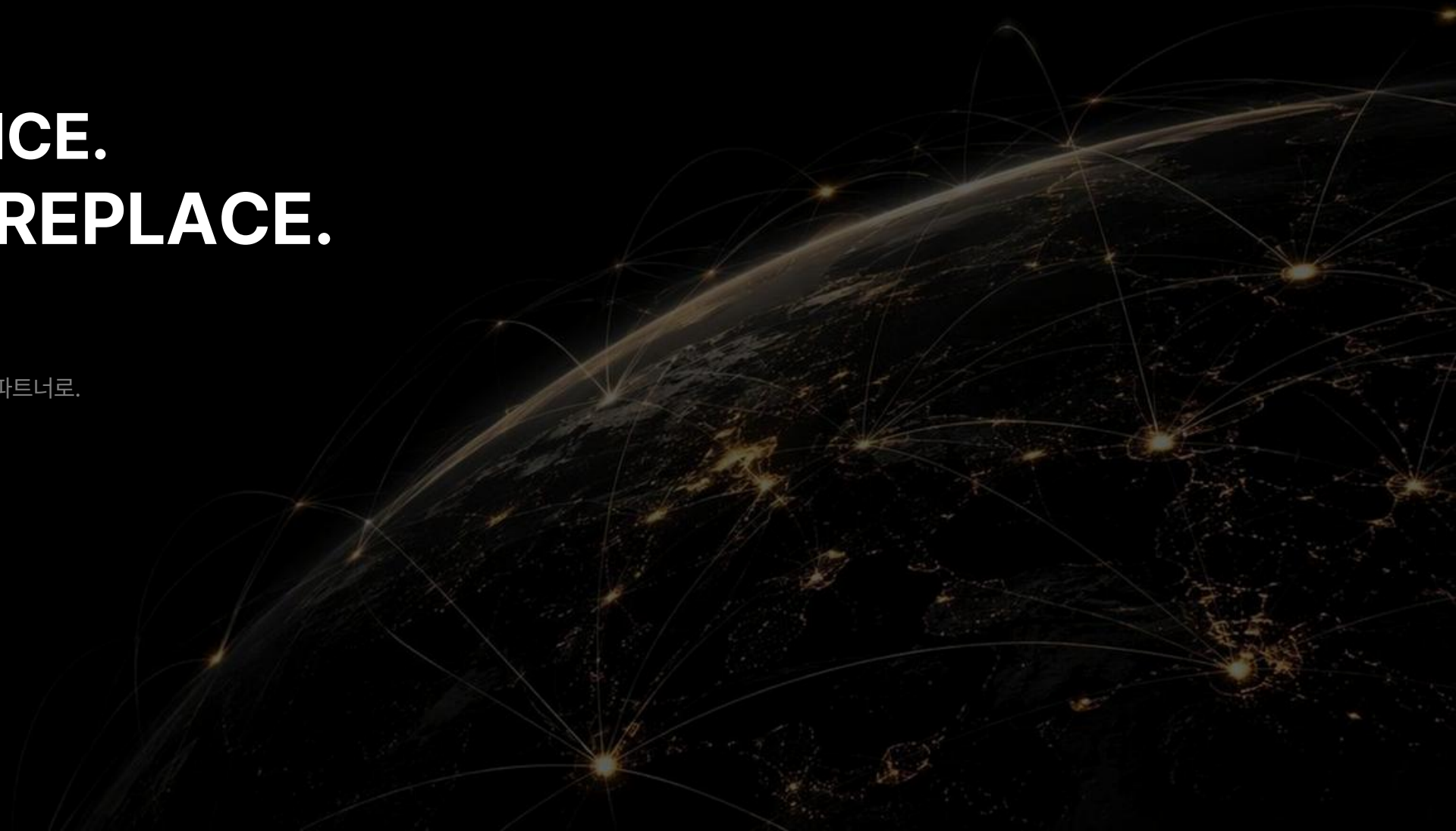


FIRST CHOICE. HARD TO REPLACE.

쉽게 대체되지 않는, 가장 먼저 찾는 파트너로.

2026. 10. 8.



Disclaimer

본 자료는 회사 경영진의 계획 및 목표와 관련된 향후 전망을 포함하고 있습니다.

그러한 향후 전망은 회사의 실제 성과에 영향을 줄 수 있는 알려지지 않은 위험과 불확실성, 그리고 다른 요인들에 의해 달라질 수 있습니다. 따라서, 회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적 또는 명시적으로 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

또한 본 자료에 포함된 향후 전망은 현재의 사업환경과 당사의 경영전략 등을 고려한 것으로, 미래의 사업환경 변화 및 전략 수정 등에 따라 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

따라서, 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

OPENING

사업은 다양하지만, 지향하는 목표는 하나입니다

Sustainable Materials

Pharma

Energy Solution

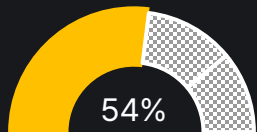
세 사업은 각기 다른 시장에서, 서로 다른 방식으로 이익을 만듭니다

Sustainable Materials

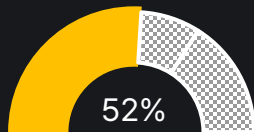
GROWTH 성장 엔진

- Copolyester · 기능소재 · 리사이클 소재
- Cosmetic · 생활용품 · Can Coating
Textile · Automotive 용도 등 소재 공급

매출 비중



영업이익 비중

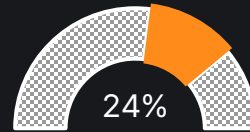


Pharma

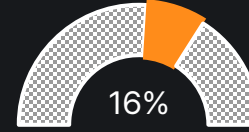
STABILITY 안정 수익

- 천연물 · 합성 의약품 조인스, 기백신 등
- 관절염 · 혈액순환 치료제 개발 · 생산 · 판매

매출 비중



영업이익 비중

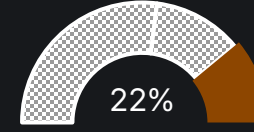


Energy Solution

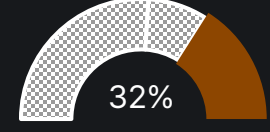
ANCHOR 에너지 기반

- 울산 300MW급 LNG · LPG 열병합 발전소
- 울산 전력 · Steam 공급

매출 비중



영업이익 비중



서로 다른 시장에서, 우리는 모두 No.1을 지향합니다

Sustainable Materials

Copolyester 시장 지위

글로벌 Top Tier

Copoly Global M/S 45%+

화학적 재활용 Copolyester 세계 최초 상업화

Pharma

천연물 의약품 시장

No.1

국내 최초 허가 천연물 의약품 조인스

은행잎 제제 1위 M/S 37% 기넥신

Energy Solution

분산에너지 공급 사업자

국내 최초

Hyperscale AI DC 전력 공급

분산 직판매 모델 구축

사업과 투자에 적용한 경영 원칙은 외부 평가에서도 인정받았습니다

글로벌 요구를 경영 기준으로 반영합니다

기후변화 · 공급망 · 인권 이슈 반영

시장 기회를 사업 성장으로 연결합니다

저탄소 · 순환소재 · 검증 역량을 바탕으로 제품 · 솔루션 확장

성장 기회와 위험을 함께 판단합니다

사업의 지속성과 투자 위험 함께 고려

EXTERNAL RATINGS

MSCI

국내 화학사 중 AAA 유일



- 최상위 등급
- 글로벌 상위 5% 이내
(Commodity & Diversified Chemicals)

한국ESG기준원 (KCGS)

국내 화학사 중 Top 1



- 4년 연속 종합 A+ 유일
- 전체 상장사 중 상위 2.4%

CDP Climate Change, Water

글로벌 동종사 중 최고 수준



- 2년 연속 최상위 등급
- 평가기업 중 A-List 상위 4%

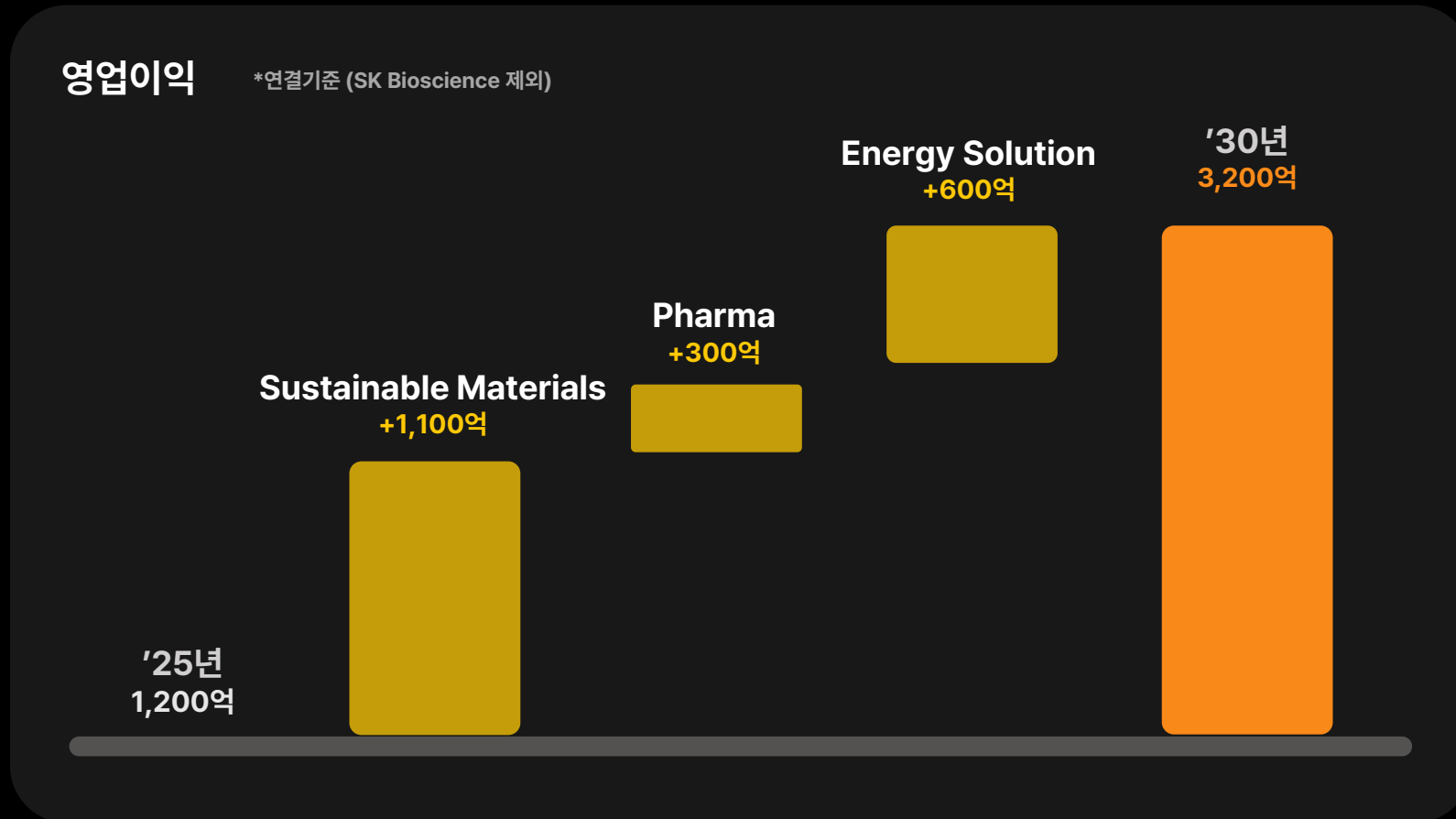
EcoVadis

글로벌 평가기업 상위 2%



- Gold 메달 Top 5% 이내
- 고객/공급망 중심 평가

각 사업의 성장으로 '30년 영업이익 3,200억원, 영업이익률 11%를 달성하겠습니다



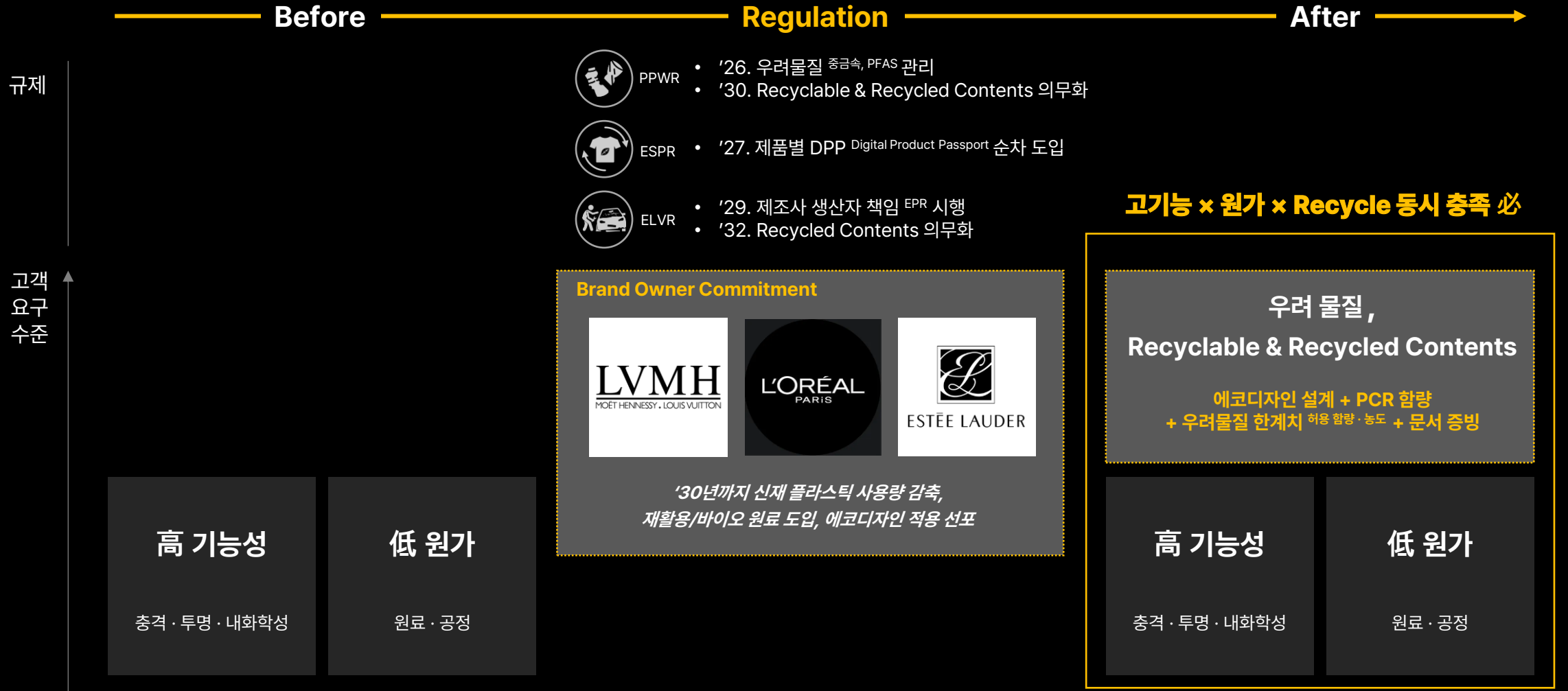
'25년 → '30년
+약 2,000억

영업이익률
7 → 11%

BUSINESS DEEP DIVE

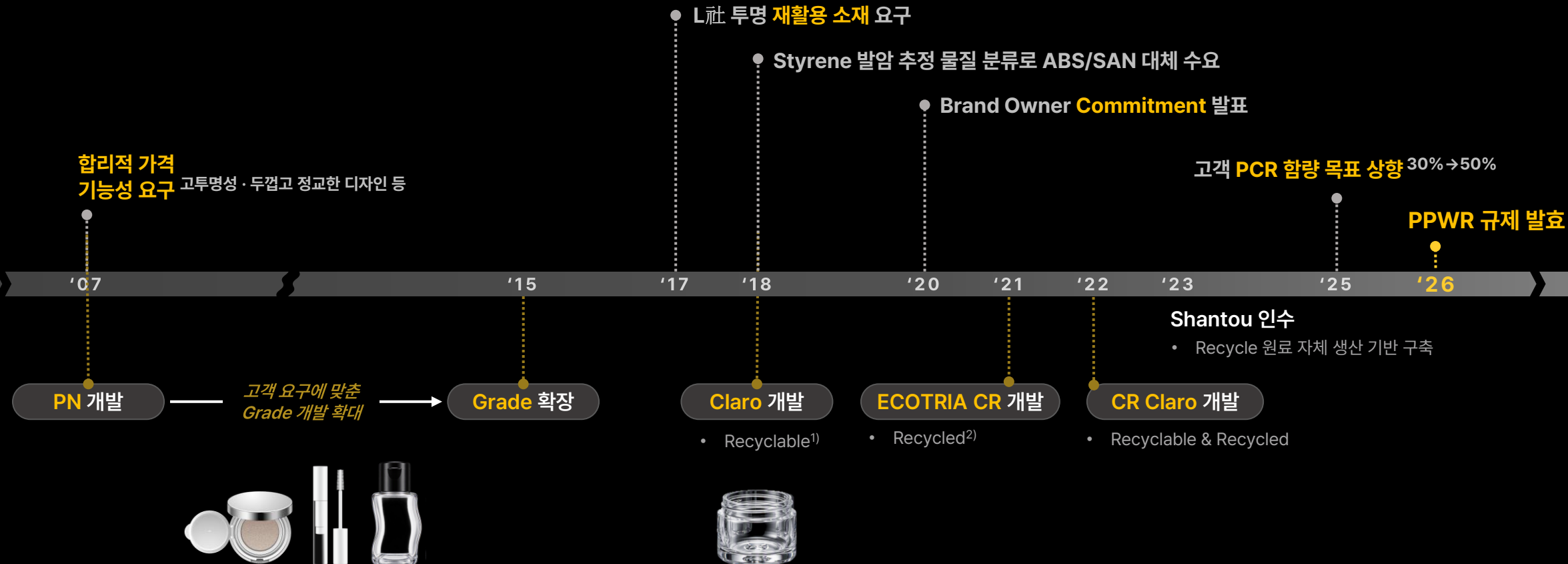
사업 성장 전략

소재 시장은 고기능 · 원가에 더해, 재활용성과 증빙 역량이 필수 조건이 되고 있습니다



Copolyester는 고기능 · 원가 경쟁력에 재활용 솔루션 개발 역량을 축적해 왔습니다

시장 · 고객 요구사항



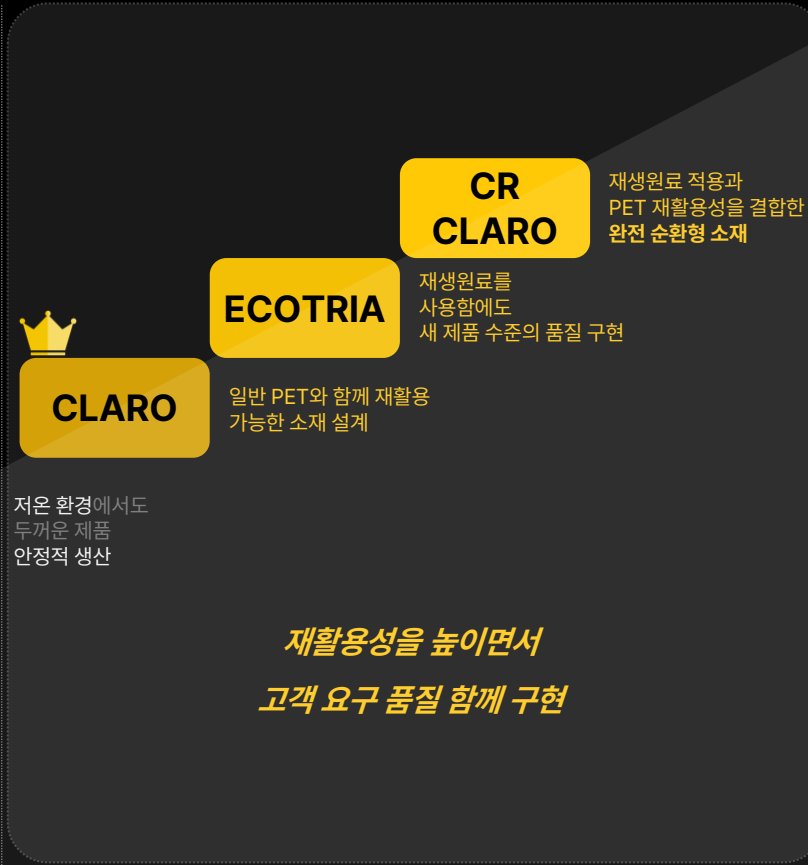
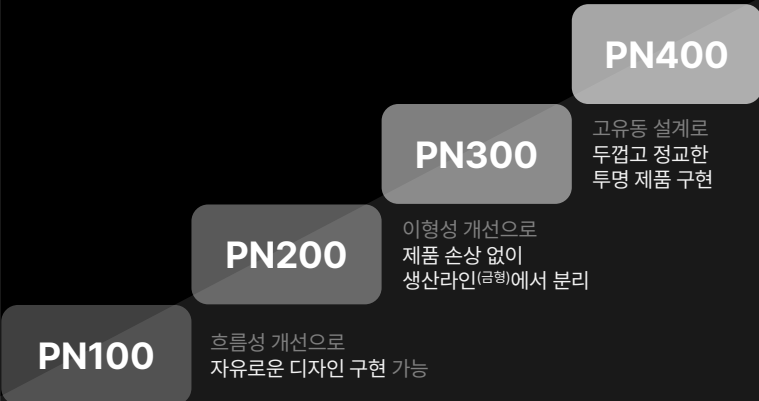
SK 솔루션



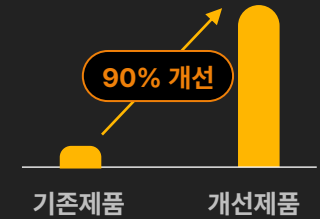
1) PET 재활용 공정과의 호환성을 고려한 소재, 2) 재활용 원료 적용 소재

고객 요구에 맞춰 소재의 기능성을 지속적으로 개선해 왔습니다

고객 공정에 맞춘 물성 · 가공성 개선으로
적용 분야 확대



가혹조건 충격강도 개선



Color 개선



디자인 자유도 · 생산 안정성 확보

고객 순환형 소재 전환 지원

원료·공정·운영 전반의 원가 최적화로 경쟁력을 높여 왔습니다

1

원료의 혁신

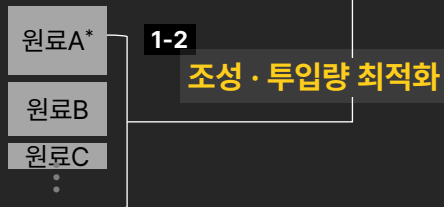
원료 내재화 및 조성 최적화로
품질을 유지하며 원료비 절감

1-1

핵심원료 내재화*



*Value Chain 통합 최적화로
원단위·Utility·고정비 개선



*원료가격: 원료 A < B < C

2

설비 · 운전 최적화

설비 개선과 운전방식 최적화로
기존 설비 생산능력 확대

2-1

용도 전환 위한 설비 개조
PET → Copoly 전용 생산

2-2

Debottlenecking
이송·열교환기 개조

2-3

CP*설비에 Batch 운전 적용
다품종 생산 효율 향상



증설 없이 Capa 35% 확대

*Continuous Process

3

품종변경 Loss 절감

품종변경 발생 축소,
믹싱 제품 활용으로 손실 최소화

3-1

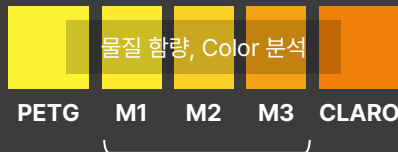
품종 전환 Sequence 최적화
전환 시간 최소화

3-2

품종 변경 절차 표준화·자동화
믹싱 발생 최소화

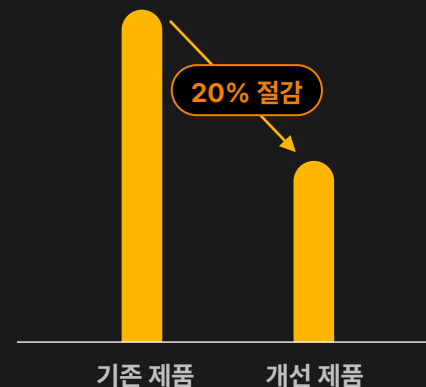
3-3

Mixing 제품 정품화 · 용도 개발



기존 대비 3배 Value-up

원가 개선*



*범용 제품 기준

고객의 설계 기준과 Value Chain에 깊게 진입해 대체하기 어려운 구조를 만듭니다

Global Cosmetic B/O 공동개발 사례

1909년 설립, 세계 최대 규모의 화장품·뷰티 기업,
럭셔리부터 대중 브랜드까지 30여 개 이상의 글로벌 브랜드 보유

고객 Pain Points

소재로 디자인·양산·지속가능성 요구 동시 충족 불가

디자인

‘디자인과 물성 Trade-off’

- PET 물성 저하 및 두꺼운 두께 성형 한계
- MR 소재 색상과 투명도 한계

생산

‘개발 제품의 안정적 양산 한계’

- 소재별 전용 성형 조건 필요
- 열화^{탄화물}·백화 등 생산 불량 가능성 존재

리사이클

‘품질과 리사이클성 동시 입증’

- 재활용 원료 출처·함량 증빙
- Recycled 제품의 품질 일관성 확보

Claro, CR Claro 소재 + Claro 전용 디자인 금형, Gate 설계 + 성형 조건 제안 w/Converter

Solution Framework

소재 제품 구조 공동 설계

- 요구 물성·디자인 조건 Align
- Recycled 소재 품질 안정화

양산조건 최적화 (w/Converter)

- 성형·건조·금형 조건 설계
- 기술 세미나 및 현장 적용 지원

품질 & 지속가능성 보증

- CR 원료 이력·재활용 함량 관리
- 품질과 증빙 체계 제공

[Feedstock^{FIC} – rBHET^{Shantou} – CR Claro^{울산공장}]

고객 Lock-in

‘고객 제품의 설계 기준에 진입’

소재 변경 시 제품 재설계와
재검증 필요

‘Value Chain 공동 최적화’

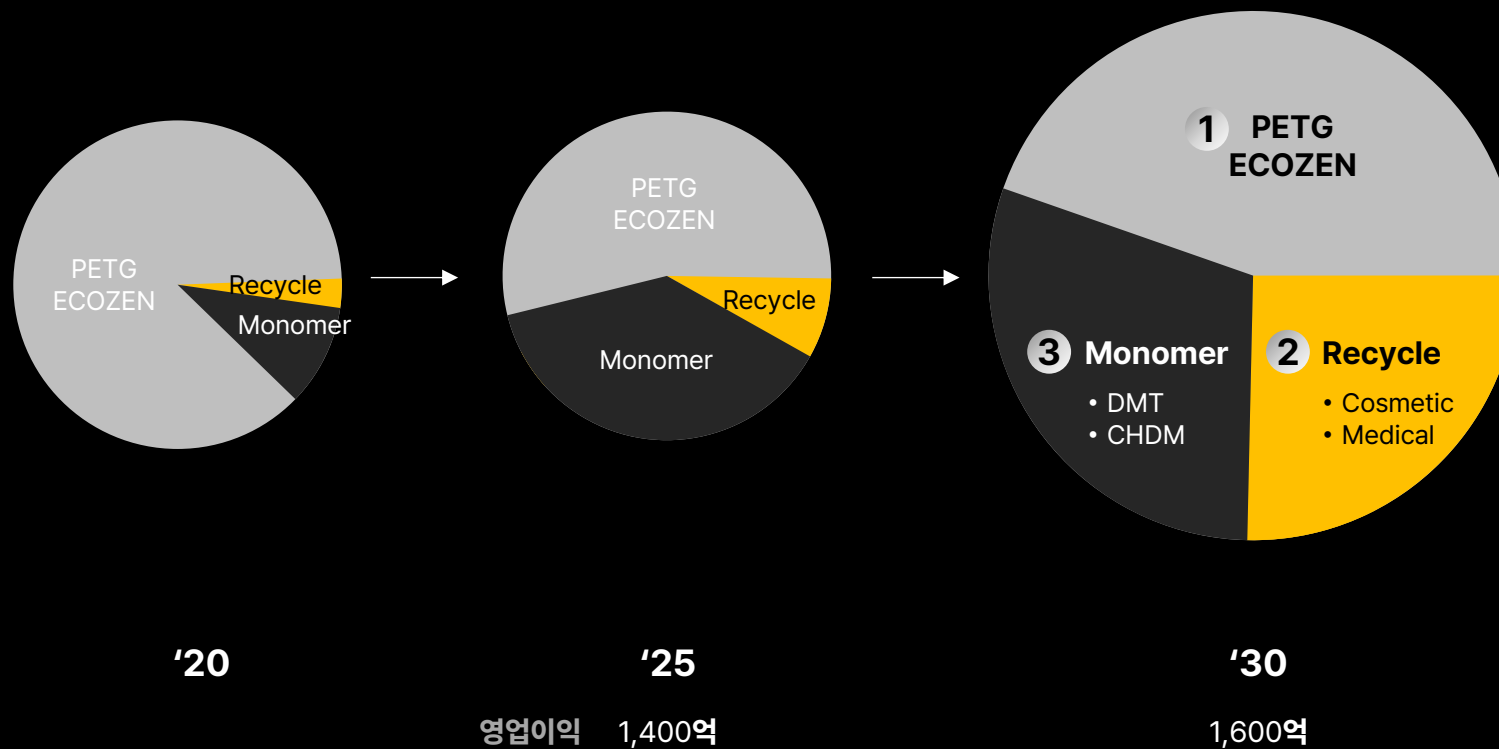
소재 변경 시 Converter 금형·
공정의 변경으로 확대

‘고객 지속가능 실행체계 진입’

품질과 증빙을 함께 제공하여
가격으로 대체하기 어려운 관계 형성

“고객의 제품 설계·생산·지속가능 실행체계에 진입”하여 대체 비용 높임

기존 이익 기반을 지키면서 Monomer, Recycle, Medical 로 수익원을 넓히겠습니다



① 소재 · 고객 맞춤 T/S 기반 Lock-in 강화
중국 경쟁사 추격 대응 통한 수익성 방어

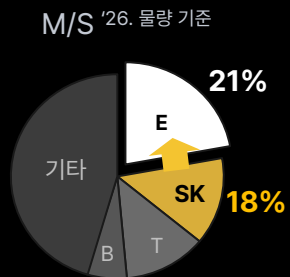
② Cosmetic : CR Claro 글로벌 B/O 표준 등록
성형 솔루션 개발 기반 고객 채택 확대

Medical : OEM 검증 및 상업 적용 실적 확보로
고기능 소재 시장 진입 추진

③ DMT : 공급 희소성 기반 고객 Lock-in 강화
CHDM : 의약 원료 등 고기능 용도 개발로
신규 수요 창출

원가·제품 경쟁력을 기반으로 대체 수요와 신규 용도를 확대합니다

시장 · 고객 요구사항



'23 EU PFAS 제한안 공개
→ 불소계 PCM 코팅 폴리에스터 대체

'24 EU BPA 금지 규정 채택·발표 '25 발효
→ 에폭시 코팅 대체 수요 확대

E社 사업 철수에 따른 대체 공급 수요

재활용 관련 규제 : PPWR → ELVR, ESPR

'23

'24

'25

'26

'28

'30

기능소재 : Polyester 기반 접착·코팅제
용도 : Can Coating, Housing Coating, 컬러강판, Hot-melt 등

BPA-free + 기능성 접착성·내화학성·식품접촉
충족 제품 개발

'23. 연태 생산기지 통합 '25 안정화
- 원가 경쟁력 확보 및 기능성 제품 생산체계 구축 -

Recycle 규제 대응 소재 전환 지원



Uni-material 대응

자동차·AIDC 등 부품용 소재 적용 확대

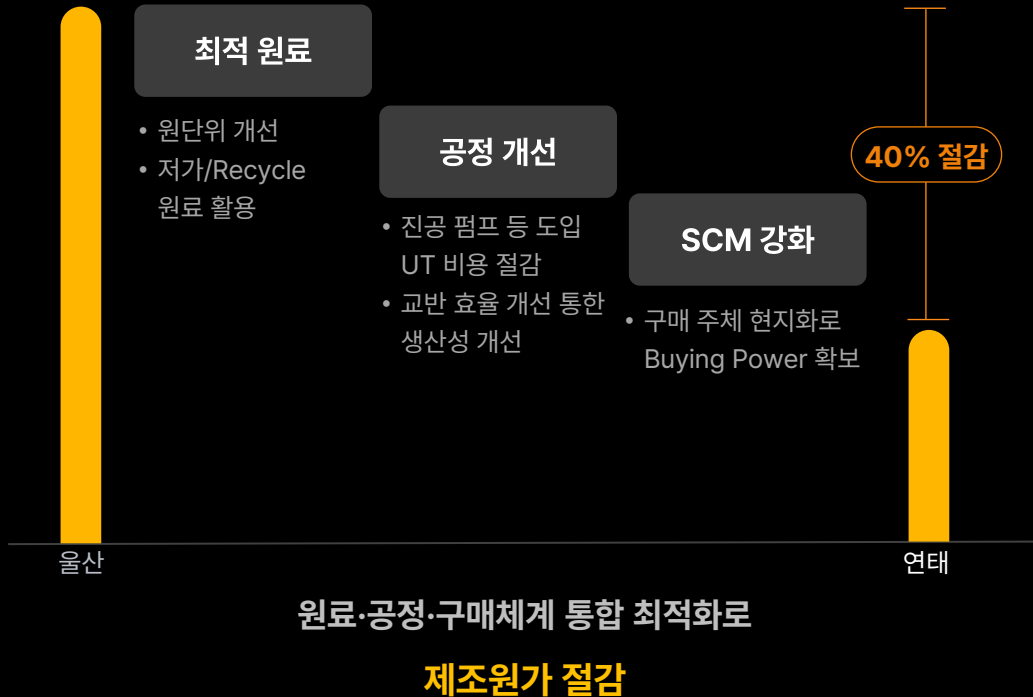


...

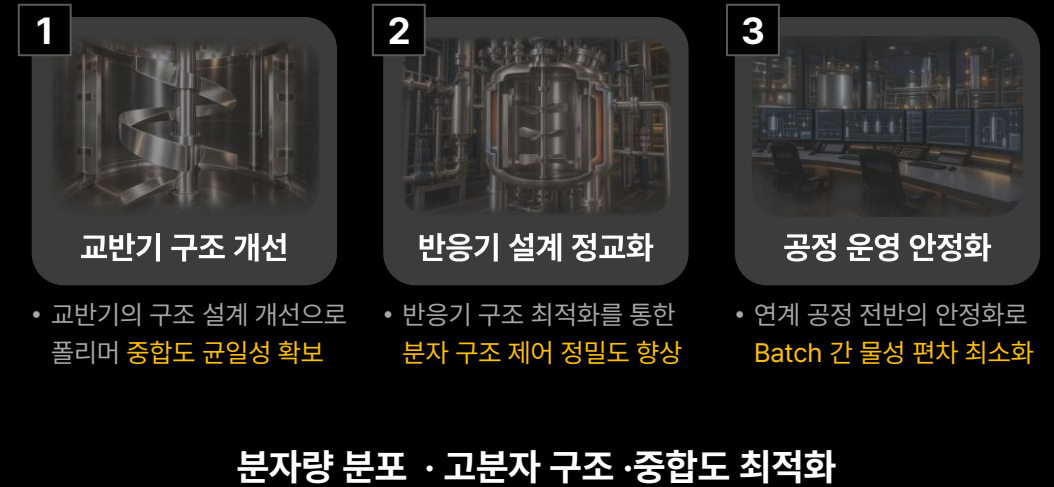
SK 솔루션

연태 생산기지 통합으로 생산 효율과 제품 완성도를 높입니다

원가 경쟁력 강화



기능 고도화



첨가제 · 경화제 배합 후,
접착력 · 내화학성 향상 및 품질 균일성 확보

고객 맞춤 개발과 검증 협업으로 대체하기 어려운 협력 관계를 구축합니다

Global 도료기업 공동개발 사례

Global 1위 도료·코팅 기업
복미 최대 유통망 보유·포장용 코팅 산업

고객 Pain Points

성능

검증된 Coating Formula 확보
Epoxy 소재 동등 성능 확보 필요 ·
장기 검증 부담

안정성

검증 Grade의 안정적 장기 공급
단일 공급원 · Grade 변경 Risk

성장

신규 Application의 조기 상업화 니즈
장기 개발기간 · 신규 과제 부담

차별화 소재와 Fast-track 개발로 고객 협업 확대

Solution Framework

고객 맞춤 Grade 개발

- CHDM · TCDDM 기반 내화학성 향상 차별화 Grade 개발
- CHDM 내부 원료 보유, TCDDM 10년+ 공급망 Monitoring

Fast-track 공동 개발

- Target 정밀분석 · 종합설계 기반 Screening 가속
- Qualification 기간 75% 단축

기술 협업 플랫폼

- Global NDA 기반 Recipe · Formulation 공유
- Innovation Day · Global R&D 협업

고객 Lock-in

'고객 Formula 진입'

고객 성능 기준에 맞춘 Recipe 공동 개발
→ 소재 변경 시 Formula 재설계

'고객 검증 협업'

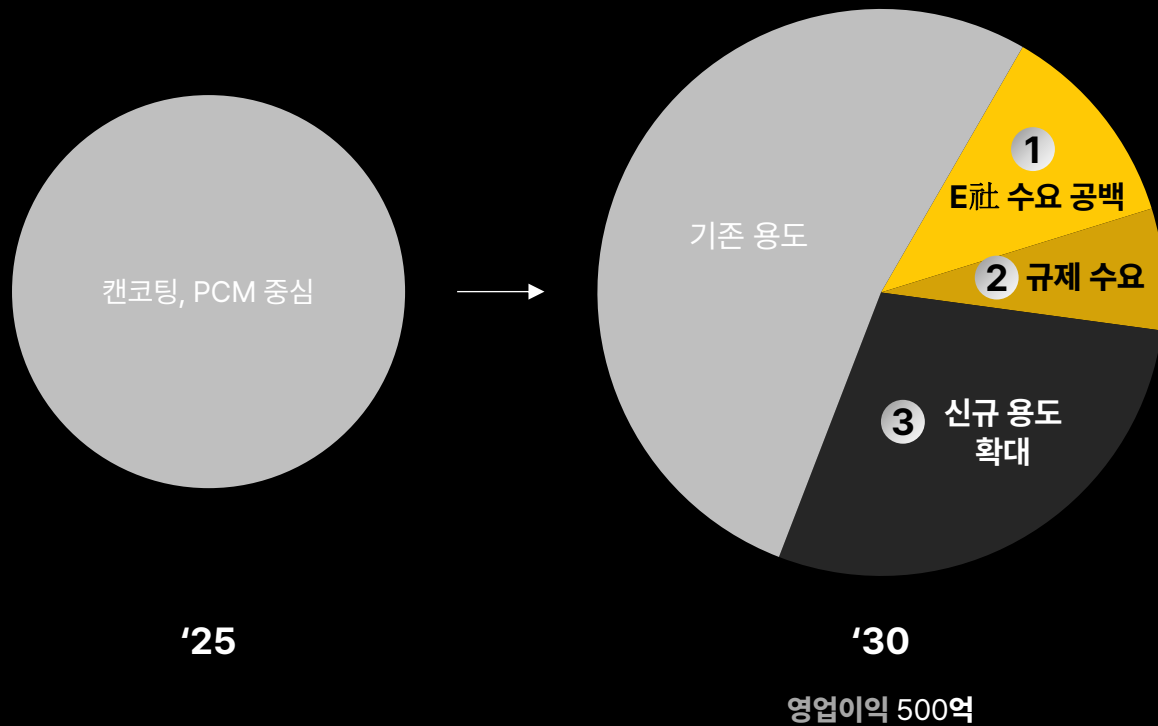
축적된 평가 Data 기반 Qualification 진행
→ 공급사 변경 시 재검증 비용 발생

'고객 개발 Pipeline 진입'

후속 개발 과제 선점
→ 공동개발 관계 지속 확대

고객 Formula · Qualification · 개발 체계에 진입하여 반복 성장하는 구조

기존 용도 의존을 낮추고, 수요 공백 · 규제 대응 · 신규 용도에서 이익을 키우겠습니다



1 Can Coating^{내화확성 향상} 신규 수요 확보
CHDM, TCDDM 조성 최적화를 통한 고객 맞춤형 Grade 개발

2 단일 소재 포장 · 유해물질* 규제 대응 Grade 개발
규제 변화 대응과 맞춤형 Resin 설계로 고객 채택 확대

*PFAS: Per- and Polyfluoroalkyl Substances (과불화 및 폴리플루오로알킬 물질)

3 자동차·AIDC用 고기능 소재 개발
규제 · 기능 요건을 반영한 TPEE · 컴파운딩 개발 및 공동 검증으로 고객 규격 채택 추진

리사이클 사업, Key Question

Q1. 왜 리사이클 사업인가?

Q2. SK 케미칼 리사이클 사업의 경쟁우위는 무엇인가?

Q3. 리사이클 사업의 지속 가능한 수익성을 어떻게 확보할 것인가?

Q1. 왜 리사이클인가?

고객 요구

리사이클 소재는
사업의 필수 조건

기존 Copoly · PET 고객의
리사이클 Portfolio 요구 대응

소재 적합성

해중합 · 재중합이 가능한
Polyester

고온 열분해 대신
화학적 해중합으로 원료 회수

시장 형성

케미칼 리사이클 Timing

CR PET 유효시장 100만톤/년 에
대응할 사업 기반 확보

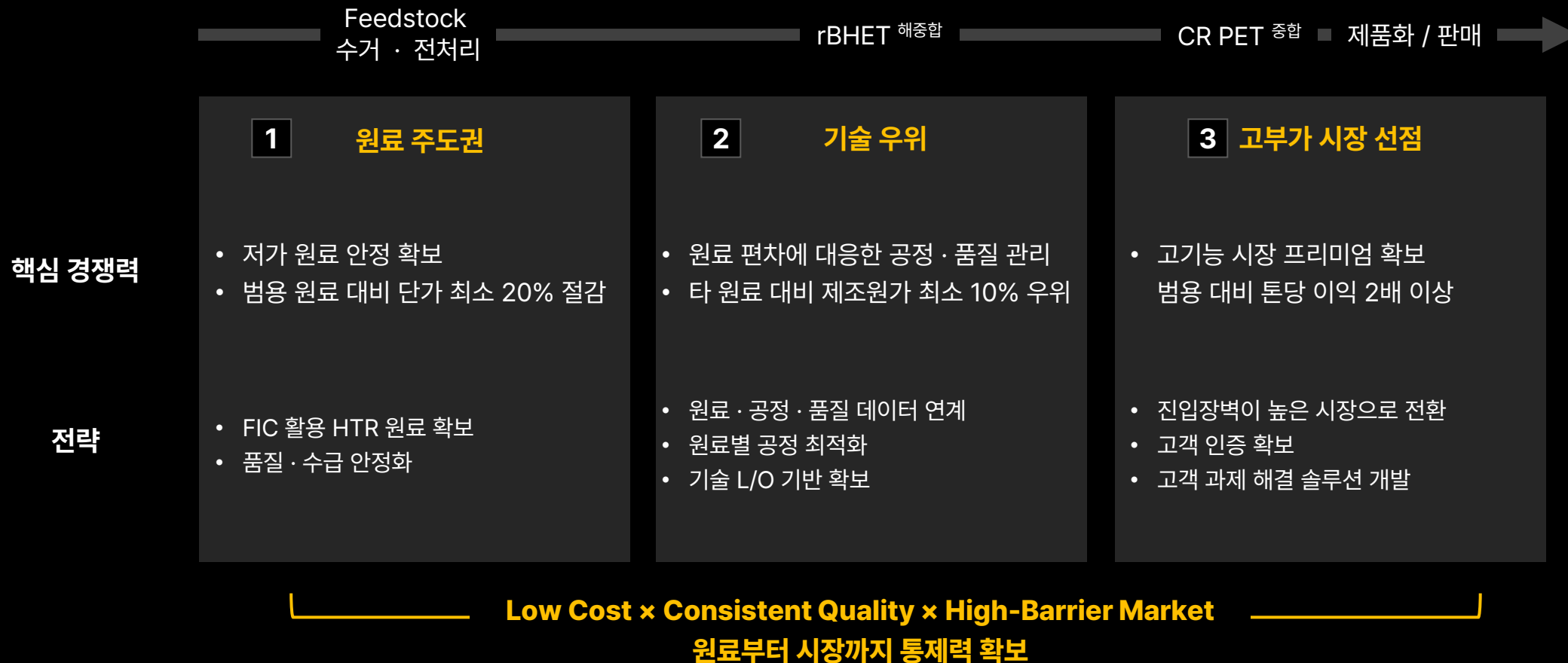
축적된 역량

60년 Polyester
역량의 확장

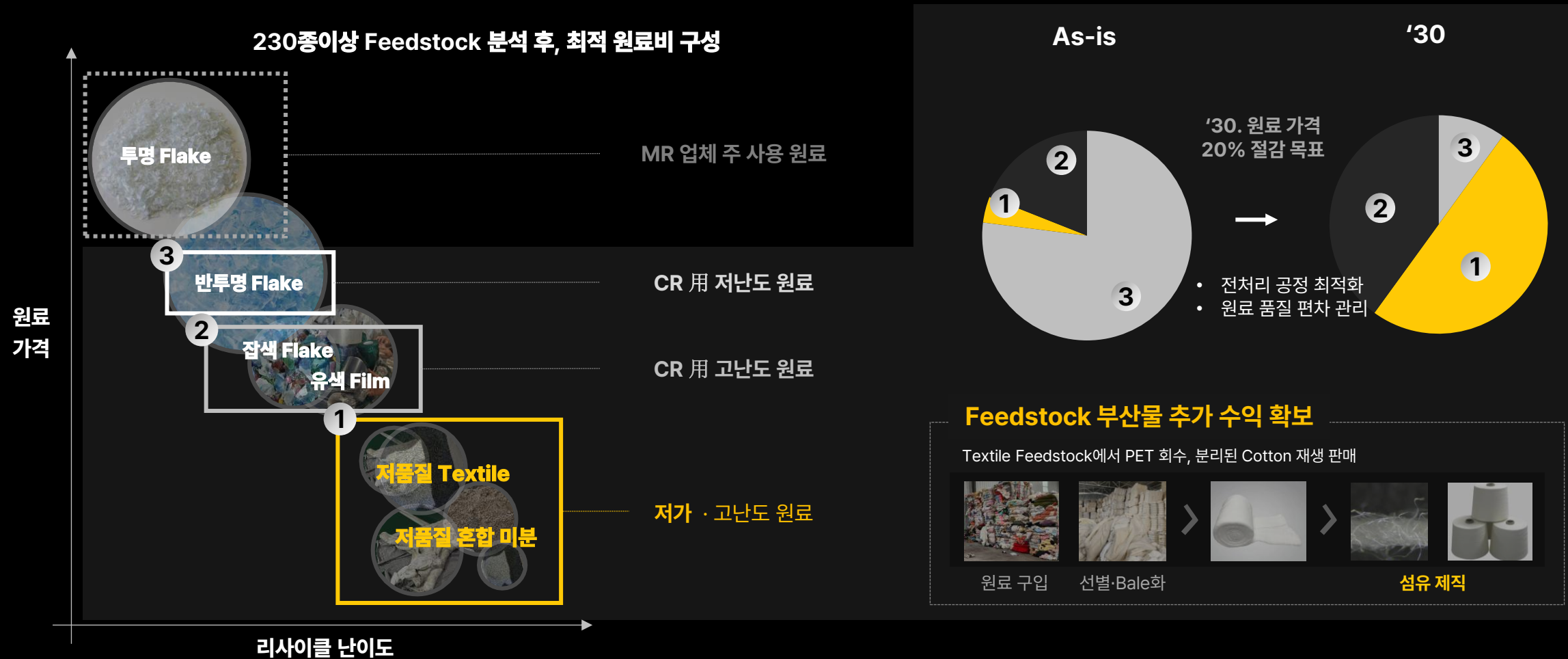
Textile, PET, Copoly, Recycle 확장

Q2. SK 케미칼 리사이클 사업의 경쟁우위는 무엇인가?

저가 원료와 공정·품질 경쟁력으로 수익성 확보



Q2-1. 평가 데이터 기반 최적 원료 선정과 안정적 물량 확보로 원료 주도권 강화 FIC '26. 4Q 가동



Q2-2. 공정 기술로 품질·원가 경쟁력을 높이고, 핵심 특허로 기술 경쟁력 보호

원료부터 출하까지 품질 관리

원료 Lot·공정·출하 이력 연계로 이상 원인 추적·재발 방지



품질·원가 경쟁력 확보 핵심 특허로 기술 보호

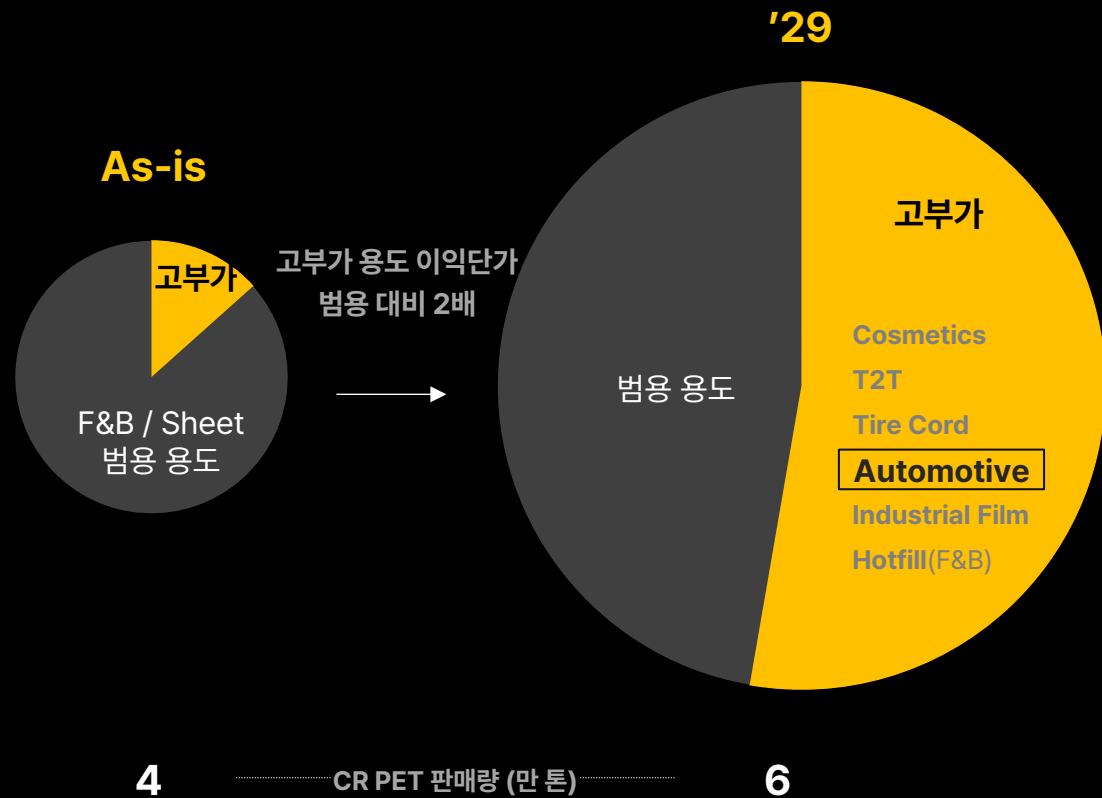
- PET 순도·이물·색상·원료가격 분석
- 적용 가능 원료 확대

- 원료 특성 고려 해중합·정제공정 최적 운전조건 설계
- 공정·열원 최적화로 에너지 절감

- Virgin 동등 규격 + 이물·색상 관리 추가
- 원료·Lot 편차 대응으로 출하 품질 안정화

- 균일 품질 유지 : 컬러값 관리
- 타 rMonomer 대비
제조원가 ~15% 우위 Process 2.0 기술
- rBHET 특허 등록 22건
심사 중 84건·출원 18건

Q2-3. 고객 맞춤 개발과 검증으로 고부가 시장 선점



Global Automotive 기업 공동개발 사례

- 공동 개발 · 고객 검증을 거쳐 상업공급 전환 -

'24. 공동개발 착수

- ELVR 대응 재생소재 솔루션 제공 니즈 수취
- 기존 소재 대비 원가 · 고기능 제품 공동개발

'25. 제품 개발

- MOU 체결 · Value Chain별 Validation 진행

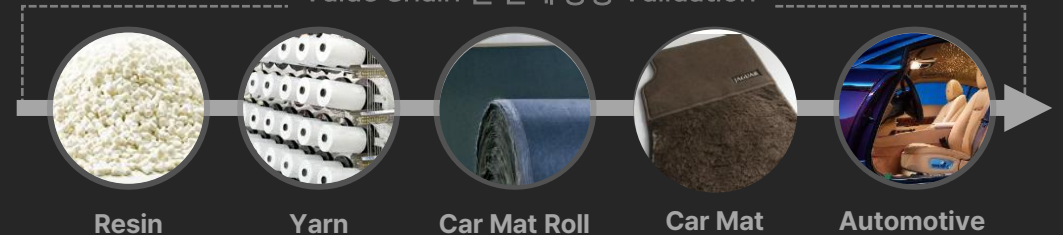
'26. 품질·기능 검증 완료

- Car Mat 적용 품질·기능성 검증 완료

'26. 4Q. 상업공급 개시

- **CR PET 초도 물량 공급**

Value Chain 전 단계 공동 Validation



Q3. 리사이클 사업의 지속 가능한 수익성을 어떻게 확보할 것인가?

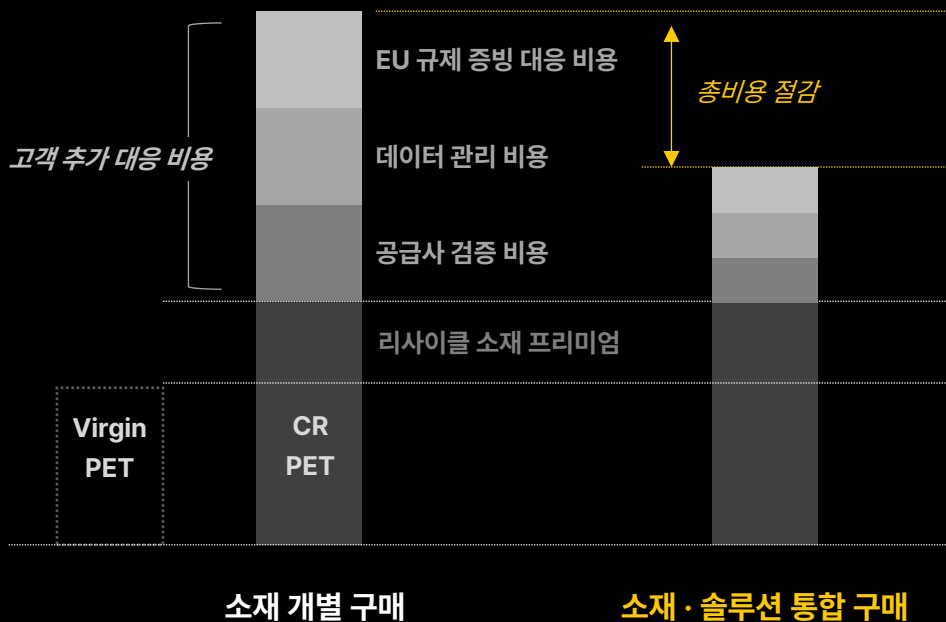
리사이클 소재 · 솔루션 통합 제공으로 고객 비용을 낮추고, 당사 수익성 확보

고객 관점

규제 대응 · 관리 비용 절감

당사 관점

소재 판매에 솔루션 수익 추가



규제 대응 수요 증가
· 조달 불안으로 관리 부담 확대

Virgin PET 대비
~50% Premium

솔루션

~20%

소재

15~30%

당사 수익

소재 · 솔루션 통합 판매

RaaS Recycle as a Service

③ Compliance Premium EU 규제 대응

EU 평가 · 검증 · 인증 Data 제공

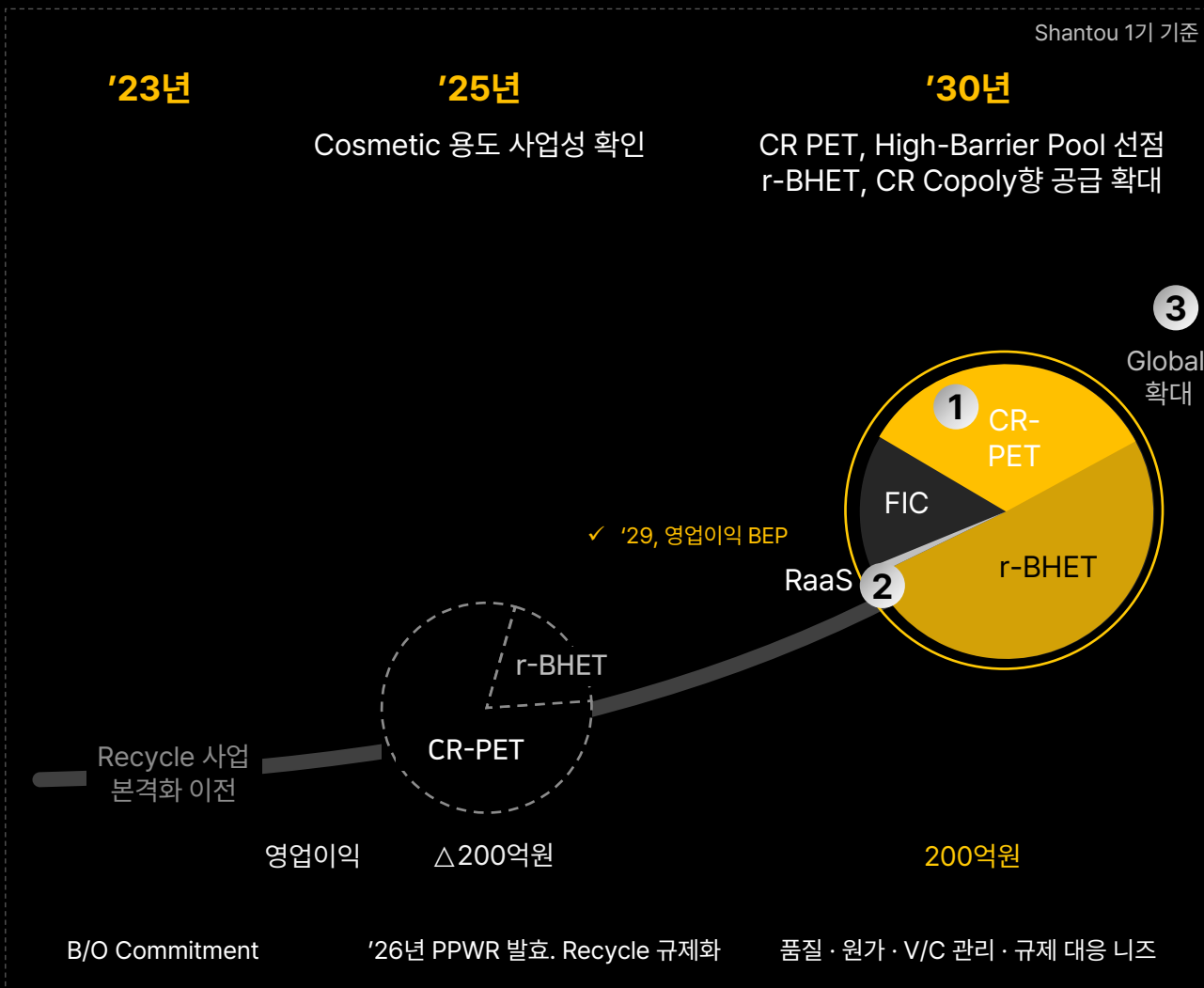
② Supply Chain Premium 공급망 관리

분산 원료 공급사 관리 · 품질 안정화

① Quality Premium 고기능 물성 구현

MR 대비 우수한 물성으로 고기능 용도 대응

'29년 BEP 달성 후, 규제에 맞춰 글로벌 거점 · RaaS 사업으로 확대하겠습니다



1 High-Barrier Pool 확대 및 고객 Lock-in 강화
T2T 등 고객 맞춤 개발 · 검증으로 소재 채택 확대

2 RaaS 기반 반복 수익모델 구축
소재 · 품질 · 이력 추적 · 규제 대응 통합 서비스로 수익 창출

3 용도 · 지역별 규제에 맞춘 글로벌 생산거점 확대
기술 L/O · Own & Operation · JV 중 사업 방식 선택

[Growth Option : COLLECT ALL] PET에서 축적한 역량을 인접 소재의 사업 기회로 확장합니다

리사이클 의무는 소재가 아닌 제품 단위에서

리사이클 의무

Textile	ESPR	· 미 판매 의류 · 신발 폐기 금지
Automotive	ELVR	· 리사이클 소재 사용량의 15%는 폐차 유래 소재 사용
Packaging	PPWR	· 생산자 재활용 의무 & 수거·반납 체계 의무화
EEE	WEEE	· 출하량 대비 65% 수거 & 품목별 55~80% 재활용 의무

폐기물은 소재가 아닌, 제품 단위로 처리

의류



폐차



PET에서 쌓은 역량을 ALL PLASTIC으로

PET (8%)

폐기물 선별·전처리 역량
他 소재 대상 확대 적용

LDPE (19%)

HDPE (16%)

PP (26%)

PVC (17%)

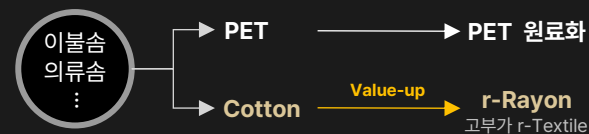
PS (7%)

기타 (7%)

Waste 확보를 BM 다변화 · 고도화로 연결

신규 BM

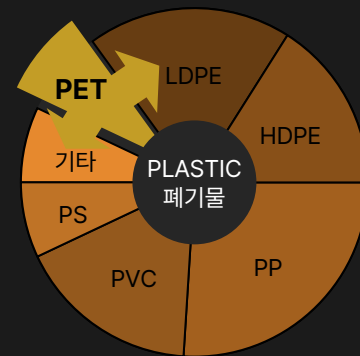
부가 회수 소재의 가치화



혼합 폐기물에서 회수한 Cotton 등 소재의 사업화

BM 확장

비 PET 원료 선별 · 공급 솔루션으로 확장

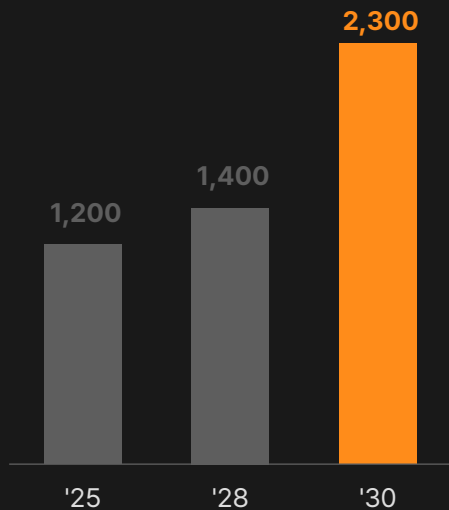


Sustainable Materials '30년 영업이익 2,300억원으로 확대합니다

Sustainable Materials 계

1,200 → **2,300**

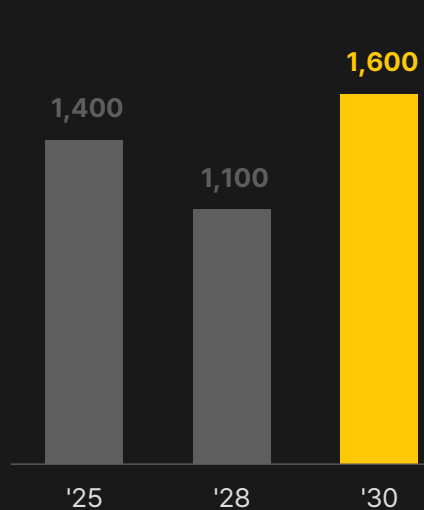
'25 대비 +1,100억원



Copolyester

1,400 → **1,600**

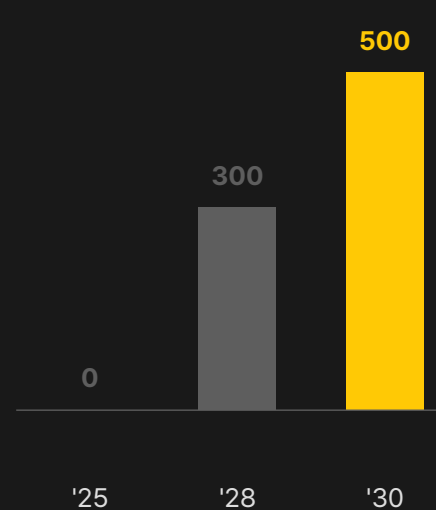
'25 대비 +200억원



기능소재

0 → **500**

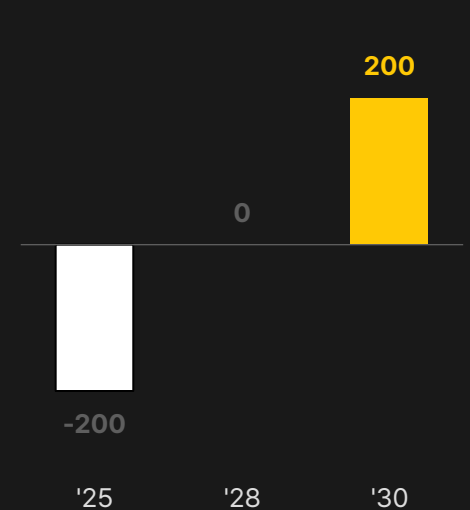
'25 대비 +500억원



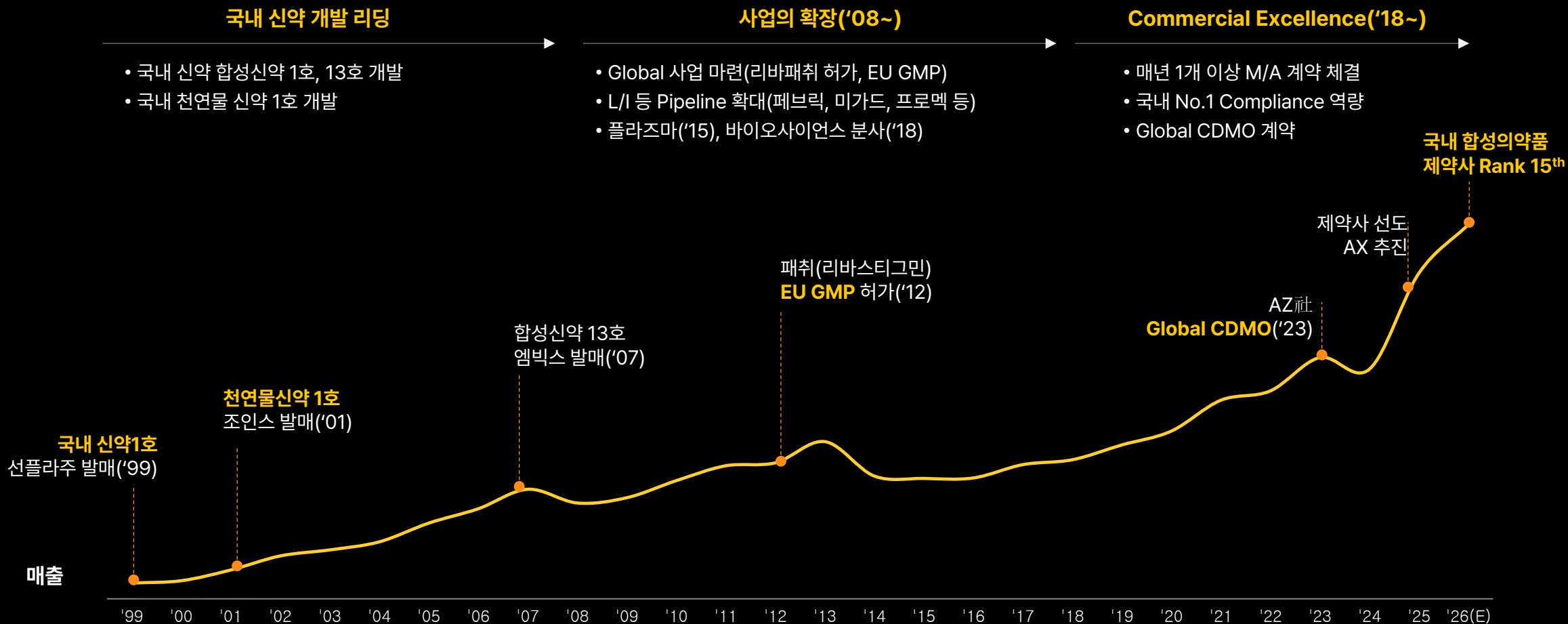
Recycle Shantou 1기 기준

△200 → **200**

'25 대비 +400억원



Pharma 사업은 천연물 사업 No.1 입지를 기반으로 지속 성장중입니다



3가지 전략 중심으로 '30년 영업이익 500억으로 성장합니다

2 EXPANSION

신규 영역(만성질환 중심 내과) 확장

 최대 시장  제품 도입 (LBA, L/I)



1 CORE STRENGTH

천연물 역량 강화로 기존영역(근골격, 신경) 성장

 Brand Power No.1 (조인스, 기넥신)  생산 역량/노하우  제품 Family 확대

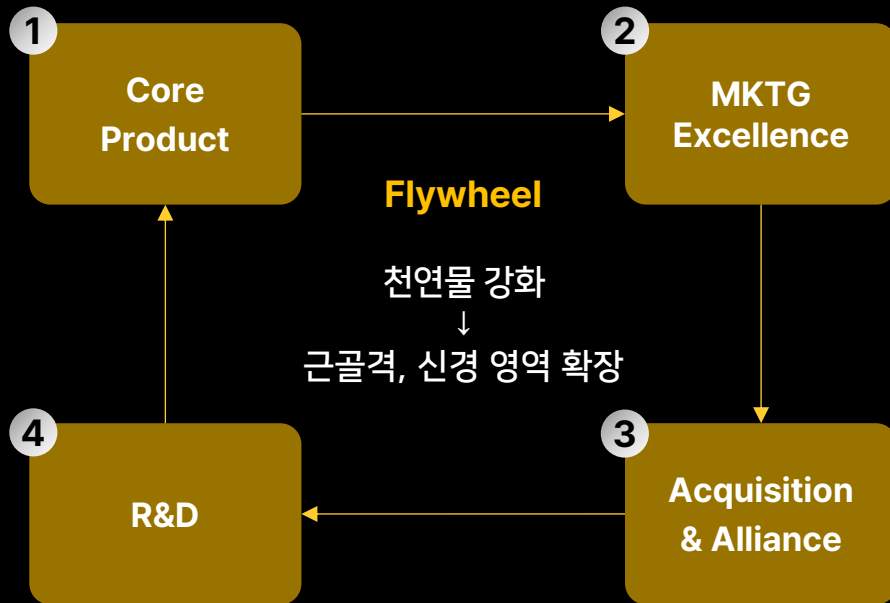
3 Driver

AX 통한 고객 접점의 Quality 향상

 AI Tool SKAI  마케팅 생산성 향상  4R Decision(Right Target · Product · Message · Timing)

기존영역에서 천연물 중심으로 성공 방정식을 입증하였습니다

1 CORE STRENGTH



1 천연물 기반 조인스, 기넥신

- 천연물 신약 1호 조인스, 혈액순환 No.1 은행업
- 원료·완제 생산시설 및 원료 소싱 역량으로 원가 경쟁력 구축

2 MKTG 성과 및 신뢰 형성

- 근골격·신경계 영역에서 Key Opinion Leader 신뢰 구축
- 조인스 누적매출 7,000억, 기넥신 6,000억 달성

3 MKTG 성과 기반 신규 Pipeline 확보

- 근골격(포스테오, 울트라셋), 신경(케프라, 네비도) 제품 확대
- '25년 대형 M/A (비아트리스社 통증 3개 제품)

4 In House R&D 통한 Family 제품 확보

- 국내 No.1 천연물 R&D 역량
- 개량신약, 복합제 지속 개발 (리넥신CR, 조인스 고용량·복합제)

내과영역으로 성공방정식의 확장을 추진 중입니다

2 EXPANSION

내과 영역 선정 사유

Market Size | 국내 최대 질환 시장

- 고령화에 따라 고성장 지속 성장 예상

Experience | 축적된 역량

- L/I(페브리크, 후탄), Alliance(판토록) 통한 제품 성장 경험

Timing | CKM¹⁾ 중심 시장으로 전환

- 만성 질환의 통합 관리로 복합제 중심 시장 확대

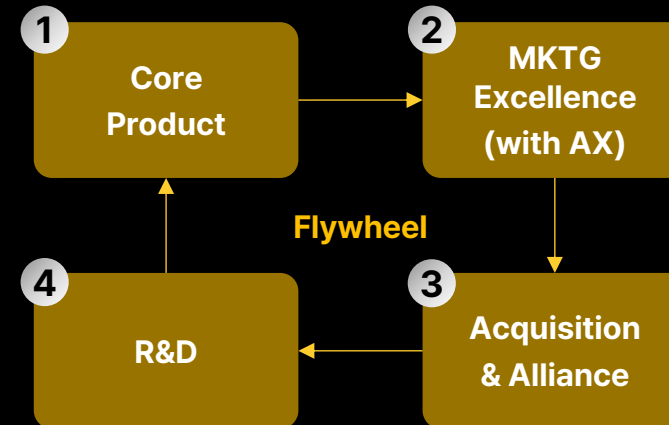
Lock-In | 만성질환 환자 Retention

- 고혈압, 고지혈, 당뇨 등 평생 관리 영역 선정

내과 영역으로 성공방정식의 확장 추진

- 만성질환 핵심 제품 보유(코스카, 페브리크)
- 대형 소화기 Core 제품 LBA 추진 中

- 내과 Coverage 80% MKTG 조직 보유
- AX 기반 Clinic 채널 생산성 극대화



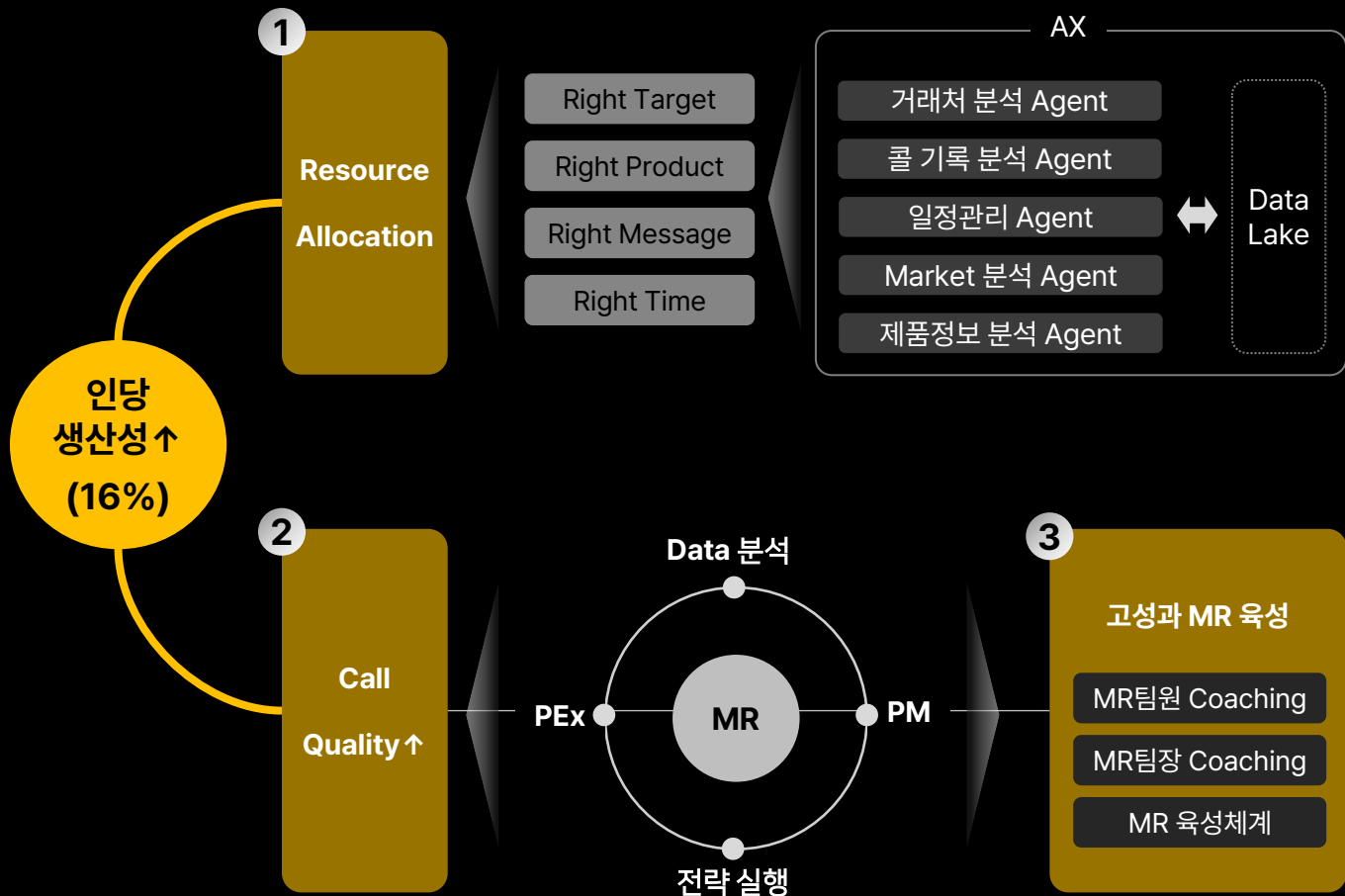
- 복합제 중심 5개 이상의 단기 R&D 추진 中
- Core 제품의 Value-Up(복합제, 내재화 등)

- L/I 3건(完), 추가 LBA로 순환기 Core 확보
- 시장의 다수 Alliance 기회 확보 추진 중

1) CKM (Cardio-Kidney-Metabolism) : 개별 심장/신장/대사 만성 질환의 통합 관리

처방 Potential 중심의 자원 배분과 3분 몰입으로 마케팅 생산성을 극대화합니다

3 DRIVER



1 AX 기반, 4R 분석으로 마케팅 Resource Allocation

- 매출 규모가 아닌 Potential 기준으로 고객 집중

2 전사 역량 결집 통한 혁신적 Call Quality 개선

- Data 분석 · PM · 전략팀, MR의 3분 지원

3 개인별 맞춤형 육성 통한 고성과 MR 확대

- AI 시대의 MR 사관학교

울산 분산에너지 기반으로, 전력 수요와 수익원을 선점합니다



01 | ANCHOR

최적 Local 수요를 확보합니다

- 울산 분산특구 내 대규모 · 안정적 전력 및 스팀 수요
- 분산에너지 특례를 활용한 전력 소매 직접판매 구축

TARGET AREA 분산특구



02 | LOCK-IN

Dual Fuel 기반 해자를 가집니다

- LPG/LNG 투입 가능 설비
- 원료 Optionality를 통한 유가 변동 구간 추가 수익 확보 및 방어

DRIVER 연료 전환 · Optionality

03 | EXPANSION

AIDC 확장 기반을 마련합니다

- 국내 분산에너지 직접판매 운영 Track Record 확보
- 산업체 → AIDC → 확장

EXPANSION Hyperscale AIDC

공급 효율과 계약 유연성을 갖춘 Local 수요를 우선 확보합니다



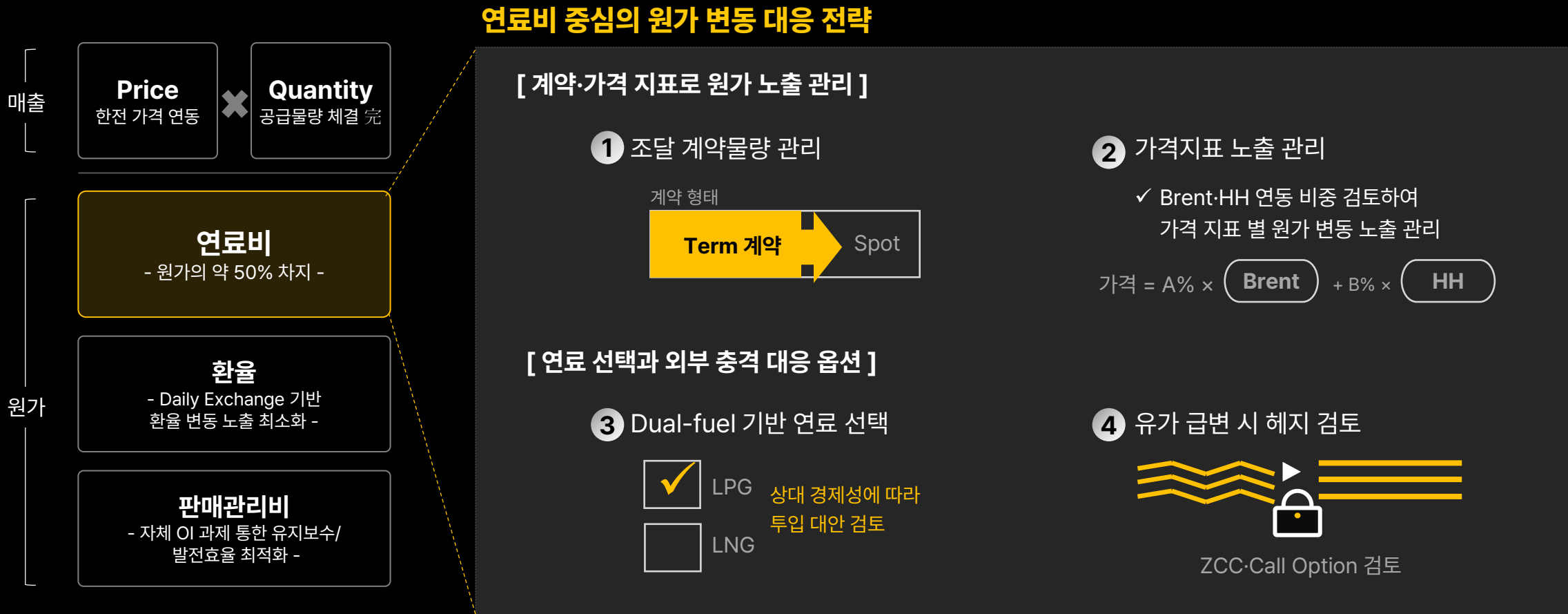
최적 Local 수요 선정 기준

- 1 공급 거점과의 인접성
망 투자·전력 손실을 최소화할 수 있는 수요
- 2 자가망 연계성
망 투자비·제도 비용 포함한 공급 경제성 검토
- 3 계약의 전환 유연성
 - 1) AIDC Ramp-up에 맞춰 물량 조정
 - 2) 계약 만기·전환 조건 기준으로 수요 선별

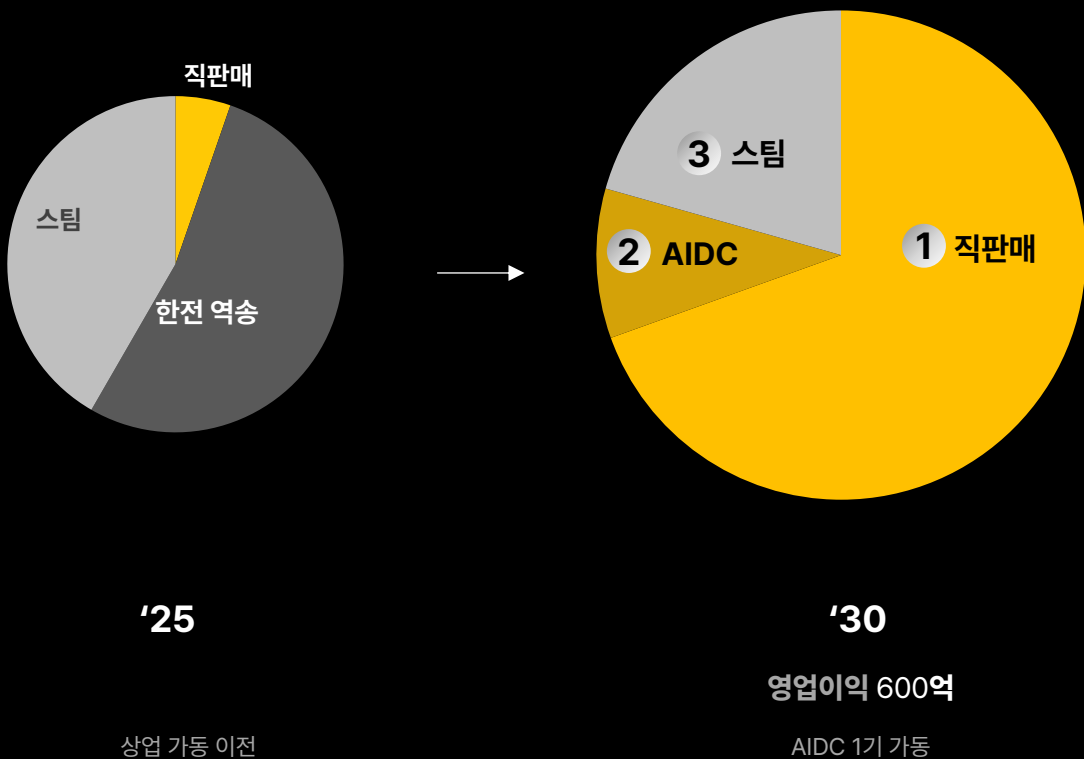
“ Local 수요를 AIDC 전환까지의 전략적 Bridge Portfolio로 운영 ”

판매를 안정적으로 확보하고 원가 대응 선택지를 확대합니다

수요의 안정성과 원가의 유연성을 결합한 전력 수익모델



직접 판매로 전력사업의 수익 구조를 바꿉니다



1 Local 직판매 계약 확보 및 공급 개시

- 인접 수요처와 수익성 있는 공급계약 체결
- AIDC 전환에 맞춘 계약 만기 · 물량 조정 조건 확보

2 AIDC 전력 공급계약 확보 및 단계별 공급 확대

- 가동 일정에 연계한 계약물량과 공급 개시 시점 확정
- Local 물량 전환을 반영한 이익 확보

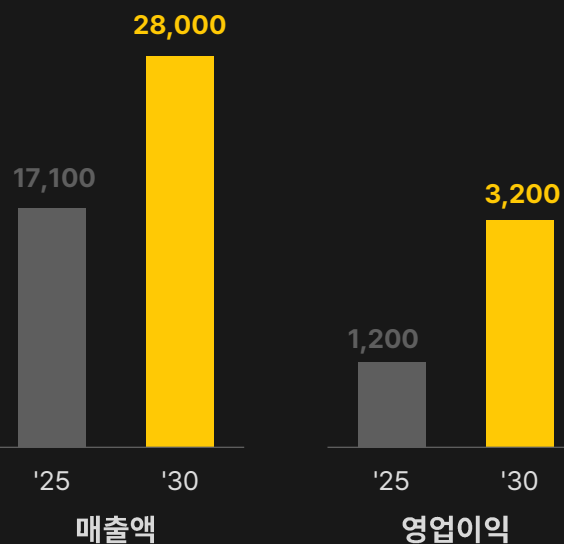
3 스팀 계약물량 유지 및 운영 수익성 개선

- 연간 유지물량 계약 확보와 수익성 있는 가격조건 관리
- 정비 · 발전효율 개선 및 연료 조달 · 전환 실행 통한 비용 절감

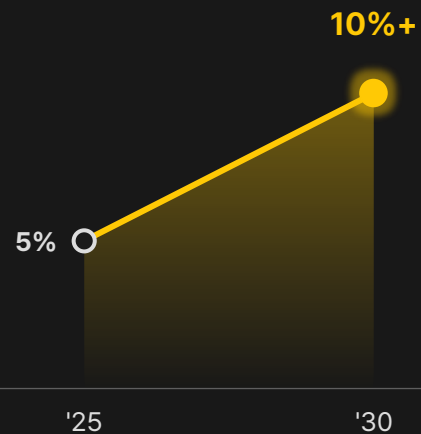
그 선택과 실행을 2030년의 이익과 수익성으로 증명하겠습니다

매출액 · 영업이익

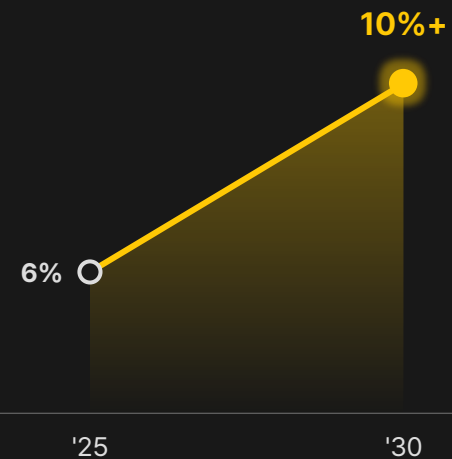
단위: 억원



ROIC



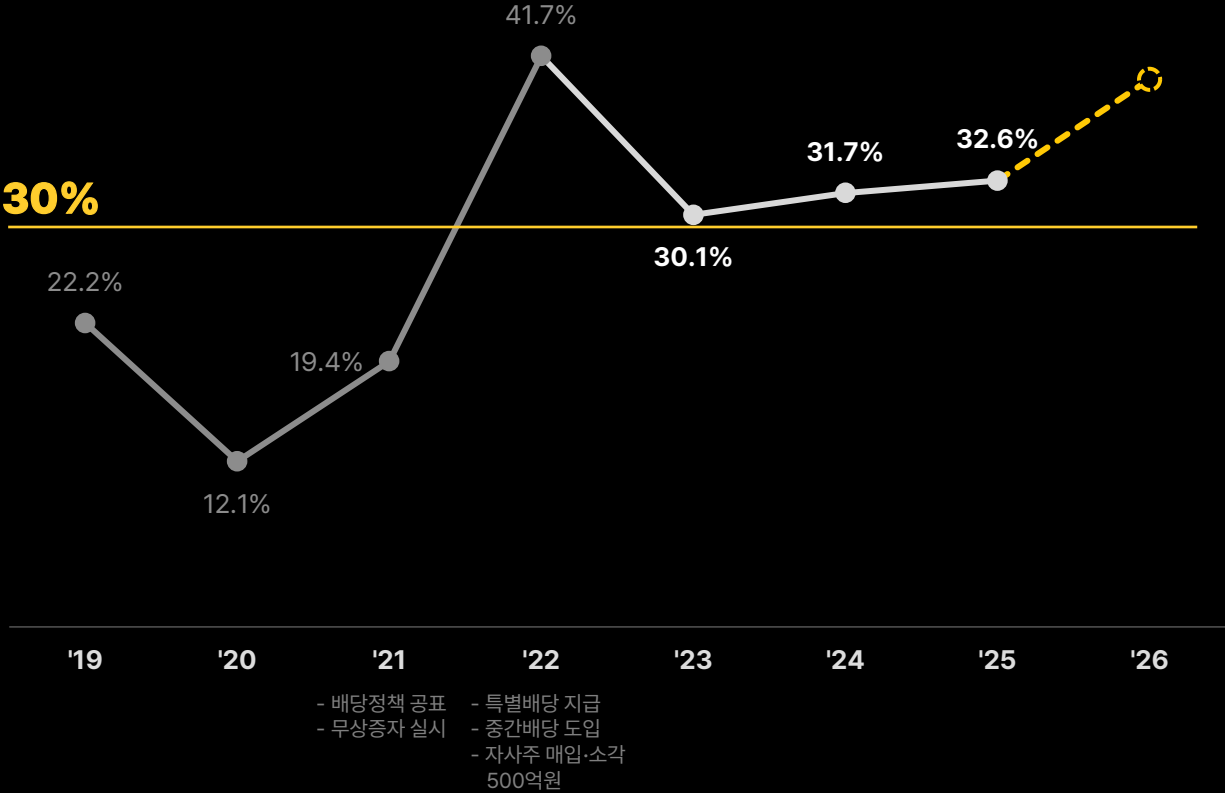
ROE



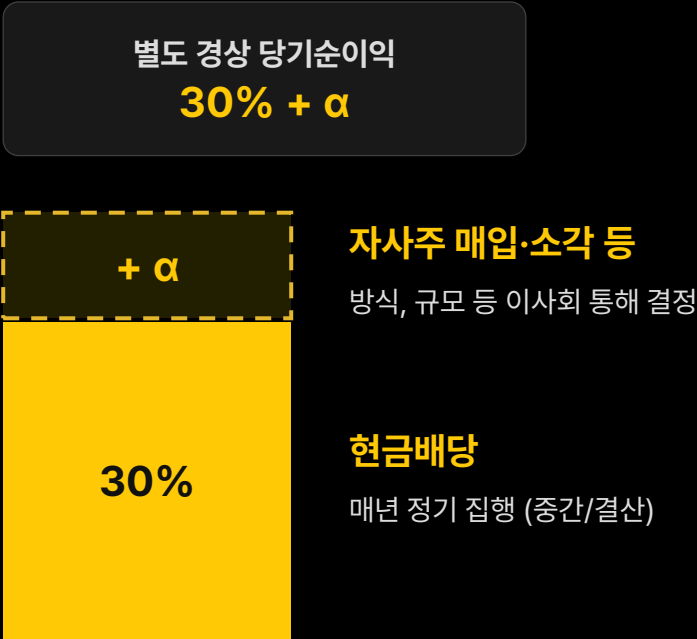
*연결기준 (SK Bioscience 제외)

배당 예측가능성을 지키고, 주주가치를 지속적으로 제고해 나가겠습니다

배당 History



FY'26 ~'28 환원정책



FIRST CHOICE. HARD TO REPLACE.

시장에서 선택받는 사업을 만들고, 창출한 이익을 주주와 나누겠습니다.

Q & A

