

<LG에너지솔루션 2024년 2분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2024. 7. 25. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2024년 2분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO 이창실 부사장,

CSO 강창범 전무,

재무총괄 장승권 전무,

금융 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차전지기획관리 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 2분기 실적 설명에 이어 CFO가 최근 성과와 전망 시장의 주요 변화 그리고 이에 대한 대응전략을 말씀 드린 뒤 질의응답 하는 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

2분기 경영 실적 발표

먼저 경영실적에 대해 말씀을 드리겠습니다.

2분기 매출은 두 자릿수 이상의 출하량 증가를 기록했으나 메탈가 약세에 따른 판가 하락 영향으로 전 분기 대비 소폭 증가한 약 6.2조 원을 기록했습니다.

자동차전지 부문은 주요 고객사의 신규 EV 출시 물량에 적극 대응하여 북미 지역의 출하량이 2배 이상 증가한 영향으로 아직 회복이 더딘 유럽 지역의 수요에도 불구하고 전 분기 대비 매출이 확대됐습니다.

소형전지 부문은 원통형 EV 고객 수요 약세 및 IT 소형배터리의 계절적 비수기 영향으로 출하량과 매출이 전 분기 대비 하락한 반면, ESS전지 부문은 북미 전력망 프로젝트 대응을 본격화해 2배 이상의 출하성장을 기반으로 매출도 큰 폭으로 개선됐습니다.

손익의 경우 지난 분기에 이어 수요 저하에 따라 조정된 유럽 및 중국 공장 가동률로 인한 고정비 부담과 판가 대비 높았던 투입 원재료비 영향이 있었으나 앞서 말씀드린 북미 지역의 배터리 판매 호조로 IRA Tax Credit 효과가 전 분기 대비 2배 이상 증가함에 따라 2분기 영업이익은 전 분기 대비 24% 개선된 1,953억 원을, 영업이익률은 3.2%를 기록했습니다.

한편 지난 분기 일회성 보장금 수익의 역기저효과로 IRA Tax Credit 효과를 제외한 손익은 2,525억 원의 손실을 기록했습니다. 주요 영업외 항목으로는 기말 원화 약세 흐름이 지속되며 외화차입금 환산손실을 포함한 외환 관련 손실 등으로 인해 1,040억 원의 영업외 손실을 기록했습니다. 법인세 차감

전 순이익은 910억 원, 당기순손실은 240억 원을 기록했습니다.

다음은 재무현황입니다.

2024년 2분기 말 기준 자산규모는 유형자산 취득 등으로 전 분기 말 대비 약 2.2조 원 증가한 51조 5,010억 원을 기록했습니다. 부채는 전 분기 말 대비 약 1.3조 원 증가한 23조 8,690억 원, 자본은 약 0.9조 원 증가한 27조 6,320억 원을 기록해 부채비율과 차입금비율은 각각 86%, 48%로 전 분기와 비슷한 수준을 유지했고 순차입금비율은 34%로 전 분기 대비 현금 등이 감소하며 소폭 상승했습니다.

이번 분기 중 약 0.9조 원의 EBITDA를 창출해 EBITDA 마진은 전 분기 대비 1.8% 포인트 개선된 15.1%를 기록했습니다. 이러한 EBITDA 창출 등으로 인한 플러스의 분기 현금흐름이 발생했으나 운전자본 등의 변동과 함께 전 분기와 유사한 약 2.9조 원을 캐פק스로 집행하여 2분기 말 기준 현금 전 분기 말 대비 약 1.4조 원 줄어든 3.9조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마무리하고 이어서 CFO가 그간의 주요 성과와 함께 최근 변화된 시장 환경을 바탕으로 조정된 회사의 가이드언스를 업데이트 해드린 뒤 하반기 추진과제를 말씀드리겠습니다.

CFO Highlight

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

우선 최근에 가장 의미 있는 사업성과를 말씀드리면 저희가 국내 처음으로 전기차용 LFP 제품의 대규모 공급계약을 체결한 것입니다. 이번 르노와의 공급계약은 케미스트리 다변화 노력이 수주로 이어졌다는 점 외에도 파우치형 배터리로는 최초로 셀투팩 기술을 적용한 솔루션을 통해서 점점 경쟁이

치열해지는 유럽 지역에서 LG에너지솔루션의 차별화된 기술력이 인정받았다는 측면에서 그 의미가 크다고 할 수 있겠습니다.

CTP 기술은 부피당 에너지 밀도를 향상시킴과 동시에 공정 단순화를 통해 가격 경쟁력을 더욱 개선시킨 것으로 2025년 말부터 폴란드 공장에서 양산을 해서 이후 5년간 보급형 전기차 약 59만 대 분량에 이르는 39GWh 규모의 배터리를 고객사에 공급할 예정입니다.

오퍼레이션 측면에서는 인도네시아에 소재한 현대차그룹과의 JV를 지난 4월부터 성공적으로 가동하기 시작하여 현재 안정적으로 제품을 생산·출하하고 있습니다. 저희는 해당 JV를 아시아의 신규 생산거점으로 하여 빠르게 성장해 가는 아시아 EV 시장 수요에 능동적으로 대응해 나가고자 합니다. 한편 지난 5월 한화큐셀과 4.8GWh 규모의 전력망용 ESS 배터리 공급계약을 체결하며 ESS 사업에서도 의미 있는 성과를 이루었습니다.

미국에서 진행되는 이번 대규모 전력망 프로젝트에서 저희 회사는 단순히 배터리 제품만을 공급하는 것이 아니라 System Integration을 포함한 Total Solution Provider로서 차별화된 고객 가치를 제공할 계획입니다. 그리고 올해 하반기부터 NCM 기반의 제품을 공급하고 향후 LFP 제품으로 전환해서 가격 경쟁력을 더욱 높이하고자 합니다.

이어서 서플라이체인 관리 측면의 성과를 말씀을 드리겠습니다.

호주에 있는 리튬광산 업체인 ‘라이온타운’과 올해 말부터 향후 약 15년간 고품질 리튬정광 175만 톤을 공급받을 수 있는 장기 구매계약을 맺었고 전환사채 투자계약을 체결해서 IRA 보조금 요건을 충족하는 원재료를 확보함과 동시에 경쟁력 있는 광산업체와의 전략적 파트너십도 강화하였습니다.

R&D 측면에서는 고객 요구에 맞게 최적의 셀조성을 지원하는 AI솔루션을 자체 개발해서 셀 설계기간을 대폭 단축할 수 있는 기반을 마련하였고 글로벌 비메모리 반도체 기업인 ADI와 별도의 장치 없이도 셀 내부 온도를 측정

할 수 있는 기술개발 협약을 맺어서 차별화된 BMS 역량을 확보해 나아가고 있습니다.

재무적으로는 이달 초 경쟁력 있는 금리로 글로벌그린본드를 포함해서 20억 달러 규모의 외화사채를 성공리에 발행함으로써 신규증설과 R&D 투자 등 미래 준비를 위한 자금을 적기에 확보하였습니다.

이어서 최근 수요 전망 변화에 대해 말씀을 드리겠습니다.

먼저 ESS는 상대적으로 수요의 변화가 크지 않고 오히려 성장잠재력이 점차 높아지고 있는 만큼 가장 온도차가 큰 전기차 수요를 중심으로 살펴보고자 합니다.

글로벌 전기차의 수요 성장 방향성이 바뀐 것은 분명히 아닌 것 같습니다만, 고금리 트렌드 장기화에 따른 소비심리 위축에 대해서 주요 OEM들의 전동화 속도 조절 강도가 예상보다 높고 미국 대선과 같은 정치적 이벤트가 가까워옴에 따라 대외변동성이 확대됨으로써 금년도 전기차 시장의 성장세는 연초의 기대치에 못 미칠 가능성이 매우 높아졌습니다. 당초 전년 대비 20% 중반까지 성장할 것으로 기대했던 글로벌 전기차 시장 성장률은 20% 초반을 밑돌 것으로 예상합니다. 특히 OEM들의 전동화 전략 변화가 가장 큰 북미 시장의 2024년 EV 성장률은 기존 30% 중반에서 20% 초반 수준으로 그 변화의 폭이 가장 크며 유럽시장 역시 20% 초반에서 10% 중반으로 성장률이 낮아질 것으로 예상되는 등 글로벌 배터리 판매량에 영향을 미칠 것으로 보입니다.

이에 더해 제품가격에 가장 많은 영향을 주는 수산화리튬 가격 역시 올 상반기에는 킬로그램당 20달러 수준에 머물 것으로 예상했습니다만, 현재 실제로는 14달러 언더로 형성이 되고 있고 7월을 지나가고 있는 지금까지도 약세가 지속되고 있어 하반기 배터리 가격 또한 낮은 수준에 머물 것으로 예상합니다.

이러한 영향으로 당초 한 자릿수 중반 수준 증가로 내다보았던 2024년 자사의 매출은 생각보다 큰 폭의 출하성장 둔화와 메탈가 하락에 따른 평가 영향으로 전년 대비해서는 20% 이상 줄어든 것으로 예상합니다. 다만 녹록치 않은 경영환경에도 불구하고 하반기에는 북미와 유럽의 신차 출시에 따른 수요 증가로 상반기 대비해서는 의미 있는 성장을 계획하고 있습니다. 또한 전력망 ESS 판매 확대에 기반한 ESS 사업의 매출 확대가 기대됩니다.

이어서 저희가 하반기에 집중적으로 추진할 주요 과제에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

우선 현재 시점에서 가장 중요한 과제는 오퍼레이션 효율성과 투자 유연성을 Maximize 해서 급변하는 사업 환경에 발 빠르게 대처하는 것이라고 판단하고 있습니다. 따라서 전방수요의 변화를 면밀히 모니터링하고 전략적 우선순위를 철저히 고려해서 신규 캐파의 확장 속도 조절과 함께 필요시에는 증설 규모를 축소하는 것을 검토하고 있으며 ESS와 같은 타 어플리케이션이나 신규제품 생산을 위한 라인 전환을 추진해서 기 확보되어 있는 각 생산 거점별 캐파 가동률을 최대한 높이하고자 합니다. 이와 같은 오퍼레이션 효율화를 통해 고정비 부담을 줄이고 최적화해서 수익성을 개선해 나아가도록 하겠습니다.

두 번째로, 제품과 기술의 압도적인 경쟁우위를 바탕으로 즉시에 신제품을 출시하고 미래 기술을 확보하기 위한 노력을 가속화하고자 합니다.

제품 측면에서는 원통형 신규제품인 4680이 올해 하반기 오창 공장에서 양산을 시작할 예정이며 작년 말부터 중국 남경에서 생산을 시작한 ESS·LFP 제품 또한 북미와 유럽 수요에 적극 대응할 수 있도록 생산 물량을 점진적으로 확대하고 있습니다. 기술 측면에서도 올해 안에 건식전극 공정의 파일럿 라인을 오창에 구축해서 2028년에는 양산라인에 적용할 수 있도록 준비하겠습니다.

세 번째로, 경쟁우위를 갖춘 제품과 케미스트리를 바탕으로 고객과 사업의 포트폴리오를 다변화해 나아갈 것입니다.

먼저 EV형 파우치 제품에서는 여러 고객사들과 LFP 및 고전압 미드니켈 NCM 등의 보급형 제품들에 대한 수주 논의를 활발해 진행하고 있으며 46-Sereis 또한 EV 스타트 고객뿐 아니라 Major OEM들의 높은 관심에 적극 대응해 나아갈 계획입니다.

또한 중장기적 미래성장동력 확보와 포트폴리오 다변화 차원에서 ESS 사업 확대와 함께 BaaS, IaaS, BMS와 같은 서비스 및 소프트웨어 기반의 신사업 영역을 점진적으로 확대해 나가고자 합니다. 이를 통해서 보다 균형 잡힌 사업 포트폴리오를 구축하겠습니다.

마지막으로 제품 코스트 경쟁력 강화를 위한 노력을 일관성 있게 진행하고자 합니다.

우선 원재료의 직접소싱 영역을 기존 리튬과 같은 주요 광물에서 전구체 영역까지 확대하고 업스트림 제품의 업체들에 대한 지분 투자를 진행해서 밸류체인에 대한 장악력을 높이하고자 합니다. 이에 대해서 코스트 경쟁력을 갖춘 업체들과의 파트너십을 공고히 하여 근본적인 재료비 경쟁력을 강화하고자 하며 프로세스 간소화 및 고도화된 스마트팩토리 적용을 가속화해서 생산 효율성도 높여나가고자 합니다.

투자자, 애널리스트 및 주주 여러분, 2024년의 절반을 넘어서 현재 상황을 살펴보면 기존에 해왔던 예상이 무색할 만큼 사업 환경이 급변하고 있습니다. 이런 시점에 지금은 시장의 방향성과 변화 속도에 맞춰서 민첩하게 대응하는 동시에 단단히 다져진 내실을 기반으로 한 경쟁력을 확보하는 것이 무엇보다도 중요한 때라고 생각합니다.

저희 에너지솔루션은 과거에 달성해온 성과와 시장 성장에 기댄 막연한 낙관적 시각을 경계하며 근본적인 경쟁력 강화에 더욱 집중하고 인더스트리

내에서 선두기업으로의 입지를 공고히 해서 반드시 위기를 기회로 만들도록 빈틈없이 준비해 나아가겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

보다 많은 분께 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 신한투자증권의 정용진 님입니다.

○ 정용진(신한투자증권)

안녕하세요? 신한 정용진입니다. 질문 두 가지만 드리려고 하는데요.

기존에는 하반기에는 전기차 수요가 좋아지지 않을까 하는 낙관론이 있었던 것 같은데 이제는 시장수요 둔화가 더 장기화된다는 시각들이 더 강해지고 있는 것 같습니다. 그래서 이런 수요에 대한 부분들과 3분기 실적이 어떻게 될 것인지에 대한 부분들을 같이 업데이트 해 주시면 좋을 것 같고요.

두 번째 질문은 전략적인 우선순위를 설정하고 투자에 대한 계획들을 유연하게 가져가신다는 얘기를 해주셨는데 결국 그러면 저희 캐팩스 사이클이나 투자계획이 많이 변동될 것 같습니다. 애리조나 건도 그렇고요. 혹시 이 부분에 대해서 디테일하게 업데이트 해 주실 수 있으면, 투자자 분들이 그 부분을 많이 궁금해하실 것 같습니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 예리한 질문 감사드리고요. 두 가지 질문에 대해서는 제가 답변을 드리도록 하겠습니다.

말씀 주신 것처럼 시장 상황이 예상했던 것 대비해서는 상당히 slow 해지는 것은 사실인 것 같습니다. 그리고 그 이후의 상황이 어떻게 전개될지도 상황을 좀 지켜봐야 하겠습니다만, 저희 회사 입장에서 상황을 설명을 드리면 3분기와 하반기는 결국 주요 메탈가 하락에 따른 판가 영향이 다소 줄어드는 상황이라고 보입니다. 그리고 조금 낙관적으로 보면 북미시장에 말씀드린 것처럼 EV 신모델 출시 계획들이 있어서 이에 따른 수요 대응이 생길 수 있을 것 같고 일부 유럽 OEM들의 경우에는 재고가 많이 줄었고 이에 따른 restocking 오더가 들어오는 부분이 있습니다. 그래서 이런 부분들이 고려될 것 같고, 그리고 ESS가 상당히 방점을 두고 역점적으로 수주 및 여러 가지 개발을 진행하고 있습니다만, 특히 북미 전력망 프로젝트의 매출 확대 기회는 상당히 커질 것으로 보이고 저희가 이런 기회를 놓치지 않도록 즉각적으로 대응할 수 있는 체제를 준비하고 있습니다. 종합적으로 보면 전사 매출은 하반기에는 점진적으로는 3분기, 4분기로 가면서 증가할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

손익 관점에서는 메탈가 하락에 따른 영향이 축소되는 한편 매출 확대에 따른 단위당 고정비 부담이 줄어들 수 있을 것 같고 이 외에도 앞서 설명을 드렸던 것처럼 원재료비에 대한 절감 활동이나 여러 가지 혁신적인 계획들을 짜고 있습니다. 그리고 지금까지 확장 중심으로 오면서 저희가 들여다보아야 했던 주요 오버헤드 구조에 대해서도 어떻게 최적화 할지를 들여다보면서 추스르는 시간으로 하반기를 가져가려고 합니다. 이렇게 하면 아마 IRA Tax Credit 효과를 제외하더라도 영업이익은 흑자 기조를 달성할 수 있을 것 같습니다. 최대한 저희가 총력을 다 해서 이런 부분에 노력을 하겠습니다.

그리고 이어서 앞서 하반기 시장 전망에도 말씀을 드렸습시다만, 글로벌 정세가 특히 불확실한 부분이 많고 또 미국 대선이 불투명한 상황이고, 이런 저런 사유로 주요 OEM들의 전동화 속도 조절이 일시적으로 일어나고 있고 또한 이런 상황 속에서 단기간에는 하이브리드 판매가 집중될 것 같습니다. 그래서 결국은 전방시장의 수요 회복이 연초에 저희가 예상했던 것보다는 상당 부분 slow 해진 것은 사실입니다만, 길게 보면 결국은 중장기적인 관점에서의 글로벌 친환경 정책 기조나 OEM들의 전동화 전략 방향성은 여전히 변화가 없다고 봅니다. 그럼에도 불구하고 현재 변화하고 있는 시장과 고객사의 변화에는 항상 예의주시하고 이러한 위기 상황에서도 어떻게든 퍼포먼스를 올릴 수 있는 대응체제로 유연하게 준비를 해서 나아가고 또 이럴 때 차별하게 미래 준비를 위한 여러 가지 근본적인 준비사항들을 저희가 체계적으로 진행할 수 있는 시기라고 보입니다. 이런 것을 착실히 해서 차별화된 경쟁력을 갖추서 미래에 대응하도록 하겠습니다.

두 번째 중요한 질문을 해 주셨는데, 답변 해드리겠습니다.

지금 캐파 증설이나 캐팩스 확장에 대한 것은 굉장히 크리티컬한 이슈인데요. 앞서 말씀드렸던 것처럼 최근 EV 시장에 도래한 Chasm이 배터리시장 전반에 미칠 영향이 생각보다 다소 길어질 수도 있다는 가능성을 염두에 두고 여러 가지 방안을 검토하고 있습니다.

먼저 전체적인 기조는 현재 보유하고 있는 글로벌 캐파 운영의 최적화 관점에서 기존 공장들의 유희라인을 타 어플리케이션 및 신규 제품향으로 전환하는 등의 조치를 통해서 기존 공장 캐파 가동률을 Maximize 할 계획입니다. 그리고 신규 증설 프로젝트의 경우에는 전략적으로 시장 수요의 변화에 맞춰 유연하게 대응하되 우선순위를 두고 빨리 판단해서 조정해야 할 부분들은 즉시 조정해서 증설 규모와 램프업 속도 조절을 하고 이를 통해서 과잉 투자가 발생하지 않도록 면밀히 진행해 나아갈 계획입니다.

최근 ESS의 수요 성장 잠재력은 여전히 증가되고 있습니다만, 저희 회사는 최근에 애리조나 ESS 증설시점을 Hold 한 바가 있습니다. 이 이유는 전체적인 수요 포텐셜이 커짐에도 불구하고 기존의 생산 사이트들을 전략적으로 충분히 잘 활용해서 고객이 필요로 하는 시점에 차질 없이 배정하는 체제로 만들어 나아갈 예정입니다.

요약을 해서 말씀드리면 신규 캐팩스의 집행은 시장수요의 변화에 능동적으로 대응하고 필요성과 효과성도 면밀히 검토해서 당분간은 전략적으로 꼭 필수적인 투자에 한해서만 집행을 해 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 질문 받겠습니다. 다음으로 질문해주실 분은 한화증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(한화증권)

안녕하십니까? 한화증권의 김현수입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 정책과 GM 관련해서 두 가지 여쭙보겠습니다.

먼저 정책에 관련된 것인데요. 아무래도 전기차 판매액이 정책에 미치는 영향이 크기 때문에 미국의 대선 결과가 중요한 상황인데 아까 잠깐 말씀을 주시기는 했습니다만, 조금 더 구체적으로 미국 대선 향방에 따른 전기차나 배터리 관련 정책의 변경 강도를 어느 정도로 보시는지. 그리고 이게 LG에너지솔루션에 미치는 영향은 어떻게 보시는지 말씀 부탁드립니다.

두 번째는 GM 관련된 질문인데요. 오늘 연간 매출 가이드نس 하향 조정도 이미 하셨지만 혹시나 GM향 공급 물량에 추가 감소 다운사이드 리스크가 있는지 여부와 현재 이것과 관련해서 증설 진행하고 있는 JV 2기의 증설 계획 변동가능성도 있는지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 강창범 전무

첫 번째 질문하신 미국 대선 결과에 따른 정책 가능성 및 영향에 대해서 말씀을 드리겠습니다. CSO 강창범입니다.

현재 정권이 그대로 유지가 되면 기존 IRA 정책기조가 지속될 것으로 판단됩니다. 그런데 만약에 정권이 교체될 경우에는 크게 EV 수요 성장세가 완화될 리스크가 있다고 판단이 되고 중국 견제는 보다 강화될 것으로 전망되기 때문에 경쟁 측면에서 유리한 면도 있다. 복합적이라는 생각이 듭니다.

좀 더 구체적으로 말씀을 드리면 FEOC 규정을 더 강화시켜서 IRA 보조금을 받을 수 있는 전기차 모델이 축소될 경우에 축소할 수 있는 조치는 행정명령을 통해서 가능할 것으로 보이기 때문에 이렇게 되면 전기차 수요 성장세 완화에 리스크가 생길 수 있다는 판단을 하고 있습니다. 그렇지만 AMPC의 경우에는 까다로운 행정적 절차와 정치적 합의가 필요하기 때문에 엔솔이 수취하고자 하는 AMPC 세액공제 혜택에 대한 법원의 큰 틀은 유지될 것으로 전망이 됩니다.

더 나아가서 자국 중심의 전기차 배터리 공급망 구축을 위해서 중국을 견제하려는 정책기조는 정당을 불문하고 유지될 것으로 예상되기 때문에 FEOC 규제 강화 등으로 인해서 중국 기업들의 시장 진입이 더욱 어려워질수록 경쟁 측면에서 미국 시장 내 당사의 입지는 더욱 견고해질 것이라고 생각됩니다.

서플라이체인 측면에서도 저희 엔솔이 이미 확보하고 있는 안정적인 서플라이체인과 현지 생산 역량 그리고 경쟁 고객 포트폴리오 기반으로 해서 IRA 정책 변화가 될 경우에도 신속하게 대응해 나아갈 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무

두 번째 질문, GM향 물량 추가감소 다운사이드 리스크 및 JV 2기 투자계획 변경의 여부에 대해서 답변 드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리담당 김경훈입니다.

당사는 당초 예상 대비 slow한 전방시장 수요를 면밀하게 점검하고 있으며 고객의 연간 EV 생산목표와 당사의 생산계획을 Align 하고 있습니다. 이를 기반으로 IRA Tax Credit 예상 수요의 가이드를 조정하여 앞서 말씀을 드렸습니다. 물론 여전히 대외 불확실성과 급변하는 시장 상황에 따라서 고객의 수요변동 가능성이 상존하나 최근 당사의 북미 핵심 전략 고객사의 EV 판매 실적 개선 추세와 EV 신규 모델 출시 등에 따른 하반기 수요 증진 모멘텀을 감안할 경우 현재 말씀드린 계획에서의 추가적인 다운사이드 리스크는 제한적일 것으로 보고 있습니다.

당사는 앞으로도 고객사와의 긴밀한 소통을 통해서 시장을 예의주시하겠으며 JV 생산속도 조정을 통해 효율적인 양산 전개가 이루어지도록 해 나아갈 것입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문해 주십시오.

다음으로 질문해 주실 분은 삼성증권의 조현열 님입니다.

○ 조현열(삼성증권)

안녕하세요? 삼성증권 조현열입니다. 질문 기회 주셔서 감사드립니다. 크게 두 가지 질문 드릴 텐데요. 원통형 관련해서 질문을 드리겠습니다.

첫 번째로는 2분기 테슬라 실적이 이미 나왔지만 전반적으로는 테슬라의 판매 성장 자체가 그렇게 강하지는 않지만 생산대수 감소세가 실제로 판매대

수 감소세보다 생각보다 훨씬 더 두드러지게 나타나면서 일부 재고조정을 한 것으로 보입니다. 이것은 사실 저희에게도 영향이 있었을 것 같은데요. 반대로 보면 하반기로 봤을 때 리테일 판매 성과 대비 홀세일이 더 증가하게 되면 저희에게 긍정적일 수 있는 영향도 있을 것 같은데 하반기 이러한 영향에 대한 수요 모멘텀과 전망에 대해서 말씀을 해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째로는 아까 하반기 주요 과제 중에 말씀을 주시기는 하셨지만 4680에 대한 내용입니다. 4680의 양산에 대해서 언급을 해주시긴 하셨는데요. 개발 양산에 대한 구체적인 시점 그리고 이에 대한 수지 현황이 어떻게 되는지에 대해서 개괄적으로나마 공유해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

○ 노인학 상무

두 가지 질문에 대해서 답변을 드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

일단 원통형 하반기 수요 모멘텀에 대해서 먼저 말씀을 드리고요. 고객사의 재고 수준을 현재로서 저희가 명확하게 파악하기는 어렵지만 시장에서 발표한 수치를 감안하면 2분기 생산은 이해하신 대로 축소한 반면 인도량은 시장의 기대치를 상회한 만큼 차량 재고가 감소되었을 것으로 보입니다. 비록 전방수요의 회복이 예상보다 더디고 하반기 미국 대선과 금리 인하 여부 등 불확실성이 상존하지만 낮아진 상반기 재고 수준과 연내 예정되어 있는 신규모델에 대한 출시가 하반기 수요를 어느 정도 견인할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 당사는 적기 물량 대응을 통해서 추가 매출기회를 모색하고 준비해 나아가도록 하겠습니다.

이어서 4680에 대한 질문도 답변을 드리겠습니다.

당사는 현재 오창에서 4680 신규라인 준비 마무리 단계에 있고요. 기존에

말씀드린 바와 같이 올 하반기 내에 양산을 차질 없이 진행할 계획입니다.
내부적으로 양산 일정을 가급적 앞당기려고 했는데 내부 정비와 고객사와의 일정 협의 등으로 당초 계획처럼 3분기 말에서 4분기 초에 양산을 시작할 계획입니다.

그리고 당사는 기 확보 된 고객사 외에도 다수의 고객사들과 4680뿐만 아니라 다양한 스펙의 46-Series 제품에 대한 공급도 협의하고 있으며 이는 현재 증설 중인 애리조나 사이트에서 2026년 이후 공급할 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 다올투자증권의 전해영 님입니다.

○ 전해영(다올투자증권)

안녕하세요? 다올 전해영입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 질문 두 가지 드리려고 합니다.

첫 번째는 수요 둔화가 길어지면서 폴란드나 남경 공장 같은 미국을 제외한 다른 지역에서의 부진이 생각보다 길게 이어질 수 있을 것 같은데 회사에서 전망하고 계시는 본격적인 가동률 회복 시점을 언제로 보면 좋을지. 그리고 그게 된다면 가동률 개선이 어떻게 이루어질 수 있을지 하나 여쭙습니다.

그리고 두 번째는 ESS 관련해서 질문을 드리려고 합니다.

최근 전기차 업황과는 조금 다르게 전력 시장에서 태양광 설치가 증가하면서 ESS 수요가 대폭 증가할 것으로 예상되는데 하반기에 ESS 부문 실적 전망이랑 LFP·ESS 진행 상황도 함께 공유해 주시면 감사하겠습니다.

○ 정재욱 담당

첫 번째 질문, 주요 공장 가동률 개선 관련해서 답변 드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

2분기 당사 주요 공장들의 가동률은 전 분기에 비해서는 소폭 개선됨에도 불구하고 유럽 OEM들의 수요회복이 slow 했고 주요고객사들의 보수적인 재고 정책 영향 등으로 가동률 개선 폭은 크지는 않았습니다.

3분기를 예상해보면 주요 고객사의 restocking 및 신차 출시 준비 등에 따른 점진적인 수요 회복이 예상되고 있고 상반기에 대비해서는 공장 가동률이 다소 회복이 가능할 것으로 기대하고 있습니다. 당사는 자원 운영을 최적화하고 투입인원 효율화 등을 통한 비용 축소 노력을 하는 한편 기존 공장 내 유희라인을 타 어플리케이션향으로 전향과 신규 케미스트리 제품 생산용으로 활용하는 방안들을 적극 검토해서 시장 상황에 능동적으로 대응해 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ 최신근 담당

ESS 하반기 실적 전망 및 LFP 실적 현황 전망에 대해 말씀드리겠습니다. 답변자는 ESS 전지기획관리담당 최신근입니다.

하반기 ESS 실적은 3분기부터 대규모 전력망 프로젝트 공급 물량 증가 영향으로 상반기 대비 매출 및 수익성이 크게 개선될 것으로 예상됩니다. 현재 중국 업체를 제외하고 2024년 내에 ESS·LFP 제품 공급이 가능한 업체는 당사뿐입니다. 당사는 작년 말 중국 남경의 일부 라인을 LFP용으로 전환하여 생산하고 있으며 올해 북미, 유럽 중심으로 LFP 공급을 확대할 예정으로 향후 LFP 제품의 매출 비중은 점차 증가될 것으로 예상됩니다. ESS 시장 내에 LFP 수요증가에 대비하여 2025년 상반기 LFP 룽셀 양산을 통해서 제품 경쟁력을 강화하고 안정적인 소재 공급망 구축으로 원가 경쟁력 또한 지속

확보해 나아가도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

시간관계상 질문 하나만 더 받겠습니다. 다음 질문 부탁드립니다.

마지막으로 질문해 주실 분은 키움증권의 권준수 님입니다.

○ 권준수(키움증권)

안녕하세요? 키움증권 권준수입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 한 가지만 질문을 드리겠습니다.

최근에 미국과 유럽 등 주요국들에서 대 중국 관세 뉴스들이 나오고 있는데, 그에 따른 당사의 영향을 어떻게 보시는지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

○ 강창범 전무

질문에 대해서 답변을 드리겠습니다. CSO입니다.

지난 5월에 미국이 중국산 전기차 및 배터리 대상으로 해서 관세를 4배까지 인상한데 이어서 최근에 유럽 주요 국가들까지 중국산 전기차에 대한 관세 인상에 동참하고 있습니다. 현 상황을 전반적으로 볼 때 경쟁 환경이 엔솔에게 유리한 측면으로 전개될 것으로 예상하고 있습니다.

중국 기업 입장에서는 미국의 높은 관세를 고려했을 때 미국 현지 진출을 해야 하나 미국과 중국 양국 간의 현재 관계를 고려했을 때 미국 내 현지 진출이 현실적으로 쉽지 않을 것으로 판단됩니다.

유럽 시장은 중국 기업들의 생산라인 현지화 움직임이 증가하고 있습니다만, 중국 현지 생산 대비해서 유럽으로 진출할 때 인건비가 높고 전반적인 투자비도 증가하게 되어서 엔솔하고 중국 업체는 동등 수준 환경에서 코스트 경쟁력이 가능할 것으로 예상하고 있습니다.

엔솔은 미국과 유럽에서 이미 확보하고 있는 안정적인 공급망과 현지 생산 역량을 기반으로 해서 엔솔에서 코스트경쟁력이 있는 솔루션을 중점적으로 강화하고 있기 때문에 향후 글로벌 시장 내의 경쟁력은 강화해 나아갈 수 있겠다고 생각하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

네. 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2024년 2분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.