KT 3Q24 실적발표 Q&A (24.11.08)

[진행자] / [Moderator]

지금부터 질의응답을 시작하겠습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼에 별표와 1번을 누르시면 됩니다. 질문을 취소하시려면 별표와 2번을 누르시면 됩니다.

Now Q&A session will begin. Please press star 1 that is star and 1 If you have any questions. Questions will be taken according to the order you have pressed the number star 1. For cancellation, please press star two that is star and 2 on your phone.

처음으로 질문해 주실 분은 대신증권의 김회재 님입니다.

The first question will be provided by Hoi Jae Kim from Daishin Securities. Please go ahead with your question.

[대신증권 김회재] / [Hoi-Jae Kim - Daishin Securities - Analyst]

안녕하십니까 대신증권 김회재입니다. 저는 주주가치 제고 계획 관련해서 두 가지 질문 드리겠습니다.

'28년 ROE 목표를 9~10퍼센트로 제시해주셨고 최근에 한 6퍼센트 정도이기 때문에 좀 도전적인 목표로 보이는데, 달성에 대한 구체적인 방법 한 번 더 언급해 주시면 감사하겠고요.

두 번째는 '25년부터 '28년까지 자사주 매입 소각을 1조원 발표하셨는데 이게 매년 이븐한 규모로 시행한다라고 봐도 될지, 그리고 아울러서 저희 기본 주주환원 정책이 조정당기순이익의 50퍼센트를 재원으로 하되 미니멈 DPS를 제공하고 나면 나머지를 또 자자주로 취득하는 그런 식으로 정책을 갖고 계신데, 지금 자사주를 향후 일조 원 발표하셨으니 그럼 기존 주주 전환 정책을 전부 다 배당을 하시는 것도 어떨지 건의 한번 드려보겠습니다. 감사합니다.

Thank you for the opportunity today, I am Kim from Daishin Securities and I have two questions regarding the corporate value-up plan. The first question is regarding your ROE target. You have set 9 to 10% for 2028. The current number is around 6%, so I believe this can be a quite ambitious goal. I would like to have a little bit more color on how KT plans to achieve these targets.

The second question is regarding the share buyback and cancellation program from 2025 to 2028. You mentioned that the buyback and cancellation will be around KRW 1trillion in cumulative terms. Will this program be implemented equally across the years? That is my first question regarding this. And if you look at the current shareholder return policy of KT, it is currently 50% of the adjusted net income and you pay a minimum DPS and the resources remaining after the minimum DPS payment is to be used for share buyback. And given that you have launched a 2025 - 2028 share buyback and cancellation program. I would also like to recommend that you may think about increasing your dividend payments with the resources that you have. So I would like to hear some of your thoughts on that. Thank you.

[KT 장민 CFO] / [Min Jang - KT Corp - Chief Financial Officer]

예 질문 감사합니다. 먼저 첫 번째 질문에 대해서 답변 드리겠습니다. ROE 목표를 달성하기 위한 구체적인 내용은 저희 자료에도 배포를 해 드렸지만 세 가지로 요약해서 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

Thank you for your question regarding the ROE target. We try to lay out the details in the presentation. But I think there are three ways that we are trying to achieve this target.

첫 번째가 AICT로의 사업 구조 전환입니다. 이 부분 저희 가장 힘들 것이라고 생각을 하고 있지만, 먼저 CT 중심의 회사에서 AICT 회사로 가기 위해서 그룹 사업 전체적인 포트폴리오를 고도화하고 설명드린 저희의 역량, 인력 그리고 사업 구조를 혁신해 나갈 계획입니다.

The first strategy that we have is transformation into an AICT company. And I believe that this pillar of the strategy can be the most challenging for KT. So we are trying to transform ourselves from a CT company to an AICT company. And to that end, we have been innovating the businesses, the capacities that we have and also our workforce so that

we can successfully adjust our business portfolio.

그리고 두 번째는 저희의 자산을 효율화하는 내용입니다. 저희가 가지고 있는 유휴 부동 산을 개발하거나 매각을 해서 수익성을 높이고, 저희가 가지고 있는 지분증권 등 비핵심적인 투자 자산을 적극적으로 효 율화하는 방안입니다.

The second part is about enhancing the efficiency of our assets. So we may dispose or develop some of the real estate that is not considered to be core to the business. Also, we have some assets in equity as well that may be disposed of or used to boost the efficiency of our assets.

마지막으로 세 번째가 저희의 자본 배치 전략인데요. 2028년까지 앞서 설명드린 계획에 따라서 창 출된 잉여 현금을 ROE 개선을 위한 투자에 활용을 하든, 아니면 저희가 이미 발표드린 1조 원의 주주환원을 확대하는 방안으로 ROE 목표를 달성하겠습니다.

The last one is about the use of capital. So until 2028 as mentioned in the presentation, we will be using the excess cash to make investments to enhance ROE or we can also use those resources in the KRW 1 trillion shareholder return program. So these are largely the three ways that we are trying to achieve the ROE target.

두 번째 질문해 주신 것 중에 먼저 말씀해 주신 2028까지 자사주 매입 소각을 이븐하게 진행할 것인가에 대해서는 아주 이렇게 변동성 있게 될 것 같지는 않고요. 이븐하다라기보다는 점진적으로 확대해 나가는 안정적인 매입 소각을 염두에 두고 있습니다.

And then your second question regarding whether the share buyback and cancellation program up to 2028 will be implemented equally across the years. So we do not believe that it will be volatile, but we think it will be gradually increasing across the next couple of years. So we plan to implement the buyback and cancellation program in a gradually increasing and stable manner.

그리고 배당과 자사주 소각의 믹스는 아시는 것처럼 저희는 내년까지는 순이익의 50프로 그리고 1,960원 이상의 배당, 분기 배당으로 해서 지금 이천 원이 되었지만요, 내년까지 이제 유지되는 정책이고 그 이후에 어떻게 이제 주주 환원의 믹스를 가져갈지는 이사회에서 결정할 사안이긴 하지만, 지금 수준 이상이 될 것으로 충분히 기대를 하고 있습니다.

And then your last comment was regarding the mix between the share buyback cancellation and dividend payment. So until next year, the current shareholder return policy is effective. So that is 50% of adjusted net income, a minimum DPS of KRW 1,960 share, we pay quarterly dividends. So annually currently it is around 2001. So this policy will continue until next year. And then as to the mix after that, the board of directors will be making the decision on how to move forward. But we do believe that the shareholder return policy will become stronger in future years.

[KT 윤영균 - IRO] / [Young-Kyun Yun - KT Corp - Investor Relations Officer]

네 다음 질문 받겠습니다.

Next question, please.

[진행자] / [Moderator]

다음으로 질문해 주실 분은 KB증권의 김준섭 님입니다.

The following question will be presented by Jun-Sup Kim from KB Securities. Please go ahead with your question.

[KB증권 김준섭] / [Joonsop Kim - KB Securities Co Ltd - Analyst]

네, 질문 기회 주셔서 감사합니다. KB증권 김준섭입니다.

밸류업 프로그램과 함께 공유하셨던 MS와의 전략적 파트너십 관련해서 두 가지 여쭤보고 싶은데요. 첫 번째는 저희가 MS와 공동 설립하는 AX전문법인에 대해서입니다. 일단 제공하는 서비스 형태가 궁금한데요. 일단은 AX MSP로 수정됨에 따라서

기존 클라우드의 MSP와 유사한 형태의 것이라고 추정되는데, 혹시 다른 점이 있거나 예상할 수 있는 사항을 좀 공유해 주시면 좋겠습니다.

두번째는 마찬가지로 AX전문법인의 형태가 좀 궁금합니다. 일단 AX 전문 교육을 받는 인원 수가 한 2천 명 정도 된다라고 공유를 주셨는데요. 이 2천 명 정도의 직원 수가 AX 전문 법인에 배치된 형태인지가 궁금합니다. 또 저희 프로그램에서 공유해 주신 사업 매출액이 해당 전문 법인에 대한 매출을 예상한 것이 맞는지 확인해 주시면 좋겠습니다. 감사합니다.

[KT 윤영균 - IRO] / [Young-Kyun Yun - KT Corp - Investor Relations Officer]

죄송한데 지금 질문하신 내용이 유선 상태가 안 좋아 갖고 잘 안 들렸는데 좀 간단하게 한 번만 더 해주실 수 있을까요?

[KB증권 김준섭] / [Joonsop Kim - KB Securities Co Ltd - Analyst]

네, 첫 번째는 AX전문법인이 제공하는 서비스 형태를 좀 말씀해 주시면 좋겠다라고 말씀드렸고요, 그리고 두 번째는 AX 전문 법인의 사업 규모나 매출 규모 정도가 좀 필요한 사항인 거 같습니다.

Thank you for the opportunity. Today, I am Kim from KB Securities and I have two questions regarding the AX subsidiary. So you are working with Microsoft to establish an AX specializing subsidiary. I would like to have better understanding on types of services that this company will be offering. And also what is the size of the business that you are expecting that will be derived from this company and maybe you can also talk about the number of employees that will be reassigned to the AX company as well.

[KT 기술혁신부문 정찬호 상무] / [Chan-Ho Jung - KT Corp - Open Tech Innovation Lead]

네 안녕하세요. 기술혁신부문의 정찬호라고 합니다. 말씀하신 두 가지 사항에 대해서 좀 간단하게 설명을 드리면 AX전문 법인에 대한 설립은 현재 내부적으로 좀 진행을 하고 있고요. 구체적인 서비스와 어떤 형태에 대한 부분들은 좀 더 구체 화된 시점에 말씀을 드려야 되겠지만 전체적인 방향에 대해서만 좀 말씀을 드리면

Yes, thank you for the question. My name is Chan-Ho Jung from the open tech innovation lead. And currently we are discussing and cooperating with MS to develop and establish the AX company. Currently, we are still in the development phase. So unfortunately, we are not able to talk about the exact details of the services that we are planning to offer. So today, I think I can give you a more overall picture on this cooperation.

아까 질문하실 때 MSP라는 것과 비교 를 하셨는데 사실 이 AX전문 법인은 MSP와의 어떤 비교 대상은 아니고요. 요 역할을 좀 말씀을 드리면 현재 이제 고객 이 어떠한 내부의 업무를 AX 전환을 하고자 하는 니즈가 있을 때, 그것에 대한 어떤 접근법과 어떤 형태로 구축을 해야 될지에 대한 부분들을 잘 개념을 못 잡고 있을 수가 있습니다.

AX is different from MSP. If you assume that there is a customer or client that has the demand to transform some of its business tasks and projects to AX, they may have the need to do so, but they may not know where to start. They may need some help in developing the approach or trying to come up with concrete service types that they can use AX to transform their business.

그래서 이 전문 법인은 약간 C-level의 컨설팅 또는 어떤 프리 컨설팅 차원으로 고객사의 정확한 AX에 대한 니즈를 이해를 하고 그것을 어떤 식으로 AI나 새로운 클라우드 기반으 로 전환을 할지에 대한 부분들을 기술적으로 컨설팅을 해 주는 것이 가장 큰 역할이라고 볼 수가 있습니다.

I think the biggest role will be offering technical consulting. It will be mainly C-level consulting services or pre-consulting service, understanding the AX needs of the customer and giving advice on how they can leverage technology to achieve their AX goals.

그래서 이게 제 컨설팅이라고 해서 어떤 개념상의 어떤 컨설팅을 하고 끝나는 것이 아니라 제가 기술 컨설팅이라고 말한 이유가 실제 고객이 아웃풋으로 어떠한 이미지의 어떤 효과나 결과물을 볼 수 있을지를 POV 형태까지 구현을 해 주는 그런 역할이

컨설팅 법인의 차별점이라고 볼 수가 있겠습니다.

So when I say consulting, you may think of more conceptual consulting, but this is the reason why I mentioned that it will be a technological consulting service because the customer will have a clear idea on the final output all the way up to the PoV stage. I think this type of additional service is something that we can differentiate ourselves from other competitors in the market.

그래서 이걸 정말 잘 수행을 하기 위해서는 KT 내부에 정 말 최고의 전문가들 그리고 또 외부의 또 시장에서 이러한 역할을 할 수 있는 최고의 전문가들을 채용을 하고, 그리고 이 번 파트너십을 통해서 MS의 전문 역량도 같이 저희가 제공을 받아서 그런 전문가들이 정말 구성이 저희 현재 추산으로 는 한 규모라고 얘기하셨지만 아직 확정된 건 아닙니다마는 한 100여 명 정도의 규모로부터 일단 출발을 하려고 하고 있고요. 그 규모는 사실은 시장의 니즈에 따라서 사실은 스타트가 될 것 같고 최종적인 어떤 규모들은 나중에 정해질 것 같습니다.

This type of service offering requires high level of expertise. This is why we will be fostering talent within KT, we will be recruiting experts from the market, and we will be working together with Microsoft to ensure that we have the technology and the ability to foster talent in this area. You asked about the size. So the size has not been confirmed yet, but maybe just a preliminary and ballpark number will be around 100 employees. Although even that number can subject to change based on the needs of the market that we can identify at the establishment of the company.

그리고 마지막으로 결과론적으로 이러한 고역량자 기반의 차별적인 컨설팅이기 때문에 단가 체계나 매출 규모는 분명히 다를 거고요. 이게 시장 초기에 POV이기는 하지만 결국 이게 본 사업으로 연결이 되기 때문에, 그게 결국은 KT의 자체의 매출을 키워줄 수 있는 가장 중요한 역할로서 앞단에서 매출을 잡으면서 KT의 매출까지 키워주는 역할이다라는 걸로 전 체적으로 이해를 하시면 될 것 같습니다.

And lastly, this is high performing or high expertise-based consulting. So the level of consulting that we provide to the customers, I believe, will be differentiated in the market. Therefore, while it is too early to talk about revenue, I think the value that we can put on this consultancy services will be significantly high. While the company, the subsidiary, will work until the POV stage, the customer will have to find a partner for the main project as well. And I think this will be a very significant opportunity for KT. So this business can ultimately contribute to higher revenues of KT as well.

이걸 저희가 그림만 계획만 제공하는 게 아니라 최근에 저희 KT 내부에서 이미 이 단계를 한 번 거쳐서 ESG 관련된 업무에 대해서 저희가 AX POC를 통해서 정말 이게 AI적으로 업무의 혁신 변화를 가져올 수 있다는 가능성을 확인했고, 대외적으로도 몇 개 지금 전략 고객사에서 이미 이런 식으로 한번 같이 해보자라는 접촉도 있는 등 시장은 분명히 커질 거라고 저희가 예상을 하고 있습니다.

Yeah, and just to give you a little bit more color within KT, we have tried this type of services for the ESG parts of the company and we have been usually working on the A XPOC, the A I by innovation that is possible for the customers, I think therefore, has been already proven. And I think there is significant potential here. We are already receiving calls from some of our customers. So I believe that this market can grow considerably in the future.

[KT 윤영균 - IRO] / [Young-Kyun Yun - KT Corp - Investor Relations Officer]

네 다음 질문 부탁드리겠습니다.

Next question, please.

[진행자] / [Moderator]

다음으로 질문해 주실 분은 DB금융투자증권의 신은정 님입니다.

The following question will be presented by Eun Jung Shin from DB Financial Investment Securities. Please go ahead with your question.

[DB금융투자증권 신은정] / [Eun-Jung Shin - DB Financial Investment - Analyst]

네, 안녕하세요. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 일단 첫 번째로 그 밸류업 목표 달성 방안 중에 저희 '28까지 AI 아티 매 출 세 배 목표 설정하셨는데, 요거 달성하기 위한 좀 세부적인 사업 내용이랑 좀 비중에 대해서 설명 좀 부탁드리구요.

그 방금 MS 파트너 관련해서 AX전문기업은 좀 자세히 설명을 해 주셨는데 전반적으로 보면 저희 4.6조원 매출 전망 전 에 언급해 주셨었잖아요. 그중에 좀 KT의 역할이나 좀 구체적인 내용이 좀 궁금합니다. 그리고 마지막으로 저희 최근에 자회사 전출이나 희망 퇴직 같은 인력 구조 개선 추진하고 계신데 최근까지 진행 상황 공유 부탁드리구요. 반영될 예상 규모도 좀 알려주시면 감사하겠습니다.

Thank you for the opportunity today. And I have three questions. First regarding the value-up program, one measure is that you will be tripling revenue of AI and IT by 2028. I would like to have a better understanding of your strategies to achieve the goal. And secondly, you just went through the AX company that you are developing together with Microsoft. And earlier, you also mentioned revenue outlook around KRW4.6 trillion. What would be the role of KT in achieving that? And then third, there is the reassignment of workforce that is currently being implemented by KT So I would appreciate a status update and how much the budget or impact it will have on the financials. If you can share color on that, that would be helpful too.

[KT 장민 CFO] / [Min Jang - KT Corp - Chief Financial Officer]

예 질문 감사합니다. 제가 첫 번째 세 번째 질문은 제가 답변드리고 두 번째 질문은 저희 정찬호 상무님께서 말씀드리겠 습니다. 먼저 첫 번째 질문에 대해서 당연히 AI/IT 매출의 내용은 저희가 지금 현재 있는 CT나 회선 중심의 매출이 아니 라, B2B 고객을 대상으로 하는 AI/DX서비스를 제공하는 내용으로 매출을 달성할 계획입니다.

Thank you for the question. I will take the 1st and 3rd question and Mr.Jung will be taking the second question. Regarding tripling the revenue of AI/IT, the base assumption is that we will be transforming ourselves from a CT and line-based company to a B2B and AIDX service company.

현재 저희 AI/IT 관련 매출 이 별도 기준으로 현재 한 6퍼센트 정도로 추산을 하고 있는데 '28년까지는 이걸 19퍼센트 수준까지 확대할 계획이고 그 규모는 한 3조 원 정도로 생각하고 있습니다.

On a separate basis, the AI/IT revenue is currently around 6% and we plan to increase this number significantly by 2028. The absolute number will be around KRW 3trillion.

그리고 세 번째 질문해 주신 인력 구조 개선 관련 진행 현황과 영향은 일단락이 일단 되었구요. 저희가 신설 두 개 그룹사로 전출 가시는 분들이 1,700명 그리고 퇴직을 결정하신 분들이 2,800여 분 해서 전체 4,500명 정도의 인력이 감소되 게 됩니다.

And regarding the reassignment of the workforce, the process of receiving the request has almost come to completion now. There will be 1,700 employees that will be reassigned to the newly established subsidiaries and 2,800 employees have signed up for the retirement program. So a total of 4,500 employees will be reduced from the head count.

이분들에 대한 퇴직금은 올해 다 회계 처리를 할 계획이고요. 말씀드린 퇴직하시는 분 2,800분의 인건비는 당 연히 내년부터 세이브가 바로 되고, 전출 가시는 분들의 인건비는 저희가 해당 설립된 회사에 수수료로 지급이 될 것이기 때문에 그 수수료는 현재의 인건비보다는 낮을 것으로 생각이 됩니다. 그래서 효과는 추정해 보실 수 있을 것 같습니다.

And so in terms of the impact on financials, the payment for retirement will be booked in this year's accounting and then the payment for the salaries of the employees that are being reassigned to the new two subsidiaries will be paid as a fee from KT to the subsidiary and this amount should be lower than what we are making as payment at the current stage so the for the payment to the employees that are being reassigned to the new subsidiaries, that amount can be saved immediately from next year.

[KT 기술혁신부문 정찬호 상무] /[Chan-Ho Jung - KT Corp - Open Tech Innovation Lead]

네, 2번 설명 드리겠습니다. 매출 전망에 대한 부분을 이제 질문하셨고요.

당시 저희가 말씀드린 4.6조라는 거는 컨설팅 펌을 통해서 저희가 추산한 금액으로 크게 AI 분야와 클라우드 분야로 나뉘게 됩니다.

I will answer the second question. Your question was regarding the revenue outlook. When we mentioned KRW4.6 trillion one, it was based on projection from consulting firm and there are largely two pillars, AI and Cloud.

정확하진 않지만 두 분야의 매출 포션은 한 절반, 절반 정도 되는 걸로 저희는 추산했고요. AI 시장은 앞서 말씀드린 그런 AX 시장의 개화에 따라서 단계적으로 폭발적인 매출 성장은 예상이 되고 있습니다.

It is not an accurate number, but we believe that the breakdown between AI and Cloud will be largely 50 to 50. And as AI technology evolves and the AX market takes off, we think that the growth in this segment can be quite exponential in the next couple of years.

다만 클라우드 같은 경우는 저희가 이번에 MS랑 제휴를 하면서 Sovereign Cloud 즉 Secure Public Cloud 중심으로 시장을 키워 나갈 걸 목표로 했는데, 이 Secure Public Cloud는 사실 정부 규제와 관련이 되어 있습니다.

But regarding the Cloud business, this will be driven by partnership with Microsoft, and it will be mainly the sovereign secure public cloud of business, and this business is largely impacted by government regulations.

다행히 금융 쪽 영 역은 점차 규제가 완화되는 형태로 진행이 되고 있고, 점점 많은 외부 클라우드나 이런 거에 대한 사용은 가능해질 전망 으로 보이나 공공 쪽은 약간 시간이 더딜 수 있는 상황이라고 저희가 판단하고 있습니다.

While the finance sector is experiencing more relaxed regulations and there should be therefore higher demand for external cloud usage in the public sector. I think it may take longer for this market to open up to other companies.

따라서 초기 시장은 저희가 전 략 고객사들 큰 대형 기업들 중심으로 Sovereign Cloud 대한 부분들을 접근하고 이런 규제 완화에 따라서 금융 그리고 공공 쪽으로 저희가 확대하는 전략으로 전체적으로 계획을 잡았습니다.

So early on, we will be mainly targeting strategic large customers who have demand for sovereign cloud services, and we will be monitoring the regulatory environment to expand into finance and the public sector later on.

[KT 윤영균 - IRO] / [Young-Kyun Yun - KT Corp - Investor Relations Officer]

그럼 더 이상 질문이 없으시면 이것으로 QA 세션을 마치도록 하겠습니다. 많은 질 문과 관심에 감사드립니다.

Since we have no questions in the queue, we will conclude the Q&A session. Thank you for your interest and question.