

<LG에너지솔루션 2022년 2분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2022. 7. 27. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? IR담당 황수연입니다.

LG에너지솔루션의 2022년 2분기 실적발표를 시작하겠습니다.

이번 실적발표에서는 2분기 경영실적에 이어 중장기 전략방향에 대해 설명 드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

본 실적 발표에 포함된 향후 전망은 미래 사업 환경 변화 및 전략 수정에 따라 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

당사 임원 소개

금번 실적 발표에 참석한 당사 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO 이창실 전무,

기획관리담당 김경훈 상무,

경영전략 이연희 담당,

회계담당 장승권 상무,

금융담당 이상현 상무,

자동차기획관리 정재욱 담당,

소형전지기획관리담당 최재용 상무,

마지막으로 ESS전지기획관리 김명근 팀장입니다.

경영 실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로, 질의응답은 순차통역으로

진행할 예정입니다. 금일 발표 자료는 실시간 웹캐스팅 화면에서 보실 수 있으며, 당사 홈페이지에서도 다운로드 받으실 수 있습니다.

2/4분기 실적 설명

먼저 2분기 경영 실적입니다.

여전히 코로나로 인한 락다운과 지정학적 리스크가 상존하는 가운데, 금리와 물가 상승 등 매크로 경기에 대한 불확실성이 가중되는 시장 환경에도 불구하고, 당사의 매출은 판가 인상과 더불어, 원통형 EV향 판매 증대를 기반으로 견조한 상승세를 지속했습니다.

2분기 매출은 총 5조 710억 원으로, 전 분기 대비 약 17% 성장하였으며, 일회성 요인을 제외한 전년 동기 매출 대비로도 증가한 수치입니다.

2분기 영업이익은 1,960억 원, 영업이익률은 3.9%를 기록했습니다.

일부 중국 코로나 봉쇄조치와 글로벌 물류대란으로 인한 비용 증가 영향, 원자재 가격 상승분의 판가 인상 적용 시점 차이로 인해 수익성은 전 분기와 전년 동기 대비 감소했습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2022년 2분기 말 자산 규모는 약 36조 4,340억 원, 부채 비율은 전 분기와 비슷한 83%를 기록했습니다.

순차입금 비율은 -4%로 순 현금 기조를 유지하였습니다.

다음은 현금 흐름입니다.

원자재 가격 상승으로 인한 재고자산 증가와 Capex 증가로 인해 마이너스의 현금흐름이 증가한 영향으로, 분기말 현금 자산은 전 분기 대비 1조 9,780억

원 감소한 8조 1,840억 원을 기록하였습니다.

한편, 올해 상반기 중 집행한 Capex는 약 2조 7,000억 원으로, 미국 GM과의 Joint Venture 및 원통형 생산라인 증설 등에 사용하였으며, 연간 기준으로는 기존에 공유 드린 대로 7조 원 내외 수준을 예상하고 있습니다.

마지막으로 연간 전망입니다.

당사는 당면한 글로벌 경기 불확실성을 예의주시해 나가되, 급변하는 시장환경에도 흔들리지 않는 성장을 지속해 나아갈 계획입니다.

하반기에는 주요 고객사의 신모델 출시가 예정되어 있고, GM JV 1기가 올해 3분기 가동을 본격 시작함에 따라 점진적인 출하량 증가가 기대됩니다.

여기에 상반기에 진행해왔던 고객사와의 협의를 바탕으로 메탈에 대한 원자재 가격 상승분이 이번 분기부터 본격적으로 배터리 가격에 반영되는 점을 감안하면, 하반기 매출은 상반기 대비 34%, 전년 동기 대비 48% 성장할 것으로 전망됩니다. 이에, 다소 보수적으로 바라봤던 연간 매출 목표를 기존 19.2조 원에서 22조 원으로 상향 조정하고, 수익성은 Mid-single digit %를 안정적으로 달성할 수 있도록 노력하겠습니다.

이상으로 경영실적 발표를 마치고, 이창실 CFO께서 중장기 전략방향에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

중장기 전략 방향

○ 이창실 전무

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

늘 저희 회사에 많은 관심과 애정을 보여주시는 주주 여러분, 투자자 및 애널리스트 분들께 이 자리를 빌려 감사의 말씀을 드립니다.

금번 2분기 실적 설명회에서는 앞서 IR담당이 설명해드렸던 분기 실적 및 하반기 전망에 더하여 당사의 중장기 전략 방향을 설명 드리고자 합니다.

먼저, 지역 포트폴리오 전략입니다.

당사는 GM JV를 포함해서 스텔란티스까지 북미에서만 4건의 JV 설립 계획을 진행하고 있습니다. 이는 당사의 지역 포트폴리오 관점에서 북미 시장의 우선순위가 매우 높다는 것을 의미합니다. 저희는 높은 성장률이 전망되는 북미 시장에 전사의 역량을 집중할 계획입니다.

파우치의 경우, 자동차 OEM과의 생산 JV를 확대하고, 원통형의 경우 기존 고객사는 물론 신규 EV 스타트업의 수요에도 적극 대응하고자 합니다.

유럽은 폴란드를 중심으로 파우치 생산을 확대해 나가는 동시에 원통형을 위한 신규 거점 확보도 고려하고 있습니다.

아시아의 경우, 오창과 중국 두 지역에서 생산하고 있는데, 이외에도 인도네시아 JV 등 신규 생산 기반을 확충하여 공급을 확대할 예정입니다.

이러한 지역 포트폴리오 전략을 바탕으로 2025년 말 기준으로 자동차와 ESS, 그리고 소형을 포함하면, 약 540GWh 수준의 Capa를 확충할 계획입니다.

다음은 제품 포트폴리오 확대 전략입니다.

당사는 파우치와 원통형의 듀얼 폼팩터를 중심으로 제품 라인업을 보다 확대하며 판매시장을 넓혀 나아갈 계획입니다.

먼저 파우치의 경우는, 단입자 NCMA 양극재와 실리콘 음극재를 적용해서 프리미엄 배터리의 성능을 강화하고 기술 리더십을 계속 이어 나가겠습니다.

이와 동시에 고객사로부터 보급형 제품에 대한 공급 요청도 확대되고 있어

고전압 Mid-Nickel NCM, LFP, 망간-리치 배터리 등 원가 경쟁력 있는 배터리 기술도 확보하고자 합니다.

원통형의 경우에는 신규 폼팩터인 4680 제품의 양산기술을 적기에 확보해서 안정적으로 공급할 수 있도록 준비하고 있습니다.

원통형 역시 단입자 NCMA 양극재, 실리콘 음극재를 적용하여 차별화된 성능 및 Cost 경쟁력을 확보할 수 있도록 하겠습니다.

이에 더해 고분자계 및 황화물계 전고체 배터리 등 차세대 배터리 개발에도 R&D 역량을 집중해서 미래에 대한 준비를 차근차근 해 나가도록 하겠습니다.

다음은 품질 역량 강화 부분입니다.

제가 지난 실적발표에서도 여러 차례 QCD, 즉 Quality, Cost, Delivery의 중요성에 대해 강조 드린 바 있습니다. 제품 퀄리티에 대한 변동성이나 리스크가 줄어들면 고객 만족도가 증가되고, 품질 비용도 상당히 줄일 수 있기 때문에 다각적인 방법으로 품질 안정화를 위해 전력투구하고 있습니다.

이미 선정된 8대 품질 과제를 지속적으로 개선해 나가고 있으며, 더불어 제품 설계 및 ALS등 개선된 신규 공법도 지속 확대 적용하고 있습니다.

그럼에도 불구하고, 불량 발생을 대비해서 양산 전/후 단계에서 철저한 품질 검사를 진행하고 있습니다. 출고 전 단계에선 불량이 생산라인 밖으로 유출되지 않도록 100% 자동화된 검사 체계를 제조 공정에 도입하고 있고 출고 후 주행 중에 발생할 수 있는 이슈에도 선제적으로 대응할 수 있도록 BMS 안전 진단 알고리즘을 단계적으로 업그레이드해 나가고 있습니다.

다음으로 스마트 팩토리 구축입니다.

근본적으로 저희는 제조업이기 때문에 무엇보다 제조 경쟁력을 강화하고 동

시에 원가를 절감하는 노력이 절대적으로 중요합니다. 따라서 Human error 발생 가능성이 높은 과거 노하우 기반의 양산 방식에서 벗어나, 생산현장에서 축적된 Data를 기반으로 의사결정을 함으로써 최고의 수율과 설비종합효율을 달성하려고 합니다.

먼저, 제조설비의 상태를 시스템을 통하여 실시간 모니터링함으로써 설비에 이상 징후가 있을 때 이를 사전에 감지하고 신속하게 조치하겠습니다. 또한, 사람의 주관적인 경험이나 판단에 의존하지 않고 Data 기반의 설비 자동 보정을 통해 생산성을 향상시키는 물론, 검사 자동화 확대로 불량률 빠짐없이 검출해서 고객에게 완벽한 제품만을 제공할 것입니다.

이어서 Value Chain에 대해 말씀드리겠습니다.

작년 말에 이어 올해도 여러 매크로 변수가 작용하면서 안정적인 원자재 확보가 무엇보다도 중요한 과제로 부상했습니다. 이에, 메탈 소싱 역량 강화와 공급망 안정성 확보 차원에서의 Value Chain 전략에 대해 말씀드리겠습니다. 메탈은 산업 내 경쟁력 있는 Upstream 협력사를 발굴하고, 지분투자를 포함한 전략적 파트너십을 통해 상대적으로 경쟁력 있는 가격에 핵심 메탈을 확보하는 장기계약을 집중적으로 추진하고 있습니다.

메탈 이외의 원재료의 경우도, 전략적인 협업관계를 기반으로 장기공급계약을 확대하고 수급 리스크를 최소화해 나가고 있습니다. 이와 더불어 당사의 주요 생산 지역 내에서 원재료 소싱이 원활히 이루어질 수 있도록 현지화율도 적극적으로 확대해 나아갈 계획입니다.

이어서 배터리 리사이클링 부분인데, 이 분야에서 기술과 네트워크를 가진 기업들과의 협력관계를 바탕으로, 중고배터리 수거부터 분해/제련, 원재료 추출까지의 Closed-Loop 체계를 구축해 나가고자 합니다.

이어서 장기적인 관점에서 준비하고 있는 신사업에 대해서 말씀드리겠습니다.

지금은 초기 단계지만 Battery-as-a-Service와 Energy-as-a-Service와 같은 사업을 중심으로 비즈니스 모델을 발굴하고 사업화 해 나아갈 계획입니다.

BaaS(바스)의 경우에는 배터리 관련 데이터를 분석해서 전체 배터리 생애주기를 관리하는 서비스 영역 같은 사업입니다. 일례로, E-scooter와 같은 2륜 차량 배터리 교환 사업을 들 수 있겠습니다. 당사는 이에 대한 관련 기술을 확보하고 외부 파트너사와의 협업을 통해 미래 비즈니스 모델로 추진하고자 합니다.

EaaS(이아스)는, ESS 배터리 및 전력망을 활용해서 효율적인 에너지 운영을 주관하는 등의 사업 모델입니다.

전 세계적으로 신재생 에너지를 통한 전력생산이 확대되고 있는데, 이러한 변화로 인한 전력 산업의 Pain Point를 이해하고 에너지 활용성 제고 등을 통해 사회적 가치 창출에 기여하고자 합니다.

마지막으로 앞서 설명 드린 중장기 전략들을 성공적으로 추진함으로써 궁극적으로 달성하고자 하는 재무 목표에 대해 말씀드리겠습니다.

한마디로 표현하자면 저희 중장기 전략의 키워드는 ‘확고한 경쟁력 기반의 Profitable Growth’입니다. 앞서 설명 드렸던 지역, 고객, 제품 포트폴리오 전략을 통해 Global Top-Tier 고객들과의 협력을 강화하고 이를 통해서 향후 5년 내에 3배 이상의 매출을 반드시 달성할 수 있도록 체계적인 준비를 해나가겠습니다.

또한, 차별화된 기술력, 안정적 Value Chain 구축, 스마트팩토리 기반의 품

질 및 제조 리더쉽 확보를 통해 두 자릿수 영업이익률 달성 시점을 앞당길 수 있도록 해서 수익성 측면에서도 글로벌 선두업체로서의 입지를 굳건히 해 나가겠습니다.

이상 전략에 대해 간략히 발표를 마치겠습니다.

항상 저희에 걸쳐 에너지솔루션을 지켜봐주시고 앞으로도 명실상부한 1등 기업이 되기 위한 저희 LG 에너지솔루션의 노력에 적극적인 지지와 관심을 부탁드립니다. 항상 여러분의 의견을 경청하고 긴밀하게 소통해 나가겠습니다.

감사합니다.

질의응답

○ 사회자

지금부터 질의응답을 시작하겠습니다.

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

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

처음으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(하나증권)

질문 기회 주셔서 감사드립니다. 저는 투자 계획 관련해서 여쭙보겠습니다.

최근에 애리조나 원통형 전지 공장에 투자 재검토 가능성이 대두된 바가 있는데요. 이와 관련해서 실제 진행상황 업데이트 부탁드립니다.

그리고 이외에 중대형 전지를 포함한 전체 Capa의 증설 계획도 변동 가능성이 있는지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 이창실 전무

CFO 이창실입니다. 좋은 질문 감사드리고요. 저희가 오늘 오전에 실적설명회를 시작하기 직전에 애리조나 관련해서 공시를 진행했습니다만, 공시에서 말씀드렸던 대로 애리조나 투자방안에 대해서는 다양성을 두고 여러 가지 검토를 하고 있는 상태이고요. 가급적 멀지 않은 시일 내에 결정해서 말씀을 드리려고 합니다.

그런데 중요한 것은 저희가 애리조나 투자 검토를 다시 하고 있는 부분은 사실 고객의 수요나 다른 부분의 사업적 변동요인이 있는 것은 전혀 아닙니다. 잘 아시는 것처럼 특히 북미시장의 여러 가지 상황이, 인플레이션이 극심하고 이에 따라서 근간 5~6개월 사이에 건설비나 물류비가 급격히 증가함에 따라서 이에 대한 해결 방안들을 고객들과 함께 굉장히 진중하게 논의하고 있는 상황으로 이해하시면 될 것 같습니다.

그리고 중장기 Capa에 대해서 질문을 하셨는데 여러 가지 시장상황에 불확실성이 있는 것은 사실입니다만 어쨌든 여러 가지 수요/공급의 상황으로 볼 때는 배터리의 여러 가지 디멘드는 당분간은 상당히 공고할 것으로 보고 있습니다. 그리고 설명을 이미 드렸지만 현재까지 업데이트된 수주잔고를 기준으로 보면 적어도 2025년 말에는 적어도 540GWh이상의 Capa를 확충해야 하는 상황이 있습니다.

그리고 현재도 여러 거래선들과 추가 프로젝트 수주 논의가 활발히 진행되고 있고요. 그래서 지금으로 봐서는 이러한 Capa의 확장은 지속적으로 진행이 되어야 하지 않겠나 하고 생각을 합니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 질문해 주시기 바랍니다.

다음으로 질문해 주실 분은 신한금융투자의 정용진 님입니다.

○ 정용진(신한금융투자)

신한 정용진입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저의 첫 번째 질문은 앞서 메탈 가격 변동에 대한 부분을 설명해 주신 게 3분기 때 저희 판가가 많이 인상될 것이라는 얘기를 해주셔서 요즘에 이런 메탈 가격의 변동이 저희 판가에 적용되는 시점이나 시차가 어떻게 되는 건지 자세하게 업데이트 부탁드립니다.

두 번째 질문은 최근에 시장에서 경기침체에 대한 우려가 굉장히 팽배해진 상황이라 혹시 저희는 전기차 수요에 대한 전망을 어떻게 보고 계신지, 혹시 바뀐 상황이 있으면 이 부분도 같이 업데이트 부탁드립니다.

○ 이창실 전무

예. CFO 이창실입니다. 첫 번째 질문은 제가 답변을 드려야 할 것 같고 두 번째 질문은 저희 경영전략담당이 답변을 드리겠습니다.

굉장히 중요한 질문들을 해 주셨는데요. 주요 메탈에 대해서 여러 가지 연동작업을 그간 쪽 진행해 왔습니다. 그래서 대부분의 고객들과는 연동작업을 마무리했고 본격적인 효과는 3분기(7월)부터 발휘가 될 것 같습니다. 그래서 잘 아시는 것처럼 메탈연동을 하는 목적은 이런 주요 원자재의 가격이 업다운이 발생하더라도 이에 대한 변동 폭의 영향을 최소화해서 안정적인 수익성 확보를 해야 하겠다는 목적이 크다고 말씀을 드려야 할 것 같고요. 당사가 주요 거래선들과 메탈 연동을 집중적으로 저희가 진행했고요. 그래서 이러한 것을 확대한 부분은 전략적으로는 굉장히 큰 의미가 있는 결과였다고 생각합니다.

요약해서 말씀을 드리면 7월부터는 거의 다 연동된 원가들이 적용됨으로써 그런 것들이 전체 수익성에 영향을 발휘할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 감사합니다.

○ 이연희 경영전략담당

두 번째 질문하신 경기침체에 따른 전기차 수요 전망 말씀드리겠습니다. 경영전략담당 이연희입니다.

경기 침체로 인한 수요 변동의 리스크는 있을 수 있지만 저희가 판단하기로는 시장에 미치는 영향은 제한적일 것으로 보입니다. 이는 그동안 코로나와 우크라이나 전쟁에 따라서 반도체와 부품 수급 이슈가 지속됐고 이게 차량 공급 차질로 이어지면서 전기차 대기수요가 굉장히 strong하고요. 높은 수준의 Backlog를 유지하고 있기 때문입니다.

그리고 이미 OEM들의 전동화 전략은 빅트렌드로 전환됐고 OEM들이 저희가 하고 있는 프로젝트도 중장기전략 관점에서 진행되고 있기 때문에 전기차시장의 성장성은 지속적으로 유지될 것으로 보입니다. 그리고 당사의 주요 거래선을 보더라도 현재까지 예정된 수요나 공급요구가 감소하지 않고 있고요. 정상적인 스케줄로 대응해달라고 하고 있기 때문입니다. 다만 급격한 금리 인상이나 경기침체에 대한 우려로 전기차 수요가 낮아질 것이라고 하는 시장의 우려에 대해서는 저희도 충분히 인지하고 있고 추이를 면밀히 예의 주시하고 있고요. 유연하게 대응해 나아갈 계획입니다.

○ 사회자

다음 질문 부탁드립니다.

다음으로 질문해 주실 분은 노무라금융투자의 신디 박입니다.

○ 신디 박(노무라금융투자)

안녕하세요? 실적 발표 감사합니다.

두 가지 질문이 있는데요. 첫 번째는 오늘 연간매출을 상향조정하셨는데 그게 ASP 상승 때문에 상향조정하신 건지 아니면 볼륨 쪽에서도 업사이드가 있었는지 궁금하고요. 또 이와 관련해서 수주잔고가 지금 300조 원 정도 되는 것으로 아는데 매출 상향과 아울러서 혹시 수주잔고도 상향조정이 있을 수 있는지 아니면 추가적인 수주가 있는지 궁금합니다.

두 번째는 조금 더 중장기적인 관점에서는 매출을 어떻게 보시는지, 수익성도 궁금하고요. 그리고 아직은 좀 이르지만 혹시 내년 매출이나 아니면 수익성에 대한 가이드를 주실 수 있는 부탁드립니다.

○ 이창실 전무

CFO 이창실입니다. 질문에 대한 답변을 이렇게 해드리겠습니다.

수주잔고에 대해서는 저희 기획관리담당이 먼저 말씀을 드리고 하반기 및 금년도 projection과 연결해서 중장기까지는 제가 두 번째 답변을 드리겠습니다.

○ 김경훈 상무

2분기 말 수주잔고 업데이트 및 추가 수주 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 기획관리담당 김경훈 상무입니다.

당사는 당사 전략 파트너로 미국 및 유럽 전기차시장에 주력하고 있고 현재 수주잔고의 대부분은 미국과 유럽 OEM입니다. 여러 차례 말씀드렸듯이 주요 고객사로는 GM, 스텔란티스, 폭스바겐, 현대, 기아, 르노, 포드, 볼보 등을 확보하고 있습니다.

신규 프로젝트 수주 확대에 따라서 지속적으로 수주잔고가 증가하고 있는

상황입니다. 올해 1분기에는 GM JV 3기, 스텔란티스 JV를 수주하였고 2분기에는 기존 고객의 신규 프로젝트를 수주하여 2022년 6월 말 기준으로 약 310조 원 이상의 수주잔고를 확보하고 있습니다.

구체적인 거래선에 대해 말씀을 드릴 수는 없으나 당사는 다양한 거래선들과 신규 프로젝트에 대해 수주 및 협력방안을 논의하고 있고 이를 토대로 매분기 수주잔고는 지속적으로 증가할 것으로 예상하고 있습니다.

○ 이창실 전무

CFO입니다. 말씀드렸드시피 금년 하반기 및 연간 projection과 중장기 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

2분기는 이미 충분히 설명을 드린 것 같습니다. 저희 매출은 좀 늘었습니다만, 여러 가지 손익 차원에서는 중국 코로나 락다운 영향이나 물류대란 영향이 꽤 컸고 또 이미 말씀드린 원가 상승분의 평가 적용 시점 차이가 조금 있어서 전 분기나 전년 동기 대비해서는 수익성은 다소 감소한 바 있습니다. 하지만 하반기 전망에 대해서 말씀을 드리면 아직도 지속되고 있는 러시아-우크라이나 전쟁 영향 등으로 인해서 유틸리티 비용의 업다운과 같은 여러 가지 악영향도 있는 것이 사실입니다만, 반도체 수급 이슈가 다소 완화되는 것 같고요. 그리고 저희 고객사들의 신모델 출시 계획이나 이미 전략담당이 말씀드렸던 바와 같은 견조한 고객 대기수요 등이 있어서 저희가 결국은 자동차용 파우치나 원통형 제품들은 수요가 꽤 견조할 것으로 예상하고 있습니다.

그리고 원자재가 상승에 따른 영향은 평가 연동 작업이 거의 마무리되었기 때문에 3분기부터는 이 효과가 발휘될 것으로 보이고요. 따라서 2분기 대비해서 하반기부터는 보다 개선된 Mid-single OP Margin 달성이 가능할 것으로 보고 있습니다.

종합해서 보면 금년 연간도 이미 가이드스 조정을 말씀드렸던 바와 같이 매출은 22조 원 이상이 가능할 것 같고요. 손익도 어쨌든 저희가 목표로 했던 Mid-single OP Margin은 달성이 가능할 것으로 보고 있습니다.

이어서 중장기에 대해서 말씀을 드리면 자료에서 여러 가지로 설명을 드렸습니다만 저희가 북미 시장을 주력으로 해서 빠르게 확장해 나아가는 동시에 유럽 및 아시아 시장에서도 파우치나 원통형 공장 신규 거점을 확보해서 전체 포트폴리나 여러 가지 포트폴리오를 다각화 해 나아갈 계획이고요.

동시에 지금 신규 품팩터인 4680 원통형의 완성도를 저희가 최대한 높여서 양산을 진행하고 이와 더불어서 밸류체인을 강화하고 또 새로운 신사업들을 추진함으로써 어쨌든 5년 내에는 매출을 3배 이상 반드시 성장을 시켜내겠습니다.

또한 여러 가지 지금 진행하고 있는 품질혁신활동과 더불어서 업스트림 지분 투자나 자동화 생산성 혁신을 기점으로 한 스마트 팩토리 구축을 굉장히 가속화 하고 있기 때문에 볼륨보다는 밸류 중심의 사업전략을 전개하고자 합니다. 이를 통해서 확고한 경쟁력 기반의 Profitable Growth를 반드시 달성해서 수익성 넘버원 기업이 되도록 준비하겠습니다. 감사합니다.

하나만 더 말씀을 드리면 아까 질문 주셨던 것 중에 매출 중장기 성장의 베이스에 대해서도 질문을 하셨던 것 같은데요. 어쨌든 메인은 추가적인 수주와 물량확보가 되겠고요. 그리고 저희가 진행했던 판가인상 영향이 거기에 일부 add up 되어 있다고 이해하시면 될 것 같습니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 HSBC증권의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC증권)

안녕하세요? 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 Capex과 관련된 질문 하나, GM JV 관련한 질문 하나 이렇게 두 가지 질문이 있는데요.

먼저 Capex 관련된 질문은 최근 인플레이션 심화로 투자비 부담이 가중되는 것으로 보이고요. 이로 인해서 내부에서 목표로 하는 중장기 수익성에 영향이 없는지 궁금하고 추가적인 자금조달 방안도 공유해 주시면 감사드리겠습니다.

두 번째는 GM JV 관련된 질문인데요. 하반기에 가동이 본격화될 것으로 보이는데, 관련 진행상황 업데이트 부탁드립니다. 단기적으로 생산 측면에서 Bottle Neck 가능성, 그리고 이로 인해서 수익성에 부정적 영향이 없을지 의견을 주시면 도움이 될 것 같습니다. 감사합니다.

○ 이상현 상무

Capex 투자에 대해서 먼저 답변을 드리겠습니다. 금융담당 이상현입니다.

우선 Capex 투자 규모에 대해서 답변을 드리면 올해 당사의 Capex 투자 금액은 서두에 말씀드린 바와 같이 연간 7조 원 수준으로 예상됩니다. 최근 집행되고 있는 투자의 경우에는 인플레이션으로 인한 자재가격 상승과 현지 인건비 증가 그리고 물류비 부담 증가요인이 현실화되면서 일부 투자비 증가는 불가피할 것으로 보고 있습니다. 또한 2022년 이후에도 지속적인 Capa 추가 확보를 위해서 JV 증설, 신규거점 투자 및 품질강화 투자가 진행될 예정이어서 이에 따른 Capex 집행은 지속적으로 증가할 것으로 예상하고 있습니다. 다만 이런 Capex 증가에 대응해서 당사는 판가 인상 및 설비 구매 효율화 등 투자비 부담을 최소화하기 위한 대책을 수립하여서 투자 수익성 하락 리스크를 최소화할 수 있도록 철저히 대응하고 있다고 말씀을 드릴 수 있을 것 같습니다.

이어서 투자재원의 조달 방안에 대해서 답변 드리겠습니다.

기존에 몇 차례 말씀드렸던 바와 같이 당사는 연초 IPO를 통해서 조달한 현금과 매년 영업활동의 창출현금 그리고 JV 파트너사의 출자재원과 외부차입을 통해서 투자재원을 마련해 나아갈 계획입니다. 이중 외부차입은 그린론이나 최근 미국 에너지부의 정책 대출 프로그램과 같은 저금리의 글로벌 정책자금을 통해서 우선적으로 조달할 계획이고 추가적으로는 회사채 발행 등과 같은 다양한 자금조달 방안을 지속 검토해서 적기에 재원을 확보해 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무

GM JV 관련해서 말씀을 드리겠습니다. 기획관리담당 김경훈 상무입니다.

GM JV 공장은 저희 폴란드 공장 가동 이후 첫 번째로 대규모로 준비하고 있는 공장입니다. 과거 폴란드 공장은 공법이나 장비, 인력이 모두 새롭게 투입되는 과정에서 수율이 안정화되고 정상화 되기까지 상당한 시간이 소요됐습니다. GM JV는 과거 폴란드 법인의 경험을 바탕으로 기존 공장에서 검증된 설비와 공법과 그리고 물류 및 검사자동화, 품질 모니터링 시스템 등을 추가로 반영하였습니다. 그리고 폴란드 법인에서 근무 경험이 있는 숙련된 엔지니어를 파견하여 초기 셋업과 양산 준비를 지원하고 있습니다. 또한 GM이 축적해온 생산 및 현지 인력운영 역량을 충분히 활용하고 있으며 인력충원과 교육, 설비 시운전 등 사전 준비도 차질 없이 진행되고 있습니다.

다만 코로나 영향에 대한 설비 선적의 이슈 등이 있으나 3분기 양산 일정에는 큰 차질이 없는 상태이고요. 고객과 품질에 대해서 철저히 준비하고 있기 때문에 단기수익성에도 영향이 없을 것으로 보고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 CIMB의 박판근 님입니다.

○ 박판근(CIMB)

안녕하세요? 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

조금 전에도 잠깐 코멘트 하신 것 같은데 제품 포트폴리오 관련해서 원통형 신규 폼팩터인 4680 배터리의 개발 현황이 궁금하고요. 상용화 일정하고 혹시 향후 매출 규모를 공유 부탁드립니다. 감사하겠습니다.

○ 최재용 상무

원통형 신규 폼팩터 배터리 개발 현황 및 상용화 일정에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 최재용 상무입니다.

최근 공시를 통해 말씀드린 바와 같이 국내에서 원통형 신규 폼팩터인 4680 기반 제품 공급을 위해 현재 투자를 진행하고 있습니다. 설비나 공법에 대해 충분한 검증과정을 통해서 안정적인 양산 공급 체제를 구축할 수 있도록 철저히 준비하고 있습니다. 또한 아시는 바와 같이 당사의 원통형 전지는 현재 EV용 원통형 시장에서 다양한 글로벌 고객들로부터 경쟁력을 인정받고 있습니다. 향후 제품에서도 핵심 공정에 대한 역량 확보 및 기술개발을 통해 지속적으로 선도업체가 될 수 있도록 노력을 지속할 계획이며 가장 중요한 것이 4680 신규 폼팩터는 기존과는 완전히 차별화된 신제품이므로 보다 철저한 검증을 통해 완벽한 제품을 구현하고 이를 안정적으로 양산할 수 있도록 역량을 집중할 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 한 가지 질문만 더 받겠습니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 한국투자증권의 조철희 님입니다.

○ 조철희(한국투자증권)

안녕하세요? 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

LFP 관련해서 질문을 드릴 건데요. ESS LFP 배터리를 도입할 계획인데, 관련해서 LFP 장점하고 현재 개발 및 상용화 진행 상황이 어떤지 알려주시면 감사드리겠습니다.

○ 김명근 팀장

ESS기획관리팀 김명근입니다. 답변 드리겠습니다.

당사는 LFP 셀 개발을 과거부터 지속적으로 추진하고 있었으며 이에 LFP 관련된 특허를 100여개 이상 보유하고 있습니다.

당사의 LFP 셀은 현재 양산하고 있는 파우치 폼팩터 기반으로 전극을 적층하는 스테킹 방식의 제품개발을 진행하고 있으며 이는 셀 에너지 밀도를 주어진 공간 내에서 극대화할 수 있는 장점을 가지고 있습니다.

그리고 2023년에는 중국 남경 기존 생산 라인을 LFP 라인으로 전환하여 제품을 출시할 예정이고 또한 향후 북미시장 현지 대응에 대해서 2024년에 미국 미시건 공장 내에 신규 LFP 생산 라인을 구축하여 사업기회를 확대할 계획입니다.

○ 사회자

네. 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2022년 2분기 실적 발표 컨퍼런스콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.