

<LG에너지솔루션 2024년 4분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2025. 1. 24. 오후 2 시

○ IR담당 황수연

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2024년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

당사 임원 소개

CFO 이창실 부사장,
재무그룹 장승권 전무,
금융 이상현 상무,
기획관리 정재욱 상무,
자동차전지기획관리 안민규 상무,
소형전지기획관리 노인학 상무,
ESS전지기획관리 김민수 담당,
경영전략 정경환 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 연간 및 4분기 실적과 함께 주요 성과를 간략히 설명해드리고 이어서 CFO가 2025년 시장전망과 당사의 중점 추진 전략 그리고 연간 가이드스를 말씀드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

2024년 연간 실적 및 성과

먼저 2024년 연간 실적 및 성과에 대해 말씀을 드리겠습니다.

고성장 기조를 이어오던 예년과 달리 전기차 시장을 중심으로 변동성이 확대되며 작년 한 해 2차 전지 산업은 어려운 경영환경이 이어졌습니다.

먼저 매출은 25.6조 원으로 전년 대비 24% 감소했습니다. 북미 지역 판매는 JV 생산물량을 중심으로 EV 수요에 적극 대응하여 전년 대비 용량 기준으로 70% 이상 증가했으나 유럽 전기차 시장 역성장에 따른 배터리 수요 둔화와 리튬, 니켈 등 주요 메탈가 약세에 따른 제품의 평균 판매가격 하락이 더 큰 영향을 미쳤습니다.

영업이익은 전년 대비 73% 감소한 5,754억 원으로 IRA Tax Credit 수혜금액이 2배 이상 증가하고 양질의 저가소재 발굴을 통해 재료비율을 개선하는 성과가 있었음에도 저조한 유럽 수출을 반영한 가동률 조정과 생산지 신규 초기 양산에 따른 고정비 부담 증가로 영업이익률은 2.2%를 기록했습니다.

기대치 대비 실적의 부침을 피할 수는 없었지만 당사는 제품 및 기술 리더십 강화와 원가구조 개선 등 미래를 위한 근본적인 경쟁력 향상 노력은 속도감 있게 추진했습니다.

상반기는 미국 테네시에 위치한 GM JV 2기와 현대자동차그룹과의 인도네시아 JV에서 셀 양산을, 하반기에는 캐나다 스텔란티스 JV에서 모듈 양산을 모두 성공적으로 시작했습니다.

다년간 축적해온 글로벌 오퍼레이션 노하우를 기반으로 단기간 내 자동차전지 연평균 역대 최고 수율인 95%를 돌파하며 차별화된 제조역량을 다시 한번 입증했습니다.

제품 측면에서는 업계 최초로 CTP 기술을 적용한 LFP 파우치와 우수한 성능을 유지하면서도 가격 경쟁력을 갖춘 고전압 미드니켈, 셀당 용량을 5배 높여 팩당 원가를 절감할 수 있는 46-Series까지 신규 케미스트리와 폼팩터를 개발하여 대규모 프로젝트 수주를 달성하는 성과를 이루었습니다.

또한 한화큐셀, 테라젠 등과 같은 글로벌 신재생에너지업체로부터 북미 전력망용 대규모 프로젝트 수주를 본격화하며 ESS 사업에도 성장 발판을 마련했습니다.

오창 마더팩토리에서는 46-Series 본격 양산 준비를 마쳤고 건식전극 테스트를 위한 파일럿라인도 구축하여 미래 준비를 강화하는 한편, 호주 광산의 지분 매입 등을 통해 IRA 적격 광물을 확보하고 대규모의 LFP 양극재를 경쟁력 있는 가격에 계약해 소싱 경쟁력을 한층 높이기 위한 노력도 기울이지 않았습니다.

2024년 4분기 실적

다음으로 지난 4분기 경영실적을 간략히 말씀드리겠습니다.

현대차와 스텔란티스 JV 양산 본격화와 유럽 지역 판매 증가가 있었으나 전락고객사의 기말 재고조정에 따라서 북미 전기차용 물량이 20% 이상 감소했고 일부 ESS 프로젝트가 지연되면서 4분기 전사 출하량은 전 분기 대비

소폭 감소했습니다.

여기에 메탈가 변동으로 제품 가격도 약세를 보이며 매출은 전 분기 대비 6% 감소한 약 6.5조 원을 기록했습니다.

손익 측면에서는 매출 감소 및 신규공장 Ramp up에 따른 고정비 부담 증가와 북미 프로젝트 물량 감소로 수익성 Mix가 악화됐고 일부 원재료와 완제품의 불용 재고 폐기 등 일회성 비용이 반영됨에 따라 IRA Tax Credit을 제외한 영업손실은 6,028억 원을 기록했습니다.

4분기 IRA Tax Credit은 북미 판매량 감소로 전 분기 대비 19% 감소한 3,773억 원이었으며 이를 포함한 영업손실은 2,255억 원이었습니다.

주요 영업외 항목으로는 분기 말 달러 대비 원화 약세에 따른 외화차입금 환산손실인식분이 대부분 선물환 및 통화스왑 계약으로 해지되었으며 이자비용 등을 포함한 영업외손실은 약 790억 원을 기록했습니다.

법인세차감 전 순손실은 약 3,040억 원, 당기 순손실은 약 4,110억 원이었습니다.

다음은 재무현황입니다.

2024년 기말 자산은 신규설비 투자에 따른 유형자산 취득 등으로 전년 말 대비 약 14.9조 원 증가한 60.3조 원을 기록했으며 부채비율은 95%, 차입금비율은 50%, 순차입금비율은 37%였습니다.

연간 현금흐름을 살펴보면 약 3.6조 원의 EBITDA 창출에 더해 국내외 회사채 발행을 통한 4조 원 이상의 현금유입이 있었으나 건설 진행 중 북미 신규 사이트 중심으로 약 13조 원의 캐펙스가 집행됨에 따라서 기말 현금순 전년 말 대비 약 1.2조 원 감소한 3.9조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마무리하고 이어서 CFO가 2025년 시장 전망과 회사의 중점 추진 과제에 대해 말씀드리겠습니다.

CFO Highlight

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

먼저 을사년 새해 저희 LG에너지솔루션에 변함없는 관심과 격려를 보내주시는 주주 여러분과 투자자 및 애널리스트 분들께 늘 건강과 행복이 함께 하시길 기원합니다.

이어서 올해 배터리 시장 전망에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

2025년은 글로벌 경기회복 지연과 지정학적, 정책적 불확실성이 커서 배터리 시장의 수요를 내다보기가 그 어느 때보다 조심스럽습니다만, 외부 전문기관과 고객의 수요를 종합적으로 분석해보았을 때 글로벌 배터리 시장은 용량 기준으로 2024년 대비 20% 중·후반의 성장이 예상됩니다.

하지만 미국 중심의 보호무역 기조가 갈수록 심화되는 분위기이므로 저희 LG에너지솔루션과 같이 선도적으로 북미시장을 개척해온 회사들은 선진입 효과가 뚜렷해질 것으로 보고 있습니다. 물론 그간 전기차의 빠른 성장을 견인해오던 정책과 규제들에 변화가 생기면 단기적으로는 수요 성장세가 둔화될 수 있을 것으로 예상합니다.

특히 전기차를 구매할 때 제공되던 최대 7,500달러의 미국 세액공제보조금 정책이 변경될 경우 최종 소비자가 체감하는 전기차 가격에 직접적인 영향을 미칠 것이므로 이에 따른 수요의 하방리스크에 대해서도 예의주시하고 있습니다.

한편 ESS 시장은 주요 국가들이 에너지 자원을 안정적으로 확보하고자 하는 움직임에 더하여 에너지 안보에 대한 중요성도 점차 부각되며, 권역별로 재생에너지 인프라를 구축하고자 하는 니즈가 확대되고 있습니다.

아울러 AI기술이 고도화되면서 데이터센터 확산이 가속화되고 이에 필요한

전력 수요가 급격히 증가되는 점도 추가적인 ESS의 성장 모멘텀이 될 것입니다.

제도적으로는 2026년부터 미국이 중국산 ESS 배터리에 대한 수입 관세를 기존 10.9%에서 28.4%로 상향 조정함으로 현지 생산거점 기반의 배터리 공급 니즈가 더욱 커질 것으로 예상하고 있습니다.

길게 보면 전기차나 ESS 시장 모두 장기적으로는 안정적 성장을 해 나아갈 것으로 믿어 의심치 않습니다. 저희 LG에너지솔루션은 노력치 않을 올해를 미래 성장을 위한 전환점의 한 해로 만들어 나가고자 합니다.

이를 위한 중점추진 전략을 말씀드리겠습니다.

지금처럼 수요의 변동성과 하방리스크가 우려되는 상황에서는 능동적으로 오퍼레이션 효율화를 극대화하는 것이 무엇보다도 중요하다고 판단합니다.

먼저 스텔란티스 및 혼다 JV 등과 같은 신규가동을 시작하는 생산거점은 차질 없이 고객 니즈에 맞추어 대응해 나아갈 계획입니다만, 캐파 증설 속도와 그 규모는 보수적 수요예측을 통해 유연하게 조절해 나가고자 합니다. 또한 캐팩스 집행은 시의적절성을 면밀히 따져서 미래기술 확보와 필수적인 투자 중심으로 진행하고 시급성이 낮은 투자의 집행 시기는 이연, 조정하여 재무건전성도 지켜 나가고자 합니다.

다음으로 기존 유럽 공장의 운휴 라인은 지난해 주요 고객사들로부터 수주한 LFP 및 고전압 미드니켈 같은 신규 케미스트리를 양산하고 표준화된 원통형 제품은 새로운 판매처 확대를 통해 기존 중국 캐파의 가동률도 Maximize 해 나아갈 것입니다.

또한 고객 니즈에 효과적으로 대응하기 위해서 각 사이트에서 다양한 폼팩터를 공급할 수 있는 유연성을 확보하고 일부 전기차 생산라인에 ESS용 전환을 추진하여 생산지별 고객 제품 라인 운영의 호환성을 강화해 나아갈 것입니다.

그리고 중장기적인 Fundamental 경쟁력을 강화하는 활동을 집중하고자 합니다. 우선은 미래의 지속 가능한 성장과 직결되는 제품과 품질의 경쟁우위로 차별적 고객가치를 제공하고자 합니다.

케미스트리 측면에서는 고사양에 적합한 하이니켈로부터 LFP와 고전압 미드니켈 등 원가경쟁력을 높인 제품까지 모두 라인업을 갖추었으며 폼팩터 측면에서도 저변을 확대해 나아감으로써 각 세그먼트별 고객의 니즈를 한층 다양하게 충족할 수 있도록 할 것입니다.

ESS는 LFP 고용량 셀과 시스템 인티그레이션 역량을 기반으로 솔루션 중심의 부가가치 활동에 집중하고 우수한 BMS 진단 솔루션과 AI 알고리즘을 적용해서 배터리의 안정성과 품질관리 체계도 더욱 고도화하겠습니다.

원가 측면에서는 염가소재 기술을 개발하고 확대 적용하는 한편 메탈 등 핵심 원재료 밸류체인 지분 투자와 근본적인 재료비 절감노력을 지속해 나아갈 계획이며 공정 혁신 및 설비 자동화 확대로 생산성 향상과 가공비 절감을 도모해서 구조적인 경쟁력을 강화해 나아가겠습니다.

중장기 수익창출 역량강화를 위한 미래기술 준비와 사업 다각화도 차질 없이 준비해 나아가고자 합니다. 현재 전극 생산에서 사용하는 습식공정에 비해 에너지 밀도와 원가경쟁력을 개선한 건식전극 기술은 금년에 오창 파일럿라인에서 양산성을 확보할 계획입니다.

또한 리튬이온전지 대비 성능과 안정성을 획기적으로 높일 수 있는 황화물계 전고체전지도 연내 파일럿 라인을 구축하여 상용화를 위한 초석을 다질 것입니다.

아울러 오랜 기간 축적된 배터리 관련 데이터를 기반으로 BaaS/EaaS와 같은 신사업 육성을 통해 하드웨어 중심의 사업구조를 장기적으로 소프트웨어 기반으로 확장해 나아갈 계획입니다. 이러한 노력들을 통해서 배터리 생태계 전반에서 확실히 차별화된 사업구조를 구축하겠습니다.

마지막으로 2025년 실적 가이드스를 말씀을 드리겠습니다.

매출은 전년 대비 약 5~10% 수준의 성장을 목표로 하고 있습니다.

최근에 리튬 가격은 킬로그램당 9~10달러대의 낮은 흐름이 상당 기간 유지되고 있고 메탈 가격이 큰 폭으로 상승할 만한 수급 모멘텀이 적어 보이므로 연중에 배터리 가격의 상승 가능성은 제한적일 것으로 보이고, 물량 측면에서는 다변화된 경쟁우위의 고객 포트폴리오를 기반으로 스텔란티스 JV, 혼대 JV 등 북미 신규 사이트 양산 시작과 46-Series와 같은 고부가가치 신제품 출시 확대를 계획하고 있습니다.

캐פק스는 앞서 말씀드린 바와 같이 변동성이 높은 대외환경을 반영하여 신증설 투자 속도를 조절하고 기존 생산거점의 활용도를 높임으로써 전년 대비 20~30% 수준을 축소하여 효율적으로 집행하고자 합니다.

올해 북미 Tax Credit 수혜 대상 캐파 규모는 전년 대비 약 40% 이상 증가한 45~50GWh 수준이 될 것으로 예상합니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분, 이어지는 지정학적, 정책적 불확실성과 변수들로 인해 배터리 시장에 대한 가시성이 높지 않고 밸류체인 전반이 그간 경험하지 못한 도전적인 상황과 마주하고 있습니다. 그렇지만 전례 없는 변화는 그만큼 전에 없었던 성장과 도약의 기회가 될 것이 분명하고 그 흐름을 얼마나 빨리 센싱하고 전략적이고 선제적으로 대처하여 차별적 경쟁력을 확보하는지가 성패의 관건이라고 봅니다.

요약하면 저희 LG에너지솔루션은 단기적으로는 투자 효율 및 비용구조 개선과 원가절감 그리고 제품 포트폴리오 강화에 집중하면서 고객 수요의 회복에 대비하되, 장기적 관점에서는 다가올 선도적 기업 위치를 반드시 확보할 수 있도록 체계적으로 사업을 준비하겠습니다. 지켜봐 주시고 아낌없는 조언을 해주시기를 부탁드립니다. 감사합니다.

질의응답

○ IR담당 황수연

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

○ 사회자

질문을 하실 분은 전화기버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 HSBC증권의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC증권)

안녕하세요? HSBC 조우형입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저는 가이드언스 관련 질문 하나, 미국 정책 관련된 질문 하나 이렇게 두 가지 드리겠습니다.

우선 저희 1분기 그리고 연간 실적 전망 제공해 주시면 감사드리겠습니다. 그리고 수요 회복 시기를 언제쯤 보시는지 의견도 공유해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 미국 트럼프 2기 정책 변동성이 상당히 높은데요. 저희 의견과 대응 전략 알려주시면 감사하겠습니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 질문 주셔서 감사드립니다. 제일 관심이 많으실 질문으로 보이고 이 질문들에 대해서는 제가 답변을 드리겠습니다.

미국 트럼프 대통령이 드디어 취임을 했고 여러 가지 정책 변화에 대한 이야기를 쏟아내고 있고 또 이에 대한 시장들의 반응이 굉장히 민감한 것이 사실인 것 같습니다.

그래서 메이저 OEM들이 이런 전반적인 영향에 따라 보수적 관점에서의 수요 예측들을 하고 있는 것으로 파악이 되고, 이어서 ESS나 IT산업의 계절적 수요 약세 영향도 일부 있어서 아마도 이번 1분기는 지난 4분기 대비해서 매출 성장은 다소 어려울 것으로 보고 있습니다.

손익의 경우에는 당연히 저희가 재료비 절감이나 제품력의 개선 그리고 운영의 철저한 효율화를 통해서 개선을 해 나아가야 하겠고 또 지난 분기에 반영되었던 일회성 요인들은 다소 소거되는 기저효과가 있고, 그리고 영업이익 차원에서는 달러 고환율이 상당히 도움이 되는 게 사실입니다. 그래서 이런 환율 상황들을 레버리지 삼아서 유의미하게 이익을 개선할 수 있도록 노력해 나아가겠습니다.

연간전망은 지금 사실 워낙 말씀드렸던 변수들이 있어서 자신 있게 다 말씀을 드리기는 쉽지 않습니다만, 최근에 배터리 성장의 중심이 되어온 주요 국가들이 여러 가지 지정학적, 경제적 상황 변화를 맞아서 변동성이 커지고 있고 특히 저희가 주력하고 있는 북미는 정책 불확실성이 아직도 높아 보이고, 시간이 조금 지나면 정돈될 것으로 보입니다. 이에 따라서 현 시점에서 수요를 정교하게 예측하기는 상당히 어렵습니다만, 그렇다고 하더라도 전반적인 저희의 계획이나 OEM들과의 논의를 통해서 보면 1분기를 저점으로 해서 점진적 물량 회복은 가능할 것으로 보고 있습니다.

이렇게 보는 배경은 우선은 OEM들의 신규 전기차 출시 계획이 순차적으로 되어 있고 또한 하반기에 말씀드렸던 스텔란티스나 혼다 JV와 같은 신규 프로젝트들이 북미에 론칭이 되고 또한 에너지 안보와 관세 대응의 니즈와 이런 것들이 증가되면서 ESS 현지화 요구는 크게 늘어나고 있습니다.

그래서 저희 LG에너지솔루션의 이런 현지화 전략이 이런 여러 가지 요구들을 대응하기에는 매우 좋은 사업 기회로 작용할 수 있을 것으로 봅니다.

이에 따라서 설명드렸던 것처럼 저희 LG에너지솔루션은 당분간 투자를 최소화하고 기존 캐파의 운영 효율화에 집중하고 어쨌든 이런 여러 가지 변화가 일어날 때 누가 민첩하게 대응하느냐 하는 게 관건이라고 말씀을 드렸고. 그래서 2026년 이후에는 수요 회복이 좀 더 빠르게 진행될 것으로 봅니다. 그래서 이를 위해서 Fundamental하게 제품과 원가경쟁력을 강화하고 포트폴리오 리밸런싱 구축에 최선을 다 해 나아가겠습니다.

이어서 두 번째 질문에 답변을 드리겠습니다.

트럼프 정권 출범에 따라서 여러 가지 IRA 관세 등의 정책 변화가 Industry와 저희 비즈니스에 미칠 수 있는 여러 가지 영향에 대해서는 저희가 시나리오별로 면밀히 분석하고 있습니다. 그래서 전체 진행되는 상황에 맞춰서 대응이 가능하도록 여러 가지 고민들을 하고 있고요.

트럼프 대통령이 취임사를 통해서 밝힌 행정명령 관련한 여러 구상이나 정책 방향성을 살펴보면 먼저 저희하고 직접적 영향이 큰 IRA 정책은 아마도 감세공약에 필요한 재원의 확보수단으로 활용될 가능성이 높아 보이고 그래서 특히 소비와 관련된 전기차 보조금, 즉 30D의 폐지 또는 축소 가능성은 상대적으로 높아 보이고 직접적인 생산이나 고용에 영향을 미치는 배터리 생산보조금 AMPC 45X는 변동 가능성이 높아 보이지는 않습니다. 그리고 관세의 경우에 즉각적인 세수 확보나 수입품 가격 상승에 따른 물가 상승의 유불리를 고려한다면 보편관세보다는 통상압박이 필요한 특정 국가 대상의 고율관세 부과 가능성이 높아 보입니다.

이와 같은 미국의 관세나 보조금 정책 변화가 단기적으로는 전동화 속도를 늦출 수 있겠지만 배터리 산업의 미래 방향성에는 큰 변화가 없을 것으로 판단합니다. 따라서 누가 미래를 선제적으로 잘 준비하느냐가 향후 사업 성

패의 결정적 요소가 될 것이라고 생각합니다. 그래서 저희 회사는 단기적으로는 시장과 고객 상황을 예의주시하면서 즉각적이고 능동적인 대응체계를 통해서 캐파 가동률을 최대한 올리고자 하고 중장기적으로는 미래 수요 성장에 대비해서 시장과 제품의 변화에 선제적으로 대응함으로써 더 큰 기회가 예상되는 시점에 실기하지 않도록 체계적이고 정교하게 사업을 준비해 나아가겠습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

다음 질문 받겠습니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 한화증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(한화증권)

안녕하십니까? 한화증권 김현수입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 북미 사업의 진행 상황에 대해서 두 가지 여쭙겠습니다.

첫 번째로는 핵심 전략 고객사인 GM에 대한 내용인데요. GM의 2024년 전기차 판매가 아무래도 목표 대비 부진했기 때문에 배터리 재고조정이 있을 것으로 예상됩니다. 그래서 GM의 재고조정 동향하고 GM향 배터리 수요의 회복 예상 시기에 대해서 말씀을 부탁드립니다.

두 번째로는 정책이나 시장 상황 관련해서 불확실성이 커지고 있어서 우리의 북미 캐파 확장이나 운영계획에 영향이 있을 것 같은데 이 계획은 어떻게 세우고 계신지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 안민규 상무

답변드리겠습니다. 자동차전지기획관리 안민규입니다.

앞서 보셨듯이 GM향 물량은 고객의 연말 재고조정 영향으로 인해서 전 분기 대비 감소하였습니다. 저희 생각에서는 금년 1분기 역시 미국의 정책 변동성 등으로 인해서 고객이 당분간 재고를 타이트하게 운영할 것으로 예상하고 있습니다. 다만 고객의 EV 판매가 가격 매력도가 높은 일부 신모델 출시 등에 힘입어서 작년 월별 실적을 보면 꾸준히 우상향하는 트렌드를 보여왔습니다. 그에 따라서 금년 1분기를 지나면 재고조정이 어느 정도 마무리될 것으로 예상하고 있습니다.

두 번째, GM의 수요회복 예상은 저희가 고객사의 재고 수준을 정확하게 파악하기 어렵고 고객사의 연간 생산 목표 등에 대한 추가적인 확인이 필요하겠으나 최근 유의미한 고객사의 매출 증가세를 보고, 특히 몇몇 모델에 대한 시장의 반응을 보면, 그리고 신차 모델 출시가 예정되어 있습니다. 이런 점들을 종합적으로 고려해보면 재고조정이 마무리되는 2분기부터 물량이 점진적으로 증가하여 하반기에는 본격적인 수요 회복이 있을 것으로 예상하고 있습니다.

○ 이창실 부사장

두 번째 질문에 답변드리겠습니다. CFO 이창실입니다.

계속 이어지는 내용이겠습니다만, 북미 저희들 캐파 운영에 대한 관심은 상당히 많으실 것 같고요. 사실 원가라는 게 아시는 것처럼 재료비 중심의 변동비와 투자에서 발생하는 감가상각 중심의 고정비가 가장 큰 포션을 차지하고 있는데, 어쨌든 이런 부분에서 고정비 중심의 저희들 투자계획에 대해서 말씀을 드리면 시장 변동성에 말씀드렸던 것들은 선제적으로 대응하고 아주 민첩하게 움직여야만 줄여 나아갈 수 있을 것으로 봅니다. 그래서 특히 핵심적으로 투자가 일어나고 있는 북미에서의 CAPA Reallocation에 대해서

저희가 집중하고 검토하고 진행하고 있습니다.

그 내용에 대해서 설명을 드리면 ESS 캐파를 저희가 당초에 애리조나에 신규 증설하는 계획을 갖고 있었습시다만, 이를 조정해서 기존 사이트에서 유류 캐파를 우선적으로 활용하는 방향으로 전환했고 특히 전력망을 중심으로 성장 포텐셜이 큰 ESS의 북미 현지 수요에 발 빠르게 대응하고자 LFP 현지 생산은 당초 2026년 계획에서 2025년 상반기로 앞당겨서 전체 생산 준비를 하고 있습니다.

또한 북미지역에서 인프라 투자비가 아시는 것처럼 굉장히 빠른 속도로 증가되고 있는 것이 큰 부담입니다. 그래서 새로운 사이트에서의 신규 증설보다는 기구축되어 있는 사이트를 Fully 활용하는 것이 투자비 운영이나 경제성 차원에서 적절할 것이라는 판단하에 저희가 우선은 GM JV 3기를 매입해서 현지 수요 대응을 할 수 있는 여러 가지 방편 중의 하나로 검토하고 있습니다.

그리고 다른 사이트들도 투자효율화 관점에서 시장과 고객 상황을 종합적으로 검토해서 과잉투자를 방지하고 안정적인 가동률을 확보해 나가는 동시에 자산 건전화에 방점을 두고 진행하고자 합니다.

추가로 하반기 양산 예정인 스텔란티스나 혼다 JV는 이미 저희가 충분히 확보한 오퍼레이션 역량을 기반으로 해서 트러블이 없이 론칭되도록 준비하고 있고 하지만 Ramp up 소통은 결코 서두르지 않고 수요 상황을 면밀히 모니터링하면서 적절하게 조정해 나아갈 계획입니다.

어쨌든 앞서 말씀드린 바와 같이 신규투자보다는 기투자된 캐파 활용의 Maximize에 우선순위에 두고 법인별, 라인별 운영현황을 상시 면밀히 점검해서 조정해 나아갈 계획입니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

다음 분 질문 받겠습니다.

○ 사회자

다음으로 질문해 주실 분은 NH투자증권의 주민우 님입니다.

○ 주민우(NH투자증권)

질문 기회 감사합니다. NH투자증권 주민우입니다. 저도 두 가지 질문이 있는데요.

첫 번째는 저희 본격적인 캐팩스 감소 시기와 2025년 자금조달 계획 공유 부탁드립니다.

두 번째는 북미와 유럽 가동률 개선 방안과 실적 회복시기를 언제로 예상하시는지 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 장승권 전무

첫 번째, 캐팩스 예상 및 자금조달 방안에 대해서 말씀을 드리겠습니다. 재무그룹 장승권입니다.

먼저 캐팩스 관련해서 말씀을 드리면 당사는 고객 수요 상황에 대비해서 선제적으로 캐파를 계속적으로 확보해 왔고 그 목적으로 최근 2년간 계속 캐팩스가 증가되어 왔는데 올해 캐팩스는 전년도에 비해서 약 3조 원 정도를 유의미하게 줄여 관리할 예정입니다.

내년 이후를 전망해보면 증설투자의 상당 부분에 해당하는 건물 건설들이 어느 정도 완성되고 있고 설비원가 경쟁력 확보를 통한 투자비 절감활동과 앞서 CFO께서 설명하신 유희라인 활용 극대화를 통한 신규투자 최소화 노력 등을 병행하고 있어서 내년부터 캐팩스는 점진적으로 감소할 전망입니다. 그리고 자금조달 방안에 대해서 답변을 드리면 당사의 투자재원은 영업활동

을 통해 창출되는 내부 재원으로 우선 활용하되, 추가 필요 재원은 외부 차입 등을 통해 마련할 계획입니다.

외부 자금조달 방안에 대해 좀 더 구체적으로 말씀을 드리면 본사의 경우 작년엔 원화 및 외화 회사채를 성공적으로 발행한 경험을 바탕으로 올해도 작년과 유사한 규모의 회사채 발행 등을 통한 자금조달을 검토하고 있습니다.

또한 올해 캐פק스 투자가 집중되어 있는 북미 조인트법인들의 경우 정책자금지원 은행을 통한 저리의 장기차입금을 조달할 예정입니다. 이외에도 경쟁력 있는 조건의 조달방안을 다양하게 검토하고 있으며 이를 활용하여 안정적으로 캐시플로우를 운영해 나아갈 계획입니다.

○ 정재욱 상무

두 번째 질문 주신 북미 유럽 가동률 개선방안 및 회복 예상 시기 말씀드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

먼저 현황부터 말씀을 드리면 당사의 2024년 4분기 전사 가동률은 주요 OEM들의 연말 재고조정과 정책 불확실성에 따른 보수적인 생산계획 운영으로 전 분기 대비 소폭 감소하였습니다. 특히 핵심고객사인 GM의 연말 재고조정에 따라 북미 지역 가동률을 다소 조정하였으며 폴란드 공장 가동률은 전 분기 수준을 유지하였습니다.

수요 불확실성이 높은 상황에서 고객들도 보수적인 스탠스를 보이는 것으로 파악되며 계절적인 요인들도 있어 1분기까지는 현재 수준의 가동률 흐름이 유지될 것으로 예상되지만 2분기부터는 점진적인 개선을 예상하고 있습니다. 개선 방안은 전방의 수요 예측이 쉽지 않은 상황 속에서 기존 유희라인들의 수요가 있는 타 어플리케이션향으로 전환하고 신규 케미스트리 제품생산에 기존 라인을 최대한 활용하는 방안을 적극 실행하여 전사 가동률을 지속 개

선토록 하겠습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

시간관계상 마지막 분 질문 받겠습니다.

○ 사회자

마지막으로 질문해 주실 분은 맥쿼리증권의 이선우 님입니다.

○ 이선우(맥쿼리증권)

안녕하세요? 맥쿼리증권 이선우입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 두 가지 질문이 있는데요.

첫 번째로는 지난 12월에 GM과 각형 배터리 추진하시로 관련 보도가 나왔는데 현재 진행상황과 계획 말씀을 부탁드립니다.

두 번째로는 당사 폼팩터별 고객 제품화 전략 방향성 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 정경환 상무

경영전략담당 정경환입니다. 우선 당사의 제품 전략 방향에 대해서 질의해 주셔서 감사드리고요.

먼저 첫 번째로 GM과의 협업상황에 대해서 간단하게 답변을 드리겠습니다.

우선 당사는 핵심 고객사인 GM의 EV 배터리 폼팩터 다변화 전략에 맞춰서 공동으로 각형 배터리 개발을 추진하기로 했습니다. 그리고 양사 간의 파트너십을 더욱 강화할 예정이고요.

현재 고객과는 기술, 공정, 케미스트리 설계 측면에서 최적의 개발 솔루션을 협의하고 있는 단계이기 때문에 현 시점에서 양산 시점과 규모에 대해서 구

체적으로 언급해드리기는 어렵다는 말씀을 우선 드리고요. 하지만 당사는 이미 각형 전지를 개발하고 양산한 경험도 있고 특히 파우치 전지에서 소재와 공정, 설계, 기술들을 상당히 보유하고 있는 상황이고 특히 스택킹 기술 노하우 같은 경우 당사의 장점들을 결합시켜서 각형에서도 충분한 경쟁력을 확보할 수 있다고 판단하고 있습니다.

고객사도 각형 기반 EV 설계 노하우를 갖고 있기 때문에 양사 간에 기술 제휴를 통해서 고객가치를 극대화한다면 각형 솔루션을 조기에 확보해서 당사의 경쟁력을 향상시킬 수 있을 것이라고 판단하고 있습니다.

계속해서 당사의 폼팩터별 제품 방향성에 대해서 답변을 드리겠습니다.

당사의 제품 방향은 크게 케미스트리 기술을 바탕으로 해서 고객들의 니즈에 맞게 폼팩터별 라인업을 확장해 가는 것이 큰 전략 방향성이고요.

세부적으로는 프리미엄 세그먼트에서는 기존에 하이니켈 파우치전지하고 세이프티 코스트 경쟁력을 갖춘 원통형 46-Series를 기반으로 해서 EV 스타트업 업체부터 시작해서 레거시 업체까지 고객저변을 확대해 나아갈 계획입니다.

그리고 스탠더드와 어포더블 세그먼트에서는 고전압 미드니켈과 LFP 케미스트리를 고객 상황에 따라 유연하게 파우치와 각형 전지를 개발할 예정이고요. 고객에 맞는 최적의 폼팩터 솔루션으로 대응할 계획입니다.

이와 함께 실리콘 음극 등과 같은 차세대 소재들의 개발과 건식공정 같은 공정혁신 기술들도 계속 개발을 진행해서 당사의 차별화된 강점은 지속 확장해 나아갈 계획입니다.

당사는 케미스트리 폼팩터 기술 역량 지속 강화할 것이고요. 이와 함께 세분화된 고객 니즈를 충족할 수 있는 준비들을 하고 있기 때문에 향후에도 당사의 기술 리더십을 유지할 수 있도록 지속 유지해 나아가겠습니다. 감사합니다.

○ IR담당 황수연

감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2024년 4분기 실적발표 컨퍼런스
콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.