

2021년 1분기 실적 발표

SKT, 뉴 ICT 영업이익 64.1% 증가...

〈전년대비〉

미디어 · 융합보안이 성장 견인

- 매출 4조 7,805억 원, 영업이익 3,888억 원, 순이익 5,720억 원
- 전년 동기 대비 미디어 17.6% ↑, 융합보안 20.3% ↑, 커머스 7% ↑ 매출 증가
- 5G 신규 요금제, 교육·렌탈 구독상품 등 출시로 다양한 고객 수요 충족
- “상반기 중 인적분할 이사회 의결 마무리... 연내 분할 완료할 계획”

※ 엠바고: 배포 즉시 사용해 주시기 바랍니다

※ 컨퍼런스콜은 금일 16시 30분 예정이며, 아래 URL 통해 청취 가능합니다.

(국문) <http://cast.emodoom.com/webcasting/202104085241201/KO>

(영문) <http://cast.emodoom.com/webcasting/202104085241201/EN>

[2021. 5. 11]

SK 텔레콤(대표이사 박정호, www.sktelecom.com)이 연결 재무제표 기준으로 2021년 1분기 매출 4조 7,805억 원, 영업이익 3,888억 원, 순이익 5,720억 원의 실적을 기록했다고 11일 밝혔다.

전년 동기 대비 연결 기준 매출과 영업이익은 각각 7.4%, 29% 증가했으며, 미디어·보안·커머스 등 New ICT 사업이 성장을 견인했다.

New ICT 관련 1분기 매출은 전년 동기 대비 16.7% 증가한 1조 5,212억 원을 기록했고, 영업이익은 전년 동기 대비 64.1% 증가한 1,034억 원으로 나타났다. New ICT 핵심 사업 매출이 전체에서 차지하는 비중도 31.8%에 달한다.

당기순이익은 SK 하이닉스 지분법 이익 등의 영향으로 전년 동기 대비 86.9% 증가했다.

■ New ICT가 성장 견인... 전년비 미디어 17.6%, 융합보안 20.3%, 커머스 7%↑

미디어 사업은 IPTV 사업 성장 및 티브로드 합병 효과 등으로 전년 동기 대비 매출이 17.6% 증가한 9,670 억 원, 영업이익은 98.8% 늘어난 754 억 원을 기록하며 큰 폭의 성장을 이뤄냈다.

SK 브로드밴드는 콘텐츠, 채널, 플랫폼으로 이어지는 미디어 사업의 가치 사슬을 강화하기 위해 지난 1 월 다중방송채널사용사업자(MPP) '미디어에스'를 설립하고 지난 4 월 방송을 개시했다. '미디어에스' 산하의 종합 엔터테인먼트 채널 '채널 S'는 카카오펀터테인먼트, SM C&C 와의 협업을 통해 전체 프로그램의 70%를 자체제작 독점 콘텐츠로 편성하고 있다.

웨이브도 최근 드라마 <미생>, <도깨비>, <비밀의 숲> 등을 기획한 이찬호 책임 프로듀서를 최고 콘텐츠 책임자(CCO)로 영입하는 등 오리지널 콘텐츠 경쟁력 강화를 위해 꾸준히 노력하고 있다.

융합보안 사업(S&C 사업)은 ADT 캡스와 SK 인포섹 합병법인의 출범을 맞아 기존 보안사업에서 Safety & Care 사업으로 명칭을 변경했으며, 매출과 영업이익은 각각 전년 동기 대비 20.3% 증가한 3,505 억원, 9.4% 증가한 278 억원을 기록했다.

ADT 캡스는 향후 기존 보안 영역에서의 견고한 성장을 바탕으로 홈보안 및 융합보안, 클라우드 보안 등 기술 기반의 사업 모델을 확대할 계획이다.

11 번가와 SK 스토아로 이루어진 커머스 사업 매출은 전년 동기 대비 7% 성장한 2,037 억 원을 기록했다. 커머스 사업부는 비대면 소비 증가로 심화되는 시장 경쟁 속에도 전년 동기 대비 매출 성장과 손익 개선을 동시에 달성했다.

11 번가는 '오늘 주문 내일 도착' 등 통합물류(fulfillment) 서비스를 고도화하고, 국내외 대표 브랜드들과의 협업을 강화하고 있다.

지난해 우버의 투자를 받은 티맵모빌리티는 재무적 투자자로부터 추가적으로 4 천

억 원 규모의 투자를 유치하며 1 조 4 천억 원의 기업가치를 인정받았다. 티맵모빌리티와 우버가 공동 출자해 출범한 '우티'는 소비자 선택권을 강화하고 드라이버들의 매출 증대를 지원할 계획이다.

원스토어는 11 분기 연속 거래액 상승 흐름 속에 '국가대표 앱마켓'의 위치를 공고히 하고, '에스 24'와의 콘텐츠 스튜디오 합작법인(JV) 설립을 통해 K-콘텐츠 IP 확보에 나서는 등 다양한 형태로 발전시켜 나갈 예정이다.

■ 5G 신규 요금제, 교육·렌탈 등 구독상품 출시로 다양한 고객 수요 충족

이동통신 매출은 전년 동기 대비 1.9% 증가한 2 조 9,807 억 원을 기록했다. 상용화 만 2 년을 맞은 5G 서비스는 1 분기말 기준 가입자 674 만 명을 달성하며 시장 리더십을 견고히 했다.

SKT 는 지난 1 분기 5G 신규 요금제를 선보여 라인업을 강화하고, 온라인 전용 요금제 '언택트 플랜'도 출시하는 등 5G 에 대한 다양한 고객 니즈를 충족하기 위한 노력을 기울이고 있다.

교육·렌탈·F&B(Food & Beverage)와 같이 고객의 생활과 밀접한 영역의 구독 서비스를 발굴하고 제휴 영역을 지속 확대하고 있다. 하반기에는 새로운 구독 마케팅 플랫폼과 함께 합리적인 가격으로 최적의 구독 라이프를 즐길 수 있는 통합형 구독 서비스를 출시할 계획이다.

또한, SKT 는 올해 유무선 통신 인프라 고도화를 위해 전년 수준의 투자를 예정하고 있으며, 5G 전국망 조기 구축을 위한 다양한 노력을 전개하고 있다.

■ 인적분할로 주주가치 제고 및 성장 가속화... “상반기 관련 의사결정 마무리”

SKT 는 지난 4 월 인적분할 추진 계획 발표 이후 발행주식총수의 10.76%에 달하는 총 2.6 조 원 규모의 자사주를 소각하는 등 주주가치 제고를 위한 노력을 이어가고 있다.

SKT 는 향후 이사회 의결과 주주총회 등 제반 절차를 거쳐 연내 인적분할을 완료할 계획이다. 분할을 통해 유무선 통신사업과 New ICT 사업 각각에 최적화된 구조

와 틀을 갖추고 미래 성장을 가속화할 예정이다.

윤풍영 SKT CFO 는 "상반기 중 분할 관련 이사회 의사결정 절차를 마무리하도록 할 것"이라며, "New ICT 자회사들의 성장 속도를 높이고 주주가치를 극대화하겠다"라고 밝혔다.