

<LG에너지솔루션 2023년 2분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2023. 7. 27. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2023년 2분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

당사 임원 소개

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO이자 CSO 이창실 부사장,

재무총괄 장승권 상무,

금융 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차기획관리 김경훈 상무,

소형전지기획관리 노인학 담당,

ESS전지기획관리 최신근 담당,

경영전략 장성훈 상무

마지막으로, Market Intelligence 박재연 담당입니다.

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

이번 컨퍼런스 콜에서는 2023년 2분기 경영 실적에 이어 당사 상반기 주요 성과 및 하반기 주요 추진계획에 대해 CFO가 설명 드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

본 실적발표에 포함된 향후 전망은 미래 사업환경의 변화 및 전략 수정에 따라 달라질 수 있으므로 참고에 유의하시기 바랍니다.

2/4분기 경영 실적 발표

먼저 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

타 지역 대비 상대적으로 유럽向 수요가 둔화된 가운데 지난 1분기의 메탈 가격 하락이 이번 분기 배터리 판가에 일부 영향을 주었으나 견조한 북미 전기차 수요에 출하량을 적극 확대한 결과 2023년 당사의 2분기 매출은 8조 7,740억 원을 기록하였습니다. 이는 전년도 같은 기간에 비해 73% 증가한 수치로 견조했던 직전 분기 매출 실적과는 유사한 수준입니다.

손익 측면에서는 재고 Lagging 영향으로 일시적으로 메탈 재료비의 원가가 상승함에 따라 2분기 IRA tax Credit을 제외한 영업이익은 전 분기 대비 소폭 줄어든 5,007억 원을 기록하였으나 고객사와의 합의에 따라 2분기 결산에 GM리콜 과정에서 발생한 재료비 원가상승분 1,510억 원을 일회성 충당금으로 추가 반영하기로 결정하였습니다. 이를 반영한 2분기 영업이익은 약 3,500억 원, IRA tax Credit 1,109억 원을 포함한 영업이익은 4,610억 원을 기록하였습니다.

당사는 생산성 향상 및 주요 비용항목의 효율 개선과 원가 혁신 활동을 기반으로 상당한 매출 성장에 더해 이익율까지 꾸준히 높여 나가고 있으며 일회성 비용을 제거한 영업이익률은 5.7%로 전년 동기 대비 1.8%p 개선되었

지만 일회성 비용 포함 시 전년 동기와 비슷한 수준의 수익성을 기록하였습니다.

한편 주요 영업외항목으로는 외화차입금 환산이익에 따른 약 2,700억 원의 외환 관련 이익이 발생하는 등 총 1,850억 원의 2분기 영업외수익을 기록하였습니다.

당기순이익은 4,650억 원, 순이익률은 5.3%를 기록했습니다.

다음은 재무 현황입니다. 2023년 2분기 말 기준 자산 규모는 전기 말 대비 1조 6,810억 원 증가한 42조 3,950억 원을 기록하였습니다. 부채비율은 83%, 순차입금 비율은 19%였습니다.

2분기 중 현금흐름은 약 2.4조 원의 Capex 집행에도 불구하고 약 1조 원의 EBITDA 창출에 더해 1조 원의 원화사채 발행 등으로 플러스 현금흐름이 발생하여 기말현금은 전기 말 대비 약 790억 원 증가한 4조 8,600억 원을 기록했습니다.

상반기 중 집행된 Capex는 작년 동기 대비 55% 증가한 약 4.2조 원으로 주로 JV를 포함한 북미 생산거점 증설에 투자되었습니다.

이상으로 이번 분기 실적에 대한 설명을 마무리하고 하반기 변화된 시장 환경과 당사가 추진할 주요 계획에 대해 이창실 CFO가 설명 드리도록 하겠습니다.

CFO Highlight

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? 이창실입니다. 오늘도 변함없이 관심과 애정으로 참석해 주신 투자자 및 애널리스트 분들께 감사의 말씀을 먼저 드립니다.

이번 실적 설명회에서는 저희 회사가 2023년 상반기 동안 이룬 주요 성과를

짚어보고 연초 대비 변화된 하반기 배터리 시장 환경과 당사의 추진계획에 대해서 말씀을 드릴까 합니다.

우선 당사 주요 제품의 전방사업인 전기차 시장을 살펴보면 지난 2023년 1월부터 5월까지의 누적 글로벌 전기차 판매량은 전년 동기 대비 40% 이상 견조한 성장세를 보였고 특히 미국 시장의 전기차 판매 증가율은 54%를 기록해서 중국과 유럽 지역 대비해서는 굉장히 빠른 성장을 기록하고 있습니다.

저희 엔솔은 급격히 확대되는 미국 시장에 사업 역량을 집중하면서 지난 상반기 동안 전년 대비 86% 성장한 약 17.5조 원의 매출과 140% 이상 개선된 약 1.1조 원의 영업이익을 달성해서 나름대로 괄목할 만한 재무성과를 창출하였습니다.

특히 고객사와의 최초 합작법인인 GM JV 1기를 성공적으로 가동하기 시작하여 안정적으로 양산체계를 구축 중이며 전략 고객향 EV 원통형 제품의 판매 물량을 극대화해서 그간에 매출성장을 가속화할 수 있었습니다.

또한 당사는 모든 사업장에서 내부 목표 수준 이상의 수율을 확보함과 동시에 물류비를 중심으로 주요비용 구조를 개선하는 등 원가혁신을 지속해온 결과 전년 대비 큰 폭의 수익성 개선을 이루었습니다.

이에 더해 지속적인 공급망 다변화 노력의 일환으로 북미지역의 리튬광산과 음극재 생산기지를 갖춘 호주 업스트림 업체들의 지분투자를 진행해서 IRA 요건에 부합하는 핵심 원재료를 추가적으로 확보하는 등 소싱 경쟁력 강화를 위한 노력을 꾸준히 진행 중입니다.

그렇지만 올해 하반기 시장 환경은 녹록치 않을 것으로 생각합니다. 지역별 전기차 수요 전망을 살펴보면 IRA 등 적극적인 정부 정책에 힘입어서 북미 지역은 전기차 판매 전망이 상향 조정되는 반면 중국 및 유럽 지역의 EV 판매는 당초 기대를 다소 밀돌 것으로 예상합니다. 이는 이 지역들의 전기차

침투율이 상대적으로 높았던 기저효과로 그 성장세가 다소 완만해지는 영향도 있겠지만 특히 유럽지역은 지속되는 고물가와 유럽 내 주요 국가의 GDP 역성장 등 매크로 불확실성이 지속되어 주요 OEM들의 전기차 판매가 예상보다는 저조한 상황으로 파악됩니다.

또한 배터리 생산의 주요 원재료인 수산화리튬 가격이 지난 1분기 중의 고점 대비 50% 이상 하락함에 따라 배터리 완제품 판가에는 3분기부터 본격적으로 영향을 미칠 것으로 예상합니다.

그럼에도 전기차 배터리 시장은 중장기적인 관점에서 2030년까지 올해의 다섯 배를 넘는 규모로 성장이 예상되는 만큼 향후 견조한 성장이 이어질 것이라는 기존 전망은 변함이 없는 것 같습니다. 이에 당사는 단기적인 업황에 일희일비하기보다는 장기적인 안목과 긴 호흡으로 시장 변화에 능동적으로 대응해 나아가도록 하겠습니다.

특히 저희 LG에너지솔루션은 기업의 fundamental한 경쟁력인 제품력과 오퍼레이션 역량 그리고 안정적인 공급망 확보라는 세 가지의 중요한 축을 기반으로 일관된 전략을 추진해 오고 있습니다.

우선 제품 경쟁력 확보 차원에서 점차 다변화되고 있는 시장의 needs를 충족시킬 수 있도록 고객 맞춤형 제품을 개발하고 양산하고자 합니다. 신규 폼팩터인 원통형 4680 제품은 금년 중에 오창에 생산라인을 셋업할 예정이고 중국 남경에서는 일부 NCM 라인을 LFP로 전환하여 ESS 생산 제품도 준비코자 합니다.

또한 이미 확고한 우위를 확보하고 있는 프리미엄 제품뿐만 아니라 NCM 기반으로 고전압 Mid-Ni과 Mn-Rich 제품 그리고 LFP 제품 개발을 통해 각 세그먼트별 경쟁 우위를 확보해서 보급형 전기차 및 ESS 수요의 확대 등 다양한 시장 변화에 즉시 대응할 수 있도록 준비하겠습니다.

두 번째로 오퍼레이션 측면입니다. 저희 LG에너지솔루션은 다년간 축적된

글로벌 사업 운영을 통해서 안정적인 캐파의 증설 및 품질관리 역량을 확보하고 있습니다. 이와 같은 오퍼레이션 강점을 바탕으로 연내 GM JV 1기의 Full Ramp up을 추진하고 향후 예정되어 있는 GM JV 2기와 3기 및 최근 수주한 스텔란티스, 혼다, 현대 북미 JV 등의 증설 프로젝트 역시 안정적인 셋업을 통해서 계획대로 차질 없이 준비하도록 하겠습니다.

또한 GM JV 2기부터 스마트팩토리를 단계별로 적용하고 이를 글로벌 전 사업장의 오퍼레이션에 확대 적용해 나아갈 계획이므로 제품의 안정적인 품질 확보 및 공장 자동화 기반의 가공비 절감을 통해서 원가 및 품질경쟁력을 강화할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

그리고 원재료 소싱 부분에서는 지속적으로 서플라이 체인 다변화를 추진해 오고 있고 이달 초 칠레 SQM 社와 리튬 단일규모 계약으로는 최대 규모인 7년간 10만 톤 규모의 계약을 체결한 성과가 있습니다.

이와 같은 중장기 공급 계약 및 지분 투자 등을 통해서 전략적인 파트너십을 강화하고 경쟁력 있는 가격에 핵심 원재료를 확보할 수 있는 체계를 구축해서 공급망 현지화를 더욱 가속화하고자 합니다.

또한 전기차의 라이프 사이클을 감안했을 때 2030년 초중반 이후 배터리의 재사용 및 재활용 시장 확대가 본격화될 것으로 예상되며 배터리 재활용 의무화 정책 등 미래 ESG 관점에서도 체계적인 Closed-Loop의 선제적인 구축이 매우 필요한 상황입니다. 이를 위해 저희 엔솔은 2027년까지 미국, 유럽, 아시아 등 주요 생산 거점별로 수거와 전처리, 후처리, 전구체에 이르는 전 밸류체인에 걸쳐서 경쟁력 있는 업체와의 파트너십을 확보하고 이를 통해서 리사이클 시장의 지배력을 강화해 나아가고 또한 배터리 진단기술의 차별화와 ESS 사업 역량을 기반으로 한 re-use 시장에서의 신사업 기회도 모색하고자 합니다.

앞으로도 당사는 포트폴리오 변화 및 지속가능한 경쟁력 확보를 통해 중장

기적 관점에서 주요 전략과제들을 발 빠르게 발굴하고 체계적으로 추진해 나아가도록 하겠습니다.

마지막으로 2023년 저희의 연간 목표 예산을 말씀해 드리겠습니다.

당사의 수주잔고는 지난 6월 말 기준으로 440조 원을 돌파했고 1년여 사이에 100조 원 이상의 수주잔고 증가가 있었습니다. 앞서 설명해 드렸던 바와 같이 비록 올 하반기는 예상보다 전방수요에 대한 일부 둔화 우려가 있는 상황이지만 시장과 수요의 변화를 면밀히 살피고 이런 변화에 기민하게 대응해서 30% 중반 이상의 연간 매출 성장은 달성할 수 있도록 하겠습니다.

그리고 수익성은 기존에 계속 제시해 드렸던 바와 같이 출하량 확대를 기반으로 한 규모의 경제 효과와 생산성 향상, 원가혁신 등을 통해서 IRA tax Credit 효과를 제외하더라도 한 자릿수 중후반 수준의 영업이익률은 달성할 수 있도록 조직적인 총력을 다하겠습니다.

투자자, 애널리스트 및 주주 여러분 경청해 주셔서 감사드리고요. 주주 및 애널리스트 여러분의 많은 관심과 지원에 저희가 보답할 수 있도록 늘 시장의 의견에 귀 기울이는 LG에너지솔루션이 되겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다. 지

금부터 질의응답을 시작하겠습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 누르시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 누르면 됩니다.

원활한 회의 진행을 위하여 질문은 한 분당 두 가지 이내로 부탁드립니다.

처음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 두 가지 정도 질문을 드리겠고요.

첫 번째는 GM과의 상황에서 일회성 충당금이 추가적으로 반영이 됐는데 이 부분에 대해서 설명해 주셨으면 감사하겠습니다.

두 번째는, 말씀하셨듯이 하반기가 좀 녹록치 않아 보입니다. 그래서 3분기와 연간 전망에 대해서 회사에서 생각하시는 바를 공유해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 장승권 상무(재무총괄)

먼저 일회성 충당금 관련해서 설명드리겠습니다. 재무총괄 장승권입니다.

앞서 IR 담당에서 말씀해드린 대로 당사는 2분기 결산에 고객사 리콜 비용 약 1,500억 원을 추가 반영하였는데 이는 GM 볼트 리콜 과정에서 급격한 재료비 원가상승이 발생하였고 이에 따른 영향 분을 고객사와 일부 sharing 하기로 함에 따라 LG 부담분에 대해 LG전자와 당사가 각각 50%씩 비용 반영한 것입니다.

다만 리콜 수량이나 범위의 변경은 없으며 현재 시점에서 봤을 때 향후 추가적인 리콜 비용 발생 가능성은 상당히 낮아 보인다고 말씀드리겠습니다. 이상입니다.

○ 이창실 부사장

두 번째 질문 답변드리겠습니다. CFO 이창실입니다.

굉장히 의미 있는 질문 감사드리고요. 잘 아시는 것처럼 사업이라는 게 기복이 어느 정도 있을 수 있는 건데 지금 내부와 외부에 여러 가지 변수가 있

을 수 있고 우선 3분기를 살펴보면 IRA 정책에 힘을 받아서 북미 중심의 견조한 전기차 수요 확대는 지속될 것으로 보고 있습니다. 다만 앞서 말씀드렸던 것처럼 유럽 EV 수요가 다소 기대에 못 미칠 가능성이 있어 보이고 지금 상반기 중 메탈가에 급격한 가격 변동이 있었는데 상반기 메탈가가 떨어진 부분에 따른 판가 연동 영향은 하반기에 발생이 될 것 같습니다. 그래서 이런 영향이 좀 있고 그다음에 특히 유럽의 일부 주요 고객들의 재고 수준이 다소 높은 고객들이 좀 있어서 아마도 이러한 상황들을 고려할 때 배터리 구매 시기를 일부 4분기로 조정할 가능성도 있어 보이었습니다.

그래서 종합적으로 예상해 봤을 때는 3분기 매출은 일시적으로 2분기 대비해서는 소폭 감소할 것으로 예상이 됩니다. 물론 저희가 추가적인 여러 가지 논의를 고객들과 하고 있기 때문에 이 부분의 변동성은 좀 더 추가되거나 할 가능성도 없지는 않습니다.

손익 관점에서는 저희가 말씀드렸던 바와 같이 물류비와 같은 주요 비용 항목의 효율을 개선하는 작업들을 굉장히 집요하게 진행 중이므로 이를 통한 원가 혁신이 있을 것이고 신규증설 캐파의 양산 안정화 등과 같은 것을 통해서 생산성을 높이는 노력 그리고 수율을 높이는 노력들을 계속 하고 있기 때문에 수익성 관점에서는 상반기 대비 3분기는 개선이 가능할 것으로 보고 있습니다.

연간 전체를 전망해보면 4분기가 조금 평상시와는 다를 것 같은데 4분기에 IRA 정책이 상당히 더 탄력을 받을 것 같고 또 여러 가지 앞서 말씀드렸던 그런 상황을 종합해보면 주요 OEM들의 구매가 다소 회복될 가능성이 높아 보입니다. 이를 종합해볼 때 금년도 연간 매출 예상은 2022년 대비해서는 30% 중반 이상의 성장은 달성 가능할 것으로 보고 있습니다.

수익성 측면에서도 4분기 출하량 확대에 따른 규모의 경제 그다음에 말씀드렸던 메탈 재고의 Lagging 영향이 해소될 것 같고 그래서 연간으로는 IRA

tax Credit을 반영하지 않더라도 Mid to High Single-digit 수준의 영업이익은 창출할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 하이투자증권의 정원석 님입니다.

○ 정원석(하이투자증권)

안녕하세요? 하이투자증권 정원석입니다. 질문 기회 주셔서 감사하고요. 저도 앞서 말씀하셨던 질문에 연장해서 질문을 드리고 싶은데요.

1월부터 메탈 가격이 많이 빠졌고 2분기 평가에도 그렇고 3분기 평가에도 저희 실적에 영향을 미칠 것 같은데 원재료 하락 분에 대해서 저희가 어느 정도 배터리 평가에 영향을 미치는지 감을 잡으면 될지 그 부분에 대해서 설명을 부탁드립니다요. 반면에 3분기 배터리 가격이 많이 인하될 것이라고 예상이 되는데 반면에 최근에 메탈가격은 올라가고 있어서 이런 원재료비 부담이 언제쯤 완화될 수 있을지 궁금합니다.

두 번째로는 수요 측면에서 유럽 고객사들의 비중이 우리가 꽤 높은 편인데, 그런 고객사들의 수요 우려에 대해서 어떻게 하반기 물량에 대해서 봐야 할지. 그리고 언제쯤 수요가 회복할 수 있을지에 대해서도 말씀 부탁드립니다.

○ 정재욱 담당(기획관리)

메탈가 하락에 따른 실적 영향과 높은 재료비 부담이 언제 완화되는지에 대해서 답변 드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

말씀해 주셨다시피 리튬 가격이 올해 2월부터 급격하게 하락하였고 당사 2분기 판매가부터 일부 영향을 받기 시작하였습니다. 메탈가가 평균적으로

1~2분기 후행해서 당사의 배터리 가격에 반영되고 있고 또 시차를 고려하면 하반기 매출액에 일부 영향을 줄 것으로 예상하고 있습니다. 무엇보다도 메탈연동 계약의 근본적인 목적은 안정적인 수익성 확보입니다. 원재료 가격 및 배터리 판가 모두 메탈의 시장 가격 기준으로 가격이 설정되고 있어서 장기적인 관점으로 당사의 수익성에 미치는 영향은 미미합니다. 다만 단기적으로 보면 투입되는 메탈 원재료 가격이 분기 시세를 상회하는 시차가 있어서 2분기는 원가 부담이 증가하였고 3분기는 2분기보다는 원가 부담이 낮아질 것으로 예상하고 있으며 4분기는 낮은 현재 시세의 메탈 원재료가 투입됨에 따라 원가 상승 부담은 더 완화될 것으로 예상하고 있습니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무(자동차기획관리)

두 번째 질문인 당사 주요 고객의 전기차 수요 우려에 대한 답변을 드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리 김경훈입니다.

앞서 말씀드렸듯이 유럽 지역을 중심으로 일부 고객사의 전기차 판매 부진에 대한 보도가 있었고 하반기 배터리 판가 인하에 대한 기대감으로 인해서 4분기로의 구매 지연 움직임 그리고 7~8월 휴가 시즌 돌입에 따른 고객사 가동률 하락 등으로 일시적으로 수요 감소 리스크 가능성이 있어 보입니다. 당사 역시 이를 감안하여 생산을 일부 조정하고 재고 부담을 최소화 하는 노력을 하고 있습니다.

다만 당사가 주력하고 있는 미국 시장에서의 고객 수요는 상당히 견조하며 3분기에 일시적으로 지연된 일부 고객의 구매도 4분기에는 회복될 것으로 예상되어 올해 매출은 30% 중반 이상의 성장은 달성이 가능할 전망입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(하나증권)

질문 기회 감사합니다. 하나증권의 김현수입니다.

저는 북미시장 정책하고 고객사 판매 상황에 대해서 여쭙보고 싶은데요.

우선 북미시장 정책 관련해서는 최근에 테슬라도 실적 발표회에서 IRA의 AMPC의 수혜를 언급하면서 OEM들의 AMPC sharing 가능성이 대두가 되고 있습니다. 엔솔도 지금 실적을 인식하기 시작했기 때문에 향후 고객사와의 AMPC sharing 가능성이 있는지 궁금하고요. IRA 생산보조금과 유사한 캐나다의 SCA 관련해서도 최근 스텔란티스 JV 넥스트스타 에너지(Nextstar Energy)가 캐나다 정부로부터 보조금 지급 조건에 합의한 것으로 알고 있는데 이것의 근거가 되는 SCA 관련해서 수혜가 예상되는 주요 내용에 대해서도 말씀을 부탁드립니다.

두 번째로는 북미 주요 고객사 판매 상황인데요. GM 포함해서 주요 고객사들의 북미 시장 전기차 판매 현황과 이것이 현재 실적에 미치는 영향에 대해서 말씀 부탁드립니다. 관련해서 GM JV를 가동한 지 1년 정도 됐는데 생산성이나 수익성의 현재 상황 그리고 향후 전망에 대해서도 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 이창실 부사장

첫 번째 질문 먼저 답변드리겠습니다. 관심이 많은 질문 감사드리고요. CFO 이창실입니다.

IRA tax Credit이 사실 결산에 반영되기 시작했는데 이게 아시는 것처럼 미국에서 배터리를 생산하는 기업들에게 부여되는 혜택이고 또 일부 IRA

sharing은 장기적인 관점에서 시장 전동화를 촉진하고 EV 배터리를 출하량을 증대하는 데 굉장히 긍정적인 요인으로 볼 수도 있습니다.

저희 에너지솔루션은 각 OEM들과의 전략적 파트너십과 각각의 가격경쟁력을 고려해서 일정 수준의 sharing 방안을 논의하고 있고 어쨌든 이러한 것들이 전체 차량 판매와 배터리 판매를 같이 선순환으로 개선해야 하는 목적이 있기 때문에 고객과 윈윈할 수 있는 방향으로 지금 협의를 해 나아가고 있는 중입니다.

다만 미국 정부의 현재 상황을 보면 IRA의 지속 가능성에 대해서는 불확실성이 있습니다. 그래서 저희는 오래 전부터 미국 중심의 캐파 확대를 선제적으로 진행해왔고 또 말씀드렸던 것처럼 IRA 제도의 변동성 리스크도 사실 있는 것이 맞기 때문에 저희는 이에 의존하지 않고 본질적인 경쟁력을 확보해서 자체적인 수익성을 중심으로 성장을 실현할 수 있도록 해 나아갈 계획입니다.

그리고 질문을 주셨던 캐나다의 경우에도 사실은 미국 IRA와 유사한 제도가기는 하나 초기 지원 규모나 여러 가지 제한이 저희가 기대했던 것과는 상당히 괴리가 있어서 저희가 공장 건설을 중단하는 등의 극약처방과 끈질기고 강력한 요청을 통해서 캐나다 정부로부터 똑같은 제도의 적용을 받는 것으로 합의를 받아냈기 때문에 지금부터는 스텔란티스 JV 공장을 차질 없이 진행해서 북미 지역의 배터리 핵심 기지로 만들 수 있도록 진행할 생각입니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무(자동차기획관리)

두 번째 질문인 GM JV 생산성 및 고객사 판매 현황에 대해서 말씀해 드리겠습니다. 자동차기획관리 김경훈입니다.

GM JV는 잘 아시다시피 2022년 4분기부터 양산을 시작했습니다. 초반에 증

설 속도가 약간 늦어지더라도 품질과 생산성을 완벽하게 확보하는 전략으로 운영하고 있습니다. 현재는 안정화가 많이 되었기 때문에 하반기에는 라인 가동 속도를 많이 높여서 연내 1기 공장을 Fully Ramp up할 계획입니다. 이를 통해서 규모의 경제 실현과 생산성 향상을 통한 안정적인 수익성 창출을 달성할 수 있을 것으로 보고 있습니다.

고객의 판매는 차량 수요 대비 2분기까지 얼티엄 플랫폼 EV 전기차 공급이 부족한 것은 사실입니다. 고객사 또한 새로운 전기차 전용 플랫폼 생산의 초기단계라 보이고 GM CEO의 발표 내용을 보면 하반기에는 생산 및 판매 물량 증가를 예상하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 삼성증권의 조현렬 님입니다.

○ 조현렬(삼성증권)

안녕하세요? 질문 기회 주셔서 감사드립니다. 삼성증권 조현렬입니다.

두 가지 질문 드리려고 하는데요. ESS와 소형으로 나누어서 질문을 드리겠습니다.

ESS는 아까 발표 자료에도 말씀을 주셨지만 남경 ESS라인 LFP 전환에 대해서 말씀해 주셨는데요. 실제로 생산 및 판매 계획 시점이 언제인지 업데이트 해 주시면 감사드리겠고요. 그리고 하반기 ESS 실적 전망도 간략하게만 공유해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째, 소형 같은 경우에는 아까 완성차들의 재고에 대한 이슈를 말씀해주셨지만 EV용 원통형 수요는 하반기에 어떻게 진행될지에 대해서 간략하게 전망을 주시면 감사드리겠고요. 그리고 연내에 오창 4680 원통형 생산 라인도 세팅을 완료하겠다고 말씀해 주셨는데 구체적인 SOP는 어느 정도로 봐

야 하는지도 말씀을 주시면 감사하겠습니다.

○ 최신근 담당(ESS전지기획관리)

하반기 ESS 실적 전망 및 LFP 진행 현황에 대해서 말씀을 드리겠습니다.
답변자는 ESS전지기획관리담당 최신근입니다.

먼저 하반기 ESS 실적 전망입니다. ESS 사업의 특성상 상반기 대비해서 하반기에 견조한 실적이 예상되는데 하반기에는 북미 지역의 전력망 프로젝트 중심으로 매출량이 크게 증가할 것으로 예상됩니다. 하반기 매출로 인식될 과제들은 적정 수익성 기반의 프로젝트들로 수익성 개선에 기여할 수 있을 것으로 보입니다.

다음으로 LFP진행 상황입니다. 금년 하반기 중에 NCM의 일부 캐파를 LFP로 전환할 예정이고 2026년부터는 미국 애리조나에서 약 16기가 규모의 LFP 제품 양산을 통해서 북미지역 전력망 수요에 대응하고자 합니다. 당사는 LFP 제조 경쟁력을 갖추고 차별적인 제품 성능을 확보함과 동시에 현지의 생산 거점 구축을 통해서 고객의 현지화 요구를 충족할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 노인학 담당(소형전지기획관리)

두 번째 질문인 하반기 EV용 원통형 수요와 4680 양산 계획에 대해서 여쭙어주셨는데요. 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

우선 올 상반기에는 글로벌 경기가 불확실함에도 불구하고 당사 주요 고객사의 판매 확대로 원통형은 견조한 실적을 달성했습니다. 다만 3분기에 주요 고객사의 공장 업그레이드가 계획되어 있는데 생산 축소가 단기적으로 예상됨에 따라서 당사의 출하 물량에도 일시적인 영향은 있을 것으로 판단하고

있습니다. 하지만 원통형은 기본적으로 표준화가 기반이 되는 제품이다 보니까 다양한 거래소 내에 타용도로 사용할 수 있다 보니까 LEV와 전동공급 물량을 확보해서 영향을 최소화할 계획이고요. 또 한편으로는 IT과우치가 계절적 성수기에 도래했는데 해당 매출을 극대화해서 소형전지사업 전체의 매출도 성장을 이룰 수 있을 것으로 판단하고 있습니다.

다음으로 4680 양산 계획에 대해서 말씀해 주셨는데요. 현재 4680은 제품 개발 완성도를 높이는 단계에 있습니다. 일단 아시는 바와 같이 연내 오창에 양산라인을 구축하고 내년 하반기 생산을 목표로 준비하고 있으면서 다양한 고객들의 수요에도 적극적으로 대응할 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 마지막 질문 하나 받겠습니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 교보증권의 최보영 님입니다.

○ 최보영(교보증권)

논의하세요? 교보증권 최보영입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 LFP에 관련된 질문을 드리고 싶은데요. 최근에 LFP 배터리의 완성차 채용과 이에 따른 시장 확대가 이어질 것으로 예상하고 있습니다. 앞서 추진 계획에서 제품 경쟁력 강화 측면에서 중국 남경 그리고 애리조나에서 LFP를 생산해서 ESS향으로 나갈 것이라고 말씀을 주셨는데, 여기에 이어서 향후 EV향으로 LFP 적용 계획 그리고 중저가 EV시장 대응 전략에 대해서 말씀을 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 장성훈 상무(경영전략)

전략 부문에서 말씀드리겠습니다. 경영전략담당 장성훈입니다.

말씀하신 대로 LFP가 전기차 시장에서 기존 전망 대비 꽤 큰 비중을 차지하고 있고 앞으로도 시장 성장에 있어서 중요한 솔루션으로 자리 잡을 것은 틀림이 없는 것 같습니다.

저희도 앞에서 언급했는데요. 금년 하반기에는 ESS용으로 양산이 가능하도록 준비하고 있고 그렇지만 EV용으로는 확대 적용하기 위해서 에너지 밀도나 출력 등 일부 성능 튜닝이 필요한 상황입니다. 아직은 구체적인 일정이나 생산 계획 등은 계획을 수립하고 있는데 리소스를 확대 투입해가면서 LFP 제품개발 완성도를 높여가고 있습니다. 이와 별개로 기존에 중국 LFP 대비 에너지밀도와 성능을 차별화하기 위해서 아직은 갈 길이 남은 상황이지만 보다 진보된 LFP 계열 케미스트리를 병행 개발하고 있고요. 그 외에도 보급형 세그먼트에서 안전성, Safety 성능, 코스트 경쟁력을 두루 갖출 수 있는 High voltage, Mid-Ni 배터리 개발도 중점적으로 추진하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2023년 2분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.