

<LG에너지솔루션 2024년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2024. 10. 28. 오전 10 시

○ IR담당 황수연

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2024년 3분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

당사 임원 소개

CFO 이창실 부사장,

재무총괄 장승권 전무,

금융 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차전지기획관리 김경훈 상무,

소형전지기획관리 노인학 상무,

ESS전지기획관리 최신근 담당,

경영전략 장성훈 상무입니다.

경영 실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로 질의응답은 순차통역으로 진행할 예정이며 발표 자료는 실시간 웹캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스 콜에서는 2024년 3분기 실적 설명에 이어 CFO가 최근 사업 환경 변화에 따른 당사의 Action Plan과 중점 추진 전략을 말씀드린 후 질의 응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

3분기 경영 실적 발표

먼저 경영실적에 대해 말씀을 드리겠습니다.

3분기 전사 매출은 직전 분기 동안 주요 메탈가가 안정화 흐름을 보임에 따라

배터리 판가도 전 분기와 유사한 수준이었으며 두 자릿수의 출하량 증가에 힘입어 전 분기 대비 12% 증가한 약 6.9조 원을 기록했습니다.

먼저, 자동차 전지 사업은 전 분기 수준의 북미 JV 판매에 더해 주요 유럽 고객사 수요에 적극 대응한 결과 출하량이 확대되었고 분기 중 인도네시아 JV 실적의 연결 반영 영향으로 전 분기 대비 매출이 증가하였습니다.

소형 전지 사업 중 파우치는 신규 프리미엄 물량 증가로 매출이 증가한 반면 원통형은 주요 EV 고객사 배터리 수요 감소로 출하량이 축소되어 전 분기 대비 매출이 감소하였습니다. ESS 전지 사업은 전 분기에 이어 전력망 프로젝트 수요에 적극 대응한 결과 출하량이 큰 폭으로 늘고, 매출도 두 배 이상 성장했습니다.

손익의 경우 EV 및 ESS 제품 출하량 증가로 인한 전사 가동률의 개선과 메탈가 하향 안정화로 전 분기 대비 단위당 원가 부담이 줄어들며, IRA Tax Credit 효과를 제외한 영업손실은 177억 원으로 전 분기 대비 손실 폭을 상

당히 축소하였습니다. 여기에 북미 판매로 IRA Tax Credit 효과가 4%가량 증가하여 3분기 영업이익은 전 분기 대비 130% 개선된 4,483억 원, 영업이익률은 3.3%p 개선된 6.5%를 기록했습니다.

주요 영업외 항목으로는 분기 말 달러 대비 원화 강세 등 영향으로 외화 차입금 환산이익이 발생하였으나 차입금 증가로 인한 순이자비용, 외화채 관련 선물환 및 통화스왑으로 인한 평가손실 등이 발생하여 1,090억 원의 영업외 손실을 기록했습니다. 법인세 차감 전 순이익은 3,390억 원, 당기순이익은 전 분기 대비 5,850억 원 개선된 5,610억 원을, 당기순이익률은 8.2%를 기록했습니다.

다음은 재무 현황입니다. 2024년 3분기 말 기준 자산 규모는 유형자산 취득 등으로 전 분기 말 대비 약 5.1조 원 증가한 56.6조 원을 기록했습니다. 부채는 전 분기 말 대비 약 4.3조 원 증가한 28.1조 원, 자본은 약 0.9조 원 증가한 28.5조 원을 기록하였으며 분기 중 20억불의 외화사채 등의 조달 등으로 부채비율은 99%를, 차입금 비율은 59%, 순차입금 비율은 40%를 기록했습니다.

이번 분기 중 창출된 EBITDA는 약 1.2조 원이며 EBITDA Margin은 전 분기 대비 2.9%p 개선된 18%를 기록했습니다. 분기 현금 흐름은 이러한 EBITDA 창출에 더하여 차입금 증가에 따른 약 2.8조 원의 자금 유입 등으로 플러스 현금흐름이 발생하였으며 북미 지역 중심의 Capa 증설 등에 약 3.1조 원의 Capex를 집행하여 3분기 말 현금은 전 분기 말 대비 약 1.5조 원 증가한 5.4조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마무리하고 이어서 CFO가 그간의 주요 성과와 함께 최근 사업 환경의 변화에 따른 대응 전략을 설명 드리도록 하겠습니다.

CFO Highlight

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

최근 이룬 가장 괄목할 만한 성과로는 녹록치 않은 주변상황에도 불구하고 새로운 폼팩터와 Chemistry를 기반으로 글로벌 Top OEM들과 총 160GWh에 달하는 대규모 공급 계약을 체결한 것입니다.

먼저 원통형 수주에 대해 말씀드리면 2028년부터 애리조나 공장에서 양산을 시작해서 10년간 총 50GWh 규모로 북미 지역에서 판매될 전기차용 배터리를 공급할 예정입니다. 그간 원통형 제품은 EV Start-up 위주로 공급해 왔으나 이번 계약을 통해 글로벌 유수의 OEM 고객까지 포트폴리오를 확장하게 되었습니다. 나아가 미국 현지에서 차세대 EV 수요에 대응 가능한 신규 원통형 제품을 공급하는 선도 업체로서의 지위를 더욱 공고히 해 나가고자 합니다.

한편, 유럽형 상용차 모델을 대상으로 체결한 두 개의 프로젝트는 총 109GWh 규모로 2026년 이후 폴란드에서 양산해서 공급할 계획입니다. 상용차의 특성상 상대적으로 주행거리가 길고 충·방전이 잦기 때문에 탑재되는 배터리 역시 출력이 높고 Cycle 수명이 긴 조건을 충족해야 하기에 금번 공급계약은 유럽 시장에서 저희의 신제품 NCM 파우치 기술 경쟁력을 높게 인정받은 결과라고 생각하며 본격적으로 2026년 이후 생산이 시작되면서 폴란드 공장의 효율성도 더욱 개선될 것으로 기대하고 있습니다.

또한 지난 9월부터 캐나다 온타리오에 소재한 스텔란티스와의 JV에서 성공적으로 모듈을 양산하여 공급하기 시작했고 내년 하반기부터는 현지에서 셀 생산도 진행되므로 파트너사와의 긴밀한 협의를 통해 점진적으로 생산 능력을 확대하고자 합니다.

신사업 측면에서는 지난 9월 사내 독립 기업 AVEL을 통해 국내 최초로 제주도 ESS 발전소를 완공해서 에너지 통합관리 사업의 첫 발을 내디디게 되었습니다.

기존 ESS 사업은 ESS 솔루션을 생산하고 판매하는 역할에 집중해 왔지만 이번에 시작한 에너지 통합관리 사업은 전력 시장에 직접 참여하여 저장해 둔 에너지를 판매하는 구조로서 이를 통해 민간 발전사업에 진출할 수 있는 초석을 마련하였습니다.

다음으로 R&D 측면에서는 세계 최초로 Cell to Pack 기술을 접목한 파우치형 고전압 미드니켈 제품 구현에 성공하여 에너지 효율과 가격 경쟁력을 극대화하는 동시에 최대 주행거리 600km 수준과 5,000 사이클의 장수명 특성을 확보하였고 지난 9월에는 BMTS 신규 브랜드를 Launching 하여 배터리의 안전진단 고도화 및 수명 예측에 대해 저희 회사만의 고유한 안전진단 소프트웨어 솔루션을 기반으로 글로벌 OEM들과의 본격적인 협업 및 판매를 추진해 나갈 계획입니다.

이어서 최근 배터리 산업의 Trend 변화와 저희 회사의 실행 전략에 대해 말씀드리고자 합니다.

먼저 최근 전기차 시장은 다양한 가격대의 EV 모델이 출시됨에 따라 저가형에서 프리미엄까지 각 세그먼트별로 배터리 Chemistry와 폼팩터에 대한 OEM들의 니즈가 확대되고 있다고 보입니다. 이에 더해 EV의 가격 경쟁력 확보가 중요해지며 배터리와 같은 전기차 핵심 부품에 대한 Cost 민감도가 매우 높아지고 있고 안전한 전기차에 대한 소비자 관심 또한 높아졌습니다.

저희 LG에너지솔루션은 이렇듯 다각화되고 있는 EV시장의 변화에 맞추어 고객들의 니즈에 최적화된 솔루션을 개발하고 대응해 나가고자 합니다.

우선 Chemistry 측면에서는 Standard 세그먼트 고객을 위해 고전압 미드니켈을 주력으로 하여 안전성과 Cost 측면에서 차별화된 가치를 제공하고

Affordable 고객을 위해서는 CTP 기술을 적용한 LFP 제품 등으로 공간 활용율과 에너지 밀도를 개선하여 Cost 경쟁 우위를 확보할 수 있는 제품들을 제공하고자 합니다.

폼팩터 측면에서는 46-Series와 같이 새로운 원통형 제품의 안정적인 양산을 준비함과 동시에 나아가 고객사의 니즈에 대응하여 추가적인 폼팩터 제공 역량도 확보하고자 합니다.

또한 소재와 공정 측면에서는 업계 최고 수준의 기술을 적용하여 머지않은 기간 안에 단입자 양극재를 100%까지 확대 적용한 제품을 선보이는 한편 실리콘 소재도 확대 적용하여 10분 이하의 급속 충전 기술을 확보하고자 합니다. 또한 추가적인 에너지 밀도 개선과 Cost Innovation이 가능한 건식전극 공정도 2028년부터 본격적인 적용이 가능하도록 개발 중에 있습니다.

또한 안전성 측면에서는 파우치 제품 내부의 열을 빠르게 배출하는 설계 기술과 면 냉각구조를 개발 중에 있으며, 신규 원통형 폼팩터에 최적화된 Cooling 모듈 구조를 자체적으로 개발 완료하여 안전성을 보강한 솔루션 제공도 준비 중에 있습니다.

한편 ESS 시장을 들여다보면 2024년부터 2028년까지 전력망을 중심으로 연평균 20% 이상의 빠른 성장이 예상되며 가격 경쟁력을 갖춘 제품과 함께 하드웨어 이상의 가치를 제공하는 시스템 통합 솔루션 공급에 대한 고객 니즈가 지속적으로 증가할 것으로 보입니다.

또한 지역별 보조금 정책과 대중(對中) 상계관세와 같은 규제를 기반으로 신재생 에너지 관련 Supply Chain의 현지화 움직임이 뚜렷하게 나타나고 있습니다.

이러한 시장 변화에 대응하기 위해 저희는 성공적인 글로벌 Operation 경험을 강점으로 북미 지역 내 전력망용 대규모 물량을 필요로 하는 고객들과 다각도로 공급 논의를 진행하고 있으며, 앞으로 안정적인 ESS 매출을 창출

할 수 있도록 중장기 프로젝트 중심의 공급 계약을 늘려가고 있습니다.

또한 이미 중국에서 양산하고 있는 LFP ESS 셀의 에너지 밀도를 20% 이상 개선하여 내년에 미국에서 양산을 시작할 계획이며 이에 더해 ESS 통합 시스템 솔루션에 고도화된 에너지 관리 소프트웨어까지 탑재하여 고객들에게 더욱 차별화된 가치를 제공할 것입니다.

한편, Supply Chain 현지화 니즈 대응을 위해서는 2025년 미국 내 ESS 양산을 추진하여 북미 시장에서 입지를 공고히 하고 유럽 또한 기존 EV 배터리 생산 설비를 일부 ESS 라인으로 전환할 수 있도록 검토 중에 있습니다.

저희 LG에너지솔루션은 부침이 많은 대외 변수에도 흔들림 없는 건실한 사업구조를 만들어 가고자 중장기적인 관점에서 시장 변화 대응을 위한 능동적 운영 효율화, 기술리더십 확보를 위한 R&D 투자 강화 그리고 신성장 동력 확보를 위한 사업 포트폴리오 다각화라는 세 가지 축으로 세부 과제들을 면밀히 추진해 가고자 합니다.

오퍼레이션 측면에서는 파트너들과의 협의를 통해 진행 중인 북미 투자의 규모와 속도를 신속하고 능동적으로 조절하여 Capex 지출을 최소화하는 한편 기 확보된 거점별 유희라인도 타 용도 및 신규 생산 제품으로 전환함으로써 생산 운영효율을 Maximize하고자 합니다. 다만, 혼다 JV나 애리조나 단독공장과 같이 가동이 임박한 Site들은 순조로운 Ramp-up을 위한 준비를 차질 없이 진행하고자 하며 원재료 소싱 등 공급망 경쟁력을 강화하여 근본적인 Cost 구조 혁신 또한 진행해 나가도록 하겠습니다.

기술 측면에서는 양극재, 음극재, 분리막, 전해액 등 핵심 소재에서의 차별화와 함께 건식전극과 같은 신규 공정 개발에 R&D 리소스를 집중하는 한편 바이폴라 기술을 적용한 반고체 전지 개발과 황화물계 전고체 전지 상용화를 목표로 차세대 전지 개발도 차질 없이 진행해 가도록 하겠습니다.

마지막으로, 사업포트폴리오 다각화를 위해서는 각 거점별 파트너사와의 협

업을 통한 Recycling Closed Loop를 구축하여 메탈 재활용 사업을 선점해 나가고자 하며 배터리 기반 소프트웨어 및 서비스사업 영역인 BaaS와 EaaS의 사업 또한 구체화해서 점진적으로 확대해 나아갈 것입니다. 이에 더해 UAM, 건설장비, 로봇과 같은 EV 외의 배터리 신규 Application도 말 빠르게 개척하여 신규 성장 동력이 될 수 있는 시장을 적극 발굴해 가도록 하겠습니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분, 글로벌 경기와 국제 정세의 급격한 변화로 배터리 산업에도 여러 경우의 수가 생기고 있으므로 그 안에서 기업이 어떠한 전략과 결단으로 기회를 만들어 가는지가 그 어느 때보다도 중요해지는 시기라고 생각합니다.

저희 LG에너지솔루션은 이러한 변화를 냉철하게 인식하는 것을 넘어 장기적인 관점에서 치열하게 고민하고 선제적으로 대응함으로써 미래를 위한 도약의 기회로 반드시 만들어 나가도록 하겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ IR담당 황수연

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

보다 많은 분께 기회를 드릴 수 있도록 질문은 한 사람당 최대 2개로 제한하겠습니다.

○ Operator

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다. 질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 HSBC증권의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC증권)

안녕하세요? HSBC의 조우형입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저는 가이드언스 관련한 질문 하나 그리고 GM 관련한 질문 하나 이렇게 드리겠습니다.

먼저 4분기 실적 전망 그리고 2025년 전반적인 성장에 대한 가이드언스 제공해 주시면 감사드리겠습니다.

두 번째는 저희 주요 북미 고객사인 GM이 올해 전기차 생산목표는 유지했지만 3분기까지 실제 판매량은 생산 목표에 크게 미치지 못해서 4분기 또는 내년에 재고조정에 대한 우려가 있습니다. GM의 연말 재고조정에 따른 저희 실적 영향, 그리고 특히 AMPC 가이드언스에 미치는 영향에 대한 코멘트 부탁드리겠습니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 가장 관심이 많은 두 가지 질문을 주신 것 같아서 감사드립니다. 먼저 4분기 전망과 2025년 개괄적 전망에 대해서는 제가 말씀을 드리고 GM의 전체 재고에 대한 부분과 AMPC에 대한 가이드언스는 자동차기획관리 담당이 설명을 드리겠습니다.

먼저 첫 번째 질문에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

지금 보면 4분기는 북미 주요 고객사들의 연말 재고조정에 따른 물량 감소 영향이 좀 있습니다. 그리고 하반기 들어 하락세에 있는 주요 메탈가의 평가 반영이 일어나고 있는 부분 때문에 매출 감소 영향을 일부 받고 있습니다만, 유럽 OEM향 수요들이 개선되는 부분이 고무적이고 또한 앞서 제가 설명을 드렸던 것처럼 스텔란티스 JV의 모듈 생산 속도가 확대되고 있습니다. 또한 북미 전력망 ESS향의 판매도 견조할 것으로 기대됨에 따라 매출은 전 분기

와 유사한 수준이 될 것으로 예상하고 있습니다.

손익 관점에서는 4분기가 좀 계절적 영향이 있어서 고수익성 제품의 출하가 일시적으로 줄어드는 믹스 영향이 있고요. 연말에 OEM도 재고에 대한 여러 가지 조정이 있지만 저희도 연말 재고에 대한 Legacy들을 다 정리를 하고 가려고 합니다. 그래서 이러한 일회성 요인들이 좀 생길 것 같고, 그래서 3분기 대비 수익성 개선은 조금 어려울 것으로 보입니다만, 수출 등의 생산성 향상과 주요 비용 감축과 아울러서 최대한 전체적인 운영을 효율화해서 손익 영향을 최소화하도록 노력하겠습니다.

2025년을 전망해보면 매크로 불확실성과 지정학적 리스크가 지속되고 있고 중국 업체들의 수출이 늘어나고 있는 것 같고 저희 고객사들도 배터리 내재화 추진 계획들을 발표하고 있어 여러 상황으로 볼 때는 경쟁이 상당히 격화되고 있는 것으로 보입니다. 또한 다음 주에 있을 예정인 미국 대선의 결과 또한 전기차 시장의 향방에는 상당히 영향을 줄 것으로 보입니다.

이러한 여러 가지 종합적인 상황들 때문에 현 시점에서 내년을 정확히 전망하기는 상당히 어려워 보입니다만, 유럽의 CO₂ 배출 규제 강화나 글로벌 OEM사들의 보급형 EV 출시 확대 등과 아울러 수요 개선의 여러 가지 요인들도 있기 때문에 저희로서는 사업과 고객 그리고 R&D 및 지역투자 포트폴리오 측면에서 제품과 Cost 경쟁 우위를 꾸준히 확보해 나아가고 품질역량의 고도화와 미래 준비 강화를 통해서 차별적 고객가치 중심의 Re-balancing 활동에 집중하고자 합니다. 이렇게 해서 외부 변동 리스크에 흔들림 없는 강건한 Fundamental을 확보하는 것이 무엇보다 중요하다고 판단됩니다.

매출 관련해서 요약해드리면 내년도 전방 시장과 당사의 매출 성장률은 다소 보수적으로 저희가 바라보고 급변하는 시장과 고객 상황 변화에 예의 주시해서 최대한 Speedy하고 능동적으로 대응해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

다.

○ 김경훈 상무

두 번째 질문, GM의 연말 재고조정에 따른 당사의 연간 AMPC 가이드 영향에 대해서 말씀드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리담당 김경훈입니다.

최근의 수요 흐름을 반영하여 당사는 GM JV의 기말 재고 부담을 최소화하기 위해 기존 설비 운영 효율화에 집중하며 생산량을 컨트롤하고 있습니다.

고객사 역시 최근 연간 EV 생산 목표를 기존 가이드라인 하단으로 낮추어 제시한 바 있고 연말 EV 자체의 재고 관리를 위해 배터리 구매 속도도 일시적으로 조절할 것으로 보입니다.

그러나 하반기 들어 고객사의 EV 판매 실적이 유의미한 증가세를 보이고 있고 GM JV에서 생산한 배터리를 탑재한 혼다 EV의 판매 또한 견조하게 유지되고 있기 때문에 일전에 말씀드렸던 IRA Tax Credit 대상 캐파 30~35GWh 수준의 연간 가이드라인에는 부합할 수 있을 것으로 예상됩니다.

당사는 앞으로도 고객사와 긴밀하게 소통하고 시장을 예의주시하여 수요에 맞게 JV의 생산 속도를 조정하여 수요 변화에 대응해 나아가겠습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

다음 분 질문 주시기 바랍니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권의 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 두 가지 정도 질문을 드리겠습니다.

첫 번째는 시장에서 관심이 많은 것이 내년부터 유럽의 CO₂ 배출 규제가 강화되는 정책방향의 일정 부분 변화가 있습니다. 그래서 유럽의 수요 모멘텀과 혹시 당사의 영향에 대해서 말씀을 해 주시면 좋을 것 같고요.

두 번째는 지금 지역별로 수요가 조금씩 다르게 나타나고 있는 부분이 있어서 수요 동향에 따라서 지역별 당사 가동률의 현황이나 향후 전망이 어떤지 설명해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

○ 장성훈 상무

CO₂ 규제 영향에 대해서 먼저 답변을 드리겠습니다. 경영전략담당 장성훈입니다.

아시다시피 유럽 CO₂ 배출 규제가 내년부터는 현행 대비 20% 이상 강화됩니다. 이 때문에 규제 충족을 위해 유럽 OEM들의 전기차 생산·판매 확대가 확대될 것으로 보이고 또 유럽시장 특성상 주요 OEM들은 EV Standard Segment 이하, Affordable Segment를 주 타깃으로 25,000유로 이하의 보급형 모델을 지속적으로 확대할 것으로 보입니다.

또 탄소 배출 규제가 유럽 내에서 전기차 침투 확대에 영향을 줄 것이라는 것은 자명한 것 같습니다. 그렇지만 여전히 유럽 경기침체에 따른 소비심리 위축이 아직까지는 해소되었다고 보기는 어려운 것 같고요. 이에 따라서 내년도 유럽 내 전기차 시장 성장률도 당사에서는 약간 보수적으로 전망하고 있습니다.

LG에너지솔루션의 사업 영향을 말씀을 드리자면 현재까지도 고객사들과 내년 물량 Forecast에 대해서는 계속적으로 협의하고 있어서 아직까지는 판단하기 어려운 상황인데 예상컨대 CO₂ 규제에 대응해서 고객들은 자체 보유재

고를 먼저 활용한 이후에 다시 배터리 수요가 늘어날 것으로 조심스럽게는 보고 있습니다.

따라서 LG에너지솔루션은 고전압 미드니켈 또 LFP Chemistry 제품에 대해서 성능-Cost 경쟁우위 확보를 추진하고 유럽 고객향 파우치 LFP 제품 공급, 또 원통형 46-Series도 EV Performance Standard Segment향으로 공급 타진을 통해서 유럽 전기차 시장 내 지위를 강화해 나아갈 계획입니다.

참고로 현재 유럽 고객에 공급 예정인 보급형 솔루션 제품들은 2026년부터 출시 예정이고 2026년부터는 유럽 내 보급형 EV 사업 기회를 잘 잡아갈 수 있을 것으로 보고 있습니다.

○ 정재욱 담당

수요동향에 따른 지역별 당사 가동률 현황 및 전망에 대해 답변드리겠습니다. 기획관리담당 정재욱입니다.

3분기 전기차 파우치 물량 증가와 전력망 ESS 매출 증가로 폴란드와 중국 공장 생산량이 각각 확대되어 전사 가동률은 전 분기 대비 소폭 개선되었습니다. 특히 상반기에 가동률이 가장 저조했던 폴란드 공장의 경우 주요 유럽 OEM들의 수요가 소폭 회복된 영향으로 가동률이 1분기 이후 점진적으로 개선되는 흐름을 이어가고 있습니다.

4분기에도 유럽 OEM향 물량의 점진적인 확대에도 폴란드 공장의 개선된 가동률은 유지될 것으로 예상되고 있지만 주요 고객사의 연말 재고조정 등에 따라 미국 및 중국 공장의 가동률 개선 폭은 다소 제한적일 것으로 예상하고 있습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

다음 분 질문 받겠습니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(하나증권)

질문 기회 주셔서 감사드립니다. 하나증권 김현수입니다.

저는 캐파 운영 계획하고 캐팩스 집행 계획에 대해서 질문이 있습니다.

먼저 캐파 운영 관련된 질문인데요. 최근에 말씀하신 것처럼 전기차 수요 둔화나 정책 관련된 불확실성이 커지고 있기 때문에 LG에너지솔루션의 향후 캐파 운영이나 확장 계획에 변화가 있는지 궁금합니다.

그리고 두 번째는 이러한 캐파 운영 계획의 연장선상에서 향후 캐팩스 집행 계획은 어떻게 세우고 계신지, 이전 계획과 비교했을 때는 어떤 변화가 있는지 말씀해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 제가 답변드리도록 하겠습니다.

당연히 관심이 제일 큰 영역일 것으로 생각하고 있고요. 지난 1년간 돌이켜 보면 정말 상상치 못했던 여러 가지 변화들이 일어나고 있는 것 같습니다. 앞서 제가 자료에서도 말씀을 드렸습시다만, 중요한 것은 이러한 급변하는 시장과 고객 상황 변화에 능동적으로 대응하는 것이 가장 중요할 것 같고요. 어쨌든 글로벌 캐파 운영의 전반적인 최적화와 효율적인 캐팩스 집행이 경영에 있어서 매우 중요한 요소이고 저희도 굉장히 예의주시해서 대응해 나가고 있습니다.

먼저 글로벌 캐파 운영 관련해서는 최근에 여러 가지 시장과 고객 상황의 변화를 고려해보면 EV 배터리 생산시설의 유희라인들을 타 Application과

신규 제품형으로 속히 전환하는 것이 현재 매우 필요하고 저희도 발 빠르게 대응해 나아가고 있습니다. 그리고 또한 기존 라인의 활용도를 Maximize해서 공장 가동률을 개선하는 것이 같은 축으로 움직이고 있고요. 이렇게 해야 저희가 고정비의 증가에 따른 여러 가지 수익성 부분을 커버할 수 있는 상황이 될 것 같고요.

지금 특히 투자가 집중적으로 일어나고 있는 북미도 신규증설 규모의 신속한 축소 그리고 상황에 맞는 속도조절을 통해서 어떻게 하든 과잉 캐파를 막고 투자 Loss를 줄여나가고자 합니다.

반면 ESS는 북미 전력망을 중심으로 여러 가지 성장의 Potential이 매우 크기 때문에 이러한 부분을 실기하지 않도록 적극적으로 수주활동을 진행해 나아가고 있고 또한 투자효율 강화 관점과 연결해서 EV용 캐파 여유분을 빠르게 ESS용으로 전환해서 대응해 나가고 있습니다.

캐팩스 투자에 대해서 말씀을 드리면 이와 같은 상황에서 캐팩스 투자를 과거와 같은 패턴으로 할 수는 없을 것 같고요. 그래서 이러한 투자의 필요성이나 효과성을 면밀히 검토해서 전략적으로 필수적인 투자에 한해서만 집행을 해 나아갈 계획입니다.

신규증설 투자는 당연히 저희가 가장 효율적으로 축소를 해 나아갈 것이고요. 속도조절은 물론이고 자산운용을 최적화하고 그래서 결론적으로 일부 필수 불가결한 투자를 제외한 캐팩스 지출은 최소화함으로써 내년에는 올해 대비 캐팩스 집행 폭이 상당 폭 줄어들 수 있을 것으로 예상합니다. 이러한 부분을 위해서 하나하나 면밀히 프로젝트별 점검을 통해서 저희가 실행을 해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

다음 분 질문 받겠습니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 iM증권의 정원석 님입니다.

○ 정원석(iM증권)

안녕하세요? iM증권 정원석입니다. 저도 두 가지 질문 드리려고 하는데요.

앞에서 잠깐 언급을 해 주셨는데 LFP나 고전압 미드니켈 배터리 같은 중저가 시장을 Targeting하는 저희 제품의 가격 경쟁력과 추가 수주 가능성에 대해서 말씀을 부탁드립니다요.

그리고 연내 가동으로 알고 있는 4680배터리 양산 준비 현황하고 테슬라 외에 추가 수주 가능성이 또 있는지에 대해서도 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 김경훈 상무

중저가 시장 타깃 제품의 가격 경쟁력 및 추가 수주 가능성에 대해서 답변드리겠습니다. 자동차전지기획관리담당 김경훈입니다.

중저가 Segment에 대한 보급형 제품에 대한 관심이 높아짐에 따라서 당사 역시 LFP와 고전압 미드니켈 등 다양한 저가솔루션을 확보함으로써 주요 OEM들과 공급계약 체결을 통해 시장과 고객 니즈에 대응하고 있습니다.

지난 7월 유럽 고객을 대상으로 체결한 첫 EV향 LFP 배터리의 경우 파워치형 배터리 최초로 C2P 솔루션을 적용함으로써 에너지밀도를 높이고 안전성을 강화했을 뿐만 아니라 공정 단순화와 부품 축소·통합에 따른 제조 원가 절감 효과까지 더해 품질, 가격 측면에서의 경쟁력을 확보하였습니다.

이에 대해 기존 미드니켈 제품 대비 향상된 에너지밀도와 더불어 안전성과 가격 경쟁력까지 갖춘 고전압 미드니켈 제품도 내년부터 양산을 계획하고

있는 만큼 향후 중저가 EV 시장 내 포지셔닝을 더욱 견고하게 다져나갈 수 있을 것으로 예상합니다. 당사는 C2P 적용 LFP와 고전압 미드니켈 제품 등 중저가 제품 라인업을 기반으로 다수의 잠재 고객들과 수주를 전제로 긴밀하게 협의 중에 있으며 수주를 하게 될 경우 공시 등을 통해 시장과 소통하겠습니다. 이상입니다.

○ 노인학 상무

두 번째 질문인 4680 양산 준비 현황 및 추가 수주 가능성에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

우선 당사는 현재 오창 4680 신규라인 양산 준비 마무리 단계에 있고요. 일단 4분기 샘플 양산을 시작으로 해서 주요 고객들과 공급일정을 협의하고 있습니다.

기존 핵심 고객사 및 최근 공급 계약을 발표한 Legacy OEM 외에도 다수의 고객사들과 다양한 46-Series 공급에 대해서 긴밀히 소통 중이고 이는 현재 증설 중인 애리조나 Site에서 2026년 이후 공급 예정입니다. 4680 신규라인의 안정적인 양산성을 확보함은 향후 고객들과의 추가적인 공급이 확정되는 대로 시장과 소통하겠습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

감사합니다. 시간관계상 이것으로 LG에너지솔루션의 2024년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.