

<LG에너지솔루션 2023년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2023. 10. 25. 오전 10 시

○ 사회자

안녕하십니까? LG에너지솔루션 IR담당 황수연입니다.

2023년 3분기 실적발표 컨퍼런스 콜에 참여해주신 모든 분들께 감사드립니다.

당사 임원 소개

먼저, 오늘 참석한 경영진을 소개해 드리겠습니다.

CFO이자 CSO 이창실 부사장,

재무총괄 장승권 상무,

금융 이상현 상무,

기획관리 정재욱 담당,

자동차기획관리 김경훈 상무,

소형전지기획관리 노인학 담당,

ESS전지기획관리 최신근 담당,

경영전략 장성훈 상무,

마지막으로, Market Intelligence 박재연 담당입니다.

경영 실적 및 전략에 대한 발표는 동시통역으로, 질의응답은 순차통역으로 진행할 예정이며 발표 자료는 실시간 웹캐스팅을 통해 확인하시거나 회사 홈페이지에서 다운로드 받으실 수 있습니다.

이번 컨퍼런스 콜에서는 2023년 3분기 경영 실적을 간단히 설명 드린 후 주요 Segment 별 당사의 대응 전략을 포함한 제품 경쟁력 강화 방안과 미래 성장을 위한 주요 핵심 과제에 대해 CFO가 설명해 드릴 예정이며 이어서 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다.

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

2/3분기 경영 실적 발표

먼저 경영 실적을 말씀드리겠습니다.

2023년 3분기 매출은 약 8.2조 원을 기록했습니다. 당사는 90% 이상의 안정적인 수율로 Ramp-up을 가속화하고 있는 GM JV 1기 물량을 중심으로 북미 지역 EV 수요에 적극 대응했으나 일부 고객의 EV 생산라인 조정에 더해 유럽 지역 수요의 약세 흐름이 지속됐고 상반기 하락한 메탈가격이 배터리 평가에도 영향을 미쳐 매출은 전 분기 대비 6% 하락했습니다.

손익의 경우 메탈가 하락에 따른 원재료 재고의 Lagging으로 투입 재료비의 원가 부담이 일부 있었으나 고수익 제품 중심의 판매 확대에 따른 Mix 개선과 함께 신규 북미 Capa의 생산성 향상과 주요 비용 항목들의 효율화 노력을 통해 IRA Tax Credit 효과를 제외한 영업이익은 전 분기 대비 47% 개선된 5,157억 원을 기록했습니다. 한편, 앞서 말씀드린 대로 3분기 중 북미 지역에서의 생산과 판매가 큰 폭으로 상승함에 따라 IRA Tax Credit 효과 역시 2,155억 원으로 전 분기 대비 두 배 가까이 증가했습니다.

IRA효과를 포함한 3분기 영업이익율은 전 분기 대비 3.7%p 개선된 8.9%를

기록했습니다. 주요 영업외항목으로는 외화차입금 환산손실에 따른 외환 관련 손실 발생 등의 영향으로 약 3,320억 원의 영업외손실을 기록했고 당기 순이익은 4,200억 원, 순이익률은 5.1%를 기록했습니다.

다음은 재무 현황입니다. 2023년 3분기 말 기준 자산 규모는 전기 말 대비 2조 7,740억 원 증가한 45조 1,690억 원을 기록하였습니다. 부채비율은 83%, 순차입금 비율은 23%였습니다. 3분기 중 현금흐름은 약 1.3조 원의 EBITDA에 더해 초도 외화사채 발행을 통해 조달한 약 1.3조 원의 자금 유입 등으로 인해 플러스의 현금흐름이 발생했으나 약 3.5조 원의 Capex 집행으로 3분기 말 현금은 전기 말 대비 소폭 증가한 4조 8,750억 원을 기록했습니다. 한편 3분기까지 집행된 누적 Capex는 총 7.6조 원으로 주로 미국 GM JV를 포함한 북미 생산거점의 신규 건설 및 확장 투자에 집행되었으며 연간으로는 기존에 말씀드린 대로 약 10조 원 이상의 투자 집행을 계획하고 있습니다.

이상으로 이번 분기 실적에 대한 설명을 마무리하고 제품 경쟁력 강화 방안과 미래 성장을 위한 주요 핵심 과제에 대해 이창실 CFO가 설명 드리도록 하겠습니다.

제품 경쟁력 강화방안

○ 이창실 부사장

안녕하십니까? 이창실입니다.

최근 전기차량의 가격 경쟁이 굉장히 심화되고 있고 또 중저가 수요에 대한 기대감이 형성되면서 프리미엄 모델 뿐 아니라 범용 및 보급형 전기차에 적합한 배터리 사양에 대한 여러분의 관심이 굉장히 높아지고 있는 것으로

알고 있습니다. 이에 오늘 LG에너지솔루션의 기술 리더십을 바탕으로 한 각 전기차 세그먼트별 파우치 제품 대응 방안 및 로드맵과 함께 신규 원통형 폼팩터의 준비 현황에 대해 상세히 설명을 드리고자 합니다.

먼저 프리미엄 전기차 시장을 위한 제품 전략을 말씀드리겠습니다.

프리미엄 EV시장 대응을 위해 최우선적으로 확보되어야 할 배터리 경쟁력은 높은 에너지 밀도이며 여기에 더해 안전성 강화와 충전 속도 등 편의성 개선의 대한 업계의 관심이 확대되고 있는 추세입니다. 저희 회사는 이러한 고객 니즈에 맞추어 차별적 가치를 제공하기 위해 니켈 비중을 80% 중·후반부터 90% 이상까지 높인 하이니켈 NCMA 조성을 기반으로 2027년까지 750Wh/L 수준의 에너지 밀도를 확보할 계획입니다.

또한, 제품 설계 최적화를 통해 열제어 기술을 향상시키고 모듈/팩 레벨에서의 쿨링 시스템 개발 등을 통해 전기차 안전성에 대한 소비자 니즈를 충족하는 열전이 방지 솔루션 제공에 총력 매진하고 있습니다. 충전 시간 단축을 위해서는 실리콘계 음극소재 활용 및 기술 고도화를 통해 15분 이내로 급속 충전이 가능한 차별화된 제품을 개발하고 있습니다.

이달 초 당사는 글로벌 1위 자동차 OEM 업체인 토요타와 고용량 하이니켈 NCMA 제품을 10년간 연 20GWh 규모로 공급하기로 하는 계약을 체결하였습니다. 이는 JV 이외의 당사 단일 수주로는 최대 규모라는 의미를 넘어서 고용량, 고성능 배터리 제품의 열제어 기술 확보를 위한 노력의 결과들이 시장에서 차별화된 제품력으로 인정받았다는 점에서 그 의미가 크다고 할 수 있습니다. 금번 토요타와의 계약을 지렛대 삼아서 앞으로도 프리미엄 EV 세그먼트에서 당사의 제품 경쟁력과 안전성을 널리 인정받고 확고한 경쟁 우위를 지켜낼 수 있도록 노력하겠습니다.

다음은 중저가 전기차 시장에 대한 제품 대응 전략입니다.

앞서 말씀드린 바와 같이 중저가 전기차 시장과 해당 수요에 적합한 당사의 대응 전략에 대한 관심이 최근 굉장히 높아진 것으로 알고 있습니다. 당사는 장기적인 중저가 전기차 시장의 수요 성장에 대비해 에너지 효율이 높으면서도 가격 경쟁력을 갖춘 다양한 제품 포트폴리오를 준비하고 있습니다.

먼저 메인스트림 시장에서는 고전압 미드 니켈 NCM 제품을 주력으로 대응하고자 합니다. 고전압 미드니켈 NCM 제품은 기존 미드 니켈 대비 전압을 높임으로써 하이니켈 NCM에 근접한 수준의 에너지 밀도를 구현하는 동시에 원가 비중이 높은 니켈 및 코발트 비중을 줄여서 가격을 낮춘 경쟁력 있는 솔루션입니다. 이미 다수의 고객사에서 합리적인 가격 및 안전성을 강점으로 하는 고전압 미드니켈 NCM 제품에 대해 높은 관심을 보이고 있으며 각 고객사별 맞춤형 솔루션 개발을 진행하고 있습니다. 동시에 Affordable 시장 대응을 위해서는 망간-리치 제품과 함께 LFP 기반 제품을 적극 개발하고 있습니다.

잘 알고 계시는 것처럼 LFP의 조성은 NCM 대비 가격 경쟁력이 있지만 상대적으로 부피 대비 높은 에너지 밀도를 확보하기 어려운 특성이 있습니다. 그래서 저희 회사는 파우치가 가진 셀 무게, 공간 활용률 등의 강점을 결합하고 셀 구조 개선과 공정혁신 등을 추진하여 EV용 LFP와 망간 리치, LMFP기반 신규 제품을 생산할 계획입니다. 이들 제품은 2026~2027년 연속해서 선보이는 것을 목표로 준비하고 있고 이를 통해 저가형 EV시장 대응을 위한 제품 포트폴리오를 확대할 계획입니다.

마지막으로 원통형 신규 폼팩터인 46시리즈의 준비 현황과 양산 계획에 대해 말씀드리겠습니다.

원통형 제품은 2030년까지 연평균 30% 이상 성장할 것으로 전망되고 있으

며,

특히 46시리즈에 대한 다수의 OEM들의 관심이 매우 높아지고 있는 것을 체감하고 있습니다.

46시리즈의 강점을 간략히 설명 드리면 2170대비 5배 이상의 에너지 용량을 확보할 수 있으며 탭리스 등 차별화된 셀 구조를 적용해서 배터리의 성능 개선하고 전극 제조의 생산성도 높일 수 있습니다. 또한 2170제품 대비 스케일 메리트를 바탕으로 단위당 고정비를 절감해서 원가경쟁력을 확보할 수 있다는 강점이 있습니다.

저희 회사는 보다 선제적인 46시리즈의 북미 고객 수요 대응을 위해서 지난 3월 증설계획을 말씀드렸던 미국 애리조나 공장의 생산제품을 기존 2170에서 46시리즈로 변경하기로 결정한 바 있습니다. 당초 계획했던 애리조나에서의 ESS양산 계획에는 변함이 없습니다. 이번 투자 계획의 전환으로 애리조나 공장의 전기차용 생산 Capa는 27GW에서 36GWh로 확대될 예정이며 양산 시작 시기는 2025년 말로 계획하고 있습니다. 한편 국내 오창 공장은 마더 팩토리로 활용하여 46시리즈를 포함한 원통형 전 제품에 대해서 해외 거점 진출 전에 제품 완성도를 확보할 계획이며 기존에 소통 드렸던 바와 같이 오창에서 연내 46-시리즈의 파일럿 라인 구축을 완료하고 내년 하반기에는 본격적인 양산을 진행하도록 차질 없이 준비하고 있습니다.

중국 남경 사이트는 계속해서 2170 제품의 핵심 생산거점으로 활용하고 중국 및 유럽 지역의 전기차 수요에 대응해서 LEV 등 다양한 신규 어플리케이션에 대해서도 제품 라인업을 강화하고자 합니다.

LG에너지솔루션은 그 간 글로벌 배터리 업계의 리더로서 산업의 성장을 견인하고 근본적인 경쟁력을 공고히 하는 데 전력을 다해왔습니다. 다만 올 4분기 및 내년도 경영 환경은 녹록치 않을 것으로 보입니다. 특히 글로벌 고

금리 지속과 경기 성장률 둔화에 따른 소비심리 위축이 전방수요에 영향을 주겠습니다. 그리고 북미 지역은 내년 미국 대선 정국에 따른 변동성이 좀 있고 OEM들의 전동화 속도 조정 움직임도 있는 게 사실입니다. 그리고 유럽은 전기차 약세 흐름이 지속되고 있고 친환경 정책의 지연 도입 가능성이 나타나고 있고 중국은 이미 높은 전기차 침투율로 인한 성장 속도가 다소 둔화 등 주요 지역별로도 일시적인 수요의 변동성이 높아진 것은 사실입니다. 그렇지만 이러한 시장 상황에서도 저희 LG에너지솔루션은 일회일비 하지 않고 긴 호흡으로 앞서 설명 드렸던 제품과 기술 리더십을 확보해서 모든 전기차 세그먼트에 걸쳐서 확실한 제품 경쟁 우위를 확보하고자 합니다. 아울러 안정적인 원재료 소싱 체계 구축과 스마트 팩토리 적용을 통해서 원가 경쟁력을 확보함으로써 어려운 상황에도 흔들림 없는 성장이 가능하도록 기반을 갖추는 데 집중하겠습니다.

또한 밸류체인 투자와 차세대 배터리 기술 개발 등의 미래준비를 위한 4대 핵심 추진 과제는 저희가 철저히 실행해서 지속적인 성장 모멘텀을 만들어 가겠습니다.

투자자, 애널리스트 그리고 주주 여러분, 여러 가지 대내외 상황과 환경 변화에도 늘 변함없는 지지와 관심을 보내주셔서 대단히 감사합니다. 앞으로도 지속 가능한 성장을 위한 여정을 함께 이루어 갈 수 있기를 기대하면서 항상 여러분의 의견에 귀 기울이고 긴밀하게 소통하겠습니다. 감사합니다.

질의응답

○ 사회자

네. 이것으로 발표를 마치고 Q&A 시간을 갖겠습니다. 보다 많은 분께 기회

를 드릴 수 있도록 질문은 한 분당 두 개씩으로 제한하겠습니다.

질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1번을 눌러주시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 눌러주시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 한국투자증권의 조철희 님입니다.

○ 조철희(한국투자증권)

안녕하십니까? 한국투자증권 조철희입니다. 두 가지 질문을 드리겠습니다.

첫 번째로는 4분기와 내년 전망에 대해서 먼저 부탁드립니다.

두 번째로는 메탈가 하락에 따른 회사의 매출 및 수익성 영향에 대해서 자세한 설명 부탁드립니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 먼저 첫 번째로 좋은 질문 주셨는데요. 4분기 및 내년도 전망에 대해서 현 시점에서 저희가 예상하는 것을 간단히 말씀을 드리겠습니다.

앞서 제가 설명해드렸던 것처럼 4분기 들어서 특히 주요 고객사들의 보수적인 전기차 생산계획에 따른 물량 조정의 가능성이 일부 있는 것은 사실이고요. 그다음에 리튬, 니켈 등의 주요 원재료 메탈 가격의 하락이 계속되면서 저희 배터리 판가도 시차를 두고 계속 영향을 줄 것으로 예상합니다. 그렇지만 GM 1기의 생산이 풀 라인업 단계에 접어들었고 상대적으로 안정적인 미국 지역 전기차 수요에 저희가 적극 대응하고 또한 ESS가 계절적 전력망 수요가 본격화되면서 4분기는 3분기 대비 소폭의 매출 성장을 현재 예상하고 있습니다.

손익 관심에서는 저희 IR담당이 설명해드린 것처럼 메탈 재고의 Lagging 영향이라는 것은 저희가 어쩔 수 없기 때문에 이런 영향에 따른 재료비의

일시적 원가상승 부담이 수익성에 다소 영향을 줄 것으로 보입니다. 그렇지만 말씀드렸던 것처럼 일회일비하지 않고 주요 비용 항목의 개선을 통해서 원가를 혁신하고 신규증설 Capa의 생산효율 극대화에 집중을 해 나아갈 계획입니다.

그리고 2024년을 잘 준비해야 할 것 같은데 2024년의 글로벌 매크로 환경은 앞서 말씀드렸던 것처럼 경제 성장률이 둔화되고 있고 또 고금리 기조로 인한 여러 가지 구매 심리가 위축되고 있는 것도 사실이고요. 2024년의 지역별 EV 시장수요에 대해서 말씀드렸던 것처럼 북미의 대선 영향, 또 일부 OEM들이 전동화 속도를 조정하는 부분들 또 유럽의 성장 둔화와 친환경 정책의 일부 지연 또 중국의 여러 가지 침투율의 상승에 따른 글로벌 경기가 중국이 썩 좋지 않기 때문에 이런 영향들이 일부 있는 것은 사실이고요. 따라서 저희가 예측하는 내년의 수요는 기대보다는 조금 줄어들 가능성이 있다고 봅니다. 이에 따라서 2024년도의 매출 성장률은 금년만큼 크지는 않을 것으로 예상하고 있습니다. 그렇지만 이런 일시적인 현상이 지속될 것 같지는 않아 보이기 때문에 저희는 말씀드렸던 것처럼 일시적 변동성에 연연하지 않고 장기적 관점에서 사업 준비에 조금 더 집중을 하려고 합니다. 그래서 북미 중심의 성장 모멘텀을 잃지 않고 계속 이어나가되 어쨌든 시장에서 가장 경쟁력 있는 제품을 만들고 또한 이런 것들이 생산성과 원가에서 충분히 커버될 수 있는 스마트팩토리의 추진 그리고 밸류 체인의 확보 이런 것들을 통해서 fundamental한 경쟁력을 강화하는 게 무엇보다도 중요한 이슈라고 생각이 됩니다. 그래서 내년도는 이러한 준비를 차분히 실행해서 저희가 근본적인 경쟁력 기반의 성장을 이어나가고자 합니다. 이상입니다.

○ 정재욱 담당(기획관리)

메탈가 하락에 따른 당사 매출 및 수익성 영향에 대해 답변해드리겠습니다.

기획관리 담당 정재욱입니다.

잠시 안정세를 보이던 메탈 가락은 3분기 다시 낙폭이 확대되어 연초 대비 리튬은 70%, 니켈은 35% 가격이 하락하였습니다. 현재 대부분의 당사 계약은 메탈가 변화에 시차를 두고 판가에 반영하는 구조인 만큼 메탈 가격 하락으로 인한 메탈의 판가 영향은 4분기에 이어 내년 1분기까지 그 하락세가 이어질 것으로 보고 있습니다. 다만 메탈연동 계약의 근본적인 목적은 예측성을 높이고 안정적인 수익을 확보하는 것이므로 리드 타임이 일부 있지만 장기적으로는 메탈 가격이 원가와 판가 모두에 반영되는 만큼 당사의 수익성에 미치는 영향은 미미합니다. 또한 시장수요 관점에서 볼 때 이러한 배터리 가격의 하락은 고객 전기차의 가격 경쟁력을 높여 수요에 긍정적인 요인으로 작용할 것입니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 받겠습니다. 다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 강동진님입니다.

○ 강동진(현대차증권)

안녕하세요? 현대차증권 강동진입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

두 가지 질문 드리겠고요. 첫 번째는 현재 미국의 UAW파업이 지속되고 있는데 관련해서 우리 북미 배터리 사업에 어떤 영향을 미칠 것으로 보고 계신지 궁금하고요.

두 번째는 어제 실적 발표를 했던 파트너社 GM에서 주요 모델 생산을 확대하는 계획들을 일부 지연한다고 발표했는데 저희의 Ultium JV 증설하고 어떠한 관계가 있을지 궁금하고 현재 저희가 GM 쪽의 EV 판매 상황을 봤을 때 우리가 보고 있는 수요나 이런 측면들을 공유해 주시면 좋을 것 같습니다.

니다. 이상입니다.

○ 이창실 부사장

CFO 이창실입니다. 미국 UAW노조 이슈가 상당히 언론의 핫이슈로 들어와 있는데 여기에 대해서 잠깐 말씀을 드리겠습니다.

북미 OEM과 UAW 간에 아직 협상이 타결되지 않고 있고 힘겨루기 중인 상황으로 파악되고 있습니다. 그래서 저희가 구체적으로 어떤 내용을 말씀드리기는 쉽지 않습니다만 아직까지 노조 파업은 내연기관차 생산라인을 중심으로 이루어지고 있고 저희 당사 고객사들의 전기차 생산과 판매에는 현재까지는 영향이 별로 없는 것으로 파악하고 있습니다.

그리고 어쨌든 저희가 현재 구조가 배터리 원가에 변동 부분이 생기면 대부분은 판가에 draw up으로 반영되는 구조로 되어 있어서 당사의 수익성에는 큰 영향이 없을 것으로 보이지만, 파업이 장기화 되거나 임금인상 폭이 크게 확대되면 결국은 완성차를 파는 OEM들의 오퍼레이션과 수익성에 상당한 영향을 줄 수 있기 때문에 이런 부분이 도미노 현상을 일으킬 수도 있다는 걱정은 있습니다. 그래서 상황을 예의주시하면서 다각적인 대응방안을 모색해 나아가고자 하고 있고 OEM社 들과 저희가 한동안 논의를 해본 바로는 어느 정도 수준에서는 타협이 이루어질 수밖에 없지 않느냐 하고 보고 있습니다. 이상입니다.

○ 김경훈 상무(자동차기획관리)

두 번째 질문, GM 주요 JV 생산모델 확장 지연으로 인한 당사 영향 및 EV 판매 현황에 대해서 답변을 드리겠습니다. 답변자는 자동차기획관리담당 김경훈입니다.

지난주에 GM의 특정 픽업트럭 EV모델의 출시 계획이 약 1년 정도 지연됐

다는 보도가 있었습시다만, 이로 인한 당사의 올해와 내년 생산 및 판매계획의 변화는 없습니다. 기존대로 1기 공장은 올해 연내 Full ramp-up을 하고 2기는 내년 초부터 점진적으로 양산하여 출하를 확대해 나아갈 계획입니다. 3기는 아직 건설 단계에 있으므로 시장 상황과 고객 수요의 변화에 따라 라인 증설 속도를 전략적으로 조절해 나아갈 계획입니다. 3분기 고객사 EV 판매는 약 2만 대 이상을 기록하고 Ultium 플랫폼 차량도 판매가 확대되는 등 2분기 대비 30% 이상 증가했으며 점진적인 EV 판매 확대가 예상되고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 부탁드립니다. 다음으로 질문해 주실 분은 삼성증권의 조현열님입니다.

○ 조현열(삼성증권)

안녕하세요? 삼성증권 조현열입니다. 질문 기회 주셔서 감사드립니다.

크게 두 가지 질문 드릴 텐데요. 먼저 첫 번째로는 수주잔고 업데이트 해주실 수 있으면 해주시고 사실 매크로 불확실성에 대해서 언급해 주셨는데 신규 주수 가능성에 대해서 향후 어떻게 보시는지가 궁금합니다.

두 번째로는 46시리즈에 대한 준비현황을 다시 한 번 리마인드 해 주시면 감사드리겠고요. 그리고 2분기 때까지는 4680지침에 대해서 말씀하셨는데 이번 분기부터 46시리즈로 변경했던 부분들은 저희가 기존에 주력하고 있는 고객사 외에도 전반적인 대구경 원통형에서의 고객사 다변화 가능성이 커지고 있는 게 아닌가 추정이 되는데 이 부분에 대해서도 공유해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

○ 정재욱 담당(기획관리)

수주잔고 업데이트 및 신규 수주 가능성에 대해서 답변해 드리겠습니다. 답변자는 기획관리 담당 정재욱입니다.

토요타 계약을 포함한 10월 현재 수주잔고는 500조 원 이상을 확보하였으며 구체적인 금액은 4분기 실적발표를 통해 한 번 더 업데이트 해드리겠습니다.

추가 수주 가능성에 대해서도 당사는 신규 및 기존 고객들과 다양한 협력 논의를 지속하고 있으며 특히 고전압 미드니켈과 관련하여 다수의 고객과 적극 검토 중인 만큼 조속한 시일 내에 수주성으로 이어질 수 있도록 하겠습니다. 감사합니다.

○ 노인학 담당(소형전지기획관리)

두 번째 질문해 주신 46시리즈 준비 현황에 대해서 답변드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리담당 노인학입니다.

앞서 CFO께서 설명해 주신 것처럼 당사는 보다 선제적인 북미 수요 대응을 위해서 기존의 애리조나 증설 계획을 2170에서 말씀하신 것처럼 46시리즈로 변경하기로 하였습니다. 이에 따라서 2025년 말부터는 IRA 보조금을 받을 수 있는 제품을 양산할 계획이고요. 이에 앞서 국내에서 4680 제품 개발 완성도를 높이는 단계에 있습니다. 연내에 오창 내 양산라인을 구축하고 내년 하반기부터는 생산을 목표로 철저히 준비하고 있습니다. 또한 4680 외에도 다수의 고객사의 니즈에 맞게 다양한 46시리즈 제품들을 개발하고 있고요. 일단은 4680 제품으로 먼저 안정적인 양상을 진행하고 공정과 설비기술을 바탕으로 해서 해당 제품들의 양산라인 투자를 정리할 예정입니다. 현재 다수의 EV 고객사들이 46시리즈 제품에 대해 관심이 높은바 고객들의 니즈에 맞춰서 적기에 대응할 수 있도록 철저히 준비하겠습니다. 이상입니다.

○ 사회자

다음 분 질문 부탁드립니다. 다음으로 질문해 주실 분은 HSBC 증권의 조우형 님입니다.

○ 조우형(HSBC)

안녕하세요? HSBC 조우형입니다. 질문 기회 감사드립니다.

저도 자동차전지 그리고 소형전지 수요 관련해서 질문을 각각 하나씩 드리겠습니다.

먼저 자동차전지는 다 아시다시피 수요 둔화에 대한 우려가 높아지고 있는데요. 유럽뿐만 아니라 저희 주요 고객사인 미국 OEM들도 최근 수요부진 우려로 전동화 속도 조정 움직임이 있습니다. 이에 대한 우리 의견과 가동률에 미치는 영향을 알려주시면 감사하겠습니다.

두 번째, 소형전지는 최근 테슬라 그리고 전동공구 관련해서도 원통형 전지 수요 둔화 우려가 있습니다. 이에 대한 저희의 view도 공유해 주시면 감사하겠습니다. 감사합니다.

○ 김경훈 상무(자동차기획관리)

주요 고객의 EV 수요 우려에 대한 의견과 당사 가동률 조정 요구에 대해서 답변하겠습니다. 답변자는 자동차기획관리 담당 김경훈입니다.

CFO님께서 앞서 자세히 설명해주셨듯이 시장 상황을 말씀을 드렸고요. 특히 유럽 지역을 중심으로 일부 고객사의 전기차 목표 대비 판매 부진과 생산 조정이 진행 중이고 메탈가 연동에 따른 배터리 판가 하락 전망에 따라 국내 이연의 움직임이 있고 유럽 지역 내 중국 저가 EV 진출 확대 등으로 유럽 EV 고객 수요는 당분간 회복속도가 지연될 가능성이 높아 보입니다. 이

에 당사도 폴란드 법인의 가동률을 최적화하여 생산량을 일부 조정하고 재고부담을 최소화하기 위해 노력하고 있습니다.

판매 물량에 대한 보증계약 구조 등 최소한의 방어책은 마련되어 있지만 최적의 수요 대응을 위해 고객사들과 수요 및 공급 물량 등을 면밀히 점검하고 협의해 나아가고 있습니다. 이상입니다.

○ 노인학 담당(소형전지기획관리)

두 번째 질문에 답변을 드리겠습니다. 원통형 수요 현황과 앞으로의 전망에 대해 궁금하실 것 같은데요. 답변해드리겠습니다. 답변자는 소형전지기획관리 담당 노인학입니다.

최근 저희 핵심 고객사의 컨센서스 대비 하회한 실적과 아울러서 경기 침체하고 고금리 환경 때문에 판매에 대한 목표조정 가능성까지 야기돼서 시장에 우려가 있는 것으로 알고 있습니다.

당사의 3분기 출하물량 또한 일시적으로 영향이 있었고요. 인지하시다시피 경기 위축에 따라서 전동공구 수요 역시 저조한 흐름을 보이고 있습니다.

저희는 지금 시장상황을 예의주시하면서 생산공급을 탄력적으로 운영하고 있지만 앞으로 고객사의 생산라인이 업그레이드가 완료될 시점이고 또 신모델 또한 출시 예정이고요. 당사 또한 LEV 등 신규 어플리케이션의 판매확대를 추진하고 있으므로 내년 초부터는 원통형 수요는 점진적으로 회복될 것으로 전망하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

마지막 질문 받겠습니다. 마지막으로 질문해 주실 분은 교보증권의 최보영님입니다.

○ 최보영(교보증권)

안녕하세요? 교보증권 최보영입니다. 질문 기회 주셔서 감사합니다.

첫 번째 질문은 흑연 통제 관련해서 질문을 드리겠습니다. 최근 중국 정부가 12월부터 흑연 수출을 더욱 강력히 규제한다고 밝혔는데 이것과 관련해서 저희의 대응 및 계획은 어떤지 질문해드리겠습니다.

두 번째는 ESS입니다. 3분기 전반적인 주택용 수요 약세와 전력용 프로젝트의 지연이 있었는데 4분기 개선 기대감이 있습니다. 이에 따른 4분기 ESS 실적 전망과 추가적으로 준비하고 계신 LFP 공급망 계획을 부탁드립니다. 감사합니다.

○ 박재연 담당(Market Intelligence)

중국 정부의 흑연 수출 통제에 따른 당사 영향에 대해서 답변해드리겠습니다. 답변자는 MI 담당의 박재연입니다.

지난 10월 20일 중국 정부가 흑연 물질의 임시 수출 통제 조치 개선 및 조성에 관한 공고를 발표하였고 수출 통제대상 품목을 인조흑연 외에 천연흑연 관련 제품까지 확대 지정하면서 12월 1일자부터 수출규제 및 관리를 강화한다는 내용입니다. 이는 수출을 금지한다는 것은 아니며 수출에 대한 허가가 일부 강화된 것을 의미합니다. 따라서 현재 당사는 서플라이어와 내부 담당부서 간 대응 방안을 논의하고 있으며 필요한 조치를 진행할 계획입니다. 추가로 일부 물량은 재고를 선 확보하여 리스크에 대응해 나아가고자 합니다. 이상입니다.

○ 최신근 담당(ESS전지기획관리)

다음으로 4분기 ESS 실적 전망 및 LFP 공급망 계획에 대해서 답변해드리겠습니다. 답변자는 ESS전지기획관리 담당 최신근입니다.

먼저 4분기 ESS 실적 전망입니다.

4분기에는 ESS 계절적 수요 영향에 따라서 전력망 과제 공급 증가로 전 분기 대비 매출 증가 및 수익성 개선이 예상됩니다.

다음으로 LFP 공급망 계획입니다. 2023년 3분기부터 중국 라인을 통해서 LFP 셀 생산을 시작하여 2024년부터는 LFP 제품 매출 비중이 점차 증가할 것으로 예상됩니다.

2026년 이후부터는 미국 애리조나에서 약 16GW 규모의 LFP 통셀 제품 양산을 통해서 북미지역 전력망 수요에 대응하도록 하겠습니다.

공급망 관련해서는 중국 자재에 부가되는 높은 관세의 적용 최소화를 위해서 주요 핵심 소재들을 탈중국화하고 북미 현지 조달할 수 있는 방안을 검토하고 있습니다. 이상입니다.

○ 사회자

감사합니다. 이것으로 LG에너지솔루션의 2023년 3분기 실적 발표 컨퍼런스 콜을 모두 마치겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.