

<LG에너지솔루션 2025년 1분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2025. 4. 30. 오전 10 시

○ IR담당 황수연

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2025년 1분기 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 2025년 1분기 실적 설명에 이어 CFO가 주요 사업 성과와 함께 최근 산업 동향과 Action Plan을 말씀드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

1분기 경영실적

먼저 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

1분기 실적은 기존 예상 대비 양호한 수준을 기록했습니다. 출하량이 다소 감소했으나 달러 강세와 제품 믹스 영향으로 판가가 상승해 전사 매출은 전 분기 대비 3% 소폭 감소한 6.3조 원을 기록했습니다.

자동차전지 사업은 선제적으로 확보한 현지 캐파를 바탕으로 적극 대응하여 북미 지역 출하량은 상대적으로 견조했으나 유럽 지역에서는 OEM들이 보유 재고를 활용한 EV 판매를 우선함에 따라 배터리 출하량이 줄며 전 분기 대비 매출이 하락했습니다.

소형전지 사업은 전략 고객사의 신규 EV 모델 출시에 따른 EV향 원통형 제품 수요가 견조하게 이어지며 전 분기 대비 매출이 증가한 반면 ESS 전지 사업은 전력망 등 전방 수요의 계절성으로 매출 감소가 있었습니다.

한편 손익의 경우 원재료비 하향 안정화와 함께 Cost Innovation 노력을 통한 재료비율 개선 등의 원가 절감 성과가 있었고, 전 분기에 반영되었던 일회성 비용 제거 및 북미 판매 증가로 생산 보조금이 4,577억 원 반영되어 1분기 영업이익은 3,747억 원을 기록했습니다.

영업이익률은 9.5%p 개선된 6%, EBITDA 마진은 20%였습니다.

북미 생산 보조금을 제외한 영업 손실은 전 분기 대비 86% 개선된 830억 원을 기록했습니다.

주요 영업외 항목으로는 약 1,100억 원의 순이자 비용이 발생했으나 외화 차입금에 대한 환산 이익과 파생상품 평가 이익 등이 이를 상쇄해 영업외 손실은 100억 원을 기록했습니다. 법인세 차감 전 순이익은 3,650억 원, 당기순이익은 2,270억 원이었습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2025년 1분기 말 자산 규모는 캐פק스 집행에 따른 유형자산 증가 등으로 전년 말 대비 2조 원 증가한 62.3조 원이며, 부채는 분기 중 원화 채권 발행에 따라 전년 말 대비 약 1.7조 원 증가한 31조 원을 기록했고, 자본은 약 3천억 원 증가한 31.3조 원이었습니다. 부채 비율은 99%, 차입금 비율은 56%, 순차입금 비율은 45%를 기록했습니다.

이번 분기 중 현금 흐름은 약 1.2조 원의 EBITDA 창출에 더해 1.6조 원의 채권 발행 등으로 3.1조 원 수준의 현금 유입이 있었으나 북미 JV 캐파 설비 투자를 중심으로 약 3조 원의 캐팩스를 집행해 1분기 말 현금은 전년 말 대비 약 3천억 원 감소한 3.6조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고 이어서 CFO가 1분기 주요 성과 및 주요국의 정책 변화 등 최근 산업 동향과 함께 회사의 대응 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

CFO Highlight

○ 이창실 부사장

안녕하십니까 CFO 이창실입니다. 먼저 1분기 성과에 대해서 좀 말씀을 드리겠습니다.

저희 LG에너지솔루션은 유례없이 높은 시장 변동성과 불확실성 속에서도 지속 가능한 성장을 위해서 다각적인 방안을 고민하고 있으며 선택과 집중을 통한 재무 건전성 강화를 최우선 과제로 진행하고 있습니다.

먼저 보유하고 있는 캐파 활용을 극대화하고 캐팩스 집행의 최소화를 우선적으로 진행하고 있습니다. 특히 지난 몇 년간 캐파 증설이 집중되었던 북미 생산 사이트의 Relocation을 위해서 기존 애리조나에 증설하려던 ESS 투자를 즉각적으로 Hold하고 대신 미시간 단독 공장을 활용하기로 결정했습니다. 또한 단기적으로 수요 회복 속도가 둔화된 점을 고려하여 Lansing 사이트에 증설이 완료된 GM과의 3기 합작 공장을 인수하여 미시간 단독 공장에 증설하려 했던 EV향 수요에 대응하고자 합니다. 최종 인수 딜 클로징은 5월 중에 완료될 예정입니다.

이를 통해서 애리조나의 신규 투자비를 줄이고 ESS 제품 생산 시점은 계획 대비해서 1년가량 앞당기게 되었으며, Lansing 사이트의 비가동 시간도 최소화해서 기 투자된 자산에 대한 활용도를 Maximize 하고자 합니다.

한편 차별화된 제품 기술력을 기반으로 추가 수주 모멘텀은 계속 이어나가고 있습니다. EV향 제품에서는 최근 북미 고객사와 46시리즈 제품을 기반으로 연간 10GWh 규모의 신규 공급 계약을 체결하여 총 4개의 46시리즈 고객사를 확보했고, 추가 논의를 통해서 원통형 고객을 지속적으로 확대해 나갈 계획입니다.

ESS는 글로벌 에너지 관리 업체인 델타 일렉트로닉스와 미국 현지 생산 캐파를 기반으로 올해부터 주택용 ESS 공급을 시작했고, 나아가 전력망 및 상업용 분야에서 추가적인 전략적 파트너십을 이어가기로 논의했습니다.

또한 유럽에서는 폴란드 국영전력공사가 추진하는 대규모 전력망 프로젝트를 수주하여 26년부터 저희 폴란드 사이트에서 LFP 기반 ESS를 생산 공급할 계획입니다.

이로써 아시아와 미국에 더해 유럽 지역에서도 현지 공급이 가능한 ESS 캐파를 갖추게 되었으며, 글로벌 전 지역에서 활발한 수주 논의가 이어지고 있는 만큼 빠른 시일 내에 추가적인 수주 소식들도 전해드릴 수 있을 것 같습니다.

그리고 사업 포트폴리오 다변화도 활발하게 추진하고 있습니다.

지난 1월에는 미국의 태양광 전기차 스타트업 업체인 애플라 모터스의 7년간 4.4GWh의 원통형 배터리를 단독 공급 계약하는 성과가 있었고, 최근에는 프랑스 1위 메탈 재활용 기업과 배터리 리사이클 합작 법인을 설립하여 유럽 내 배터리 재활용 규제에 선제적으로 대응하고 재활용 메탈 공급망도 빠르게 확보해 나갈 계획입니다.

아울러서 그간 쌓아온 에너지 사업 운영 역량을 인정받아 국내 최대 해상 풍력단지의 재생에너지 전력거래 서비스 운영사로 선정되어 EaaS 사업의 확장 성과도 이루어 냈습니다.

그럼에도 아마 많은 분들의 관심은 여러 대외적 정책들의 변화와 이에 따른 저희 사업에 미치는 영향일 것 같습니다. 추가적인 변동 가능성이 있겠지만, 미국의 급진적인 관세정책 변화에 따라 4월 5일부터 미국으로 수입되는 모든 물품에 대해 보편 관세 10%를 적용하고 있고, 자동차 등 이보다 더 높은 25%의 관세를 부과하고 있으며, 5월 3일부터는 자동차 부품에도 25%의 관세가 적용될 예정입니다.

이에 대해서 한국 25%, EU 20% 등 국가별로 다르게 적용되는 상호 관세 또한 90일의 유예 후에 7월 9일부터 적용될 예정이고, 현재 국가별로 미국과 통상 협의를 거치고 있는 상황입니다.

특히 중국산 제품의 경우는 4월 10일부터 ESS 제품과 일부 배터리 소재에 대한 상호 관세를 125%까지 추가 상향함으로써 실제 중국산 ESS 배터리는 약 156%, 소재는 170%가 넘는 수준의 관세가 부과되는 등 미국의 대중국

건제가 더욱 강화되는 양상으로 보입니다.

이러한 관세 정책의 변화는 자동차산업 전반에 전방위적인 영향을 미쳐서 올해 미국 전기차 수요도 기존 전망치 대비 약 10% 이상 줄어들 것으로 판단하지만, 오히려 그간 미국 시장의 약 85%를 차지했던 중국 ESS 배터리와 Supply Chain의 입지가 약해지면서 탈중국 기조는 더욱 강해질 것으로 예상합니다. 따라서 현지생산 역량이 절대적인 경쟁력 우위로 부각될 것 같습니다.

한편, 유럽의 CO₂ 배출 규제는 올해부터 20% 이상 강화된 기준이 그대로 유지되는 되지만 지난 3월 초 OEM들의 규제 유연성 요구를 EU가 수용해서 매 1년 단위로 부과하기로 한 벌금을 2025년부터 2027년까지 3개년 평균 배출량을 기준으로 부과하는 방식으로 다소 완화되었습니다. 다만 2035년까지 내연기관 차량을 퇴출하겠다는 목표는 유지되며 장기적인 탄소중립 방향성에는 변함이 없을 전망이나 단기적으로는 당초 기대 대비 EV의 확대 속도가 완만해질 전망입니다.

아직 상세 요건이 구체화되지는 않았지만 유럽에서도 배터리 공급망을 강화하기 위한 현지 생산 지원책을 준비 중이라고 발표한 만큼 보호무역주의 확산 기조로 전 Supply Chain의 현지생산 대응력은 그 어느 때보다도 중요해진 것 같습니다.

극심한 정책들의 변화로 정확한 수요를 예측하기가 무척 어려운 상황입니다만 저희는 주어진 조건 속에서 최선의 해답을 찾고 빠른 속도로 실행하고자 합니다.

먼저 투자에 대한 우선순위를 정해서 필수 불가결한 투자 중심으로만 집행하고자 합니다. 이미 진행 중인 투자 프로젝트들도 객관적인 판단과 고객과의 긴밀한 협의를 통해서 증설 규모와 증설 속도를 신속하고 능동적으로 조정해 나가고 있습니다. 또한 수요의 하방 리스크가 큰 자동차용 배터리 재고

는 타이트하게 운영하는 한편 상대적으로 성장 잠재력이 매우 큰 ESS는 미국 내의 생산 라인을 앞당겨 구축하고 유럽 또한 캐파 전환을 통해서 매출 성장을 가속화해 나가고자 합니다.

다음으로 글로벌 오퍼레이션과 다변화된 제품 포트폴리오를 기반으로 전략적 사업 기회를 적극적으로 발굴해서 미래 성장동력을 계속 확보해 나가고자 합니다. 경쟁사 대비 선제적으로 확보한 각 권역별 현지 생산 거점을 기반으로 고객들의 역내 배터리 공급 니즈에 발 빠르게 대응하고 있으며, 특히 북미에서는 2분기부터 미시간에서 ESS의 조기 양산에 돌입함으로써 이를 기반으로 현지의 대규모 및 장기 프로젝트 수주도 지속 확대해 나가고자 합니다.

또한 애리조나에서 생산 예정인 46시리즈와 더불어 신규 제품군을 기반으로 미래 전기 자동차용 수주 모멘텀을 확보해 가고자 하며 애플리케이션 측면에서도 장기적으로 성장 잠재력이 기대되는 휴머노이드 로봇, 드론 등에 적합한 고출력 셀의 개발과 함께 샘플 공급 논의도 활발히 진행하고 있습니다. 마지막으로 미국 관세에 따른 원재료 가격 상승 부담을 최소화하기 위해 북미에 진출을 계획하고 있는 소재 업체들과 협력하여 현지 밸류체인 확보를 빠르게 진행하고자 하며 경쟁력 있는 소싱 체계를 구축함으로써 최적화된 권역별 원재료 공급망을 확보하고자 합니다. 이와 함께 생산 원가를 혁신적으로 낮출 수 있는 건식 전극 기술 개발도 차질 없이 추진하겠습니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분, 지금과 같은 변화가 많은 시기일수록 선택과 집중에 기반한 전략적 의사결정이 저희 회사의 미래를 좌우한다고 생각합니다. 환경 변화에 따른 부침은 당분간 이어지겠지만 지금의 불확실성을 새로운 도약의 기회로 바꾸기 위해서 혼신을 다하도록 하겠습니다.

지켜봐 주시고 성원해 주시기 바랍니다. 감사합니다.

질의응답

○ IR담당 황수연

이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

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

○ 사회자

질문을 하실 분은 전화기 버튼에 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 한화증권의 김현수 님입니다.

○ 김현수(한화증권)

안녕하십니까? 한화증권의 김현수입니다. 질문 기회 감사드립니다.

실적과 투자 계획 두 가지 여쭙고 싶습니다.

첫 번째 실적은 앞서 전반적인 산업 동향이나 전략을 말씀 주셨는데 이제 이런 상황에서 이번 2분기하고 올해 연간으로는 실적 흐름을 어떻게 보시는지 궁금하고요. 그리고 그 과정에서 실적 개선이 좀 더 본격화될 것으로 예상되는 시점은 언제로 보시는지 이 궁금합니다.

그리고 두 번째는 캐פק스인데 CFO께서 말씀 주신 것처럼 지금 대외 변수들의 변화가 좀 급진적으로 나타나고 있고 이에 따른 수요 불확실성도 크기 때문에 향후 혹시 추가적인 캐פק스 감축 계획이나 또는 이번에 미국에서 말씀 주셨던 것처럼 추가적인 캐פק스의 어떤 변화 가능성도 있는지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 이창실 부사장

CFO이창실입니다. 가장 관심 있고 중요한 질문이신 것 같은데 하여튼 질문 감사드리고요. 두 가지 질문에 대해서는 제가 좀 답변을 드리는 게 좋을 것 같습니다.

먼저 2분기하고 연간 예상 그리고 실적 개선 시기가 언제쯤 될 거냐는 질문을 주셨는데, 저희도 요즘 뭘 예측하기가 굉장히 난감한 상황입니다만, 2분기는 북미 주요 고객사들의 전기자동차 판매가 견조해 보이고 또한 원통형 신모델들의 출시가 이어지면서 이에 따른 여러 가지 매출 임팩트도 좀 있어 보입니다. 하지만 아무래도 관세 정책이 지금 굉장히 들쭉날쭉하게 변화되고 있어서 전반적으로 OEM들의 재고운영 기조가 보수적으로 가지 않을까 생각됩니다.

이런 상황들을 종합적으로 고려해 보면 아마도 전 분기 대비해서 일정 수준의 매출 감소는 불가피할 것으로 2분기에 보고 있습니다.

다만 손익의 경우에는 생산량 감소에 따른 여러 가지 고정비 부담도 있겠습니다만, 저희가 치밀하게 지속적 원가 절감을 추진하고 있고 또한 고마진 프로젝트 중심으로 매출을 진행하고 있으면서 또 강점을 가지고 있는 미국 현지 생산 역량을 기반으로 해서 사업 포텐셜이 굉장히 커진 ESS 물량의 빠른 대응을 통해서 수익성은 저희들이 보강을 해 나가고자 합니다.

연간 전망에 대해서 말씀을 드리면 미국을 중심으로 주요 정책 변화에 따른 대외 변동성이 계속 확대되고 있습니다. 이런 상황이기 때문에 전방 수요의 수요를 정확히 예측하기가 그 어느 때보다도 굉장히 힘든 상황입니다만, 미국 이외의 지역에서 차량을 생산해서 미국으로 공급하는 OEM들은 여러 가지 이런 상황 변화 때문에 전체적인 생산 전략을 굉장히 신중하게 점검하고 있는 것으로 지금 파악이 되고 있습니다.

이에 따라서 주요 OEM들의 보수적 재고 운영 영향이 이어질 것으로 보는

부분 등을 고려한다면 정책 변화에 따른 추가적인 수요 반등에 대해서는 면밀히 저희가 모니터링을 하면서 2분기부터 조기가동 예정인 ESS의 복미 현지 생산을 본격화하고 또한 유럽의 전기자동차향 신규 케미스트리 제품의 양산을 시작해서 이런 어떤 요인들을 통한 사업 성장의 매출 견인의 기회 요인들도 있기 때문에 좀 더 침착하게 상황을 판단하면서 현지 생산 역량 기반을 강점으로 선택과 집중을 반드시 해서 잘 대응해 나가도록 하겠습니다.

두 번째 질문 좀 답변 드리겠습니다. 수요 변동에 따라서 추가적인 캐펙스 감축 계획이나 방안인데, 당연히 지금 상황 변화에 따라서 저희가 굉장히 능동적으로 대응을 해야 될 것 같고요. 지난 1월 실적 설명회 때 제가 연간 캐펙스는 전년 대비해서 최소한 20~30% 줄여서 집행하겠다고 말씀을 드린 바 있습니다만, 최근 대내외 변수들이 좀 더 생겼고 수요의 하향 조정 가능성이 좀 커지고 있기 때문에 당분간은 재무건전성 강화를 최우선 과제로 해서 내부적으로 레인지의 하단인 전년 대비 30% 이상으로 캐펙스를 낮추어서 증설 투자를 축소하고 또한 운영 효율화에 만전을 기하고자 합니다. 따라서 저희 에너지솔루션은 가동률 및 최근 급격히 증가하고 있는 인프라 투자비 등을 고려해서 당분간 신규 공장 증설은 하지 않을 계획입니다.

또한 파잉 캐파 방지와 투자비 절감 차원에서 말씀드렸던 바와 같이 기존 사이트의 활용을 극대화하는 관점에서 이달 초 GM으로부터 미시간 Lansing 사이트의 자산 매입을 결정한 바 있습니다. 앞으로도 시장과 고객의 수요 상황을 면밀히 분석하면서 종합적으로 고려하고 또한 유럽의 폴란드 공장의 EV향 유휴 캐파 ESS 시장으로 역시 빠르게 전환함으로써 기존 사이트 내에 기 투자된 건물의 잔여 공간과 유휴 설비 활용을 진행해서 타 애플리케이션 및 케미스트리향 수요에 적극 대응함으로써 가동률을 빠르게 회복시키고 수요의 다운 리스크에 대비하도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 주십시오.

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요. 현대차증권 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

일단 첫 번째는 지금 미국 관세에 대한 변동성이 굉장히 좀 예측 불가능한 상황인데 이와 관련해서 수요 전망이나 그리고 산업 영향에 대해서 회사가 생각하시는 부분들을 좀 공유해 주시면 좋을 것 같고, 관련해서 회사는 어떻게 대응하실 것인지를 말씀해 주시면 좋을 것 같습니다.

두 번째는 이제 북미 ESS 사업에 대해서 몇 번 강조를 하셨는데 북미 ESS 사업 확대 전략과 중국의 플레이어 대비해서 이제 우리가 어떻게 경쟁력을 확보할 것인지에 대한 회사의 대응을 말씀해 주시면 좋을 것 같습니다. 이상입니다.

○ 정경환 상무

경영전략 담당 정경환입니다. 우선 미국 사업 관련된 질문을 해 주셔서 감사합니다.

질문해 주신 내용 중에 첫 번째로 미국 관세 정책에 따른 대응 방안에 대해서 답변드리도록 하겠습니다.

현재 미국에서는 다양한 관세 정책들이 발표되고 있습니다만, 현지 시간으로 어제 트럼프 정부가 미국에서 생산된 자동차에 대해서는 향후 2년 동안 외산 부품에 부과하는 관세 부과를 일부 경감해 주는 것으로 발표되었습니다. 이에 따라서 관세 정책이 미국 자동차 산업에 미치는 영향은 타 산업 대

비해서는 상대적으로 조금 제한적일 것으로 예상이 됩니다.

반면에 중국에 대해서는 별도의 예외조항이 없고 전 품목 대상으로 125%의 상호 관세를 부과하기로 했기 때문에 중국 공급망에 의존도가 높은 업체일 수록 원가 상승 영향이 클 것으로 예상됩니다.

따라서 북미 지역에 선제적으로 현지화를 진행하고 탈중국 공급망을 잘 구축해 온 당사와 같은 기업에 우호적인 사업 환경이 조성되고 있는 상황으로 보이고요.

수요적으로는 EV 시장의 수요가 일부 변동이 있을 수도 있겠습니다만, ESS는 현지 대응이 가능한 당사의 기회가 더욱 많아졌다고 볼 수 있습니다.

따라서 이에 대한 대응 전략으로 당사는 그동안 OEM의 JV를 포함해서 북미 지역의 총 8개 사이트를 기반으로 한 배터리 현지화에 집중해 왔고 EV, 소형, ESS 등의 모든 애플리케이션을 현지에서 대응 가능한 체계를 구축하고 있습니다.

또한 지난 2년간 공급망 리스크 해소와 IRA 대응을 위한 탈중국 공급망 체계를 구축함에 있어서 상당한 준비가 되어 있고요. 앞으로도 탈중국 공급망 구축에 더욱 가속화할 생각입니다. 따라서 중국산의 배터리는 북미 ESS 시장 진입이 당분간 불가능할 것으로 예상되고 있고요. 유리한 관세 조건과 우호적 사업 환경을 통한 당사의 경쟁 우위를 바탕으로 해서 ESS의 신규 수주를 확대하고 북미 EV 수요가 감소할 수 있는 영향을 최소화하도록 하겠습니다. 감사합니다.

○ 김민수 담당

두 번째 질문에 대해서는 제가 답변드리도록 하겠습니다.

답변자는 ESS 기획관리담당 김민수입니다.

우선 미국 ESS 시장은 전력망 신규 투자 및 신재생 에너지 수요 확대와 더

불어 AI 데이터센터 증가에 따른 전력 수요가 추가 성장 기회 요인으로 작용하며 전력망을 중심으로 용량 기준으로 매년 20% 이상의 견조한 수요 성장이 예상되고 있습니다.

최근 관세 인상과 같은 대중국 제재 강화 기조로 인해 당사와 같이 현지 생산 능력을 선제적으로 갖춘 업체에 상당히 유리한 경쟁 환경이 전개되고 있는 상황입니다.

또한 당사가 미시간 법인에서 2분기부터 양산할 LFP 제품은 기존 Short Cell 대비 용량은 3배, 에너지 밀도가 20% 이상 향상된 제품으로 가격 경쟁력과 더불어 제품 경쟁력까지 개선을 시켰습니다.

이에 더해 현재 당사의 미국 생산 배터리를 활용하여 고객이 ESS 사이트를 구축할 경우 투자 금액의 일정 부분을 환급받을 수 있는 ITC 투자세액 공제 보조금도 활용할 수 있어서 추가적으로 코스트 경쟁력을 확보할 수 있을 거라고 보고 있습니다.

최근 미국 현지에서 당사와의 사업 협력 니즈가 급격히 증가되고 있음을 저희도 체감을 하고 있고 미시간 현지 캐파 조기 양산을 통해서 매출 극대화 및 추가 수주 기회를 확보하여 시장 선점에 주력해 나가도록 할 계획입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다.

다음으로 질문해 주실 분은 키움증권의 권준수 님입니다.

○ 권준수(키움증권)

키움증권 권준수입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저는 두 가지 질문드리겠습니다. 첫 번째는 46시리즈 관련된 질문인데요. 우

선 46시리즈 관련해서 준비가 어떻게 되어 가고 있는지 공유 부탁드립니다. OEM들의 폼팩터 다변화 동향 그리고 이에 따른 대응 전략 말씀 부탁드립니다.

두 번째는 자금 조달 관련된 질문입니다. 최근에 경쟁사들 포함해서 자금 조달이 이슈가 되고 있는데 저희도 올해 추가적인 자금 조달 계획이 있는지 그리고 있다면 이 방안이 어떻게 되시는지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 노인학 상무

첫 번째 46시리즈 관련해서 질문을 해 주셨는데요. 답변드리겠습니다. 답변자는 소형전지 기획관리 담당 노인학입니다.

현재 오창에서 46시리즈 양산 준비는 마친 상태로 되어 있고요. 일단 고객과 공급 시점이 확정되는 시점에 맞춰 양산을 시작할 계획입니다.

46시리즈가 신규 폼팩터이니 만큼 최고의 기술 성숙도와 또 최적의 양산 경쟁력을 갖춰 대응하는 데 역량을 집중 저희는 진행하고 있고요.

향후 이제 46시리즈 제품은 차세대 패키징 기술 적용을 통한 에너지 밀도 극대화 그리고 동시에 설비 고속화를 통해서 양산성을 한층 높여 출시할 계획이고요.

아울러서 이제 애리조나의 46시리즈 캐파를 기반으로 기존 핵심 고객사뿐만 아니라 최근 공급 계약을 발표한 레거시 OEM 고객 이외에도 현재 다수의 고객과 추가 프로젝트에 대해서 긴밀히 논의 중에 있습니다.

이런 폼팩터 다변화와 수요처 확대 등 수요 성장에 적극 대응해서 수익처를 확대해 나가도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 장승권 전무

두 번째 추가 자금조달 계획 관련 질문 답변 드리겠습니다. 답변자는 재무그룹 장승권입니다.

올해 예산 캐פק스와 연계한 필요자금 확보를 위해서 본사에서는 지난 1분기에 원화 회사채 1.6조 원과 외화 회사채 20억 달러를 성공적으로 차입한 바 있습니다. 해외 단독 법인과 JV 법인에서도 캐פק스 집행 속도에 따라 주주출자와 외부 차입을 병행하여 적시에 자금을 조달할 계획입니다.

해외 법인들의 경우 스텔란티스 JV는 작년에 캐나다 수출개발공사로부터 승인받은 13억 불 규모의 차입한도 내에서 차입할 계획이고 MI 법인 및 현대차 JV 등도 금융기관의 신디케이션론 등의 차입을 통해 투자집행 속도에 맞게 필요재원을 조달할 예정입니다.

상기 말씀드린 자금조달 계획 이외에 캐פק스 감축과 연계하여 올해 추가적인 조달 계획은 없을 것으로 예상되나 사업 환경 및 금융 시장을 예의주시하면서 자금 조달 전략을 유연하게 대응토록 하겠습니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

시간 관계상 마지막 한 분 질문 받겠습니다.

○ 사회자

마지막으로 질문해 주실 분은 미래에셋증권의 김철중 님입니다.

○ 김철중(미래에셋증권)

안녕하세요? 미래에셋 김철중입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

앞서서 말씀을 대부분 해 주신 것 같은데 제가 가동률 관련된 이슈랑 그다음에 GM 관련된 이슈 두 가지 정도 질문드리겠습니다.

먼저 가동률이 계속 안 좋은 상황이 지속이 되고 있는데 가동률 저하에 따

른 수익성 영향 관련해서 BEP 손익 달성을 위한 가동률 수준하고 단거나 중장기 관점으로 가동률 개선을 위한 당사의 대응 전략 좀 공유해 주시면 좋을 것 같고요.

두 번째 질문은 GM 관련된 이슈인데 저희 AMPC 금액도 그렇고 1분기가 시장 예상보다 좀 좋았던 것 같습니다. 시장에서는 관세에 따른 Pull-in 효과나 우려가 많은 상황인데 하반기나 연간 수요 방향성, 특히 GM 쪽으로 어떻게 보시는지 공유 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 정재욱 상무

첫 번째 질문 주신 손익 BEP 달성을 위한 가동률 수준 및 가동률 개선 방안에 대해 설명드리겠습니다. 답변자는 기획관리담당 정재욱입니다.

BEP 달성 가동률 관련하여 지역별, 공장별 생산 프로젝트의 규모 및 비용 구조 등이 상이하고 특히 캐파 증설 시에는 초기 가동부터 정상적인 수익성 달성까지 상대적으로 시간이 소요된 점을 감안할 때 손익 BEP 달성을 위한 최소 가동률을 일반화하여 말씀드리기는 쉽지 않아 보입니다.

가동률 개선 방안과 관련해서 앞에서 언급된 바와 같이 최근까지 지속되고 있는 대외 변동성과 수요 불확실성으로 인한 고객사들의 보수적인 재고 운영 및 EV 생산 속도 조절 등에 따른 전반적인 수요 감소로 낮은 가동률이 지속되고 있습니다.

이에 당사는 물량 확보를 통한 가동률 개선과 수익성 확보를 위해 유럽에서는 연내 자동차전지 신규 제품 생산을 확대하고 ESS 라인에 유럽 양산을 개시하는 한편 미국에서는 고객 상황을 고려하여 신중하게 투자 속도를 조정하고 상대적으로 정책 영향도가 제한적이고 추가 수요 성장세가 기대되는 ESS, LFP전지 생산라인의 미국 현지 양산을 속도감 있게 추진하여 조기에 규모의 경제를 달성할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

○ 안민규 상무

자동차전지 기획관리담당 안민규입니다. GM 관련해서 하반기 연간 수요 성장 추이 전망에 대해서 말씀드리도록 하겠습니다.

2025년도 1분기 GM향 물량은 작년 4분기부터 지속된 고객사의 보수적 재고 조정 기조가 지속 유지되면서 전 분기 대비 다소 감소하였으나 고객사 1분기 EV 판매 실적은 에쿼투스, 블레이저, 리릭 등 주요 대물동 EV 모델들이 월별 판매 증가세에 힘입어서 예상 대비 견조했던 것으로 보입니다.

특히 신규 출시된 캐딜락 중형 SUV인 오펅 모델의 판매 증가세가 뚜렷하고 캐딜락 신규 대형 SUV 모델인 비스틱 판매가 2분기부터 본격 예정되어 있는 점을 감안하고 보면 고객사의 차량 판매 추이에 따라서 당사의 매출 또한 성장 기회가 있을 것으로 생각하고 있습니다.

GM이 상대적으로 전동화에 적극적이기는 하나 최근 미국의 급변한 관세 인상 정책 등에 따라서 고객의 EV 전략 조정 가능성도 있고 또한 차량 가격 상승에 따른 소비자의 수요 변동성도 상존하고 있기 때문에 저희들은 수요 상황을 보수적으로 가정하고 고객과의 긴밀한 소통을 통해서 생산량을 지속 조절해 나갈 계획입니다. 이상입니다.

○ IR담당 황수연

감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2025년 1분기 실적발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.