

2026년 1분기 실적발표 속기록

2026.04.30

IR 담당:

안녕하십니까? LG 에너지 솔루션 IR 담당 황수연입니다. 2026년 1분기 실적 발표 컨퍼런스 콜에 참여해 주신 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 동시 통역으로, 질의 응답은 순차 통역으로 진행할 예정이며, 발표 자료는 실시간 웹 캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스 콜에서는 2026년 1분기 실적 설명에 이어 CFO가 주요 사업 성과와 함께 최근 시장 분석 그리고 향후 추진 계획에 대해 말씀드린 뒤 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

본 실적 발표에 포함된 향후 전망은 미래 사업 환경의 변화 및 전략 수정에 따라 달라질 수 있으므로 유의하시기 바랍니다.

[1분기 경영 실적]

먼저 실적을 설명드리기에 앞서서 이번 분기부터 반영된 회계 표기 변경 사항에 대해 말씀드리겠습니다.

북미 내 JV 물량이 대부분이었던 작년과는 달리 올해부터 단독 공장 그리고 JV 사이트 내 ESS와 EV 제품 혼용 생산이 본격적으로 확대됨에 따라 JV 외의 고객에게 판매되어 발생하는 북미 생산 보조금 효과 중 당사분을 보다 명확하게 표기하기 위해 해당 금액을 매출액의 기타 수익으로 병합하여 표시하는 방식으로 변경했습니다.

재무제표의 비교 가능성 제고를 위해 금번 발표 자료에 포함된 과거 실적은 변경된 기준을 적용하여 재작성 되었음을 안내 드립니다.

그럼 이번 분기 당사의 전사 실적을 말씀드리겠습니다.

북미 중심의 EV 수요 약세가 지속되었음에도 상대적으로 양호한 ESS와 원통형 수요에 적극 대응하여 전분기 대비 1% 증가한 6.6조 원의 매출을 기록했습니다.

자동차 전지 사업은 유럽 고객사의 증저가 Chemistry 제품 출하는 지속 증가했으나 북미 주요 고객사의 보수적인 재고 운영 등에 따른 JV 생산 일시 중단으로 전분기 대비 매출이 하락했습니다.

소형 전지 사업은 업그레이드 EV 모델의 판매 호조세에 따른 견조한 2170 출하에 더해 지난 분기부터 국내에서 생산이 시작된 46시리즈의 출하량도 본격 확대되며 전분기 대비 매출이 확대됐고, ESS 전지 사업 또한 북미 Capa 가동 본격화에 따른 주요 전력망 고객향 판매 확대로 의미 있는 매출 성장을 이어갔습니다.

이번 분기 46시리즈 매출 비중은 소형 사업 부문의 한 자릿수 중반 퍼센트, ESS는 전사의 20% 중반까지 그 비중이 확대됐습니다. 한편, 분기 매출액과 영업이익에 포함된 북미 생산 보조금은 ESS 출하량 확대 흐름에도 EV향 배터리 출하 감소 폭이 컸던 영향으로 전분기 대비 40% 이상 감소한 1,898억 원을 기록했습니다.

손익의 경우 주요 비용 절감 활동에도 불구하고, 북미 ESS 생산 사이트 확대에 따른 초기 Ramp-up 비용 부담과 전략 고객의 EV 파우치 물량 감소로 인한 제품 Mix 악화 등으로 전분기 대비 감소한 2,078억 원의 영업손실을, 영업이익률은 -3%를 기록했습니다.

영업 외 항목은 불용자산 폐기 등에 따른 유형자산 처분손실 및 이자비용 반영 등으로 6,508억 원의 영업 외 손실을 기록했습니다. 법인세 차감 전 손실은 8,586억, 당기순손실은 9,440억 원이 되었습니다.

다음은 재무 현황입니다.

2026년 1분기 말 자산 규모는 북미 원통형 애리조나 생산거점 준비 및 미시건 ESS 라인 증대에 따른 유형자산 증가 영향으로 전년 말 대비 약 4.7조 원 증가한 71.8조 원이며, 부채는 차입금 증가 등의 영향으로 전년 말 대비 약 4.1조 원 증가한 41.9조 원을 기록했고, 자본은 약 0.6조 원 증가한 29.9조 원이었습니다.

부채 비율은 140%, 차입금 비율은 83%, 순차입금 비율은 70%를 기록했습니다.

이번 분기 중 현금 흐름은 약 0.9조 원의 EBITDA 창출에 더해 0.8조 원의 원화 채권 발행 등으로 1.7조 원 수준의 현금 유입이 있었으나, 필수적인 설비 투자 중심으로 전년 동기 대비 47% 줄어든 약 1.6조 원 수준의 Capex를 집행해, 1분기 말 현금은 전분기와 비슷한 3.7조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고 이어서 CFO가 1분기 주요 성과 및 시장 동향, 그리고 향후 추진 계획에 대해 말씀드리겠습니다.

[주요 성과 및 추진 계획]

CFO:

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

먼저 이번 분기의 주요 사업 성과에 대해서 말씀을 드리겠습니다.

지난 2월에 저희가 ESS 전략 고객과 북미 전력망 프로젝트를 추가로 체결하는 성과가 있었습니다. 이번 프로젝트는 28년부터 공급 예정으로 현재 생산 중인 LFP ESS 제품과 비교해서 에너지 밀도는 약 10%, Landed Cost는 약 15% 수준이 개선된 제품을 준비하고 있습니다.

개선된 기술과 원가 경쟁력 그리고 현지 생산 능력을 바탕으로 ESS 고객 니즈에 적극 대응하며 단기적인 물량뿐만 아니라 중장기 프로젝트의 Pipeline을 더욱 강화해 나가고 있습니다.

이러한 노력들은 이미 가시적인 성과로 이어지며 작년 10% 미만이었던 ESS의 매출 비중은 현재 20% 중반 수준이고, 지속적으로 사업을 확대해서 연말까지는 30% 중반 이상으로 비중을 높여 나갈 예정입니다.

지난해 말 오창에서 생산을 시작한 46시리즈 제품의 경우 현재 순조롭게 가동 중에 있으며, 4680부터 120까지 고객 니즈에 맞춘 다양한 사이즈의 라인업을 갖추고 있어 북미를 중심으로 글로벌 Operation을 준비하고 있으며, 다수의 OEM들과 수주 논의를 활발히 진행하고 있어서 고객 다변화와 함께 작년 말에 300GWh 수준이었던 수주잔고도 4월 말 기준으로는 440GWh 이상으로 늘어났습니다.

Operation 측면에서는 지난 3월 테네시 UC 2기 공장에서 기존 EV 라인 일부를 2분기 중에 ESS로 전환하기로 결정했으며, 이를 포함하여 올해 북미 내 총 5개의 ESS 생산 거점을 갖출 계획입니다. 이는 ESS 고객 수요에 즉시 대응하는 한편 유휴 라인의 활용도를 제고하기 위한 조치로 올해 말까지 북미 지역에서 50GWh 이상의 ESS 생산 Capa를 확보하고자 합니다.

다음으로 최근 시장 동향에 대해 말씀드리겠습니다.

현재 배터리 산업에 가장 큰 영향을 미치고 있는 이란과 미국의 전쟁은 지금까지 두 달 가까이 이어지면서, 물류 차질에 따른 공급망 불확실성이 확대되고 있고, 유가 또한 작년 배럴당 70달러 이하 수준에서 최근 100달러를 넘어서며 고유가 장기화의 리스크도 제기되고 있습니다.

이러한 가스 및 원유 가격의 변동성과 수급 리스크는 전 세계적으로 빠르게 증가하는 전력 수요와 맞물려서 에너지 안보의 중요성을 다시 한 번 부각시키고 있습니다.

이와 같은 환경에서 권역별 에너지 자립과 안정적인 전력망 확보 니즈는 지속적으로 증가할 것이므로 신재생 에너지와 결합된 ESS는 기존 발전원의 한계를 보완할 수 있는 현실적인 대안으로서 더욱 주목받을 것으로 보입니다.

특히 인허가부터 최종 전력 공급까지 소요되는 기간을 고려할 때 기존 발전원의 경우는 최소 5년에서 15년 이상이 걸리는 반면에 신재생에너지 발전과 ESS는 빠르면 1년 내에 구축이 가능하다는 점에서 급증하는 전력 수요에 즉각적으로 대응할 수 있는 솔루션으로 평가됩니다.

또한 인프라 투자부터 Lifetime 총 발전에 필요한 비용 경쟁력 측면에서도 가장 뛰어난 선택지라고 판단되고, ESS의 특성을 기반으로 전력 피크 부하를 완화하고 전력망의 안정성을 제고하는 동시에 무중단 전력 공급을 통해 정전 리스크에도 대비할 수 있어, 향후 데이터센터의 핵심 전력 인프라로서 ESS의 중요성은 더욱 확대될 것으로 전망하고 있습니다.

한편 에너지 수급 불안과 고유가 환경으로 인해 EV 수요 측면에서도 국가별 에너지 자립과 전기차 전환의 필요성이 재조명되고 있습니다.

소비자 관점에서도 차량 할부금이나 보험료, 연료비와 같은 총 구매 비용에 있어서 내연차와 전기차 간의 격차가 상당히 줄어들고 있으므로 전기차에 대한 구매 선호도가 개선될 수 있을 것으로 기대합니다.

여기에 주요 선도 EV Maker들을 중심으로 차량 성능과 사용자 경험을 크게 개선할 수 있는 자율주행 기술 고도화 및 상용화 노력이 상당히 빠르게 전개되고 있어 단기적인 수요 변동성과는 별개로 중장기적인 EV 수요 회복을 견인하는 원동력으로 작용할 것입니다.

정책적으로는 현지화 요건이 더욱 강화되고 있습니다.

미국 OBBBA 법안은 발전 사업자가 현지에서 생산된 ESS를 올해에는 50%, 내년부터는 55% 이상 채택할 경우, 관련 투자 금액의 40%까지 세액 공제를 해주는 인센티브 제도를 2035년까지 유지하기로 정한 바 있으며, 유럽은 지난 3월 발의된 산업 가속화 법인 IAA에서 보조금 수혜 요건으로 전기차에는 배터리 Cell을 포함한 3개 이상의 부품을, ESS에는 배터리와 BMS를 유럽 역내에서 생산해야 한다는 기준이 포함되면서 공급망 현지화에 대한 논의가 본격화되고 있습니다.

이렇듯이 주요 지역에서 에너지 밸류체인 전반에 걸친 현지화 정책 기조가 점차 구체화되고 있는 점을 고려하면 인센티브를 Maximize 할 수 있고, 물류 관세 등 외부 변수에 대한 대응이 용이한 현지 생산 기반의 Player들에 대해서 고객들의 선호도가 지속 증가할 것으로 봅니다.

이러한 상황 하에서 금년에 가장 중요한 저희들의 경영 과제는 현금흐름을 확보하고 건전한 재무 구조를 만들어가는 것이라고 생각합니다.

따라서 EBITDA 기반의 근본적인 Cash 창출 능력을 지속적으로 강화해 나가는 한편, JV 건물과 투자 지분 등 비핵심 자산 매각을 통해 Cash Flow를 개선하고, 또한 Tight한 운전 자본 관리를 통해서 자산 회전율과 재무 구조를 개선해 나가고자 합니다.

Cash Out 관점에서는 기존 자산의 설비 활용도를 극대화하고 전략적인 우선순위에 따라 최소한의 필수 투자만 집행할 계획입니다.

사업 측면에서는, ESS의 경우 제품 기술력과 현지 생산 역량을 기반으로 전력 인프라 및 AI 데이터센터와 같은 핵심 수요처를 중심으로 신규 프로젝트 수주를 적극 확대해 나가고자 합니다. 또한 북미의 5개 ESS 생산 거점에서 적시에 높은 퀄리티의 제품을 경쟁력 있는 Cost로 고객에게 공급할 수 있도록 Operation 조기 안정화에 집중하겠습니다.

EV 사업에서는 지역별로 다각화된 고객 Pool을 적극 활용하여 시장의 상황을 면밀히 모니터링하는 한편, 유연한 생산 역량을 활용해서 수요 회복 시점에 기회를 선제적으로 확보해 나가고자 합니다. 아울러 연중 견조한 흐름이 예상되는 원통형 제품 수요 대응을 위해서 국내 및 아시아 지역의 생산 Capa를 적극적으로 활용하고 애리조나 사이트 역시 연말 가동을 목표로 차질 없이 준비해서 권역별 생산 거점 역량을 지속 강화해 나가겠습니다.

Supply Chain 측면에서는 최근 확대되고 있는 지정학적 불확실성에 대응하기 위해 전 사업부에 걸쳐 원자재 수급 상황과 재고 수준에 대한 모니터링 체계를 고도화하고 있습니다.

동시에 다변화된 공급처를 적극 활용하는 한편, 원자재 가격 변동성에 대한 리스크 대응을 위해서 고정가 기반의 메탈 물량 확보와 선물 파생 상품을 활용한 Hedge 전략을 병행해서 선제적 소싱 전략을 실행해 나가고 있습니다.

물류 역시 해상과 육상 경로를 다각화하고 선제적인 선복 확보를 통해 공급 안정성을 우선적으로 하되 전략적 협상을 통한 물류비 상승의 리스크도 최소화하고자 합니다.

마지막으로 경쟁에서 이기기 위한 제품 경쟁력을 확보하기 위해 ESS에서는 배터리 Cell과 Pack 등 하드웨어 성능 개선뿐만 아니라 배터리 상태 수명 예측의 정확도를 높이고 전력 거래 솔루션을 고도화하는 등 System Integration 역량을 강화해서 Turn-key 수주를 늘려나가고, EV에서는 급속 충전 성능을 강화한 신규 원통형 제품을 연내에 출시하는 등 각 Application별 고객 니즈에 최적화된 제품 개발을 해 나가겠습니다.

또한, 미래 차별화 기술 확보를 위해서 파일럿 라인에서 추진 중인 건식 공정 양산성 Test와 함께 전고체, 소듐 배터리와 같은 차세대 전지도 속도감 있게 개발하겠습니다.

투자자, 애널리스트, 그리고 주주 여러분, 지금 우리가 마주하고 있는 경영 환경은 지정학적 이슈가 더 이상 변수가 아닌 상수로서 2차 전지 산업의 방향성이 새롭게 정의되는 변화의 과정에 있다고 생각합니다.

이러한 전환기에는 사업의 방향성과 기회를 잘 판단하는 것이 무엇보다도 중요할 것이므로 저희 LG에너지솔루션은 민첩하고 선제적으로 대응하여 실질적인 성과를 낼 수 있도록 혼신의 노력을 다하겠습니다. 감사합니다.

[질의응답]

IR담당:

네, 이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다.

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

Operator:

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

하나증권 김현수:

예, 질문 기회 감사합니다. 하나증권의 김현수입니다.

먼저 2분기 흐름을 이번 1분기 대비해서 어떻게 보고 계신지 실적 측면에서 좀 궁금합니다.

26년 연간 실적 전망도 같이 코멘트해 주시면 감사드리겠습니다.

두번째로는 ESS 관련된 질문이고요, 가장 가파른 성장이 예상되는 사업부인데 특히 중요한 시장인 북미에서 올해 연간 ESS 물량하고 수익성 추이 어떻게 보고 계신지 말씀해 주시면 감사드리겠습니다. 감사합니다.

CFO:

예 질문 감사드립니다. 첫 번째 질문 2분기 연간 전망에 대해서는 CFO가 답변을 드리도록 하겠습니다.

2분기는 북미 ESS 수요가 견조하게 지속이 되고 있고 또한 Capa 확대에 따른 유의미한 ESS 출하량 증가와 함께 전략 고객향으로 안정적인 원통형 물량 공급을 이어나갈 계획입니다.

아시다시피 자동차의 경우, 미국 수요는 여전히 Slow 할 것으로 예상되지만, 유럽 고객향 HV Mid-Ni 중저가 제품과 하이브리드향 수요는 상대적으로 양호한 흐름을 보이고 있어서 전사 매출은 지금 예상으로는 적어도 전분기 대비 10% 이상은 성장할 수 있을 것으로 판단합니다.

손익의 경우에는 단기적으로는 앞서 말씀드렸던 것처럼 전쟁 영향 등의 대외 변수에 따른 물류 비용이나 유틸리티 비용 부담이 일부 있는 건 사실입니다. 그렇지만 전사 차원의 비용 감축과 운영 효율화를 지속적으로 드라이브하면서 ESS 신규 Capa의 가동 안정화를 통해서 Ramp-up Cost 부담을 줄여 나가고자 하며 이를 통해서 IRA를 제외한 기준으로 볼 때 전사 흑자 전환을 목표로 총력을 다하고자 합니다.

연간 전망에 대해서 말씀을 좀 드리겠습니다.

최근 글로벌 정세 변화나 변동성이 사실은 매우 커서 하반기와 연관을 전망하기가 아주 쉽지 않은 상황입니다만, 말씀드렸던 것처럼 ESS의 경우에는 수요 성장세가 뚜렷하고 북미 Site들의 Operation을 저희가 빠른 시간에 안정화시키면서 수요에 적극 대응하고 이러한 Potential들을 Maximize 시켜서 분기별로 유의미한 매출 성장을 반드시 실현해 나가겠습니다.

자동차는 아직 고객들의 보수적인 구매 기조가 이어지고는 있지만, 말씀드렸던 유럽형 Mid-Ni 또는 LFP 중저가 제품 공급이 늘어나고 있고, 또한 원통형 전략 고객 매출이 지속적으로 확대되고 있어서 연초에 제가 가이던스로 말씀드렸던 15~20% 이상 수준의 매출 성장은 가능하다고 판단하고 있습니다.

어쨌든 저희 엔솔은 급변하는 시장 상황과 고객 수요의 변화에 Agile하게 대응해서 추가적인 성장 기회를 놓치지 않고 반드시 사업 성과로 실현해 나가도록 하겠습니다. 감사합니다.

ESS 기획관리담당:

예, 두 번째 질문 주신 올해 연간 북미 ESS 물량 및 수익성 수익 전망에 대해서는 제가 답변 드리겠습니다. ESS 기획 관리 담당 김민수입니다.

우선 북미 ESS 물량 전망의 경우에 당사는 북미 지역을 중심으로 작년 말 기준으로 약 140GWh에 달하는 수주잔고를 이미 확보하였습니다. 그래서 현지 생산 Capa 확대를 통해서 1분기부터 본격적인 매출 성장이 가시화되고 있는 상황입니다. 또한 올해에도 유의미한 규모의 신규 수주가 추가될 것으로 예상하고 있고, 2분기와 하반기로 갈수록 분기별 점진적으로 물량 확대 및 매출 성장이 있을 것으로 예상하고 있습니다.

수익성 같은 경우에는 다수의 EV 생산 라인의 ESS 전환을 통해서 순차적으로 Ramp-up을 해나가고 있다 보니까 Ramp-up 단계에서 발생하는 초기 고정비 부담 그리고 중동 전쟁으로 인한 유가 상승 그리고 관세 영향 같은 예상치 못한 대외 변수들로 인해서 주요 원재료 및 가공비가 좀 상승하고 있는 요인들이 일부 작용하고 있는 상황입니다.

따라서 저희 엔솔은 신규 전환 Capa내에서 수율과 가동률을 조기에 안정화시키는 데 전력을 다하고 있고, 지속적으로 구매 Cost Innovation과 가공비를 포함한 원가 절감 노력을 통해서 수익 개선과 수익성 확보를 해 나가고자 하고 있습니다. 이상입니다.

Operator:

네 다음 분 질문 주시기 바랍니다. 다음으로 질문해 주신 분은 신한투자증권의 이진명님입니다.

신한투자증권 이진명:

네 안녕하세요 신한 이진명입니다. 먼저 질문 주셔서 감사드리고요. 저는 두가지 질문 드리도록 하겠습니다.

첫번째는, 지금 미국과 이란 전쟁 장기화에 따라서 저희 전방 시장의 수요 Upside를 어떻게 보시는지 말씀 부탁드립니다. 관련해서 저희가 지금 향후 대응하고 있는 방안도 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

두번째 질문은 소형 전지 질문이고요. 현재 지금 테슬라 판매가 견조하게 나타나고 있는데 저희의 지금 원통형 물량에 대해서 올해 어떻게 전망하시는지 말씀 부탁드립니다. 추가적으로 연내 애리조나와 관련해서 46시리즈 생산 준비 현황까지도 같이 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

CFO:

예 첫 번째 질문인 미국-이란 전쟁의 영향에 대한 수요와 사업 영향은 제가 말씀드리도록 하겠습니다.

미국과 이란 간의 전쟁이 당초 예상과는 달리 상당히 길어지면서 이러한 상황들이 배터리 산업과 저희 사업에 미칠 수 있는 영향들에 대해서는 회사 차원에서 다각도로 분석하고 동향을 지속적으로 모니터링 중에 있습니다만, 먼저 사업 운영 측면에서 말씀을 드리면 저희 회사는 지역별로 현지 생산 역량과 공급망을 선제적으로 구축해 왔고, 그래서 전쟁이 사업에 직접적으로 미치는 영향은 제한적일 거라고 판단하고 있습니다.

그렇지만 앞서 말씀드렸던 것처럼 전반적인 물류비 상승과 인플레이션 고착화가 장기화될 것에 대비해서 투자 집행을 최소화하고 전체적인 운영 비용의 효율화와 SCM 정합화에 더욱 집중해서 전사적인 비용 감축을 이루어 나가하고자 합니다.

한편 시장 수요 측면에서는 글로벌 에너지 수급 불안으로 인한 원유와 천연가스의 가격이 급등하고 있고 종전 이후에도 이러한 상황은 쉽게 해소되기는 어려울 것이라는 전망들이 나오고 있어서, 상대적으로 전기차 신규 등록과 중고 거래가 증가하고 있는 상황입니다.

따라서 유가 변동성으로부터 자유롭고 연료 비용이 낮은 전기차에 대한 소비자 구매 심리 개선과 수요 Pull-in 가능성도 염두에 두고 시장 상황의 변화에 적극적으로 대응해 나가겠습니다.

ESS의 경우에는 전쟁으로 타격 받은 전통 에너지 인프라 복구에 상당한 시일이 소요될 수밖에

없을 것으로 보이므로 이에 따라서 상대적으로 발전 가격 변동성이 제한적이고 전력 생산 Cost 예측이 용이한 신재생 에너지 프로젝트와 함께 ESS에 대한 고객 선호도는 더욱 높아질 수밖에 없을 것으로 보고 있습니다.

저희 엔솔은 EV와 ESS 간의 Flexible한 대응이 가능한 글로벌 생산 Capa를 이미 확보하고 있는 만큼 시장 선도적인 Operation 역량을 기반으로 해서 이러한 상황들의 변화에 유연하고 신속하게 대응하여 사업 기회를 확보하고 성과 내도록 하겠습니다. 감사합니다.

소형전지 기획관리담당:

원통형 수요와 46시리즈 생산 준비 현황은 제가 답변 드리겠습니다.

답변자는 소형전지 기획관리 담당 노인학입니다. 일단 원통형 수요는 작년 하반기에 중국에서 출시한 신규 모델을 중심으로 고객사의 판매량이 증가하고 있고요. 유럽에서도 또 견조한 판매가 이어지고 있어서 저희 원통형 물량도 이제 지속적으로 확대 중에 있습니다.

이에 더해서 최근 유가 상승으로 중국과 인도 등 지역에서 전기 이륜차 수요 역시 좀 늘어나고 있는 상황이고요. 이에 따라서 2분기 및 하반기에도 원통형 매출은 견조한 흐름을 보일 것으로 전망하고 있습니다.

다음으로 46시리즈의 경우에는 작년 말부터 오창 라인에서 이제 고객사 물량을 차질 없이 공급 중에 있고요. 애리조나에서도 수주 물량 대응을 위해 빠르면 올해 말부터 가동할 수 있도록 준비 중에 있습니다.

당사의 46시리즈는 글로벌 Operation 역량과 기술 경쟁력을 바탕으로 해서 최근 유럽 OEM으로부터 프리미엄 모델에 탑재될 46시리즈 물량을 대규모로 수주하는 성과가 있었고 이를 기반으로 해서 원통형 EV 고객 포트폴리오를 더욱 다변화할 수 있게 되었습니다.

아울러 이제 북미뿐만 아니라 유럽 고객사들의 현지 수요도 감안해서 장기적으로는 폴란드 내에 원통형 Capa도 적극적으로 검토 중에 있습니다.

Operator:

다음으로 질문해 주실 분은 IM 증권의 정원석님입니다.

IM증권 정원석:

네 안녕하세요 IM증권 정원석입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

저도 두 가지 질문 드리려고 하는데요. 첫번째는 ESS 관련해서 오늘 실적 발표에서 북미 ESS Capa 올해 말 50GWh 정도 말씀해 주셨는데 향후 계획도 좀 말씀을 부탁드립니다.

그리고 혹시나 북미 시장에서 ESS 쪽에 배터리 공급 과잉 가능성은 없는지에 대해서도 말씀 부탁드립니다.

두번째는 EV 관련된 수요가 최근에 북미 쪽에서 계속 부진한 상황인데 회복 움직임은 감지되고 있는 부분은 없는지 하반기 전망은 어떤지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

ESS 기획관리담당:

네 ESS 기획관리담당 김민수입니다. 첫번째 질문에 답변을 먼저 드리면 Capa 구축 현황 및 계획 같은 경우에 저희 엔솔은 북미 지역을 중심으로 지금 빠르게 증가하고 있는 ESS 수요에 대응하기 위해서 기존 Site들을 적극 활용해서 현지 생산 체계를 지금 선제적으로 구축해 나가고 있습니다.

앞서 이제 주요 성과에 대한 CFO님 발표에서 들으셨던 것처럼 저희 작년부터 안정적으로 양산 중인 미시간 공장과 캐나다 온타리오 사이트 이외에도 저희가 이제 미시간 랜싱 단독 법인과 혼다 JV 그리고 이제 GM JV 2기에서도 ESS향 라인을 순차적으로 가동해서 올해 연말까지는 북미에서만 질문 주신 것 같이 50GWh 이상의 Capa를 확보할 계획입니다.

추가로 북미에 저희가 이제 ESS 생산 활용 가능한 Space들은 있는데 전반적인 생산 효율과 고객 요청 시기 등을 종합적으로 고려해서 이후에 Capa 규모를 조절해 나갈 계획입니다.

그리고 이제 공급 과잉 가능성에 대해서 질문을 주셨는데요.

현재 북미 시장의 수급 현황을 보게 되면 용량 기준으로는 북미 지역 내 ESS 수요가 전력망 중심으로 30년까지 연평균 20%에 가까운 성장세를 볼 것으로 예상을 하고 있습니다.

반면에 중국 업체들의 시장 진입이 제한이 돼 있고 제한적인 비중국 업체들의 현지 생산 역량을 감안해 보면 미국 현지산 공급 부족은 30년까지는 지속될 것으로 저희는 전망을 하고 있습니다.

여기에다가 저희 전력망과 AI 기반 데이터센터향으로 수요가 급증하고 있고 그 성장세를 감안한다면 현 시점에서 북미 시장 내 공급 과잉에 대한 우려는 다소 이른 것으로 저희는 판단을 하고 있습니다. 이상입니다.

자동차 기획관리담당:

네 자동차 수요와 하반기 전망 설명 드리겠습니다. 자동차 기획관리 담당입니다.

전기차 수요가 지역별로 다른 양상을 보이고 있습니다. 유럽은 상대적으로 판매가 견조한 반면에 북미는 전기차 구매 보조금 폐지와 고객사들의 보수적인 재고 운영 기조로 인해서 전반적인 수요 약세가 지난 4분기부터 지속되고 있습니다.

그러나 월별 추이를 보면 지난 3월 소폭이기는 하나, 당사의 전략 고객사를 포함해서 미국의 EV 판매가 증가했습니다. 또한 중고차 시장에서 EV 판매 호재를 보면, 고유가 상황에서 소비자들의 전기차 구매 심리 개선이 반영되고 있는 것이 아닌가 저희들은 조심스럽게 생각하고 있습니다.

아직은 고객들로부터 직접적인 변화가 감지된 것은 아니나 이런 추이가 지속되는 경우 고객의 재고 소진이 예상보다 앞당겨지고 전기차 수요 Pull-in 가능성도 배제할 수는 없다고 보고, 저희는 면밀히 수요 회복 움직임을 모니터링하고 있습니다.

이에 상대적으로 견조한 수요를 보이고 있는 유럽 고객이나 Mid-Ni, LFP 등 중저가 제품 공급과 하이브리드형 수요에 적극 대응하는 한편 북미 시장은 하반기 예정되어 있는 전략 고객사향 생산 재개를 차질 없이 준비 중에 있습니다. 이상입니다.

IR담당:

네, 마지막 질문 받겠습니다.

Operator:

마지막으로 질문해 주실 분은 신영증권 박진수님입니다.

신영증권 박진수:

네 안녕하세요 신영증권 박진수입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저도 두가지 질문 드리려고 하는데요. 우선 각형 폼팩터나 아니면 소듐 배터리 같은 신규 제품 준비 현황과 그리고 저희가 생각하는 시장 내에서 당사가 보유한 경쟁력에 대해 설명 부탁드립니다.

두번째는 지금 주요 메탈 가격도 상승하고 있고 강달러 환경도 지속되는 환경인데 이에 따라서 전반적으로 당사 사업에 미치는 영향과 그리고 대응 전략에 대해서 설명해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

경영전략담당:

네 첫 번째 질문에 대해서 답변 드리겠습니다. 경영전략담당 이연희입니다.

일단 각형 폼팩터 관련해서는 각형은 ESS향으로 우선 출시를 준비하고 있고요. 북미 ESS 고객향으로 27년 말에 현지 양산 공급될 예정에 있습니다. 이에 맞춰서 제품 개발이나 투자는 일정에 맞춰서 차질 없이 준비하고 있습니다.

EV 각형에 대해서도 LFP와 LMR Chemistry 별로 여러 고객들과 제품 개발과 공동 개발을 준비 중에 있습니다. 오창 파일럿 라인을 통해서 샘플 생산 대응을 하면서 고객과 공동 개발을 추진하고 있고요.

당사는 축적된 제품 개발 역량 그리고 공급망 구축을 통해서 시장과 고객의 니즈에 부합하는 제품을 적시 제공하고 생산 거점 또한 수요에 맞춰서 점진적으로 확대해 나갈 계획이 있습니다.

소듐 배터리 같은 경우에는, 현재는 가격이 높지만 향후에 Cost 경쟁력을 확보하게 되고, LFP 대비 저온 성능과 출력 특성이 우수한 특성 때문에 ESS 시장과 A, B Segment와 같은 일부 소형 EV 시장 그리고 12V나 24V 납축 대체 시장에서 고객의 수요가 있을 것으로 예상하고 있습니다.

현재는 다수 OEM형으로 저희가 12V나 24V SIB 샘플 생산 공급하고. 고객의 실차 테스트를 통해서 기술 검증을 진행하고 있습니다. ESS 향으로도 북미 대형 Developer와 기술 검증을 추진할 계획입니다.

비록 당사가 각형을 주력으로 삼는 일부 경쟁사들에 비하면 상대적으로 좀 늦게 시작을 했지만, 그리고 소듐 같은 경우는 아직 개발의 초중반 단계이기는 합니다만, 지난 30년간의 R&D 노하우와 Track Record를 바탕으로 해서 앞으로도 미래 잠재 시장과 고객의 니즈에 적합한 솔루션을 적기에 확보해 나갈 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 이상입니다.

법인 기획관리담당:

두번째 질문하신 메탈가 상승과 강달러 지속에 따른 당사 사업 역량 및 대응 전략 말씀드리겠습니다. 법인 기획관리담당 정재욱입니다.

메탈가 상승 영향 관련해서는 리튬과 니켈 등 주요 메탈 가격은 AI 데이터센터 수요 확대 등에 대한 기대감과 함께 작년 4분기부터 상승 흐름을 계속 보이고 있습니다. 메탈가 변화가 당사 제품 판가에 1~2분기 시차를 두고 반영되는 구조를 감안하면 제품 판가 인상 효과는 하반기부터 점진적으로 반영될 것 같습니다.

당사는 메탈 가격 변동에 따른 사업 영향을 최소화 시키기 위해 EV 프로젝트의 경우에는 주요 메탈 가격을 판가에 연동하는 계약 구조로 되어 있고, ESS의 경우에는 단기 계약의 산업 특성과 고객 요구로 고정가로 계약하는 경우도 일부 있습니다만, 원소재와 메탈 업체들과 고정가 계약을 맺거나 선물 파생 상품 계약 체결을 통해 가격 상승에 대한 리스크 hedge도 병행하고 있어서 메탈 가격 변동이 당사 사업과 손익에 미치는 영향은 제한적일 것으로 예상하고 있습니다.

환 상승 관련해서는 당사는 미국 달러 외에도 다양한 통화를 사용하고 있습니다. 물론 주요 외화 통화인 달러는 롱 포지션으로 원화 대비 달러 강세 시 매출과 수익 측면에서 긍정적으로 작용하고 있습니다.

다만 본사에서 발행한 외화 회사채의 경우 환율이 상승하게 되면 연결 차입금의 증가 영향이 있긴 하겠지만 선물환 거래와 통화 스왑프를 통해 환 리스크 대부분을 hedge하여 환 변동 영향을 최소화하고 있습니다. 이상입니다.

IR담당:

네 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2026년 1분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.