

<LG에너지솔루션 2023년 4분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2024. 1. 26. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2023년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

당사 임원 소개

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO 이창실 부사장,

CSO 강창범 전무,

재무총괄 장승권 전무,

금융 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차기획관리 김경훈 상무,

소형전지기획관리 노인학 상무,

마지막으로, ESS전지기획관리 최신근 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 컨퍼런스콜에서는 2023년 연간과 4분기 실적 및 주요 성과를 간략히

설명해드리고 이어서 CFO가 2024년 시장전망과 당사 중점 추진계획 그리고 연간 가이드를 말씀드린 뒤 질의응답 시간을 갖겠습니다.

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

2023년 연간 및 4분기 경영 실적 발표

먼저 연간 주요 성과입니다.

2023년 연간 매출은 상대적으로 견조한 성장세를 보인 북미지역 수요를 중심으로 적극 대응한 결과 33.7조 원을 기록하여 2년 연속 연 30% 이상의 고성장을 이어갔습니다.

영업이익은 연중 메탈 가격이 지속 하락하며 배터리 판매 가격 대비 투입 원재료비가 높아서 발생하는 Lagging 영향이 있었으나 물류비 절감, 수율 및 생산성 향상 등 원가개선 노력과 약 6,770억 원의 IRA Tax Credit 수익 인식으로 전년 대비 78% 개선된 2.2조 원을 기록했습니다.

이러한 재무실적에서도 명확히 드러나듯이 작년은 당사가 북미사업을 본격화했던 한 해로 연초부터 가동을 시작한 GM JV 1기는 오퍼레이션 강점을 기반으로 안정적인 양산 전개를 진행했으며 이를 통해 당사의 미시건 공장 캐파와 함께 IRA Tax Credit 수혜를 선제적으로 인식할 수 있었습니다. 또 그간 북미 현지 생산거점이 없었던 원통형과 ESS 제품을 애리조나에서 진행하기로 결정했고 생산기반을 다지고 있습니다.

이에 더해 고객 포트폴리오도 더욱 공고히 했습니다.

작년 5월 현대차 그룹과 약 30GWh 규모의 두 번째 합작법인을 미국 조지아에 설립하기로 결정했고 작년 10월에는 글로벌 1위 완성차 업체인 토요타와 약 20GWh의 공급계약을 체결하는 성과를 이루었습니다. 그 결과 수주잔

고는 최근 2년간 약 300조 원 가량 증대돼서 글로벌 Top9 OEM들을 모두 고객사로 확보하게 됐습니다.

마지막으로 안정적인 공급망 구축을 위해 지난 5월 캐나다 리튬광산을 보유한 기업에 지분투자과 장기공급 계약을, 6월은 인조흑연 공동개발협약 및 투자계약 등을 체결해서 미국 FTA 권역 내 IRA 적격광물 소싱을 확대하고 FEOC 규정에 부합하도록 공급망을 조정했습니다. 이와 함께 지난 8월 중국을 시작으로 리사이클링 합작법인을 설립했고 각 생산 거점별 사업 역량을 보유한 파트너사들과 배터리 재활용을 위한 전략적 협업을 모색하는 등 자원 선순환을 위한 체계적인 Closed-Loop 구축 노력도 지속했습니다.

다음으로 지난 4분기 경영실적에 대해 간략히 말씀을 드리겠습니다.

4분기 매출은 약 8조 원으로 GM JV 1기 생산을 기반으로 북미 EV향 출하량을 확대했고 북미 전력망 수요에 적극 대응하여 ESS 매출이 전 분기 대비 3배 가량 성장하였으나 주요 EV 고객사들의 보수적인 연말 재고 운영과 주요 메탈가격 하락에 따른 배터리 판가 하락으로 전 분기 대비 3% 하락했습니다.

손익의 경우 원재료 가격의 Lagging 영향이 확대된 가운데 유럽지역 수요 감소에 따라 폴란드 공장의 가동률을 조정한 영향으로 고정비 부담이 늘어나며 4분기 영업이익은 전 분기 대비 54% 감소한 3,382억 원을 기록했습니다.

단, IRA Tax Credit은 전 분기 대비 16% 늘었으며 이를 제외한 영업이익은 881억 원을 기록했습니다. 주요 영업외항목으로는 외화차입금 환산이익에 따른 외환 관련 이익이 있었으나 일부 비가용자산의 처분 등으로 510억 원의 영업외손실을 기록했습니다.

2023년 4분기 당기순이익은 1,900억 원, 순이익률은 2.4%를 기록했습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2023년 말 자산은 전년 말 대비 7조 1,380억 원 증가한 45조 4,370억 원, 부채비율은 86%, 순차입금 비율은 24%를 기록했습니다.

연간 현금흐름은 약 4.4조 원의 EBITDA에 더해 국내외 회사채 발행 등 약 2.8조 원의 자금조달이 있었으나 북미 신규 JV Capa 증설을 중심으로 약 10.9조 원의 Capex가 집행되어 기말현금은 작년 말 대비 8,690억 원 감소한 5조 690억 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마무리하고 지금부터 이창실 CFO가 2024년 사업전략에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

2024년 사업전략

○ 이창실 사장

안녕하십니까? 이창실입니다.

이번 실적설명회에서는 전방 시장에 대한 전망과 함께 올 한 해 저희 LG에너지솔루션이 중점적으로 추진해 나아갈 전략을 말씀드리는 시간을 갖고자 합니다.

먼저 저희 회사가 바라보는 2024년 배터리 시장에 대해 말씀드리겠습니다.

우선 가장 중요한 전방 시장인 글로벌 전기차 수요 성장률은 20% 중반으로 예상하며 연간 30%를 넘었던 그간의 성장세에 비해서는 일시적인 둔화가 예상됩니다. 그럼에도 불구하고 자사가 집중하고 있는 북미지역에서의 성장은 타 지역 대비 상대적으로 높아 2024년 전기차 보급률은 10% 중반대에 달할 것으로 기대합니다.

한편 배터리의 주요 원재료인 수산화리튬의 가격 트렌드를 살펴보면 2022년

4분기를 기점으로 2023년 들어 가파른 하락세가 이어졌고 지금은 Peak 대비 약 80% 하락한 kg당 평균 14달러 수준을 기록하고 있는 상황입니다.

올해 상반기까지는 양극재 및 배터리 가격이 이러한 영향권 내에 있을 것으로 예상되어 OEM들의 재고 운영 기조는 당분간 보수적일 가능성이 있습니다. 이에 따라 올해의 수요 환경은 변동성과 불확실성이 다소 있지만 성장을 위한 기회 요인도 분명히 상존하고 있다고 생각합니다. 특히 OEM들의 적극적인 전기차 가격 인하와 보급형 모델 출시에 대한 의지는 전기차에 대한 소비자들의 관심과 구매심리 개선에 매우 긍정적인 작용을 할 것으로 보이며 1년 이상 이어지고 있는 메탈 가격의 하락세 역시 과거 대비 배터리 가격 부담을 완화시켜 현재 OEM이 보유하고 있는 일정 재고가 소진되는 대로 Re-stocking 수요가 가시화될 것으로 기대합니다.

경쟁 환경 측면에서는 특히 중화권 배터리 업체들의 시장 경쟁 참여가 확대되고 유럽 내 경쟁률이 치열해지고 있고 보급형 세그먼트에서의 저가 배터리 솔루션에 대한 관심이 증가하여 관련 Chemistry 기술 경쟁이 심화되고 있는 양상을 보이고 있습니다. 그럼에도 앞서 말씀드린 바와 같이 북미지역의 전기차 수요 성장은 30% 이상으로 상대적으로 견조할 전망이며 미국 역내 각종 규제로 인해서 현지에서 배터리를 안정적으로 생산할 수 있는 공급자는 매우 제한적인 상황이기 때문에 저희 회사와 같이 풍부한 글로벌 오퍼레이션 노하우를 기반으로 현지화를 선제적으로 추진한 기업에게는 선진입 효과의 극대화과 더불어서 품질과 기술 리더십을 차별화할 수 있는 기회로 작용할 것이라 생각합니다.

한편 전기차와 배터리 산업에 큰 영향을 미치는 요소로 관련 규제와 정책을 빼놓을 수가 없는데 미국 대선 영향 등의 일시적 변동성은 있을 수 있겠지만 중장기 적으로는 지속가능성 확보를 위한 글로벌 탄소중립의 필요성과 그 일환인 전기차 보급 확산 기조는 변함이 없을 것입니다 또한, 미국의

IRA와 유럽의 CRMA 등 권역 별 공급망 현지화 정책 기조 역시 역내 배터리 생산 및 Value Chain을 선제적으로 확보한 당사에게는 상당한 기회요인으로 작용할 것입니다.

이러한 시장 환경 속에서 위기를 기회로 만들고 수요가 회복되는 시점에 Global First Mover로서 보다 확고한 경쟁 우위를 갖출 수 있도록 저희 회사는 기술리더십 구축과 원가 경쟁력 확보, 그리고 미래사업 준비라는 세 가지 중점 추진 계획을 철저히 추진해서 펀더멘털한 체질을 강화하고 질적인 성장을 이루고자 합니다.

먼저, 경쟁사를 압도하는 수준의 기술 리더십을 확보하고자 합니다.

자동차 전지 사업 영역에서는 당사가 이미 강점을 확보한 프리미엄 세그먼트에서 90% 이상의 하이니켈 NCMA, 실리콘 음극재 적용 등 소재 개발을 지속하고 열안전성을 강화하는 등 제품 차별화를 지속 추진함으로써 경쟁사들과의 격차를 확실하게 벌리고자 합니다.

또한 2025년까지 고전압 Mid-Ni, LFP 등 보급형 세그먼트향 신규 제품의 적기에 출시하여 모든 영역에서 EV시장 니즈를 충족시킬 수 있는 맞춤형 제품 포트폴리오를 한층 강화할 수 있도록 하겠습니다.

소형전지 사업에서는 올해 하반기부터 원통형 신규 폼팩터인 46시리즈의 양산 본격화를 통해서 시장 우위를 선점하고자 하며 ESS는 작년 말부터 생산을 시작한 LFP 제품의 시장 공급을 본격화하고 통합 솔루션 사업을 확대해 나아갈 계획입니다.

두 번째 중점 추진 항목은 구조적인 원가 경쟁력 확보입니다. 올해와 같이 대외 변동성이 있는 경영 환경에서는 외부 리스크에 흔들림 없는 경쟁력을 유지할 수 있는 원가구조를 만들어가는 것이 무엇보다 중요하다고 생각합니다. 이에 저희는 기존 메탈 영역에 집중되어 있던 원재료 직접 소싱 영역을 전구체까지 확대하고 기술 개발을 통한 주요 소재의 전환과 Value Chain에

대한 직접투자를 더욱 강화하여 펀더멘털한 원가경쟁력을 확보하고자 합니다.

또한 지금까지 추진해왔던 스마트팩토리를 기반으로 한 생산성 개선 및 품질 향상을 통해 고정비를 절감하고 물류비, 유틸리티 비용 등 주요 Overhead Cost를 최적화하는 노력도 지속해 나갈 것입니다.

마지막으로 지속가능 성장을 위한 미래 사업 준비에도 만전을 기하고자 합니다. 당사는 2026~2027년 양산을 목표로 반고체전지, 리튬황과 같은 차세대 전지 개발을 차질 없이 진행할 것이며 공정과 기술 측면에서는 에너지밀도와 Cost 강점이 있는 건식전극 개발을 가속화하고 품질 및 공정성이 개선된 신규 Stacking 기술 기반의 제품을 올해부터 양산 적용할 계획입니다.

또한 리사이클 사업에서도 각 지역별 파트너사와의 협업을 구체화해서 Closed Loop 구축을 강화함으로써 메탈 재활용 사업을 선점해 나아가고자 합니다.

끝으로 현 시점에서 예상되는 당사의 실적 가이드언스를 말씀드리겠습니다.

먼저 매출 가이드언스입니다.

주요 전략시장인 북미 향 물량 증대를 기반으로 해서 의미 있는 성장을 계획하고 있습니다만, 상당히 낮은 수준에서 출발한 메탈 가격의 영향 등으로 연간 매출 성장률은 Mid-single digit 수준으로 예상하고 있습니다.

Capex 투자 관련해서는 당사의 성장 동력이 될 GM JV 2기, 스텔란티스 JV, 혼다 JV 등 북미 지역의 생산거점 확대를 착실히 준비해 나가되 시장 상황에 맞춰서 효율적이고 유연하게 투자 집행 속도를 조절해 나아가고자 합니다. 이를 기반으로 올해 IRA Tax Credit 수혜 규모는 전년 대비 두 배 이상인 45~50GWh 수준이 될 것으로 보고 있습니다.

투자자, 애널리스트 및 주주 여러분, 저희 LG에너지솔루션은 지난 분사 이

후 3년 간 고객들의 신뢰를 바탕으로 대규모 수주와 오퍼레이션 경쟁력 강화를 통해서 괄목할 만한 성장을 이루어 냈습니다. 금년은 다소 어려운 경영 환경이 예상되지만 저희는 이러한 상황을 더 큰 성장과 도약을 위한 디딤돌로 활용해서 차별하게 체질을 다지고 질적 성장을 이루어 낼 수 있는 기회로 반드시 만들겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

네. 이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

보다 많은 분들께 기회를 드릴 수 있도록 질문은 한 사람당 두 개로 제한하겠습니다.

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 HSBC 증권의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC)

안녕하세요? HSBC 조우형입니다. 질문 기회 감사합니다.

두 가지 질문이 있는데요. 먼저 어려운 경영 환경 속에서도 자세한 사업계획 공유 감사드리고요. 2024년 연간 가이드스는 제공해 주셨는데요. 단기적인 수요전망은 여전히 불투명한 것 같습니다. 혹시 1분기 실적에 대한 전망도 공유해 주시면 감사드리겠습니다.

두 번째는 전기차 배터리 지역별 수요 전망과 수요 회복 시점 의견도 공유해 주시면 도움이 될 것 같습니다. 감사합니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 좋은 질문 감사드리고요. 당연히 단기적 성과에 대한 궁금증이 크실 것으로 생각합니다.

앞서 전반적인 설명을 드렸습시다만, 1분기는 배터리 수요의 전반적인 약세 흐름이 있는 것 같고 리튬 등의 주요 메탈가 하락에 따른 판가 영향도 있어서 직전 분기에 대비해서 매출은 다소 하락이 예상됩니다. 그렇지만 올해부터 미국에서는 EV 차량을 구매하는 시점에 바로 소비자들께 IRA 보조금 혜택이 제공되고 있고 상반기 중에 저희 전략 고객사의 본격적인 신규 차량 라인업이 예정되어 있는 만큼 상대적으로 양호한 북미 전기차 수요에 적극적으로 대응해서 2분기부터는 점진적인 매출 회복이 가능할 것으로 전망하고 있습니다.

손익 관점에서는 메탈가 하락에 따른 원재료비 Lagging 영향이나 앞서 말씀드렸던 OEM들의 생산 조정에 따른 일시적 유럽 지역 가동률 감소 등에 원인이 있기 때문에 1분기 수익성은 다소 하락할 것으로 예상합니다만, 재료비 혁신이나 물류비 및 운영비용 절감을 통해서 원가를 혁신하는 체계적 여러 가지 활동들이 진행되고 있고 또 신규증설 캐파에 대해서는 Trouble shooting을 제대로 해서 첫 양산 시점부터 생산효율이 Maximized 되도록 하는 활동들을 진행하고 있기 때문에 이러한 것들을 통해서 손익은 반드시 만회를 해 나아가겠습니다.

앞서 설명드린 바와 같이 여러 외부 요인으로 인해서 금년 경영환경은 녹록치 않아 보입니다만, 말씀드렸던 것처럼 이런 시기에 오히려 저희가 차별하게 내실을 다지면 당연히 더 큰 성장의 기회가 충분히 있다고 확신합니다. 따라서 펀더멘털한 경쟁력 확보를 위해서 제품을 준비하고 원가경쟁력을 체계적으로 확보하고 밸류체인 강화 등의 미래 준비를 체계적으로 해서 근본적 경쟁력을 더욱 공고히 함으로써 새로운 도약을 반드시 이어갈 수 있도록

철저히 준비하겠습니다. 이상입니다.

○ 강창범 전무

CSO 강창범입니다. 두 번째 EV Demand에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

EV 시장은 현재 OEM의 재고 조정 작업이 진행되면서 단기적으로는 수요 완화 요인이 있다고 판단하고 있습니다. 그리고 또 한 가지는 내연기관차 대비해서 OEM의 EV 수익성이 아직 조금 낮은 모습을 보이고 있어서 OEM들이 기존에 공격적이었던 판매계획을 일부 조정하는 모습을 보이고 있습니다. 그럼에도 불구하고 OEM의 EV 신모델 출시가 확대되면서 성장기조는 북미, 유럽, 중국 시장 모두에서 유사하게 이어질 것으로 판단이 됩니다.

전체적으로 올해는 전년 대비 배터리 용량 기준으로는 20~30% 수준의 성장을 이어갈 것으로 예상합니다. 2023년도에는 용량 기준으로 30% 이상 성장을 했고 메탈가가 상승하면서 매출 규모에서는 상당히 긍정적인 요인을 미쳤다고 판단이 되고요. 올해는 20~30% 성장을 하지만 메탈가는 약간 하락이 되면서 매출 규모에 영향을 줄 것으로 보고 있습니다.

올해 전체적으로 수요 성장률이 전년 대비 완화되는 시기이긴 하지만 앞으로 EV의 상품성 개선, 가격 경쟁력이 개선된 보급형 전기차의 출시 확대 그리고 충전인프라 강화 등으로 인해서 2025년 하반기 이후부터 예전의 성장성을 회복해 나아가지 않을까 하는 기대를 갖고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 신한투자증권의 정용진 님입니다.

○ 정용진(신한투자증권)

신한 정용진입니다. 저도 질문 두 가지만 드리고 싶은데요.

저희 북미 최대 고객사 중 하나인 GM은 최근에 EV 신차 모델들의 출시 지연 같은 News flow이 나오고 있는 것 같습니다. 이런 모습들이 저희들의 물량이나 수요에 영향을 주지는 않는지 궁금하고요. 아무래도 저희가 가이던스로 IRA Credit도 알려주셨다 보니까 이런 것들이 어느 정도 연계되어서 영향을 미치고 있는지 알고 싶어서 질문을 드린다고 봐주시면 될 것 같고요. 두 번째로는, 전반적으로 전기차 수요에 대한 얘기들을 많이 해주셨고 이게 계속 성장할 테지만 비선형적으로 성장할 수밖에 없다는 얘기를 해 주신 것 같은데요. 이럴 경우에 저희 중장기적인 투자전략들이나 캐펙스 계획들이 바뀌는 건지. 추가 신규 증설 로드맵도 업데이트 해 주시면 좋을 것 같습니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무

첫 번째 질문, GM의 EV 신규 모델 출시 연기에 따른 물량 사항 조정 가능성에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리담당 김경훈입니다. 작년 파트너사는 신규 EV 모델 출시연기 등의 보도가 있었고 수요 우려감이 큰 것으로 알고 있습니다만, 당사는 고객과 시장 상황 및 물량 협의를 지속적으로 해오고 있습니다. 전반적으로 주요 OEM들의 전동화속도 조절에 대해서는 당사의 운영계획에 반영을 하고 있으며 이를 통해 생산과 투자속도를 긴밀히 조정해 나아가고 있습니다.

앞서 말씀드린 것처럼 금년도에는 GM JV 2기 양산물량이 매출에 기여하기 시작함에 따라 연간 총 45~50GWh 수준의 IRA Tax Credit 수혜를 받을 것으로 예상하고 있습니다. 이상입니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다.

두 번째 질문을 주셨던 EV 수요 조정에 따른 중장기 캐파나 신증설 캐파 투자 계획에 변화가 있었는지 질문을 주셨는데 당연히 관심이 크실 것으로 보고 있습니다. 그리고 이게 저희 미래 모습을 나타내는 여러 가지 숫자들이기 때문에 관심이 크실 것으로 보고 요약해서 말씀을 드리면 올해 신규 양산이 시작되는 저희 프로젝트가 GM JV 2기가 있고 현대차인도네시아 JV가 있습니다. 이 두 프로젝트들은 예정된 일정대로 준비해서 안정적인 양산을 준비하고 있습니다. 또한 2025년 이후 양산이 계획되어 있는 프로젝트로는 GM JV 3기, 스텔란티스 JV, 혼다 JV, 현대북미 JV와 더불어서 자사의 단독공장인 미시건 증설 그리고 애리조나에 짓고 있는 원통형 및 ESS 공장 등이 있습니다.

이와 같은 프로젝트들은 변함없이 계획대로 추진해 나아갈 계획입니다. 다만 최근의 시장 상황과 고객 수요의 변화를 예의주시하면서 전체적으로 필요한 프로젝트가 있으면 고객과 긴밀하게 협의하면서 조정·검토를 해 나아갈 계획입니다.

종합적으로 말씀을 드리면 저희가 지금까지 말씀드렸던 투자 기조는 당연히 유지를 해나가되, 속도에 대해서 일부 조정이 필요한 영역이 있으면 그런 부분은 유연하고 능동적으로 투자 집행을 조절해 나아갈 생각입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 삼성증권의 조현열 님입니다.

○ 조현열(삼성증권)

안녕하세요? 삼성증권 조현열입니다. 우선 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

크게 두 가지 질문 드리려고 하는데요.

우선 첫 번째는 메탈 가격 하락에 따른 당사의 배터리 ASP 현황과 지금까지 하락한 메탈 가격이 언제까지 그리고 어느 정도까지 추가 반영될지가 궁금합니다.

두 번째는 IRA, FEOC 가이드라인 발표 이후에 서플라이체인 대응 전략이 어떻게 변화하고 진행되고 있는지 공유해 주시면 감사드리겠습니다. 감사합니다.

○ 정재욱 담당

첫 번째 질문을 주신 메탈가 하락으로 인한 당사의 배터리 ASP 현황을 말씀드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

대부분의 당사 계약은 메탈가 변화에 대해 시차를 두고 판가에 반영되는 구조입니다. 다만 지금과 같이 주요 메탈인 리튬, 니켈 등이 지속적인 하락 국면에 있을 때는 단기적으로는 배터리 판가 하락 대비해서 당사 기존 보유재고 영향으로 재고 투입 원재료의 가격은 시차를 두고 내려가는 Lagging 영향이 발생합니다. 현재까지 주요 메탈 가격 흐름은 올해 2분기까지 당사의 배터리 판가 하락세에 영향을 미칠 것으로 보고 있습니다만, 이러한 하락세는 전기차량 가격이 경쟁력을 높여 수요 진작에는 긍정적인 요인이 될 것으로 기대하고 있습니다.

한편 메탈가의 판가 연동 구조는 메탈가의 상승 혹은 하락이 있더라도 장기적인 원가변동의 영향을 최소화하면서 안정적인 수익 확보가 가능하다는 데 그 의미가 있습니다. 이상입니다.

○ 강창범 전무

CSO 강창범입니다. 두 번째 질문을 주신 IRA에 대응하기 위한 서플라이체

인 전략에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

LG에너지솔루션의 기본적인 서플라이체인 전략 방향은 미국향과 미국 외의 지역에 대한 경쟁력 있는 듀얼 공급망 구축이라고 말씀드릴 수 있겠습니다. 기본적으로 미국향은 IRA, FEOC를 충족할 수 있는 지역에 최적의 솔루션을 당사의 소재 파트너사와 협력하여서 구축하고 있습니다. 미국 외의 지역은 코스트경쟁력을 최우선적으로 높이고 공급 대응력을 강화하는 관점에서 준비하고 있습니다.

LG에너지솔루션의 사업규모가 상대적으로 큰 강점을 기반으로 해서 글로벌 공급망을 구축함에 있어서 유리한 입장에 서 있다고 판단하고 있습니다.

미국향 대응 전략에 대해서 좀 더 구체적으로 말씀을 드리면 현재 FEOC 정책 변화를 긴밀히 모니터링하고 있고 현재 대응은 차질 없이 잘 준비되고 있다고 생각합니다. 특히 미국 현지화가 필요한 분리막이나 전해액 같은 경우는 협력사와 생산현지화 논의를 구체적으로 진행하고 있습니다. 핵심 광물의 경우에는 한국이나 인도네시아, 호주, 칠레 등에서 소싱 경쟁력 강화에서 IRA 보조금 요건을 충족할 수 있도록 준비하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문해 주시기 바랍니다.

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

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

첫 번째, 유럽 쪽의 EV 수요 둔화가 생각보다 길어지고 있는 상황인데 저희 폴란드 공장의 가동률이 높지 않은 것으로 알고 있습니다. 그래서 향후에 저

회가 어떻게 대응할 예정인지 궁금하고요. 대응 방안을 말씀해 주시면 감사할 것 같습니다.

두 번째는 원통형 배터리 쪽인데요. 중국 쪽에서 원통형 배터리의 주요 고객사 향으로 경쟁이 심화되고 있는 상황이고 고객사가 물류 이슈 등으로 인해서 공장 가동에 차질을 겪고 있는 것으로 알고 있는데 향후에 EV용 원통형 배터리 수요 둔화 가능성과 또 향후에 저희가 어떻게 대응할지 이런 부분에 대해서 아이디어를 공유해 주시면 감사하겠습니다. 그리고 아울러서 4680배터리 양산 등에 대해서도 업데이트 해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무

첫 번째 질문 폴란드 법인의 가동률 하락에 따른 당사 대응방안에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리 담당 김경훈입니다.

작년 중순부터 유럽 지역 고객사들은 EV 생산 물량을 조정하였습니다. 이에 따라 당사도 지난해 4분기부터는 폴란드 법인의 공장 가동률을 조정하였고 재고수준도 하향하였습니다. 이로 인해서 대응 성과에 영향을 주었습니다.

경기불안 상황과 보조금 추가 축소 등으로 유럽 고객사의 EV 수요는 당분간 회복속도가 지연될 가능성이 높아 보입니다만, 당사는 라인 운영 효율화 추진, 리소스 투입 조정, 비용 절감 등 운영상 비효율 개선에 집중하여 물량 감소 부담을 최소화해 나아가겠습니다. 이상입니다.

○ 노인학 상무

두 번째 질문하신 내용에 대해서 답변을 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

원통형 EV 주요 고객사향에 대한 수요 현황과 4680 준비 현황에 대해서 질문을 해 주셨는데요. 현재 중국시장은 상대적으로 높은 전기차 보급률과 업

체 간 경쟁에 심화되고 있다 보니까 EV 원통형 수요에 대한 리스크가 있는 것은 사실입니다. 하지만 당사 주요 고객의 판매상황을 살펴보면 상대적으로 견조한 성장을 지속적으로 이어가고 있고 2023년 한 해를 돌이켜 보면 그 영향은 크지 않았습니다. 아울러서 당사는 올해 하반기에 46시리즈 제품의 양산 준비를 하고 있는데요. 현재로서는 순조롭게 진행되고 있고 이를 통해서 원통형의 수요 저변을 더욱 확고히 해 나아갈 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 아울러서 타 글로벌 OEM들의 원통형 채택에 대한 니즈도 계속 확대되고 하반기부터는 당사의 원통형 배터리 수요는 개선될 수 있을 것으로 전망됩니다. 따라서 2024년 연간 전체물량은 전년 대비 확대될 것으로 보고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 부탁드립니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 유진투자증권의 황성현 님입니다. 질문 부탁드립니다.

○ 황성현(유진투자증권)

안녕하세요? 유진투자증권 황성현입니다.

2024년 캐פק스 계획과 자금조달 전망 어떻게 되는지 말씀해 주시면 좋을 것 같고요.

두 번째로는 ESS 사업부 실적 전망에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 장승권 전무

캐פק스 집행 및 자금조달 계획에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 재무총괄 장

승권입니다.

당사는 2023년도에 약 10.9조 원을 북미지역 중심으로 신규캐파 증설 등에 집행하였습니다. 올해에도 이와 유사한 수준의 캐팩스 집행 금액이 예상되고 있습니다.

현재 계획된 투자 프로젝트 기준으로 추산을 해보면 캐팩스 투자 규모는 2026년부터는 점진적으로 감소가 예상되고 있습니다. 자금조달 계획의 경우 매년 매출 성장을 통해 창출되는 이익을 투자재원으로 일단 우선 활용할 계획이고 외부 차입을 적절히 활용해서 대응할 계획입니다.

외부차입에 대해서 조금 더 설명을 해드리면 작년에 발행한 원화 및 외화 회사채의 성공경험을 바탕으로 올해도 저희 본사에서 회사채 발행을 계획하고 있고 미국 에너지부로부터 확보한 장기 저리 차입금과 같은 정책자금 등을 통해 조달할 계획입니다. 이러한 투자재원 조달 방안을 지속적으로 검토하여 캐시플로우를 안정적으로 운영해 나아가도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 최신근 담당

2024년 ESS 실적 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 답변자는 ESS전지 기획관리담당 최신근입니다.

2024년 ESS 시장은 미국 지역 중심으로 전년 대비 약 30% 수준의 높은 성장세를 이어갈 것으로 예상됩니다. 전력망 시장은 IRA 정책 효과로 인해서 미국시장 수요가 커질 것으로 전망되고 주택용 시장 역시 미국지역 중심 성장이 예상됩니다.

당사는 높은 성장세가 지속되고 있는 미국지역에서 전력망 중심으로 전략적 고객과의 대물동 계약을 추진하여 안정적인 파이프라인을 확보함은 물론 수익성 또한 지속 향상시켜 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

네. 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2023년 4분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.