

[진행]

안녕하십니까? SK 텔레콤 IRO 김태희입니다.

지금부터 2025 년 연간 실적발표 컨퍼런스콜을 시작하겠습니다.

오늘 컨퍼런스콜은, 재무실적 및 사업현황 등을 말씀 드리고,

Q&A 를 갖는 순서로 진행하겠습니다.

향후 전망 관련 내용은, 시장과 경영환경 등 다양한 변수에 따라서 달라질 수 있다는 점도 미리 말씀드립니다.

그럼, 박종석 CFO 께서 말씀하시겠습니다.

Good afternoon. I am Tae-hee Kim, IRO of SK Telecom. Let us begin the earnings conference call for FY 2025. Today, we will first deliver a presentation on the financial and business highlights, followed by a Q&A session. Please note that all forward-looking statements are subject to change depending on various factors such as market and management situations. Let me now present our CFO.

[CFO]

안녕하십니까? SK 텔레콤 CFO 박종석입니다.

Good afternoon. This is Jong Seok Park, CFO of SK Telecom.

투자자 및 주주 여러분께 처음으로 인사 드립니다.

새해 복 많이 받으시고, 건강하고 평안한 한 해 되시기를 기원합니다.

It is my first time to greet investors and shareholders as CFO. I wish you a Happy New Year. I also wish all of you good health and happiness in the new year.

**2025 년은 SK 텔레콤이 O/I 전방위 확대와 AI 사업 수익화를 최우선 과제로 삼고
본원적 경쟁력 강화 및 신성장동력 기반 확보를 위해 많은 노력을 기울인 한해였습니다.**

In 2025, SK Telecom put priority on expanding Operational Improvements across the company and monetizing AI business and made strenuous efforts to strengthen fundamental business competitiveness and secure a foundation for new growth drivers.

하지만, 사이버침해사고와 관련된 일련의 사태를 겪으며,
업의 본질인 고객의 가치를 이해하고, 이를 혁신해가는 것이야말로
지속가능한 미래의 전제 조건임을 깨닫고 반성하는 시간이기도 했습니다.

However, the cybersecurity incident and its subsequent developments also led us to a period of careful reflection, realizing that understanding and innovating on customer value, which is the essence of our business, is a pre-requisite for a sustainable future.

고객의 신뢰 속에 단단한 내실을 갖춘 SK 텔레콤이 될 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

We will do our utmost to build SK Telecom with strong fundamentals, grounded in the trust of our customers.

그럼 이제, 2025 년 연간 재무실적을 말씀드리겠습니다.

Let me now report on the financial results for FY 2025.

매출은 전년 대비 4.7% 감소한 17 조 992 억원을 기록했습니다.

자회사 매각과 사이버 침해사고로 인한 가입자 순감 및
요금감면 등을 포함한 책임과 약속 프로그램의 실행이 영향을 주었습니다.

Consolidated revenue posted KRW 17 trillion 99.2 billion won, down 4.7% YoY, due to sales of subsidiaries, net decline in subscribers following the cybersecurity incident, and implementation of the Accountability and Commitment Program including tariff discounts.

영업이익은 전년 대비 41.1% 감소한 1 조 732 억원입니다.

매출 감소 영향과 유심교체 등 사이버침해사고 관련 비용,
그리고 연말 사업 재정비 과정에서 발생한 비용 등이 주된 원인으로 작용했습니다.

Operating income reported KRW 1 trillion 73.2 billion won, down 41.1% YoY, on the back of the decline in revenue, costs related to the cybersecurity incident including USIM replacements, and costs incurred during business restructuring at the end of 2025.

**당기순이익은 전년 대비 73.0% 감소한 3,751 억원입니다.
사이버 침해사고 관련 과징금 납부 등의 영향입니다.**

Net income came in at KRW 375.1 billion, down 73% YoY, mainly due to penalty payments arising from the cybersecurity incident.

다음으로 주주환원에 대해 말씀드리겠습니다.

Let me report on shareholder return.

**지난 4 분기에도 사이버침해사고로 인한 재무적 영향이 지속되었고,
사업 포트폴리오를 정비하는 과정에서도 상당한 비용이 발생하면서
당사는 기말 배당을 시행하지 않기로 하였습니다.**

The financial impact of the cybersecurity incident persisted into Q4 and substantial costs were incurred in the process of business portfolio restructuring. As a result, the company decided not to pay out quarterly dividend for Q4.

**이에 따라 2025 년 배당금은 기 지급된 분기 배당금을 포함해
주당 1,660 원으로 이사회에서 의결하였으며,
3 월 정기 주주총회 승인을 거쳐 최종 확정될 예정입니다.
올해에는 실적 정상화를 통해 배당 수준을 회복할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.**

Accordingly, the Board of Directors resolved to set the DPS for FY 2025 at KRW 1,660, including the quarterly dividends already paid, which will be finalized after being approved at the Annual General Shareholders' Meeting in March. We will strive to restore our financial performance to return to previous dividend payout levels.

다음으로 통신사업과 AI 사업의 현황과 방향에 대해 말씀 드리겠습니다.

Next, let me report on the current status and future directions of our telecom business and AI business.

**‘25 년 통신사업은 사이버침해사고로 변화된 경영환경에 대응하는데 집중하였습니다.
올해에는 고객가치 혁신을 최우선으로 하여, 품질, 안전, 보안 등 전 영역에서
기본과 원칙을 준수하고 고객의 신뢰를 완전히 회복하기 위한 노력을 기울이겠습니다.**

In 2025, our MNO business focused on addressing changes to the business environment caused by the cybersecurity incident. In 2026, with our priority on customer value innovation, we will strive to adhere to fundamental principles and standards in all areas, including quality, safety, and security, and to fully regain our customers' trust.

**상품과 채널 재정비, 고객생애가치 중심의 오퍼레이션 최적화 등을 실행해
본원적 경쟁력을 회복하며 고객 관점에서의 진정한 1 등 사업자로 거듭날 수 있도록
최선을 다하겠습니다.**

이를 통해 재무실적 또한 예년 수준으로 회복할 수 있도록 하겠습니다.

We aim to improve our products and channels and achieve operational optimization centered on customer lifetime value to regain fundamental business competitiveness and become the number one service provider from the customer's perspective. Through this, we will also ensure that our financial performance recovers to previous levels.

**AI 사업은 ‘25 년 새로운 성장동력의 기반을 다지는데 집중했다면,
올해부터는 잘할 수 있는 영역을 중심으로 선택과 집중해
실질적 성과를 만들어 갈 계획입니다.**

For AI business, we focused on solidifying a foundation for new growth in 2025. Starting this year, we plan to concentrate on areas where we excel to achieve tangible results.

**‘25 년 AI 데이터센터 매출은 가산과 양주 데이터센터의 가동률 상승과
판교 데이터센터 인수 등에 힘입어 두 자릿수의 성장세를 이어갔습니다.
울산 AI 데이터센터는 작년 9 월 이후 순조롭게 구축 중이며,
올해는 서울 지역 추가 데이터 센터 등을 통해 scale-up 하는 등
적극적으로 사업 확장 기회를 발굴해 성장을 가속화할 계획입니다.**

In 2025, AI DC revenue continued a two-digit growth trend thanks to the increase in utilization rates of Gasan and Yangju Datacenters and the acquisition of Pangyo Datacenter. Also, construction of Ulsan AI DC has been

underway since September last year. This year, we aim to accelerate growth by actively developing business expansion opportunities through business scape-up with additional DC in the Seoul metropolitan region.

AI 데이터센터 사업과의 시너지 차원에서 출발한 AI 데이터센터 솔루션 사업도, 자체 개발과 외부 협력 등을 통해 새로운 가능성을 만들어 나갈 계획이며, '25 년 시작한 해저케이블 사업 또한 추가적인 확장을 통해 사업의 scale 을 지속 확대시켜 나갈 계획입니다.

[The AI data center solutions business, which started to create synergy with our AI data center operations, will continue to explore new possibilities through in-house development and external partnerships. We also plan to keep expanding the scale of our subsea cable business, which began in 2025, through further growth initiatives.]

그 외 에이전트 사업과 B2B AI 사업은 효율성과 생산성을 높여 실질적 성과 창출에 집중할 계획이며, 2 단계에 진출한 독자 AI 파운데이션 모델 프로젝트를 통해서도 다양한 사업에 우선적으로 참여하는 기회를 확보하겠습니다.

Furthermore, we aim to enhance efficiency and productivity of AI agent business and B2B AI business to produce meaningful outcomes. We plan to secure preferential opportunities to participate in various projects through our own AI foundation model project, which is in its second stage.

당사는 사업전반에서 고객가치 중심으로 본원적 경쟁력을 강화해 MNO 의 체질을 개선하고, AI 데이터센터를 중심으로 한 AI 사업 성과를 통해 수익성을 회복할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

SK Telecom is determined to improve MNO's business fundamentals by strengthening core competitiveness in all business areas centered on customer value and to restore profitability by producing AI business results driven by AI Datacenters.

위기를 기회로 삼아 고객의 자부심으로 재도약하기 위해 노력하고 있는 SK 텔레콤에게 투자자와 애널리스트 여러분의 지속적인 관심을 부탁드립니다. 감사합니다.

We ask for the continued support and interest of our investors and analysts as we work to turn this crisis into an opportunity to restore our customers' trust. Thank you.