

<LG에너지솔루션 2022년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜>

- 일시 : 2022. 10. 26. 오전 10 시
- 장소 : 여의도 파크원

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR 담당 황수연입니다.

2022년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜에 참여해 주신 모든 분들께 감사드립니다.

당사 임원 소개

먼저 오늘 참석한 경영진을 소개해드리겠습니다.

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 예정이며 발표 자료는 실시간 웹캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지를 통해 다운로드 받을 수 있습니다.

이번 컨퍼런스콜에서는 3분기 경영실적 및 연간 가이드스 업데이트에 이어 CFO가 당사의 북미 사업전략에 대해 설명 드린 뒤 질의응답을 하는 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

3/4분기 실적 발표

먼저 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

당사의 2022년 3분기 매출은 전 분기 대비 51% 증가한 총 7조 6,480억 원으로 사상최대의 분기 매출을 기록했습니다. 우호적인 환율 환경이 지속되는 가운데 지정학적 리스크 등 대외 변수가 많았던 상반기에 비해 유럽과 북미 지역 고객의 수요가 개선되면서 당사의 전기차 배터리 출하량이 증가했으며 신재생 에너지와 연계한 북미지역 전력망용 프로젝트들에 ESS 배터리 공급을 본격화하고 신모델이 출시된 IT 수요에 적극 대응함으로써 견조한 실적을 달성할 수 있었습니다.

3분기 영업이익은 전 분기 대비 2.7배 수준인 5,220억 원을, 영업이익률은 2.9%p 개선된 6.8%를 기록했습니다. 매출 성장에 따른 규모의 경제 효과에 더해, 메탈가를 포함한 주요 원가 상승분의 판가 인상 반영과 생산성 향상이 전 제품군의 수익성 개선에 기여하였습니다.

한편, 주요 영업외항목으로 분기 말 원화 약세에 따라 외환 관련 순손실 등이 발생한 영향으로 당기순이익은 전 분기 대비 109% 증가한 1,880억 원을 기록하였습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2022년 3분기 말 기준 자산 규모는 39조 8,880억 원, 부채 비율은 89%, 순차입금 비율은 9%를 기록했습니다. 3분기 현금 흐름은 약 1조원의 EBITDA 창출에도 불구하고 Capex 집행과 원자재 가격 상승 및 달러 강세로 인한 재고 금액 증가로 마이너스의 현금흐름이 발생하여 분기말 현금 순분기 말 대비 1조 7,950억 원 감소한 6조 3,890억 원을 기록하였습니다. 한편, 3분기까지 집행한 누적 Capex는 약 4.1조 원으로 미국 GM과의 Joint Venture, 전기차용 원통형을 포함한 주요 신규 Capa 증설에 집행하였습니다. 연간 기준으로는 기존에 공유 드린 대로 7조 원 내외 수준의 투자 집행을 예상하고 있습니다.

마지막으로 연간 전망을 업데이트 드리겠습니다.

계획을 상회하는 3분기 실적과 당사의 4분기 전망을 반영하여 지난 분기 상향조정했던 2022년 연간 매출 전망을 기존 22조 원에서 25조 원으로 다시 한 번 상향 조정하고자 합니다.

4분기는 매크로 불확실성이 상존하고 있기는 하나 파워치 배터리를 탑재하는 전기차 신모델들의 출시가 예정되어 있고 견조한 전기차 대기 수요도 여전히 유효할 것으로 보입니다. EV 원통형 및 ESS 또한 안정적인 매출을 기록할 것으로 예상합니다.

수익성과 관련해서는 매출 증대와 생산성 향상을 통해 기존에 제시해 드린 대로 연간 한 자리 수 중반 수준의 영업이익률 목표를 차질 없이 달성할 수 있을 것으로 예상합니다. 이상으로 경영실적에 대한 설명을 마무리하고 이제 북미 사업전략에 대해 이창실 CFO가 설명 드리도록 하겠습니다.

북미 사업전략

○ 이창실 전무

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

늘 변함없이 저희 회사를 신뢰하고 애정으로 지켜봐 주시는 주주 여러분, 투자자 및 애널리스트 분들께 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

금번 실적 설명회에서는 앞서 IR담당이 설명드렸던 분기 실적에 더하여 가장 관심이 많으실 것으로 예상되는 저희 회사의 북미 전략에 대해 말씀드릴까 합니다.

먼저 대외 환경입니다.

글로벌 전기차 시장은 2022년 약 1,000만 대 수준에서 2030년 현재 예측으로는 약 5,400만 대까지 늘어나서 아마 연평균 최소 23% 이상의 성장이 이루어질 것으로 전망하고 있습니다.

전기차 침투율 역시 예측시간이 늘어나면서 계속 증가가 되고 있는 추세입니다만, 현 시점에서 봐서는 같은 기간 약 13% 수준에서 2030년 약 56% 수준으로 성장해서 2030년이 되면 전 세계 절반 이상의 차량들이 전기차로 판매될 것으로 예상하고 있습니다. 물론 이러한 예측들은 시간이 가면서 더 확대가 될 가능성이 높아 보입니다.

특히, 아직 침투율이 상대적으로 낮은 북미 지역 전기차 시장은 연평균 최소 33% 이상의 빠른 성장세를 보이면서 글로벌 수요 성장을 리딩할 것으로 보고 있습니다.

잘 아시는 것처럼 미국에서 추진 중인 다수의 친환경 에너지산업 활성화 정책들은 이러한 전기차 시장 성장에 더욱 빠른 촉매제 역할을 할 것으로 예상하고 있습니다.

먼저 올해 8월 확정된 IRA, 즉 인플레이션 감축법의 경우에는 아직 구체적

인 세부 시행 요건들이 확정되지 않아 추이를 지켜볼 필요가 있겠습니다만, 미국 내에서 배터리를 제조할 경우 주어지는 Tax Credit과 북미에서 생산되는 전기차를 구매할 경우 최종 소비자에게 주어지는 보조금, 그리고 미국 내 ESS 투자 시 세금 감면 혜택 이렇게 총 세 가지를 골자로 하고 있습니다. 이는 저희가 북미 지역에서 Operation하고 있는 배터리 사업과 매우 연관성이 크다고 볼 수 있겠습니다.

그리고 앞서 설명 드렸던 IRA가 저희에게 당근이라면 미국 평균연비규제인 CAFE는 채찍이라고 할 수 있겠습니다. CAFE 규정에 따라 차량 제조사들이 연도별로 연비 목표를 충족하지 못하면 목표에 미달한 차량 대수에 기반해서 과태료를 부과 받게 되는데 올 초에 공표된 CAFE 개정안을 보면 기존보다 높은 연비 목표를 달성하도록 규제가 훨씬 강화되었고 과태료도 기존 대비 2.5배 높아졌습니다.

이러한 정책들은 자동차 OEM들이 내연기관차보다는 전기차 생산을 늘리고 미국 내에서 전기차와 배터리 생산 시설을 확충함은 물론 역내에서 배터리 공급망을 빠르게 구축하도록 요구하고 있는 상황인 것 같습니다.

저희 LG에너지솔루션은 이미 오래 전부터 북미시장에서의 경쟁력을 높이기 위한 노력을 상당 기간 지속해온 만큼 이러한 환경 변화에 보다 빠르게 대응해서 경쟁 우위를 확보해 나가고 있습니다. 따라서 당사가 독자적으로 운영하고 있거나 또는 검토하고 있는 미시건과 애리조나 생산기반에 더해 GM과 Stellantis, 혼다와 같은 주요 고객들과의 협업을 통하여 약 230GWh 규모의 JV 프로젝트들을 진행함으로써 북미 지역의 Capa를 전략적으로 확장하여 선제적으로 사업을 확대해 나아가고자 합니다. 그리고 북미 내 핵심 고객들을 추가로 확보해서 거래선 구조를 더욱 다변화시키고 전기차용 파워치, ESS, 원통형 등의 제품 포트폴리오를 다각화함으로써 현지 경쟁력과 대응력을 더욱 강화해 나아가고자 합니다.

아울러서 저희가 스마트팩토리에 대해서는 상당한 역량을 투입해서 세계적으로 구축해 나아가고 있는 상황입니다. 사람의 경험이나 역량에 의존하지 않고 데이터에 근거해서 의사 결정하는 스마트팩토리는 저희의 필수 과제라고 생각이 되고 생산라인 내 모든 공정을 디지털화하여 글로벌 통합관리 체계를 구축하고 이를 통해서 배터리 업계 최고의 생산성을 꼭 확보하겠습니다.

이어서 서플라이 체인 부분입니다.

IRA 영향으로 인해 안정적인 현지 서플라이 체인 구축이 무엇보다 중요해진 것 같습니다. 저희 회사는 기존에 진행해왔던 주요 소재와 메탈의 현지화 목표를 더욱 앞당기고자 합니다.

이를 위한 체계적 준비 관점에서 양극재 등 소재는 파트너십을 기반으로 주요 협력사들의 현지화에 주력하고 핵심 광물의 경우 미국과 FTA를 체결한 국가들을 포함하여 역내에서 생산되는 메탈을 확보하고 정·제련 업체를 활용할 수 있는 방안을 적극 검토 추진하고 있습니다.

최근 발표해드렸던 것처럼 캐나다 광물업체와 리튬, 코발트 업체에 대한 전략적 파트너십을 추가로 체결해 나아가고 있고 또한 중국 의존도가 높은 흑연의 경우에는 호주 흑연업체와 MOU를 체결하는 등 역내 공급망을 더욱 강화해 나아가고 있습니다. 또한, 메탈 공급업체에 대한 지분투자나 장기 공급계약을 대폭 확대해서 만드시 5년 내 핵심 광물을 직접 조달하는 비중을 50% 이상으로 늘려나아가고자 합니다. 그리고 리사이클 선도업체와의 파트너십을 통해서 폐배터리 수거나 리사이클링을 기반으로 한 Closed Loop 구축을 만드시 진행하겠습니다.

이러한 공급망 현지화 확대를 통해 원소재를 안정적으로 확보함은 물론 원가 절감도 기대할 수 있을 것으로 판단합니다.

마지막으로 앞서 말씀드렸던 북미 대응전략을 바탕으로 한 저희 회사의 지

항점에 대해 요약말씀 드리겠습니다.

먼저 9월 말 수주잔고는 작년 말에 260조 원 정도의 수주잔고를 가지고 있었습니다. 9월 말 현재는 370조 원으로 약 110조 원이 증가됐고 이중에서 북미 비중은 약 70%에 달합니다. 이와 같은 견고한 수주를 기반으로 해서 독보적인 매출성장과 수익성을 저희가 확보해 나아가고자 합니다. 그리고 말씀드렸던 것처럼 핵심 OEM들과의 전략적 파트너십을 기반으로 해서 확실한 글로벌 선도기업으로서의 자리를 만들어 나아가겠습니다.

그리고 스마트팩토리 구현을 통해 차별화된 오퍼레이션 역량과 생산성을 반드시 확보하겠습니다. 물론 글로벌 상황들에 의한 변수들이 있는 것은 사실입니다만, 저희가 긴 호흡으로 근본적인 경쟁력을 확보해서 목표한 과제들을 성공적으로 달성하고 저희 LG에너지솔루션의 기업 가치를 더욱 높여 나아가도록 하겠습니다.

LG에너지솔루션의 긴 여정에 변함없는 지지와 조언을 부탁드립니다. 항상 여러분의 의견에 귀 기울이고 고객 및 시장과 긴밀하게 소통을 해 나아가겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

지금부터 질의응답을 시작하겠습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

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

처음으로 질문해 주실 분은 한국투자증권의 조철희 님입니다.

○ 조철희(한국투자증권)

안녕하세요? 한국투자증권의 조철희입니다. 좋은 실적 축하드립니다.

질문 두 개 드릴 건데요. 첫 번째로는 2022년 연간 매출액 전망을 수정 공시하셨는데 4분기 수익성에 대해서 조금 더 자세히 설명 부탁드립니다. 그리고 2023년 연간 실적 전망에 대해서도 추가적으로 말씀해 주시면 감사드리겠습니다.

두 번째는 수주잔고 관련된 질문인데요. 미국 IRA 등에 따라서 다수의 자동차 회사들로부터 수주문의가 많아졌을 것으로 생각하는데, 향후 신규 프로젝트 수주 가능성에 대해서 문의합니다. 감사드립니다.

○ 이창실 전무

CFO 이창실입니다. 좋은 질문 감사드리고요.

먼저 4분기 및 내년 연간 전망에 대해서 제가 말씀을 드리고 두 번째 질문하신 전체 수주 backlog에 대한 것은 저희 기획관리담당이 답변을 드리겠습니다.

먼저 2022년 4분기와 2023년에 대해서 말씀을 드리면 금년에 여러 가지 어려움이 많았던 것 같습니다. 시장의 변화, 여러 가지 경제적 상황의 변화, 우크라이나-러시아 전쟁에 따른 임팩트 등 많은 것들이 있었지만 저희가 3분기를 요약해보면 누적매출이 약 17조 원 정도 되는 것 같습니다. 그래서 현재 'on track'으로 잘 가고 있는데 4분기 예상은 아마도 지금 예측으로는 3분기 대비해서 약 10% 내외의 성장이 예상됩니다. 이렇게 보면 제가 지난 분기에 연간 매출 예상 프로젝션을 약 22조 원 정도로 말씀을 드렸는데 현재 예상으로서는 25조 원을 초과할 것 같아 보입니다. 그래서 오늘 전체적으로 말씀드린 내용에도 상향조정해서 말씀을 드렸고요. 이 배경에는 지금

하반기에 여러 가지 출시되는 전기차 신모델, GM의 허머나 현대의 아이오닉 등 여러 가지 모델들이 있습니다. 이런 신모델 출시와 더불어서 소비자들의 대기수요가 아직도 굉장히 견조한 상황으로 보입니다. 이에 따라서 저희 자동차 파우치와 원통형 모두 물량 증가가 상당히 일어나고 있는 상황이고요. 수익성 차원에서는 유럽의 여러 가지 에너지 수급 문제나 이런 악재들로 인한 원가 상승 요인들도 많이 있는 것이 사실입니다만 저희가 이런 부분들을 가급적 판가에 연결해서 고객들과 협의를 통해서 판가를 올리고 있고 더불어서 하반기에 매출이 신모델 수주와 더불어서 늘어나는 것들이 꽤 있고 또 내부적으로 지금 줄기차게 진행하고 있는 여러 가지 생산성 혁신 수율 개선 이런 것들이 실효를 좀 발휘하는 것 같습니다. 그래서 저희가 연초부터 일관성 있게 말씀을 드렸던 Mid Single Digit 수준의 영업이익은 무난하게 달성할 수 있을 것으로 보고 있습니다.

2023년 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

역시 내년도도 어느 해보다도 불투명한 한 해가 될 것으로 보입니다. 여러 가지 경기침체 이슈, 역시 이어지는 에너지 수급 이슈, 특히 유럽 지역에서의 불확실성이 상당히 커지고 부분이 있어서 저희도 다양한 분석을 하면서 시장을 예의주시하고 있고 어쨌든 지금 이럴 때 제일 중요한 것은 누가 더 민첩하게 변화해 나아가느냐 하는 부분인 것 같습니다. 그래서 이런 여러 가지 환경이나 시장의 변화에 대해서는 어느 다른 회사보다도 민첩하게 변화에 대응할 수 있는 준비들을 하고 있습니다. 그리고 여전히 북미 시장을 중심으로 해서 전기차에 대한 대기수요는 내년도도 굉장히 견조할 것으로 보입니다. 그리고 저희 IR 담당이 이미 설명을 드렸던 것처럼 9월 말 현재 확보된 수주된 잔고가 370조 원이 있고 지금 GM JV 얼티엄 공장이 본격적인 가동에 들어가고 있습니다. 그래서 내년에는 이러한 것들이 실효를 발휘할 것 같고요. 또 지속적으로 저희가 끊임없이 추구하고 있는 품질과 생산성 향

상에 대한 노력들도 하나하나 완성이 되어 가는 상황으로 생각해보면 매출과 손익 모두 내년은 올해 대비해서 보다 의미 있는 성장을 할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

거듭 말씀드리지만 이런 부분들에 여러 가지 영향을 줄 수 있는 제반 변수에 대해서는 저희들이 조금 더 체계적이고 과학적으로 분석하고 대응해서 민첩하게 변화에 대응해 나아가도록 하겠습니다. 이상 설명을 마치겠습니다.

○ 김경훈 상무

향후 신규수주 프로젝트의 수주 업사이드 가능성에 대해서 말씀드리겠습니다. 기획관리담당 김경훈입니다.

먼저 수주잔고 말씀을 드리겠습니다. 당사는 미국 및 유럽 전기차 시장에 주력하고 있고 수주잔고의 대부분 역시 미국과 유럽 고객입니다.

주요 고객사로는 GM, 스텔란티스, 폭스바겐, 현대기아, 포드, 볼보 등을 확보하고 있고 아시다시피 최근 혼다와도 연 40GWh의 JV 프로젝트를 진행하기로 결정했습니다. 조금 전에 말씀드렸듯이 신규 프로젝트 수주확대에 따라 지속적으로 수주잔고가 증가되고 있으며 2022년 9월 말 기준 수주잔고는 370조 원 수준으로 전년 동 기간에 비해 약 2배 가까이 증가한 규모입니다.

추가 수주 가능성에 대해 말씀드리겠습니다. 당사는 신규 및 기존 거래선들과 차기 프로젝트들을 검토하고 있으며 다양한 협력방안에 대하여 논의하고 있는 만큼 앞으로도 추가적인 수주잔고가 증가할 것으로 생각됩니다. 다만 글로벌 경기 상황, 당사의 전략 방향, 무엇보다 중요한 수익성 등을 면밀히 고려하여 추가수주를 확보하도록 하겠으며, 최고의 생산 역량과 품질관리를 기반으로 기존 수주물량도 안정적으로 양산해서 고객에게 적기에 공급할 수 있도록 최선을 다 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 신한투자증권의 정용진 님입니다.

○ 정용진(신한투자증권)

안녕하세요? 신한 정용진입니다.

저도 두 가지 질문을 드리고자 하네요.

첫 번째로 오늘 IRA 관련된 대응전략을 공유해주시기는 했는데, 이번 IRA뿐만 아니라 유럽의 RMA 같은 폐쇄적인 공급망 전략들이 계속 나오고 있는 것 같습니다. 그래서 이런 글로벌 정책기조에 따라서 저희들이 어떤 식으로 전략을 짜고 계신지 조금 더 디테일한 내용이나 아니면 수익성에 미칠 수 있는 영향 같은 부분들을 업데이트 가능하시면 이야기 부탁드립니다.

두 번째로는 애리조나 공장 투자 내용이 IR장표에 들어가 있습니다. 그런데 동시에 오늘 공시에 투자 재검토에 대해 미확정됐다는 공시가 또 나왔거든요. 그래서 이 애리조나 공장은 어떻게 진행되고 있는지 혹시 업데이트가 가능하시면 이것도 이야기 부탁드립니다.

○ 이창실 전무

CFO이창실입니다. 첫 번째 IRA 관련된 질문은 제가 답변을 드리는 게 좋을 것 같고요. 두 번째 질문은 저희 소형전지기획관리담당이 애리조나 상황에 대해서 업데이트를 드리겠습니다.

먼저 이번 미국의 IRA 그리고 최근에 여러 가지 움직임이 있는 유럽의 여러 가지 규제들을 보면서 제가 새삼 실감하는 것은 역시 준비된 자만이 기회를 가질 수 있고 성장할 수 있다. 이런 단순한 진리가 정확히 통하는 대목인 것 같습니다.

먼저 미국 IRA는 아시는 것처럼 법안은 확정되었습니다. 11월 8일 중간선거 이후에 시행령들이 발표가 된다고 되어 있는데 분명히 저희 에너지솔루션에는 굉장히 좋은 사업 기회인 것 같습니다. 그래서 저희가 준비하고 있는 여러 가지 대응방안에 대해서 조금 더 설명을 드리면, 먼저 배터리 생산을 반드시 현지화 해야 하는 게 기본 조건이지 않습니까. 그래서 저희가 현재 미국 내에서 생산 역량을 인정받고 있고 이에 따라서 여러 가지 저희 단독 투자와 대규모 JV 프로젝트를 동시에 병행하면서 진행을 해 나가고 있습니다. 이를 위해서 저희가 체계적으로 준비하고 있는 것들이 현지에 오퍼레이션을 제대로 할 수 있는 우수한 인력들의 확보 또 공장이라는 게 가급적 프로세스와 시스템에 의해서 과학적으로 돌아갈 수 있도록 하는 스마트팩토리의 구축 이와 같은 부분에 굉장히 방점을 두고 역량을 집중해 나가고 있습니다. 이런 것들이 지금 저희가 계획한 대로 잘 진행이 되고 있기 때문에 이렇게 하면 앞서 말씀드렸던 배터리 생산 현지화를 통한 Tax Credit, KWh 당 35달러면 굉장히 큰 금액입니다. 이 수혜를 저희가 최대한 확보할 수 있도록 준비해 나가고 있습니다.

두 번째는 최대 750달러까지 소비자가 받을 수 있는 조건이 되는 보조금인데, 이 부분은 결국은 여러 가지 핵심 부품들이 북미에서 현지 생산이 되어야 하고 또 이에 기반이 되는 광물들 그다음에 원재료들은 미국과 FTA를 체결한 국가들로부터 소싱을 해야 하는 전제가 붙었습니다. 그래서 저희 예상은 오랜 기간 이러한 공급망 안정화를 위해 주요 전략업체와 현지화를 진행해왔고 또 탈중국화에 대한 대비를 해왔습니다. 특히 원가 비중이 큰 양극재와 또 비교적 현지화가 용이한 전해액 같은 것은 우선적으로 현지화 하고 음극재는 현지 업체를 발굴하고 또한 협력사의 현지 공장 증설에 대한 collaboration을 같이 진행해서 체계적으로 현지화 부분의 포션을 확대해 나아갈 계획입니다.

그리고 핵심광물은 대물량을 기반으로 해서 미국과 FTA를 체결한 역내 광산 업체와의 장기계약이나 지분투자 등도 저희가 적극적으로 진행해 나아가고 있습니다.

앞서 말씀드렸던 것처럼 법안은 정해졌으나 미국 중간선거와 같은 부분 그 다음에 여러 가지 공청회 등이 이루어지고 있는 상황에서 세부지침은 저희가 연말까지 모니터링해서 다시 봐야 하겠지만 근본적인 기조의 변화는 없을 것으로 보고 있습니다. 그래서 이러한 변화에도 저희가 예의주시해서 모니터링을 해 나아가고 또한 대내외 다양한 채널을 통해서 저희의 의견들도 적극적으로 미국 정부에 제안을 해 나아가고 있습니다.

그리고 추가로 질문해 주신 유럽 부분에 대해서는 역시 이 부분도 저희가 이미 유럽 폴란드의 대규모 70GWh 이상의 생산 캐파를 확보하고 있는 상태이고 또 제2생산지도 검토하고 있고 또 저희 폴란드 공장 오퍼레이션과 더불어서 진작부터 사실은 서플라이 체인을 인근에 확보하는 작업들을 꾸준히 해 나아가고 있습니다. 그렇기 때문에 유럽도 어떤 형태로 여러 가지 법령이 발효될지는 모르겠으나 미국과 유사한 형태가 되지 않겠습니까. 그러면 이 부분도 결국은 배터리 공장의 구축과 서플라이 체인의 확보를 먼저 한 회사가 결국은 선점할 수 있다고 생각합니다. 이러한 부분에서 유럽도 저희가 조금 더 기민하게 여러 가지 정책의 변화에 맞추어 대응해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

○ 최재용 상무

다음 미국 애리조나 투자진행 관련 업데이트 상황에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 최재용 상무입니다.

오늘 오전에 미국 애리조나 투자 관련해서 다시 공시를 하였습니다만, 지난 분기에 말씀드린 대로 투자 방안에 대한 다양한 투자 옵션을 두고 디테일하

게 검토하고 있고 고객사들과 여러 가지 상황들을 긍정적으로 최종 조율하고 있는 관계로 세부결정에 다소 시간이 걸리고 있습니다. 다만 고객수요나 다른 상황에 변동이 있는 것은 아니고 인플레이션에 따른 북미 지역 내의 건설비, 물류비 등의 증가 요인을 재점검하고 특히 조금 전에 말씀드렸습니다만 IRA 발표 이후에 고객사들로부터 미국 지역에서의 공급 대응 가능성에 대한 검토 요청이 증가하는 등 다양한 상황들을 복합적으로 감안해서 진행하고 있습니다.

애리조나 투자 관련해서는 세부 내용이 확정되는 대로 빠른 시일 내에 공시를 통해 투명하게 말씀드릴 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

○ 사회자

다음 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 JP모건의 파슬리 옹입니다.

○ 파슬리 옹(JP모건)

JP모건의 파슬리 옹입니다. 이렇게 질문 기회를 주셔서 감사드립니다.

제가 여쭙보고 싶은 질문은 두 가지가 있는데요. 첫 번째는 유럽의 수요와 관련된 부분들입니다.

지금 발표됐던 장표에서 보면 이번 분기 출하량 관련해서 북미 쪽 그리고 유럽 쪽 출하량이 많이 성장했다고 말씀을 하셨는데요. 구체적으로 유럽向 출하량이 얼마큼 성장했는지에 대해서 수치를 제공해 주실 수 있으신지요? 그리고 그와 관련해서 올해 말까지 그리고 2023년과 관련해서 전체적인 유럽 관련 수요에 대해서는 어떤 전망을 하고 계시는지 알고 싶습니다.

두 번째 질문은 원통형 배터리 관련된 질문입니다.

지금 원통형 배터리 관련해서는 아무래도 여러 가지 우려들이 테슬라 쪽의

수요 감소와 관련해서 일어나고 있는 것 같습니다. 특히나 중국에서의 가격 인하 이후에 더 그런 우려들이 대두되고 있는 것 같은데요. 전체적으로 지금 원통형 배터리 관련해서 전기차 원통형 배터리 그리고 전기차가 아닌 원통형 배터리 와 관련해서 전체적으로 양상이 어떻게 나타나고 있는지. 혹시 지금 감소세를 보이고 있는지 이런 부분들이 궁금하고요. 그리고 향후 몇 년 원통형에 대한 전망을 전반적으로 어떻게 갖고 계시는지 알고 싶습니다.

○ 이연희 담당

첫 번째 질문하신 유럽의 전기차 수요 전망 그리고 당사 현황에 대해서 말씀드리겠습니다. 경영전략담당 이연희입니다.

전반적인 자동차 수요 전망치는 높은 수준의 인플레이션과 이에 따른 금리 인상 그리고 경기침체에 대한 우려로 내년의 글로벌 자동차 수요 전망치는 하향 조정되고 있는 모습입니다. 그렇지만 전기차는 수요 전망치가 일부 상향 조정이 되고 있습니다.

질문하신 유럽 지역을 중심으로 보면 유럽 지역은 경기불황이나 보조금 축소 가능성 그리고 에너지 수급 불안 이슈에 따른 전력 가격 상승 등 우려가 큰 상황입니다. 그렇지만 일반 IC에 비해서 여전히 대기수요가 견조하고 아직까지는 수요 전망치에 대한 하향조정이 이루어지고 있지는 않습니다. 수요는 계속 유지되고 있고 올해 4분기에도 저희가 기존에 수주하고 고객과 디멘드를 받은 물량만큼 출시되고 있어서 지속적으로 물량은 상승하고 있는 상황이고요. 특히 전기차 시장에서 내년에 상승하는 요인에는 미국 지역에 큰 영향을 미치고 있고 미국 지역을 중심으로 해서 OEM들의 전동화 전략과 신차 출시 그리고 역대 최저 수준의 차량 재고 상황을 고려했을 때 배터리 수요는 내년에도 미국 지역을 중심으로 해서 견조한 성장세를 보일 것으로 예상하고 있습니다.

말씀드린 바와 같이 당사의 주요 거래선들은 이미 저희와 계약한 물량이 있고 그 물량에 대해서 수요나 큰 폭의 조정이 감지되고 있지는 않습니다. 하지만 저희도 외부 불확실성에 대한 시장 우려에 대해서는 충분히 인지하고 있고 내부적으로도 특히 유럽 지역을 중심으로 해서 수요를 면밀하게 파악해서 유연하게 대응해 나아갈 계획입니다.

○ 최재용 상무

다음으로는 질문 주신 테슬라 판매 둔화 및 Non-EV 수요 감소 우려에 대한 원통형의 전망에 대해서 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리 담당 최재용 상무입니다.

최근 테슬라의 3분기 자동차 판매량이 시장의 기대치보다 미달해서 일부 시장에 우려가 있는 것으로 알고 있습니다. 다만 이는 생산의 이슈보다는 코로나 등으로 인한 상하이 봉쇄 등 물류 차질에 의한 영향이라고 이해하고 있습니다. 다만 경기침체에 따라 일부 EV의 판매둔화 가능성을 저희도 염두에 두고 그 추이를 면밀히 관찰하고 긴밀히 대응하여 상황을 파악하고 있습니다. 다만 4분기에도 당사의 고객사 수요는 견조한 상태로 당사의 EV 매출 또한 견조하게 4분기에도 유지할 것으로 예상하고 있습니다.

단기적으로 IT기기나 전동공구 등 소비재 기반의 원통형 시장은 경기침체에 따른 수요 둔화로 다소 주춤할 것으로 예상하고 있습니다만, 장기적으로는 LEV 등 신규 어플리케이션 시장의 성장과 당사의 판매 확대에 매출 및 수익성은 모두 견조하게 지속 성장할 것으로 전망하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 두 분의 질문만 더 받겠습니다. 다음 질문 부탁드립니다.

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

두 가지 질문 드리겠고요. 첫 번째는 ESS 관련해서 질문을 드리고 싶은데 IRA에서 ESS 관련해서 세액공제 혜택 등이 주어지는데 저희의 수혜 가능성 하고 향후 캐파 증설 그리고 대응 방안에 대해서 말씀해 주시면 좋을 것 같고요.

그리고 GM과의 JV가 돌아가고 있는 것으로 알고 있는데 가동 시점하고 현재 수율, 생산성 이런 것들이 어떻게 진행되고 있는지 공유해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 김명근 팀장

첫 번째 질문인 ESS 관련해서 답변드리겠습니다. ESS기획관리팀 김명근 팀장입니다.

IRA는 ESS 프로젝트에 대한 세금감면 혜택을 2034년까지 연장하고 ESS 단독 설치도 포함해서 최대 50%까지 지원한다는 내용입니다.

예를 들어 배터리를 미국에서 생산하게 된다면 미국산 자재사용 비중이 40%를 충족시킬 수 있기 때문에 추가 최대 10%의 투자 세액공제 혜택을 받을 수 있게 되므로 그만큼 미국 시장 내에서 경쟁력을 확보할 수 있게 됩니다. 이와 같은 ESS 투자에 대한 세제혜택 등을 고려했을 때 향후 미국 ESS 시장의 추가 활성화 및 견고한 성장세는 지속될 것으로 전망하고 있습니다.

이러한 정책지원 및 시장 성장을 감안하여 당사는 미국 현지에 2025년 이후 추가 캐파 증설 투자를 적극 검토하고 있습니다. 이상입니다.

○ 정재욱 담당

두 번째 질문 주신 GM JV 관련 가동시점 및 현황에 대한 답변을 드리겠습니다. 답변자는 자동차전지 기획관리담당 정재욱입니다.

GM JV 1기는 현재 샘플생산은 시작하였고 점진적인 캐파 증설을 통해 2023년부터 유의미한 매출이 발생될 것입니다. 당사는 과거의 경험을 바탕으로 기존 공장에서 검증된 설비 및 공법을 적용하였고 물류 검사 자동화, 품질 모니터링 시스템 등을 추가로 반영하였으며 현재 당사의 숙련된 엔지니어를 현지에 파견하여 일정대로 초기 셋업과 안정화를 지원하고 있습니다. 또한 GM의 현지 인력운영 노하우를 충분히 활용하여 인원 확보, 교육 등 사전 준비도 철저히 하는 등 조속한 생산 안정화 및 규모의 경제가 실현될 수 있도록 준비하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

마지막 질문 부탁드립니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 HSBC의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC)

안녕하세요? HSBC 조우형입니다. 마지막 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

저도 간단하게 두 가지 질문이 있는데요.

첫 번째는 전력비 관련된 건데요. 올해 들어 유럽 전력비가 급증했습니다. 유럽 생산 그리고 전반적으로 수익성에 미치는 영향이 궁금하고요.

두 번째는 환율입니다. 3분기에도 일부 반영이 된 것 같은데요. 최근 달러 강세에 대한 영향이 궁금하고요. 특히 외화 순부채 때문에 영업이익과 세전이익에 미치는 영향이 상이할 것으로 보이는데 환율 민감도 가이드نس 제공해 주시면 감사하겠습니다.

○ 김경훈 상무

유럽 전기료 급등으로 인한 비용 영향 및 대응 방안에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 김경훈입니다.

먼저 지정학적 리스크로 인해서 유럽 지역 내에 에너지 비용이 지속적으로 상승하고 있습니다. 전기료 단가는 큰 폭으로 증가했습니다. 최근에는 일부 등락이 있지만 안정화 추세에 접어들고 있습니다. 전년 대비 상승한 전기료로 인해서 폴란드 공장의 유틸리티 비용 부담이 일부 있는 것은 사실입니다. 내부적으로 이를 극복하기 위해서 전사 차원의 에너지 효율화 활동, 생산성 향상 활동 그리고 에너지 공급계약 구조 변경 등을 통해서 경영상의 임팩트를 최소화할 수 있도록 노력하겠습니다. 이상입니다.

○ 이상현 상무

이어서 달러화 강세에 따른 당사 영향에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 금융담당 이상현 상무입니다.

우선 영업이익 관점에서 말씀을 드리면 당사의 매출과 매입은 미국 달러화, 중국 위안화 등의 다양한 통화를 사용하고 있어서 환율 변동에 따른 손익 영향을 정확하게 말씀드리기는 쉽지 않습니다. 다만 당사 매출의 대부분이 미국 달러화로 발생하고 있어서 최근 달러화의 강세로 인해서 매출 및 영업이익에 긍정적인 영향이 있었다고 말씀을 드릴 수 있을 것 같습니다.

반면 영업외손익 관점에서는 앞서 질문하신 것처럼 저희가 차입금 쪽에서 영향이 있는데요. 달러화 강세에 따라서 당사 USD 차입금에서 3분기에 환손실이 다소 크게 발생했습니다. 그렇지만 저희 회사는 통화선도계약 체결 등을 통해서 환율 변동에 따른 손익 변동 리스크를 최소화하기 위해서 노력하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2022년 3분기 실적발표 컨퍼런스
콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.