

2025년 4분기 실적발표 속기록

2026.01.29

IR 담당:

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다. 2025년 4분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다. 먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO/ 이창실 부사장, 금융/ 이상현 상무, 회계/ 박성필 담당, 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 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다. 이번 컨퍼런스 콜에서는 2025년 연간 및 4분기 실적 설명과 함께 주요 성과를 설명 드리고, 이어서 CFO가 2026년 시장 전망과 당사의 성장전략, 그리고 연간 가이던스에 대해 말씀드린 뒤, 질의응답을 하는 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

[25년 연간 실적 및 Reflection]

먼저 당사의 2025년 연간 실적과 주요 성과에 대해 말씀드리겠습니다. 지난 해 2차전지 시장은 미국의 OBBBA 법안 통과에 따른 전방 시장 지원책과 Souring 규제의 변경 및 주요국 관세 부과, 유럽연합의 탄소배출 규제 완화 등 주요 EV고객사들의 전동화 속도에 상당한 영향을 미치는 여러 정책적 변화가 잇따르며 업황 가시성이 크게 줄고 수요 환경이 전반적으로 위축되었습니다.

이러한 영향으로 당사의 2025년 매출은 전년 대비 -7.6% 감소한 23.7조 원을 기록하였습니다.

평균 메탈가격이 하락한 가운데 미국 전기차 구매 보조금 종료로 인한 고객들의 전기차 판매 감소와, 하반기 보수적인 재고 운영으로 EV향 배터리 출하량이 10% 이상 감소했음에도 불구하고, 비 중국 현지 생산 제품 선호 기조와 AI 데이터센터 증설 등 상대적으로 우호적인 북미 지역 ESS 수요에 LFP Capa를 기반으로 선제적으로 대응해 전년 대비 40%가량 증가한 ESS 매출을 달성할 수 있었습니다. 북미 생산 보조금을 포함한 연간 영업이익은 전년 대비 +133.9% 증가한 1.3조 원을 기록하였습니다.

고수익 제품 중심의 Mix운영과 염가소재 적용 등으로 재료비율을 8%p가량 개선했고, 북미에서 EV 물량에 더해 ESS 생산을 본격화하며 생산 보조금도 전년대비 11%가량 증가, 영업이익률은 전년 대비 +3.5%p 개선된 +5.7%를 달성했습니다. 생산 효율화를 통한 재고자산 감축과 SCM 역량 고도화로 운전자본의 효율성도 높였습니다.

한편, 급변하는 수요환경에 빠르게 대응해 당사는 투자의 집행을 전년 대비 약 20% 조정하고 자산 포트폴리오 효율화를 추진해서 선제적 리스크 관리에 집중했습니다. 먼저 북미 ESS 양산 Site를 신규 애리조나 증설 대신 미시간으로 조정해 현지 양산 시점을 더욱 앞당겼고, 폴란드 공장과 북미 JV의 EV 유휴라인을 ESS로 개조해 Capex 부담을 낮추면서 가동율이 저조했던 생산 라인의 활용도도 높였습니다.

또한 유럽에서 중저가 Chemistry인 고전압 미드니켈, LFP 제품 생산을 시작해 지난 4분기부터 고객 향 출하를 진행하는 등 고객 대응 역량도 확대했습니다.

Honda JV는 파트너사에 건물 매각을 추진 중으로 1분기 중 최종 계약이 마무리되면, 본 매각 금액으로 해당 JV의 차입금을 전액 상환해 자산건전화와 재무구조 개선을 도모할 예정입니다.

마지막으로 제품 및 고객 저변도 더욱 넓혔습니다.

오창 공장에서 생산을 시작한 원통형 46시리즈는 지난 4분기부터 출하를 시작했습니다. 경쟁사 대비 앞선 양산 능력과 높은 에너지 밀도, 그리고 당사 고유의 열 확산 방지 팩 기술 등 차별화된 제품 경쟁력을 인정받아 유럽 전통 OEM부터 자국 배터리 선호도가 높은 중국 업체까지 고객 기반을 넓혀가며 작년 말 기준 300GWh 이상의 46시리즈 수주 잔고를 확보할 수 있었습니다.

ESS는 경쟁사 대비 빠르게 북미 현지생산 거점을 활용하여 현재 생산중인 LFP의 롱셀 파우치 뿐 아니라 각형 제품 라인업도 구축할 계획이며, 당사만의 차별화된 강점인 SI 역량을 더욱 고도화 함으로써 고부가가치 프로젝트 비중이 확대된 140GWh 이상의 ESS 누적 수주잔고를 확보했습니다.

다음으로 지난 4분기 경영실적에 대해 간략히 말씀드리겠습니다. 작년 9월말 미국의 전기차 구매 보조금 종료 이후 전략 거래선의 배터리 재고 감축 기조가 지속되며 당사의 자동차 파우치 출하량은 감소하였지만 2배 이상의 ESS 매출 확대와 전략 거래선향 견조한 EV 원통형 물량 증대로 매출은 전분기 대비 +7.7% 증가한 6.1조 원을 기록했습니다

손익 측면에서는 전사적인 비용 감축 노력을 지속했으나, 북미 고객사향 고수익 파우치 판매 물량 감소와 미시간 단독공장 내에 ESS 추가 라인 가동에 따른 초기 비용 부담 등으로 인해 -1,220억 원의 영업 손실을 기록했고, 북미 생산보조금은 ESS 물량 증가에도 EV 판매량 감소 영향에 따라 전분기 대비 -9% 감소한 3,328억 원을 기록했습니다.

영업 외 항목은 이자비용 및 연말 불용 유형자산 처분 손실 반영 등에 따라,

-3,541억 원의 영업 외손실을 기록했습니다.

법인세 차감 전 순손실은 -4,761억 원, 당기 순손실은 -7,725억 원이었습니다.

다음은 재무 현황입니다.

‘25년 기말 자산은 북미 유형자산 증가 등으로 전년 말 대비 약 6.8조 원 증가한 67.1조 원을 기록했으며, 부채비율은 129%, 차입금 비율은 77%, 순차입금 비율은 64%였습니다.

2025년의 연간 현금흐름을 살펴보면 약 5조 원의 EBITDA 창출에 더해 약 6조 원의 국내외 회사채 발행 등 총 11조 원의 현금 유입이 있었으나, 전년대비 약 20% 적은 10조 원 수준의 Capex 집행으로 기말 현금은 전년 말 대비 0.1조 원 소폭 감소한 3.8조 원을 기록하였습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고 이어서 CFO가 26년 시장 전망과 당사의 성장 전략에 이어 실적 가이던스를 말씀드리도록 하겠습니다.

[’26년 사업전략 및 가이던스]

CFO:

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

새해도 주주 여러분과 투자자 및 애널리스트 분들의 가정에 늘 행복과 건강이 함께하시길 바랍니다.

먼저 올해 배터리 시장 전망을 좀 말씀드리겠습니다.

작년 한 해 정책적 변화가 여러 가지 많았고 전기차 시장의 부침이 꽤 컸습니다만 과거의 속도에 비해 완만하기는 하지만 26년에도 여전히 10% 이상의 성장은 지속될 것으로 보고 있고, ESS 수요는 산업 전반의 전동화와 기후 변화에 따른 냉난방 수요 증가에 대해서 기본 전력에 대한 소비 증가와 이를 충당하기 위한 신재생 에너지 발전 비중의 확대, 여기에 전력망 안정성에 대한 요구 증대가 맞물려서 AI 및 데이터센터의 확대와 함께 구조적인 성장 궤도에 진입하고 있습니다. 특히 26년 글로벌 ESS 설치량은 전년 대비 40% 이상으로 빠르게 늘 것으로 전망합니다.

또한 저희 엔솔의 전략 시장인 북미 지역의 경우는 아무래도 차량 구매 보조금 일몰이 전기차 수요에 영향을 크게 미치면서, 또한 OEM들이 보수적으로 재고를 운영하고 하이브리드 차량 중심의 판매가 이어지는 상황이어서 전기차용 배터리는 역성장이 불가피해 보이지만, ESS는 앞서 말씀드린 빅테크 기업의 데이터센터 투자가 주로 미국 지역에서 진행되고 있고 청정 에너지 투자, 세액 공제 유지 등 정책적 지원에 힘입어서 전체 북미 배터리 시장의 절반까지 수요가 확대될 것으로 예상합니다.

특히 요즘 많은 관심을 받고 있는 데이터센터형 배터리는 활용 목적과 설치 위치에 따라 종류가 나누어지는데 데이터센터 내부에 설치되어서 정전 시에 데이터센터의 비상 전력을 공급할 수 있는 UPS와 개별 서버 내부에서 Rack 단위의 전력 백업을 하는 BBU, 그리고 외부에서 데이터센터 가동과 운영 전반에 필요한 전력 수요 충당에 활용되는 Grid용 ESS로 구분할 수 있겠습니다.

특히 생성형 AI를 위한 데이터 센터는 기존의 데이터 센터와 비교해서 단위당 전력 밀도가 6배에서 10배까지 매우 높고 대형 캠퍼스 형태로 확장이 되고 있어서 비상 전력 용도의 UPS, BBU 등의 수요뿐 아니라 데이터센터 운용에 필수적으로 필요한 전력 공급을 돋는 그리드용 ESS 수요의 강한 성장을 견인하고 있습니다. 데이터 센터가 장기간 안정적인 운영을 전제로 하는 ESS 프로젝트를 필요로 한다는 점에서 북미 ESS 수요의 95% 이상을 차지하는 Grid용 ESS의 지속적인 성장 가능성은 매우 높다고 판단됩니다.

저희 엔솔은 이러한 환경 변화와 사업 기회에 선제적으로 대응해서 ESS 사업을 확대함으로써 실적 개선을 본격화하고 Winning Technology와 제품 역량을 기반으로 미래 준비를 착실히 해서 단기적인 시장 변동에 흔들림이 없이 균형 잡힌 사업 운영을 해 나가고자 합니다.

각 부문별 성장 전략을 말씀드리면, 먼저 올해 ESS 사업은 북미 전력망용 Top Tier 유ти리티 고객들과의 전략적 파트너십과 차별화된 System Integration 역량 기반의 Turn-Key Solution을 통해 작년 사상 최대치였던 90GWh를 뛰어넘는 신규 수주를

목표로 하여 중장기 북미 프로젝트를 중심으로 수주 파이프라인을 지속 확대해 나가고자 합니다.

또한 UPS와 BBU 수요 증가에 적극 대응하여 고출력 NCM 기반의 파우치 제품을 통해 전년 대비 2배 이상의 UPS 매출을 달성하고 제한된 공간 내 초고출력 성능이 요구되는 BBU는 원통형 탭리스 2170 제품으로 하반기부터 대응할 계획입니다.

이러한 ESS 수요 모멘텀의 기회는 글로벌 Capa의 Agile한 운영으로 빨빠르게 대응해 나가겠습니다. 전사적인 ESS 대응 역량을 2배 가까이 확대하여 올해 말까지 60GWh 이상의 Capa를 갖추고, 특히 현지 대응력이 중요한 북미에서는 미시간, 홀랜드, 그리고 랜싱의 단독 법인과 함께 스텔란티스, 혼다 등 JV 사이트에서도 일부 전기차 라인을 ESS 생산에 적극 활용하여 큰 전환 비용이 없이 약 50GWh 규모 이상의 Capa를 확보할 계획입니다.

미시간 홀랜드 사이트와 캐나다 스텔란티스 JV는 이미 가동을 시작했고 올해 실적에 Fully 기여할 수 있을 것으로 보이고, 랜싱 사이트는 상반기 중에 생산을 시작할 계획이고, 혼다 JV도 전환 규모와 시점이 확정되는대로 연중에 생산을 시작하고자 합니다.

한편 유럽은 폴란드 공장 라인의 일부 전환을 작년에 마쳤고, 탈중국 소싱 니즈가 있는 고객들을 대상으로 현지에서 ESS 제품을 공급하고, 아시아 지역에서는 오창 라인을 활용한 국내 입찰 과제의 대응과 중국, Capa를 통한 일본, 호주 등 전력망 시장 진입으로 추가적인 성장 기회를 적극 도모하고자 합니다.

EV 사업은 고객과 시장 니즈가 세분화되고 있는 만큼 정교한 대응을 해나가고자 합니다. 우선은 보강된 제품 라인업으로 중저가 전기차 시장 기반을 넓혀 나가겠습니다.

작년 말 폴란드에서 생산을 시작한 전기차용 LFP와 고전압 미드니켈의 양산을 1분기에 본격화하고, LMR 각형 제품은 상반기 중 오창에 샘플 생산 라인을

확보해서 28년 북미 현지 생산에 차질이 없도록 준비하고 추가적인 수주 기회도 논의하고자 합니다.

신규 원통형 폼팩터인 46 시리즈는 오창에서 다수의 고객에게 안정적으로 공급을 확대하고자 하며, 급속 충전 기능을 강화한 신규 46 시리즈 제품도 연내 생산을 계획하고 있습니다. 또한 다양한 사이즈의 46 시리즈 생산이 가능한 미국 애리조나 사이트를 연말부터 가동하여 북미 수주 물량에 적극 대응해 나가고, 상대적으로 안정적인 하이브리드 수요에는 기존 파우치에 대해 원통형 제품을 추가 공급함으로써 시장 대응력을 보다 확대하고자 합니다.

기존 전기차 산업 중심에서 점차 다양한 산업군으로 진화되는 전동화의 기회를 빠르게 선점할 수 있도록 신사업과 미래 기술 준비도 게을리하지 않겠습니다.

최근 산업용 휴머노이드의 상용화 기대감이 높아지고 있는 로봇 시장에서는 이미 주요 6개 이상의 고객에게 원통형 배터리를 저희가 공급 중이고 안전성, 고에너지, 고출력 성능이 매우 중요한 시장이기 때문에 업계 다수의 선도 기업들과 차세대 모델 향으로 샘플 공급을 진행 중에 있고 긴밀하게 스펙과 양산 시기를 협의하고 있습니다. 이 밖에도 선박, 도심 항공 모빌리티, 우주 항공 등 추가 확장된 배터리 애플리케이션도 능동적으로 개척해 나가고자 합니다.

또한 차세대 제품을 위한 소재 및 공정 개발에도 박차를 가하고 있습니다. 작년 오창 사이트에 파일럿 라인 셋업을 완료한 건식 공정은 올해에는 LFP 제품의 양산성을 확보하고자 합니다. 향후 앞선 경쟁력을 갖춘 전고체 전지로 시장에 진입하기 위해 전해질 등의 소재를 강화하고 고밀도를 구현할 수 있는 공정을 개발 중에 있고, 소듐 배터리 또한 다양한 활용 가능성을 열어두고 제품 개발과 사업화에 대한 논의를 활발히 진행 중에 있습니다.

마지막으로 올해 실적 가이던스를 말씀드리겠습니다. 전사 매출은 전년 대비 약 10% 중반에서 20% 수준의 성장을 목표로 하고 있습니다. EV향 파우치 매출은 전년 대비 감소할 것으로 예상합니다만 상대적으로 견조한

원통형 수요와 46 시리즈 신규 프로젝트 가동에 따른 매출 성장과 안정적 북미 생산 역량을 기반으로 3배 이상의 매출 성장을 목표로 하고 있는 ESS 사업을 통해 전사 매출 성장을 견인하도록 하겠습니다.

수익성 측면에서는 신규 가동 Capa의 빠른 안정화와 재료비 절감 노력을 지속해서 구조적 원가 경쟁력을 확보하고 기 보유 설비의 가동률 개선을 통한 운영 효율화로 전사 영업이익률은 Mid Single Digit% 달성해서, 전년 대비해서는 영업이익 창출 규모를 확대할 수 있도록 하겠습니다.

한편, Capex는 전년 대비 40% 이상의 큰 폭의 축소를 집행하고자 합니다. 전방 수요의 급변에 따라 회사의 전략을 재조정하고 미래 성장의 발판을 다져야 하는 지금과 같은 시기에 무엇보다도 중요한 것은 건전한 재무 구조와 안정적인 현금 재원의 확보라고 생각합니다. 이에 저희 회사는 올해 Cash Flow Management 기조를 가장 중요한 경영 과제로 하여 신규 증설 투자는 최대한 억제하고 보유한 EV 파우치 라인의 ESS 전환 등 기존 자산의 운용 효율을 극대화시켜서 투자비 지출을 최소화하고자 하고 매출 성장과 직결되는 투자에 관해 선별적으로 집행해서 Capex의 규모를 유의미하게 줄이고 차입금 규모 또한 축소시켜서 재무 비율을 개선해 나가도록 하겠습니다.

투자자, 애널리스트, 주주 여러분 26년은 전기차 시장의 성장 둔화와 ESS 수요의 부상이라는 구조적 변화가 현실화되는 시기라고 보고 있습니다. 이에 저희 회사는 앞서 말씀드린 전략들을 기반으로 변화의 흐름에 늘 한 발 앞서 고민하고 선제적으로 대응해서 기회를 반드시 성과로 만들어 나가는 회사가 되도록 부단히 노력하겠습니다. 올 한 해도 지켜봐 주시고 아낌없는 조언을 부탁드리겠습니다. 감사합니다.

[질의응답]

IR담당 :

네, 이것으로 발표를 마치고 QnA 시간을 갖겠습니다. 보다 많은 분들의 기회를 드릴 수 있도록 한 분당 2개로 제안하도록 하겠습니다.

Operator:

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

처음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진 님입니다.

현대차증권 강동진 :

예 안녕하세요 현대차증권 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 일단 첫 번째 질문은 단기적이긴 한데 이제 1분기 컬러를 좀 주셨으면 좋겠고요. 두 번째는 이제 북미 ESS 캐파의 안정적인 확장을 위해서 저희가 오퍼레이션을 어떻게 안정화할 것인가에 대한 전략을 좀 공유하시면 좋을 것 같고 관련하여 LFP 양극재나 이런 소재들의 소싱 준비를 어떻게 하고 계시는지 계획이나 현황들을 공유해 주시면 감사하겠습니다. 이상입니다.

CFO :

CFO 이창실입니다. 먼저 질문 주셨던 것은 제가 좀 말씀을 드리는 게 좋을 것 같습니다. 일단 1분기하고 어쨌든 현재 아직 연초이긴 합니다만 연간, 현재 보는 전망도 좀 말씀을 드리도록 하겠습니다.

먼저 1분기는 북미 지역에 이미 설명드렸던 것처럼 전기차 판매 둔화와 주요 고객들의 보수적 재고 운영 기조가 이어지고 있는 상황이기 때문에 자동차 파우치 물량 감소는 불가피할 것으로 보입니다만 원통형 수요는 신규 전기차 모델 판매 호조 등의 그런 또 이슈가 있기 때문에 물량 공급이 저희가 증가세에 있고 특히 ESS 사업은 국내 생산 증대에 따라서 매출 성장이 본격화되고 있고 이에 따라서 전사

매출은 1분기는 전분기 4분기와 유사한 수준을 기록할 것으로 현재 보고 있습니다.

손익의 경우에는 ESS의 이런 어떤 기회를 저희가 반드시 확보할 수 있도록 선수 필승을 위한 Capa 확보를 지금 진행 중에 있고 이와 연동해서 수익성도 유효하게 개선해 나가고자 합니다. 그래서 파우치 물량 감소로 인한 제품 믹스 악화와 고정비의 부담을 상당 부분 흡수함과 동시에 전사 차원의 비용 감축 노력과 운영 효율화를 통해서 수익성 개선을 이루어 나가고자 합니다.

26년 연간 전망을 간단히 말씀드리면 저희 주력 시장인 북미를 중심으로 올 한 해를 제가 전망해 보면 말씀드렸던 구매 보조금이 폐지되고 난 이후에 전기차 판매 추이와 OEM들의 전동화 전략 조정 등을 봤을 때는 전방 수요 시장이 단기간에 개선되기는 어려워 보입니다. 그래서 AI 기반의 데이터센터나 전력망 확충에 따른 ESS 수요의 증가 기회를 반드시 저희가 선점해서 40% 이상으로 성장세를 이루어 낼 계획이고요.

특히 자동차의 경우에는 올해 양산이 예정돼 있는 중저가 제품, 46 시리즈 원통형 등 신규 모델량 생산을 차질 없이 대응해 가면서 기존 Capa 운영 효율의 극대화에 집중하고 ESS는 안정적 Capa 확장을 통해서 물량을 지속적으로 늘려나가서 시장을 선점하고 말씀드렸던 것처럼 전사 매출 성장을 견인하고자 합니다. 이에 대해서 지속적인 Cost 혁신과 구조적인 경쟁력 강화에 집중해서 IRA를 제외하더라도 의미 있는 흑자 달성을 할 수 있도록 전력을 다하고자 합니다.

ESS 기획관리담당:

예, 두번째 질문에 대해서는 제가 답변을 드리겠습니다. ESS 기획 관리 담당 김민수입니다. 우선 북미 오퍼레이션 계획부터 말씀을 드리면 작년 5월 가동 시작한 미시간 사이트의 경우에는 예상치 못했던 변수들이 있어서 일시적인 오퍼레이션 중단 영향도 일부 있었습니다. 다만 현재는 이제 안정화된 수율과 가동률로 생산 중에 있습니다.

그리고 질문 주신 대로 올해는 북미에서 미시간 이외에 다수의 사이트에서 대규모로 현지 ESS 캐파를 안정적으로 확장하는 게 매우 중요한데요. 이를 위해서 개발과 생산 안정화부터 고객 딜리버리까지 End-to-end 운영 전반을 총괄하는 북미 오퍼레이션 안정화 조직을 저희가 신설했습니다. 그래서 해당 조직을 중심으로 우선 사업 개발과 관리 감독 체계를 강화할 것이고요. 그리고 양산성과 수율 그리고 SCM까지 빠르게 안정화할 수 있도록 지원 인력도 좀 확대해서 오퍼레이션 역량 고도화에 총력을 다할 계획입니다.

그리고 북미 외에도 국내에서는 필요 시에는 이제 5GWh 이상 활용 가능한 오창 라인을 통해서 이제 국내 입찰 과제를 대응할 것이고요. 폴란드와 중국 라인도 적극적으로 활용해서 고객 수요에 즉시 대응을 할 계획입니다.

다음으로 이제 소재 준비 현황에 대해서도 질문을 주셨는데요, 소싱 관점에서는 이제 급증하는 저희 ESS 수요에 맞춰서 원활한 생산과 선제적인 소재의 확보를 위해서 안정적이고 원가 경쟁력 있는 공급망 구축과 업체 다변화에 저희가 노력을 하고 있습니다. 상대적으로 저희가 비중과 중요도가 매우 높은 LFP 양극재의 경우에는 현재 인도네시아 소재 업체를 통해서 안정적으로 소싱을 해오고 있고요. 또 다른 업체와 27년을 목표로 인도네시아 현지화 MOU를 체결하는 등 소싱처 다변화 노력을 저희가 지속을 하고 있습니다.
중장기적으로는 한국 업체들까지 공급망을 확장할 계획이고요. Non-PFE의 공급망 요건과 같은 현지 규제에 유연하게 대응해 나갈 계획입니다. 이상입니다.

Operator:

다음 분 질문 부탁드리겠습니다. 다음으로 질문해 주실 분은 HSBC의 조우형님입니다.

HSBC 조우형:

네 안녕하세요 HSBC 조우형입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 EV 배터리, 원통형 배터리 각각 하나씩 질문 드리겠습니다. 먼저 EV 배터리는 전방 수요 약세에 따라서 물량 감소가 불가피해 보이는데요. 올해 물량 감소 규모 그리고 이에

따른 저희의 EV 사업 대응 전략 공유 부탁드리겠습니다.

두번째는 원통형 배터리인데요. 올해 테슬라향 원통형 배터리 수요 전망 그리고 이와 관련해서 46 시리즈 생산 현황 그리고 계획도 업데이트해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

자동차전지 기획관리담당:

제가 답변 드리겠습니다. 저는 자동차 전지 기획관리 담당 안민규입니다. 최근 전기차 시장은 미국의 구매 보조금이 폐지된 이후인 지난 4분기부터 전기차 판매량이 급격히 감소한 추세에 있습니다. 또한 최근 주요 OEM들 또한 전동화 전략을 조정하고 있는 점을 감안해 보면은 북미 지역을 중심으로 단기적인 EV 물량 감소 영향은 불가피할 것으로 보고 있습니다.

저희의 전략 고객사 또한 당분간은 보수적 재고 운용 기조를 이어갈 것으로 보이지만 현재 보유하고 있는 배터리 재고 소진될 것으로 예상되는 하반기를 기점으로 차질 없이 생산 물량을 대응해 나가고 추가적으로 연내 SOP가 예정되어 있는 혼다와 현대차 JV 및 단독 공장 랜싱 사이트의 안정적인 양산 체계 구축도 준비해서 하반기 점진적인 물량 회복을 이를 수 있도록 할 계획입니다.
추가적으로 작년 말부터 양산을 개시한 고전압 미드 니켈과 LFP 같은 중저가 솔루션 공급 확대로 유럽은 작년 대비 판매량이 성장할 것으로 예상되고 있습니다.

또한 최근 상대적으로 안정적인 판매 흐름을 보이는 HEV 물량도 적극 대응함으로써 북미 중심의 물량 감소 영향을 일부 상승시킬 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

소형전지 기획관리담당:

두번째 질문 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지 기획관리담당 노인학입니다. 우선 당사의 전략 고객사향 원통형 수요는 일단 작년 하반기에 출시한 고객사 신규 모델들이 이제 판매 호조가 지속되고 있어서 올해에도 좀 견조한 성장세를 이루어 가지 않을까 이렇게 보고 있고요. 이에 맞춰서 저희도 이제 적극적으로 이제 대응할 계획입니다.

다음으로 이제 46 시리즈 생산 현황에 대해서 말씀드리면 작년 말부터 오창 라인에서 이제 양산을 순조롭게 시작을 했고요. 1분기부터는 공급 물량을 점진적으로 확대하면서 매출을 이제 본격화할 예정입니다. 애리조나 사이트는 현재 기 수주한 3개 고객사의 물량 대응을 위해서 빠르면 올해 말부터 순차적으로 라인을 가동할 수 있도록 준비 중에 있고, 유럽에서도 현지 고객사들의 수요를 감안해서 장기적으로는 폴란드 내에 있는 원통형 Capa 대응도 검토 중에 있습니다.

아울러서 이제 기존에 확보된 수주 건 외에도 다수의 고객사들과 4680부터 46120까지 다양한 스펙의 제품 공급에 대해서 논의 중에 있으며 이를 통해서 프리미엄 세그먼트에서는 확고한 입지를 다져가도록 준비 중에 있습니다. 이상입니다.

Operator:

다음 분 질문 부탁드리겠습니다. 다음으로 질문해 주실 분은 신한투자증권의 이진명 님입니다.

신한투자증권 이진명:

네 안녕하세요 신한투자증권 이진명 연구원입니다. 질문 기회 주셔서 감사드리고요. 저는 두 가지 질문 드리도록 하겠습니다. 일단 첫 번째로 저희의 사업 전략 방향성을 고려해서 저희 향후 Capa 운영 계획 말씀해 주시면 감사할 것 같고요. 그 다음에 추가적으로 향후 2~3년간 Capex 집행 계획도 말씀 부탁드리겠습니다.

그 다음 두 번째 질문은 저희의 연간 Capex 투자 규모를 감안할 경우에 외부 조달이 필요하신지 또 향후에 좀 재무 구조를 어떻게 가져가실지 관련된 방안도 말씀 부탁드리겠습니다. 감사합니다.

CFO:

예 첫 번째 질문 CFO가 답변드리겠습니다. 서두에 간략히 말씀을 드리긴 했습니다만 가장 좀 궁금증이 많으실 영역이라고 생각합니다. 저희가 여러 가지 상황 변화에 따른 Capa의 운영과 Capex를 어떻게 집행할 건지에 대해 먼저 전체

운영 계획에 대해서 제가 좀 설명을 드리면, 저희 엔솔이 급변하는 시장과 고객 상황에 그간 나름 밀접하게 대응해 왔습니다. 그래서 신증설 투자를 빠른 속도로 줄였고 기존 캐파와 라인의 운영 효율을 극대화하는 데 집중을 해 왔습니다. 올해에도 이러한 기조를 이어가서 전체 글로벌 캐파는 작년과 유사한 300GWh 수준을 유지할 계획입니다.

다만 전략 시장인 북미는 급증하는 ESS 수요에 저희가 선제적으로 대응을 해야 되기 때문에 올해 계획돼 있는 추가 캐파 증설을 차질 없이 준비해서 26년 말 기준으로는 50GWh 이상의 ESS Capa를 안정적으로 구축하고자 합니다.

자동차의 경우는 연내 SOP가 예정되어 있는 혼다나 현대차 JV 등의 신규 프로젝트 생산을 안정적으로 이행하고 또 북미 현지 대응이 가능한 46 시리즈 Capa를 적기에 확보할 수 있도록 애리조나 사이트의 정비와 양산 준비를 체계적으로 진행해 나갈 계획입니다.

Mid-to-long-term 관점에서는 북미에서 ESS용 각형 LFP와 전기차용 각형 LMR 양산 체계를 확보하고 폴란드에서는 유휴 공간을 활용한 46 시리즈 원통형 라인 셋업을 검토해서 수요와 고객 니즈에 적극적으로 대응해 나가고자 합니다.

올해 Capex는 서두에 말씀드린 바와 같이 전년 대비 40% 이상을 감축하고 기존 Capa의 활용도를 최대한 높여줘 적극적으로 자산 효율화 노력을 저희가 진행해서 당분간은 연평균 20~30% 이상의 감축을 이루어 나가고자 합니다. 이상입니다.

금융담당 :

네 이어서 올해 자금 조달 계획 발표해 드리겠습니다. 답변자는 금융담당 이상현입니다. 앞서 말씀드린 것처럼 당사는 작년에 이어서 올해에도 지속적인 Capex 축소를 통해서 최소한의 자금 집행을 계획하고 있습니다.

이에 우선적으로는 영업 활동을 통해서 창출되는 내부 재원을 최대한 활용하고 추가적으로 필요한 일부 재원에 대해서만 제한적으로 외부 차입 등을 통해서

조달할 계획을 가지고 있습니다. 외부 자금 조달 계획에 대해서 좀 더 구체적으로 말씀드리면 우선 본사의 경우에는 지난 3개년 동안 저희가 투자 집행에 연계해서 주로 회사채 발행을 통해서 자금 조달을 해 왔습니다.

역시 올해에도 기존에 발행했던 회사채 중에서 만기가 도래한 금액에 대한 상환 자금과 올해 본사 운영에 필요한 자금 수요 등을 고려하여 회사채 발행을 통해서 자금 조달 우선 추진할 계획이고, 발행 시기나 발행 규모 관련해서는 당사의 Cash Flow와 금융 시장의 동향에 따라서 유동적으로 대응할 계획입니다.

해외 법인의 경우에는 우선 저희가 미국 미시간 법인에서 ESS 투자 등과 연계해서 작년 말에 약정 체결한 ECA 차입에 추가 잔여 인출이 예상되어 있는 가운데, 연내 SOP 계획 중에 있는 현대차 북미 JV의 설비 투자 등을 위해 필요한 자금에 대해서는 저리의 차입 방안을 검토하고 추진할 계획을 가지고 있습니다.

마지막으로 저희가 앞서 말씀드린 바와 같이 저희가 26년 연간으로 지속적 Capex 축소 등 Cash Out 최소화를 통해서 전사 차입금 증가를 최대한 억제하고 안정적 재무 구조를 유지하고 운영해 갈 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 감사합니다.

Operator:

네 마지막 분 질문받겠습니다. 마지막으로 질문해 주실 분은 다올투자증권의 유지웅 님입니다.

다올투자증권 유지웅 :

예 안녕하세요. 다올 투자증권의 유지웅입니다. 질문 기회 주셔서 감사드립니다. 저는 두 가지 질문드리려고 하고요. 첫 번째는 시장 수요에 대한 부분, 그리고 두 번째로는 기술에 대한 부분들 이렇게 질문드리려고 합니다. 첫 번째로 회사가 지금 바라보고 있는 전기차 시장 수요 회복 시점에 대해서 질문을 드리려고 하고요. 올해의 특정 시점을 예상하고 계신 건지 아니면 27년으로 이제 수요 회복 시점이 넘어가는 것들을 이제 예상하고 계신지 궁금하고요. 그리고 휴머노이드 로봇과 같은 신규 시장에 대한 저희 회사의 대응 전략도 어떻게 진행이 되어 가고 있는지

궁금합니다.

두 번째로 최근 시장 흐름을 보면 국내뿐만 아니라 해외 경쟁사들의 기술 경쟁이 심화되고 있는 것으로 이제 느껴지는데요. 특히 전고체나 소듐 배터리까지 기술이 다변화되고 있는 것으로 파악이 되고 있는 것 같습니다. 그래서 이런 관점에서 봤을 때 저희 회사도 현재 또는 올해 전반적으로 추진하고 계신 핵심 기술 개발 현황도 공유해 주시면 저희 회사 올해 분석에 도움이 될 것 같습니다. 감사합니다.

경영전략담당:

네 감사합니다. 두 가지 질문에 대해서 답변 드리겠습니다. 경영 전략 담당 이연희입니다. 먼저 EV 시장 성장에 대해서는 지역별로 성장세의 속도가 좀 다르게 보여집니다. 북미는 아시겠지만 많은 OEM들의 사업 전략 조정으로 올해는 EV 수요 둔화세가 불가피하겠지만, 제가 봤을 때는 내년부터는 경쟁력 있는 가격대의 EV 라인업 확대와 로보 택시 등 자율주행 상용화에 따라서 점진적으로 회복될 것으로 예상을 하고 있습니다.

한편 유럽 시장의 경우에는 CO2 규제가 유지되고 있고 주요국들이 구매 보조금을 다시 개시를 하면서 북미 시장 대비에는 상대적으로 높은 전동화율과 EV 수요 증가세를 보일 것으로 전망하고 있습니다.

그리고 이제 최근에 AI 기술 발전에 따라서 말씀하신 로봇 시장 등 신규 애플리케이션 시장에 대한 기대가 상당히 높아지고 있습니다. 저희 엔솔은 이러한 신시장의 고객 요구에 부합하는 안전성과 고에너지 밀도 그리고 고출력 등 차별화된 제품 경쟁력을 갖추고 있습니다. 그래서 미국 한국, 중국을 망라하여 모든 나라의 Top-tier 고객들로부터 우선 협력의 대상으로 꼽히고 있습니다.

특히 휴머노이드 뿐만 아니라 물류 서비스 분야에 활용할 수 있는 사족 보행 로봇 등 다양한 응용 분야에서 이미 CFO께서 6개 고객이라고 말씀을 드렸는데 떠올릴 있을 수 있는 대부분의 선도 기업들로부터 수주를 완료하였습니다. 그래서 당사의 검증된 고에너지밀도, 고출력 스펙에 하이니켈 NCM 기반의 2170 원통형 전지 제품을 공급 진행 중이고 또한 차세대 제품 개발 협력을 긴밀히 추진 중에

있습니다.

시장에 대해서는 대당 용량이 낮기 때문에 아직 시장 사이즈가 의미 있는 수준까지 올라가기까지는 시간이 필요하겠지만 시장 개화기에 저희가 성장 모멘텀을 유지할 수 있도록 잠재력이 높은 고객들과의 협력을 지속적으로 공유하도록 하겠습니다.

두 번째 질문하신 핵심 기술 개발 현황에 대해서 말씀드리겠습니다.

첫 번째로 각형 LMR 관련해서 저희 엔솔은 27년과 28년에 각각 ESS와 EV향 공급을 목표로 각형 LFP, 각형 LMR Chemistry 개발을 계획대로 진행 중에 있습니다. 현재 오창 공장에서 각형 파일럿 라인 투자를 완료해서 다수의 고객형 샘플을 공급 대응을 하고 있습니다.

두 번째로 전고체 전지의 경우에는 흑연계와 무음극계가 있는데 흑연계는 저희가 EV향으로 29년도에 먼저 상용화를 하고자 하며 무음극계는 높은 에너지 밀도와 안전성을 감안했을 때 휴머노이드가 최적 솔루션으로 보여지고요. 그래서 휴머노이드 향으로 30년에 우선 상용화 계획입니다.

세 번째로 소듐 배터리 관련해서 소듐 배터리는 LFP 대비 에너지 밀도가 약 30% 정도 낮긴 하지만 저온 성능과 출력 특성이 우수하고 이론적으로는 Cost가 리튬이온 전지 대비 경쟁력 있는 솔루션이기 때문에 공간이나 무게의 제약이 덜하거나 저온 고출력을 요하는 시장에서 수요가 있을 것으로 보여집니다.

다만 아직까지는 개발 초기 단계고 시장 규모가 작기 때문에 단위당 Cost가 리튬 전지 대비 높습니다. 하지만 이제 28년 이후 정도 Cost가 하락하고 Cost 경쟁력이 확보되면 시장 수요가 확대될 것으로 예상을 하고 있습니다. 당사 또한 소듐 전지의 가능성을 보고 최근 개발 인력을 대폭 보강하였고요. 샘플 생산을 통해서 고객과 기술 검증을 진행하고 있습니다.

소듐 전지는 리튬이온 전지와 유사한 설계와 공정 아래 기존의 라인에서 생산이 가능하기 때문에 당사가 가지고 있는 글로벌 개발 생산 역량을 활용해서 미래의

잠재 시장과 고객 니즈에 맞는 다양한 어플리케이션 제품 솔루션을 준비해 나가도록 하겠습니다. 이상입니다.

IR담당:

네 감사합니다. 이것으로 LG 에너지 솔루션의 2025년 4분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다.

경청해 주셔서 감사합니다.