

2026 년 2 분기 실적발표 속기록

2026.07.30

IR 담당:

안녕하십니까? LG 에너지 솔루션 IR 담당 황수연입니다. 2026년 2분기 실적 발표 컨퍼런스 콜에 참여해 주신 모든 분들께 감사드립니다. 먼저 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO/ 이창실 부사장, 기획관리/ 이상현 상무, 자동차전지기획관리/ 안민규 상무, 소형전지기획관리/ 노인학 상무, ESS전지기획관리/ 정재욱 상무, 회계/ 박성필 담당, 금융/김영제 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.

[2분기 경영 실적]

먼저 2분기 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다. 전사 매출은 EV용 중저가 Chemistry 및 원통형 출하량 증가, 그리고 북미 ESS Capa 가동 확대 영향 등으로 전분기 대비 15% 증가한 7.6조 원을 기록했습니다.

자동차전지 사업은 북미 EV 수요 약세 상황은 지속됐으나 유럽 주요 고객사향 고전압 Mid-Ni 제품에 더해 아시아 고객향 하이니켈 제품 물량도 전 분기 대비 두 자릿수 이상 성장하며 매출이 증가했습니다. 소형전지 사업은 지난해 하반기부터 이어진 전략 고객사 신규 EV 모델의 판매 호조세로 2170 원통형 출하량이 견조하게 유지된 가운데, 46시리즈 출하량도 전분기 대비 60% 이상 증가하며 매출이 확대됐고, ESS전지도 순차적인 Site 확대를 추진 중인 북미 지역에서의 출하량 증가와 함께 유럽에서도 기수주한 전력망 프로젝트 출하가 본격화되며 전분기 대비 매출이 30% 수준 성장했습니다.

한편 매출액과 영업이익에 반영되는 분기 생산 보조금은 ESS 출하량 확대 영향으로 전분기 대비 27% 늘어난 2,410억 원을 기록했습니다.

2분기 손익은 유럽 지역 가동률 개선과 고수익 원통형 판매 확대에 따른 Mix 개선 효과, 그리고 북미 ESS 물량 확대에 따른 고정비 부담이 일부 완화되어 2개 분기 만에 흑자 전환하며 영업이익은 1,133억 원, 영업이익률은 1.5%를 기록했습니다.

영업 외 항목은 이자 비용 및 유형자산 처분 손실 등이 반영돼 2,412억 원의 영업외 손실을 기록했고, 법인세 차감 전 순손실은 1,278억 원, 당기 순손실은 3,286억 원이었습니다.

다음은 재무 현황입니다. 2026년 2분기 말 자산 규모는 지난 4월 외화 회사채 조달 등에 따른 현금성 자산 증가와 혼다 JV의 신규 ESS 라인 가동, 애리조나 원통형 Site 준비에 따른 유형자산 증가 등으로 전분기 말 대비 약 6.1조 원 증가한 77.9조 원을 기록했습니다. 부채는 차입금 증가 등으로 전분기 말 대비 약 5.7조 원 증가한 47.6조 원을 기록했고, 자본은 약 0.4조 원 증가한 30.3조 원이었습니다. 부채 비율은 157%, 차입금 비율은 96%, 순차익금 비율은 72%를 기록했습니다.

이번 분기 현금흐름은 1.3조 원의 EBITDA 창출과 5월 말에 최종 완료된 3조 원 이상의 혼다 JV 건물 매각 대금 등을 포함해 4.7조 원 수준의 현금 유입이 있었으며, Capex는 전분기 대비 40% 가까이 조정된 약 1조 원을 집행해 2분기 말 현금은 전분기 대비 3.4조 원 증가한 7.2조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고 이어서 CFO가 상반기 주요 성과 및 하반기 추진 과제에 대해 말씀드리도록 하겠습니다.

[주요 성과 및 추진 계획]

CFO:

안녕하십니까? CFO 이창실입니다.

올해 저희 상반기 매출은 14.1조 원을 기록하면서 전년 대비 10% 이상 성장하였습니다. 특히 괄목할 만한 부분은 ESS 사업의 성장입니다. ESS 사업의 안정적 확대는 올해의 가장 핵심적인 과제로서, EV Capa의 ESS 전환을 통해 수요 환경 변화에 민첩하게 대응하며 분기별로 유의미한 Progress를 만들어가고 있습니다.

이에 매출은 전년 동기 대비 4배 이상 성장하며 20% 후반대까지 매출 비중이 확대되었고, 이번 상반기 동안 최종 고객사가 하이퍼스케일러인 AI 데이터센터향 프로젝트를 포함하여 3조 원 이상의 신규 수주 계약들을 확보하였습니다. 지난 5월과 6월에는 GM JV 2기와 혼다 JV에서 순차적으로 ESS 라인 가동을 시작하였고, 연말까지는 50GWh 이상의 북미 생산 Capa를 반드시 확보할 계획입니다.

EV 사업은 상대적으로 수요가 견조한 유럽 EV향 중저가 솔루션 제품 대응을 본격화함에 따라, 반기 EV 파우치 판매 물량의 30% 이상을 미드니켈과 LFP 제품으로 판매하며 제품 포트폴리오 다변화를 진행하고 있습니다. 한편, 대규모의 신규 수주를 이어가고 있는 46시리즈은 사업부 내 매출 비중이 확대되고 있고, 2170 제품 또한 전략 고객 수요에 적극 대응하여 EV향 원통형 출하는 작년 상반기 대비 50% 수준 성장하였습니다. 비록 미국의 전기차 수요는 기대 대비 저조하지만, 신규 제품을 중심으로 아시아와 유럽 지역에서는 작년 4분기부터 꾸준히 EV향 배터리 매출 성장과 가동률 개선을 이어가고 있습니다.

이어서 최근의 시장 동향을 살펴보겠습니다. 우선 ESS 사업에서는 기존 전력 수요 증가에 더해 AI 기술과 활용 범위가 확산됨에 따라 관련 인프라 및 데이터 센터 증설 투자가 확대되고 있고, 이에 따른 지역 전력망 과부하 부담 해소와 안정적인 전력 공급 니즈가 굉장히 빠르게 증가하고 있습니다.

따라서, 기존 Grid향 신재생 에너지 발전과 연계된 ESS 수요에 더해 시간대별, 지역별 전력 공급 불균형 해소를 위한 Standalone ESS의 수요도 늘어나고 있으며, 안정적이고 유연한 전력망 운영을 위해 발전 Site당 ESS의 용량도 함께 증가하는 추세를 보이고 있습니다.

아울러, 증가하는 전력 수요로 전력만 병목이 심화되면서 AI 프로젝트 투자가 시급한 빅테크 업체들을 중심으로 기존 망에 연결하기보다 자체 전력 인프라를 직접 구축하고자 하는 이른바 Behind-the-meter 수요도 늘어나고 있는 추세입니다. 특히 AI향 BTM 프로젝트에는 극심한 전력 부하 변동성을 줄이기 위한 ESS 설치가 필수적이며, 데이터센터 내부에도 정전 시 비상전력 공급을 위한 고출력 UPS와 BBU가 요구되면서, ESS 배터리의 활용 영역은 계속 확장되는 동시에, 어플리케이션별 고객 수요 또한 다변화되고 있는 상황입니다.

저희 LG에너지솔루션은 가파른 국내 전력 수요 성장에 발맞추어, 올해 파우치 LFP 중심의 Capa를 안정적으로 확대하고, 내년에는 각형 생산 라인까지 확보하여 고객사의 ITC 수혜를 극대화할 수 있는 역내 최대 ESS 공급자로서 선도적 입지를 더욱 공고히 해 나가고자 합니다. 또한 ESS 운영 효율성을 강화할 수 있는 SI 강점을 경쟁 우위로 삼아, Cell 공급부터 소프트웨어까지 차별화된 End-to-End 가치를 지속 제공해 가고자 하며, 파우치와 원통형 기반의 고출력 UPS와 BBU 제품 라인업을 보강하여 전력망과 데이터 센터의 용도별 고객 대응 역량을

한층 강화해 나갈 것입니다.

한편, EV 시장의 경우, 전기차 보급률이 35%를 넘어가고 있는 유럽을 중심으로 고객 니즈의 변화가 포착되고 있습니다. 먼저 작년에 강화된 열 안전성 규제에 의하면, 27년 하반기부터 출시되는 전기차는 화재 발생 시에 Cell 간 열 전이가 최소 5분간 발생하지 않아야 하며, 구조적인 측면에서는 Cell-to-Pack을 넘어 Cell-to-Vehicle과 같이 차량과 배터리의 구조적 통합도를 높여서 성능과 디자인을 한층 개선한 차세대 EV 모델의 출시 계획들이 나타나고 있는 상황입니다. 따라서 이러한 변화에 대응 가능한 배터리 솔루션에 대한 OEM들의 관심이 늘어나고 있고, 저희 46시리즈는 차량 구조에 적합한 디자인적인 강점과 함께 높은 에너지 밀도 구현과 급속 충전 스펙을 갖추기에 용이하고, 강성이 우수한 Steel 소재 Can 사용과 Tabless 구조로 열 안전성 확보에도 유리하여 주요 OEM들의 채택이 늘어나고 있는 상황입니다.

특히 저희 엔솔 46 시리즈는 4680부터 120까지 다양한 제품 라인업으로 오창과 미국, 그리고 향후 유럽까지 권역별로 생산 가능한 Capa를 갖추어서 OEM 별 유연한 대응이 가능하며, Chemistry 측면에서는 실리콘 함량을 확대하여 10분 내에 급속 충전이 가능하고, 이에 더해 냉각 효율성을 극대화할 수 있는 자체 팩 디자인 설계를 제공함으로써 차별화된 차세대 EV 솔루션을 제공하고 있습니다.

이렇듯 시장 트렌드와 고객 니즈 변화에 신속하고 능동적으로 대응하며, 지속적으로 성장을 이어나가도록 하겠습니다.

우선 ESS 사업에서는 북미의 5개 Cell 생산 Site의 안정적인 Ramp-up과 함께 팩과 링크 Capa 증설도 속도감 있게 추진하여, 외형 성장과 수익성의 개선을 최우선 목표로 하여 사업을 전개해 나가겠습니다. 또한 상반기 수주 성과에 이어 북미 태양광 등의 대규모 신재생 발전 연계 프로젝트와 데이터센터향 전력 인프라 신규 과제 수주를 적극 추진해 나가고자 합니다.

EV 사업에서는 우선 미국 내 원통형 생산 Site 가동 준비에 최선을 다하겠습니다. 애리조나에 준비 중인 46시리즈 라인은 오창 대비 설비 생산 효율이 50% 이상 개선된 라인으로, 올해 4분기 중에 가동을 시작하여 다양한 고객사들과 추가적인 수주들을 구체화함으로써 가시적인 성과로 이어나가겠습니다. 한편, 파우치 사업은 북미 지역의 EV 수요 약세로 어려운 시기를 보냈습니다만, 하반기에는 GM JV 1기를 재가동하고, 현대차와의 미국 JV는 수요와 고객 상황에 맞추어 점진적으로 가동률을 높여 갈 계획이며, 폴란드는 중저가 솔루션 중심의 매출 확대 기조를 이어가서 미국과 유럽 두 지역 모두 EV의 가동률 개선을 실현할 수 있을 것으로 생각합니다. 파우치 신규 수주는 현재 생산하고 있는 제품 대비 주행 거리와 급속충전 스펙이 한층 개선된 2세대 미드니켈 솔루션을 기반으로 특히 유럽 수주 파이프라인을 강화할 계획입니다.

마지막으로 차세대 전지는 전방 수요의 미래 성장성을 잘 분석하고 판단하여 최적의 기술과 제품으로 대응해 나가고자 합니다.

우선 BBU, 로봇 등 작은 사이즈의 고출력 제품이 필요한 시장은 오창에서 Tabless 2170 제품 라인의 연내 생산을 통해 빠르게 시장 진입을 추진하고자 하며, 소듐이온 전지는 시장 니즈가 확대되고 있으므로 연내에 오창에서 샘플 생산 라인 구축을 완료하고, 내년 중에 ESS와 자동차 고객향으로 Test 물량 출하를 목표로 속도감 있게 준비 중에 있습니다. 마지막으로, 전고체 전지는 기술 성숙도와 대량 생산 용이성 관점에서 시장의 본격적인 개화까지는 다소 시간이 소요될 것으로 판단되지만, 연내 건식전극 공정 기술을 적용한 파일럿 라인을 구축하여 가격 경쟁력을 갖춘 전고체 제품의 테스트 생산을 계획하고 있습니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분,

여러 가지 불확실성 속에서 변화 속도는 매우 빨라지고 있고, 시장과 제품에서의 경쟁도 점점 치열해지고 있습니다. 결실의 시점은 당초 기대보다 좀 늦어질 수 있지만, 저희가 쌓아가고 있는 사업 기반과 축적된 역량을 통한 차별화된 경쟁력을 바탕으로 시간이 지날수록 더 큰 가치와 결실로 이어질 것이라 믿고, 앞으로도 조급함보다는 실행으로, 기대보다는 결과로 여러분들의 신뢰에 보답해 나가겠습니다. 감사합니다.

[질의응답]

IR담당:

네, 이것으로 발표를 마치고 QnA 시간을 갖겠습니다.

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

Operator:

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시기 바랍니다.

처음으로 질문해 주실 분은 하나증권의 김현수 님입니다.

하나증권 김현수:

예 안녕하세요 하나증권의 김현수입니다. 질문 기회 감사드립니다. 첫 번째로 실적 전망에 대해서 여쭙보고 싶습니다. 이번 3분기하고 하반기 실적의 방향성을 제시해 주시면 감사드리겠습니다. 이를 통해서 기존에 제시해 주셨었던 연간 가이드런스 달성이 가능한지도 같이 말씀해 주시면 감사드리겠습니다. 두 번째는 ESS 관련된 부분이고요. 아무래도 이제 북미 ESS 경쟁 리스크가 항상 걱정되는 부분인데 그동안 점유율이 높았던 중국 경쟁사들과의 미국 ESS 시장의 경쟁 심화 가능성과 그리고 이에 대한 대응 전략에 대해서 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

CFO:

질문 감사드립니다. CFO 이창실입니다. 첫 번째 질문하신 내용은 제가 좀 설명을 드리도록 하겠습니다. 앞서 PT 자료에서도 말씀을 좀 드렸습니다만 저희 3분기는 북미 신규 Capa 가동이 확대됨에 따라서 지난 분기보다는 최소 50% 이상의 출하량 증가가 예상이 되고 전략 고객향으로 안정적인 원통형 물량 공급이 지속될 것으로 보고 있습니다. 자동차 파우치는 양호한 수요 흐름을 보이는 유럽향 High Voltage Mid Nickel 중심의 물량 성장 외에도 전략 고객사와의 JV 생산이 재개됨에 따라서 북미 내에서의 EV 물량이 다소 증가할 것으로 예상이 되며, 따라서 전사 매출은 전분기 대비 아마 20% 이상 성장할 수 있을 것으로 보고 있습니다.

손익의 경우에 설명을 이미 드렸습니다만, ESS 수요 대응을 위해서 저희가 짧은 시간 안에 여러 개의 Site에서 Cell과 Pack 그리고 Link Capa를 동시에 준비하면서 발생하는 Burden과 초기 Ramp-up Cost가 일정 기간은 영향을 미칠 것으로 생각되지만, 조속한 생산 안정화에 더해서 전사 차원의 비용 감축과 운영 효율화 노력을 지속하고 또한 북미 JV 생산 재개와 폴란드 생산 물량 확대를 통해서 수익성도 개선해 나가고자 합니다.

하반기 전망을 말씀드리면, 뚜렷한 매출 성장을 보이는 ESS는 북미 Site들의 가동 확대로 하반기에는 상반기 대비 적어도 2배 이상의 생산 증가를 예상하고 있고, 자동차 파우치와 원통형도 하반기에 안정적 물량 성장이 예상됨에 따라서 전사 매출은 연초에 제시드렸던 20% 이상의 성장을 충분히 달성 가능할 것으로 보고 있습니다.

앞서 말씀드렸던 것처럼 Cell 뿐만 아니라 Pack과 Link Capa도 함께 Set-up을 해야 하는 사업 특성상 생산 시스템 체계 전반을 안정화시키는 데에는 일정 시간과 Cost가 소요될 것으로 예상합니다만, 저희 엔솔은 차분하게 안정적인 생산 체계와 품질을 확보하는 데 집중을 해서 5개 Site의 신규 Operation이 모두 안정화되고 물량 효과가 극대화되는 4분기를 기점으로 IRA 효과를 제외하고도 ESS의 수익성을 확보할 수 있도록 최선을 다해 나가겠습니다. 감사합니다.

경영전략담당:

두 번째 질문에 답변 드리겠습니다. 경영 전력 담당 이연희입니다.

미국은 AI 데이터센터 투자 확대로 전력 수요가 급증하고 있고, ITC와 같은 세액 공제가 더해지면서 ESS 수요 성장세가 가속화되고 있는 상황입니다. 중국 경쟁사들도 미국에 공장을 짓거나 제3국으로 우회하거나 LRS 등을 통해서 미국 시장에 지속 진입하고 있습니다만, PFE 규제로 인해서 AMPCC나 ITC 보조금 확보가 어렵기 때문에 중국 경쟁사의 시장 확대는 제한적일 것으로 보고 있습니다.

당사는 북미 ESS 사업 확대를 위해서 다음과 같이 세 가지 전략을 추진하려고 합니다.

첫 번째로는 우선적으로 생산 공급 능력 확대를 최우선 과제로 추진하고 있습니다. 앞서 CFO께서 말씀드린 바와 같이 기존의 EV용 Capa를 ESS로 전환하는 것을 올해 내로 완료할 계획입니다. Cell의 생산량에 맞춰서 Pack이나 컨테이너 공급 Capa도 적기에 확대해 나가고 있습니다.

두 번째로는 제품 경쟁력 강화인데요, 내년부터 공급이 예정돼 있는 LFP 각형 양산을 차질 없이 준비하고 있고, 지금 장주기 ESS 시장에 맞는 소듐전지 기술을 확보해서, 주요 고객과는 수백MWh 단위의 제품 기술 검증을 완료해서 그쪽으로 이제 사업화를 추진하려고 합니다.

마지막으로는 중국 경쟁사들과 가장 차별화된 것이 당사가 확보한 SI와 O&M 역량입니다. 이 SI와 O&M 사업 역량에 더해서 저희가 지금 준비하고 있는 에너지 사용 효율 극대화나 전력 거래를 지원하는 소프트웨어 개발을 통해서 하드웨어 뿐만 아니라 소프트웨어 기반 고수익 사업으로 전환을 하여 구조적인 경쟁 우위를 확보해 나갈 것입니다.

Operator:

네 다음 질문 받겠습니다. 다음으로 질문해 주신 분은 다올투자증권의 유지웅님입니다.

다올투자증권 유지웅:

네 안녕하세요. 다올투자증권의 유지웅입니다. 질문 기회 주셔서 감사드립니다. 소형 전지 쪽 먼저 궁금하고요. 그 다음에 자동차 쪽 여쭙보도록 하겠습니다.

저희 상반기 이후로 계속 원통형 쪽 수요가 큰 것으로 나오고 저희 매출의 흐름도 따라서 계속 부각이 되고 계신 것 같습니다. 하반기에도 이러한 상승 흐름이 계속 추가가 될 수 있는지 어떠한 업사이드를 저희가 기대할 수 있을지 궁금하고요.

그리고 아까 오창 미국 유럽 각지에서 46파이 대응하는 전략을 말씀해 주셨는데 이제 자세한 추진 전략 공유 주시면 분석에 도움이 될 것 같습니다.

그리고 자동차 쪽은 일단은 대표적으로 GM 쪽 저희 이제 JV 생산이 상반기에 많이 아쉬웠었던 상황인데요. 어쨌든 3분기가 시작이 됐고 3분기 생산 재개 계획에 대해서 말씀해 주시면은 감사드리고, 그 다음에 유럽 쪽도 어쨌든 작년 대비 많이 개선이 되고 있는 상황으로 이해가 되고 있는데요, 이제 대표 고객사향으로 물량 추이가 최근에 어떤 흐름을 보이고 있는지 말씀 부탁드립니다. 감사합니다.

소형전지 기획관리담당:

네 첫 번째로 소형 전지 관련 원통형 수요 관련해서 답변드리겠습니다. 답변자는 소형전지 기획관리담당 노인학입니다. 일단 인지하시다시피 저희 원통형 물량은 작년 하반기를 기점으로 해서 매분기 성장을 이어나가고 있는 상황입니다. 전략 고객사향 출하량 또한 유럽 EV 수요 회복과 아시아 Long-range 모델 중심의 판매 호조에 힘입어서 성장세를 지속하고 있고요. 고객사 역시 수요 증가에 따른 생산량 확대를 계획하고 있는 것으로 파악되고 있습니다.

아울러 작년 하반기부터 양산을 시작한 46 시리즈 수요 또한 안정적으로 확대될 것으로 보이고 있고요. 원통형의 견조한 물량 증가세는 올 하반기 뿐만 아니라 내년까지도 지속될 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 따라서 하반기에는 중국의 저희 남경 원통형 Capa를 fully 가동하고 이에 따라서 견조한 고객사 수요에도 적극 대응하고요. 아울러서 이제 오창에서 생산 중인 46시리즈의 물량은 물론 연내 가동 예정인 애리조나 공장 양산 준비와 적극적인 추가 수주 활동도 지속함으로써 수요 모멘텀 효과를 극대화할 수 있도록 최선을 다할 계획입니다.

이상입니다.

자동차전지 기획관리담당:

네 두 번째 질문 말씀드리겠습니다. 자동차전지 기획관리 담당 안민규입니다. 북미 전략고객과의 JV 운영 현황과 계획에 말씀을 드리면 고객이 EV 사업 속도를 조절하는 차원에서 기 보유한

재고를 우선적으로 소진하면서 올해 상반기 동안 가동을 중단했던 Ultium Cells 1기는 현재 생산 재개를 준비하고 있고 예정대로 3분기 중반부터 재가동을 시작할 계획입니다. 생산량은 전방 시장과 고객 상황에 맞춰 점진적으로 늘어나갈 예정이며 아무래도 3분기보다는 4분기에 더 많은 물량이 공급될 것으로 예상됩니다.

한편 북미 지역에 비해 상대적으로 견조한 수요 흐름을 보인 유럽의 경우 주요 고객사를 향으로 미드니켈과 LFP와 같은 중저가 솔루션을 중심으로 물량 증가세가 지속되면서 상반기 대비 하반기 큰 폭의 매출 성장이 예상되고 가동과 물량이 확대되면서 폴란드 공장의 가동률 개선 또한 지속될 것으로 기대하고 있습니다.

Operator:

네 다음 분 질문 부탁드립니다. 다음으로 질문해 주실 분은 HSBC증권의 박유신님입니다.

HSBC증권 박유신:

네 안녕하세요. HSBC 박유신입니다. 질문 기회 감사합니다. 두 가지 질문 드리고 싶은데요. 첫 번째로 저희 미국 BTM 시장 관련 질문 드리겠습니다. 최근 미국에서 느끼시는 주요 모멘텀이나 분위기가 좀 어떤지 궁금하고요. 여기 BTM 시장 어떻게 바라보고 계신지 답변 부탁드립니다.

두 번째로는 저희 확대되는 배터리 어플리케이션 관련해서 문의드리고 싶은데요. BBU, 로봇 등 다양한 어플리케이션 시장 규모가 계속 확대될 것 같은데 관련해서 추진 전략이나 계획 공유 부탁드립니다. 감사합니다.

경영전략담당:

네 질문 감사드립니다. 첫 번째 질문하신 미국 BTM 수요에 대해서 제가 답변드리겠습니다.

경영전략담당 이연희입니다. 최근에 AIDC용 전력 수요가 급증하면서 전력망 병목이 AI 인프라 투자에 가장 큰 리스크로 부각되고 있습니다. 발전 능력을 확대하더라도 송배전망의 노후화가 Bottleneck으로 작용하면서 업계에서는 BTM 솔루션에 대해서 기대와 관심이 확대되고 있습니다.

실제 정책적으로도 지난 6월에 미국 연방에너지 규제위원회에서 대규모 전력 수요처의 계통 혼잡 완화를 위해서 두 가지 정책을 추진하고 있는데요. 첫 번째로는 데이터 센터 사업자가 자체적으로 전력 설비를 구축하거나 필요한 송배전 비용을 직접 부담하는 방향으로 논의가 진행되고 있고요, 두 번째로는 BTM 발전 자원 도입을 확대하고 이에 필요한 계통 연결을 신속화하는 방안도 같이 더불어 추진되고 있습니다. 이러한 정책 기조에 따라서 BTM ESS 솔루션이 AI 데이터센터에 대한 투자와 연계해서 수요가 크게 확대될 것으로 보고 있습니다.

특히 북미 BTM ESS는 Non-PFE 배터리를 요구하고 있기 때문에 당사 Market Share 확대 측면에서 굉장히 중요한 시장으로 보고 있습니다. 당사는 미국 내에서 배터리 Cell 공급뿐만 아니라 SI, O&M을 역량을 기반으로 해서 현재 빅테크 기업들의 AIDC향 전력을 공급하는 FTM 프로젝트 수주에도 성과를 거두고 있고, 일부 빅테크 업체들에게 배터리를 직납하는 BTM 프로젝트에 대한 논의도 활발하게 진행하고 있습니다. 이러한 빅테크 기업들과 협업을 통해서 차세대 AIDC 표준 플랫폼에 최적화된 솔루션을 개발해서 시장의 주도권을 확보해 나가고자 합니다.

소형전지 기획관리담당:

네 두번째로 신규 애플리케이션 관련 질문이 있으셨는데요, 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지 기획관리 담당 노인학입니다.

저희 엔솔은 로봇과 BBU를 포함한 다양한 어플리케이션 향으로 제품 공급과 신규 시장 진입 등 안정적인 매출 포트폴리오 구축에 힘을 쓰고 있습니다. 우선 로봇과 관련해서는 이미 다수의 글로벌 주요 고객사에 진입해서 원통형 2170 제품을 공급 중에 있고요, 안전성, 고출력, 고에너지밀도 등 고객의 니즈에 부합하는 제품을 개발해 신규 시장을 조기에 선점하고 후발 주자들에 대한 진입 장벽 또한 높여 나갈 계획입니다.

다음으로, BBU의 경우에는 현재 급증하고 있는 AI 데이터센터 수요와 하이퍼스케일러들의 프로젝트를 대응을 위해서 현재 고객사와 구체적인 공급 논의를 진행 중에 있고, 데이터센터의 사용 환경과 고객 니즈에 맞는 고출력, 고온 보관, 장수명 스펙을 갖춘 전용 Tabless 기반의 Cell을 개발 중에 있습니다. 아울러서 양산 라인 또한 오창에서 현재 준비 중에 있는 상황이고요.

이에 따라 고객 수요에 맞춰 차질 없이 양산을 준비하고 북미를 중심으로 한 BBU 수요에도 적극적으로 대응하고자 하고 있습니다. 이상입니다.

IR담당:

네 마지막으로 시간 관계상 한 가지 질문만 부탁드립니다.

Operator:

마지막으로 질문해 주실 분은 대신증권 김귀연님입니다.

대신증권 김귀연:

네 안녕하세요. 대신증권의 김귀연 연구원입니다. 우선 질문 기회 주셔서 감사하고 저는 수주 관련해서 하나만 좀 여쭙보고 싶은데요. 하반기 때 지금 진행하고 계신 주요한 수주 프로젝트와 관련된 모멘텀들 한번 업데이트 부탁드립니다.

기획관리담당:

네 기획관리담당 이상현입니다. 먼저 질문 주신 사항 관련해서 저희가 거래소 공식 규정 때문에

구체적인 수주 추진 내역은 수주가 확정되기 전에는 상세히 말씀드릴 수 없는 점 양해 부탁드립니다.

현재 저희가 진행하고 있는 수주 활동의 방향성에 대해서만 제가 간략히 말씀드리겠습니다. 우선 최근에 이제 수요 성장세를 견고히 나타내고 있는 ESS 관련해서는 북미 전력망 시장을 중심으로 저희가 안정적인 매출과 수익을 확보하는 것에 중점을 두고 있습니다. 현재 저희 회사가 공급하고 있는 기존 대형 고객향으로도 대규모 중장기 물량의 추가 수주를 지속 논의하고 있고, 그 외에 다수의 미국의 대형 유틸리티 기업과 AI 데이터센터향으로 프로젝트를 구축하는 디벨로퍼 업체향으로도 연내 수주를 목표해서 적극적인 수주 논의를 진행 중에 있습니다.

EV향 배터리 관련해서는 먼저 자동차 파우치의 경우에는 작년부터 가시적인 사업 성과가 나타나고 있는 미드니켈과 LFP와 같은 중저가 솔루션을 중심으로 유럽 시장과 아시아 지역 내에서 기존 고객사들을 대상으로 추가 수주 물량을 확보하기 위해 노력하고 있습니다. 또한 46 시리즈 원통형은 미국과 유럽 지역 내 다수의 고객사를 대상으로 지속 논의 중에 있습니다. 추가적으로 저희가 북미 지역은 아시다시피 보조금 폐지와 친환경 규제 완화 등으로 인해서 EV 수요의 회복이 좀 더디게 되고 있는데, 이에 저희가 단기적으로는 최근 수요가 늘고 있는 HEV 신규 과제 수주도 추진을 하고 있습니다.

하반기에도 저희가 지속적으로 신규 수주를 위해서 최선을 다하겠으며 저희가 신규 수주가 확정이 되면 확정된 시점에 공시 등을 통해서 시장과 소통할 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

IR담당:

네 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2026년 2분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.