

SK 텔레콤, 2024 년 1 분기 실적 발표

AI 성과 창출 · 기업 체질 개선 통해 기업가치 제고할 것

- 연결기준 매출 4 조 4,746 억원·영업이익 4,985 억원·순이익 3,619 억원 기록
- 엔터프라이즈 사업 고성장 이어가며 비통신 분야 성장동력으로 자리매김
- 韓 텔코 LLM 출시·엔터프라이즈 AI 매출 성장 등 AI 사업 가시적 성과낼 것
- '24~26 년 주주환원정책 확정...연결 기준 당기순이익 50% 이상 주주환원

[2024. 05. 08]

SK 텔레콤(대표이사 사장 유영상, www.sktelecom.com)이 연결 기준 2024 년 1 분기 매출 4 조 4,746 억원, 영업이익 4,985 억원, 당기순이익 3,619 억원을 기록했다고 8 일 밝혔다.

매출은 SKT 와 SK 브로드밴드 유무선사업의 고른 성장으로 전년 동기 대비 2.3% 늘었으며, 영업이익은 0.8% 증가해 전년 동기과 비슷한 수준을 유지했다. 당기순이익은 투자자산 관련 영업외수익 증가로 인해 19.6% 증가했다.

1 분기 실적에서 주목할 만한 점은 엔터프라이즈 사업이 꾸준한 성장세를 이어가며 비통신 영역의 확고한 성장동력으로 자리매김한 가운데, 엔터프라이즈 AI 매출도 전년 동기 대비 10% 이상 증가라는 의미 있는 성장을 이뤘다는 사실이다.

SKT 는 AI 피라미드 전략* 실행의 속도를 높여 올해 AI 인프라, AIX, AI 서비스 3 대 핵심 영역의 구체적인 성과 창출에 주력한다는 전략이다.

*AI 피라미드 전략: AI 기술을 고도화하고 AI 서비스를 만들어 고객과 관계를 밀접하게 만드는 '자강(自強)'과 AI 얼라이언스 중심의 '협력(協力)' 모델을 피라미드 형태로 단계별로 묶어낸 전략으로, [AI 인프라] [AIX] [AI 서비스] 3 대 영역을 중심으로 산업과 생활 속 영역을 혁신

AI 사업의 기반인 AI 인프라 영역에서는 데이터센터 사업이 지속적인 가동률 증가에 힘입어 전년 동기 대비 26%의 매출 성장을 기록했다. SKT 는 데이터센터 사업

을 수요가 폭증하고 있는 AI 데이터센터 사업으로 진화, 발전시켜 나갈 계획이다.

이를 위해 SKT는 SK하이닉스, SK브로드밴드, SK엔무브, 사피온 등 그룹사의 역량을 결집한 AI 데이터센터 솔루션 패키지를 준비 중이며, 미국 서버 제조 기업인 슈퍼마이크로(Supermicro)와 GPU 클라우드 기업 람다(Lambda) 등 글로벌 사업 협력도 추진하고 있다.

통신사업에 특화된 텔코 LLM 개발과 관련해서는 이르면 오는 6월 한국어 버전 개발을 완료, 상용화를 추진한다. SKT는 텔코 LLM을 고객센터, 인프라 운용, 마케팅/유통망 등 고객 접점 업무와 법무, HR 등 사내 업무까지 적용하며 서비스 품질 개선, 비용 절감, 운영 효율화 등 다양한 효과를 기대하고 있다.

또한, 독일 도이치텔레콤, 아랍에미리트(UAE) 이앤(e&), 싱가포르 싱텔, 일본 소프트뱅크 등 GTAA(Global Telco AI Alliance) 회원사들과 함께 글로벌 텔코 LLM도 개발하고 있다. 50여개국 13억명 가입자에 기반한 방대한 다국어 텔코 데이터를 학습해 더욱 향상된 다국어 텔코 LLM을 통해 지역별 특화 서비스가 가능할 것으로 예상된다.

AIX 영역 중 모바일 사업에서는 1분기 말 기준 5G 가입자 1,593만명, 유료방송 가입자 959만명, 초고속 인터넷 699만명을 확보해 성숙단계인 유무선 사업에서 가입자 순증을 지속 이끌어냈다.

엔터프라이즈 사업 매출은 전년 동기 대비 약 10% 성장했다. 특히 클라우드 사업 매출이 전년 동기 대비 약 40% 증가해 엔터프라이즈 전체 성장을 견인했다. 엔터프라이즈 AI 영역에서는 최근 선보인 AI 동시 통역 솔루션 '트랜스토커'와 같은 혁신 제품을 지속 발굴해 B2B 사업의 중심축으로 육성한다는 전략이다.

AI 서비스 영역에서는 에이닷이 아이폰 사용자들에게 큰 호응을 얻은 통화녹음 및 요약, 실시간 통화통역 서비스를 지난 4월부터 안드로이드 단말로도 확대 제공하고 있다. 에이닷은 앞으로 킬러 서비스를 지속 추가하며 진정한 AI 개인비서로 진화해 나갈 예정이다.

구독서비스 T우주는 유튜브 프리미엄 패키지에 힘입어 1분기 말 기준, 월간 실사용자가 260만명을 넘어섰다. SKT는 상반기 중 T우주를 '구독마켓'으로 발전시켜 제휴 범위를 확대하고 국내 대표 구독 서비스로 입지를 더욱 공고히 한다는 계획이다.

한편, 최근 SKT는 올해부터 2026년까지 3년간의 주주환원정책으로 '연결 기준 조정 당기순이익 50% 이상을 주주환원한다'고 발표했다. 이전 정책과 비교해 주주환원재원 범위를 정하는 가이드라인의 상한선을 폐지하고 별도 실적이 아닌 연결 실적을 기준으로 해 자회사 성과도 주주와 공유하도록 개선했다는 점이 특징이다. 1분기 주당 배당금은 작년 1분기와 동일한 830 원으로 확정됐다.

SKT 김양섭 CFO는 "실적 개선 추이에 따라 더 큰 주주환원을 할 수 있도록 회사의 의지를 새로운 주주환원정책에 반영했다"며 "견고한 유무선 기반을 더욱 공고히 하고, 수익성·효율성 등 기업체질 개선과 구체적인 AI 성과 창출에 주력해 기업가치 제고를 이뤄갈 것"이라고 말했다. <끝>

<첨부 1> 연결 손익계산서 요약 (단위: 억원)

구분	24.1Q	23.1Q	YoY	23.4Q	QoQ
매출	44,746	43,722	2.3%	45,273	△1.2%
영업이익	4,985	4,948	0.8%	2,971	67.8%
순이익	3,619	3,025	19.6%	1,874	93.1%

<첨부 2> 별도 손익계산서 요약 (단위: 억원)

구분	24.1Q	23.1Q	YoY	23.4Q	QoQ
매출	31,887	31,173	2.3%	32,043	△0.5%
영업이익	4,364	4,157	5.0%	2,540	71.8%
순이익	4,921	4,222	16.6%	1,144	330.2%