

2025 년 2 분기 실적발표 Script

2025.07.25

IR 담당:

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2025년 2분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO/ 이창실 부사장, 재무그룹/ 장승권 전무, 금융/ 이상현 상무, 기획관리/ 정재욱 상무, 자동차전지기획관리/ 안민규 상무, 소형전지기획관리/ 노인학 상무, ESS전지기획관리/ 김민수 담당, 경영전략/ 이연희 담당입니다.

경영 실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로, 질의응답은 순차통역으로 진행할 예정이며, 발표자료는 실시간 웹캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다. 이번 컨퍼런스 콜에서는 2025년 2분기 실적 설명에 이어, CFO가 최근 사업 환경 변화와 함께 주요 사업성과 및 하반기 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.

1. 경영실적

2분기 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, 안정적인 EV형 제품 판매와 미시간 신규 ESS site의 양산 시작으로 북미

지역의 출하량은 증가하였으나, 분기 중 관세 등 정책 변동성이 확대되며, 전반적인 고객들의 구매 심리가 위축됨에 따라 전사 기준의 출하량은 전분기 대비 소폭 감소하였습니다. 여기에 메탈가 약세 트렌드가 제품 판가에 반영되며, 전사 매출은 전분기 대비 11.2% 감소한 5.6조 원을 기록하였습니다.

사업부 별로 살펴보면, 자동차 전지 사업은 상대적으로 안정적 구매 흐름을 보인 고객향 물량 대응으로 북미와 아시아 지역의 출하량은 증가한 반면, 양호한 EV 판매에도, 주요 고객사들의 보수적 배터리 재고 운용으로 유럽향 출하량은 감소하였습니다.

소형 전지 사업은 IT향 파우치 수요의 계절적 비수기 영향에도, EV향 원통형 업그레이드 제품 판매 본격화 및 LEV향 수요에 적극 대응한 영향으로 출하량은 소폭 증가하였고,

ESS 전지 사업은 계절적 비수기 영향이 이어진 가운데, 고관세 영향에 따른 중국 Site생산분의 미국향 출하량이 줄어들어 미국 신규 Capa 가동 시작에도 불구하고 전분기 대비 출하량이 감소했습니다.

한편, 이번 분기 손익은, 매출 감소에도 수익성이 높은 제품과 프로젝트의 생산 비중이 확대된 Mix 개선 효과와 함께, 전사 차원의 고강도 비용 효율 개선과 재료비 감축 노력 등을 통한 Cost Innovation을 통해 북미 생산 인센티브를 제외한 영업이익이 6개 분기만에 흑자 전환하였습니다.

북미 생산 인센티브 또한 4,908억 원을 기록하여 2분기 전사 영업이익은 전분기 대비 +31.4% 증가한 4,922억 원을, 영업이익률은 전분기 대비 +2.8%p 개선된 8.8%를 기록하였습니다. 주요 영업 외 항목으로는 분기말 달러 대비 원화 강세 영향으로 외화 차입금 등에 대한 환산이익이 발생하였으나, 순이자비용과 외화채와 관련한 파생상품 평가손실 등이 반영되어 5,192억 원의 영업외손실을 기록했습니다.

법인세차감전순손실은 270억 원, 당기순이익은 906억 원이었습니다.

2. 재무 현황

다음은 재무 현황입니다.

2분기 말 자산 규모는 현금성 자산 증가 등으로 전분기 말 대비 약 0.7조 원 증가한 63조 원이었으며, 부채는 외화 사채 발행 등 차입금 증가에 따라 전분기 대비 약 3.7조 원 증가한 34.7조 원을, 자본은 분기말 환율 변동폭이 컸던 데 따른 해외사업장의 환산외환차이로 약 3조 원 감소한 28.3조 원을 각각 기록하였습니다. 부채비율은 123%, 차입금 비율은 74%, 순차입금 비율은 54%를 보였습니다.

3. 현금흐름 및 투자실적

이번 분기 중 창출된 EBITDA는 약 1.4조원이며, EBITDA Margin은 전분기 대비 +5%p 개선된 25%를 기록했습니다. 분기 중 현금흐름은, 북미 잔여 Capa 설비 투자를 중심으로 2.7조 원의 Capex 지출이 있었으나, EBITDA에 더해, 외화 사

채 발행을 포함한 3.2조 원의 자금 조달 등, 약 4.7조 원의 현금 유입으로 2분기말 현금은 전분기 말 보다 약 1.9조 원 증가한 5.4조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고, 이어서 CFO가 하반기 사업 환경 변화와 당사의 주요 사업성과 및 회사의 대응 전략에 대해 말씀드리도록 하겠습니다.

CFO Highlight

이창실 부사장

안녕하십니까? CFO 이창실입니다. 연초부터 이슈였던 글로벌 경제적, 지정학적 불확실성이 여전히 지속되는 가운데, 최근 2차전지 산업에 상당한 영향을 미치는 미국 감세법안이 확정되면서, 변동성은 하나 둘 좀 잦아드는 듯합니다. 이에, 현재까지 업데이트 된 주요 정책 내용과 함께 하반기 사업 환경과 대응 전략을 말씀드리고자 합니다.

우선 미국은 트럼프 행정부 출범 이후 잘 아시는 것처럼 외교와 안보 수단으로 관세 정책을 적극 펼치며, 지난 4월부터 자국으로 수입되는 모든 물품에 10%의 보편관세를 적용하고 있고, 국가별로 협상에 따라 상호관세를 달리 부과하며 압박하고 있습니다.

중국과는 희토류를 포함하여 다각도의 협상을 진행하고 있는 것으로 보이나, 현재 중국산 제품에 대해 EV용 배터리는 73%, ESS용 배터리는 41% 수준의 높은 관세를 적용하며, 대중국 견제 기조를 유지하고 있습니다.

북미 전기차와 배터리 산업에 가장 직접적인 영향을 미치고 있는 IRA 법안은, 이달 초 감세법안이 발효되며 수정되었는데, 이에 따라 소비자에게 최대 7,500\$ 까지 지급되었던 전기차 구매 보조금이 오는 9월 말 이후부터 소멸될 예정입니다.

이러한 관세 부과와 전기차 구매 보조금의 조기 종료는 OEM들의 수익성에 부담으로 작용할 수 있고, 나아가 차량 가격 상승으로 이어질 가능성이 커서, 북미 전기차 시장의 성장 속도는 당분간 둔화될 것으로 보입니다.

다만 이제는 전기차에 AI 기능이 탑재되고, 자율주행 택시 서비스 보급이 가시화되고 있어, 점차 자율주행에 대한 소비자 경험이 축적되면 전기차의 내재 가치가 더욱 높아져 장기적인 EV 수요의 성장 모멘텀은 더 크게 다가올 것으로 예상하고 있습니다

한편, 이번 IRA 수정안에는 PFE라는 금지외국단체 조항이 신설되어, 배터리 제조 및 청정에너지 발전소 투자 기업이 받을 수 있는 AMPC와 ITC 수취 조건에 ‘공급망 요건’이 추가되었습니다. 즉, 국가 안보 위험 단체, 핵심 중국 배터리 기업 및 이들로부터 실질적 영향력이 있다고 판단되는 PFE 지정 업체들은 미국 내에서 배터리와 전력시설을 투자 시, 세액공제 수혜를 받을 수 없습니다.

아울러 그 외의 모든 생산자들도 세액공제 수혜를 위해서는 PFE로부터 조달되는 소재 비중을 내년부터 직접 재료비의 40% 이하로 낮추고 2030년까지 점진적으로 줄여야 하는 상황입니다. 따라서, PFE 기업들이 북미 시장에 직접 진출하는 데에는 많은 제약이 있을 것으로 생각합니다.

원재료 조달 역시, 가격과 품질 경쟁력을 갖춘 Non -PFE 협력사 확보 역량과

함께 PFE 조달 허용 범위 내에서 전략적인 SCM 운영이 매우 중요해질 것입니다.

한편, 당초 조기 일몰 우려가 있었던 AMPC는 2032년까지 수혜기간 변화없이 유지되고, ITC 항목 중 ESS 설치 프로젝트는 2035년 내 착공하면, 최대 Capex의 40%까지 세액 공제를 받을 수 있는 원안이 그대로 유지되었습니다.

특히 북미지역은 AI 확산에 따른 빅테크 기업들의 데이터 센터 증설이 집중되어 전력 소비가 급증하고 있어, 신규 신재생에너지 발전소로부터 발생하는 수요에 더해 기존 발전소에서도 세액공제 수혜가 가능한 ESS에 대한 설치수요가 빠르게 늘어나고 있습니다. 또한 미국 현지 조달 요건을 충족하면, ITC 혜택을 최대화할 수 있어서 고객들의 탈중국 및 현지 ESS에 대한 니즈가 더욱 강해지고 있습니다.

한편, 유럽 연합은 전기차 소재의 현지 공급망 강화를 위해 역내 배터리 생산 프로젝트에 총 8.5억 유로의 투자 지원 정책을 발표했고 영국은 약 6.5억 파운드의 예산을 들여 '22년 6월에 중단되었던 EV신차 구매 보조금을 다시 재개하며, 자국산 중심으로 전기차 판매를 적극 촉진하는 모습입니다.

이렇듯, 북미와 유럽 모두에서 역내 배터리 공급망을 확충하고 자국에서 생산된 전기차 수요 촉진에 힘쓰고 있는 만큼, 현지 물량 대응이 가능하고, 안정적인 Operation 역량을 확보한 배터리 기업에 대한 고객들의 신뢰와 선호는 더욱 높아질 것입니다.

이러한 큰 변화의 흐름 속에서도 저희 LG에너지솔루션은 가시적인 성과를 창출해 가고 있습니다.

우선, 지난 5월 미시간 Site에서 에너지 밀도와 Cost 경쟁력을 한층 개선시킨 LFP 기반 ESS 롱셀 양산에 돌입하면서, 가장 빠르게 북미 ESS 생산 거점을 확보했습니다. 저희는 이번 양산을 시작으로 북미 고객들의 탈중국 니즈에 적극 대응하고자 하며, 현재 각형을 포함한 다양한 폼팩터를 기반으로 다수의 고객사들과 활발한 수주 논의를 진행 중에 있으므로, 앞으로도 북미 전력망 중심의 의미 있는 ESS 수주 성과를 계속 이어갈 수 있을 것으로 생각합니다.

또한 지난 6월 체리기차와 체결한 46시리즈 신규 공급 계약은 올해 하반기부터 오창 Site에서 출하를 시작할 예정이며 통상 자국 배터리 사용을 선호하는 중국 OEM과 체결한 첫 원통형 수주 계약이라는 점에서 의미가 있다고 볼 수 있고 이를 발판으로 삼아 더욱 다각화 된 고객 포트폴리오를 구축할 계획입니다.

또한, 토요타 통상과는 노스캐롤라이나 지역에 폐배터리 전처리를 위한 JV를 설립하기로 결정했고, 유럽에 이어 북미까지 지역별 자원 선순환체계 또한 차분히 준비해 나가고 있습니다.

이어서 금년 하반기 운영 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

하반기 역시 도전적인 경영환경이 예상되지만, 저희 엔솔은 구체적인 Action

Plan들을 통해서 펀더멘탈한 경쟁력을 지속 확보해 나감으로써, 지난 2분기를 기점으로 성과와 실적의 의미 있는 개선을 이어 나가고자 합니다. 우선, EV수요 감소에 대응하기 위해서 전력망 시장을 중심으로 수요가 빠르게 증가하는 ESS의 매출 확대에 주력하고, 또한, 미래 성장을 위한 새로운 폼팩터, 그리고 중저가형 신규 Chemistry 양산을 확대해서 라인 운영을 최적화하고, Capa 가동률 또한 Maximize하고자 합니다.

아울러서 고정비 Burden을 줄여야 하기 때문에 수요 변화에 맞추어 신규 Capa 증설 계획을 전면 재조정하고, 현재 진행 중인 프로젝트도 상황변화에 신속히 대응해서 생산 시점과 규모를 조정해 나가고 있으며, 전사 관점에서 인력운영을 포함한 내부 Resource를 적재적소에 재배치하는 활동도 속도감 있게 진행 중에 있습니다.

그리고 Sourcing 경쟁력을 더욱 강화하기 위해 꾸준히 염가 소재를 발굴해서 재료율을 낮추어가는 동시에 각 소재 별 공급지역과 성능, Cost에 대한 다각적인 검토를 함으로써 프로젝트 별 최적화된 공급망 전략을 능동적으로 대응해 나가고 있습니다.

사업 포트폴리오 역시, 북미의 탈중국 및 현지화 니즈에 적극 대응하기 위해 미시간 ESS Site의 Ramp-up을 시작으로 올해 연말까지는 17GWh 수준의 북미 ESS Capa를 안정적으로 확보하고, 일부 전기차배터리 라인의 ESS 전환을 통해서 '26년 말까지 약 30GWh 이상의 북미 ESS Capa를 구축하여, 사업을 확대

하도록 하겠습니다.

한편, 중저가 EV를 중심으로 성장하는, 유럽 시장 대응을 위해서는 폴란드 공장에서 고전압 미드니켈 및 LFP와 같은 Cost 경쟁력을 갖춘 신제품 양산을 준비하고 있으며, 또한, 원통형 46시리즈나 각형과 같은 신규 폼팩터를 기반으로 EV와 ESS용 추가 수주 기회를 적극적으로 선점하는 동시에 신규 모빌리티, 휴머노이드와 같은 신시장 또한 대응해 나갈 계획입니다.

마지막으로 경쟁력 있는 기술 개발에도 매진하겠습니다.

Cost 절감을 통한 고객 니즈 대응을 위해, EV용 LFP는 신규 공법과 건식전극 Process를 적용한 Cell을 개발해서 원가 경쟁력과 급속충전 성능을 차별화할 계획이고 ESS용 LFP는 에너지 밀도를 한 단계 더 높인 파우치 신제품 개발과 원가경쟁력을 확보한 신규폼팩터 제품도 준비하고자 합니다.

새로이 개발 중에 있는 LMR은 '28년 핵심 고객사의 차세대 EV 탑재를 목표로 LFP 대비 Cost는 비슷하지만 에너지 밀도는 30% 이상 개선시킨 spec으로 개발 중에 있습니다. 그리고 머지않은 시일 내에 10분 이내 급속 충전이 가능한 기술을 46시리즈와 EV 파우치 제품에 모두 적용하고자 합니다.

Cost Innovation을 주도할 건식전극 Process는 오창에서 연내 양산성을 확보하여 샘플 공급이 가능한 체계를 구축할 계획입니다.

R&D 측면에서는 AI와 Digital Transformation을 기반으로 신규 제품에 맞는 소재

와 요소 기술을 빠르게 확보하고, 제품의 개발부터 생산까지 리드타임을 획기적으로 단축하고자 합니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분

어려운 사업 환경 속에서도 저희 에너지솔루션은 내실을 다지고, 축적된 역량을 기반으로 북미 생산 인센티브를 제외하고도 2분기 손익 Turnaround 를 이루어 냈습니다.

성장 가도를 달려오던 이차전지 사업이 전례 없는 힘겨운 조정 구간을 경험하고 있지만, 시장 변화에 기민하게 대응함으로써 그 속에서도 편더멘탈하고 구조적인 경쟁력을 확보함으로써, LG엔솔만의 지속가능한 수익창출 역량을 반드시 이루어 내도록 하겠습니다.

감사합니다.

질의 응답

IR 담당

: 네, 이것으로 발표를 마치고, Q&A시간을 갖겠습니다. 보다 많은 분께 기회를 드릴 수 있도록 질문은 한 사람당 2개로 제한하도록 하겠습니다.

Operator

: 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주십시오. 질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러 주시면 됩니다. 처음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

현대차증권 강동진

: 두 가지 질문 드리겠습니다. 일단 2분기 실적이 예상보다 잘 나왔지만 시장에서는 여전히 하반기에 많은 불확실성들에 대해서 고민이 많은 것 같습니다. 짧게는 3분기 그리고 하반기 실적에 대해서 전망을 공유해 주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 이제 북미 ESS에 대해서 굉장히 많이 강조를 하셨고 저희가 갖고 있는 것들도 보면은 북미 ESS 시장이 상당히 고성장할 것으로 전망이 되고 있습니다. 수요 대응 계획 관련해서 신규 수주와 향후 이제 사업 전망을 공유해 주시면 좋겠습니다. 감사합니다.

CFO

: 예 CFO 이창실입니다. 제일 관심이 많으신 질문들을 해주신 것 같아서 질문

감사드리고요. 우선 첫 번째 질문 하반기 전망에 대해서는 제가 좀 말씀을 드리고 그 다음 질문에 대해서는 사업부 담당이 좀 설명을 드리겠습니다.

아시는 것처럼 최근 미국이 국가별로 관세 정책에 합의점을 찾아가는 모습이고 앞서 설명드렸던 것처럼 그간 수요의 불확실성을 가중시켰던 미국의 감세 법안이 확정되면서 2차 전지 사업의 변동성은 이제 어느 정도 진정 국면에 들어설 것으로 예상을 하고 있습니다.

그리고 이미 말씀드렸던 것처럼 개정된 IRA 정책으로 소비자에 대한 eb 보증금이 예상보다 일찍 종료가 되었기 때문에 하반기 EV 수요는 당연히 영향을 좀 받을 것으로 보니다만 EV 차량의 판매 추이 자체는 견조해서 업계에 있는 배터리 재고는 하반기를 기점으로 좀 건전화 될 수 있을 거라고 저희들은 예상하고 있습니다.

또한 원통형 EV 고객의 신차 출시 계획들이 하반기에 있고 또한 IT 업체들의 신규 모델 수요가 있기 때문에 이에 따른 소형 전지의 매출 증가가 저희들이 계획되어 있고 특히 전력망 프로젝트를 중심으로 3분기부터 미시간 현지 생산 물량의 출하가 본격화되기 때문에 하반기에는 자동차 배터리의 좀 빈 공간을 큰 폭의 ESS 매출 성장을 통해서 달성할 수 있을 것으로 예상합니다.

손익의 경우에도 기존 투자 계획의 전면 재조정과 함께 일정 기간 둔화되는 EV 수요를 말씀드렸던 ESS 사업 확대를 극복하는 등 기 확보된 Capa의 가동률을 최대화하는 쪽에 방점을 두고 자원의 재배치와 비용 효율화를 통해서 고

정비 부담을 최소화하고 있습니다.

그리고 Cost 혁신을 통한 재료 비율의 축소 또한 소형 및 북미 ESS 물량 확대에 대한 빠른 손익 개선을 저희가 꾸준히 해 나가는 중이기 때문에 2분기를 기점으로 하반기에는 의미 있는 수익 개선을 이룰 수 있을 것이라고 생각합니다. 예 이상입니다

ESS 담당

네 두 번째 질문 주신 건조한 북미 ESS 수요 대응 계획 관련해서 신규 수주 모멘텀 및 향후 추위 지속 전망 여부에 대해서 제가 답변 드리겠습니다.

답변자는 ESS 기획 관리 담당 김민수입니다. 현재 당사는 북미 시장에서 LFP ESS 제품을 현지 생산하여 공급할 수 있는 유일한 업체로서 경쟁 우위를 확보하고 있을 뿐 아니라 시장 수요와 고객의 니즈에 맞는 제품 포트폴리오를 준비 중에 있습니다. 더불어 AI 데이터 센터 확산에 따른 전력 수요 증가 영향으로 전력망을 중심으로 연평균 20% 이상의 고성장세가 지속될 것으로 전망되는 가운데 기존의 ESS 세제 혜택이 유지되는 등 정책 지원까지 더해지며 수주 모멘텀은 더욱 강화되고 있습니다.

이에 당사는 지난 6월 말 기준으로 이미 50GWh를 상회하는 수주 잔고 물량을 확보하였고 현재 Developer 및 Utility 업체 등 다양한 고객사들을 대상으로 한 추가 수주 모멘텀이 지속적으로 이루어지고 있습니다. 현재 당사는 신규 폼팩터를 포함하여 ESS 향으로 다양한 LFP 제품 공급을 논의 중에 있으며 다수의

대규모 전력망 프로젝트가 활발히 논의되고 있는 만큼 향후 수주가 완료될 시장과 소통할 수 있도록 하겠습니다. 이상입니다.

IR 담당

: 다음 분 질문 받겠습니다.

하나증권 김현수

: 네 안녕하세요? 하나증권의 김현수입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저는 정책 관련해서 두 가지 질문 드리고 싶은데요.

먼저 최근에 아까 말씀 주신 대로 미국에서 감세 법안 통과되면서 전기차 보조금이나 재생에너지 시장에도 영향이 좀 있을 것 같은데 이로 인해서 이제 기존 대비해서 전기차랑 ESS 시장별로 수요 변화는 어떻게 전망하고 계신지 그리고 대응 전략은 어떻게 구상하고 계신 지 궁금합니다. 두 번째는 AMPC하고 이 PFE에 관련된 질문입니다. AMPC 나 ITC를 수취하기 위해서 이제 이번에 신설된 게 26년부터 금지 단체로부터의 원재료 조달 요건을 충족해야 한다는 법률 조건이 신설됐는데요. 이 정책의 영향하고 이를 대응하기 위해서 지금 LG 에너지솔루션은 어떻게 준비하고 계신지 궁금합니다.

감사합니다.

경영전략담당

: 네 안녕하세요? 경영전략담당 이연희 입니다. 첫 번째 질문하신 미국 감세 법안 통과에 따른 EV 시장별 수요 전망 및 당사 대응 전략에 대해서 말씀드

리겠습니다.

앞서 발표 자료에서 CFO께서 자세히 설명드린 것처럼 전기차 보조금 혜택이 9월 말 이후로 조기 소멸되고 PFE 조달 허용 요건이 추가되는 등 미국 감세 법안 내용이 확정됨에 따라서 또 당사 전방 시장인 EV와 ESS 사업 환경에도 영향이 있을 것으로 보여집니다.

EV 시장의 경우에는 보조금 혜택 폐지에 따라서 OEM들이 EV 사업 속도를 조절하고 있으며 보조금 일몰 후에 그래서 내년 상반기까지는 전반적으로 수요 둔화가 예상이 됩니다. 그럼에도 불구하고 OEM들이 저가형 EV 라인업을 확대를 하면서 소비자가 가격 부담 경감 노력을 지속되고 있고 앞으로 본격적으로 시작될 자율주행 상용화는 EV의 지불 가치 상승에 긍정적으로 작용할 것으로 전망하고 있습니다.

당사의 경우에는 내년 상반기에 북미 JV 가동이 시작함에 따라서 점진적으로 물량이 성장될 것으로 기대하고 있습니다. 이에 따라서 당사는 EV는 전략 고객사와 각형 개발 및 LFP, LMR 염가 솔루션 확보를 통해서 펀더멘탈 경쟁력을 지속 강화해 나가도록 하겠습니다. ESS 시장의 경우에는 미국 ESS 전력망 시장이 내년 수요 성장이 올해 대비 60%를 상회하는 고성장세가 예상되고 있습니다. 한 기존의 세제 혜택들이 유지되면서 수혜 예상 규모에는 변동이 없어서 현지 생산 역량을 보유한 비중국 업체에 대한 선호는 더욱 커질 것으로 예상하고 있습니다. ESS는 완화된 공급망 요건을 활용해서 연간 소재 적용으로

코스트 경쟁력을 강화하고 현지에서 LFP 제품 공급이 가능한 유일한 업체로서 경쟁 우위를 기반으로 해서 앞으로 가파른 수요 성장세에 적극 대응하고 추가 수주 활동 또한 지속적으로 강화해 나갈 계획입니다.

두 번째로 질문하신 내년부터 AMPC ITC에 부과되는 PEF로부터의 원재료 조달 조건 신설에 따른 당사의 준비 현황 및 사업 영향에 대해서 말씀드리겠습니다. 당사는 이전부터 기존의 IRA 법안에 대응하여 전기차 소비자 보조금 수치를 위해 FEOC 요건을 충족시키는 공급망을 체계적으로 준비해 왔습니다.

금번에 신설된 PFE 조달 요건은 이전 FEOC 요건에 비해 다소 완화된 부분이 있어 이를 활용하면 공급망 체계를 최적화할 수 있을 것으로 보고 있습니다. 먼저 근본 공급망 요건에 따라 연도별로 일정 비율을 PFE로부터 조달이 허용되고 PFE 대상이 직접 재료비로 한정되면서 일부 재료는 낮은 원가의 공급망을 활용할 수 있게 되었습니다. 또한 기존의 전기차 소비자 보조금 폐지에 따라 기존의 배터리 부품의 복미 현지 조달 의무와 FTA 국가로부터의 핵심 광물 소싱 의무가 사라지면서 공급망 운영에는 자유도가 생겼습니다.

그래서 상대적으로 단기간 내에 PF 요건 충족이 어려운 자재들은 시간을 두고 준비할 수 있게 되었습니다. 이에 당사는 장기 공급이 가능하고 가격 경쟁력 있는 기존 업체들을 효율적으로 활용하면서 이와 더불어 중장기적 관점에서는 공급망 업체를 이원화도 착실히 준비하여 PFE 요건 충족과 동시에 포스트 경쟁력을 확보할 수 있는 공급망 운영을 통해 수익성 개선에 힘쓰고자 합니다.

이상입니다.

IR담당 :

다음 분 질문 주시기 바랍니다.

Operator :

다음으로 질문해 주실 분은 UBS증권의 Tim Bush 입니다.

Tim Bush (통역사 한글 통역)

: 네 질문의 기회를 주셔서 감사드립니다. 저는 두 가지 질문을 드리고 싶은데요 첫 번째는 ESS 관련된 질문입니다. 지금 2분기부터 새로운 LFP ESS Capa가 이제 북미에서 가동이 되기 시작했는데 이로 인해서 ESS와 관련되어서의 향후 Capa 증설 전망은 어떻게 보고 계시는지에 대해서 좀 알고 싶고요.

그 다음에 두 번째는 저희가 북미 지역 전체 시장을 놓고 지금 상반기에 있었던 실적을 보게 되면은 굉장히 경고한 어떤 판매가 이루어졌었던 걸로 보여지고 있는데요. 하반기에는 어떻게 보고 계시는지 궁금합니다.

ESS 기획관리담당 :

네 첫 번째 질문에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자 ESS 기획 관리 담당 김민수입니다. 말씀하신 것처럼 당사는 지난 5월부터 미시간 사이트에서의 ESS용 LFP 제품을 양산 시작하였습니다. 북미에서 축적해 온 현지 생산 역량과 중국에서의 LFP 생산 노하우를 바탕으로 안정적으로 생산 공급 중에 있습니다.

다.

최근 미국 전력망 수요는 예상 대비 더 빠르게 성장하고 있어 이러한 사업 기회를 극대화하고자 올해 계획하고 있는 약 17GWh규모의 미시간 Capa를 안정적으로 램프업하는 동시에 기존 사이트 내 EV용 Capa의 ESS향 전환도 적극적으로 검토하여 26년 미국 내 30GWh 이상의 수준의 ESS Capa를 구축하는 것을 목표로 논의 중에 있습니다.

또한 제품 관점에서도 현재의 롱셀 LFP 제품과 함께 당사 SI 역량을 기반으로 차별화된 제품 경쟁력을 확보하고 나아가 소재 설계 혁신을 통해 신규 고용량 셀도 개발 중에 있는 만큼 미국에서 안정적인 사업 확장 및 시장 점유율을 확보해 나가도록 하겠습니다. 이상입니다.

CFO :

두 번째 질문은 CFO가 답변드리겠습니다. 여전히 하반기 전망에 대한 여러 가지 궁금증들이 많으신 것 같습니다.

앞서 간략히 설명을 드렸습니다만 상대적으로 견조했던 저희 상반기 북미 출하량의 전체 내용에는 주요 고객사의 전기차 판매 실적이 예상 대비 상당히 경고했을 뿐만 아니라 또 여러 가지 대외 정책의 불확실성과 같은 변수들이 있기 때문에 고객사들이 선제적으로 Pull in을 하는 그런 영향도 좀 있다고 지금 보고 있습니다. 하반기의 경우에는 9월 이후에 소비자 입이 보증금이 조기 종료됨에 따라서 주요 OEM들의 전동화 속도 조절과 다소 보수적인 재고 운영

기조는 있을 것으로 보여지고 이에 따라서 물량 성장의 모멘텀은 당분간 제한적일 수밖에 없어 보입니다.

하지만 계속 말씀드리고 있지만 북미 ESS의 고객 수요는 기존 전망보다는 훨씬 견조한 전체 상황을 나타내고 있기 때문에 유일하게 저희가 현지에서 ESS 생산 역량을 보유하고 있는 회사이기 때문에 이 부분은 더 없는 기회라고 판단하고 있습니다. 그래서 앞서 설명드렸던 것처럼 일정 기간 자동차 배터리의 빈 공간에 대해서는 ESS로 매꿔 나갈 생각입니다.

이와 연관해서 저희 엔솔은 시장 수요와 고객의 니즈를 면밀히 검토해서 가장 효율적인 Capa 운영 방안을 고객들과 협의하고 있어서 사이트별 생산 시점과 규모는 실시간으로 조정해서 투자와 Capa 로스를 줄여 나가고 있습니다. 다행스럽게도 북미 ESS 수요가 굉장히 견고한 만큼 북미 Capa 보유 강점을 기반으로 해서 고객사들과 협의하에 JV 조차도 일부 Capa는 ESS 공급에 우선적으로 활용을 해서 설비 효율을 Maximize 하는 방향으로 운영 중에 있습니다. 이상입니다.

IR 담당 :

시간 관계상 마지막 질문 받겠습니다.

Operator :

마지막으로 질문해 주실 분은 키움증권의 권준수 님입니다.

키움증권 권준수:

네 질문 기회 주셔서 감사합니다. 키움 증권의 권준수입니다.

저는 두 가지 질문 드리겠습니다. 첫 번째는 이제 최근 유럽 시장 내에서 국내 업체들의 점유율이 많이 빠지고 있는데 이와 관련해서 유럽 시장 동향과 그리고 대응 전략 말씀 부탁드립니다.

두 번째는 이제 GMLSP와 각종 LMR 배터리 개발을 추진 중에 있는데 개발 추진 현황과 그리고 향후 생산 전략에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

법인 기획관리담당 :

유럽 수요 추이에 따른 대응 전략 말씀드리겠습니다.

법인 기획 관리 담당 정재욱입니다. 상반기 유럽 2위 시장이 예상 대비 견조했음에도 당사의 유럽형 물량이 분양 대비해서 상대적으로 저조했습니다.

그 이유는 고객사들의 보수적인 재고 운용에 더해 유럽은 중저가 EV 중심의 수요 성장과 중국 OEM들의 유럽 EV 시장 진출에 따른 중국산 배터리 탑재량 증가가 영향을 미쳤던 것으로 보고 있습니다. 이와 같이 경쟁 심화가 지속되고 있어 상대적으로 Slow한 유럽형 물량 추이는 당분간 이어지겠으나 하반기는 주요 고객사 신차 출시 계획과 더불어 당사도 신규 중저가 Chemistry 제품 양산을 순차적으로 준비 중에 있고, 연내 일부 EV용 라인의 ESS 향 전환 및 생산도 추진하여 폴란드 공장 가동률과 수익성 향상을 위해 지속적으로 노력해 나가겠습니다. 또한 상대적으로 경쟁력을 가져갈 수 있는 프리미엄 시장에

서는 원통형 신규 폼팩터인 46시리즈 경쟁력을 기반으로 해서 수주 기회를 적극적으로 모색하고 수요에 대응하고자 합니다. 이상입니다.

자동차 기획관리담당 :

네 두 번째 질문인 GM향 신규 개발 추진 현황 등 향후 제품 생산 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

자동차 전지 기획 관리 담당 안민규입니다. 현재 전략 고객사인 GM과의 각종 공동 개발은 계획 준비에 차질 없이 진행되고 있는 상황입니다. 최근 언론에 보도된 것처럼 양사는 LMR과 LFP와 같은 중저가형 제품 개발을 통해서 폼팩터 뿐 아니라 Chemistry를 다변화하고 있습니다.

다변화하여 세그먼트별 수요와 고객의 제품, 다각도 니즈에 맞춘 제품 솔루션을 제공하고자 양산을 전제로 다양한 옵션을 검토 중에 있습니다.

최근 정책 변화 등으로 인해서 EV 수요에 대한 불확실성이 이어지고 있는 상황에서 생산 시기, 규모, 제품의 스펙 등 구체적인 계획을 언급하기에는 다소 이르지만 기존 NCM 파우치 제품은 현재 안정적으로 가동 중에 있는 Ohio JV1기에서 생산을 지속하는 한편, 각형 LMR과 LFP와 같은 신규 제품들의 경우 점진적인 Capa 증설을 계획 중에 있는 Tennessee JV 2기에서 수요 상황에 맞춰서 유연하게 대응하며 Capa 활용을 극대화하는 방향으로 검토할 계획입니다.

이상입니다.

IR 담당 :

네 감사합니다. 이것으로 엘지 에너지 솔루션의 2025년 2분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.