

<LG 전자 2026 년 3 분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2026. 10. 28. 오후 4 시

○ 박원재 상무

안녕하십니까? LG 전자 IR 담당 박원재 상무입니다.

2026 년도 3 분기 LG 전자 실적발표 컨퍼런스 콜에 참석해 주셔서
감사드립니다.

당사 임원 소개

오늘 컨퍼런스콜에는 CFO 김창태 부사장.

HS 본부 경영관리 유종인 담당.

MS 본부 경영관리담당 박상호 전무.

VS 본부 경영관리담당 김주용 상무.

ES 본부 경영관리담당 신동훈 상무.

경영관리담당 박지환 전무.

금융담당 김영균 상무.

로보틱스 전략담당 이재모 상무.

회계 박인근 담당.

그리고 ESG 사무국 홍성민 국장이 함께 참석하였습니다.

금일 진행 순서는 2026 년 3 분기 경영실적 리뷰 및 4 분기 전망과 신성장동력 사업 진행 현황에 대해 김창태 CFO 께서 말씀드린 후 전사 2026 년 3 분기 실적 및 주요 재무현황에 대해 제가 설명드리겠습니다.

이후 각 사업본부 경영관리 담당들께서 본부별 실적과 전망을 공유드리고, ESG 사무국장이 당사의 ESG 경영활동과 성과에 대해 설명드리겠습니다.

오늘 설명드릴 LG 전자의 2026 년 3 분기 실적 발표 내용은 외부 감사인의 최종 검토 과정에서 변경될 수 있으며, 향후 전망과 같은 예측 정보는 시장 환경 변화와 전략 수정에 따라 달라질 수도 있음을 양지해 주시기 바랍니다.

그럼 지금부터 2026 년 3 분기 경영실적 리뷰 및 4 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

3 분기 경영실적 리뷰 및 4 분기 전망

○ 김창태 부사장

안녕하십니까? CFO 김창태 부사장입니다.

2026 년 3 분기 연결기준 매출액은 23.8 조 원, 영업이익은 7,819 억 원을 기록하면서 전년 동기 대비 매출과 영업이익 모두 개선되었습니다.

중동 전쟁의 양상이 악화되고 각국의 금리 인상 기조 등으로 비우호적인 사업 환경이 지속되었으나 주력 사업에서의 시장 지위와 차별적 경쟁력을 기반으로

매출 성장을 이어갔으며, 가전/전장사업에서의 안정적인 수익성을 유지하고 TV 사업에서도 전년 동기 대비 큰 폭의 실적 개선을 이끌어내며 전사 수익성 개선에 기여하였습니다.

특히 전장사업의 경우 7 개 분기 연속으로 한 자릿수 중반 이상의 견조한 수익성을 유지하면서 'B2B 기반의 안정적인 Cash Cow'로 자리 잡았으며, 차량 무선통신기술 혁신 및 자율주행 기능의 확산에 맞춰 다양한 혁신제품 개발 및 사업 확대를 추진하여 지속적으로 성과를 개선해 나가겠습니다.

4 분기에는 금리, 원자재, 환율 등 다양한 경영환경의 불확실성이 예상되고 지역별 수요의 편차도 심화될 것으로 전망됩니다.

이에 대응하기 위하여 당사는 B2B 사업 확대, 글로벌 사우스 전략, 투트랙 전략 등 효과적으로 작용하고 있는 주요 사업 전략을 더욱 정교하게 추진하여 성장 모멘텀을 확보하고자 합니다.

또한 본질적인 원가 경쟁력 확보를 위해 '저(低)원가 국가의 현지 제조 생태계 활용'을 확대하는 등 글로벌 생산지 전략의 효율성을 강화하고 공급선 다변화 등을 통해 대외 변수에 따른 원가구조 변동성에 선제적이고 유연하게 대응하겠습니다.

다음은 주요 신성장동력 사업 분야의 진척 현황 및 AI 홈 솔루션 관련 신사업 아이템에 대해 공유드리고자 합니다.

먼저 사업 추진 성과가 가시화되고 있는 AI 데이터센터 냉각솔루션 사업에

대해서 말씀드리겠습니다.

지난 분기 컨퍼런스 콜에서 “상반기 수주 금액이 6 천억 원을 넘어섰고 연말까지 수조 원의 수주가 예상된다”는 말씀을 드린 바 있습니다.

일부 언론을 통해 기사화된 바와 같이 AI DC 인프라 플랫폼 기업인 에어 컨트롤 컨셉트사와 5GW 규모의 AI DC 에 대한 냉각솔루션 공급 계약을 체결하였고, 이를 포함한 올해 3 분기 기준 누적 수주 금액이 3 조 원을 넘어서면서 계획했던 수주 확대가 순조롭게 진행되고 있습니다.

이번 계약은 단발성 프로젝트가 아닌 수년간 안정적인 매출을 확보할 수 있는 장기 공급 계약이라는 측면에서 시장에서 당사의 지위를 더욱 강화하는 계기가 되었다고 평가받고 있습니다.

빠르게 증가하는 수주 물량의 적기 대응을 위해 생산 역량 확대 투자도 속도감 있게 진행 중입니다.

내년 중 데이터센터가 밀집한 미국 버지니아 주의 연면적 3 만 2 천㎡, 부지면적 17 만㎡ 규모의 현지 생산 거점을 신설하고 평택, 창원에도 신규 생산 라인을 구축하는 등 약 2,200 억 원 규모의 투자를 진행하고 있으며 향후 수주 증가세에 따라 단계적으로 확대하고자 합니다.

또한 제품 포트폴리오 확대 측면의 성과도 구체화되고 있습니다.

기존의 칠러 및 에어사이드 제품에 더해 액체 냉각 방식 솔루션의 핵심 설비인 냉각수 분배 장치, 즉 CDU 의 기술 개발 및 제품화 작업이 순조롭게 진행되고

있고, 최근에는 NVIDIA 사로부터 600kW, 1MW 및 2.6MW CDU 에 대한 승인을 획득하였습니다.

특히 2.6MW CDU 는 NVIDIA AI 팩토리 플랫폼에 대응 가능한 제품을 의미하는 ‘DSX Ready’까지 추가로 획득함으로써 차세대 AI 데이터 센터에 대응하는 기술 역량을 입증하면서 본격적인 사업 전개의 기반을 구축하였습니다.

향후에도 다수의 고밀도 AI 서버를 하나의 장비로 관리할 수 있는 대용량 CDU 의 개발을 주도하며 본격적인 프로젝트 수주를 포함한 사업 가속화를 추진해 나가겠습니다.

이어서 로보틱스 사업에 대해서 말씀드리겠습니다.

당사 로보틱스 사업의 전략 방향성은 “핵심 부품 및 완제품, 하드웨어 제작은 물론 데이터 플랫폼과 운영 시스템 등 밸류체인 전반을 아우르는 솔루션 공급자로서의 지위”를 구축하는 것입니다.

이를 위해 액추에이터 사업에서는 상반기 중 창원에 파일럿 라인을 구축하였고, 이어 하반기에는 설비 자동화와 품질 경쟁력 강화 등 생산을 위한 준비 작업이 차질 없이 진행되고 있습니다.

이를 통해 로봇의 원가 및 품질 경쟁력을 강화하고 시장 형성 초기 단계부터 부품 표준화, 선점 등의 경쟁 우위를 확보할 수 있을 것으로 기대합니다.

아울러 글로벌 잠재 고객들을 대상으로 한 본격적인 수주 활동을 병행하여

실질적인 사업성과를 확보하겠습니다.

휴머노이드 개발에 있어서는 4 분기 중 서울 우면동에 국내 최대 규모의 로봇 학습과 데이터 확보의 거점인 LG 데이터 팩토리를 본격 가동할 예정입니다.

이 시설은 당사가 보유한 제조, 홈, 상업 영역에서의 도메인 전문성에 기반한 로봇 파운데이션 모델의 성능 고도화의 출발점이자 NVIDIA 등 국내·외 주요 파트너사들과의 협업의 중심지가 될 것입니다.

다음으로는 AI 홈 솔루션 관련 신사업 아이템에 대한 공유를 드리고자 합니다.

당사는 글로벌 빅테크와의 협업을 통해 최신 IoT 기술이 접목된 AI 홈 솔루션 사업을 추진하고 있습니다.

LG 의 제조 및 AI 기술 역량, 그리고 고객 경험에 기반한 다양한 IoT 하드웨어와 AI 홈 플랫폼 생태계의 결합을 통해 직관적이고 편리한 AI 홈 솔루션을 구현하여 실질적인 사업성과 확보로 이어가고자 합니다.

마지막으로 주주가치 제고를 위해 올해 매입한 자사주 73 만 주는 4 분기 이내에 전량 소각할 예정입니다.

내년에도 1 천억 원 규모의 추가적인 주주 환원을 포함하여 다각적인 주주가치 제고 노력을 전개해 나가하고자 합니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

이어서 2026 년 3 분기 전사 및 사업 본부별 실적을 말씀드리겠습니다.

2026 년도 3 분기 LG 전자는 연결기준 매출액 23 조 8,241 억 원, 영업이익 7,819 억 원을 기록하였습니다.

HS 본부는 매출액 7 조 444 억 원에 영업이익 2,592 억 원을 기록하였습니다.

MS 본부는 매출액 5 조 215 억 원, 영업이익 1,467 억 원을 기록하였습니다.

VS 본부는 매출액 2 조 8,261 억 원에 영업이익 1,903 억 원을 기록하였습니다.

마지막으로 ES 본부는 매출액 2 조 1,736 억 원에 영업이익 872 억 원을 기록하였습니다.

다음으로 당사의 질적 성장을 견인하고 있는 사업 포트폴리오 전환의 양대 축인 B2B 사업과 구독 사업의 성과에 대해 별도로 설명드리겠습니다.

3 분기 B2B 사업의 경우 견고한 수주 잔고를 바탕으로 한 전장 사업과 상업용 디스플레이 사업의 매출 호조세에 힘입어 전년 동기 대비 외형 성장을 달성하였습니다.

아울러 전사 매출 내 B2B 사업이 차지하는 비중 또한 안정적인 흐름을 지속하며 당사의 질적 성장을 뒷받침하는 핵심 동력으로서의 입지를 더욱 공고히 하였습니다.

구독 사업의 경우 한국 구독 사업은 차별화된 케어 서비스 역량을 바탕으로 강력한 경쟁 우위를 한층 강화하였으며, 전년 동기 및 전 분기 대비 견조한 매출 성장세를 이어가고 있습니다.

해외 구독 사업 역시 말레이시아, 태국 등 기존 아시아 전략 지역에서의 안정적인 성장에 더해 중동 등 신규 권역으로의 시장 확대를 적극 추진하고 있습니다. 비록 글로벌 확장의 초기 단계이나 국가별 사업 인프라와 운영 역량을 속도감 있게 구축하여 해외 구독 사업의 성장 모멘텀을 본격적으로 가속화해 나가겠습니다.

당사는 앞으로도 B2B 사업과 구독 사업을 포함하여 지속적인 사업 포트폴리오 고도화를 통해 중장기적 사업 경쟁력과 사업성과를 제고해 나아가도록 하겠습니다.

2026 년도 3 분기 손익과 현금 흐름에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저 손익에 대해 말씀드리면 영업이익의 금융손익, 지분법손익, 기타영업외손익, 법인세비용과 중단영업순손익을 반영한 순이익은 7,084 억 원을 기록하였습니다.

다음으로 현금 흐름에 대해 말씀드리겠습니다. 이번 3 분기 영업 활동으로 인한 현금 흐름은 6,205 억 원이었고, 투자 활동으로 인한 현금 흐름은 -9,869 억 원입니다.

여기에 외화표시 현금의 환율 변동 효과 -9,722 억 원을 반영한 순현금 흐름은 -1 조 3,386 억 원입니다.

이에 재무활동으로 인한 현금 흐름 -4,716 억 원을 반영하면 3 분기 말 기준 현금과 현금성 자산은 전 분기 대비 1 조 8,102 억 원 감소한 8 조 2,593 억 원입니다.

이어서 2026 년 3 분기 주요 재무 상태 및 안정성 지표에 대해 말씀드리겠습니다.

3 분기 말 기준 당사의 자산은 70.8 조 원, 부채는 41.2 조 원, 자본은 29.6 조 원입니다.

주요 안정성 지표의 경우 부채 비율, 차입금 비율 및 순차입금 비율 모두 건전한 상태를 유지하고 있습니다.

다음으로 각 사업본부별 2026 년 3 분기 실적과 4 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

그럼 HS 사업본부부터 시작하도록 하겠습니다.

○ 유종인 담당

HS 본부 3 분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 금리 및 환율 변동성, 글로벌 가전 수요의 회복 지연 등 경영환경 불확실성이 이어졌으나 지속적으로 추진해 온 추진해 온 투트랙, 글로벌 사우스 전략 등 기존 주력제품 매출 확대 전략과 가전 구독, B2B, 온라인 브랜드샵 등 새로운 판매 채널 확대의 성과로 전년 동기 대비 성장을 달성하였습니다.

영업이익은 저(低)원가 국가 생태계에 적극 활용 등 구조적인 사업 운영

효율성 제고를 통해 원가 상승 요인을 상당 부분 억제하였으나 단기적인 물류비 상승과 브랜드 지위 강화를 위한 마케팅활동 비용 증가로 전년 동기 대비 소폭 하락하였습니다.

이어서 4 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

시장 환경은 지정학적 리스크가 지속되고 있는 지역과 AI 확대에 따른 수혜 지역 등 국가별 경제 펀더멘탈 차이에 따른 수요 변화 편차가 예상됩니다. 이에 따라 전체 글로벌 가전 수요의 회복세는 제한적일 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 주요 국가들의 인플레이션 환경 하에서 그 효과성을 입증하고 있는 투트랙 전략을 이어나가고, 상대적으로 높은 경제 성장을 보이고 있는 글로벌 사우스 지역을 대상으로 지역 적합형 제품 등 현지화 강화를 통해서 사업 경쟁력을 강화하고자 합니다.

○ 박상호 전무

다음은 MS 본부 3 분기 실적에 대해서 말씀드리겠습니다.

매출은 계절적 영향으로 전 분기 대비 감소하였지만 프리미엄 TV 판매 확대와 webOS 플랫폼 사업 성장, 또 성장 시장에서의 수요 확대에 힘입어 전년 동기 대비 성장하였습니다.

영업이익은 프리미엄 제품 비중을 확대하고 재료비 절감과 효율적인 마케팅 자원 투입 등 원가 경쟁력 강화 활동에 힘입어 전년 동기 대비 큰 폭의 개선세를 이어갔습니다.

이어서 4 분기 전망에 대해서 말씀드리겠습니다.

시장 환경은 메모리라든지 LCD 패널 등 주요 부품 가격 상승과 공급망 불확실성으로 원가 부담이 지속되고 있는 상황입니다.

또한 고유가, 고금리 등의 영향으로 소비 심리 위축이 이어지고 있고, TV 시장 수요는 전년 동기 대비 감소할 것으로 전망하고 있습니다.

이에 당사는 원가 경쟁력 강화와 운영 효율성 제고 등 구조적 경쟁력 강화 활동을 더욱 지속 추진하겠습니다. 아울러 차별화된 고객가치 제공과 미래 경쟁력 확보를 위한 투자, 이에 대한 실행력을 더욱 높여 나가도록 하겠습니다.

이상입니다.

○ 김주용 상무

VS 본부 3 분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 전기차 수요 둔화 우려 등 대외 환경의 불확실성이 지속되었으나 기 확보된 수주 장고의 안정적인 매출 전환과 인포테인먼트 사업의 견조한 성장에 힘입어 전년 동기 대비 증가했습니다.

영업이익의 경우 매출 확대 효과와 더불어 원가구조 개선, 운영 효율화 활동이 지속적으로 반영되어 전년 동기 대비 개선되었습니다.

이어서 4 분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

시장 환경은 전기차 수요 정체 및 대외 환경의 불확실성이 지속됨에 따라

글로벌 완성차 수요의 뚜렷한 회복세는 당분간 제한적일 것으로 예상합니다.

이에 당사는 시장 변동성에 따른 영향을 면밀히 관리하는 한편 확보된 수주 잔고를 기반으로 안정적인 매출 성장세를 이어가고 원가 경쟁력 강화와 운영 효율성 제고를 통해 안정적인 수익성 확보를 추진하겠습니다.

감사합니다.

○ 신동훈 상무

ES 본부 3분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 국내 소비심리 위축과 건설경기 침체 장기화 영향이 있었으나 해외 북미, 유럽 등 상업용 공조 수요 대응 강화로 전년 동기 수준을 달성하였습니다.

영업이익의 경우 한국 시장 매출 감소에 따른 수익성 저하에 신성장 동력 관련 투자 및 인건비 증가 등으로 전년 동기 대비 수익성이 감소하였습니다.

이어서 4분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

시장 환경은 중동 전쟁 등 지속적인 시장 불확실성과 경쟁 강도 심화로 도전적인 사업 환경이 지속될 것으로 전망됩니다.

이에 한국 시장에서는 구독, D2C 마케팅 활동 중심으로 고객 접점 확대 및 시장 내 경쟁 우위를 강화하고, 해외 시장에서는 제품 서비스 경쟁력 제고와 함께 AI DC 냉각 솔루션 대형 프로젝트의 적기 대응으로 글로벌 성장 가속화를 추진하겠습니다.

이상입니다.

○ 홍성민 국장

마지막으로 ESG 경영 활동 및 성과에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 친환경 고효율 기술 경쟁력을 지속 높여 나가고 있습니다.

29 회 올해의 에너지위너상에서 대상 3 개를 포함해서 총 12 개의 본상을 수상하며 10 년 연속 업계 최다 수상을 이어갔습니다.

또한 OLED TV 는 카본 트러스트(Carbon Trust)의 ‘탄소 발자국’ 인증을 6 년 연속 획득하였으며, 2026 년 신제품 전 모델은 인터텍(Intertek)의 ‘자원효율 인증’을 받았습니다.

순환 경제 측면에서는 폐가전 회수와 재자원화 기반을 확대하고 있습니다.

기후에너지환경부 등과 협력해 폐냉매 회수·재활용 체계를 구축하였으며, 폐가전 희토류 회수와 재자원화의 기반을 마련하였습니다.

마지막으로 사이버 보안 및 접근성 기술 분야에서도 기술 역량을 인정받고 있습니다.

TÜV 라인란드로부터 EU 사이버보안 지정시험기관 자격을 획득해 관련 시험을 자체 수행할 수 있게 되었으며, 이를 통해 제품개발과 인증에 소요되는 시간과 비용을 줄일 수 있게 되었습니다.

또한 세탁 가전용 콤포트 키트 미국 출시 등 다양한 고객의 제품 접근성을 높여온 노력을 인정받아 미국 포브스의 ‘글로벌 200 대 접근성 혁신 기업’에

선정되었습니다.

당사는 앞으로도 AI 시대의 성장 기회를 선점할 수 있는 기술 경쟁력을 바탕으로 ESG 성과를 실질적인 사업 경쟁력으로 이어가도록 노력하겠습니다.
이상입니다.

질의응답

○ 박원재 상무

지금까지 LG 전자 연결 기준 및 사업본부별 2026 년 3 분기 경영 실적과 4 분기 전망에 대해 말씀드렸습니다.

그럼 지금부터 Q&A 세션을 진행하도록 하겠습니다.

더 많은 분들에게 질문 기회를 좀 드리기 위해서 질문 2 개 이하로 부탁을 드리겠습니다.

○ Operator

지금부터 질의응답을 시작하겠습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와 1 번을 누르시기 바랍니다.

질문을 취소하시려면 별표와 2 번을 누르시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은뱅크오브아메리카 사이먼 우 님입니다.

○ 우동제(뱅크오브아메리카)

질문 기회 주셔서 감사드립니다. 우동제입니다.

요즘 LG 전자가 주력하고 계시는 AI DC 와 로보틱스 관련된 질문인데요.

먼저 로보틱스 쪽을 보면 이게 언제부터 이 사업 부분이 의미 있는 실적이 좀 나오고 또한 중·장기적인 매출 목표, 수익성 그 다음에 차별화 전략이 어떠신지 전반적으로 말씀해 주시면 감사드리겠습니다.

그리고 두 번째 질문은 우리 LG 전자의 AI DC 냉각 솔루션을 보면 칠러라든지 그다음에 CDU 등 여러 품목이 있는데 이 중에서 우리 LG 전자가 좀 상대적으로 가치 창출이 좀 큰 분야가 어느 품목인지 하고요.

이왕이면 AI DC 냉각 솔루션 사업 내에 매출 구성 및 향후 예상되시는 비중 변화 혹시 말씀해 주실 수 있으면 감사드리고요.

또 이런 거를 다 연계했을 때 우리가 ES 본부 전체로 봤을 때 단순한 에어컨만이 아니라 전체적으로 HVAC 사업 포함해서 이런 본부 차원에서의 어떤 매출 믹스 변화, 성장률, 수익성도 한번 같이 점검해 주시면 도움이 많이 될 것 같습니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

질문 감사합니다. 로보틱스 관련해서는 로보틱스 전략 담당께서 답변을 주시고요.

AI DC 관련해서는 ES 에서 답변드리면 될 것 같습니다.

○ 이재모 상무

로보틱스 사업 관련해서 답변드리겠습니다.

일단 저희가 타깃하는 시장에 대해서 말씀드리면 시장이 먼저 형성될 것으로 예상되는 학계나 공공 그리고 제조 영역 쪽으로 일단 집중할 것 같습니다.

그리고 핵심 부품인 액추에이터 등 초기 양산 시장에서 기술이나 제품 라인업 그리고 레퍼런스를 확보하면서 제조·물류 시장에서의 리더십을 선정하고 이후에 휴머노이드 로봇이 본격적으로 개화가 될 수 있는 2030 년 정도를 예상하는데 그때 홈 휴머노이드로의 사업을 확대해 나가고자 합니다.

그리고 홈 로봇 같은 경우는 본격적인 시장이 개화되기 이전부터 당사가 가전 사업에서 축적한 경쟁력을 기반으로 가정에 자연스럽게 진입할 수 있는 홈 로봇하고 폼팩터를 준비하고 있습니다.

홈 시장 개발을 위해서는 일단 가정에서 실제 구매를 고려할 수 있는 가격대의 접근이 중요하다고 보고 있고요.

그래서 이런 관점에서 “가전을 위해 디자인된 로봇, 그 다음에 로봇을 위해 디자인된 가전”을 통해서 구현할 수 있는 부분이 상당히 있다고 판단하고 있습니다.

그리고 마지막으로 시장 전망이라든지 저희 매출 목표와 관련된 질문 주신 부분에 대해서 답변드리면, 글로벌 컨설팅사인 BCG 전망에 따르면 로보틱스 시장이 2031 년에 한 1,320 억 달러, 그리고 2035 년에 2,550 억 달러 정도로

연평균 21%의 고성장을 예상하고 있습니다.

특히 2030년부터 피지컬 AI의 범용성이 확보되면서 앞서 말씀드린 B2B 뿐만이 아니고 B2C 시장도 본격적으로 개화기를 맞을 것으로 전망을 하고요.

이러한 고성장 시장에서 당사는 시장을 선도할 수 있는 기민한 대응을 통해서 Global Top-Tier의 지위 확보를 목표로 적극적인 사업을 추진하고 준비하고 있습니다.

○ 신동훈 상무

AI DC 냉각 솔루션 사업 내 매출 구성 및 향후 수익성 전망 질문에 대해서 답변드리겠습니다.

저희의 제품 포트폴리오는 현재 기준으로서는 칠러 중심으로 매출을 창출하고 있으며 이러한 칠러 경쟁력을 기반으로 사업을 확대하는 동시에 CDU 등의 액체 냉각 제품과 팬월유닛(FWU) 등 에어사이드 제품까지 제품 구성을 확대해 나갈 계획입니다.

중·장기적으로는 이러한 개별 제품 공급을 넘어서 냉각 설비 전반의 설계 및 제어 그리고 유지·보수까지 제공하는 통합냉각솔루션으로 사업 범위를 넓혀갈 계획이고 이를 통해 현재 칠러 중심의 매출 구성도 점차 다변화될 것으로 보고 있습니다.

아울러 지역 확산 전략 관점에서는 시장 수요가 가장 큰 미국을 중심으로

중동, 아시아 등 지역 포트폴리오의 확장 또한 추진 중입니다.

이러한 제품 포트폴리오의 확대 그리고 통합솔루션 공급자로서의 위상 확보, 아울러 지역 커버리지 확산 전략이 순조롭게 진행된다면 사업 성장 가속화를 통한 시장 지위 개선 그리고 규모의 경제 효과 확보, 마지막으로 고부가가치 제품 그리고 서비스 매출 확대가 가능해지기 때문에 기존의 HVAC 사업과 비교하더라도 수익성 측면에서 또한 상당한 개선 효과를 기대할 수 있을 것으로 전망합니다.

다만 구체적인 중장기 매출 목표와 제품별 매출 비중은 현 시점에서는 공개하기 어려운 점 양해 부탁드립니다.

○ 박원재 상무

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 삼성증권의 이종욱 님입니다.

○ 이종욱(삼성증권)

질문 기회 주셔서 감사합니다. 환율과 로보틱스 두 개의 질문드리도록 하겠습니다.

먼저 한때 1,500 원대로 유지되던 미국 달러 환율이 크게 하락한 모습입니다.

글로벌 사업을 진행하는 당사의 사업 구조를 볼 때 이런 달러 환율 변동이 매출과 손익 측면에서 각각 어느 정도 영향을 주는 것인지 궁금합니다.

다음으로는 로보틱스인데요. 저희 LG 데이터 팩토리의 진행 상황 그리고 향후 로드맵이 궁금합니다.

데이터 팩토리 외부 고객 대상으로 유료 실증 사업을 하는 것 같이 수익 사업화 계획이 있으신지 그리고 NVIDIA 와의 구체적인 협업 현황, 마지막으로 향후 계획도 공유 부탁드립니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

질문 감사합니다. 환율 관련해서는 경영관리담당이신 박 전무님께서 좀 말씀 주시면 좋겠고요.

데이터 팩토리는 로보틱스 전략 담당님 좀 부탁드립니다.

○ 박지환 전무

경영관리담당입니다. 다수의 이중통화로 거래가 이루어지는 당사의 글로벌 오퍼레이션 특성상 환율 변동은 상당 부분 자연히 Hedge 가 되는 구조를 가지고 있습니다.

원화 강세는 달러, 유로 등 주요 판매 국가의 원화 환산 매출이 감소되나 중국, 베트남 등 주요 생산지 원가에는 개선 요인으로 작용하는 부분도

있습니다.

따라서 각 통화별 거래 비중과 원화 대비 가치 변동 폭에 따라서 손익에 주는 영향 수준은 상이하게 작동합니다.

그러나 그 최근에 환율 변동은 대부분의 주요 통화 대비 원화가 강세를 나타내고 있는 상황이긴 하나 그 전사 관점에서 Hedging 효과는 기존 대비 다소 악화된 상황이긴 합니다.

당사는 통화별 Exposure 를 지속적으로 모니터링하는 한편 스윙 생산 등 글로벌 생산지 전략을 지속 강화하고 한 시나리오 플랜을 정교화하면서 지역별 가격 제품 믹스 및 원가 경쟁력 개선 등을 통해 환율 변동에 따른 영향을 최소화할 계획입니다.

○ 이재모 상무

다음 로봇 관련된 답변 드리겠습니다. 당사의 로봇틱스 사업은 단품 디바이스 중심의 연구용 제품부터 서비스 영역에서의 SI 파트너사와 협업하는 버티컬별 하드웨어/소프트웨어 패키징 솔루션 사업. 그리고 마지막으로 데이터 팩토리에서의 데이터 판매 및 구축 사업까지 다양한 사업 모델을 계획하고 있습니다.

아까 질문 주신 데이터 팩토리의 외부 고객 대상의 어떤 유료 실증 사업화는 중·장기적으로는 좀 검토하고 있는 방향이지만 현재는 자사 로봇 성능의 고도화를 위한 내부 활용에 우선순위를 두고 있습니다. 따라서 외부 사업화와

관련해서는 향후 사업 모델이 구체화되면 소통 드릴 수 있도록 하겠습니다.

그리고 NVIDIA 와는 레퍼런스 로봇을 기반으로 그 기술 고도화를 위한 협업을 지속적으로 진행하고 있고요.

당사가 기존 사업 영역에서 확보한 가정 그리고 제조 현장에서의 도메인 경쟁력을 기반으로 실제 환경을 그대로 모사한 환경에서 Real World 데이터 수집을 빠르게 진행하고 있습니다.

NVIDIA 와는 시뮬레이션 그리고 월드 모델, 로봇 개발 플랫폼 등 피지컬 AI 기술 전반에서 협업하고 있고 실데이터와 가상 데이터를 결합해서 연내에 누적 약 50 만 시간 분량의 학습 데이터를 확보하는 데이터 선순환 체계를 구축하고 있습니다.

○ 박원재 상무

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 미래에셋증권의 박준서 님입니다.

○ 박준서(미래에셋증권)

안녕하세요. 질문 기회 주셔서 감사합니다. 저는 두 가지 질문드리겠습니다.

첫 번째는 HS 사업부 관련입니다.

최근 중국 가전업체들이 프리미엄 제품군을 확대하고 해외 시장 점유율도 높이려고 하고 있는데요. 이러한 경쟁 환경이 LG 전자의 시장 지위에 미치는 영향 그리고 차별화 전략에 대해서 말씀 부탁드립니다.

그리고 두 번째는 MS 사업부 관련입니다.

최근 LCD 패널 업체들의 가격 인상 움직임이 나타나고 있는데요. 향후 패널 가격 전망과 TV, 모니터, 노트북 등 주요 제품의 원가 및 수익성에 미치는 영향 그리고 이에 대한 대응 방안에 대해 말씀 부탁드립니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

위원님 질문 감사드립니다. 위원님께서 담당님들을 잘 지정해 주셔가지고 각 담당님들이 답변 주시면 될 것 같습니다.

○ 유종인 담당

중국 업체 대비 경쟁 현황에 대해 말씀드리겠습니다.

상반기 시장 점유율 기준 당사의 해외 시장 점유율은 중국 업체 대비 유의미한 수준의 개선을 보였습니다. 특히 북미 지역 중심으로 중국 업체에 대한 경쟁 우위가 강화되고 있으며, 미국 주요 유통 채널 내 점유율 확대 등이 긍정적으로 작용하였습니다. 또한 기존 전통 경쟁사들의 실적 부진 및 수익성 악화에 따른 구조조정, 사업 재편 등도 당사에게는 새로운 사업 기회 요소로

작용하고 있는 측면도 시장 지위 강화에 기여하고 있다고 판단됩니다.

하지만 미국 시장에서의 중국 업체를 포함한 글로벌 업체 간의 협업 확대와 중국 유통 기업의 유럽 시장 영향력 강화 등의 경쟁 환경 변화도 동시에 나타나고 있기 때문에 경쟁은 더욱 치열해질 것으로 예상됩니다.

양사는 프리미엄 진입 장벽 강화 및 보급형 점유율 확보를 동시에 추진하고 기민한 시장 수요 대응을 통해 시장 경쟁 지위 개선을 이어가고자 합니다.

○ 박상호 전무

이어서 디스플레이 패널 가격 관련 질문에 대해서 답변을 좀 드리겠습니다.

LCD TV 와 모니터에 들어가는 패널 가격은 제조 원가 상승과 또 패널 업체들의 감산 또 가격 인상 움직임 등의 영향으로 올해 4 분기에는 강보합세를 유지할 것으로 보고 있고 내년 1 분기부터는 상승 압력이 더욱 증가될 것으로 예상하고 있습니다. 또한 TV 의 경우에는 대형 인치 패널 수요 증가가 눈에 크게 보이고 있기 때문에 더욱 가격 상승 요인으로 작용할 것으로 보고 있습니다.

이러한 패널의 가격 상승은 당사의 주요 제품의 제조 원가 부담으로 작용할 것으로 예상하고 있고, 특히 가격 경쟁이 심화된 중·저가 제품군에서는 원가 상승분을 또 판매 가격으로 반영하는 것이 좀 제한적이기에 수익성 부담이 가중될 수 있는 상황입니다.

이에 당사는 패널 시장의 수급 및 가격 동향을 면밀히 모니터링하면서

공급선을 다변화하고 전략적 구매 시점도 최적화를 통해서 원가 상승 영향을 최소화해 나가고자 합니다.

아울러 주요 패널 업체들과의 전략적 협력을 강화해서 공급 안정성을 확보하고 중·장기 원가 경쟁력을 지속적으로 높여 나가는 활동을 전개하겠습니다.

또한 패널뿐만 아니라 메모리 등 주요 원재료 상승에 대응해서 저희들이 부품 스펙을 최적화한다거나 공급선을 이원화하는 등 원가 절감 활동을 더욱 강화하고 공급망 효율화를 추진해 가면서 시장에서는 프리미엄 제품 판매 확대를 통한 믹스 개선 또한 경쟁 비용 축소를 해 나가서 시장 상황에 따른 최적의 평가 운영을 지금 계획하고 있습니다.

이상입니다.

○ 박원재 상무

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 SK 증권 박형우 님입니다.

○ 박형우(SK 증권)

안녕하세요? SK 증권 박형우입니다. 두 가지 질문 중에 먼저 HS 관련 질문인데요. 좀 다각도로 여쭙보겠습니다.

최근에 운임 지수나 메모리, 기타 부품 원자재 가격이 계속해서 오르고 있습니다. 이로 인한 수익성 영향이 어떻게 되시는지 궁금하고요.

그리고 올해 4 분기와 내년에 대한 전망은 어떻게 보시는지도 같이 여쭙보고 싶습니다. 가능하다면 가지고 계신 전망과 함께 대응 방안도 알려주시면 감사하겠습니다.

두 번째는 VS 관련해서 ADAS 가 최근에 효자 사업인데 우리의 ADAS 중장기 사업 전략이 무엇인지. 그리고 이와 연관된 전기차 시장 현황과 향후 전망을 어떻게 보시는지도 궁금하고요.

마지막으로 LG Magna e-Powertrain 사업 전망이랑 그리고 멕시코/헝가리 신규 공장 가동률 현황까지 여쭙보고 싶습니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

질문 감사합니다. HS, VS 경영관리담당님 말씀 좀 부탁드립니다.

○ 유종인 담당

운임 지수 상승과 원재료 상승 영향하고 이에 대한 대응 방안 답변드리겠습니다.

해상 운임은 지정학적 리스크, 항만 혼잡 및 선박 공급 조정 등의 영향으로 높은 수준이 지속되고 있습니다.

특히 중동 전쟁 심화 양상과 선박 수급 불균형으로 일부 지역에서는 추가 비용도 발생하는 등 물류비 안정화 시점이 기존 예상 대비 다소 지연될 우려가 있습니다.

다만 11 월 이후에는 성수기 수요 완화와 해상 적체의 점진적 해소에 따라 운임 상승 압력이 둔화될 것으로 보이며, 시장조사 기관의 전망 역시 물류비 지수의 점진적 안정화 흐름을 예상하고 있습니다.

또한 차년도에는 신조선 투입에 따른 선박 공급 확대 및 운송 리드타임 완화로 해운 수급 불안이 점차 해소될 것으로 예상됩니다.

이에 당사는 특정 선사들과의 장기계약을 통해 운임 및 선박 운영의 안정성을 확보하는 한편, 운임 하향세가 전환되면 상시 비딩 및 선사 재협상을 통해 시장 운임 변동을 적기에 반영할 계획입니다.

아울러 생산 물동 평준화 및 이에 맞춘 선적 운영을 통해 차기 성수기 대응 재고를 선제적으로 확보함으로써 운임 변동 영향을 최소화하고 안정적인 공급 계획을 구축해 나갈 예정입니다.

○ 김주용 상무

VS 본부 관련 질문에 답변드리겠습니다.

첫 번째로 ADAS 중장기 전략 관련해서는 VS 본부는 전장 아키텍처 통합 트렌드와 자율주행 시장의 고도화에 대응해서 기존의 차량용 인포테인먼트 사업을 통해 축적한 역량을 토대로 IVI 및 AD/ADAS 관련 HPC 사업으로

사업 영역을 확대하고 있습니다.

이를 위해 사업역량 및 경쟁력 강화 측면에서 핵심기술 및 솔루션 확보를 위해서 내부 역량 고도화와 함께 외부 협력 가능성을 포함한 다양한 전략적 실행 방안을 추진하고 있으며, 이를 통해 미래 전장 시장의 핵심 사업 영역으로서 성장을 지속할 계획입니다.

두 번째로 글로벌 전기차 시장은 단기적으로는 케즘 영향과 그 다음에 지역별 정책 및 수요 환경 등에 따라서 지역별 성장 속도가 현재 차이가 많이 나고 있습니다.

이에 따라서 완성차 OEM 들도 시장 상황에 맞춰 전동화 전략과 제품 라인업을 유연하게 조정하고 있으며, 이런 영향으로 인해서 기존 예측 대비 현재 성장이 지연되고는 있으나 중장기적으로는 전동화 전환의 방향성은 지속될 것으로 보고 있기에 향후에는 지속 성장할 것으로 보고 있습니다.

LG Magna 는 이러한 시장 변화에 대응해서 배터리 EV(BEV)뿐만 아니라 하이브리드(HEV) 등 다양한 전동화 영역에서 제품 포트폴리오를 확대해 왔으며, 아울러 북미 위주의 거래선 구조를 한국, 아시아 및 유럽 OEM 을 추가해서 고객 포트폴리오를 다변화했기 때문에 향후 전동화 전환 추세가 개선된다면 안정적인 사업 성장이 가능할 것으로 보고 있습니다.

글로벌 생산 거점도 이러한 제품/고객 포트폴리오에 맞춰서 멕시코 공장이 2023 년 9 월 가동 이후에 지속적으로 Ramp up 을 거쳐서 현재 생산 안정화

단계에 진입하고 있으며 현재로는 전체 매출 내 40% 이상의 비중을 유지하며 사업성과 개선에 기여하고 있습니다.

아울러 헝가리 공장은 유럽 OEM 들의 밸류체인 내재화 요구에 대응하는 핵심 거점으로 2027 년 2 월 양산을 목표로 현재 차질 없이 진행되고 있습니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

현재 질문을 요청하신 분은 없습니다.

질문을 하실 분은 전화기 버튼에 별표와 1 번을 누르시기 바랍니다.

○ 박원재 상무

Operator 님, 저희가 예상했던 시간이 이제 다 된 것 같아요.

추가적인 질문이 없으시면 여기까지 하도록 하겠습니다.

그럼 이상으로 2026 년도 3 분기 LG 전자 실적 발표 컨퍼런스 콜을 마치도록 하겠습니다.

이 시간 이후에 추가적인 질문이 있으시면 LG 전자 IR 팀으로 연락 주시면 자세한 설명을 드리도록 하겠습니다.

기온차가 많이 큼니다. 환절기 건강 잘 챙기시고 다음 분기에 또 뵙겠습니다.

감사합니다.