

KT 기업가치 제고 계획

2024. 11 | (주)케이티



Disclaimer

본 자료는 (주) KT(이하 “당사”) 기업가치 제고 계획을 설명하기 위해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 당사의 경영실적과 재무성과에 관련한 모든 정보는 K-IFRS 기준으로 작성되었으며, 확정되지 않은 장래의 재무전망, 사업계획 등 예측정보를 포함하고 있습니다. 예측정보는 당사가 통제할 수 없는 미래에 관한 가정들에 근거한 것으로서, 실제 결과는 장래 시장상황, 경영환경 등의 변화에 따라 예측정보에 의하여 예정된 바와 중대한 차이가 발생할 수 있는 위험 및 불확실성이 존재합니다. 당사는 본 자료에 서술된 예측정보에 관하여 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적으로든 또는 명시적으로든 보장할 수 없습니다. 당사는 본 자료의 작성일 현재의 사실만을 기술한 것이며, 향후 변경되는 사항이나 새로운 정보와 관련된 자료를 현행화할 책임은 없습니다.

본 자료와 관련하여 추가적인 문의사항이 있으시면 당사 IR팀으로 문의 바랍니다.

Tel: +82-70-4193-4036 (IR 대표번호)

2028년 중장기 목표 및 달성방안

AICT Company **kt**

중장기 목표

연결 ROE 9% ~ 10%

달성 방안

'23년 대비 AI/IT 매출 3배 성장

연결 영업이익률 9%

비핵심 자산 유동화

누적 1조원 자사주 매입/소각

『AICT 기업으로 사업구조 전환』

『수익성 제고』

『자본배치 재원 확대』

『추가 자사주 매입/소각』

AICT를 활용한 본업 혁신
최고 수준의 AI·클라우드 역량 확보

저수익 사업 합리화 등으로
영업이익 개선

유휴 부동산, 비핵심 투자자산 등
자산 유동화를 통한 재원 확충

기본 주주환원 이외
자본효율화 관점의 자본배치

전략 방향

AICT를 활용한 본업 혁신 통신, 미디어, 네트워크, IT, B2B AX 성장 AI Transformation 및 경영체계 구조적 혁신

Contents

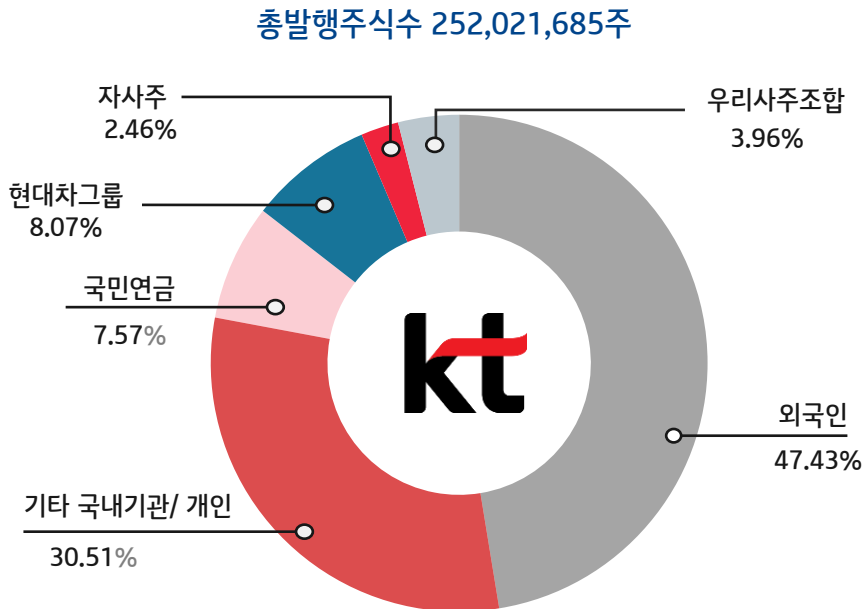
1	기업 개요
2	현황 진단
3	목표 설정
4	달성 방안
5	ESG / 소통계획

기업 개요

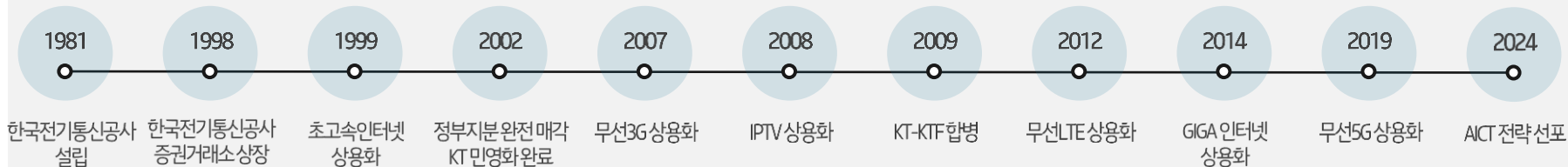
회사명	(주)케이티
대표이사	김영섭
직원 수	19,370명 ('24년 6월말, KT 별도 기준)
업종	통신업
법인 설립일	1981년 12월 10일
유가증권시장 상장일	1998년 12월 23일
종속회사 현황	총 82개 (주)케이티 제외) ('24년 6월말 기준)
신용등급	A- (S&P), A3 (Moody's), A (Fitch), AAA(한국신용평가), AAA(한국기업평가)
ESG등급	A+ (한국ESG기준원), AA (서스틴베스트) A (한국ESG연구소)

주주 구성

'24년 6월 말 기준



주요 연혁

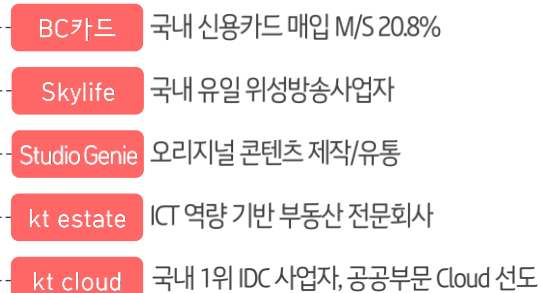
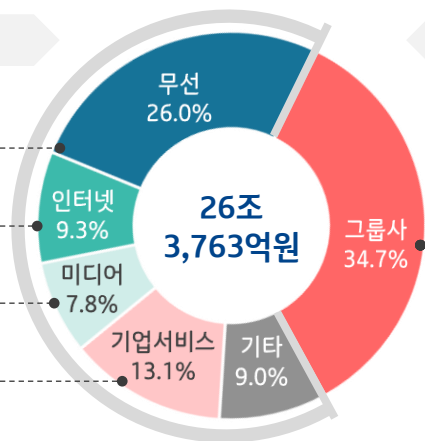
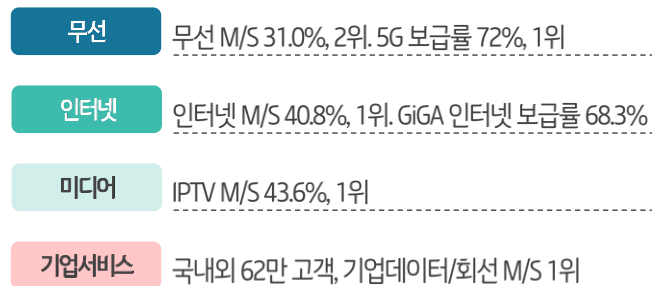


사업구조

('23년 연간 기준)

KT별도 영업수익 18조 3,714억원

그룹사 영업수익 13조 1,311억원



KT 이사회 구성



KT 지배구조 모델

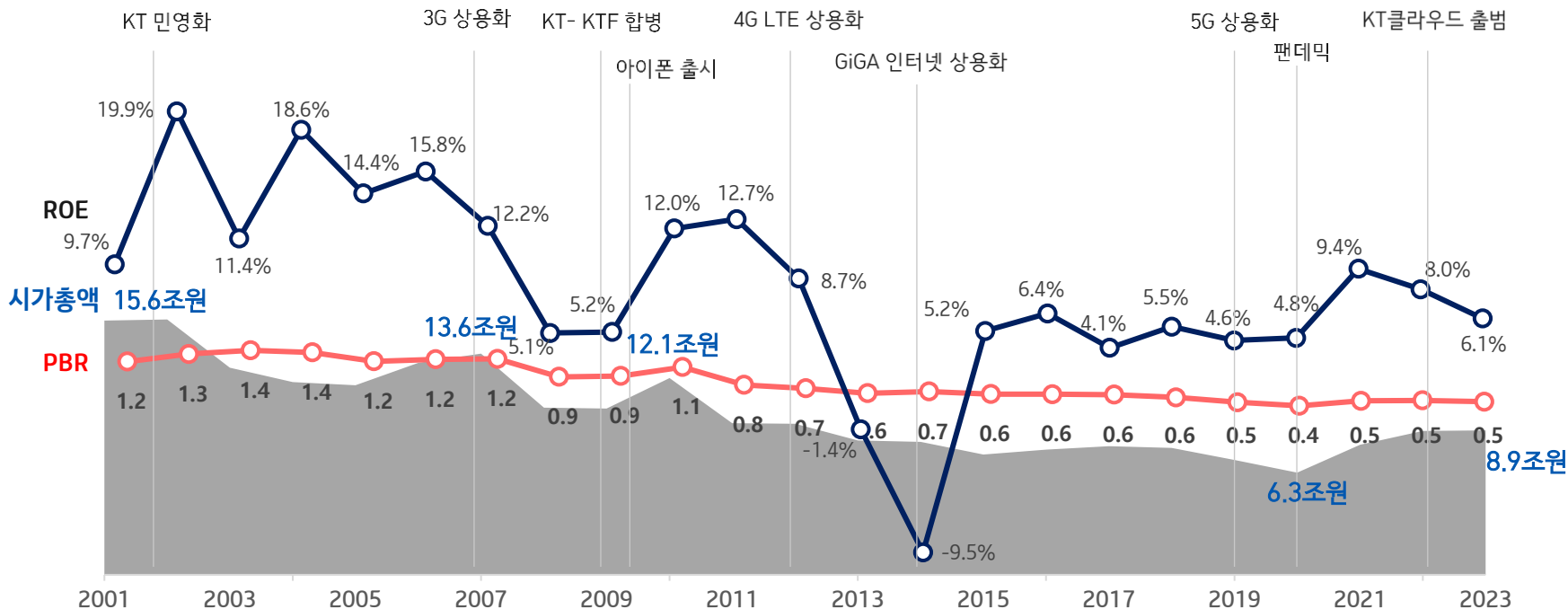
이사회 중심의 투명하고 독립적인 지배구조

이사회의 독립성	이사회 구성 및 운영 독립성	<ul style="list-style-type: none"> 사외이사비율 80%, CEO-의장분리 지배구조위원회·감사위원회·평가및보상위원회·내부거래위원회·이사후보추천위원회 전원 사외이사로 구성
	사외이사 선임절차 투명성	<ul style="list-style-type: none"> 이사후보추천위원회 운영 사외이사 후보 조사 전문가관 활용
주주가치 제고	사외이사 특별 권한 부여	<ul style="list-style-type: none"> 대표이사 경영계약평가 및 해임건의 대표이사 사내이사 보수, 지급방법 결정
	주주환원	<ul style="list-style-type: none"> 자기주식 매입/소각, 분기배당 실시
	주주권리	<ul style="list-style-type: none"> 집중/서면투표/전자투표제 도입 기업정보 적시 제공
전문경영인의 책임경영	주주보호	<ul style="list-style-type: none"> 내부거래, 자기거래 통제
	선임 및 경영계약	<ul style="list-style-type: none"> 이사후보추천위원회와 이사회를 거쳐 대표이사 후보 추천, 주주총회에서 대표이사 선임 이사회와 선임 대표이사 간 경영계약체결. 이사회는 매년 경영 성과 평가 시행
	보상 등	<ul style="list-style-type: none"> 경영성과에 의해 대표이사 보수 결정

기업가치

KT는 5G, GiGA 인터넷 상용화 등을 통해 국내 통신시장을 리딩하고 ICT 산업 발전을 주도하였지만, 장기간 PBR 0.5배 내외 수준의 기업가치 저평가 지속

시가총액/ PBR*/ ROE*

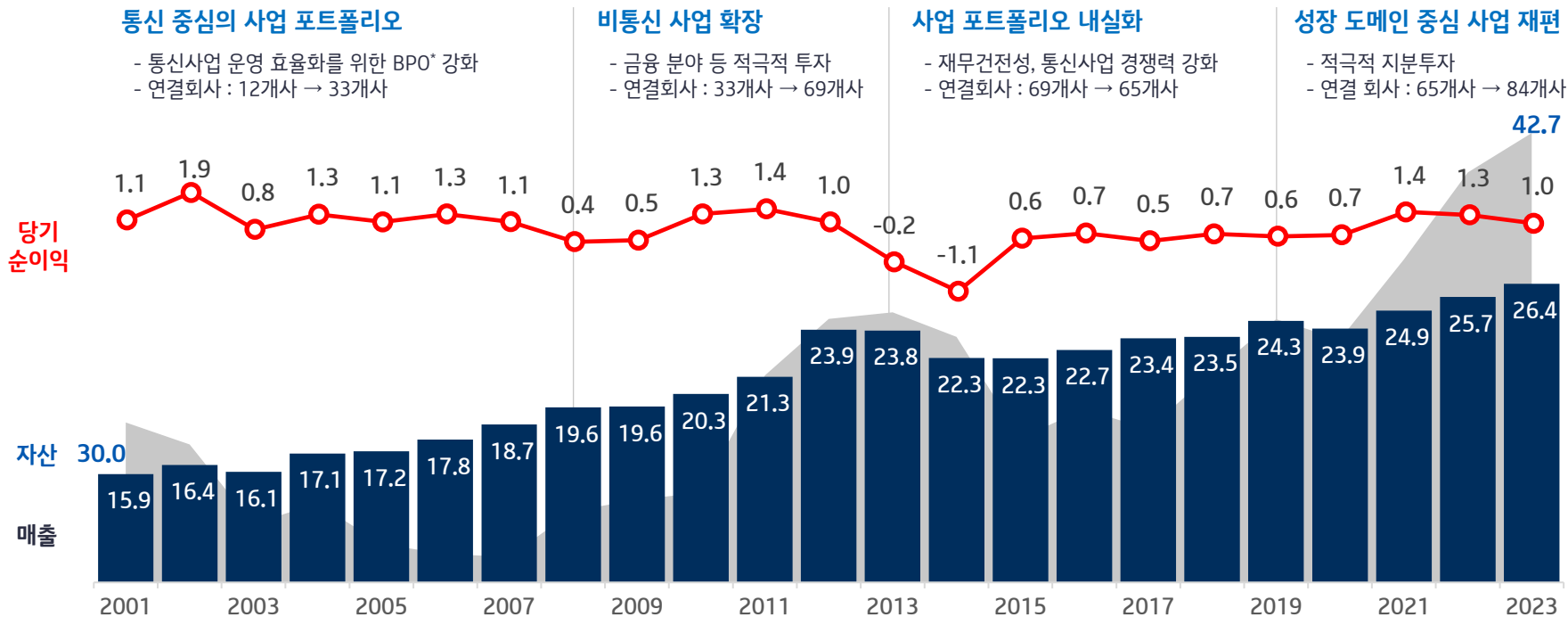


재무현황

비통신 포트폴리오 확장, 성장을 위한 지분투자를 통해 자산과 매출의 규모는 지속 성장하였으나 당기순이익*은 정체

| 자산/매출/당기순이익

(연결기준, 단위:조원)



자기자본 비용

(COE)

자본자산 가격결정 모형(CAPM*) 기반 이론적 자기자본 비용은 7.8%이나,

주주/투자자들이 기대하는 수익률을 고려한 적정 자기자본 비용(COE*)은 9%~10% 수준

자기자본 비용(COE)

구분	2019	2020	2021	2022	2023	5개년 평균
시장수익률(Rm)	11.0%	12.6%	12.3%	10.3%	10.8%	11.4%
COE(시장평가)	6.5%	11.5%	13.7%	8.8%	10.5%	10.2%
COE(CAPM)	5.5%	9.2%	9.4%	7.0%	7.7%	7.8%

적정 자기자본 비용

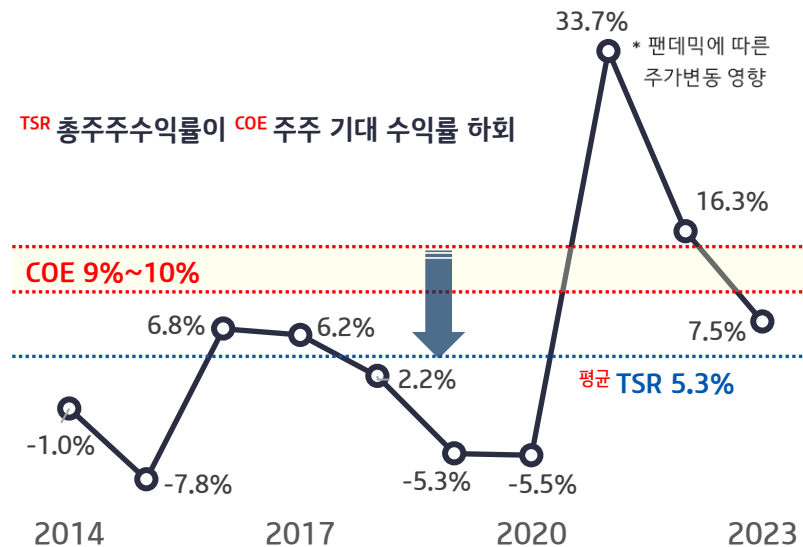
주주 기대 수익률을 고려해
적정 자기자본 비용(COE)을
『9% ~ 10%』로 설정

※ 시장수익률(Rm) : KOSPI 지수수익률과 배당수익률의 합
COE(시장평가) : 주가수익비율의 역수(=1/PER)
COE(CAPM) : 무위험 수익률 + 베타 x (시장수익률 - 무위험 수익률)

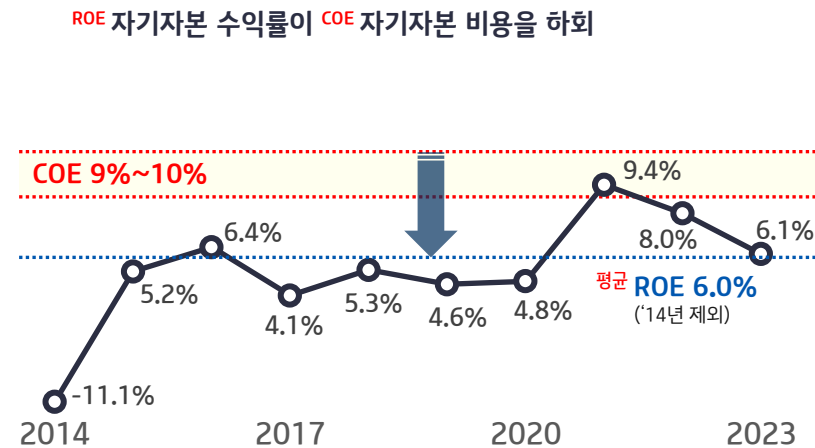
TSR, ROE

최근 10년간 총주주수익률(TSR*)은 자기자본 비용(COE 9%~10%) 보다 낮아 투자자 기대수준 하회,
ROE는 대규모 일회성 이익*이 발생한 '21년을 제외하면 자기자본 비용(COE) 보다 낮은 상황 지속

TSR - COE 분석



ROE - COE 분석



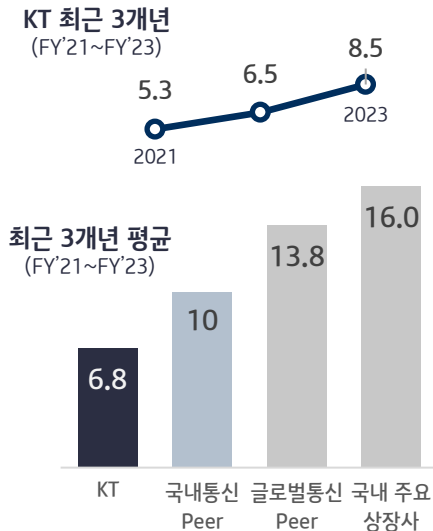
* TSR(Total Shareholder Return) : 주가수익률+배당수익률
일회성 이익 : '21년 REITs 매각 수익, 배당수익 등 3,624억원, '22년 시즌 매각 이익 2,157억원

Peer 비교

주주환원율*, 수익성 측면에서 국내외 Peer* 대비 열위이며, 밸류에이션 측면에서도 국내외 Peer 대비 저평가

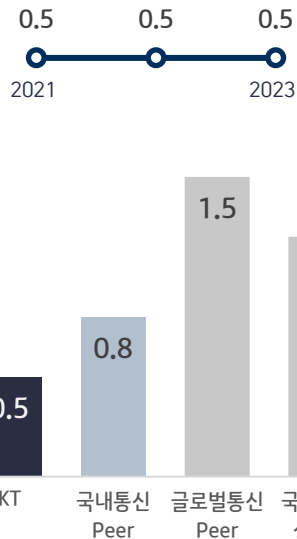
PER

PER 개선 추세이나,
Peer 대비 저평가



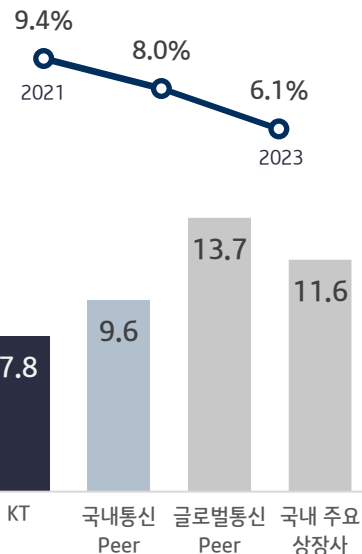
PBR

PBR 0.5X 수준의 저평가 지속



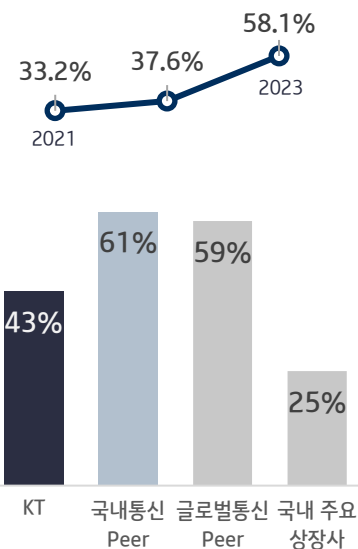
ROE

Peer 대비 낮은 수준이며,
비경쟁적인 요인으로 하향 추세



주주환원율

국내외 통신 Peer 대비 열위



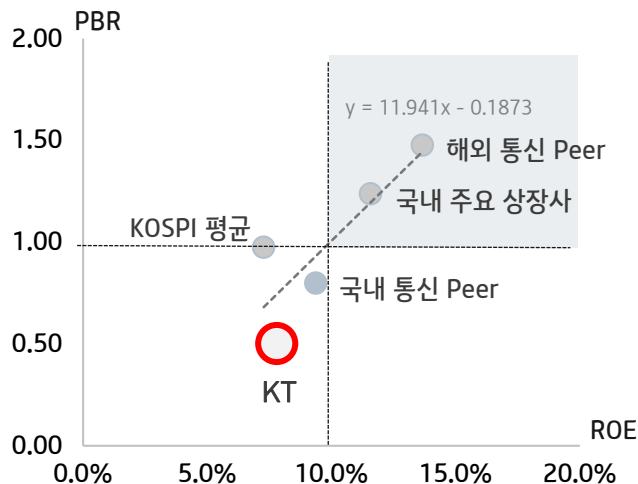
* 출처 : Bloomberg, 주주환원율 : (현금배당+자사주 매입/소각) / 연결 지배주주 순이익

국내 통신 Peer : 2개사, 글로벌 통신 Peer : 북미, 유럽, 아시아 등 11개사, 국내 주요 상장사 : 금융, IT, 인터넷 등 산업별 주요 기업 8개사

PBR, ROE 국내외 Peer* 분석시 기업가치(PBR)와 ROE는 높은 상관관계를 보이며, KT는 Peer 대비 낮은 ROE, PBR 구간에 위치

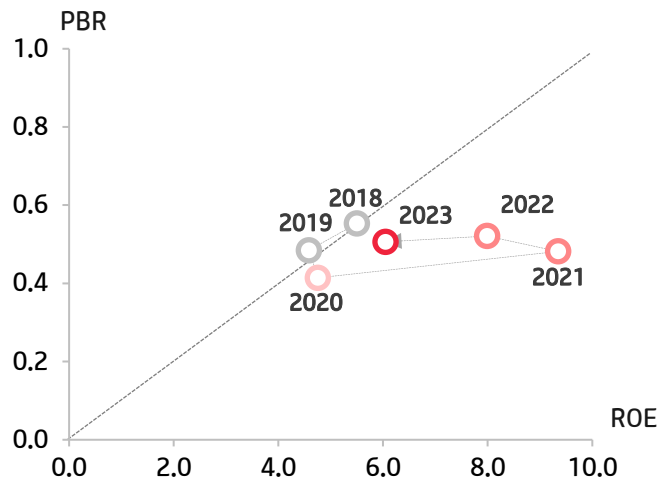
Peer PBR/ROE

기업가치(PBR)와 ROE 간의 높은 양의 상관관계.
KT는 Peer 대비 낮은 ROE, PBR 구간에 위치



KT 연도별 PBR/ROE

연도별 비경상적 요인으로 ROE 변동성이 크며,
ROE 개선이 기업가치 향상으로 이어지지 못함



* 국내 통신 Peer : 2개사, 글로벌 통신 Peer : 북미, 유럽, 아시아 등 11개사, 국내 주요 상장사 : 금융, IT, 인터넷 등 산업별 주요 기업 8개사

중장기 목표

기업가치 제고를 위한 핵심 지표는 ROE, 자기자본 비용(COE) 을 고려해 2028년 연결 ROE 목표를 9% ~ 10%로 설정,
AICT 기업으로 사업구조 전환을 통한 수익성 개선, 추가 주주환원 등 자본 효율화를 통해 기업가치 제고 추진

2028년 중장기 목표 및 달성방안

AICT 기업으로 구조전환과 자기자본 비용 이상의 ROE 달성을 통해
기업가치 Re-Rating

★
Value up

중장기 목표

연결 ROE 9% ~ 10%

달성 방안

누적 1조원 자사주 매입/소각

기본 주주환원 이외 자본효율화 관점의
자본배치 → 『추가 자사주 매입/소각』

달성 방안

연결 영업이익률 9%

저수익 사업 합리화 등으로 영업이익 개선 → 『수익성 제고』

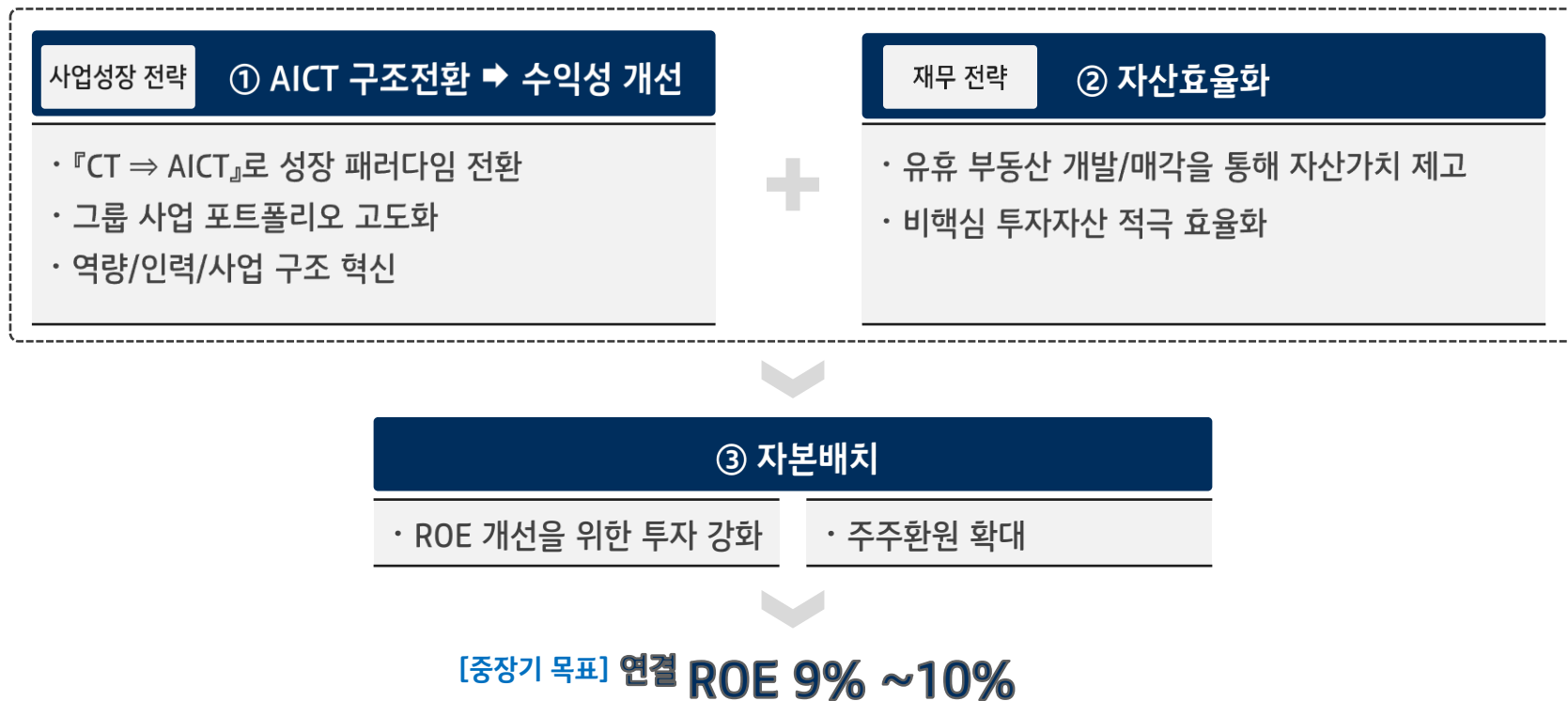
달성 방안

'23년 대비 AI/IT 매출 3배 성장

AICT를 활용한 본업 혁신, 최고 수준의 AI-클라우드 역량 확보 → 『AICT 기업으로 사업구조 전환』

기업가치 제고 방향

중장기 수익성 개선과 자산효율화를 통한 잉여 현금흐름을 기반으로 ROE 개선을 위한 자본배치 추진



① AICT 구조전환

'28년까지 통신·미디어 사업 등에서 견조한 성장을 유지하는 가운데

AICT 기업으로의 구조 전환과 저수익·저성장 사업 합리화를 통해 성장형 사업 포트폴리오 완성

『AICT Company』로 도약 → AI·IT 매출 비중* 『'23년 6% ⇒ '28년 19%』 성장

AICT를 활용한 **본업 혁신** (통신, 미디어, 네트워크/IT)

AICT를 활용한 **B2B AX 성장 실현**

B2B AX 성장

B2B 고객맞춤형 AICT 오픈링

전략적 협력 기반 AI/Cloud 시장 선점

기업통신/AX 성장 가속화

B2C 본업 혁신

AI 기반 B2C 상품/유통/MW 혁신

AI 미디어 플랫폼/콘텐츠로 진화

소상공인 AX 시장 공략

경영체계 구조적 혁신

AICT 전환을 위한
인력구조 및 조직체계 개선

AICT 기업으로
그룹 경영체계 및 포트폴리오 조정

저수익·저성장 사업 합리화

저수익, 저성장, 고원가 사업

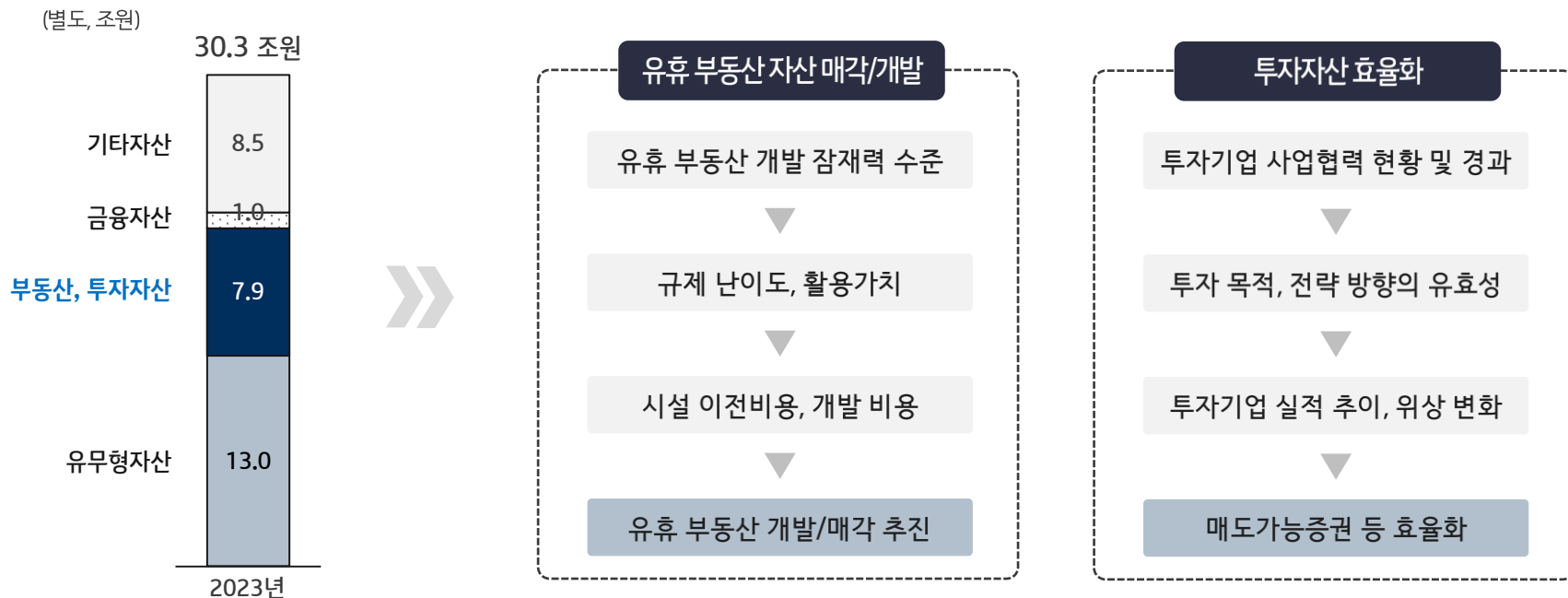
AICT 전략과 부합 정도

사업구조, 요금체계 등 개선

저수익 사업 매각/중단

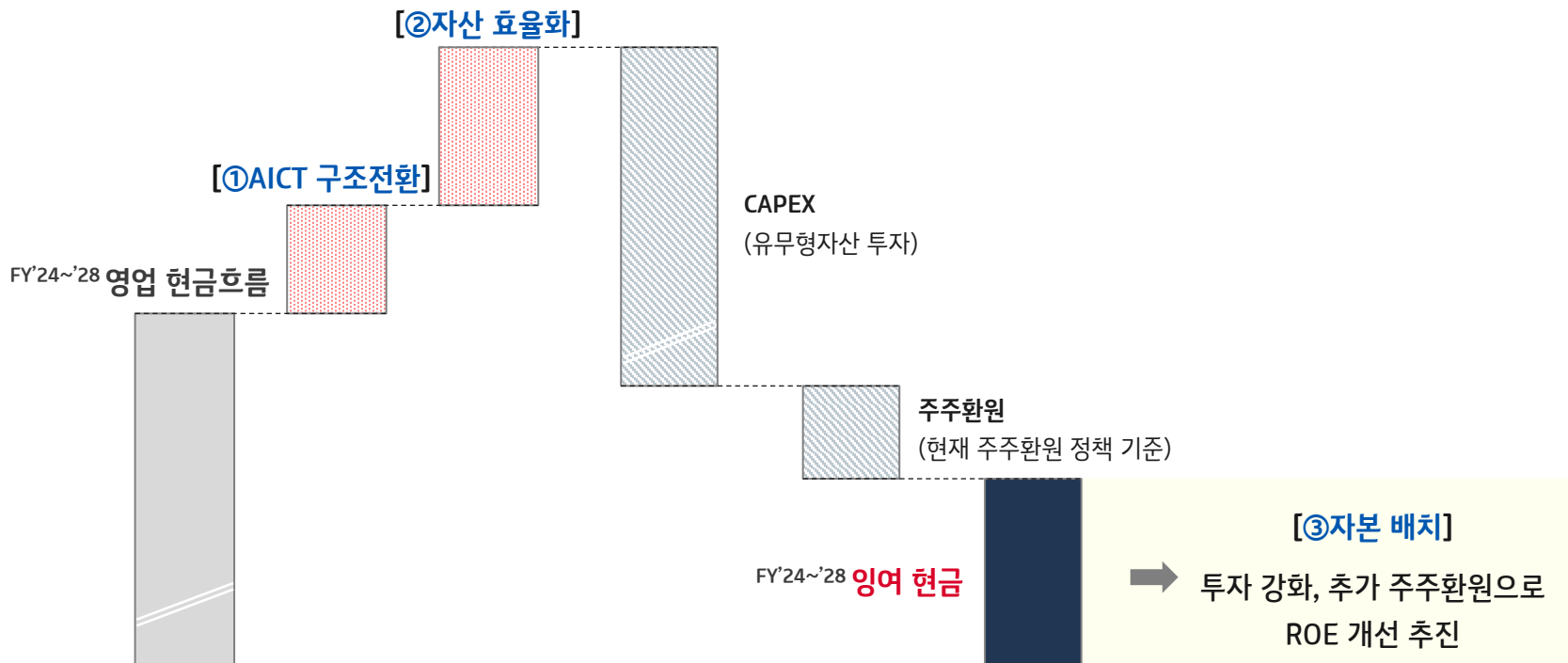
② 자산 효율화 비영업 자산의 경우 보유목적, 수익성, 전략적 효용 등을 종합적으로 고려해 유동화하여 자본배치 재원으로 활용

유휴 부동산, 투자자산 등 비영업자산 유동화 추진



③ 자본배치

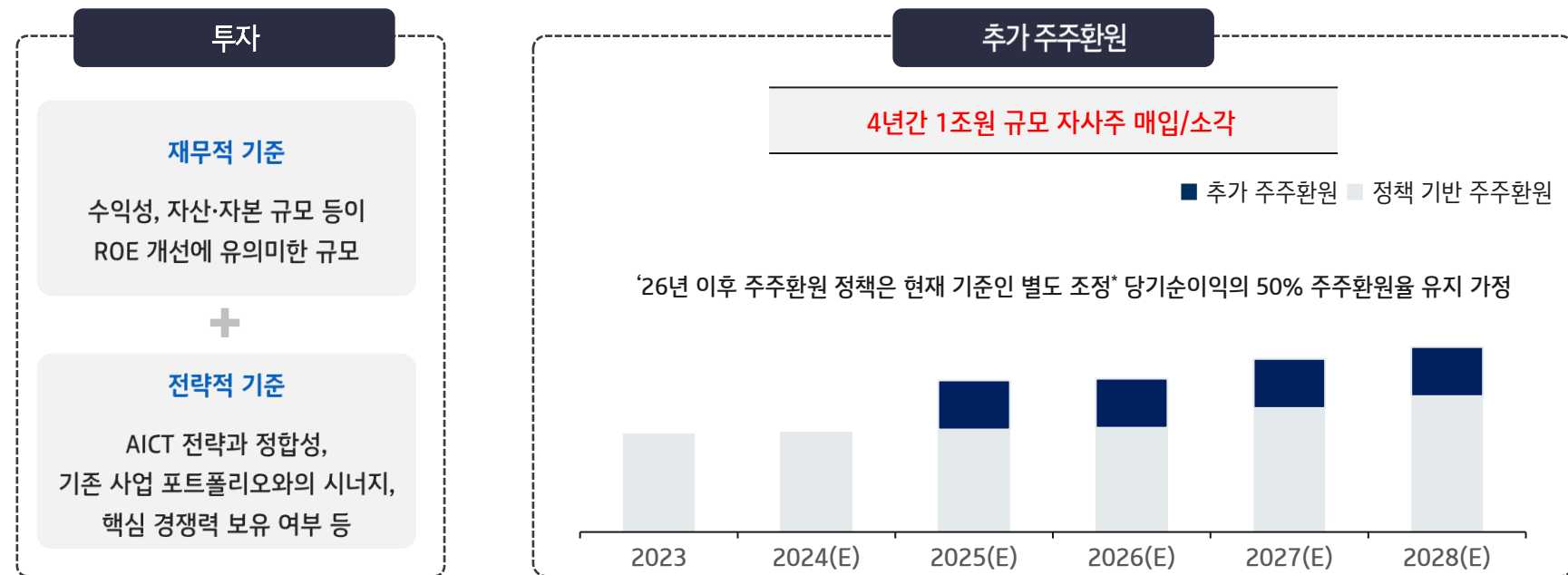
안정적 영업 현금흐름 이외 AICT 구조전환을 통한 수익성 개선과 비핵심 자산 유동화를 통해 잉여 현금을 확대하고, 추가 주주환원 등 ROE 개선을 위한 자본배치에 활용



③ 자본배치

현재 통신사업 투자 사이클과 안정적 재무구조를 감안하여 추가 주주환원 등에 자본배치 확대

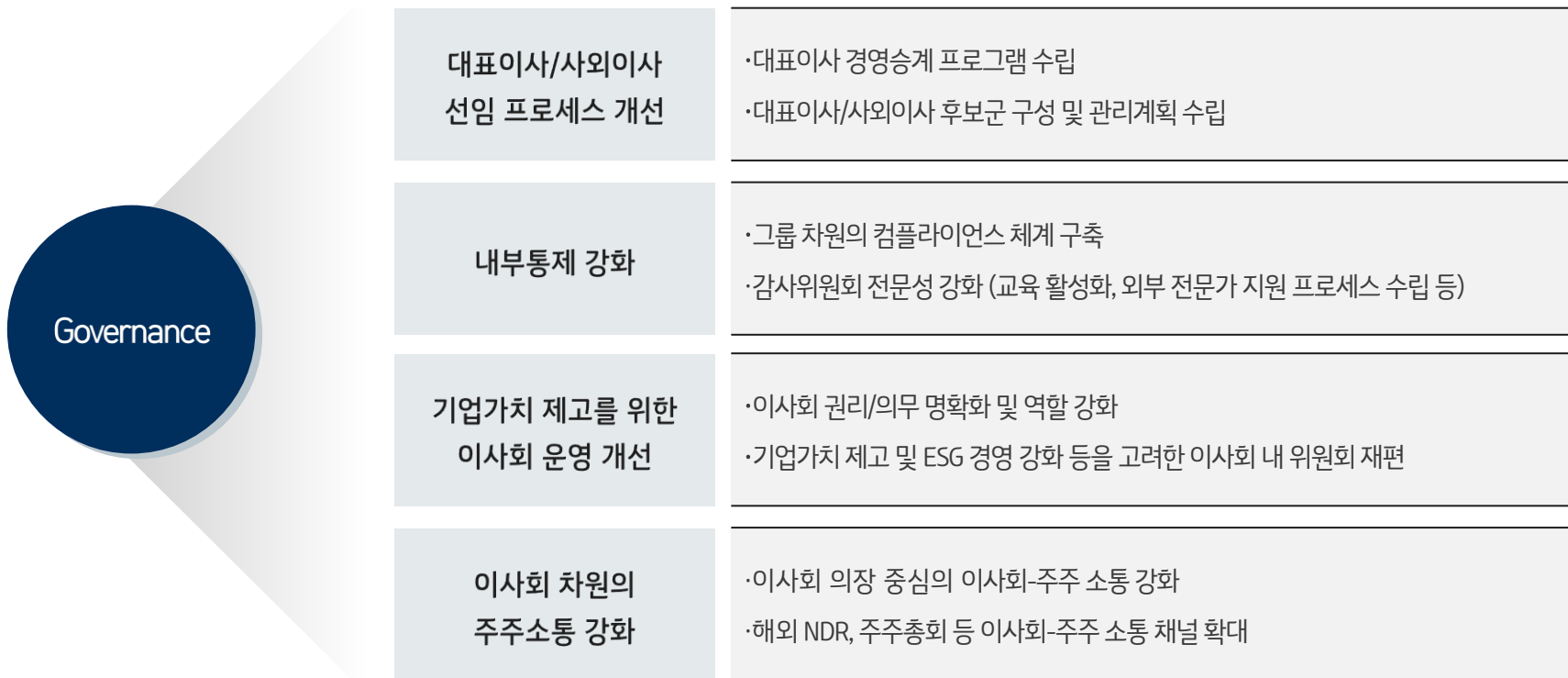
ROE 개선을 위한 『투자』와 『추가 주주환원』에 자본배치 확대



* 비현금성 수익/비용 조정

지배구조

기업가치 제고를 위한 이사회 역할 강화하고, 안정적 지배구조 확립을 위한 개선 지속



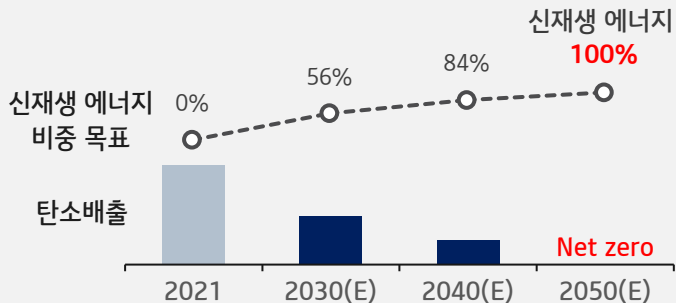
사회/환경

2050년 Net zero 달성을 위한 에너지 절감, 재생에너지 확대 및 『디지털 포용사회』 구현으로 기업 시민으로서 책임 이행

Environment

AICT 기술을 활용한 환경경영 선도

[2050 Net Zero·RE100 달성]



- 탈탄소 재생에너지 전환/ 에너지 효율성 제고
- 가치사슬 전반의 친환경 혁신 및 기후경영 역량 강화

Social

AI 파트너로서 포용사회 구현

[디지털·사회적 포용 확대]

- 업(業)기반의 사회적 책임 실천 고도화
- 안전하고 차별 없는 디지털 포용사회 구현

[네트워크/산업 안전 강화]

- 네트워크 무장애/ 선도적 안전문화 구축/ 중대재해 Zero

[컴플라이언스 내재화]

- 국내 최고 수준의 준법·공정이행으로 투명경영 실현

소통 계획

이사회, 경영진 등 다양한 채널을 통해 주주 및 자본시장과의 소통을 확대하고, 투명하고 적시성 있는 기업공시를 통해 국내외 투자자들의 정보 접근성 강화



kt