



SK텔레콤 (017670)

BUY | CP(10.30) 52,700원 | TP 55,000원

2025.10.30 | 기업분석_25년 3분기 컨퍼런스 콜

Analyst 김홍식 pro11@hanafn.com

RA 이상훈 sanghunlee0121@hanafn.com

영업상황 및 경영목표

<재무실적 및 사업성과>

- 연결 기준 3분기 매출액 3조9,781억원(- 12.2% YoY, - 8.3% QoQ) 기록, 고객감사패키지와 T멤버십 할인으로 매출 감소
- 연결 기준 3분기 영업이익 484억원(- 90.9% YoY, - 85.7% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 당기순이익 -1,667억원(적자전환 YoY, 적자전환 QoQ) 기록, 해킹 과징금 반영 영향
- 연결 기준 3분기 EBITDA 9,462억원(- 34.9% YoY, - 23.2% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 CAPEX 4,570억원(- 0.9% YoY, - 28.0% QoQ) 기록

<SK텔레콤 별도 실적>

- 별도 기준 3분기 매출액 2조6,647억원(- 16.8% YoY, - 15.0% QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 영업이익 -522억원(적자전환 YoY, 적자전환 QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 당기순이익 -2,066억원(적자전환 YoY, 적자전환 QoQ) 기록
- 별도 기준 3분기 EBITDA 6,001억원(- 47.8% YoY, - 33.6% QoQ) 기록

<SK브로드밴드 실적>

- 연결 기준 3분기 매출액 1조1,426억원(+ 3.4% YoY, + 2.0% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 영업이익 892억원(+ 1.5% YoY, - 2.8% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 당기순이익 535억원(- 0.9% YoY, - 6.8% QoQ) 기록
- 연결 기준 3분기 EBITDA 3,463억원(+ 6.0% YoY, + 3.6% QoQ) 기록

<사업부별 실적>

- 3분기 무선 가입자 3,354만명(- 2.1% YoY, + 0.4% QoQ), MNO 가입자 3,108만명(- 2.1% YoY, + 0.2% QoQ), MNO 순증 가입자 8만명(+45.7% YoY, 순증전환 QoQ) 기록
- 3분기 5G 가입자 1,726만명(+ 4.1% YoY, + 1.4% QoQ) 기록, 5G 비중 79%
- 3분기 ARPU 24,125원(- 17.9% YoY, - 17.4% QoQ), MVNO 포함 청구기준 ARPU 22,645원(- 18.2% YoY, - 17.5% QoQ) 기록
- 3분기 유료방송 가입자 946만명(- 1.6% YoY, - 0.4% QoQ), IPTV 가입자 671만명(- 1.3% YoY, - 0.2% QoQ) 기록
- 3분기 초고속인터넷 가입자 720만명(+ 1.2% YoY, + 0.3% QoQ) 기록
- 3분기 엔터프라이즈 매출액 4,749억원(+ 0.8% YoY, - 3.5% QoQ) 기록
- 3분기 AIDC 매출액 1,498억원(+ 53.8% YoY, + 37.8% QoQ) 기록
- 3분기 AIX 매출액 557억원(+ 3.1% YoY, + 19.0% QoQ) 기록

<주주환원정책 및 가이드نس>

- 실적 악화로 3분기 배당 미지급

Q&A

1) 3분기 배당 미지급 결정됐는데, 4분기 배당 및 2026년 배당 방향성?

- 실적 영향, 재무건전성, 현금흐름 등 종합적으로 검토하여 내린 불가피한 결정이었음
- 4분기 배당은 확정적으로 말하기 어려움. 연간 실적과 현금흐름 최종 집계되는 시점에 투자 여력과 재무 구조 감안하여 이사회 논의 거쳐서 결정할 예정임
- 내년 실적 개선 예상되는 만큼 내년 배당도 정상화하도록 노력하겠음

2) 4분기 실적 전망 및 요금제 다운셀링과 T멤버십 할인이 실적에 미치는 상세 영향?

- 해킹이 3분기 실적에 미친 영향 대부분은 매출에서 발생. 이동 통신 매출 5천억 감소했는데, 대부분 해킹 관련 감소임
- 고객감사 50% 할인과 멤버십 혜택 강화가 이동 통신 매출 감소의 주원인임
- 비용은 과징금 1,348억원이 영업외비용으로 반영됨
- 멤버십 혜택과 고객감사 패키지가 연말까지 계속되는 만큼 4분기 매출도 감소하겠지만 3분기만큼의 영향은 없을 것임
- 하지만 4분기는 비용 집행이 집중되는 만큼 보수적인 영업이익의 예측이 필요함
- 26년은 해킹 이전 수준 영업이익 회복할 수 있도록 최선을 다할 것

3) 3분기 이탈 고객 얼마나 돌아왔는지? 향후 고객 재확보 계획은?

- 8~9월에는 기존 고객 방어와 동시에 가입자 순증 성공함
- 향후 시장 과열 유발할 수 있는 이탈 고객 회복 노력보다는 질적 측면에서의 고객/매출 전략 추구할 것임
- 정밀한 고객 분석으로 최적화된 마케팅 전략 추진 중. 고객 세그먼트별로 최적화된 서비스 제공하여 경쟁력 강화할 것임

4) 디지털 통신 서비스 “AIR” 관련해서, 앞으로의 무선 매출에 어떤 영향을 미칠 수 있을지?

- 자급제 전용 디지털 통신 서비스 AIR 출시함
- 디지털 중심으로 변화중인 2030세대 추세에 대응하기 위해 도입. 앱 하나로 구현되는 통신 플랫폼임
- 6종의 단순한 요금제 제시하고, 가족 요금제 등 제시하지 않는 대신 핵심 기능만 포함하여 저렴한 가격대 제공
- 기존 T서비스가 단말보조금 등 다양한 혜택을 원하는 고객 타겟이었다면, AIR는 자급제 고객 타겟. 이를 통해 더욱 다양한 고객 니즈 충족할 것으로 생각 중임
- 점진적으로 전체 무선가입자 추가 확보, T다이렉트 플랜과 유사한 플랜으로 ARPU 영향은 제한적일 것

5) AWS와 진행 중인 울산 AIDC 진행 상황 업데이트 및 데이터센터 확장 계획?

- 울산 AIDC 공사 순조롭고 매출은 가동률에 비례, 27년말부터 수익 발생하여 꾸준히 상승할 것임
- 2030년까지 조단위 수준 데이터센터 매출 목표, 이를 위해 구로에 데이터센터 추가 건설 목표하며 현재 설계 착수함
- 대용량 시설 지을 수 있는 부지 규모이자 서울내 마지막 입지인만큼 수요 많을 것으로 예상함

6) 에이닷 서비스 유료화 계획 여부

- 9월말 누적 가입자 6월말 대비 8.2% 증가, 에이닷 기능 활용하는 타 서비스 가입자 포함하면 MAU 천만명 돌파함
- 지속적인 내부 서비스 고도화와 외부 플랫폼으로의 확장 덕분임
- 킬러서비스 중심으로 한 구독서비스나 결합상품 형태로 내년 상반기 출시 목표하고 있으며 해당 시점까지는 사용성 강화하고 고객 기반 확대하는데 주력할 것임
- 한편 에이닷 B2B수익모델은 4분기부터 매출 발생할 것으로 예상

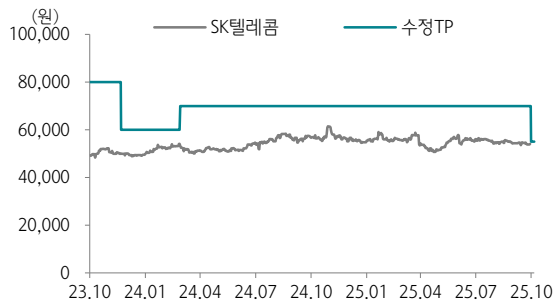
7) 배당예측가능성 제공하는 회사 많은데 SKT는 배당예측가능성 제공할 계획 없을까?

배당 기준이 조정 기준으로 연결 순이익의 50%인것으로 아는데 현재 상황은 일회성손익 제외하지 않은 당기순이익의 50%인 것으로 보임
그럼 앞으로도 일회성비용 발생할때마다 배당 영향 미치는지? 회사의 구체적인 배당 정책에 대해서 말해달라

- 배당 지속적으로 지급해왔는데 해킹 사태 발생해서 배당 지급하지 못하게 됨. 투자자에게 송구스러움
- 경영 환경 정상화 통해서 배당 재개할 수 있도록 최선을 다하겠음
- 당사는 영업활동과 직접 관련이 있는 항목을 경상 영업손익으로 분류함. 과징금은 비경상 손익항목에 해당하고, 유심 교체나 감사패키지는 영업과 관련된 경상손익으로 분류함
- 연결조정 당기순이익 50%는 상징적 하한선으로써 배당 지급 의지 표현으로, 당사 배당성향은 그동안 이보다 높은 수준 유지해왔음

투자의견 변동 내역 및 목표주가 괴리율

SK텔레콤



날짜	투자의견	목표주가	괴리율	
			평균	최고/최저
25.10.31	BUY	55,000		
25.3.28	1년 경과		-	-
24.3.28	BUY	70,000	-21.72%	-12.14%
23.12.21	BUY	60,000	-14.64%	-9.83%
23.11.4	1년 경과		-	-
22.11.4	BUY	80,000	-39.97%	-35.00%

Compliance Notice

- 당사는 2025년 10월 31일 현재 해당회사의 지분을 1%이상 보유 하고 있지 않습니다
- 본 자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 자료의 작성과 관련하여 외부의 압력이나 부당한 간섭을 받지 않았으며, 본인의 의견을 정확하게 반영하여 신의성실 하게 작성하였습니다.
- 본 자료는 기관투자가 등 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다
- 본 자료를 작성한 애널리스트(김홍식)는 2025년 10월 31일 현재 해당회사의 유가 증권을 보유하고 있지 않습니다

본 조사자료는 고객의 투자에 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 어떠한 경우에도 무단 복제 및 배포 될 수 없습니다. 또한 본 자료에 수록된 내용은 당사가 신뢰 할 만한 자료 및 정보로 얻어진 것이나, 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 최종결정을 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

투자등급 관련사항 및 투자의견 비율공시

- 투자의견의 유효기간은 추천일 이후 12개월을 기준으로 적용

• 기업의 분류

BUY(매수)_목표주가가 현재가 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_목표주가가 현재가 대비 -15%~15% 등락
Reduce(비중축소)_목표주가가 현재가 대비 15% 이상 하락 가능

• 산업의 분류

Overweight(비중확대)_업종지수가 현재지수 대비 15% 이상 상승 여력
Neutral(중립)_업종지수가 현재지수 대비 -15%~15% 등락
Underweight(비중축소)_업종지수가 현재지수 대비 -15%~15% 등락

투자등급	BUY(매수)	Neutral(중립)	Reduce(매도)	합계
금융투자상품의 비율	95.41%	4.59%	0.00%	100%

* 기준일: 2025년 10월 28일