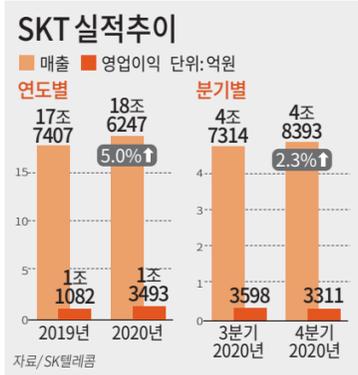


# SKT, 脫통신·신사업 날개 달고 好실적... 빅테크 '한발짝'



영업익 1.3조, 21.8% 증가  
5G 성장에 턴어라운드 성공  
커머스 사업도 흑자 달성  
“빅테크 기업 진화 가속화”



SK텔레콤 서울 을지로 본사인 '타워'./뉴스시

지난해 코로나19 여파에도 SK텔레콤이 미디어와 신규 사업 성장을 바탕으로 호실적을 거뒀다. 올해는 인공지능(AI) 기반 신사업에 힘입어 사상 최초 매출 20조원에 도전한다는 복안다.

SK텔레콤은 연결 기준 지난해 매출 18조6247억원, 영업이익 1조3493억원을 기록했다고 3일 밝혔다.

전년 대비 매출은 5%, 영업이익은 21.8% 늘어난 규모다. 같은 기간 순이

익은 SK하이닉스 지분법 이익 등의 영향으로 74.3% 늘어난 1조5005억원을 기록했다.

부문별로 주력인 이동통신(MNO) 부문은 5G 가입자 확대와 데이터 사용량 증가에 힘입어 턴어라운드에 성공했다. SKT의 별도 기준 연간 매출은 전년 대비 2.8% 증가한 11조7466억원을 기

록했고, 영업이익도 같은 기간 7.5% 늘어난 1조2311억원을 달성했다.

5G 가입자는 지난해 말 기준 약 548만명을 기록했다. 올해 말에는 900만명

을 넘어설 전망이다. 회사 측은 설명했다.

MNO사업은 올해 'AI 기반 구독형 컴퍼니'로 진화를 가속화한다. SKT 고객 뿐 아니라 전국민을 대상으로 다양한 구독형 서비스를 선보일 예정이다.

미디어 등 뉴ICT 영역의 성과도 눈에 띄었다. 뉴 ICT 영업이익은 총 3262억원으로, 전체 영업이익에서 24% 비중을 차지했다. 1년 전과 비교해 10%포인트 높은 수준이다.

자회사 SK브로드밴드는 티브로드 합병과 IPTV 가입자 증가로 매출 3조 7135억원을 기록하며, 전년 대비 17.2% 증가했다. 영업이익은 전년 대비 59.2% 증가한 2309억원을 달성했다.

보안사업은 출동보안과 정보보안 등 핵심사업과 신규사업이 고르게 성장하며, 전년 대비 12.2% 증가한 매출 1조 3386억원을 기록했다.

11번가와 SK스토아 등 커머스 사업은 온라인 쇼핑 활성화 트렌드와 거래액 증가를 기반으로 두자릿수 성장과 함께 영업이익 흑자를 달성했다. 매출은 전년 대비 12.1% 증가한 8142억원을, 영업이익은 110억원을 기록해 전년에 이어 2년 연속 흑자를 달성했다.

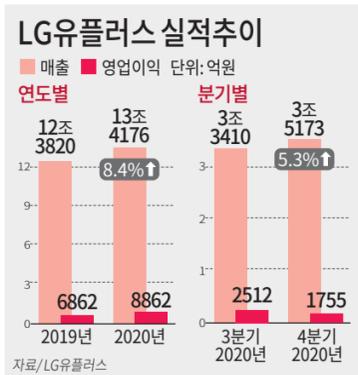
SKT는 올해 모든 상품과 서비스에 AI를 도입해 '빅테크 기업'으로 진화를 가속화할 계획이다. 특히 애플리케이션은 첫 자회사 기업공개(IPO)를 추진한다.

SK텔레콤 유평영 CFO는 "SK텔레콤은 지난해 5대 사업부의 완성과 함께 MNO 및 뉴 ICT 등 모든 사업분야가 고른 성장을 지속했다"며 "올해는 AI 기반의 빅테크 컴퍼니로의 진화를 가속화하는 동시에 사상 최초 매출 20조원에 도전하는 한 해가 될 것"이라고 밝혔다. /김나인 기자 silkni@metroseoul.co.kr

# 무선 끌고 유선 밀고... 영업익 30% 증가 등 '실적 방긋'



매출 13.4조... 영업익 8862억  
5G·알뜰폰 가입 늘어 실적 견인  
IPTV, 2년 연속 수익 '1조 돌파'



LG유플러스가 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 여파에도 유·무선 사업의 고른 성장으로 지난해 호실적을 거뒀다.

LG유플러스는 연결 기준, 지난해 연간 매출 13조4176억원, 영업이익 8862억원을 기록했다고 3일 밝혔다. 매출은 전년 대비 8.4% 늘었고, 영업이익 또한 같은 기간 29.1% 증가했다.

LG유플러스 측은 유무선 서비스 개선에 따른 가입자 성장과 효율적인 마

케팅 비용 관리를 배경으로 꼽았다. 지난해 4·4분기 기준 매출은 3조 5173억원, 서비스수익은 2조7501억원으로 전년 동기 대비 각각 10.8%, 16.3% 늘었다. 반면, 영업이익은 같은 기간 3.7% 줄어든 1755억원을 기록했다.

부문 별로 연간 기준 모바일 수익은 전년 대비 5.4% 증가한 5조8130억원을 달성했다. 5G 중심의 이동통신사업(MNO) 가입자와 알뜰폰(MVNO) 가입자 증가가 전체적인 무선 수익 성장을 이끈 것으로 분석된다.

실제 전체 무선 가입자 숫자는 1665만2000명으로 늘어났다. 이는 전년 대비 9.2% 증가한 수치다. 특히 5G 가입자는 2019년에 비해 136.6% 늘어난 275만6000명을 기록했다.

MVNO는 알뜰폰 파트너스를 중심으로 한 'LTE 대용량 요금제'와 자급제 폰과 결합한 '알뜰폰 꿀조합 요금제' 등 상품이 호평을 받으며 가입자가 늘었다. 지난해 LG유플러스의 망을 이용하는 MVNO 사업자의 누적 가입자는 190만1000명으로 집계됐다.

IPTV와 초고속 인터넷으로 구성된 '스마트홈' 부문은 전년 대비 9.9% 증가한 2조134억원의 수익을 거뒀다.

IPTV 수익은 지속적인 가입자의 성장에 힘입어 전년 대비 10.9% 증가한 1조1452억원을 기록, 지난해에 이어 2년 연속 1조원 이상의 수익을 기록했다. IPTV 가입자는 전년 대비 10.4% 증가한 494만4000명을 달성했다.

초고속 인터넷 사업 역시 경쟁력 있는 요금제 출시에 따른 가입자 증가의 영향으로 전년 대비 8.6% 늘어난 8682억원의 수익을 달성했다.

연간 마케팅비용은 5G 가입자 확보를 위한 광고선전비, 공시지원금 총액 증가 등으로 전년 대비 3.8% 증가한 2조3298억원을 기록했다. 다만 전체 서비스수익 대비 마케팅비용 지출 비중은 24.1%로

전년 대비 0.3%포인트 줄었다.

설비투자(CAPEX)는 5G 커버리지 확대를 위한 기지국 구축 등으로 2조 3805억원을 집행했다.

LG유플러스는 올해 고객 가치 증대를 최우선 과제로 삼아 '질적 성장'에 초점을 맞출 계획이다. 고객 만족을 위해 콘텐츠를 강화하고, 고객 불만이 많은 영역을 개선하는 등 이른바 '찐팬' 확보에 집중한다는 전략이다.

이후주 LG유플러스 최고재무책임자(CFO·부사장)는 "올해는 고객 가치 혁신을 목표로 소모적인 획득비 경쟁을 지양하고, 안정적인 투자를 통해 질적 성장을 추진하겠다"며 "미래성장 사업에서 의미 있는 성과 도출과 경영목표를 달성해 기업가치 제고에 최선을 다할 것"이라고 말했다. /김나인 기자

# 인터넷·방송 결합 효과 '톡톡' 영업익 671억... 전년비 3.2% ↑



인터넷 신규 가입자 증가  
결합률 상승... 95% 달해

터넷과 방송을 함께 가입하는 DPS결합이 지속 상승하며 2018년 4분기 이후 8분기 만에 위성방송전용 상품인 스카이라이프TV가입자가 순증으로 전환했다.

인터넷 가입자는 '30% 요금할인 혜택' 영향으로 4분기 월 1만 신규 가입자를 돌파했다. 4분기 말 기준, 인터넷 누적 가입자는 19만5000명명으로, 전년 동기대비 82%인 8만8000명 늘었다.

특히 인터넷과 방송을 함께 가입한 DPS 결합률이 94.9%에 달했다.

양춘식 KT스카이라이프 경영기획 본부장은 "시장의 흐름에 따라 결합 서비스 강화와 함께 다이렉트 채널을 통한 비대면 영업 방식 확대를 통해 마케팅 비용 절감 및 가입자 확대에도 힘쓸 것"이라고 말했다.

KT스카이라이프는 연결 기준 지난해 매출 6604억원, 영업이익 671억원, 당기순이익 577억원을 기록했다고 3일 밝혔다. 전년 대비 매출은 0.3%, 영업이익은 3.2%, 당기순이익은 14.6% 증가했다.

4분기 매출은 인터넷 가입자 증가 등의 영향으로 전년 동기 대비 82억원(5.2%) 증가했다. 영업이익은 프로그램 사용료 계약에 따른 소급비용 반영 등으로 전년 동기 대비 55% 줄었다.

지난해 4분기 기준 총 방송가입자는 404만명으로 전 분기 대비 6만명 감소했으나, 인터넷 신규 가입자가 늘고 인

# “공급대책 집값 잡기 어려워... 최소 5년”

>> 1면 '역세권 확대 개발'서 계속

전문가들 장기적 효과 전망

이 외에 고양시 일대, 김포 고촌 등도 언급된다. 신규 택지 규모에 따라 3.5기 신도시 또는 4기 신도시로 불릴 가능성도 제기된다.

그러나 부동산 전문가들이 바라보는 대책에 대한 기대는 크지 않다. 단기적인 집값 안정 효과가 나타나기는 어렵다는 분석이다.

김인만 김인만부동산연구소장은 “공급대책으로 집값이 안정되기 위해선 최소 5년 이상 걸릴 것”이라며 “어떤 대책이 나와도 단기적으로 집값이 안정되는 효과를 누리는 어렵다”고 했다. 그는 이어 “현재로서는 심리적 불안요소를 없애는 게 우선이며 기다리는 자세가 필요하다”라고 전했다.

박원갑 KB부동산수석전문위원은

“정부가 부동산 정책을 내놓으면 잠시 조용하다 다시 오르는 현상이 반복될 때가 많다”라며 “시장 참여자들이 정부의 정책을 어떻게 해석하는지가 중요하며 단발적인 효과보다는 장기적인 효과를 기대해야 한다”고 전했다.

## ◆집값 상승세, 빌라의 대두

집값을 안정시키기 위해 주택공급 대책을 예고했던 정부의 바람과는 달리 전국 집값은 여전히 상승세를 달리고 있다. 한국부동산원에 따르면 지난해 전국 월간 주택종합 매매가격은 0.79% 상승했다. 수도권은 0.80%, 서울은 0.40% 상승폭이 확대됐으며 지방은 1.12%에서 0.78%로 상승폭이 축소됐다. 지난해 전국 최고 집값 상승률을 기록한 세종시는 0.89%에서 0.88%로 소폭 줄었지만 상승세는 여전히 유지하고 있다.

정부가 서울 지역 8곳을 시범 사업

지로 정해 '공공재개발'을 하겠다고 발표하면서 빌라의 가격도 상승했다. 서울 지역 빌라의 지난해 매매가 격차수 변동률은 0.41%다. 2011년 8월 0.52%를 기록한 이후 10년 만에 가장 높은 월간 상승률이다. 20년이 넘는 노후 빌라는 0.45% 올랐다.

면적별 평균 매매가를 살펴보면 전용면적 30㎡ 이하 원룸 평균 매매가는 약 1억7014만 원으로 전월대비 0.92% 소폭 상승했고 전용면적 30~45㎡, 45~60㎡, 60~85㎡ 중소형은 각각 0.27%, 2.55%, 1.1% 하락했다. 반면 전용면적 85~100㎡ 다세대·연립 주택의 경우 평균 4억 4997만 원으로 전월 대비 33.81% 올랐고, 전용면적 100㎡ 이상의 대형 주택도 동기간 15.67% 오름세를 보였다.

거래량도 증가했다. 서울부동산정보광장에 따르면 지난해 12월 다세대·연립주택 거래량은 5249건으로 11월 4310건보다 21.8%(939건) 늘었다. /정연우 기자 yw964@