

<LG에너지솔루션 2024년 1분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2024. 4. 25. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2024년 1분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참석해주신 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 2024년 1분기 실적을 간략히 설명해드리고 이어서

CFO가 최근 Progress와 이후 주요 Action Plan을 말씀드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

1분기 경영 실적 발표

먼저 경영실적에 대해 말씀을 드리겠습니다.

1분기 매출은 약 6.1조 원으로 전 분기 대비 23% 감소하였습니다. EV용 원통형을 중심으로 전략 고객사향 물량에 적극 대응하여 소형 배터리 매출은 두 자릿수 이상 확대되었으나 자동차용 파우치 배터리는 전방 수요 약세 영향으로 지난 분기에 이어 고객사들의 보수적인 재고정책이 지속되며 출하량이 감소하였고, 작년 하반기 동안 지속적으로 하락세를 보였던 메탈가가 판가에 반영된 결과 매출은 전 분기 대비 하락하였습니다.

한편, ESS의 경우 지난 4분기 집중된 전력망 수요 대응으로 인한 기저효과에 계절적 비수기 진입 영향이 더해져 상당한 매출 감소가 있었습니다.

손익의 경우 매출 감소에 더해 하향 조정된 상태로 유지된 폴란드 법인의 가동률과 미시간 법인의 신규라인 전환으로 고정비 부담 요인이 발생하였고 메탈가 하락으로 인한 투입 원재료 가격의 Lagging 영향도 지속되어 일부 고객사들로부터 최소 계약 구매 물량 미달분에 대한 일회성 보상금 수취에도 불구하고 1분기 영업이익은 전 분기 대비 53% 감소한 1,573억 원을 기록했습니다. 이중 IRA Tax Credit 효과는 고객사 수요 영향 및 앞서 설명한 미시간 법인 리모델링으로 인한 일부 생산라인의 중단으로 전 분기 대비 감소된 1,889억 원이 반영되었으며 이를 제외하면 316억 원의 영업 손실을

기록했습니다.

주요 영업외 항목으로는 약 420억 원의 이자비용이 발생했으나 분기 말 달러 대비 원화 약세 영향으로 파생상품 평가 이익 등이 발생하여 영업외 수익은 650억 원을 기록했습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2024년 1분기 말 기준 자산 규모는 유형자산의 취득과 현금 및 현금성자산 증가로 전기 말 대비 약 3.8조 원 증가한 49조 2,750억 원을 기록하였습니다. 부채비율은 85%, 순차입금 비율은 28%였습니다.

이번 분기 중 현금흐름은 0.8조 원의 EBITDA 창출 및 원화사채 발행에 따른 1.6조 원의 자금 유입 등으로 플러스 현금흐름이 발행하였으나 북미 JV Capa 증설 등에 약 2.9조 원의 Capex를 집행하여 1분기 말 현금은 전기 말 대비 2,190억 원 증가한 5조 2,880억 원을 기록했습니다.

EBITDA Margin은 전 분기 대비 1.1%p 개선된 13.3%였습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마무리하고 이제 이창실 CFO가 지금까지의 주요 추진 현황 및 향후 Action plan에 대해 설명 드리도록 하겠습니다.

2024년 추진 현황

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? CFO이창실입니다.

우선 올해 들어 저희 회사가 추진한 가장 괄목할 만한 성과는 안정적인 북미 Operation 확대입니다. 지난 2월부터 미국 테네시에 소재한 GM과의 두 번째 합작공장이 본격적으로 가동을 시작했고 현재 순조롭게 제품을 생산·출

하하고 있습니다.

해당 제품들은 GM의 3세대 배터리 플랫폼을 기반으로 신규 전기차 모델에 공급될 예정이며 향후 고객과의 논의를 통해 생산 Capa를 50GWh까지 점진적으로 확대할 계획입니다. 또한 이번 GM JV 2기는 기존 대비 고도화된 자동화 제조 공정을 도입하여 단계별 최첨단 품질 검사를 통해 생산성을 크게 향상시킨 스마트팩토리 적용 공장이라는 점에서 더욱 의미가 있겠습니다.

이와 함께, 북미지역 두 번째 단독 생산 법인인 애리조나 공장의 건설을 시작하였습니다. 애리조나는 북미지역의 첫 원통형 공장일 뿐 아니라 ESS 전용 생산 시설이라는 점에서 그 의미가 매우 크며 물류, 관세 등의 비용 절감과 함께 생산 보조금 수취를 통해서 가격 경쟁력을 확보하고 현지에서 보다 timely 하게 고객들의 니즈에 대응 가능하다는 점에서 차별화된 고객 가치를 제공할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

애리조나 공장에서 생산될 원통형 신규 폼팩터인 46-Series 제품과 LFP Chemistry 기반의 ESS 제품은 2026년부터 양산을 시작할 예정이고 이를 통해 저희 회사의 기술 및 시장 리더십 또한 공고히 하고자 합니다.

두 번째로 신사업 측면에서의 Progress를 말씀드리겠습니다.

저희 회사는 그간 중장기적 관점에서 배터리 생산과 판매를 넘어 소프트웨어 및 서비스까지 사업 영역을 확장하고 매출 선순환을 이루기 위해 지속적인 노력을 해왔습니다. 이 일환으로 지난 3월, 쉔컴 테크놀로지와 함께 차세대 전기차에 탑재될 첨단 BMS 솔루션 개발을 위한 협력을 추진하기로 했습니다. 저희 회사는 실제 필드에서 사용되는 1만여 개 이상의 배터리 Data에 대한 분석을 토대로 Battery Management System 분야에서만 약 7,000여개의 특허를 보유하고 있고 90%에 달하는 안전진단 알고리즘의 예측 정확도를 통해서 동종업계 최고 수준의 역량을 확보하고 있습니다. 이러한 독보적인 BMS 진단 소프트웨어 기술 강점에 더해 쉔컴의 고성능 클라우드 플랫폼

의 컴퓨팅 성능을 활용하여 80배 이상 향상된 연산 능력을 기반으로 더욱 정교한 배터리 알고리즘의 실시간 실행과 함께 첨단 BMS 기능 구현이 가능하도록 고도화된 진단 솔루션을 개발해 나갈 계획입니다. 이를 통해 글로벌 OEM들의 차세대 EV모델들이 최적의 성능과 효율성 그리고 안전성을 구현할 수 있도록 차별화된 가치를 제공할 것입니다.

신사업 영역에서 또 한가지 의미 있는 성과는 사내 독립기업을 통해서 그간 육성해 온 Battery Swapping Station 사업을 본격화한 것입니다. BSS사업은 E-Bike 등 전기 이륜차를 대상으로 사용한 배터리를 완충된 배터리로 교환해주는 서비스로 배터리 충전에 소요되는 시간을 줄여서 사용자의 편의성을 높이고 있습니다. Battery Swapping Station은 BMS 기술을 기반으로 잔존 수명, 온도 등을 실시간 관리하여 운영하고 있으며 지금까지는 서울 지역에서만 운영 중이지만 2025년까지 전국 단위로 사업을 확대할 계획입니다.

특히 BSS 사업에서 주목할 점은 해당 서비스를 통해 배터리의 실제 주행 Data를 직접 확보할 수 있다는 점입니다. 당사는 이를 바탕으로 소비자들의 사용 패턴을 분석하고 배터리의 수명을 늘릴 수 있는 기술 개발 연구를 진행하고 있으며 이를 향후 셀 설계에 적용할 계획입니다.

다음으로 공급망 구축과 Financial Progress에 대해 말씀드리겠습니다.

지난 2월에 당사는 상주리원으로부터 향후 5년간 약 16만 톤에 달하는 LFP 양극재를 중국과 인도네시아에서 공급받기로 계약하였고 해당 물량은 ESS 배터리 생산에 활용할 계획입니다. 아울러, 호주 광산에서 생산되는 리튬 정광 8.5만 톤도 추가적으로 확보하며 IRA 보조금 요건을 충족할 수 있는 메탈의 규모를 확대하였습니다. 이와 같은 노력을 통하여 제품 포트폴리오와 소재 다변화를 위한 안정적인 공급망을 구축해 나가고자 합니다. 재무적인 측면에서는 경쟁력 있는 자금조달을 통해 투자재원을 적기에 확보해 나가고 있습니다. 지난 2월에 국내 회사채 발행 시장 역대 최대 규모인 1.6조 원의

회사채를 성공적으로 발행하였으며 해당 채권은 사업의 친환경성을 인정받아 전량 Green bond로 발행하였고 우수한 신용등급을 기반으로 경쟁력 있는 금리에 자금을 조달할 수 있었습니다. 한편, 북미 중심의 확장투자에 따른 자금 부담완화를 위한 목적으로 애리조나 공장 건물에 대해 20년간의 장기 리스 계약을 체결하여 초기 건설 투자 자금의 부담을 완화하고 단기간에 집중되어 있던 현금 지출을 장기간에 걸쳐 분산하였습니다.

2024년 주요 Action Plan

이어서 올 한 해 펀더멘털한 경쟁력을 확보하기 위한 주요 Action Plan에 대해 말씀드리겠습니다.

우선, 전방 수요 및 고객 변화에 더욱 능동적으로 대응하고자 합니다. 투자 측면에서는 진행 중인 다수의 프로젝트에 대한 수요 변화를 면밀히 점검해서 투자 집행의 우선순위를 고려한 후에 투자 규모와 집행 속도를 능동적으로 조정함으로써 사업 확장에 따른 건축비, 설비비 등의 투자 효율을 개선하도록 하겠습니다.

운영 효율화 측면에서는 현재까지 투자된 생산지별 가동률을 Maximize 할 수 있는 방안을 수립하고 이를 통해서 고정비 부담을 완화하는 동시에 물류비, 유틸리티 비용 등과 같은 오퍼레이션 Cost 또한 최적화해서 기초체력을 단단히 다지고자 합니다.

두 번째로, 원재료비 혁신을 통해 Cost 경쟁력을 확보하겠습니다. 먼저 근본적인 재료비를 절감을 위해서 원재료 직접 Sourcing 영역을 기존 리튬과 같은 주요 광물에서 전구체 영역까지 확대하고 있으며 Value Chain에 대한 직접투자 등을 통해 재료비 경쟁력을 추가적으로 확보함으로써 수익성 개선을 이루어 내도록 하겠습니다.

세번째 오퍼레이션 측면에서는 핵심 고객들과의 견고한 파트너십을 기반으로 OEM들의 수요에 적극적으로 대응하겠습니다. 특히 2분기에는 인도네시아에 소재하고 있는 현대차 JV에서 연간 10GWh 규모의 셀 양산을 차질 없이 시작했고 하반기에는 캐나다 온타리오에 구축 중인 45GWh 규모의 스텔란티스 JV에서 모듈 생산을 시작하여 글로벌 생산 거점을 다각화할 계획입니다.

끝으로 당사의 압도적인 기술 리더십을 바탕으로 시장을 선도하기 위한 신제품 라인업을 확대하겠습니다. 원통형 46-Series는 작년 말 오창에 양산라인을 구축한 후 3분기부터는 순조롭게 제품 양산을 할 수 있을 것으로 예상됩니다. 또한 작년 말부터 중국 남경에서 양산을 시작한 ESS LFP를 활용하여 전력망 수요에 적극 대응함으로써 북미 및 유럽 향 공급을 늘려나갈 계획입니다.

투자자, 애널리스트, 그리고 주주 여러분, 금년은 글로벌한 지정학적 변화와 고금리 기조 연장에 따른 Inflation 부담에 더하여 전방시장의 수요 변동성이 높아져서 단기적으로는 사업성과에 영향을 주는 것이 사실입니다. 그렇지만 이러한 현상들은 고도성장 과정에서 겪어야 하는 일시적 진통으로 생각되므로 저희 에너지솔루션은 펀더멘털을 더욱 공고히 하여 글로벌 일등 기업으로 도약할 수 있도록 단단히 준비하겠습니다. 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 하나증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(하나증권)

안녕하십니까? 하나증권 김현수입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저는 실적하고 규제 관련해서 두 가지를 여쭙겠습니다.

먼저 실적 관련해서는 2분기 실적을 어떻게 보고 계신지 먼저 말씀을 부탁드립니다. 그리고 2024년 연간으로도 전망 공시를 해주셨는데 이와 관련해서 현재 보고 계시는 연간 전망도 말씀 부탁드립니다.

두 번째는 규제 관련한 대응 전략에 대한 것인데요. 최근에 미국 연비규제 완화가 있었고 유럽도 배기가스 규제 완화와 같은 규제환경의 변화가 나타나고 있는데 이와 관련해서 수요 둔화의 장기화 가능성도 대두되고 있습니다. 그래서 이에 대한 대응 전략은 어떻게 세우고 계신지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 좋은 질문 감사드립니다. 먼저 첫 번째 질문하신 2분기 및 연간 전망은 제가 설명을 드리는 게 좋을 것 같고 두 번째 질문하신 연비규제 완화에 따른 EV 수요 둔화 가능성에 대해서는 저희 CSO께서 답변을 드리겠습니다.

먼저 2분기 및 연간 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

다들 아시는 것처럼 2분기에도 리튬과 같은 주요 메탈가 하락에 따른 판가 영향이 아직 좀 남아 있는 게 사실입니다. 또한 유럽을 중심으로 해서 여러 가지 고객수요 회복에도 다소 시간이 걸리는 것 같습니다. 그렇지만 전동화

에 상대적으로 적극적인 미국 전략 고객사들의 신차 출시에 따른 JV 물량 증가가 있기 때문에 2분기 매출은 당연히 1분기 대비 증가할 것입니다만, 당초 저희가 기대했던 수준에는 다소 못 미칠 가능성이 있습니다.

손익 관점에서는 북미생산량이 늘어남에 따른 IRA Tax Credit 증가 효과가 있고 특히 유럽 공장은 여러 가지로 노력하고 있습니다만 아직까지는 가동률이 정상적인 수준으로 올라오지 못하고 있습니다. 그리고 미국 단독법인은 추가적인 생산성과 품질개선을 위해서 리모델링 작업을 진행하고 있기 때문에 일시적 가동 축소 영향이 좀 있고요. 그리고 메탈 가격 하락에 따른 원재료비 Lagging 영향은 아마 2분기를 기점으로 정리될 것 같습니다만, 2분기까지는 이러한 부분들이 영향을 조금은 미치고 있어서 수익성 관점에서는 1분기 대비해서는 유의미하게 개선되기는 쉽지 않아 보입니다. 그렇지만 하반기에는 주요 고객사들의 신규모델 출시가 확대될 것으로 보이고 지난 이틀간 여러 주요 OEM들의 실적 발표가 있었습니다만, GM JV 2기가 본격적으로 Lamp up이 되는 등 여러 가지 Positive factor들이 있기 때문에 상반기 대비해서는 상대적으로 실적 개선의 가능성이 크다고 봅니다. 다만 최근 북미 중심의 정책 변화와 대선 영향 등의 대외변수가 남아 있어서 전망시장의 수요와 고객사의 물량 변동 가능성은 전혀 배제하기 어려운 것도 사실입니다. 그렇지만 앞서 제가 전체적으로 설명을 드렸던 것처럼 저희 회사는 이러한 시장의 변화들을 예의주시해서 여러 가지 변화가 일어나는 부분에 대해서는 좀 더 선제적이고 능동적으로 대응해 나아가도록 하겠습니다.

그리고 이미 수주가 되어 있는 프로젝트들은 하반기 내에 조기 매출을 하기 위한 협의들을 OEM들과 진행할 것이고요. 그리고 이미 투자되어 있는 캐파에 대해서는 가동률을 최대한 올릴 수 있는 구조로 해서 고정비 부담을 줄이고, 당연히 저희가 해야 할 일이겠습니다만 근본적인 원가개선과 주요 오퍼레이션 비용 최적화에 대해서도 좀 더 정교하게 저희가 활동을 돌려서 수

익성 개선에 총력을 다해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

○ 강창범 전무

두 번째 질문에 대해서 답변드리겠습니다. CSO 강창범입니다.

말씀하셨듯이 미국의 연비 규제(Cafe)하고 유럽 배기가스(유로7)가 조금 완화되었습니다. 이로 인해서 2030년 기준에 전기차 진출 전망을 보시면 기존에는 50% 정도 예상했는데 최근에는 40% 중반 내외 수준으로 하향될 수 있다고 판단됩니다.

자동차 OEM들의 대응을 보면 규제 완화에 따라서 EV 확산 속도를 조절하는 모습을 볼 수 있을 것 같고 이와 함께 전기차 도입을 확대하기 위한 보급형 솔루션 확대에 노력하고 있다고 판단됩니다.

저희 에너지솔루션은 크게 두 가지 방향에서 대응하고자 합니다.

첫 번째로는 성장 잠재력이 높은 ESS 사업 기회를 적극 확대하고 EV에서 신규 수주 기회를 확보해서 기존 생산라인의 가동률을 극대화해 나아가고자 합니다.

두 번째로는 보급형 EV 솔루션을 중점 강화해서 전기차 시장 확대에 적극 기여해 나아가고자 합니다. 이를 위해서 고전압 미드니켈, LFP, CTP 제품을 출시하고 코스트 경쟁이 좋은 4680 원통형 제품을 적극 확대해서 보급형 시장 확대에 기여하도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다. 다음으로 질문해 주실 분은 HSBC증권의 조우형님입니다.

○ 조우형(HSBC)

안녕하세요? HSBC의 조우형입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저도 투자와 수요 관련해서 각각 하나씩 질문을 드리겠습니다.

먼저 수요 쪽에서는 배터리 수요 측면에서 올해는 북미 사업이 더욱 중요해 보이는데요. 저희 북미 전략 고객사인 GM의 EV 판매 현황 그리고 전망 공유해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 투자 관련한 질문인데요. 여전히 EV 수요 둔화에 대한 우려가 높고 이에 따라서 OEM들의 전동화 계획의 불확실성도 다소 높아 보입니다. 이와 관련해서 저희 캐פק스 집행 계획에는 변동 가능성이 없는지 궁금합니다. 이상입니다. 감사합니다.

○ 김경훈 상무

안녕하십니까? 자동차기획관리담당 김경훈입니다.

첫 번째 수요 관련된 답변은 제가 드리고요. 투자 관련된 답변은 CFO님께서 드리겠습니다.

북미주요 고객은 2023년 말에 볼트EV 모델을 단종하였고 올해 초에 신차 출시 일정 조정 등의 영향이 있었습니다. 이로 인해 고객사의 1분기 EV 판매 실적은 크지 않았던 것으로 보이지만, 얼티엄 플랫폼 차량 판매는 지속적으로 증가하고 있습니다.

고객은 IRA 보조금 혜택과 차량 가격 인하 등에 힘입어 4월부터 신규 모델 출시가 잇따라 계획되어 있으므로 2분기부터는 고객사의 차량 판매 실적도 개선되지 않을까 기대하고 있습니다.

이틀 전에 고객사의 실적 발표에서 밝힌 바와 같이 올해 초에 밝혔던 GM의 연간 EV 생산 계획인 20~30만 대는 역시 유효할 것으로 파악하고 있으며 하반기는 상반기보다 전망이 밝다고 보고 있고 물량 증가로 이어지기를 기대하고 있습니다. 물론 최근 시장 환경이 녹록치 않아 판매상황을 예의주시

하며 지켜봐야겠습니다만, 당사는 고객과 JV를 공동 운영하고 물량 협의를 긴밀하게 하고 있으므로 이를 JV 운영계획에 반영하여 생산과 투자 속도를 면밀히 조정해 나아가겠습니다. 이상입니다.

○ 이창실 부사장

두 번째 질문에 대해서 말씀을 드리겠습니다. CFO 이창실입니다.

여러 가지 걱정을 많이 하시는 것처럼 최근에 시장과 고객의 변화가 많은 것 같습니다. 지난 1월 실적발표 때 제가 올해 투자는 작년과 유사한 수준으로 계획하고 있다고 말씀드린 바 있습니다만, 최근의 시장과 고객 상황의 변화를 볼 때는 현 시점에서는 당분간 대외환경과 전방 시장의 수요 개선에 대한 가시성이 크지 않은 것 같습니다. 그래서 저희 에너지솔루션은 중장기 수요 대응이나 북미 내의 선제적인 캐파 확보를 위한 필수적인 신증설 투자에는 당연히 선택과 집중을 하되, 앞서 말씀드렸던 바와 같이 투자의 우선순위를 철저히 따져보고 능동적인 투자 규모 및 집행의 속도를 조정함으로써 캐팩스 집행규모를 다소 낮추고자 합니다.

이를 위해서 저희 회사는 고객사들과의 긴밀한 소통을 통해서 투자의 적합성을 더욱 정밀하게 분석해서 집행할 수 있도록 할 계획이고요. 추가 캐팩스 지출을 최소화하고 가동률을 높일 수 있도록 사업부 간의 유희라인의 이관 등 여러 가지 방안을 동원해서 자산운용을 최적화하고 또한 경쟁입찰 기반의 설비가격 인하와 설치비 절감 등을 추진해서 설비 원가의 경쟁력을 확보하는 부분도 집중해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문해 주시기 바랍니다. 다음으로 질문해 주실 분은 하나투자증권의 이용욱 님입니다.

○ 이용욱(하나투자증권)

안녕하세요? 하나투자증권 이용욱입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저는 수요 관련해서 두 가지 질문 드리겠습니다.

일단 첫 번째로 테슬라 판매량이 감소하고 있는 추세로 보입니다. 금일 테슬라 실적 발표에서는 2분기부터 판매량이 개선될 것이라고 언급했지만 당사가 보시는 테슬라향 배터리 수요와 이와 관련해서 당사 매출에 미치는 영향에 대해서 말씀 부탁드립니다.

그리고 두 번째로는 유럽 쪽인데요. 유럽 지역 둔화로 당사 폴란드 공장 가동률도 저조한 것으로 알고 있습니다. 폴란드 공장 가동률 조정의 장기화 가능성과 이에 따른 당사의 대응방안에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 노인학 상무

첫 번째 질문해 주신 EV 원통형 판매량하고 당사에 끼치는 매출 영향에 대해서 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

최근 고객사의 실적 발표를 했는데요. 일단 1분기 판매물량이 지정학적 리스크에 따른 물류차질과 공장의 개조, 중국 시장의 경쟁 심화 등으로 시장 기대치 대비는 다소 조절했다는 것으로 설명한 것으로 알고 있습니다. 다만 당사의 1분기 원통형 EV 매출은 작년 말 타이트한 재고 운영 이후에 고객사의 Restocking 수요에 따른 판매 확대로 전 분기 대비는 증가했습니다.

향후 고객사 차량 판매 추이에 따라 당사 원통형 매출도 다소 영향이 있을 수 있는바, 지속적으로 수요 모니터링을 하고 고객과 긴밀한 논의를 통해 리스크를 최소화해 나아갈 계획입니다.

아울러서 올해 하반기부터는 오창에서는 46-Series 원통형 제품 양산이 예

정되어 있고 고객사 또한 저가 차량 계획을 유지하는 것으로 언급한 만큼 추가적인 시장 기회를 모색할 예정이고요. 타 고객향 EV, LEV용 매출 증대와 함께 신규 어플리케이션의 확대 노력을 통해서 원통형 배터리의 매출 성장을 지속할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 정재욱 담당

두 번째 질문해 주신 폴란드 공장 가동률 조정 장기화 가능성과 당사 방안에 대해 답변드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

유럽의 경기불황 및 보조금 축소, 중국 업체들과의 경쟁 심화 등 복합적인 대외환경 요인들로 인해서 유럽 OEM들의 수요가 감소함에 따라 당사에서도 작년 4분기부터 폴란드 공장의 가동률을 하향 조정하였고 이로 인해서 현재 고정비 부담이 상당히 발생하고 있는 상황입니다. 이러한 상황은 상반기까지는 불가피하게 당사 수익성에 영향을 미칠 것으로 예상하고 있으며 그럼에도 당사는 자원운영을 최적화하고 인원투입 효율화 등 비용 축소 노력을 지속하는 한편 유희라인의 타 어플리케이션 전환 검토를 통해 시장 상황에 능동적으로 대응해서 하반기를 기점으로 폴란드 법인의 가동률을 개선해 나갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 마지막으로 질문 받겠습니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 SK증권의 박형우 님입니다.

○ 박형우(SK증권)

질문 기회 감사합니다. 안녕하세요? SK증권 박형우입니다.

두 가지 내용인데요. 첫 번째는 전기차 산업 관련해서 질문 드리고 싶습니다.

OEM 고객사들은 하이브리드와 플러그인하이브리드에 집중하는 것 같습니다. 이에 따른 위협과 기회요인을 어떻게 판단하고 계신지 그리고 생각하고 계신 대응 전략이 어떤 것일지 공유 부탁드립니다.

두 번째 질문은 ESS와 LFP 관련된 내용인데요. 아직 산업은 초기단계이지만 지난해 우리가 ESS 시장에서 국내 1위 기업이 됐고 또 LFP에서는 지난해 국내 3사 중에서 가장 먼저 레시피 확보에 성공했다는 점들이 모두 긍정적으로 평가될 수 있을 것 같습니다. 이와 관련해서 ESS와 LFP 각각에 대한 생산 그리고 판매의 현재 상황과 향후 계획을 업데이트 해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 강창범 전무

첫 번째 질문에 대해서 답변드리겠습니다. CSO 강창범입니다.

최근 연비규제 완화와 단기적인 EV 성장세 둔화 때문에 OEM들의 PHEV, EV 모델 출시확대가 예상되고 있습니다. PHEV, HEV 확대되면서 차량 대수 기준으로는 xEV 중에 비중이 늘어날 것으로 예상이 됩니다. 그런데 PHEV 하고 HEV가 대당 배터리 용량이 작기 때문에 2030년 기준으로 보면 용량 기준으로는 10% under 수준에 머무를 것으로 예상이 됩니다. 저희 에너지솔루션에는 기존 라인 활용을 해서 PHEV, EV 고객의 수요에 적극적으로 대응해 나아갈 계획을 가지고 있고 EV에 포커스하는 기존 전략은 지속 유지·강화해 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 최신근 담당

두 번째 질문인 ESS, LFP 생산판매 현황 및 계획에 대해서 말씀드리겠습니다. 답변자는 ESS 전기기획관리담당 최신근입니다.

당사는 2023년 말부터 중국 남경 라인 일부를 LFP용으로 전환하여 생산하

고 있습니다. 올해 북미, 유럽 지역 중심으로 다양한 어플리케이션별 LFP 배터리 공급 예정이 있고요. 이에 따라서 LFP 매출 비중은 점진적으로 증가 될 것으로 예상합니다.

향후 ESS 시장 내에 LFP 수요 증가에 대비해서 2025년 하반기 중국 남경 LFP 롱셀 양산을 시작하고 2026년부터는 미국 애리조나에 약 17GWh 규모의 캐파를 구축할 예정입니다. 이러한 LFP 생산캐파 확보와 더불어서 당사의 강점인 SI역량을 적극 활용하여 최근 EV 시장 침체 대비 성장 잠재력이 높은 ESS 시장에서 성장의 폭을 확대해 나갈 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

네. 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2024년 1분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.