

IPTV 덕에 웃은 이통3사... 5G 설비투자 재원은 속제로

IPTV 실적 선방, 무선 부진 만회
OTT 등 미디어콘텐츠 사업 강화
요금인하로 가입자당 월 매출은 ↓
막대한 5G투자비, 5G로 극복 시도



올해 1·4분기 이동통신 3사의 실적은 인터넷TV(IPTV)가 견인했다. 선택 약정할인 가입자 증가 등 요금 인하와 5세대(5G) 이동통신 상용화를 위한 설비 투자비(CAPEX) 증가 등의 요인에도 미디어 사업으로 선방을 거뒀다. 다만, 무선사업 수익 정체로 줄어드는 가입자 당월평균매출(ARPU)과 막대한 5G 설비투자는 향후 해결 과제로 남는다. 7일 이동통신 업계에 따르면, SK텔레콤은 이날 공시를 통해 1·4분기 매출 4조3349억원, 영업이익 3226억원, 순이익 3736억원을 기록했다고 밝혔다. 전년 동기 대비 매출은 3.7%로 소폭 증가했지만 영업이익은 0.9% 줄었다. 다

만, 줄어드는 무선사업과 달리 IPTV 매출은 가입자와 콘텐츠 이용 확대로 3156억원을 기록해 전년 동기 대비 17.9% 증가했다. IPTV 가입자는 11만 9000명 늘어나 누적 485만명을 기록했다. 이동전화 매출이 전년 대비 6.1% 줄어든 것에 비하면 괄목할 만한 수치다. 앞서 실적발표를 마친 KT와 LG유플러스도 IPTV가 효자 노릇을 했다. KT는 올해 1·4분기 연결기준 매출 5조8344억원, 영업이익 4021억원을 기

록했다. 지난해 같은 기간과 비교하면 매출은 2.2%, 영업이익은 1.3% 증가했다. 무선사업 매출은 전년 동기 대비 0.5% 줄어들었지만, 미디어·콘텐츠사업 매출은 전년 대비 15.7% 증가한 6412억원을 달성했다. 특히 IPTV 가입자는 800만명을 돌파했다. LG유플러스는 1·4분기 매출 3조204억원, 영업이익 1946억원을 기록했다. 매출은 같은 기간 1.4%, 영업이익은 3.7% 증가했다. IPTV를 포함한 스마트 홈 수익은 4979억원을 달성해 전년 대비 13% 증가했다. 특히 IPTV의 수익은 같은 기간 23.8%가 늘었다. 이런 가운데 이동통신 3사는 사업 기회 모색과 다양한 서비스를 통해 미디어 사업 공략에 나선다. 특히 LG유플러스가 IPTV를 통해 경쟁사를 바짝 추격하고 있는 모양새다. SK텔레콤 관계자는 “미디어는 IPTV 가입자 성장과 모바일 OTT사업 확

대, 신규 콘텐츠 및 서비스 확보 등을 위해 다양한 방송사업자와 5G 기반의 뉴미디어 사업 협력을 모색하고 있다”고 말했다. LG유플러스 측은 “아이들나라에 이어 2030세대를 겨냥한 넷플릭스, 시니어 대상 브라보라이프 서비스를 출시하며 전세대를 망라한 라인업을 구축했다”며 “이를 통해 IPTV 성장을 지속할 예정”이라고 말했다. 그러나 IPTV 선방에도 줄어드는 ARPU는 골칫거리로 남는다. 실제 SK텔레콤의 1·4분기 ARPU는 3만645원으로 전년 동기 대비 8% 줄었다. 선택약정할인 가입자 증가 등 요금인하의 영향 때문이다. KT의 ARPU 또한 3만 1496원으로 전년 대비 2.4% 감소했고, LG유플러스는 3만150원을 기록해 전년 대비 2232원이 줄어들었다. 더구나 5G 상용화로 설비투자도 늘어날 전망이다. SK텔레콤의 1·4분기

CAPEX는 3313억원을 집행, 5G 상용화를 위한 투자로 전년 동기 87억원 대비 큰 수치를 늘려냈다. KT는 1·4분기 5521억원, LG유플러스는 2768억원을 집행했다. KT 윤경근 최고재무책임자(CFO)는 올해 5G 커버리지 확대와 재안안전 보강을 감안해 3조3000억원의 투자비가 집행될 것으로 내다봤다. 이동통신사는 장기적으로는 떨어진 ARPU와 무선사업 수익을 5G를 통해 상쇄하겠다는 전략이다. LG유플러스 박정욱 모바일서비스 사업부장 상무는 실적발표 콘퍼런스콜을 통해 “5G 서비스는 요금 수준을 롱텀에볼루션(LTE)과 그대로 적용해 가격 부담 없이 얼리어답터 중심으로 전환을 시작했다”며 “5G 가입자 70% 이상이 85 이상 요금제에 가입해 수익 개선에 기여하고 있다”고 말했다. /김나인 기자 silkni@metroseoul.co.kr

〈롯데케미칼 매출 및 영업이익 (연결기준)〉 단위: 억원

구분	2018					2019
	1Q	2Q	3Q	4Q	누계	1Q
매출액	41,232	43,302	42,476	38,439	165,450	37,218
영업이익	6,620	7,013	5,036	1,004	19,674	2,957
세전이익	7,445	8,179	5,974	928	22,527	3,629
당기순이익	5,432	5,790	4,543	654	16,419	2,237

/자료=롯데케미칼

롯데케미칼 1분기 실적 선방 업황 둔화로 목표주가 낮춰

순이익 2237억... 58.8% 하락
공시 후 30만원선 → 20만원대

롯데케미칼이 올해 1분기 영업이익을 기준으로 LG화학을 앞지르면서 화학업계 1위를 지키고 있지만 증권가에서는 업황 둔화로 인해 향후 수익성 회복이 쉽지 않을 것으로 전망하고 있다. 이달부터 미국 ECC(에탄크래커)공장이 100% 가동됨에 따라 발생하는 매출과 영업이익이 2분기 실적에 반영될 것으로 기대하고 있지만 미·중 협상 타결이 지연되고 관련 수요 부진 등 여러 부정적인 변수가 존재하는 상황이다. 7일 한국거래소에 따르면 롯데케미칼은 지난 주말 0.92% 하락한 26만 8000원에 거래를 마쳤다. 지난달 16일까지 30만원선을 유지한 주가가 20만원대로 떨어지더니 1분기 실적 공시 이후에도 힘을 쓰지 못하고 있다. 롯데케미칼은 지난 3일 장 마감 이후 올해 1분기 실적을 공시했다. 매출은 3조7218억원, 영업이익 2957억원으로 전년 대비 각각 9.7%, 55.3% 떨어졌다. 같은 기간 순이익은 58.8% 급감한 2237억원으로 집계됐다. 실적 공시 이후 증권업계에서는 롯데케미칼에 대해 목표주가 ‘하향’이 이뤄지고 있다. 우선 화학업계의 업황 부진이 지속될 것이라 분석이다. 하지만 일부에선 올해 미국 ECC 공장 가동 이후에 발생하는 매출

과 영업이익에 대해 높은 기대감도 존재한다. 황유식 NH투자증권 연구원은 “저가 원재료 효과로 1분기 영업이익이 전분기 대비 증가했다”며 “미국 ECC/EG(에틸렌글리콜) 공장이 100% 가동할 경우 연 매출액 8000억원, 영업이익률 20% 상향이 가능할 전망”이라고 내다봤다. 특히 2분기부터 실적에 반영되는 미국ECC/EG 공장에 대한 기대가 높은 편이다. 2분기 현재 미국EG공장은 100% 가동하고 있으며 ECC 공장은 이달 내로 100% 가동률에도 달할 전망이다. 하지만 최근 미중 무역 협상 타결이 지연되고 있는 상황에서 ECC/EG 수요가 부진하고 유가 강세가 부담이 될 수 있다는 의견도 제기된다. 신한금융투자 이응주 연구원은 “5월 미국 ECC 공장 가동에도 불구하고 2분기 실적 개선 폭이 만족스럽지 못하다”면서도 “전분기 대비 23.0% 증가한 3636억원의 영업이익을 기대한다”고 설명했다. 또 전유진 케이프투자증권 연구원은 “이란/베네수엘라 제재, 리비아 내전 등 지정학 이슈로 유가 가파른 상승세 보이고 있어 NCC 업체 원가 부담도 가중되고 있다”며 “수요가 전반적으로 약한 상황에서 제품가격이 납사보다 더 큰 폭으로 상승할 수 있을지가 미지수”라고 전망했다. 결국 2분기에도 마진 개선이 제한적일 것이라 분석이다. /김유진 기자 ujin6326@

규제에 날개 꺾인 진에어... 국토부 “침묵”

중국 운항권 배분 대상서도 배제
진에어 제외된 LCC 고르게 수혜
작년 순이익 418억, 43.6% 줄어

진에어가 국토교통부의 규제에 골머리를 앓고 있다. 국내 2위 LCC(저비용항공사)인 진에어는 중국 노선에 취항할 수 있는 길도 끝내 열지 못해 규제 해제에 대한 열망은 ‘오리무중’에 빠졌다. 7일 업계에 따르면 국토교통부는 지난 2일 항공교통심의위원회를 열고 지난달 한·중 항공회담을 통해 늘어난 운항권 주 7회와 정부 보유 운항권 주 104회, 34개 노선을 국적항공사에게 배분했다. 이번 운항권 배분을 통해 한·중간 국적 항공사의 여객노선 수는 기존 57개에서 66개로, 운항횟수도 주당 449회에서 588회로 대폭 증가했다. 그러나 진에어는 결국 중국 운항권 배분 대상에서 제외됐다. 진에어는 지난해 조현민 전 대한항공 전무의 ‘물컵 갑질’ 파문 이후 정부로부터 지속적인 규제를 받아왔다. 대한항공과 아시아나항공 등 항공업계 양대산맥인 두 항공사가 독점해 온 중국 핵심 노선의 운항권은 저비용항공사들에게 고르게 배분됐다. 가장 수요



진에어 B737-800 항공기.

/진에어

가 많은 인천-베이징 운항권은 제주항공이 주 4회, 티웨이항공이 주 3회를 나눠가졌다. 인천-상하이 노선의 추가 운항권 주 7회는 이스타항공으로 배분됐다. 이번 운항권 배분에서 제주항공과 티웨이항공은 총 9개 노선, 주 35회를 받았다. 이는 4개 노선, 주 14회를 배분받은 대한항공과 4개 노선, 주 7회를 받은 아시아나항공 등 대형 항공사보다 많다. 이스타항공은 6개 노선, 주 27회를 배분받았고 에어부산도 5개 노선, 주 18회를 쟁겼다. 가장 늦게 설립된 에어서울에게도 인천-장자체 노선 주 3회

운항권이 돌아갔다. 진에어는 실적도 눈에 띄게 악화됐다. 지난해 진에어의 영업이익은 전년대비 36.5% 감소한 616억원에 그쳤다. 당기순이익도 418억원으로 43.6% 감소했다. 어려운 상황이 지속되면서 궁지에 몰린 진에어 직원들은 정부에 조속히 규제를 거둬줄 것을 호소했지만 정부는 아직까지 별다른 반응조차 보이지 않고 있다. 진에어 관계자는 “국토부의 규제가 언제 풀릴지 궁금하다”며 “중국 운항권 배분에서도 제외돼 참담한 실정”이라고 전했다. /정연우 기자 ywj964@

에이스침대 ‘스트레스리스’ 구매하면 테이블 증정

에이스침대는 에이스 웨딩멤버스 고객 가운데 자사가 수입·유통하는 노르웨이 명품 리클라이너 ‘스트레스리스(Stressless)’ 구매시 스윙테이블을 증정하는 프로모션을 실시한다고 7일 밝혔다. 스트레스리스는 ‘상상 이상의 편안함’을 콘셉트로 하는 명품 리클라이너로 노르웨이에서 100% 생산, 전 세계 45개국에서 판매하고 있다. 특히 스트레스리스는 최근 선호하고 있는 북유럽

감성을 그대로 전달하는 디자인과 기능으로 스칸디나비아 인테리어를 연출하거나 남다른 가구를 찾는 예비 부부들에게 인기를 얻고 있는 브랜드다. 올해 말까지 진행되는 이번 프로모션은 ‘에이스 웨딩멤버스’ 고객을 대상으로 스트레스리스를 취급하는 전국 에이스침대 매장, 백화점 매장에서 ‘메이페어’ 클래식 베이스 제품 구매시 리클라이너에 부착할 수 있는 스윙테이블을 선물로 준다.

행사 제품인 ‘메이페어’ 클래식 베이스 제품은 런던의 세련된 스타일을 담은 디자인과 더불어 스트레스리스만의 편안함을 느낄 수 있는 1인용 리클라이너다. 스트레스리스의 특허기술인 글라이드 시스템, 플러스 시스템과 더불어 취침 기능, 360도 회전 기능을 갖추고 있다. 스윙테이블은 리모컨이나 컵, 책 등을 편리하게 놓아 둘 수 있어 실용적이다. /김승호 기자