

## <LG에너지솔루션 2022년 1분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2022. 4. 27. 오전 10 시

### ○ 사회자

안녕하십니까? 지금부터 LG에너지솔루션의 2022년 1분기 실적발표회를 시작하겠습니다. 저는 진행을 맡게 된 LG에너지솔루션 IR담당 하정준입니다.

금번 실적발표 컨퍼런스콜은 당사 IPO 이후 처음 진행되는 만큼 기본적인 실적 내용에 더하여 올해 당사가 핵심적으로 진행하게 될 주요 실행 과제에 대해 설명 드리고자 합니다.

2022년 1분기 실적 및 재무현황에 대해서는 제가 먼저 간략하게 설명 드리고 이어서 CFO께서 22년 연간 전망과 세부 과제에 대해 말씀 드리도록 하겠습니다. 참고로 금일 발표되는 내용들은 동시통역으로 진행되며 질의응답은 순차통역으로 진행될 예정입니다.

컨퍼런스콜에서 발표되는 자료는 웹으로 접속하신 분들은 바로 보실 수 있으며 당사 홈페이지에서도 다운로드 받으실 수 있습니다.

### 당사 임원 소개

이어서 컨퍼런스콜에 참석해 주신 당사 임원을 소개해 드리겠습니다.

당사 CFO이신 이창실 전무님께서 참석해 주셨습니다.

그리고 기획관리담당 김경훈 상무.

회계담당 장승권 상무.

금융담당 이상현 상무.

자동차전지기획관리담당 황규선 상무.

소형전지기획관리담당 최재용 상무.

마지막으로 ESS전지기획관리팀 김명근 팀장이 참석하셨습니다.

## 2022년 1분기 경영실적

먼저 2022년 1분기 경영실적에 대해 말씀 드리겠습니다.

1분기 대외환경을 보면 작년부터 이어져온 차량용 반도체 부족 현상이 여전히 진행 중이고 러시아-우크라이나 분쟁 발생에 따른 고객사 부품 수급난 그리고 코로나19로 인한 중국 봉쇄까지 더해지면서 고객사들의 생산 차질이 지속적으로 발생하고 있습니다. 여기에 작년부터 GM과 현대 리콜 물량을 우선적으로 공급하면서 1분기 매출은 전 분기 대비 2% 수준 감소한 4조 3,420억 원을 기록 하였습니다.

손익은 원통형 수요가 견조했고 메탈 연동 계약 확대뿐만 아니라 메탈 외 원가 상승도 판가에 일부 반영하면서 원재료가 급등에 따른 영향을 줄일 수 있었습니다. 그리고 공정 자동화로 생산성을 향상한 덕분에 영업이익율이 전 분기 대비 개선된 6% 수준을 달성할 수 있었습니다.

다음은 재무현황입니다.

2022년 1분기 말 자산 규모는 IPO에 따른 10조 원 확충 효과로 큰 폭 증가 하여 약 34조 9,760억 원을 기록하였습니다. 부채비율은 전 분기 대비 큰 폭 개선된 80%를 기록하였으며 순차입금 비율은 -15%로 안정적 재무구조를 유지하고 있습니다.

다음은 1분기 Cash Flow입니다. 당사 1분기 영업활동 현금흐름은 3천 960억 원이고 Capex는 약 1조 2천억을 집행하였습니다. 1월 IPO에 따른 10조 원 현금유입으로 분기 말 현금 자산은 전년 말 대비 큰 폭 증가한 10.2조 원 수준입니다. 향후 대규모 Capex 투자에 필요한 재원은 IPO를 통해 조달한 자

금과 더불어 영업활동을 통해 창출된 현금, JV 파트너사의 출자 재원 안에서 대응해 나아갈 계획이고 추가로 필요한 현금도 차입할 예정입니다.

이상 1분기 실적 및 재무 현황에 대한 설명을 마치고 2022년 연간 전망과 주요 실행 과제에 대해 당사 CFO인 이창실 전무께서 설명 드리도록 하겠습니다.

## 2022년 연간 전망 및 세부 실행과제 발표

### ○ 이창실 전무

안녕하십니까? LG에너지솔루션 CFO 이창실입니다. 저희 에너지솔루션에 늘 많은 관심과 조언을 해주시는 주주 여러분 및 투자자, 애널리스트들께 이 자리를 빌려 감사의 말씀을 드립니다.

저는 오늘 2022년 연간 전망과 아울러 중장기 도약을 위한 세부 실행 과제에 대해 말씀드리고자 합니다.

먼저 2022년 연간 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

지난해에 이어 녹록치 않은 대외 환경에 따라 사업의 어려움과 불확실성이 지속되고 있는 상황인 것 같습니다. 특히 자동차 반도체 수급 이슈가 쉽게 풀리지 않을 기미이며 최근 글로벌 분쟁 영향이나 COVID-19 재확산 등이 이어지는 어려운 상황이 연속되는 것 같습니다. 그럼에도 불구하고 하반기부터 주요 거래선들의 신차 출시 효과가 나타날 것으로 전망되고 원통형 전지를 포함하여 공고한 신뢰관계를 기반으로 한 전략 거래선 매출은 꾸준히 확대해 나아갈 계획이므로 금년 계획된 매출 목표는 충분히 달성할 수 있을 것으로 판단하고 있습니다. 또한 올해 손익 예상에 대해서 말씀을 드리면 원자재 가격 폭등, 물류 대란, 코로나 봉쇄와 같은 여러 가지 어려운 사업 환경이 연속되는 것은 사실입니다만, 원가와 관련된 판가 연동, 생산성 향상,

원가 절감 노력 등을 집요하게 추진하고 있습니다. 이러한 여러 가지 활동들을 통해서 저희가 말씀드렸던 Mid-single Digit 영업이익률은 달성하고자 합니다.

올해 연간 Capex의 경우에는 연초 말씀드렸던 6.3조 원 대비 다소 증가한 7조 원 이상의 투자가 예상되고 있습니다. 이는 각종 JV 및 자체 공장 증설 투자를 포함해서 북미 Capa 확대가 집중적으로 진행되고 있고 또한 원통형 증설을 포함해서 다양한 신규 확장 프로젝트 진행에 따른 영향입니다만, 당사는 전략적 타당성과 투자경제성을 철저히 분석해서 투자효율을 높혀 나아가도록 노력하겠습니다.

이어서 2022년 및 2025년 말 기준의 지역별 Capa 계획을 말씀 드리겠습니다. 2022년 말 기준으로 보면 당사 자동차, 소형, ESS 등의 전 제품 생산 Capa는 대략 약 200GWh 수준이 될 것 같습니다. 2025년 현재 예상으로는 약 520GWh 수준으로 보고 있습니다. 2025년에는 북미 지역에서 GM JV 확대, 스텔란티스 JV 추진, 원통형 자체 공장 건설 또 기존 파우치 공장 등의 확장을 통해서 총 6개 사이트를 운영할 계획입니다. 추가로 기존 사이트인 오창, 중국, 폴란드 공장의 Capa 증설과 더불어서 이미 말씀드린 바와 같이 인도네시아에서의 현대 JV 공장도 운영될 계획입니다. 2025년 지역별 Capa 비중을 보면 북미시장이 41% 이상, 아시아지역이 37%, 유럽이 22% 수준으로 북미지역이 가장 큰 규모의 생산 Capa를 담당하게 됩니다.

이어서 2022년 주요 실행 과제에 대해서 말씀드리겠습니다.

말씀드릴 순서는 수익성 개선방안, 제품경쟁력 확보 그리고 품질 역량 강화 순으로 말씀을 드리겠습니다.

첫째로 수익성 개선 방안입니다.

잘 알고 계시는 바와 같이 배터리의 주요 원재료인 리튬, 니켈, 코발트 등 메탈 가격의 변동성이 최근 급격히 확대되고 있고 리튬의 경우는 최근 80달

러 수준까지 급상승하며 전년 동기 대비 약 4~5배 이상으로 가격이 올라 있는 상황입니다. 이러한 어려움 속에서 메탈의 안정적 수급을 위해 SQM과 같은 경쟁력 있는 양극재 메탈 업체와의 장기 공급 계약을 확대하는 동시에 QPM이나 인도네시아의 주요 광산업체, 제·정련 업체들과의 전략적 지분투자도 확대 진행함으로써 이를 통한 안정적인 물량 확보와 동시에 경쟁력 있는 가격도 확보해 나아가고자 합니다. 추가적으로 리사이클 관련해서는 이미 발표해드린 미국의 라이사이클 등과 같은 파트너사와 함께 리사이클 메탈 소싱도 추진해 나아가고 있습니다.

다음으로 원자재 가격 변동 리스크 대응 측면에서는 현재 자동차 전지의 대부분은 핵심 양극재 소재에 대한 메탈 연동 계약이 이미 이루어져 있고 메탈가 상승에 따른 손익 영향은 크지 않은 편입니다만, 이에 더해 추가적인 리스크 감소를 위해 최근 구리, 알루미늄, 망간 등의 메탈에 대해서도 연동 계약을 확대 진행 중이고 ESS 등의 제품에도 고객과 협의하여 추가 적용을 해 나아가고 있습니다. 또한 비메탈 원재료인 음극재나 전해액, 바인더 등의 경우에도 가격상승 요인을 고객과 sharing하는 형태로 임팩트를 줄여 나아가고 있습니다.

다음은 스마트 팩토리에 대해 말씀을 드리겠습니다.

스마트 팩토리란 완전 자동화 라인을 통해 무결점 품질의 제품을 높은 수율로 생산해서 적기 공급할 수 있는 근간이 되는 생산 설비를 말합니다. 다수의 고객사들은 제품의 성능 차별화에 대한 요구도 있지만 동시에 코스트 경쟁력과 대규모 양산 제품에 대한 안정적 수율, 완벽한 품질 확보에 대한 needs도 확대되고 있습니다. 따라서 자동화, 정보화, 지능화 기반의 스마트 팩토리를 글로벌 생산 거점에 확산하여 제조 경쟁력 제고와 원가 절감을 동시에 달성하고자 합니다.

이를 위한 실행 방안으로 최근 스마트 팩토리 전문가를 영입했습니다. 그래

서 CDO(Chief Digital Officer)를 신설했고, 해당 조직 역량을 강화해 나아가고 있습니다. 최근 발표된 아리조나, 스텔란티스 JV를 포함하여 2025년 이후 신규 가동되는 모든 생산 라인들은 스마트 팩토리 기반으로 운영할 계획이며 기존 생산라인도 실행 과제를 발굴하여 개선해 나아갈 계획입니다. 또한 당사는 신규 공정의 디지털 시뮬레이션 구현을 통해 신속한 공정 및 품질 안정화를 달성하고자 하며 향후 모든 사이트를 디지털 트윈화하여 원격으로 제어할 수 있는 시스템을 구축하고자 합니다. 현재 해외 원격 지원 시스템인 FMCC(Factory Monitoring Control Center)를 생산 헤드쿼터인 오창에 구축하였고 이를 통해 해외 사이트의 설비 이슈, 수율 개선 등을 지원하여 글로벌 오퍼레이션 상의 여러 이슈를 빠르게 해결해 나아가고 있습니다. 두 번째로 근본 구조 개선을 통한 제품 경쟁력 확보입니다.

먼저 파우치의 경우 안전성과 코스트 측면의 경쟁력을 강화해 나아가고 있습니다. 안전성의 경우 열 확산 방지 관점에서의 성능 개선 needs가 증가함에 따라서 다양한 소재 개발 및 공정 기반 솔루션을 통해 파우치 제품에서 팩 레벨의 열 확산 억제가 가능한 솔루션을 확보하겠습니다.

코스트 측면에서는 당사가 기 보유한 하이니켈 기반의 NCM 소재 강점과 더불어 신규 소재 기반의 EV 및 ESS 제품 개발을 통해 원가경쟁력 또한 확보해 나아가고자 합니다. ESS의 경우 LFP 소재를 적용하고 자동차는 기술 및 원가 경쟁력을 갖춘 신규 코발트 프리 제품을 개발하고 있습니다. 원통형은 한 단계 더 발전된 고용량 뉴 폼팩터 제품을 개발해서 원통형 시장에서 독보적인 제품 우위를 확보해 나아가고자 합니다.

마지막으로 품질 역량 강화에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 당사는 작년에 과거 품질 문제로 많은 어려움을 겪었습니다. 지금까지 겪은 품질이슈를 교훈 삼아서 완성도가 높고 품질 안전성이 확보된 제품을 만들고자 노력하고 있습니다. 먼저 현재 품질 개선 현황을 세부적으로 살펴보면 과거 품질 이슈

에서 발견된 탭단선 및 접힘 등 주요 핵심 품질 개선 포인트들을 발굴하였고 이를 8대 품질 개선 과제로 선정해서 중점 개선해 나아가고 있습니다. 제품 강건 설계 및 공법 개선 등 전 프로세스에 걸쳐 개선을 진행 중에 있으며 품질 문제의 발생 리스크를 최소화 해 나아가고 있습니다. 다만 이렇게 전 영역에 걸친 품질 개선을 진행했음에도 불구하고 낮은 확률이지만 이슈가 있는 제품이 필드에서 유출되지 않도록 품질 검사 또한 철저히 하고자 합니다. 이를 위해서 자동화 기반의 공정별 전수 검사 시스템을 전 생산 사이트에 확대 전개 중이며 올 연말까지 전 사이트에 적용 완료할 계획입니다. 또한, 품질 역량을 강화하기 위해서 CQO(Chief Quality Officer)를 신설하였고 산하에 화재 원인 규명부터 고객대응까지 완결형으로 처리할 수 있는 능동형 조직을 보강했고 전문 인력도 50% 이상 증원 중에 있습니다. 또한, 생산 및 검사단계에서 확보된 데이터를 실시간으로 품질 정보 통합 시스템으로 연결하고 개별 공정 단위의 추적성을 강화해서 향후 리콜 대상 및 범위를 최소화 해 나아갈 계획입니다. 이를 위해 품질 최우선 투자 원칙을 기반으로 전년 대비 품질 관련 투자도 대폭 확대하고 있습니다.

주주, 투자자 및 애널리스트 여러분, 당사는 지금까지 여러분들이 보내주신 관심과 신뢰에 보답하기 위해 앞서 말씀드린 실행과제를 차근차근 실천해 나가도록 하겠습니다. 일등 기업이 되기 위한 당사의 노력에 적극적인 지지와 관심을 부탁드립니다. 앞으로도 여러분의 의견을 귀담아 경청하고 투명하게 경영정보를 제공하며 보다 적극적으로 소통해 나아가는 모습을 보여드릴 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

## 질의응답

### ○ 사회자

지금부터 질의응답을 시작하겠습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 ‘\*’표와 ‘1’번을 눌러주시기 바랍니다. 질문을 취소하실 경우 ‘\*’표와 ‘2’번을 눌러주시면 됩니다. 원활한 회의 진행을 위하여 질문은 한 분당 두 가지 이내로 부탁드립니다.

처음으로 질문해주실 분은 신한금융투자의 정용진 님입니다.

#### ○ 정용진(신한금융투자)

질문 기회 주셔서 감사합니다. 신한금융투자의 정용진입니다.

질문을 두 개 드리고 싶은데요. 첫 번째로 저희 원가상승을 셀 평가에 인상하면서 1분기 수익성이 개선되었다고 얘기를 해 주셨는데 조금 더 디테일한 설명을 해 주시면 좋을 것 같고요. 이게 추가적으로 원래 연간 매출 가이드스에도 좋은 영향을 줄 수 있었던 것 같은데 매출 가이드스는 유지된 것 같아서 이 부분도 같이 설명을 해 주시면 좋겠습니다.

두 번째로는 지금 Capex 계획은 상향조절을 해 주셨고 관련 조달을 어떻게 할지는 대략적으로 설명을 해 주셨는데 계속 증설투자를 많이 하실 것 같아서요. 조달 계획 관련해서 조금 디테일한 업데이트가 가능하시면 그 부분도 같이 설명 부탁드립니다.

#### ○ 이창실 전무

예. CFO 이창실입니다. 먼저 질문 감사드리고요. 첫 번째 질문하신 내용에 대해서 설명을 해드리겠습니다.

잘 아시는 것처럼 저희가 매출과 손익을 달성하는 데 가장 중요한 포인트는 결국은 QCD와 4M 네 가지로 요약할 수 있을 것 같습니다. 지금 품질 강화 방안에 대해서는 앞서 이미 많이 말씀을 드렸고요. 코스트 측면에서 잘 아시고 계시는 것처럼 여러 가지 원자재가의 급상승이나 분쟁에 따른 리스크들

이 있는 것도 사실이고 최근에 중국의 봉쇄 영향으로 인한 물류 문제가 있는 것도 사실입니다만 우선 원가 대응 차원에서 보면 저희가 이미 자동차의 상당 부분은 말씀드렸던 메탈 연동이 되어 있었고 주요 메탈 외에 나머지 메탈에 대해서도 지금 고객과의 협의를 통해서 연동하는 작업이 1분기부터 지속적으로 진행이 되고 있는 상황이고요. 그다음에 PPT 자료에서도 설명을 해드렸지만 어쨌든 뭔가 연장선상에서의 경쟁력을 가지려고 하면 결국은 장기적이고 안정적인 공급체계가 되어야 하겠고 또 전략적 파트너십을 통해서 이런 공고한 신뢰관계 속에 여러 가지 Supply Chain이 확보되어야 할 것 같습니다. 그래서 이런 쪽에 대한 투자도 꾸준히 해 나아가고 있고요.

그래서 요약하면 코스트 상승에 대한 것은 100%는 아니지만 거의 상당 부분을 저희들이 여러 가지 판가연동이라는 작업 그다음에 또 장기공급 계약을 통한 안정적인 조달을 하는 부분들로 커버하고 있다고 말씀을 드릴 수 있을 것 같고요. 연간도 계속 이런 유사한 상황이 지속되겠지만 저희가 이런 위기에 흔들리지 않는 공고한 구조를 가져가는 차원에서 앞서 말씀드렸던 그런 내용들을 꾸준히 진행할 계획이고요. 또 어떻게 생각하면 위기가 곧 기회라고 생각을 합니다. 지금 듣기로는 1분기에 CATL도 중국 의존도가 너무 높다 보니 사업의 임팩트를 상당히 크게 받아서 손익이 굉장히 악화가 되고 있다고 들었고 여러 기업들이 다 힘든 상황을 지내고 있지만 결국은 말씀드렸던 QCD와 4M 쪽에서 누가 더 차별적 경쟁력을 가질 것이냐 하는 것이 승패의 관건일 것 같고 이러한 위기 상황을 저희가 잘 극복해 나아가면 시장의 지위는 저희가 공고하게 확보할 수 있지 않겠나 하는 생각이 듭니다. 그런 차원에서 저희가 일희일비하지 않고 이런 전략적 아이디어, 대책들을 꾸준히 실행해 나아가도록 하겠습니다. 이상 답변 마치겠습니다.

○ 이상현 상무

금융담당 이상현 상무입니다.

두 번째 질문하신 향후 Capex 투자 재원에 대해서 답변드리겠습니다. 앞서 1분기 실적 자료에서 설명해드린 바와 같이 당사는 금년 IPO를 통해서 10조 원의 현금 유입으로 1분기 말 현재 10.2조 원의 현금을 보유하고 있습니다. 그리고 올해 Capex 투자를 7조 원 이상 예상하고 있고 내년 이후에도 비슷한 수준의 Capex 투자가 계속될 것으로 예상하고 있습니다. 이에 향후 Capex 투자를 위한 자금 조달 방안은 우선 현재 보유하고 있는 10조 원의 현금과 매년 영업활동을 통해서 창출할 현금 그리고 JV 파트너사의 출자 재원을 통해서 대응해 나아갈 계획을 가지고 있습니다. 또한 당사는 1분기 말 기준 부채 비율 80%, 차입금 비율 38%로 상당히 안정적인 재무구조를 유지하고 있습니다. 이러한 안정적 재무구조를 기반으로 해서 외부 차입을 통한 추가적인 자금조달이 가능할 것으로 보고 있으며 필요시에는 회사채의 발행 등의 다양한 자금조달 방안을 지속적으로 검토해서 적기에 투자 재원을 확보해 나아갈 계획을 가지고 있습니다. 이상입니다.

## ○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 하나금융투자의 김현수 님입니다.

## ○ 김현수(하나금융투자)

안녕하십니까? 질문 기회 주셔서 감사합니다.

두 가지 질문인데요. 첫 번째는 글로벌 정세와 관련된 2분기 실적에 대한 질문입니다. 최근에 중국이 다시 코로나가 확산이 되면서 상하이 락다운이 장기화되고 있고 이러한 봉쇄조치가 다른 지역으로 확산되는 모습을 보여주고 있는데요. 이에 따른 2분기 실적 영향 전망을 부탁드립니다. 그리고 유럽 OEM들도 역시 지정학적 리스크나 공급망 이슈로 인해서 판매량이 다소 부

진한데 이에 따른 우리의 2분기 실적 영향도 같이 말씀을 부탁드립니다.  
그리고 두 번째는 수주잔고에 대한 질문이고요. 작년 말부터 IPO하시는 과정에서 공식적으로 수주잔고를 언급해 주신 바가 있는데 그 이후에 시간이 지나서 최근에 공식적으로 업데이트 가능한 수주잔고 데이터가 있으면 말씀을 부탁드립니다. 감사합니다.

### ○ 이창실 전무

먼저 첫 번째 질문 주신 내용에 대해서는 CFO인 제가 답변드리겠습니다.  
상황이 어려운 것은 사실입니다. 그런데 지금 중국 봉쇄 같은 경우에도 예측이 안 되는 부분이 물론 있습니다만, 어쨌든 그런 봉쇄기간에 전체 주춤했던 물량공급은 고객들과의 약속에 따라서 저희가 풀리는 시점에 추가적인 공급을 하는 것으로 대부분 이야기가 되어 있어서, 물론 영향이 전혀 없지는 않겠지만 전체 기간 개념으로 본다면 그렇게 큰 영향을 받을 것 같지는 않습니다.

현재 숫자가 결국 인격이고 생명인데 이런 상황 하에서도 저희 2분기 매출 projection은 1분기 대비해서는 두 자릿수 이상 성장을 충분히 할 수 있을 것으로 예상하고 있고 이런 부분들은 여러 가지 고객들과의 전략적 논의를 통해서 충분히 실현 가능하리라고 보고 있습니다.

그리고 어쨌든 연결해서 수익성 부분도 저희가 이러한 여러 가지 노력들, 앞서 설명해드렸던 리스크에 대한 대응방안들을 꾸준히 저희가 강화해 나아가고 있는 상황이기 때문에 수익성도 1분기에서 크게 벗어나지 않는 수준 정도는 2분기,

(방송 송출 중단)

## ○ 김경훈 상무

두 번째, 수주잔고에 대해서 답변드리겠습니다. 기획관리담당 김경훈 상무입니다.

2022년 1분기 말 수주잔고를 업데이트해서 말씀을 드리겠습니다. 당사는 미국 및 유럽 전기차 시장에 주요하고 있고 수주잔고의 대부분은 미국과 유럽이고 OEM 고객으로는 잘 아시다시피 GM, 스텔란티스, 폭스바겐, 현대, 기아, 르노, 볼보 등을 확보하고 있습니다. 신규 프로젝트 수주 확대에 따라 지속적으로 수주잔고가 증가되고 있으며 2022년 1분기에는 GM JV 3기와 스텔란티스 JV를 포함하여 3월 말 기준 약 300조 원 이상의 수주잔고를 확보하고 있습니다. 이상입니다.

## ○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 메리츠증권의 노우호 님입니다.

## ○ 노우호(메리츠증권)

안녕하세요? 메리츠증권의 노우호입니다. 먼저 질문 기회 주셔서 감사하고요. 앞서서 CFO께서도 말씀해 주셨던 업황을 둘러싸고 있는 변수들의 변동성에 대한 사측의 전략들을 잘 들었습니다.

이와 관련해서 두 가지 질문을 드린다면 첫 번째 질문이 기존의 연간 실적 가이드에서 기존의 틀을 유지한다고 말씀을 주셨고 수익성도 유지한다고 말씀을 주셨는데 연초 상장 이후에 저희 주요 소재들 그리고 투자라든지 제조 비용이 모두 상승한 상황인데 이것들에 대한 수익성을 유지한다는 전망에 대해서 기존 계획이라면 올해가 Mid-single Digit 그리고 내년에 Middle에서 High-single Digit 정도의 수익성을 전망하는 건데, 이 유지를 어떻게 시킬 수 있는지에 대해서 회사 측의 전략을 구체적으로 공유해 주시면 감사

하겠습니다.

그리고 두 번째 질문은 매 분기마다 보면 최종 고객사 효과라고도 볼 수 있는데 원통형전지가 너무나 좋은 것 같습니다. 기존의 투자자 미팅 등을 통해서 2025년도까지 이 원통형전지에 대해서 연간 약 20기가씩 증설하신다는 전망을 공유해 주셨는데 최근에 고객사가 텍사스라든지 독일, 상해에서 추가적인 증설계획을 갖고 있는데 이 부분에 대해서 저희가 새로운 폼팩터를 통한 수출이라든지 기존 고객사항 수출 증대전략들에 대해서 공유해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

#### ○ 이창실 전무

예. CFO 말씀드리겠습니다.

지금 질문을 주셨던 것처럼 여러 가지 불확실성이 많기 때문에 연간 매출 손익의 가이드언스에 대해서 어떤 신뢰감을 시장에 드릴까 하는 고민을 많이 하고 있습니다만, 앞서 말씀드렸던 바와 같이 요약하면 사실은 결국은 손익이라는 게 원가와 판가에서 판가름이 나지 않습니까. 그런데 원가 차원에서는 제가 QCD, 4M이라는 것을 자꾸 강조해드리는 이유는 퀄리티에 대한 변동성이나 리스크가 줄어들면 당연히 품질관리 비용이 상당히 큰 폭으로 작용하기 때문에 안정화를 여러 가지 차원에서 실행을 해 나아가고 있어서 이러한 부분에 대한 리스크는 상당히 적어 보인다. 그다음에 코스트에 대해서는 원가 상승이 많이 일어나고 있지만 판가 인상이나 그다음에 여러 가지 비연동 메탈의 고객과의 Sharing. 그다음에 또 장기공급 계약을 통한 안정적인 수급, 전략적 지분투자 이런 것들이 조금씩 조금씩 효과를 발휘하는 것 같습니다. 그래서 단기적인 급상승의 요인은 상당 부분 hedging이 되고 있다고 이해를 하시면 될 것 같고요. 앞으로도 추가적인 리스크가 생기면 저희가 유사한 방법과 절차를 통해서 hedging을 계속적으로 해 나아갈 것입니다.

그다음에 말씀드린 4M(Methods, Men, Materials, Machines)이라는 차원에서 잘 아시는 것처럼 Men, Machines, Materials, Methods인데 결국은 전체 사업을 개발과 생산 그다음에 판매, 물류 서비스 차원에서 가장 우수한 인재들이 확보돼서 충분한 경험을 가지고 현실적인 상황변동에 잘 대응해 나아가는 체제가 잘 구축이 되었고 그다음에 기계장치들도 이러한 여러 가지 에러를 통해서 상당히 안정화가 돼서 수율이나 가동률 차원에서 상당한 폭의 개선이 일어나고 있고 그다음에 소재 차원에서는 앞서 이미 말씀을 드렸고 공법 차원에서도 결국은 생산성과 품질을 확보하기 위한 관점에 우리가 자동화, 디지털 팩토리, 디지털 트윈 시뮬레이션을 통한 시행착오를 줄이는 절차들 이런 것들이 다 어우러져서 결국은 효과가 원가에서 나타난다고 보고 있고요.

매출 측면에서 보면 결국은 포트폴리오인 것 같습니다. 저희 내부적으로는 상당히 오래 전부터 수주를 할 때 수주 타깃을 가지고 그 타깃 내로 우리가 수익성을 확보할 수 있는 상황이 되지 않으면 수주를 드롭시킵니다. 그래서 이 부분은 고객에 대한 여러 가지 평가 조정 문제도 있을 것이고 그다음에 개발 비용에 대한 검토도 있을 것이고 내부적인 저희들 생산 원가에 대한 검토, 말씀드렸던 B2B 배터리 사업에 중요한 생산성과 수율입니다. 그래서 이런 것들에 대해서 저희가 현실적 시뮬레이션을 해서 저희가 목표로 하는 타깃 수익성에 들어오지 않으면 수주를 드롭시킵니다. 그래서 이러한 일련의 과정들이 다 어우러져서 손익이라는 것으로 실현이 된다고 보고 있습니다.

그래서 여러 리스크가 있는 것은 사실이지만 이런 것을 저희가 선제적으로 대응해 나아가는 여러 가지 활동들이 상당히 구체적으로 진행이 되고 있었고 이러한 것들이 결실을 맺어가는 과정이라고 보기 때문에 제가 자신 있게 말씀을 드리는 이유는 매출도 어려운 상황이기는 하지만 충분히 사업 계획 목표는 달성할 수 있겠다는 자신감을 가지고 있고 또 현재 1분기가 여러분

들한테 보여주는 좌표이지 않습니까. 1분기가 사실은 모든 것에 다 대응하지는 못했습니다. 그럼에도 불구하고 그간 꾸준히 진행해왔던 이런 대응 작업들이 어느 정도 효과를 발휘하면서 그래도 6%의 마진을 저희가 남겼다는 것은 이 숫자가 저희들이 하고 있는 활동을 대변해드린다고 설명드릴 수 있을 것 같습니다.

어쨌든 이러한 것들이 체계적으로 끊임없이 줄기차게 진행이 되어야 한다고 봅니다. 또 예측 못 하는 리스크들이 벌어질 수 있기 때문에 어쨌든 그런 부분에 대해서 회사가 아주 능동적인 대응체제를 갖추어 나아가기 위한 조직 구조도 저희가 만들고 있고 보강하고 있기 때문에 그런 부분을 믿어주시고 지켜 봐주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

#### ○ 최재용 상무

두 번째 질문에 답변을 해드리겠습니다. 저는 소형전지기획관리담당 최재용 상무입니다.

저희가 테슬라를 포함한 주요 원통형 EV 고객들이 저희 당사 사업 성과에 있어서는 매우 중요한 고객들이고 현재 유기적인 커뮤니케이션을 통해서 강한 파트너십을 구축해 나아가고 있습니다. 다만 아시는 바와 같이 특정 고객과의 수주나 계약 관계 등에 대해서는 공식적으로 답변해드리기 어려운 점은 양해해 주시기 바랍니다.

저희는 우수한 원통형 제품에 대한 제품 경쟁력 그리고 공급 대응력 등을 통해서 EV 고객들에게 현재 인정받고 있으며 고객들과의 긴밀한 협의를 통해서 수요 증가에 맞춰서 당사의 원통형 Capa도 지속적으로 확보해 나아가고 있습니다. 올해 말에 예상되는 당사의 원통형 EV Capa는 아까 질문자님이 말씀해 주신 대로 매년 약 20GWh씩 증가해서 올해 연말 기준으로는 60GWh 정도의 Capa를 확보할 계획을 가지고 있습니다. 또한 당사는 글로벌

별 고객과의 파트너십을 기반으로 뉴 폼팩터를 포함한 신제품 개발을 통해서 EV 원통형 사업을 지속적으로 확장해 나아갈 계획을 가지고 있음을 말씀해드리겠습니다. 이상 답변 마치겠습니다. 감사합니다.

## ○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 CLSA의 신윤식 님입니다.

## ○ 신윤식(CSLA)

안녕하세요? CLSA의 신윤식입니다. 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

저는 두 가지 질문이 있는데요. 첫 번째는 원재료에 대한 질문입니다.

최근 러시아에 대한 국제적인 제재가 시행되었는데 LG에너지솔루션이 러시아산 원자재에 대해 직접적 혹은 간접적인 exposure가 있으면 설명을 부탁드립니다. 아울러 안정적인 원재료 확보를 위한 중·장기적인 전략을 자세히 공유해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 안정성에 대한 질문인데요. 최근 미국도로교통안전국에서 LG에너지솔루션이 생산한 배터리 및 이를 탑재한 완성차 업체의 리콜 조치에 대한 조사에 착수했다는 언론보도가 있었습니다. 조사 진행 현황 및 당사에 미칠 수 있는 영향에 대해서 설명을 부탁드립니다. 감사합니다.

## ○ 황규선 상무

첫 번째 질문에 먼저 답변해 드리겠습니다. 저는 자동차전지기획관리담당 황규선 상무입니다.

저희 회사가 공급받고 있는 양극재 메탈 등의 원재료는 러시아에서 공급받고 있는 원재료는 없어서 사실상의 직접적인 영향이나 또 제재로 인한 간접적인 영향까지도 없었다고 말씀을 드릴 수 있습니다. 다만 일부 고객사별로

는 단기간의 어려움은 있었습시다만 핵심 원재료 및 주요 부품은 아니었으며 부품 공급사의 대체전환 등의 빠른 대응을 하고 있는 것으로 판단됩니다. 회사 입장에서는 이와 같은 특정 국가 또는 지역에서의 이슈뿐만 아니라 발생 가능한 주요 원재료의 글로벌 수급 불균형 환경에 대응하기 위해서 주요 Supplier들과의 전략적 파트너십 수립, 이를 통한 중·장기 공급 계획 수립을 통해 차질 없이 대응해 나아가고 있습니다.

특히 가격 변동성과 수급 불확실성이 큰 메탈의 경우는 양극재 업체와의 장기공급 계약을 통해 중·장기적으로도 안정적 수급체계를 강화하고 있고 메탈 확보가 가능한 글로벌 광산 투자 등에 적극적인 Upstream 투자 전략과 더불어 ESG 강화 측면에서의 경쟁력 있는 리사이클 메탈 활용 등의 실행으로 수급 불균형에 대비해 나아가고 있습니다. 이를 통해 특정 지역의 편중을 해소하고 글로벌 소싱 범위를 확대하여 안정적 공급체계를 강화함은 물론 양과 질 모든 측면에서 업계 최고의 수준으로 대응해 나아갈 수 있도록 하고자 합니다. 이상입니다.

## ○ 이창실 전무

두 번째는 예리한 질문을 주셨는데요. CFO가 답변해드리겠습니다.

미국도로교통안전국(NHTSA)에서 저희들한테 여러 가지 자료 제출을 하라고 했던 것은 사실이고요. 지금 저희가 확인한 바로는 NHTSA 경우에는 고객사들이 리콜을 실시하게 되면 그 부품을 공급하는 회사가 다른 회사에도 동일한 문제가 발생할 가능성이 있는지를 확인하기 위해서 하는 절차로 저희가 이해하고 있고 저희가 성실하게 자료를 다 제출했고 추가 OEM으로의 문제 연결 가능성은 없다고 이야기했습니다. 그리고 아마 NHTSA에서도 여러 가지 분석을 하고 있겠지만 현재까지는 별다른 이슈는 없어 보입니다. 일반적인 절차라고 이해를 하시면 될 것 같고요. 이외에 일부 언론에 기사가 나

갔던 스텔란티스, 크라이슬러, 미니벤, 퍼시픽카에 대한 고객사의 리콜 결정이나 폭스바겐 일부 차량의 납땜 문제 등 몇 가지가 근간에 있었습니다만, 이게 저희가 이러한 상황을 겪으면서 지금 저희도 굉장히 많은 학습을 하고 있는 중인데 작년에 GM 볼트나 현대 대우 리콜을 겪으면서 저희가 어떻게 보면 고도성장에 따른 경험 부족 이런 것에 따라서 저희가 좀 더 능동적으로 대응하지 못했던 부분이 있었다면 현재는 앞서 제가 PPT 자료에서 설명을 해드렸던 것처럼 화재 원인의 분석이나 추적성 강화 관점에서의 시스템적인 여러 가지 분석 대응을 많이 하고 있습니다. 그런데 지금 몇 가지 일어나고 있는 다른 고객사들의 화재와 리콜 문제를 저희가 파악해본 바로는 대부분이 차체의 결함 문제나 저희 배터리가 아닌 다른 소재의 결함 문제로 인해서 발생한 것들이 많은 것으로 현재 파악하고 있고 이러한 고객사들이 저희 배터리 문제라고 아직 이의제기를 한 내용은 현재까지 없습니다. 그래서 당연히 저희가 방심하면 안 되지만 이러한 여러 가지 추적성도 좀 더 강화를 해서 저희가 억울하게 누명을 쓰는 일이 없도록 하는 부분을 철저하게 분석하도록 하고 또 저희 귀책사유라고 혹시라도는 밝히지는 게 있으면 minor 한 것이라도 좀 더 적극적이고 능동적인 조치를 통해서 여파가 최소화 되도록 하는 작업을 해 나아갈 계획입니다. 현재는 크게 우려할 만한 상황은 없다고 요약해서 말씀을 드릴 수 있겠습니다. 이상입니다.

## ○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

## ○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권의 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

간단히 두 가지 질문을 드리겠는데요. 지금 ESS 쪽의 수익성이 썩 좋지 않

은 것으로 알고 있는데 흑자 전환이라든지 실적이 크게 개선될 수 있는 시점이 어느 정도 시점으로 보고 계신지 궁금하고 그렇게 할 수 있는 모멘텀이 어떤 게 있을지 궁금합니다.

두 번째는 원통형 배터리 신규 폼팩터와 관련해서 저희 개발사와 향후 SOP 일정을 혹시 업데이트 해 주실 수 있는 게 있으면 공유해 주시기 바랍니다. 이상입니다.

#### ○ 김명근 팀장

첫 번째 질문에 대해서 답변드리겠습니다. ESS전지기획관리팀 김명근 팀장입니다.

올해는 지난해 5월에 발표한 자발적 교체 대응에 우선순위를 두고 있습니다만, 현재 전략적 수주가 증가하고 있어서 내년부터는 성장이 가속화 될 것으로 예상하고 있습니다. ESS 시장은 미국 시장을 중심으로 지속 성장할 것으로 보고 있습니다. 그래서 당사는 기존 제품에 대한 성능 개선 그리고 LFP 배터리 등 신제품 개발, SI 역량 등의 경쟁력으로 사업 기회를 확대할 것이며 2024년 미국 생산지 Capa 증설로 본격적인 매출 성장을 기대하고 있습니다.

추가적으로 ESS도 주요 원재료의 메탈 가격 상승에 대해서는 고객과의 메탈 연동 계약 추진, 판가 인상 협의와 내부적으로는 원가 개선 활동에 집중하여 ESS 사업의 손익 개선을 지속적으로 추진하고 있습니다. 이상입니다.

#### ○ 최재용 상무

소형전지기획관리담당입니다.

두 번째 질문 주신 원통형 신규 폼팩터 제품 개발 현황하고 SOP 일정 업데이트에 대해서 말씀을 주는데요. 아시는 바와 같이 저희가 지금 뉴 폼팩터를

개발 진행 중에 있다는 것은 앞서 말씀을 드렸고요. 저희가 1865 사이즈 그리고 2170 사이즈에서 이미 축적된 제품 개발 역량 그리고 공정기술 역량을 바탕으로 고객에게 성능, 코스트를 만족시키는 제품을 만들기 위해서 현재 여러 가지 가능성을 염두에 두고 개발 진행 중에 있습니다.

SOP 일정을 아직 확정적으로 말씀을 드리기는 어렵습니다만, 적어도 고객이 필요로 하는 시점에는 온타임 딜리버리가 될 수 있도록 준비되고 있다는 점은 말씀을 드릴 수 있습니다. 감사합니다.

## ○ 사회자

네. 시간관계상 이것으로 Q&A 및 1분기 실적 발표를 마치겠습니다. 당사에 많이 관심을 가져주셔서 감사합니다. 질문을 다 못하셨거나 추가적인 문의사항이 있으신 분은 언제든지 IR커뮤니케이션 팀으로 연락해 주시기 바랍니다. 감사합니다.