

<LG에너지솔루션 2022년 4분기 결산실적 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2023. 1. 27. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2022년 4분기 실적발표 컨퍼런스콜에 참석해 주신 모든 분들께 감사드립니다.

당사 임원 소개

먼저 오늘 참석한 경영진을 소개해드리겠습니다.

CFO이자 CSO 역할을 담당하고 있는 이창실 부사장,

재무총괄 장승권 상무,

금융담당 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차기획관리 김경훈 상무,

소형전지기획관리 노인학 담당,

ESS전지기획관리 최신근 담당

마지막으로 경영전략 장성훈 상무입니다.

경영실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로, 질의응답은 순차통역으로 진행할 예정이며 발표 자료는 실시간 웹캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스콜에서는 2022년 연간 주요성과와 4분기 실적에 이어 올해 사업전략과 목표에 대해서 설명 드린 뒤 질의응답을 하는 시간을 갖도록 하겠습니다.

본 실적 발표에 포함된 향후 전망은 미래 사업환경 변화 및 전략 수정에 따라 달라질 수 있으므로 유의하시기 바랍니다.

4/4분기 실적 설명

먼저 2022년 주요 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

당사의 연간 매출은 전년 대비 43% 증가한 25.6조 원으로 하반기로 접어들며 전기차 및 전력망용 ESS 수요 개선이 이어진 데에 적극적으로 대응하여 전 제품군에서 출하량이 증가하였고 메탈 등 주요 원가 상승분에 대해 평가인상을 추진하고 그 범위를 확대하는 노력을 통해 최대 실적을 기록했습니다.

영업이익은 전년 대비 58% 개선된 1.2조 원으로 지정학적 불안, 인플레이션 등 매크로 경기의 불확실성 속에서도 판매량 확대로 규모의 경제효과를 달성하고 생산성 향상을 통한 원가 절감과 가격 경쟁력 있는 메탈을 소싱하여 그 적용을 확대함으로써 견조한 실적을 달성하였습니다.

영업이익률은 4.7%를 기록하여 전년 대비 0.4%p 개선되었습니다.

영업외 항목으로는 작년 1월 27일 IPO를 통해 조달된 자금의 운영 이자 수익이 발생하였으나 원화 약세 흐름에 따른 외화차입금 환산손실 등의 영향으로 약 2,180억 원의 영업외손실이 발생하였으며 이에 따른 연간 당기순이익은 0.8조 원, 순이익률은 3%를 기록하였습니다.

한편 사업적으로는 작년 한 해 동안 북미지역에서 GM 3기, 스텔란티스, 혼

다와의 신규 JV 설립 결정 등 글로벌 유수의 고객들과 전략적 파트너십을 확대해 나가며 장기 성장을 위한 대규모 프로젝트 수주를 성공적으로 이루어 냈습니다.

다음으로 2022년 4분기 실적을 간략히 설명 드리면 매출은 전기차 배터리의 주력 고객향 수요 대응의 확대와 GM JV 1기 가동 본격화 및 전력망 ESS 제품의 출하량 확대 등으로 전 분기 대비 12%, 전년 동기 대비 92% 증가한 8조 5,380억 원을 기록하며 최대 분기 매출을 달성했습니다.

손익 측면에서는 전 분기 대비 출하량 증가와 생산성 향상을 통한 단위당 원가 절감이 지속되었지만 성과급 반영 및 ESS 사외교체 비용 증가분으로 일시적 비용이 증가함에 따라 영업이익은 전 분기 대비 55% 감소한 2,370억 원을 기록했습니다. 다만 이러한 일회성 비용을 제외한 4분기 영업이익은 전 분기와 유사한 수준입니다.

다음은 재무 현황입니다. 2022년말 자산은 전년 말 대비 14조 5,350억 원 증가한 38조 2,990억 원, 차입금 비율은 39%, 순차입금 비율은 11%를 기록했습니다.

연간 현금흐름은 생산량 확대와 더불어 메탈가 및 환율 상승 등의 영향으로 운전자본이 증가되었으나 연간 창출된 3조 원 가량의 EBITDA가 이를 상쇄하였으며 IPO에 따른 약 10.1조 원의 자금 유입과 중장기 성장을 위한 약 6.3조 원의 Capex 집행을 반영한 기말 현금은 전기 말 대비 4.7조 원 증가한 5조 9,380억 원을 기록했습니다.

이상으로 2022년 연간 및 4분기 실적에 대한 설명을 마무리하고 올 한 해 LG에너지솔루션이 목표하고 있는 주요 사업전략에 대해 이창실 CFO가 설명 드리도록 하겠습니다.

주요 사업전략 발표

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? 이창실입니다.

오늘은 주주 여러분과 애널리스트 분들의 관심과 성원에 힘입어서 저희 에너지솔루션이 상장한 지 만 1년이 되는 상당히 뜻 깊은 날인 것 같습니다. 이 자리를 빌려서 감사의 인사를 먼저 드립니다.

이번 실적 설명회에서는 올 한 해 배터리 시장에 대한 전망과 아울러서 저희 회사가 중점적으로 추진해 나아갈 사업전략 방향에 대해서 설명을 드리도록 하겠습니다.

시장상황을 보면 작년에 이어서 올해의 경영환경도 Globally 녹록치 않을 것으로 보입니다. 배터리 시장은 글로벌 금융시장의 불안에 따른 환율 변동과 전반적인 소비심리 위축 가능성도 있지만 미국 IRA와 같은 각국 정책 기반의 변화에 따른 영향이 매우 커서 그 어느 때보다 기민한 시장 대응력이 요구되는 시기인 것 같습니다.

이미 글로벌 자동차 판매량에 대한 기대치가 하향조정 되기 시작했고 일부 시장에 대해서는 역성장을 예상하기도 하지만 그럼에도 불구하고 전기차 판매는 완성차 업체들의 적극적인 전동화 진행과 각국의 정부 정책 변화에 힘입어 현재 예상으로는 전년 대비 약 20% 수준의 증가가 예상이 됩니다.

특히 픽업트럭 등 대당 배터리 용량이 매우 높은 롱레인지 전기차 판매 비중이 증가하고 있는 추세라서 2023년 글로벌 배터리 시장은 작년 대비 약 33% 성장한 890GWh 수준에 이를 것으로 전망하고 있습니다. 물론 이러한 예측들은 여러 가지 변화가 있는 게 사실입니다만, 저희가 예의주시해서 대응해 나아갈 것이고요.

지역 별로 보면 이미 전기차 비율이 상대적으로 높은 유럽과 중국 지역은

각각 40% 중반대와 20% 중반대 수준의 성장이 예상되는 것 같습니다. 북미는 글로벌 평균 대비해서 두 배 이상 높은 60% 중·후반대의 성장을 보일 것으로 예상되고 올 한 해 배터리 시장 성장을 견인할 것으로 생각됩니다.

이에 당사는 고성장하는 북미시장에 집중하는 한편 핵심 고객과 수익성 중심의 성장을 이어 가기 위해서 다음과 같은 네 가지 중점 추진 과제를 실행해서 글로벌 선두 지위를 한층 더 강화해 나아가고자 합니다.

첫째는 근본적 제품 경쟁력 강화가 되겠습니다. 저희가 시장 Segment별로 고객 니즈에 맞는 차별화된 제품을 개발하여 프리미엄 성능에서는 하이니켈 양극재, 실리콘 음극재 등과 원통형 신규 폼팩터를 추진해서 확실한 우위를 점하고 보급형에서는 원가 격차를 축소해 나아가고자 합니다. 배터리 팩과 BMS 측면에서도 기술 역량을 강화해서 시스템 단위의 제품 경쟁력을 공고히 해 나아가고자 합니다.

또한 빠른 시일 내에 스마트팩토리를 성공적으로 구현할 수 있도록 기반이 되는 빅데이터와 AI기법을 활용해서 예지보전, 자동화, 지능화와 같은 내용을 바탕으로 글로벌 확산 전개를 위한 체계적인 준비를 강하게 진행해 나아가고자 합니다. 이를 통해서 인력운영과 생산성, 품질에 있어서 업계 최고 수준의 경쟁력을 확보하고자 합니다.

한편 최근 국가별 정책 기조변화에 발맞추어서 Supply chain 전반을 민첩하고 체계적으로 대응하는 일이 무엇보다도 중요해진 것 같습니다. 이에 저희 회사는 역내 메탈 확보 및 주요 원재료의 현지화를 신속히 추진하고 업스트림 업체에 직접 투자하는 등 파트너십을 강화하는 한편 메탈 사급도 더욱 확대해서 IRA 등의 정책 변화에 선제적으로 대응하고 이를 통해 안정적인 제품 공급뿐만 아니라 코스트 경쟁력을 확보해 나아가고자 합니다.

또한 리튬황, 전고체 등의 다양한 미래 기술 개발을 지속 추진하고 동시에

외부 기관이나 학교와의 기술 협력도 확대해서 차세대 전지에서도 리더십을 유지하고 신규 수익 모델을 발굴해 나가겠습니다.

Battery as a Service, Energy as a Service의 경우에는 사내 독립기업을 발족시켰습니다. 그래서 그 사내 독립기업을 통해서 신사업을 추진하고 이를 통해서 전반적인 회사의 포트폴리오를 강화해 나아가고자 합니다.

다음으로 글로벌 Capa 운영 계획에 대해서 말씀드리겠습니다.

저희가 작년 말 약 200GWh 수준의 생산 역량을 확보했습니다. 올해 말 기준으로는 이에 대비해서 약 50% 증가한 300GWh까지 생산 Capa를 확대해 나아갈 계획입니다.

그 내용을 보면 유럽에서는 폴란드 공장의 파우치 생산 역량을 확대하고 아시아에서는 중국에서 원통형, 파우치 생산역량을 주로 확대할 계획입니다. 한편 북미에서는 미국 GM JV 1기 Capa 증설이 순조롭게 진행되고 있고 연말까지 Full Capa 가동을 목표하고 있고 이어서 GM JV 2기도 양산을 준비하고 있으므로 연간 Capa 증가분 전체 100GWh 중에서 약 40%가량을 북미 지역에서 실현할 계획입니다.

이후에도 스텔란티스, GM, 혼다, 현대차 등의 여러 가지 다수 OEM JV 프로젝트들도 차근차근히 안정적으로 준비해 나아가고자 합니다.

마지막으로 LG에너지솔루션의 2023년 경영 목표를 말씀드리겠습니다.

2022년 4분기에 저희가 전략 고객향으로 약 20조 원의 수주를 확보했습니다. 이 추가 확보를 통해서 작년 말 기준 수주잔고는 약 385조 원을 넘어서는 것 같습니다. 계산해 보면 매년 매출 성장 폭보다는 훨씬 큰 폭의 신규 수주를 확보해 나아가고 있는 것으로 말씀드릴 수 있겠습니다. 그래서 저희 회사는 2023년 글로벌 각지에서 증설되는 Capa를 무엇보다 안정적으로 셋

업해서 운영하고 성장 시장 중심의 판매 확대와 최고의 품질을 기반으로 해서 경영목표를 원활히 달성해 나아가고자 합니다. 이러한 배경으로 매출은 전년 대비해서 약 25~30% 수준의 성장을 목표로 하고 있습니다.

동시에 지속적인 원가 혁신 노력과 수익성 중심의 제품 판매 확대를 통해서 영업이익률 역시 지속적으로 개선함으로써 의미 있는 성장을 이어 나가도록 하겠습니다. Capex는 앞서 말씀드린 고객 수요 대응을 위한 Capa 증설로 전년 대비 50% 이상 증가할 것으로 예상하고 있습니다.

다시 한 번 상장 이후 지난 1년간 저희의 성장을 함께 지켜봐 주시고 응원해 주신 점에 대해서 깊은 감사의 말씀을 드리면서 2023년 사업 전략에 대한 전반적인 설명을 마무리하겠습니다.

앞으로도 명실상부한 업계 리더로서의 위상을 더욱 공고히 하기 위해서 강한 실행력을 바탕으로 미래준비에 박차를 가하고 저희 LG에너지솔루션만의 새로운 성장 스토리를 써 나가겠습니다.

저희 LG에너지솔루션의 여정에 많은 지지를 부탁드립니다. 항상 여러분의 의견을 경청하고 긴밀하게 소통하겠습니다.

대단히 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

이것으로 발표를 마치도록 Q&A 시간을 갖겠습니다. 지금부터 질의응답을 시작하겠습니다.

질문이 있으신 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 누르시기 바랍니다. 질문을 취소하시려면 별표와 2번을 누르시면 됩니다.

원활한 회의 진행을 위하여 질문은 한 분당 두 가지 이내로 부탁드립니다.
처음으로 질문해 주실 분은 미래에셋증권의 김철중 님입니다.

○ 김철중(미래에셋증권)

예. 안녕하세요? 미래에셋증권 김철중입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

두 가지 질문 드리고자 하는데요.

먼저 첫 번째는 오늘 공시나 말씀을 통해서 올해 매출 목표를 말씀을 해 주셨는데 조금 더 세부적으로 2023년도 실적 세부 내용들, 전망치를 말씀해 주시면 좋을 것 같고요. 2023년이 아니라 1Q에 대한 가이드를 주실 수 있는지 말씀 부탁드립니다.

두 번째 질문은 최근에 저희 주요 고객사의 가격 인하가 산업의 큰 이슈가 되고 있는 것 같은데요. 주요 고객사 가격 인하에 따라서 저희의 전망이 출하 Q나 P에 어느 정도 영향이 있는지 이런 변화들에 대한 언급 부탁드립니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 좋은 질문 감사드리고요. 먼저 첫 번째 질문해 주신 것은 제가 설명을 드려야 할 것 같고 두 번째 가격에 대해서는 아무래도 테슬라가 선공을 날렸기 때문에 저희들 소형기획담당 쪽에서 답변을 드리고자 합니다.

먼저 첫 번째 질문에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

여러 시장과 애널리스트들께서도 굉장히 고민이 많으실 것으로 예상하는데 1분기가 시작되면서 사실 앞서 말씀드렸던 것처럼 불확실성이 있는 게 사실 이기는 합니다만, 저희 입장에서 보면 특히 북미 자동차 고객들의 물량이 상당히 견조하기 때문에 이런 부분에서 전체 판매량은 큰 걱정을 안 해도 될

것 같습니다.

다만 이미 아시는 것처럼 원달러 환율이 하락하는 영향이나 일시적으로 ESS와 같은 제품은 계절적 영향을 타는 제품이라서 1분기가 조금 Slow한 부분이 있습니다.

종합적으로 이러한 상황들을 믹스해보면 제가 예측하기로는 금년 1분기 매출은 전 분기와 유사할 것으로 전망하고 있습니다. 그래서 저희가 여러 가지 앞서 말씀드렸던 증설 작업이 진행 중인데 어쨌든 여하의 이런 신규 증설분을 트러블이 없이 안정적으로 셋업 하는 게 무엇보다 중요한 이슈 것 같습니다. 그래서 지금 JV 1기를 시작으로 해서 지금 2기가 또 진행되고 있고 이러한 부분들이 저희들 계획 일정 하에서 정상적으로 진행되도록 총력을 기울이고 또 이렇게 위기 상황이 왔을 때는 저희는 그렇게 생각합니다. 위기가 또 하나의 기회라고 생각합니다. 그래서 달러 환율이 떨어지면 이에 상응하는 이상의 원가절감을 해내고 또 제품경쟁력을 갖춰 나간다면 이런 부분에서 우리가 겁낼 이유는 없다고 생각합니다. 그래서 영업이익률도 전년 대비해서 개선해 나아가는 목표로 진행하고 있습니다.

그렇지만 어쨌든 여러 가지 상황의 변화 또는 수요, 경기의 변화가 있는 것은 사실이기 때문에 이런 부분을 예의주시해서 적기에 대응해 나아가는 게 상당히 중요한 과제인 것 같습니다.

요약하면 1분기는 전 분기 대비해서 매출은 유사한 수준이 될 것 같고 이익률은 당연히 개선하는 수준으로 진행이 되겠습니다.

연간 전체를 말씀을 드리면 여러 가지 불확실성에 대해서 무엇보다 중요한 것이 선제적인 대응이라고 봅니다. 그래서 저희 내부적으로, 조직적으로도 이러한 여러 가지 변화를 조기에 센싱하고 대응할 수 있게 하기 위해서 마켓 센싱 기능과 그것을 담당하는 조직들을 굉장히 강화했습니다. 그래서 시장과 고객의 변화를 실시간으로 모니터링하면서 이런 변화에 어느 경쟁사보

다도 먼저 앞서 대응해 나아간다면 금년도도 사업 운영을 잘 할 수 있지 않을까 생각하고 있고요. 이미 설명을 드렸지만 Capa의 증설은 계획대로 진행할 것이고요. 특히 북미가 중심이 될 것이고 이렇게 해 나아가면 적어도 25~30% 정도의 전년 대비 매출 성장은 달성해 나아갈 수 있을 것이라고 보고 있습니다.

그리고 수익성 측면에서도 앞서 말씀드린 것처럼 환율과 같은 네거티브 요소도 있지만 저희가 여러 가지 원가경쟁력 확보를 통한 서플라이체인의 구축이나 적극적으로 업스트림의 여러 가지 밸류체인 투자를 진행하고 있습니다. 확정되거나 마무리가 안 됐기 때문에 이 자리에서 다 말씀을 드릴 수는 없지만 여러 가지 다양한 각도의 투자 방안을 모색하고 있고 실행하고 있습니다. 이런 부분들은 확정이 되는 대로 알려드리겠고요. 그리고 어쨌든 원가 혁신과 스마트팩토리가 금년의 큰 두 개의 축이라고 볼 수 있는데 스마트팩토리는 저희가 가열차게 준비해 나아갈 생각입니다. 그래서 조직의 역량을 집중해서 생산성을 올리고 품질을 개선함으로써 스마트팩토리 구현이 가능하기 때문에 이러한 기반적인 여러 가지 준비들을 체계적으로 지금 해 나아가고 있습니다.

요약해서 말씀을 드리면 매출은 금년도 25~30% 정도의 성장은 충분히 가능 하다고 보고 있고 영업이익률도 당연히 전년보다는 개선된 한 자릿수 중·후반대의 영업이익률을 반드시 달성하도록 조직의 역량을 모으겠습니다.

이상 설명 드렸습니다.

○ 노인학 담당

이어서 두 번째 질문에 대해서 답변을 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획 관리 담당 노인학입니다.

최근 고객사 4분기 판매량이 시장의 기대치 대비 다소 하회해서 일부 시장

에 우려가 있는 것으로 알고 있습니다. 하지만 어제 고객사 실적 발표 시에 언급되었듯이 가격 인하 혹은 주문량이 급격하게 회복되고 있고 역시 또 베를린 공장의 생산 Capa 또한 확대를 진행하고 있기 때문에 수요는 점차 회복될 것으로 판단하고 있습니다. 따라서 현재 당사의 원통형 연간 매출 계획은 기존 플랜과는 큰 차이가 없는 상황입니다. 그럼에도 불구하고 수요 변동이 발생할 경우에는 일단 원통형은 표준화된 폼팩터이기 때문에 타 용도로 전환이 가능하고 그렇기 때문에 EV 스타트업이나 LEV, 전동공구 등으로 선제적인 물량 전환을 통해서 저희는 매출영향을 최소화할 계획입니다.

마지막으로 배터리 판가는 고객과 계약에 의거하여 차량 판매가에 영향을 받는 구조가 아니기 때문에 차량 가격 인하에 따른 배터리 판가 하락 리스크는 제한적이라고 말씀 드릴 수 있겠습니다.

이상 답변을 마치겠습니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권 강동진입니다. IRA 관련해서 간단하게 질문을 드리겠습니다.

일단 첫 번째는 작년 말에 IRA에서 일부 세척 변경이 있었던 것으로 알고 있는데 관련해서 어떤 부분이 변경됐고 저희 회사에서는 어떤 영향을 주게 되는지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 AMPC 관련된 부분인데, AMPC 관련해서 규모나 인식 시점에 대해서 회사에서 가이드를 주실 수 있는지 궁금하고 혹시나 회계적으로 어

면 영향이 있을지, 손익계산서 아니면 영업이익단에 반영이 되는지 이런 부분에 대해서 같이 공유해 주시면 감사하겠습니다. 저희가 추정을 해보면 규모가 상당히 클 것으로 추정되는데 혹시 고객사에서 이것들을 분담해달라는 요청이 있는지. 있다면 그게 어느 정도이고 저희한테 어떤 이펙트가 있을지 궁금합니다.

이상입니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 제가 설명을 드리는 게 나올 것 같습니다.

IRA를 먼저 말씀을 드리기 전에 저희 매니지먼트는 이렇게 생각합니다. 지금 IRA의 여러 가지 시행세칙 등이 다소 혼탁한 상황이지 않습니까. 그런데 저희가 중요하게 생각하는 것은, 무엇보다 중요한 게 fundamental한 원가 경쟁력이라고 보고 있습니다. 세상에서 일어나는 여러 가지 정책의 변화는 많은 것들이 생겼다가 사라지고 하는데 근본적인 경쟁력을 갖고 있지 않으면 이런 benefit을 enjoy하다 보면 경쟁력을 잃을 가능성이 많기 때문에 저희는 무엇보다도 근본적인 원가경쟁력 강화에 방점을 뒀서 진행하고 있고요. IRA로 들어가서 말씀을 드리면 이미 내용은 들으셨겠지만 작년 연말에 미국 정부에서 발표한 내용을 보면 여러 가지 반대 의견들이나 이런 것들이 많이 나오면서 우선은 각각 3,750달러를 주는 부품과 광물에 대한 보조금 조건에 있어서 우선 2023년, 2024년은 상당 부분 유예가 된 상태로 보입니다. 그리고 아마 메인은 2025년부터 엄격히 적용이 되는 정책으로 전개가 될 것 같은데 물론 세칙을 3월 말 그다음에 이어서 또 발표를 한다고 되어 있습니다만, 어쨌든 저희가 앞서 말씀드린 fundamental한 경쟁력을 갖추는 게 첫 번째이고 그다음에 IRA 자체도 우리가 수혜가 진행이 된다면 이것을 놓칠 이유는 전혀 없기 때문에 지금 저희가 일찍부터 북미에는 여러 가지 서플라이

체인을 갖추는 작업을 진행해왔다고 지난 분기 IR 때도 말씀을 드렸는데 어쨌든 저희 현재 상황을 비추어보면 부품과 광물로 나누어서 지급이 될 예정인 각각의 3,750달러의 보조금 충족 조건은 2023년부터 40~50%에서 몇가지 기준이 있지 않습니까. 저희가 이런 것들은 충족하는 데 전혀 문제가 없는 수준으로 진행이 준비되고 있습니다.

사실 이 보조금 7,500달러는 소비자와 자동차 OEM들이 오롯이 취하게 될 benefit이라고 봐야 할 것 같고요. 저희 배터리 제조업체가 취할 수 있는 benefit은 말씀하신 Tax Credit인데 지금 Tax Credit은 미국 정부가 발표한 내용을 보면 적용은 1월 1일자 생산 물량부터 될 것이라고 이야기하고 있지만 또 세척에 대해서는 발표를 좀 미루고 있는 상태이고 또 회계적 처리방안에 대해서는 아마 금년 늦게 확정이 될 것으로 보입니다. 그래서 이 부분도 저희가 상황을 예의주시해서 전체 모니터링을 하면서 대응을 해 나아갈 것이고 결국은 회계처리 시점이라는 것도 이런 세척들이 구체화되는 시점에 저희가 방향을 정할 수 있지 않겠나 하는 생각이 들고요.

그다음에 고객과의 sharing 질문을 주셨는데, 원래 Tax Credit을 미국 정부가 제안한 가장 큰 이유는 미국 현지 투자라는 것이 상당한 리스크와 코스트의 상승을 수반하기 때문에 이러한 리스크, 결국은 코스트의 상승 그다음에 여러 가지 인프라 비용의 증가, 저희가 건설을 하다 보니까 미국 쪽에 여러 가지 건설 비용이 굉장히 큰 폭으로 늘어납니다. 또 거기에 상대적으로 고용 문제도 있고 그래서 다른 지역에 비해서 benefit이 있는 것도 있지만 오퍼레이션 리스크도 꽤 있어 보입니다. 그래서 이런 부분에 주저함이 없이 미국 투자를 할 수 있도록 정부가 지원책을 낸, 결국은 리스크에 대한 hedging compensation이라고 보고 있습니다. 그래서 당연히 저희가 이 benefit을 받게 되면 미국 내에서 배터리 사업을 경쟁력 있게 운영할 수 있도록 투자의 경제성을 확보하거나 앞서 말씀드렸던 고용 문제나 비용 증가,

인프라 문제 리스크를 hedge 하는 차원의 자원으로 저희가 활용해야 하지 않을까 생각하고 있고요. 아직까지 고객사들이 이것에 대한 sharing을 구체적으로 요구해 오지는 않습니다만, 아마 정책 확정이 안 됐기 때문에 그런 것으로 보이는데 당연히 정책이 좀 더 구체화 되면 고객사들의 그런 sharing 요구가 빗발칠 것으로 생각하고 있습니다. 그런데 원칙적으로 저희가 이 부분을 고객과 sharing을 해야 할 의무는 없습니다만, 지금 여러 가지 미국 투자에 따른 코스트 상승분을 판가에 충분히 compensation 하는 작업들을 고객과 협의해서 대부분 진행하고 있기 때문에 이런 리스크, 코스트 상승분이 판가에 충분히 반영된 고객에 한해서는 저희가 합리적인 수준으로 Tax Credit sharing을 검토해 나아갈 생각입니다. 다만, 서두에 말씀드렸던 것처럼 이게 얼마나 영속성을 가질 것이냐? 2023년부터 2032년까지 정말 10년간 변동 없이 갈 것이냐 하는 것은 상당히 의문스럽다고 봅니다. 특히 얼마 안 있으면 미국의 대선과 총선이 진행되면 정권이 어떻게 될지도 사실은 아무도 예측이 안 되는 건데 그런 변화와 더불어서 이 정책에도 변화가 있을 것이라고 저희 매니지먼트는 보고 있습니다. 그래서 Tax Credit sharing을 수혜를 받게 된다면 반드시 수혜를 저희가 받아서 확인하고 저희한테 돈이 들어온 이후에 고객과 다음 sharing 순서를 가져가는 방향으로 해서 논의를 해서 서로가 윈윈할 수 있는 전략으로 가려고 지금은 생각하고 있습니다.

이상입니다.

○ 사회자

다음 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 시티증권의 오스카 이 님입니다.

○ 오스카 이(시티증권)

질문 기회를 주셔서 감사합니다.

저는 두 가지 질문을 여쭙보고 싶은데요. 첫 번째 질문은 유럽 시장과 관련된 질문입니다.

많은 투자자들은 지금 유럽 시장에 있어서의 어떤 경기 침체 리스크에 대해서 우려하고 있습니다. 그리고 지금 에너지솔루션 입장의 매출 면에서 보면 유럽이 여전히 현재 가장 큰 시장이기도 한데요. 2023년 수요에 대해서는 지금 어떻게 전망하고 계시는지 이런 부분들이 궁금하고요. 거기에 덧붙여서 혹시 고객사단에서 수주와 관련해서는 수주 물량을 감축하고자 하는 움직임들이 있는지 여부가 궁금합니다.

두 번째는 미국 투자와 관련된 질문을 드리겠습니다.

지금 미국 투자와 관련해서 진행상황이 원래 계획하셨던 것보다는 좀 더디게 진행되고 있는 것 같습니다. 예를 들어서 애리조나의 원통형 Capa만 봐도 그렇게 되고 있는 것 같은데요. 그 주 이유는 원가가 더 높게 그리고 많이 들기 때문이라고 생각을 합니다. 그래서 이에 대해서 여쭙보고 싶은 질문은 미국에서 이렇게 더 높은 원가가 드는 부분과 관련해서는 지금 고객사의 평가에 이 부분을 전가하는 게 과연 가능한지 여쭙보고 싶고요. 그리고 거기에 덧붙여서 이런 여러 가지 원가와 관련된 부분들 그리고 여러 가지 상황들을 고려해봤을 때 혹시 미국의 향후 프로젝트 관련된 투자 의사결정에는 다른 의사결정이 혹은 결정 접근법이 있다고 보시는지 여부가 궁금합니다.

○ 김경훈 상무

답변 드리겠습니다. 첫 번째 질문은 자동차 쪽에서 말씀을 드리고 두 번째, 미국의 코스트 부분은 전사 기획관리 담당이 말씀을 드리겠습니다.

유럽시장의 우려에 대한 당사 의견은 전체 자동차 수요는 글로벌 경기 침체

로 기존 전망치 대비 다소 감소할 것으로 예상되고 있습니다. 그리고 전기차 수요 또한 유럽시장을 중심으로 전망치가 다소 하향 조정되는 모습입니다. 다만 전기차의 경우 자동차 OEM의 전동화 계획과 북미 IRA 정책 등을 고려해볼 때 이러한 수요 감소 폭이 크지 않을 것으로 생각되고 있고 OEM들의 전기차 출시 및 이외 프로모션 확대로 점차 수요가 개선될 것으로 예상하고 있습니다.

당사의 Capa 증설은 미국 지역 중심으로 확대되고 있으므로 기대치 대비 유럽에서 수요가 부진하더라도 미국 시장의 수요 성장이 이를 충분히 상쇄할 수 있다고 생각되고 당사의 매출에 미치는 영향은 크지 않을 것으로 판단하고 있습니다.

그리고 당사의 대응방안으로서는 고객사별로 확정된 수주 기반으로 Capa를 증설하고 있고 물량 차질 리스크는 시장에서 우려하는 것에 비해 낮을 것으로 보이고 또한 수주 계약에 최소한 물량 보장 조건이 명시되어 있으므로 실적 다운 리스크는 제한적일 것으로 보입니다. 그리고 운영 측면에서는 거래선의 수요와 출고 상황을 면밀히 확인해서 보수적 관점에서 생산을 준비하고 있습니다. 그럼에도 불구하고 수요 하락이 현실화될 경우 투자와 양산 일정을 조정하고 있고 오퍼레이션 효율화를 통해 수익성 리스크를 최소화해 나아가고자 합니다.

○ 정재욱 담당

두 번째 질문해 주신 북미 진출 시의 코스트 상승에 따른 수익성 영향에 대해서 말씀드리겠습니다. 기획관리 담당 정재욱입니다.

북미 현지에 공급망을 구축할 경우에 최근에 인플레이션 영향에 따른 투자비나 인건비 증가 등으로 타 지역 대비 원가 상승 리스크가 있습니다. 고객사들은 또한 EV 구매보조금 요건 충족을 위해서 현지에서 생산된 배터리 공

급을 요청하고 있고 고객과는 북미 생산에 따라서 코스트가 상승한 것이 반영된 판가를 기준으로 현재 수주와 협상을 진행하고 있어 수익성이 하락될 가능성은 낮아 보입니다.

그리고 실제 미국 현지 생산에 따라 코스트가 일부 상승하더라도 자동차 OEM 및 소비자 입장에서 보면 북미에서 생산된 배터리 및 원재료를 사용하여 받을 수 있는 차량당 최대 7,500달러의 IRA EV 구매보조금 메리트가 있을 것으로 판단하고 있습니다.

미국 현지에서 생산된 배터리 공급을 원하는 고객들의 수요 또한 지속적으로 확대되고 있는 상황이고 공급 가능한 배터리 업체가 현재 제한적인 상황입니다. 애리조나 투자 건을 포함해서 미국 중심의 Capa 확대에 대해서는 당사는 수익성이 안정적으로 확보될 수 있도록 면밀히 검토하고 있는 상황이고요. 검토를 통한 수주가 됨과 동시에 SCM 체계 강화 및 스마트팩토리 구축을 통해 원가경쟁력도 추가로 확보해 나아갈 예정입니다.

이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 한 분 질문만 더 받겠습니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(하나증권)

안녕하십니까? 하나증권 김현수입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 증설 계획과 ESS 이렇게 두 가지를 여쭙겠습니다.

증설계획은 앞서 Capa 확장 계획 부문에서 이미 2023년 300GWh 가이드스를 언급해 주셨는데요. 2025년 이후의 장기 증설 계획도 함께 공유 부탁드립니다. 여기에서 지역별 Capa와 어플리케이션별 Capa도 함께 말씀해 주

시면 감사하겠습니다.

그리고 ESS 쪽에 대해서도 여쭙보고 싶은데요. 점진적으로 재생에너지 시장이 성장하면서 점점 중요해지고 있는데요. 2023년의 ESS 전체 시장 전망과 어플리케이션별 수요 전망을 어떻게 하고 계신지 말씀 부탁드립니다. 좀 더 구체적으로는 ESS 부문의 수주나 매출, 손익 전망도 함께 말씀해 주시면 감사합니다.

○ 장성훈 상무

경영전략 담당 장성훈입니다. 첫 번째 Capa 증설 계획에 대해서는 제가 답변을 드리고요. ESS 관련된 내용은 ESS기획관리 담당께서 답변을 드리겠습니다.

실적 발표 내용에도 언급이 되었는데, 2023년 말 기준으로 해서 총 300GWh 규모의 생산 Capa 확보가 예상되고 있습니다. 저희는 원통형 EV Cell을 포함해서 EV용으로는 총 280 Capa를 보유하게 되고 전체 Capa 중에서는 EV용 Cell 생산 Capa가 절대규모를 차지할 것으로 보입니다.

2025년 말까지 증설계획의 이미 수주 완료한 글로벌 OEM의 신규 EV 프로젝트 양산 일정 그리고 계속해서 늘어나는 글로벌 전기차 수요 대응에 기반해서 이미 확정된 상황입니다. 그래서 저희 플랜대로 Capa 증설이 진행된다면 2025년 말 기준으로는 총 540GWh까지 양산 능력을 끌어올릴 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

최근에 IRA 발표 등 북미 EV시장의 성장세가 두드러지고 있는데요. 반면에 중국 시장은 전기차 시장이 글로벌 경기침체와 맞물려서 속도감이 다소 줄어들 것으로 예상되면서 당사의 향후 글로벌 Capa도 절반 가까이 북미 지역에 집중될 계획입니다.

아시는 바와 함께 GM이나 스텔란티스, 혼다 같은 핵심 고객의 경우에는 JV

형태로 투자가 진행될 예정이고 이외의 고객 수요에 대응하기 위해서는 기존의 북미 공장, 중국 공장, 유럽 공장 증설 투자도 병행 추진되고 있습니다. 유럽의 경우는 현재 폴란드가 저희 글로벌 핵심 생산거점인데요. 최근 유럽에서 크리티컬로 몬트리올 액트 같은 규제가 강화될 것으로 보이고 있고 향후 시장 동향 또 경기침체의 영향 이런 것들을 주시해가면서 유럽 확장 투자도 검토하겠습니다.

애리조나는 사실 테슬라하고 원통형 EV 스타트업 고객과 함께 신규 사이트 진출 공급 대응에 대해서 활발히 논의하고 있는데요. 세부 계획이 확정되는 대로 공시 또는 IR 발표를 통해서 추가적으로 공유해 드리겠습니다. 이상입니다.

○ 최신근 담당

이어서 두 번째 질문에 대해 답변드리겠습니다. 답변자는 ESS 기획관리담당 최신근입니다.

2023년 ESS 시장 지역별, 세그먼트별 수요 전망입니다.

2023년 글로벌 ESS시장 수요는 전년 대비 약 30% 수준으로 성장할 것으로 전망되며 미국과 유럽 지역을 중심으로 전력망, 주택용 모든 분야에서 수요 성장이 기대됩니다.

우선 전력망 시장부터 말씀을 드리겠습니다.

글로벌 수요의 60%를 차지하고 있는 미국은 최근 발표된 IRA 세제 혜택 확대로 지속적인 수요 증가가 예상되며 유럽의 경우는 에너지 공급 리스크 우려에 따라 전년 대비 60% 이상의 높은 성장률을 보일 것으로 전망합니다.

주택용 시장은 올 상반기까지 금리인상 기조 및 인플레이션에 따른 소비자 구매력 둔화가 예상되나 신재생에너지 발전 성장, 정부 정책 기조 등의 영향으로 미국과 유럽시장 각각 40% 이상의 높은 성장률을 보일 것으로 전망됩니다.

니다.

이어서 2023년 ESS 사업실적 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

2022년은 전년 대비 견조한 매출 성장에도 불구하고 원가 상승에 따른 사외 교체 비용 증가로 인한 일회성 비용 반영으로 수익성이 악화되었으나 2023년은 2분기부터 기 수주된 전력망 프로젝트 및 주택용 공급 물량 확대에 따라 견조한 매출 성장이 예상되며 손익 또한 한 자릿수 초·중반 수준을 달성할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

네. 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2022년 4분기 실적 발표 컨퍼런스콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.