2026 년 3 분기 실적발표 속기록

2026.11.03

IR 담당:

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR 담당 황수연입니다. 2026년 3분기 실적 발표 컨퍼런스콜에 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, 질의응답을 순차 통역으로 진행할 예정이며, 발표 자료는 실시간 웹 캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스 콜에서는 2026년 3분기 실적을 설명한 후 CFO가 당사의 최근 주요 성과와 함께 시장 동향 및 대응 전략에 대해 말씀드리고 이후 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

[3분기 경영 실적]

3분기 경영 실적에 대해 말씀드리겠습니다. 전사 매출은 큰 폭의 ESS 출하량 증가와 함께 EV 파우치 및 원통형 제품 모두 물량 중심으로 성장했고 전분기 대비 28% 증가한 9.6조 원을 기록했습니다.

먼저 자동차 전지 사업은 유럽 지역의 고전압 미드니켈 출하량이 10% 이상 증가한 가운데 북미 JV 가동과 더불어 아시아 고객 물량도 견조한 흐름을 보이며 전분기 대비 두 자릿수 이상의 매출 성장률을 기록했습니다. 소형전지 사업은 IT 파우치 사업 축소로 인한 영향에도 EV 전략 고객사향 2170 원통형 물량이 지속 확대됐고, 46시리즈 출하량도 북미 고객사의 신모델 판매 호조로 견조한 흐름을 보여 전분기 수준의 매출을 유지했습니다. ESS 전지 사업은 Pack과 Link 생산 Capa의 병목을 점진적으로 해소해 나가고 있으며 이에 힘입어 전분기 대비 60% 이상의 물량 성장을 기록해 매출 비중이 30% 초반까지 확대됐습니다.

한편 매출액과 영업이익에 반영된 북미 생산 보조금은 전력망 중심의 ESS 제품 판매 확대에 힘입어 전분기 대비 73% 늘어난 4,169억 원을 기록했습니다.

3분기 손익은 견조한 유럽 고객 수요를 기반으로 한 폴란드 Site의 가동률 개선, 상대적으로 수익성이 견조한 원통형 제품 공급 물량 지속 효과, 그리고 ESS 신규 양산 Site들의 생산성 개선에 더해 고객으로부터 일회성 물량 보상금 반영으로 영업이익은 7,560억 원을, 영업이익률은 7.8%를 기록했습니다.

영업 외 항목은 분기 말 달러 대비 원화 강세로 인해 외화 차입금에 대한 환산 이익이 발생했으나 외화채에 관련된 파생상품 평가 손실 발생과 이자 비용 그리고 소형 IT용 파우치 자산 손상 등이 반영되어 9,872억 원의 영업 외 손실을 기록했습니다. 법인세 차감 전 순손실은 2,312억 원, 당기 순손실은 2,969억 원이었습니다.

다음은 재무 현황입니다. 2026년 3분기 말 자산은 환율 변동에 따른 외화 자산의 원화 환산액 감소 영향으로 전분기 말 대비 약 7.6조 원 감소한 70.3조 원을 기록했고, 부채는 환율 효과 및 일부 외화채 만기 상환으로 전분기 말 대비 약 3.2조 원 감소한 44.3조 원, 자본은 약 4.3조 원 감소한 26조 원이었습니다. 부채 비율은 171%, 차입금 비율은 98%, 순차입금 비율은 82%를 기록했습니다.

이번 분기의 현금 흐름은 약 2조 원의 EBITDA를 창출했으나 지난 분기와 유사한 수준인 약 1조 원의 Capex 집행과 사업 확대에 따른 매출 채권 등 운전 자본 증가, 차입금 상환 등으로 3분기 말 현금은 전분기 대비 2.9조 원 감소한 4.3조 원을 기록했습니다.

이상으로 실적에 대한 설명을 마치고 이어서 CFO가 최근 사업 성과와 시장 동향 및 대응 전략에 대해 말씀드리도록 하겠습니다.

[주요 성과 및 계획]

CFO:
안녕하십니까? CFO 이창실입니다. 먼저 3분기 사업 성과부터 말씀을 드리겠습니다.

ESS 사업에서는 기존 전력망 고객으로부터 추가 프로젝트를 수주한 데 이어 처음으로 Big Tech향 BESS 직접 공급 계약을 체결하며 AI 데이터센터 시장에서 사업 입지를 더욱 강화하였습니다. 이는 북미 현지 생산지를 기반으로 한 적기 공급 능력과 안정적인 오퍼레이션 경험 그리고 SCM 경쟁력을 증명한 결과로서 3분기 말 ESS 수주 잔고는 160GWh 수준을 기록하였습니다. 현재도 다수의 유틸리티 업체 및 Hyperscaler들과 신규 프로젝트 공급을 협의하고 있어 4분기에도 추가 수주 모멘텀은 이어질 것으로 보고 있습니다.

지난 9월에는 고용량 LFP 셀과 고도화된 PCS 역량을 기반으로 국내 배터리 기업 중 유일하게 NVIDIA DSX Ready의 BESS 파트너로 선정되어 AI 데이터센터가 요구하는 높은 안정성과 장수명, 에너지 효율 등에 적합한 제품 경쟁력을 입증했고 추가 사업 확대의 기반을 확보했습니다. EV 사업에서는 차세대 고전압 미드니켈 제품을 기반으로 공급 물량을 확대하는 계약을 체결하며 유럽 EV 시장에서 중저가 솔루션의 안정적인 매출 기반도 확보하였습니다.

한편 오퍼레이션 측면에서는 먼저 북미 ESS는 3분기 중에 한 개의 Cell 라인을 추가 가동했고 신규 Link 라인도 증설 가동을 시작하면서 생산 안정성과 공급 대응력을 높였습니다. 또한, 견조한 고객 수요에 대응하기 위해 EV향 원통형 제품의 Capa도 가동하였고, 미국 GM JV도 지난 8월부터 재가동을 시작하여 전사 가동률은 전분기 대비 유의미하게 개선되었습니다.

공급망 강화의 성과도 있었습니다. 기존 LFP 양극재 협력사와는 중장기 파트너십을 강화하는 동시에 신규 협력사와 구매 계약을 통해 Non-PFE 규제 대응 역량을 높였으며, 캐나다, 미국 업스트림 업체로부터 현지산 리튬을 장기 공급받는 계약을 체결하여 지역 내 안정적인 원재료 조달 기반을 확보했습니다.

이어서 최근 시장 동향을 말씀드리겠습니다.

먼저 전략 시장인 미국부터 살펴보면, 지난 8월 미국 정부는 행정명령을 통해 BESS, 인버터를 포함한 주요 전력망 장비의 공급망 안보 기준을 한층 강화했습니다. 특히 안보 위협 우려가 있는 지정 외국 주체로부터 구매 및 설치를 제한하는 방향을 제시하면서 미국 에너지 시장에서 비중국 공급망 구축 기조가 한층 명확해지고 있는 상황입니다. 구체적인 적용 대상과 범위는 시행 기준을 지켜봐야 하겠지만, 이번 조치로 현지 생산 Capa를 보유한 저희와 같은 Non-PFE 기업의 경쟁력이 더욱 부각될 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

반면 자동차 제조사별 평균 연비 기준을 규정하는 CAFE 제도의 기준 요건이 기존 대비 약 30% 낮아지며 전기차 전환에 대한 정책적 동력이 완화되는 흐름을 보였습니다만, 이번 기준 완화가 전기차 수요에 추가적으로 미치는 영향은 제한적일 것으로 보고 있고, 하이브리드 중심의 수요는 당분간 유지될 것으로 판단합니다.

유럽에서는 지난 9월 발표된 IAA의 수정 권고안에 따라 현지 생산으로 인정되는 범위가 기존 FTA 체결국 등 제3국을 포함하는 범위에서 EU 내의 27개국 중심으로 축소가 되었고, 현지산 적용 예외를 인정하는 Cost Gap 기준은 40%까지 높아져서 제품 생산부터 공급망에 이르기까지 역내 현지화의 요구 범위와 수준이 강화되고 있는 상황입니다. 이와 함께 유럽에서 자율주행 프로그램을 승인하는 국가도 점차 늘고 있어 최근 전기차 판매 성장의 모멘텀을 이어가는 데 도움이 될 것으로 보입니다.

한편, 미국 이란 전쟁 지속에 따른 고유가 흐름의 장기화는 내연기관차 대비 전기차의 상대적 경제성을 높이고 각 권역별 에너지 자립의 필요성을 증대시켜 중장기 배터리 수요에 긍정적으로 작용할 전망입니다. 동시에 원재료 측면에서는 리튬을 비롯한 주요 메탈 가격들이 하향 안정화되고 있어 Cost 부담은 일부 완화될 것으로 예상합니다.

이러한 시장 변화에 대응하여 저희 LG에너지솔루션은 지역별 Operation을 최적화하고 또한 전략적 공급망 운영을 전개해서 사업 경쟁력을 더욱 높여 나가고자 합니다.

우선 북미에서는 ESS 고객 니즈에 적극 대응하기 위해 올해 말까지 50GWh 이상의 파우치 Capa에서 신규 각형 라인을 포함하여 내년도 말에는 70GWh 수준으로 생산 능력을 갖출 예정입니다. 또한 북미 첫 원통형 배터리 생산 거점인 애리조나에서는 연말까지 46시리즈 라인 가동을 차질 없이 준비하여 그간 확보한 수주 프로젝트에 순차적으로 대응해 나갈 예정입니다. 또한 같은 Site에서 Tabless 2170 제품으로 HEV향 수요 대응도 27년 중 시작할 계획입니다.

한편 유럽에서는 배터리 제조 및 공급망의 현지화 정책과 전기차 모델 다변화 트렌드에 맞추어 생산 포트폴리오를 보강하고자 합니다. 기존에는 폴란드 Capa가 EV 파우치에 집중되어 있었지만 작년부터 일부 라인을 ESS로 전환하여 활용 중이며, 29년부터는 46시리즈도 현지 생산하여 역량을 확보할 계획입니다. 특히 EV OEM들의 다변화된 니즈는 파우치 기반의 중저가 솔루션과 원통형 기반의 하이니켈 제품으로 대응해 나가고자 합니다.

그리고 국내 오창의 마더 팩토리에서 현재 가장 속도감 있게 준비하고 있는 제품은 소듐이온 배터리로 연내 ESS향 샘플 생산을 시작으로 내년 중에 북미 고객향 테스트 제품 출하를 계획하고 있고, 신규 제품인 LFP 기반의 Tabless 2170은 27년 상반기 양산 시작을 목표로 준비 중에 있습니다.

또한 보다 유연한 시장 대응을 위해서 글로벌 SCM 체계는 지속적으로 고도화해 나가고자 합니다. 북미는 규제에 부합하는 공급망 확보를 위해 LFP 양극재 다변화 노력을 지속하는 동시에 음극재, 전해액 등 그 외의 소재들에 대해서도 Non-PFE 공급망 Pool을 다변화하고 유럽은 핵심 소재와 부품에 대한 현지화 노력을 추진해서 구조적인 Cost 경쟁력을 강화해 나가고자 합니다.

투자자, 애널리스트 및 주주 여러분, 배터리 산업은 정책 환경의 변화와 지정학적 충돌 사이에서 새로운 도전을 마주해 왔습니다. 저희 LG에너지솔루션은 이러한 변화에 능동적이고 효율적으로 대응하기 위해 앞으로는 선택과 집중이라는 전략을 더욱 강화해서 제한된 자원으로 Full efficient한 사업 운영을 해나가고자 합니다.

이러한 기조 하에 QCD, 즉 제품의 Quality와 근본적인 Cost 경쟁력 및 수익성 개선에 더해서 고객 니즈에 최적화된 SCM 관점에서, 보다 냉철한 시각으로 평가하고 전략을 가다듬되 구조적 변화는 과감하게 실행해서 결과로서 시장의 신뢰에 보답할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

[질의응답]

IR담당:

네, 이것으로 발표를 마치고 QnA 시간을 갖도록 하겠습니다.

보다 많은 분들께 기회를 드릴 수 있도록 질문은 한 분당 2개로 제한하도록 하겠습니다.

Operator:

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 iM증권의 정원석 님입니다.

iM증권 정원석:

네 안녕하세요 iM증권 정원석입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 두 가지 질문드리려고 하는데요. 첫 번째는 이제 실적 관련해서 4분기 실적 전망과 내년에 좀 이른 시점이긴 하지만 큰 틀에서 내년 전망을 어떻게 하고 계신지 말씀 부탁드리고요. 두 번째는 이제 지금 LFP 생산을 확대하는 과정에서 북미 PFE 요건 충족을 위한 전략과 이런 것들에 대해서 간략하게 말씀을 해 주셨는데 좀 더 자세한 전략과 준비 현황 그리고 지금 양극재 소싱의 메인 업체가 이제 중국 관련 기업이다 보니 시장에서 그런 궁금증이 좀 많은데요. 관련해서 좀 말씀 부탁드리겠습니다. 감사합니다.

CFO:

예 CFO 이창실입니다. 첫 번째 질문은 제가 답변을 드리도록 하겠습니다. 당연히 굉장히 궁금하신 질문일 거라고 생각을 합니다. 4분기는 북미 수요에 좀 적극적으로 대응하기 위해서 ESS 출하량을 좀 늘렸고 전분기 대비해서는 약 40% 수준의 출하량 증가가 예상이 되고 있습니다. 그리고 앞서 설명드렸던 것처럼 유럽 고객향 HV Mid-Ni 파우치 제품과 원통형 물량도 연말까지는 견조한 출하 흐름이 유지될 것으로 예상하고 있고, 이에 더해서 3분기부터 가동을 시작한 북미 JV가 또 있기 때문에 전사 매출은 3분기 대비해서는 약 10% 수준으로 성장할 수 있을 것으로 보고 있습니다. 다만 손익 관점에서는 전사 가동률 개선과 더불어 Site들의 안정적인 Ramp up도 굉장히 중요하기 때문에 이걸 지속 저희가 추진해 나갈 계획이고, 더불어서 3분기에 인식했던 여러 가지 일회성 요인이 좀 소멸되는 기저 효과가 있고, 또 4분기에 예정되어 있는 혼다 JV에 ESS Capa 추가 가동

준비함에 따라서 초기 고정비 부담이 발생할 것 같습니다. 이로 인해서 4분기 수익성은 일부 둔화가 불가피할 것으로 보고 있습니다.

내년 전망과 관련해서는 시장 수요를 기반으로 저희들이 사업 계획을 현재 수립 중에 있습니다. 전방 시장에 여러 가지 영향을 미칠 수 있는 변수들이 아직도 꽤 남아 있어서 지금 시점에서 구체적인 전망을 말씀드리기가 쉽지는 않습니다만, ESS는 북미에 확보된 수주 기반의 유의미한 물량 성장이 지속되고 소형은 전략 고객향 EV 원통형뿐만 아니라 46시리즈 신규 애플리케이션 판매 등이 있어서 안정적인 성장세를 예상하고 있습니다. EV 파우치도 중저가 제품 중심의 물량에 북미 EV향 생산분까지 더해져서 전 사업부에 걸쳐 매출 성장은 예상이 됩니다만, 저희 엔솔은 시장 수요에 부합하는 핵심 제품을 중심으로 경쟁력을 더욱 공고히 하고 기 확보되어 있는 Capa 내에서 Operation의 효율화와 가동률의 극대화에 집중하는 동시에 구조적인 원가 경쟁력을 더욱 강화해서 말씀드렸던 것처럼 선택과 집중을 통한 펀더멘털한 손익 개선에 최선을 다해 나가고자 합니다. 이상입니다.

경영전략담당:

네 두 번째 질문에 답변 드리겠습니다. 경영 전략 담당 이연희입니다.

미국 내에서 생산 세액공제 혜택을 취득하기 위해서는 직접 재료비 내에서 PFE 소재 비중 요건인 MACR을 충족시키기 위한 공급망 구축이 필수적입니다. PFE 소재 허용 비중 요건은 매년 강화되고 있고, 올해 40%에서 내년에 35% 이하로 낮아질 예정이기 때문에 당사는 이 해당 요건을 충족하기 위해서 소재별 소싱 전략을 구체화해서 논의 중에 있습니다. 이에 차질 없이 진행될 것으로 판단됩니다. 세부적으로는 재료비 비중 중에 가장 높은 비중을 차지하는 양극재의 경우에는 최근에 계약을 체결한 국내 업체 외에도 복수의 여러 Non-PFE 업체로부터의 조달 옵션을 확보해서 안정적으로 요건을 충족시킬 수 있습니다. 양극재뿐만 아니라 음극재, 분리막, 전해액과 같은 기타 주요 소재들도 이미 확보된 Non-PFE 공급망에 더해서 추가로 업체 발굴도 진행 중에 있습니다. 앞으로 지역별 공급망 규제는 지속적으로 강화될 것으로 예상하고 있습니다. 이에 따라서 당사는 기존에는 Cost 경쟁력 관점에서 공급망 최적화 운영 전략을 추진해 왔다면 앞으로는 글로벌 정책 및 지정학적 리스크를 고려해서 공급망 안정성 확보 전략을 추진하고자 합니다. 협력사의 Cost나 기술 경쟁력, 물량 대응력을 종합적으로 고려한 Non-PFE 공급 업체 Pool을 더욱더 확대를 하고, 장기적으로는 현지 협력업체를 발굴하고 또한 현지화를 통해서 지정학적 Risk Free한 공급망을 확보해 나가겠습니다.

Operator:

다음 분 질문받겠습니다. 다음으로 질문해 주실 분은 키움증권의 권준수님입니다.

키움증권 권준수:

네 안녕하세요. 키움증권 권준수입니다. 질문 기회에 감사합니다. 저는 ESS 관련하여 두 가지 질

문드리겠습니다. 첫 번째는 이제 ESS 사업 수익성 전망과 그리고 개선 방안에 대해서 말씀 부탁드리고요. 그리고 두 번째는 북미에서의 ESS 추가 수주 현황 그리고 향후 모멘텀에 대해서도 설명 부탁드리겠습니다. 감사합니다.

ESS 기획관리담당:

ESS 수익성 개선 방안 말씀드리겠습니다. ESS 기획관리담당 정재욱입니다.

올해 당사는 EV에서 ESS로의 라인 전환을 통해 시장 수요에 부합하는 생산 체계를 단계적으로 구축하고 있고 현재 북미 지역 중심으로 증가하는 고객 수요에 적기 대응하는 데 주력하고 있습니다. 올해 여러 Site에서 동시다발적으로 Ramp up을 진행하는 것이 순탄치만은 않은 게 현실이었고, 내부적인 고정비 절감 노력에도 불구하고 수익성 개선세가 시장의 기대치에 비해 다소 슬로우했던 것이 사실입니다. 올해 말까지 50GWh로 계획했던 Cell 라인 Ramp up은 어느 정도 마무리 국면에 도달했고, Pack/Link Capa 또한 3분기에 이어 4분기에도 추가 보강 예정에 있어 Capa 안정화와 점진적인 고정비 부담 완화가 이루어질 것으로 보고 있습니다. 앞으로는 확보된 ESS Capa 효율화는 물론 소재 소싱 다변화 등을 통해 원재료비와 물류비 절감에 집중하고 AI DC 그 다음에 SI 프로젝트 비중 확대를 통해서 고객 포트폴리오를 최적화하고 셀 시스템의 고용량화를 통해 원가 경쟁력 확보 노력도 병행해서 구조적인 경쟁력을 바탕으로 의미 있는 수익성 개선을 이루어 나가도록 하겠습니다.

다음으로 질문해 주신 ESS 수주와 관련해서 업데이트를 드리면, 아시다시피 북미 ESS 시장은 수요 성장이 빠르고 앞서 말씀드린 Non-PFE 업체들에게 우호적인 정책 요인들로 인해서 현재 북미 현지 생산 셀에 대해 고객들의 니즈가 급격히 늘어나고 있는 상황입니다. 당사는 현재 계획된 Capa 기준으로 28년까지의 물량은 대부분 확정된 상태로 고객들과 그 이후에 물량 수주 중심으로 수주 논의를 활발히 진행 중에 있습니다. 당사 공급을 논의 중인 고객들은 기존 전력망 및 유틸리티 고객은 물론 이분들을 통해서 BESS를 확보하려는 AI DC향 수요, 그 다음에 Hyperscaler들의 BTM 직접 구매 수요 등이 포함되어 있습니다. 예상 수요가 공급 가능한 Capa를 초과하고 있어 전략적 측면에서 중요도가 높은 과제들을 중심으로 미래 잔여 Capa를 효율적으로 운영해 나가도록 진행할 예정입니다. 감사합니다.

Operator:

다음 분 질문해 주시기 바랍니다. 다음으로 질문해 주실 분은 UBS 증권의 Tim Bush님입니다.

UBS증권 Tim Bush(국문 통역):

네 질문 기회를 주셔서 감사드립니다. 저는 이제 원통형 배터리와 관련돼서 두 가지 질문을 드리고 싶은데요. 첫 번째는 실제로 46시리즈와 관련돼서 디테일하게 어떤 수주들이 이루어지고 있고 어떤 모멘텀이 있는지에 대해서 말씀을 해 주셨으면 좋겠고, 두 번째는 지금 Tabless 2170과 관련해서 어느 정도 경쟁력이 있으시고 그리고 이쪽과 관련된 수주 모멘텀은 어떻게 전개되고 있는지

에 대해서 알고 싶습니다.

소형전지 기획관리담당:

네 46 관련된 질문과 그 다음에 Tabless 2170 관련된 답변 드리겠습니다. 답변자는 소형전지 기획관리담당 노인학입니다. 먼저 46시리즈에 대해서 말씀드리겠습니다. 일단 Legacy OEM부터 미주 EV Start-up 고객까지 이미 확보된 440GWh 이상의 물량 외에도 현재 다수의 글로벌 OEM들과 수주 논의를 진행 중에 있고요. 가까운 시일 내에 의미 있는 규모의 수주 성과가 있을 것으로 예상하고 있습니다. 제품 경쟁력과 지역별 생산 역량을 바탕으로 46시리즈 선도 기업으로서의 포지셔닝을 강화하고 고객 포트폴리오 또한 지속 확대해 나갈 계획입니다.

그리고 Tabless 2170은 기존 제품에 비해 발열 특성과 저항이 낮아서 안전성 측면에서 뛰어나고, 고출력에도 유리하기 때문에 HEV, BBU, 로봇 등 다양한 애플리케이션에 적합한 제품입니다. 저희 엔솔은 오창 Tabless 라인에서 전동공구용 제품을 이미 양산하고 있고요. BBU향 LFP 2170은 내년 2분기 양산을 목표로 준비 중에 있습니다. HEV향으로는 내년 연말 미국 애리조나 Site에서 제품 양산을 계획 중에 있습니다. 특히 LFP 2170의 경우에는 NCM 제품 대비 열 안전성 테스트에서 뛰어난 성능을 보여 고객들로부터 긍정적인 피드백을 받고 있는 만큼 고객의 니즈와 수요에 적극 대응해서 신시장 내 경쟁력 또한 빠르게 확보해 나가고자 합니다. 이상입니다.

Operator:

네 마지막으로 질문 받겠습니다. 마지막으로 질문해 주실 분은 DB증권의 안회수님입니다.

DB증권 안회수:

네 안녕하세요 DB증권 안회수 연구원입니다. 저 두 가지 질문드리고 싶은데요. 일단 첫 번째 질문은 저희 부채나 차입금 비율이 최근에 올라가는 모습인데, 재무 건전성 개선 방안과 내년 자금 조달 계획 업데이트 부탁드립니다. 두 번째는 저희 유럽 IAA 정책 방향성 감안했을 때 저희 중장기적 관점에서 유럽 시장 내에서 점유율 확보 방안과 주요 추진 전략 업데이트 부탁드립니다.

금융담당:

네 재무 관련 답변드리겠습니다. 금융담당 김영제입니다. 당사는 과거 시장 수요에 선제적으로 대응하기 위해 신규 Capa 투자를 집행해 왔으며 이에 필요한 자금은 정책 자금을 활용한 저리의 장기 차입금과 원화 / 외화 회사채 발행 등을 통해 안정적으로 확보해 왔습니다. 다만 현재 주요 투자가 대부분 집행되어 Capex는 이미 작년을 기점으로 유의미하게 감소하고 있고 향후 영업 현금흐름 또한 확대될 것으로 예상됩니다. 이에 따라 개선된 Cash Flow는 차입금 상환에 우선적으로 활용하고 자산 유동화 등을 통한 추가 재원 확보도 병행하여 차입금과 금융 비용 부담을 지속적으로 축소시켜 재무지표를 개선하고 재무 건전성을 확보해 나갈 계획입니다. 자금 조달과 관련해서 말씀드리면 올해 본사에서는 추가적인 차입 계획은 없으며 해외 법인에서는 기존 약정된 차입금의 일부 추가 인출이 예정되어 있습니다. 내년의 경우 기존 차입금의 차환과 운영 자금 목적으로 필

요한 범위 내에서 최소한의 자금 조달을 진행할 계획입니다만 영업 현금 흐름 확대 및 투자 부담 완화에 따른 잉여 재원을 활용하여 차입금의 감축 기조는 지속해 나갈 계획입니다. 감사합니다.

자동차전지 기획관리담당:

네 두 번째 질문 답변드리겠습니다. 자동차전지 기획관리담당 안민규입니다. 유럽 지역의 정책 방향성은 아직 최종안이 확정된 상황은 아니지만 IAA 수정 권고안에 따르면은 외국인 직접 투자와 현지화 요건이 더욱 강화되어 배터리를 포함한 주요 소재까지 현지 생산 역량이 더욱 중요해질 것으로 보고 있습니다. 동시에 유럽 OEM들 역시 배터리 공급망 다변화를 추진하고 있어 당사와 같이 현지 생산 체계를 갖춘 비중국 업체로부터의 소싱 니즈가 점차 확대될 것으로 보여 앞으로의 경쟁 환경은 저희에게 우호적으로 전개되고 있다고 생각합니다. 당사는 이미 폴란드 Site 중심으로 현지 양산 기반과 소재/부품 공급망 구축을 해온 만큼 고객들의 현지 생산 배터리 소싱 니즈에 빠르게 대응할 수 있는 기반을 이미 가지고 있습니다. 특히 최근 고전압 미드니켈에 대한 유럽 고객들의 관심이 높아지고 있고 원가 경쟁력 측면에서도 폴란드 법인의 감가상각비가 유의미하게 낮아지고 있어 경쟁사 대비해서도 가격 경쟁력 확보할 수 있다고 저희가 판단하고 있습니다. 이에 앞으로도 고전압 미드니켈 뿐만 아니라 LFP와 CTP 등 다양한 제품 포트폴리오를 바탕으로 신규 수주를 적극 확보하여 유럽 내 시장 점유율을 점차 확대해 나가고자 합니다. 감사합니다.

IR담당:

네 감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2026년 3분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.