화된 AI-driven ESG 경영을 통해
사회적 임팩트 확대 및 지속가능한 성장 추구

주요 Activity

환경 Environmental

지속가능한 미래 구현

- ✓ Net Zero달성 전략 실행
(온실가스 배출량 감축, RE100 이행을
상향, 해외감축 사업 발굴)
- ✓ 친환경 플랫폼 (해피해빗) 구축
- ✓ 순환경제 인프라 및 운영 체계 강화

[환경경영 추진 과제]

선제적 기후변화 대응

환경경영 시스템 고도화

친환경 Green Culture 조성

2050
Net Zero

사회 Social

사회적 가치* 창출

- ✓ Barrier Free AI, AI 케어 등을
통한 AI 기반 사회문제 해결
- ✓ 개인정보보호, 동반성장, 인권경영,
안전보건 등 강화

[제품/서비스의 사회적 가치]



* '24년도 SKT 지속가능경영보고서

지배구조 Governance

선진적인 Governance 강화

- ✓ 이사회 중심 경영활동 고도화
- ✓ 지배구조핵심지표 준수율 86.7%*
(자산 2조원 이상 기업 평균 63% 경쟁사 평균 83%)

[AI Governance 정립]

- ✓ AI 기본 원칙 'T.H.E. AI' 및
의사결정체계 정립
- ✓ ISO/IEC 42001 인증 취득



* '23년 기업지배구조보고서 기준

시장 Recognition



전세계 7개 통신사
DJSI World Index
15년째 편입

MSCI
MSCI ESG평가
AA등급

CDP
CDP A등급
(전세계 1.5%)

한국ESG기준원
KCGS 종합평가
A등급

World Benchmarking Alliance
WBA 200개 글로벌
선진 ICT기업 중 15위



지속가능경영
정부 유공 대통령 표창

Glossary

Term	Definition
5G	5th Generation
AICC	AI Contact Center
AIX	AI Transformation
avg	Average
B2B	Business-to-Business
B2C	Business-to-Consumer
CDMA	Code Division Multiple Access
COE	Cost of Equity
DC	Data Center
EBITDA	Earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortization
EV	Enterprise Value
FCF	Free Cash Flow
GPA	Global Personal AI Agent
IEC	International Electrotechnical Commission

Term	Definition
ISO	International Organization for Standardization
LLM	Large Language Model
LTE-A	Long Term Evolution-Advanced
M/S	Market Share
MVNO	Mobile Virtual Network Operator
MWC	Mobile World Congress
O/I	Operation Improvement
PBR	Price-to-Book Ratio
PER	Price-to-Earnings Ratio
PSR	Price-to-Sales Ratio
RE100	Renewable Electricity 100%
ROA	Return on Assets
ROE	Return on Equity
ROIC	Return on Invested Capital
WACC	Weighted Average Cost of Capital

