

# CEO Letter to Shareholders

제 41기 정기주주총회 | 41st Annual General Meeting



**존경하는 주주 여러분, 안녕하십니까.  
SK텔레콤 대표이사 유영상입니다.**

SK텔레콤이 2021년 11월 AI Company로 도약하겠다는  
새로운 비전을 발표한 이래 생성형 AI 열풍이 전 세계로 확산되면서,  
AI를 둘러싼 글로벌 기술환경은 모두의 예상을 뛰어넘는 속도로 발전하고 있습니다.

특히, 생성형 AI는 Agentic AI로의 진화를 시작했으며,  
데이터센터와 클라우드와 같은 AI 인프라에 대한 수요는  
기하급수적으로 성장하고 있습니다.

이러한 변화 속에서도 SK텔레콤이 혁신과 성장을 이어갈 수 있었던 것은  
모두 주주 여러분들의 변함없는 관심과 애정 덕분이었습니다.  
대표이사로서 먼저 깊은 감사의 말씀을 드립니다.

## 2024년, O/I(Operation Improvement)와 AI에 집중하며, AI Company 성장 기반 마련

SK텔레콤은 대내외 불확실성이 높아진 경영환경 하에서, 2024년 ‘통신과 AI’ 두 영역에 집중하며 내실을 다져왔습니다. 우리 회사는 새로운 성장 동력인 AI 사업의 기반을 마련하는 동시에, 전사 O/I 확산을 통해 비용을 획기적으로 절감하고, 본업의 체질을 근본적으로 개선하기 위해 노력했습니다.

통신사업 전반에 AI 기술을 접목함으로써, 무선, 유선, 엔터프라이즈의 모든 사업이 고르게 성장하였고, AI 사업도 본격적인 수익 창출을 시작했습니다. 세계 최초로 시작한 5G 서비스 가입자는 전체 가입자의 75%를 넘어섰고, 다양한 결합 요금제 확대와 로밍 서비스를 통해 무선매출은 상승세를 이어갔습니다. 초고속인터넷과 유료방송 서비스도 High ARPU 고객 유치를 중심으로 성장세를 지속하고 있습니다. AI Cloud, AI CC(고객센터) 등 B2B 사업과 AI DC 사업은 두 자릿수 이상의 큰 폭의 성장을 보여주었습니다.

이에 따라, 연결 매출은 17.9조 원을 기록하였고, 적극적인 O/I 결과 영업이익은 5년 연속 성장하면서 1.8조 원을 상회하였습니다. 특히, 영업이익률이 10%를 넘어선 것은 10년 만의 기록이었습니다.

한편, SK텔레콤은 2023년 발표한 AI 피라미드 전략 하에서, 자강과 협력을 통해 AI 사업 역량을 축적해 왔습니다. 그동안 국내외 AI 관계 기업에 투자한 규모는 누적 6천억 원을 넘어섰고, AI R&D 인력도 1,200여 명을 확보했습니다. 또한, GTAA<sup>Global Telco AI Alliance\*</sup>를 통해 Global AI 생태계 조성을 위한 협력 체계를 공고히 하며, 통신분야 혁신을 가속화해 왔습니다. 국내 혁신 스타트업들과 결성한 K-AI Alliance도 멤버사를 지속 확대하여, 한국 기업의 AI 역량을 세계로 확산하는데 앞장서 왔습니다.

\* 2023년 도이치텔레콤, 이엔, 싱텔, 소프트뱅크와 함께 설립

앞으로 AI와 관련한 비즈니스 모델들이 구체화되겠지만, AI의 수요자에 머무르지 않고 공급자가 되어야 돈을 벌 수 있을 것이라는 것은 자명합니다. 수요자 측면에서 AI 기술을 활용한 통신사업의 효율화는 지속하되, 이를 통해 축적된 경험과 역량을 바탕으로, 이제부터는 AI 기술로 돈을 버는 공급자가 되고자 합니다.

## 2025년, O/I 선순환 구조 정립 및 'AI 피라미드 2.0' 진화로 실질적 AI 성과 창출

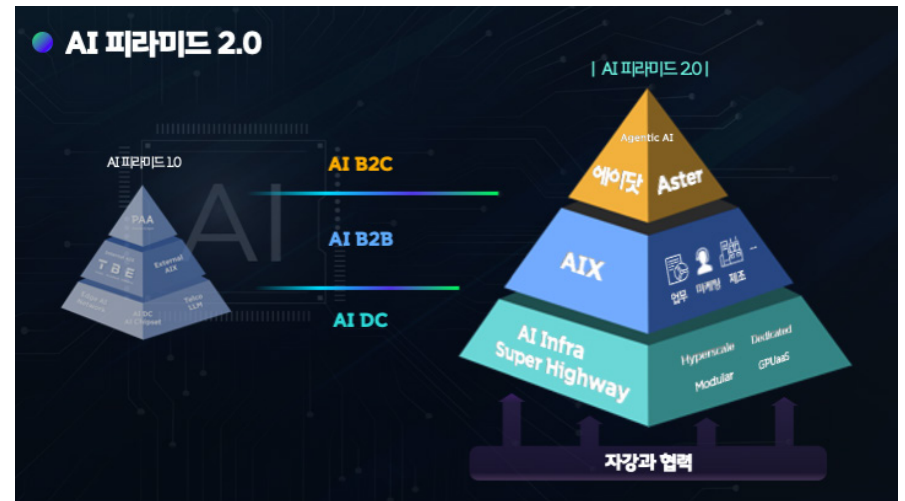
지난해 O/I를 통한 비용 절감에 집중했다면, 올해에는 O/I를 전방위적으로 확대시키고 가속화함으로써 통신사업의 본원적 경쟁력을 강화하고, 성장투자를 위한 리소스를 확보해 나갈 것입니다. 이를 위해 O/I 성과를 체계적으로 점검하고 관리하는 OIMS Operation Improvement Management System도 도입할 계획입니다.

통신사업은 전체 포트폴리오 관점의 운영 최적화를 통해 경쟁력을 차별화하는 한편, 결합상품, 가족로밍과 같은 대표상품도 강화하며 지속적인 성장 동력을 발굴할 것입니다. 네트워크 투자의 경우, 비용 효율성과 품질 경쟁력을 동시에 고려하며, 고객의 체감품질 향상에 집중하고자 합니다. 장기적으로는 AI 기술을 활용하여 자동으로 네트워크 운영/관리/최적화 및 복구까지 가능하도록 망 진화도 추진하며 투자 패러다임 전환을 이루어 나갈 계획입니다.

특히 O/I를 통해 확보한 리소스의 일부는 AT/DT AI Transformation/Digital Transformation 혁신을 가속화하는데 투자하여, 추가 비용 절감이 가능하도록 선순환 구조를 만들 것이며, 이러한 O/I의 결실은 AI 사업 성장과 AI 성과를 이루어 낼 토대가 될 것입니다.

SK텔레콤은 스페인 바르셀로나에서 열린 MWC 2025에서, AI 공급자로서 구체적으로 '돈 버는 방법'을 정리한 'AI 피라미드 2.0' 전략을 발표하였습니다. 기존 AI 피라미드의 자강과 협력 체계는 유지하되, 피라미드 각 층에서의 사업 분야는 실질적인 성과를 보여주도록 선택과 집중을 한다는 전략입니다.

우리 회사가 피라미드 각 층에서 'AI로 돈 버는 방법'은 AI DC, AI B2B, AI B2C의 세 가지로 정리할 수 있습니다.



### ▲1층 : AI Infra Super Highway - 알라카르테(A La Carte) 방식의 AI DC 사업모델

SK텔레콤은 지난해 Global 유수의 AI 기업과 함께한 '2024 SK AI Summit'에서 'AI Infra Super Highway' 구축을 선언했습니다. 앞으로 AI DC를 단순한 데이터센터 사업이 아닌, 국가 기간산업으로 자리매김 시키고자 합니다.

우리 회사는 AI DC의 사업 모델을 (1) 구독형 AI 클라우드 GPUaaS GPU as a Service, (2) 소규모 Modular AI DC, (3) Dedicated AI DC, (4) 하이퍼스케일급 AI DC의 네 가지로 세분화하였습니다. 모든 유형의 AI DC 수요를 알라카르테(A La Carte) 형태로 충족시키면서, 즉각적인 수익 창출부터, 중장기 사업 모델까지 준비를 마쳤습니다.

지난해 말 구축한 가산 AI DC에서 최신형 GPU와 국내 최고 수준의 AI DC 오퍼레이션 역량을 바탕으로 GPUaaS 제공을 준비하고 있으며, 글로벌 빅테크 기업과 협력해 지역 거점에서 하이퍼스케일급 AI DC 구축도 추진하고 있습니다.

### ▲2층 : AIX - AI B2B 사업 모델 구체화

AIX 사업은 기존의 (1) AI B2B 사업과 (2) AI Cloud 사업, 그리고 AI 기술을 활용하여 고객의 AI Transformation을 돕는 (3) AI Use Case 사업 세 가지로 구성됩니다. 이 영역은 AI 기술 확산과 함께 빠른 시장 확대가 예상됩니다.

기존 AI B2B 사업은 AICC(고객센터), AI Vision(인공지능감시), 콜봇/챗봇, LLM 등 다양한 AI 솔루션을 제공하는 사업으로, 향후 큰 폭의 성장이 기대되고 있습니다.

AI Cloud는 하이퍼스케일러들의 Cloud를 AI 솔루션과 함께 제공하는 MSP Managed Service Provider 사업으로, Dual Cloud 도입이 확대되고 있고, AI 적용도 가속화되면서, 지속적인 성장이 기대됩니다.

AI Use Case 사업은 그룹사 역량을 결집하여, SK그룹의 일하는 방식을 AI 기반으로 혁신하고, 이를 바탕으로 B2B 사업화를 추진하는 영역입니다. 일상 업무부터 법무, 세무 등 전문 영역의 특화 기능까지 제공하는 '에이닷 비즈'는 올해 SK그룹 멤버사들에 적용한 뒤, AI B2B 시장을 본격적으로 공략할 예정입니다.

### ▲3층 : Agentic AI - 에이닷과 에스터로 AI B2C 시장 국내외 동시 공략

AI B2C 사업은, 통신사업의 고유자산(고객, 빌링, 인프라)을 기반으로, 진정한 AI 에이전트 서비스를 제공하여 고객가치를 높이는 것을 목표로 합니다.

에이닷(A, A dot)은 가입자가 9백만 명에 육박하는 국내 AI 에이전트 대표주자가 되었습니다. 고객이 필요로 하는 것을 먼저 제안하고, 검색, 예약과 같은 사용자 요청을 완결적으로 수행하는 AI 에이전트로 진화시켜 고객의 AI 경험을 혁신해 나가겠습니다.

에이닷 수익화와 관련해서는, 고객의 일상 전반을 점유하며 고객과 밀접한 관계를 유지하는 것을 염두에 두고, 구독상품, 결합상품 등을 포함한 다양한 방안을 고려하고 있습니다.

지난해 11월 공개한, 글로벌 시장 타겟의 AI 에이전트 에스터(A\*, Aster)는 상반기 중 북미시장을 대상으로 베타 테스트를 준비 중이며, 연내 상용화를 목표로 하고 있습니다. 기존 AI 에이전트의 단순한 Q&A 기능을 넘어 Agentic AI를 지향하는 서비스로 사용자의 의도를 파악해 계획을 수립하고 완결적으로 실행까지 해주는 서비스가 될 것입니다.

## 기업가치 제고 노력

2024년 10월, 우리 회사는 기업가치 제고 계획(“밸류업”)을 발표하면서 ROE 성장과 안정적 주주환원, AI 매출 비중 확대 등 3가지 Key Mission을 약속 드린 바 있습니다. 특히 O/I를 통해 창출된 수익과 현금은 미래 성장투자와 재무구조 개선에 활용함으로써, 궁극적으로는 더 큰 주주환원과 기업가치 극대화로 선순환 될 것입니다.

또한, SK텔레콤은 기업가치 제고를 위해, ESG 경영도 지속하고 있습니다. 환경, 사회, 지배구조 전 영역에 AI를 접목하여, ESG 경영 비전인 “DO THE GOOD AI”를 실현하고자 합니다. 이를 통해 비즈니스 뿐만 아니라 다양한 분야에서 인류에 긍정적인 영향을 미치는 AI 세상을 만들어 나가겠습니다. 이 과정에서 주주 여러분과의 소통을 더욱 강화하고, 지속적으로 투명하고 신뢰할 수 있는 정보를 제공할 예정입니다.

존경하는 주주 여러분, SK텔레콤은 통신사업을 세계 최고 수준으로 키워내며, 국가 경제 발전에 기여해왔다고 자부합니다. 이러한 저력을 바탕으로 SK텔레콤은 AI 사업도 고도화함으로써, 새로운 수익을 창출하고 주주가치와 기업가치를 극대화하는데 주력하겠습니다. 2025년 SK텔레콤은 AI로 구체적인 성과를 보여드리며, ‘한국형 AI 생태계’ 구축에 앞장서겠습니다.

O/I와 AI로 새롭게 거듭나고자 하는 SK텔레콤의 노력과 여정에 주주 여러분의 따뜻한 시선과 힘찬 응원을 부탁드립니다.

SK텔레콤 대표이사 사장 **유영상**

