

정보통신 5개사 1/4분기 실적비교

LG전자, 1/4분기 매출액 사상 최대 기록

LG 전자(대표 김상수, www.lge.co.kr)는 지난 4월 21일 증권거래소 대회의실에서 재정부문장(CFO) 권영수(權映壽) 부사장 주재로 '2004년도 1/4분기 실적설명회'를 갖고, 프리미엄 가전제품의 판매 호조와 디지털 디스플레이&미디어 부분의 성장세에 힘입어 매출액 5조9,964억원(수출 4조7,203억원, 내수 1조2,762억원), 영업이익 4,069억원, 경상이익 7,324억원, 순이익 5,847억원 등 1/4분기 경영실적을 발표했다.

LG 전자는 1/4분기 매출이 호조를 보인 것은 프리미엄 가전 제품군을 적극 공략하는 한편, 디지털TV, PDP, 이동단말 등의 승부사업에 마케팅 역량을 집중 투여했기 때문이라고 밝혔다.

정보통신사업본부는 변호이동성 영향으로 내수증가와 수출호조로 이동단말부문의 매출이 전년대비 42.9%증가한데 힘입어 전체적으로 전년대비 매출이 39.5%증가했으며, 디지털 디스플레이&미디어 사업본부는 PDP, 디지털TV 및 AV 등 고부가가치 제품의 성장으로 전년대비 16.9%의 매출증가세를 보였다. 디지털 어플라이언스 사업본부는 국내시장 침체 지속으로 내수 매출은 소폭 감소했으나 프리미엄제품 중심의 수출이 전년대비 18% 증가한데 힘입어 전년동기 대비 매출이 7% 성장했다.

한편, 영업이익은 4,069억원(영업이익

률 6.8%)을 달성했으며, 경상이익은 LG 필립스 LCD등의 지분법 평가이익에 힘입어 전년동기 대비 270.1%증가한 7,324억원을 달성했다.(경상이익률 12.2%)

특히, LG전자는 소사업부문이 전년과 전분기 대비 매출이 모두 증가하는 호조와 LG필립스 LCD와 해외법인들의 지분법 평가이익이 시너지 효과를 발휘함에 따라 1분기 순이익이 5,847억원(순이익률 9.8%)을 달성하며 지난해 연간 순이익(6,628억원)의 88%를 달성했다

사업본부별 실적은 디지털 디스플레이&미디어 사업 본부는 매출 2조3,956억(전년비17%증가)이며, 정보통신사업본부는 매출 1조7,889억(전년비 39.5%증가), 디지털 어플라이언스 사업본부는 매출 1조7,663억원(전년비 7%증가)이다.

LG전자는 2분기에도 내수 시장의 침체가 지속될 것으로 보이지만, PDP, 이동단말, DTV등의 주력제품의 성장확대로 전년대비 30~35%증가한 약 6.2조~6.5조원의 2분기 매출이 예상되며 상반기 매출이 전년대비 약 25%이상 증가한 약 12조 ~ 12.4조원으로 예상된다고 밝혔다.

삼성전자, 분기 영업이익 4조 시대 개막

삼성전자(대표 이기태, www.sec.co.kr)는 지난 16일 1분기 주요 경영실적을 발표했다. 삼성전자의 1/4분기 주요 실적은 매출 14조 4,100억원, 영업이익 4조 1백

억원, 순이익 3조 1,400억원으로 나타났다.

또 전분기 대비 매출은 11.9%, 영업이익은 52.6%, 순이익은 무려 68.7%의 폭발적인 성장율을 기록했다고 밝혔다.

이번 삼성전자의 실적은 캐쉬카우의 3대 축인 메모리, 휴대폰, LCD 등 핵심사업 부분의 호조에 따른 것으로, 특히 사업부분별로 반도체가 43%, LCD가 35%, 정보통신 26%, 디지털미디어 6.5%, 생활가전부문이 7%의 영업이익율을 달성하며 회사 전체 영업이익율 27.8%를 기록해 해당 분야의 글로벌 기업 최고수준을 달성한 것으로 평가된다.

삼성전자는 이번 실적에서 투자자들의 이목을 집중시키는 부문은 통신부문의 매출 및 영업이익이 각각 전분기 대비 23.1%, 72.4% 급성장했다며, 이는 휴대폰에서 컬러폰, 카메라폰, 캠코더폰 등 프리미엄급 제품의 판매 호조로 분기 사상 최대치인 2천만대를 판매하며 세계 최고 수준의 영업이익률을 달성한 것에 힘입은 결과라고 밝혔다.

또한 LCD사업부문도 전분기 대비 매출 20.9%, 영업이익은 무려 65.7% 성장했으며, 디지털미디어 사업부문도 디지털TV 42만대를 판매하는 실적을 거둬 매출 2.2조원, 영업이익 1,400억원을 달성했다고 밝혔다.

한편 재무구조 역시 지속적 시설투자에도 불구하고 9.5조원대의 높은 현금을 보유하고, 순차입비율 -25%, ROE 41% 등을 기록해 이를 바탕으로 삼성전자는 이번 실적 발표 직전인 지난 7월 2조원 규모

의 자사주 매입 및 소각을 결정한 바 있다.

2분기전망과 관련해서 삼성전자는 “메모리의 안정적 수급과 적정 가격 유지 속에 판매 물량의 증가세가 이어지고 있고, LCD는 6라인의 생산량 증가 및 생산성 향상으로 인한 원가 절감으로 경쟁력이 높아지고 있는 한편 통신분야의 휴대폰이 GSM 시장내의 확실한 제품 인지도를 갖고 있고, 디지털가전 분야 또한 디지털 컨버전스 혁신 성과가 지속되고 있는 점을 감안할 때 2분기도 실적 호조세가 이어질 것으로 기대하며 시장의 기대에 부응하기 위해 최선의 노력을 다하겠다”고 밝혔다.

SK텔레콤, 1/4분기 매출액 2조 4,006억원, 순이익 4,525억원

SK 텔레콤(대표 김신배, www.sktelecom.com)은 2004년도 1/4분기 실적 매출액 2조 4,006억원, 순이익 4,525억원, EBITDA 1조 630억원이라고 지난 29일 발표했다. 이는 이동통신 시장의 핫이슈로 떠오른 ‘번호이동(MNP)’ 도입 후 처음 발표된 분기 실적으로 매출액은 전년 동기 대비 7% 증가한 것이며 순이익 또한 1% 증가한 것이다.

매출액은 010신규가입자 증가와 무선인터넷, 컬러링 등 부가서비스 이용자의 지속적인 증가로 인해 '03년 1사분기 2조 2,427억원보다 1,579억원 증가하였으며 특히 무선인터넷 매출은 전년 동기 대

비 48%나 증가한 3,916억원을 기록, 이동전화 수익 대비 18.1%를 차지함으로써 무선인터넷이 SK텔레콤의 매출건인에 크게 기여하고 있는 것으로 분석됐다. 또한 가입자당 월평균 통화량(MOU)이 전년 동기 186분보다 5% 증가한 195분으로 늘어난 것도 매출액 증가에 한몫 했다.

1조 630억원을 기록한 EBITA는 전년 동기 대비 3% 감소한 것으로 이는 번호이동에 대응하기 위한 일시적인 마케팅 비용 증가에 기인한다고 회사측은 설명했다.

이와 관련 SK텔레콤 관계자는 “번호이동 대응차원에서 기존 우량가입 Lock-in을 위해 마케팅비용이 전년 동기 대비 34% 증가한 4,778억원이 집행됐다”고 밝히면서 “최근 증권사들이 내놓은 전망치 보다 1분기 실적이 소폭 상회하는 것으로 나타나 일부 시장의 우려가 사라지게 됐다” 밝혔다.

김신배 SK텔레콤 사장은 “국내 내수 경기 불황의 불확실한 경영환경 속에서도 지속적인 성장을 기록하게 되어 다행스럽게 생각한다”고 밝히면서 “취임 초 밝힌 ‘新가치경영’을 기반으로 위성 DMB 등, 컨버전스 시대에 맞는 새로운 서비스를 지속 개발하여 전체 시장을 확대해 나가는데 주력하겠다”고 말했다.

한편 SK텔레콤의 부채비율은 68.2%를 기록, 이는 전년 동기 대비 117.8%보다 49.6% 감소한 것이며, 지난 연말 73.2%보다 5% 감소한 것이다. SK텔레콤은 안정적이고 우량한 재무구조를 바

탕으로 지난 3월 18일 무디스로부터 국가신용등급인 A3를 받은 바 있다.

KTF 2004년 1/4분기 당기순이익 487억원

KTF(대표 남중수, www.ktf.com)는 2004년도 1/4분기 매출 1조 4,421억원, 영업이익 1,046억원, 경상이익 571억원, 당기순이익 487억원을 기록하였으며, EBITDA 마진은 34%로 나타났다고 밝혔다.

KTF측은, 단말기 매출을 제외한 KTF의 서비스매출액이 1조 622억원으로 1/4분기가 명절과 일수 등의 계절적 영향에 의해 매출이 부진한 시기였고 10.3% 접속료율 인하를 예상 반영하였음에도 불구하고, 전년 동기 대비 3.6% 증가, 직전분기 대비 1% 증가를 달성했다고 밝혔다. 그리고 데이터 매출을 포함한 부가서비스 매출이 전년 동기 대비 26%의 성장과 직전분기 대비 13%의 성장을 보였다고 덧붙였다. 그 사유로는 번호이동성을 통해 경쟁사의 우수고객을 다수 확보했고 EV-DO 등 고기능 단말기를 가진 고객의 규모가 급격히 증가하였기 때문이라고 밝혔다. 그 예로 2004년 1월에 신규 가입한 고객의 3월 ARPU는 48,000원 수준이고 특히 1월에 번호이동한 고객의 3월 ARPU는 58,000원 수준에 이르러 기존 KTF 고객의 평균 ARPU인 38,000원을 훨씬 상회하여 이러한 우수고객의

매출이 3개월 전부 반영되는 2/4분기에는 더 높은 매출 성장이 예상된다고 덧붙였다.

한편, 멀티미디어 중심의 초고속 무선 데이터 서비스를 위한 EV-DO단말기 이용자는 1/4분기 말 171만 9천명으로 2003년말 대비 111%의 증가를 달성하여, 연간 목표인 300만 고객 달성 가능성이 무난함은 물론 향후 데이터 매출 증가세가 더욱 가속화 될 것임을 의미한다고 기대감을 표시하였다.

KTF측은 2004년 회사의 전략과 관련하여 현재 번호이동 시차제도를 최대한 활용하여 우량고객을 최대한 확보하는 성장 위주의 전략을 가지고 가고 있다고 밝혔다. 또 현재 회사가 목표하는 바대로 고객의 양적/질적인 개선이 이루어지고 있는 상황으로, 비록 고객의 급격한 증가에 따른 비용의 증가로 일시적인 수익성 하락이 예상되지만, 고객 기반의 성장을 바탕으로 향후 더 큰 매출의 증가와 함께 수익성 개선을 기대할 수 있다는 점을 강조하였다.

LG텔레콤, 전년동기 대비 48.2% 매출증가

LG 텔레콤(대표 남용, www.lgtelecom.com)은 6일, 2004년도 1분기 매출 7,682억원으로, 전년 동기 대비 48.2%, 직전 분기 대비 24.2% 증가하는 성장을 기록했다고 공식 발표했다.

2004년 1분기 서비스매출은 가입자 수 및 가입자 당 매출(ARPU)의 증가에 힘입어 전년동기 4,124억원 대비 18.2%, 직전분기 4,595억원 대비 6.1% 증가한 4,876억원을 실현했다.

2004년 1분기 평균 인당평균매출액(ARPU)는 전년 동기 30,453원 대비 13% 증가한 34,351원을 나타냈다.

1 분기 평균 인당평균통화사용시간(MOU)도 전년 동기 발신122분, 수신104분에서 각각 17%와 13% 증가한 발신143분, 수신117분을 기록했다.

신규 번호이동 가입자의 경우 1분기 평균 ARPU가 전체 평균대비 53%나 높은 52,000원을 기록했으며,뱅크온 가입자의 경우도 평균ARPU 대비 29%이상 높은 44,000원을 기록했다.

번호이동과 뱅크온 가입자를 제외한 010신규 가입자의 경우에도 전체 평균 ARPU 대비 9%이상 높은 37,000원을 기록함으로써 전체적인 가입자구조가 매우 견실해지고 있는 것으로 평가되었다.

한편, 1분기 영업비용(단말기 매출원가 제외)은 신규 가입자 수의 증가에 따른 마케팅 비용의 증가 및 전용회선료, 접속료, 감가상각비 등 자산 관련 비용과 인건비의 증가로 인해 전년 동기 3,675억원 대비 36%, 직전분기 4,113억원 대비 22% 증가한 5,015억원을 기록했다.

1 분기 마케팅 비용은 전년 동기 706억원 대비 85%, 직전 분기 712억원 대비 83% 증가한 1,306억원을 기록했는데, 금년 1분기 마케팅비용 중 신규 가입자 수

의 증가로 인해 모집수수료가 직전 분기 대비 185% 증가한 734억원을 기록했지만, 직영점의 비중이 큰 뱅크온 채널 등을 통한 가입자가 대폭 유입되면서, 향후 지속적인 비용으로 인식될 수 있는 통화수수료는 1%정도만 증가했다.

이에 따라 LG텔레콤은 1분기에 영업손실 167억원, 경상손실 350억원, 당기순손실 252억원을 실현했다.

당기순손실은 1분기에 44만명의 순증 가입자를 확보하는 등 집중적인 가입자의 증가로 인해 모집수수료, 판매촉진비 등 마케팅 비용이 급증해 한시적으로 수익성이 악화되는데 따른 것이다.

이와 더불어, 1분기 데이터서비스 및 부가서비스 등 비음성분야의 매출은 796억원으로 전년 동기 621억원 대비 28%, 직전 분기 737억원 대비 8% 증가하였다. 또한, 총 서비스매출(접속료 및 가입비수입 제외)에서 차지하는 비음성매출의 비중도 전년 동기 대비 2.2%포인트 증가한 21.6%를 나타냈다.

1 분기 투자비는 전년 동기 801억원 대비 소폭 늘어난 831억원을 지출하였으며, 주로 통화품질의 지속적인 향상을 위한 커버리지와 1x망 용량증설에 집중적인 네트워크 투자가 이루어졌다.

총 가입자 수는 2004년 3월말 기준 5,273천명으로 직전 분기 4,837천명 대비 9%, 전년 동기 4,857천명 대비 8.6% 늘어났다.