

<LG전자 2026년 2분기 실적발표 컨퍼런스콜>

• 일시 : 2026. 7. 30. 오후 4 시

○ 박원재 상무

안녕하십니까? LG전자 IR담당 박원재 상무입니다.

2026년 2분기 LG전자 실적발표 컨퍼런스 콜에 참석해 주셔서 감사드립니다.

당사 임원 소개

오늘 컨퍼런스콜에는 CFO 김창태 부사장,

HS본부 경영관리 유종인 담당,

MS본부 경영관리담당 박상호 전무,

VS본부 경영관리담당 김주용 상무,

ES본부 경영관리담당 신동훈 상무,

경영관리담당 박지환 전무,

금융담당 김영균 상무,

회계 박인근 담당,

그리고 로보틱스 사업센터의 로보틱스영업 배석형 담당이 함께

참석하였습니다.

금일 진행순서는 2026년 2분기 경영실적 리뷰 및 3분기 전망과 신성장동력

사업 및 자사주 매입 경과에 대해 김창태 CFO께서 말씀드린 후 전사 2026년

2분기 실적 및 주요 재무현황에 대해서 제가 설명드리겠습니다.

이후 각 사업본부 경영관리담당들께서 본부별 실적과 전망을 설명드리겠습니다.

오늘 설명드릴 LG전자의 2026년도 2분기 실적발표 내용은 외부감사인의 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 2026년도 2분기 경영실적 리뷰 및 3분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

CFO Highlight

○ 김창태 부사장

안녕하십니까? CFO 김창태 부사장입니다.

2026년 2분기 연결기준 매출액은 23.8조 원, 영업이익은 1조 5,791억 원을 기록하였습니다.

2분기 전사 매출의 경우 거시경제 불확실성 지속에 따른 소비심리 위축, 업체 간 경쟁 심화와 같은 어려운 경영 환경에서도 견조한 가전 매출 성장, 프리미엄TV 판매 비중 확대, 전장사업 성장세 지속 등에 기반하여 전년 동기 대비 성장하였습니다.

전사 영업이익은 중동 전쟁으로 인한 물류비 부담 증가, 메모리 가격 상승 등 복합적인 Risk 요인에도 불구하고 매출 성장 효과와 고부가가치 제품 매출 비

중 확대, 원가 구조 개선 및 운영 효율화 노력, 관세 환급 등의 영향으로 전년 동기 대비 개선되었습니다.

3분기에는 지정학적 Risk 심화에 따른 유가 인상 및 원자재 가격 상승세에 더해 주요 지역 물가 인상으로 인한 소비심리 위축과 경쟁 심화 등은 사업 운영에 부담이 될 것으로 우려됩니다.

다만 상대적으로 견조한 신흥국 수요와 빠르게 성장하고 있는 AI 데이터센터 수요는 기회 요인이 될 것으로 전망됩니다.

이와 같은 사업 환경에 대응하기 위해 제품 차별화에 기반한 고부가가치 제품 매출 비중 확대를 추진하고 원가 구조 개선 및 운영 효율성 제고를 통해 경쟁력을 강화하고자 합니다.

아울러, 글로벌 사우스 전략을 기반으로 성장 잠재력이 높은 지역에 대한 공략을 강화하여 주력 사업의 성장 모멘텀을 확보하였으며, 전장 사업의 안정적인 매출 성장과 AI 데이터센터 냉각 솔루션을 포함한 칠러 사업 등 B2B 사업군의 매출 성장도 함께 추진하겠습니다.

또한 구독 사업, 온라인 직접 판매 확대 및 webOS 플랫폼 생태계 확장과 같은 사업 포트폴리오 고도화 노력을 통해 수익 창출 기반을 강화하겠습니다.

이어서 로봇틱스와 AI 데이터센터 냉각 솔루션 등 주요 신성장 동력 사업의 추진 경과에 대해 간략히 말씀드리겠습니다.

우선 로봇틱스 사업의 체계적이고 속도감 있는 추진을 위하여 로봇틱스 사업센

터를 신설하였습니다. 이를 통해 로봇틱스 사업화 과정 전반을 완결적으로 추진할 수 있게 되었고, 각 부문에 산재되어 있던 핵심 역량의 결집을 통해 사업 추진의 실행력과 효율성 또한 제고할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

아울러 하반기 오픈을 목표로 국내 최대 규모의 로봇틱스 데이터 팩토리를 구축 중입니다.

PoC 실증 작업용으로 양산하고 있는 휴머노이드 로봇 '클로이드'를 순차적으로 해당 시설에 투입하고 있으며, 이를 통해 로봇 사업 경쟁력 확보의 핵심 역량인 다양한 영역의 고품질 로봇 훈련 데이터를 확보하고 로봇 파운데이션 모델(RFM)의 고도화를 포함한 국내외 파트너사와의 협업도 보다 가속화할 계획입니다.

로봇의 핵심 부품인 액추에이터 사업화에 있어서도 의미 있는 진전이 있었습니다. 파일럿 생산 라인의 구축이 순조롭게 완료되어 현재 당사 휴머노이드 로봇용 초도품 액추에이터 생산이 진행 중이며, 하반기부터는 잠재적인 타겟 고객들을 대상으로 한 수주 활동을 전개함과 동시에 수주 가시성 확보 수준과 연계하여 본격적인 양산 체제 구축 작업 또한 속도감 있게 추진하고자 합니다.

다음으로 AI 데이터센터 냉각 솔루션 사업의 추진 현황을 말씀드리겠습니다.

먼저 그동안 적극적으로 추진해 온 해외 수주 노력의 성과가 하나 둘 구체화되고 있습니다.

상반기 중 수주 금액이 이미 6천억 원을 넘어 현재 생산이 진행되고 있으며,

연말까지 수조 원 수준의 AI 데이터센터 프로젝트 수주를 목표로 하고 있습니다.

이러한 수주 성장의 배경은 급격히 성장하는 관련 수요 대비 기존 공급망의 병목 현상이 발생하고 있는 상황에서 주요 사업자들이 제품 경쟁력과 안정적 공급 역량을 갖춘 신규 공급 업체를 적극적으로 발굴하고 있기 때문입니다.

당사의 경우 충분한 기존 레퍼런스에 더해 이미 납품이 진행 중인 고객사들로부터 제품 품질 및 적기 공급 역량에 대한 긍정적인 피드백이 이어지고 있어 앞으로의 수주 전망 또한 밝은 것으로 판단하고 있으며, 향후 빠른 수주 물량 증가에 대응하는 국내외 생산 Capa의 증설 또한 적극 추진하여 기수주 물량의 적기 생산 대응은 물론 해외 고객사 대상의 수주 경쟁력을 더욱 강화하고자 합니다.

추가적으로 NVIDIA 등 글로벌 Big tech 기업들을 대상으로 한 부품 품질 인증 확보 작업에서도 소기의 성과가 가시화되고 있습니다. 최근 NVIDIA 홈페이지 등재로 알려진 바와 같이 당사의 액체 냉각 솔루션 핵심 부품인 냉각수 분배장치(CDU) 일부 모델에 대한 인증이 완료되었고, 추가적으로 추진 중인 제품 인증 작업들도 순조롭게 진행되고 있어 조만간 좋은 결과를 전해드릴 수 있을 것으로 생각합니다.

마지막으로 기업가치 제고 노력의 일환으로 추진한 1천억 원 규모의 자사주 매입 작업이 완료되었습니다.

올해 초부터 이번 달까지 자사주 매입을 진행하여 계획했던 일정 대비 조기 완료하였고, 매입한 자사주는 연내 소각할 예정입니다.

앞으로도 주주 여러분께서 당사의 주주가치 제고 의지를 체감하실 수 있도록 다각적인 노력을 지속해 나가도록 하겠습니다.

감사합니다.

전사 및 사업본부별 실적

○ 박원재 상무

이어서 2026년도 2분기 전사 및 사업본부별 실적을 말씀드리겠습니다.

2026년 2분기 LG전자는 연결기준 매출액 23조 8,265억 원, 영업이익 1조 5,791억 원을 기록하였습니다.

HS본부는 매출액 7조 757억 원에 영업이익 6,859억 원을 기록하였습니다.

MS본부는 매출액 5조 1,146억 원, 영업이익 2,194억 원을 기록하였습니다.

VS본부는 매출액 3조 259억 원에 영업이익 1,912억 원을 기록하였습니다.

마지막으로 ES본부는 매출액 2조 7,261억 원에 영업이익 2,358억 원을 기록하였습니다.

다음으로 사업 포트폴리오 전환의 주요 질적 성장 분야인 B2B 사업과 구독 사업의 성과에 대해 별도로 설명드리겠습니다.

2분기 B2B 사업의 경우 안정적인 수주잔고 기반의 전장사업 매출 증가, ID/IT

사업의 매출 증가에 힘입어 전년 동기 대비 B2B 매출액이 증가하였습니다. 또한 전사 매출에서 B2B 사업군이 차지하는 매출 비중은 안정적인 수준을 유지하며 질적 성장을 위한 기반이 유지되고 있습니다.

구독 사업의 경우 한국 구독 사업은 차별화된 케어 서비스 기반의 강력한 경쟁우위를 더욱 공고히 하며 전년 동기 및 전 분기 대비 매출 성장세를 지속하고 있습니다. 해외 구독 사업 또한 계속 성장 중으로 말레이시아, 태국 등 아시아 지역 이외에도 중동 국가 등 해외 신규 지역으로의 사업 확산이 추진되고 있습니다. 아직 해외 확장 초기 단계지만 속도감 있는 국가별 사업 인프라 구축을 통해 사업 성장을 가속화하겠습니다.

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

2026년 2분기 손익과 현금 흐름에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저 손익에 대해 말씀드리면 영업이익에 금융손익, 지분법손익, 기타영업외손익, 법인세 비용과 중단영업순손익을 반영한 순이익은 7,813억 원을 기록하였습니다.

다음으로 현금 흐름에 대해 말씀드리겠습니다. 이번 2분기의 영업 활동으로 인한 현금 흐름은 2조 4,520억 원이었고, 투자 활동으로 인한 현금 흐름은 마이너스 7,608억 원입니다. 이에 순 현금 흐름은 1조 8,687억 원이 발생하였고, 여기에 재무활동으로 인한 현금흐름 마이너스 4,308억 원을 반영하면 2분기

말 기준 현금은 전 분기 대비 1조 4,379억 원 증가한 10조 695억 원입니다.

이어서 2026년 2분기 주요 재무 상태 및 안정성 지표에 대해 말씀드리겠습니다.

2분기 말 기준 당사의 자산은 73.7조 원, 부채는 41.8조 원, 자본은 31.9조 원입니다. 주요 안정성 지표의 경우 부채 비율, 차입금 비율 및 순차입금 비율이 모두 개선되며 건전한 상태를 유지하고 있습니다.

다음으로 각 사업본부별 2026년 2분기 실적과 3분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

그럼 HS 사업본부부터 시작하도록 하겠습니다.

○ 유종인 담당

HS 본부 2분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 시장 환경 변화에 맞춰 프리미엄 및 보급형 제품 라인업을 동시에 강화하는 투트랙 전략, B2B/온라인 직접 판매, 가전구독 사업 등 사업 포트폴리오 고도화를 통해 사업 환경의 불확실성에 적극적으로 대응하면서 매출 성장세를 지속하였습니다.

영업이익은 원가 구조 및 공급망 최적화 등 오퍼레이션 효율성 개선을 통해 일부 원가 상승 요인에 적극적으로 대응하였고, 추가적으로 미국 관세 환급 효과가 더해지며 전년 동기 대비 큰 폭으로 영업이익을 개선하였습니다.

이어서 3분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

대외 시장 환경의 불확실성은 3분기에도 이어질 것으로 전망되고 주요 국가의 인플레이션 압력 등으로 소비 심리가 위축되며 단기적인 수요 정체 국면이 예상됩니다.

이에 당사는 효과성이 확인된 투트랙/사업 포트폴리오 고도화 전략과 선제적 수익성 제고 활동을 지속 추진하고 상대적으로 수요가 견조한 글로벌 사우스 지역 사업 확대를 통한 사업 체질 강화와 안정적인 수익성 확보를 추진하겠습니다.

이어서 2026년 글로벌 가전 시장 수요 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

당사는 연 2회 당사가 바라보는 상·하반기 글로벌 가전 시장 수요 전망을 공유함으로써 시장 현황 및 이에 대응한 당사의 전략에 대한 이해를 돕고 있습니다.

동 자료는 전년 동기와 비교한 시장 수요 전망으로 당사의 매출 전망과는 별개이며 관세, 금리 정책 등 각국 정부의 경제 정책과 지정학적 이슈 등 다양한 요인으로 실제 시장 상황과는 차이가 있을 수 있음을 말씀드립니다.

2026년 글로벌 가전 시장은 상반기에는 작년 하반기부터 시작된 점진적 수요 회복세를 이어나갔으나 하반기에는 러·우 전쟁 심화와 이란 전쟁이 다시 대치 국면으로 전환되면서 인도와 중국을 제외한 지역에서는 상반기 대비 수요가 대폭 줄어들면서 2026년 연간 수요로 보면 소폭 성장에 그칠 것으로 전망됩니

다.

북미 지역의 경우 금리 인상 기조로 주택 경기의 본격적인 회복은 기대하기 어려울 것으로 보이며 이에 따라 하반기 가전 수요는 다소 둔화될 것으로 보입니다.

소비 패턴 측면에서는 인플레이션의 영향을 상대적으로 많이 받는 소비층과 그렇지 않은 소비층이 나뉘면서 소비의 양극화 경향이 있을 것으로 판단되어 당사는 프리미엄 시장에서는 차별화된 제품, 볼륨 존에서는 원가 경쟁력 강화 제품 라인업을 보강하는 제품 커버리지 확대 전략을 진행하고 있습니다.

또한 상대적으로 수요가 견조한 글로벌 사우스 지역을 중심으로 지역 특화 모델 등 현지 제품 경쟁력을 강화한 신규 제품 라인업을 출시할 예정입니다.

이를 통해 기존 주력 시장 외에 또 다른 성장의 축으로 자리매김할 수 있도록 적극적인 사업 확대 전략을 실행하고 있습니다.

2026년에도 매크로를 포함한 다양한 불확실성 요소가 지속되고 있으나 외부 변수에 의한 사업 영향을 최소화할 수 있는 사업 구조를 만들어 가고자 합니다.

○ 박상호 전무

이어서 MS 본부 2분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 월드컵, 아마존 프라임 등 프로모션 영향으로 글로벌 TV 시장 수요는 소폭 성장을 하였고, 당사는 OLED, QNED, 초대형 등 프리미엄 제품 중심으로

의 비중 확대, 신형시장 매출 성장, webOS 플랫폼 매출 확대를 통한 실적 성장 등 자구적 노력으로 전년 동기 대비 높은 매출 성장을 기록하였습니다.

영업이익은 고부가가치 제품군 비중 확대와 경쟁 비용 투입 효율화, 원가 경쟁력 강화 및 고정비 축소 노력 등 운영 효율화 활동에 힘입어 전 분기에 이어 전년 동기 대비 큰 폭으로 개선되었습니다.

3분기 전망에 대해 말씀을 드리겠습니다. 3분기 시장 환경은 중동 전쟁 장기화 및 원자재 가격 상승 등 거시경제 변동성 확대, 물가 상승에 따른 소비심리 위축 그리고 스포츠 이벤트 수요 조기 반영으로 TV 시장 수요는 전년 동기 대비 소폭 감소할 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 지속적인 원가 구조 개선과 운영 효율화 및 고부가가치 제품 비중 확대를 적극 추진하고 webOS 플랫폼 사업의 성장을 통하여 3분기에도 수익성이 확보되도록 사업을 운영하겠습니다.

이상입니다.

○ 김주용 상무

VS 본부 2분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 인포테인먼트 사업의 안정적인 성장으로 전년 동기 대비 성장세를 유지하였습니다.

영업이익의 경우 매출 증가, 원가 및 운영 효율화 노력 등으로 전년 동기 대비 개선되었습니다.

이어서 3분기 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 불확실성 Risk에 따른 영향이 일부 있겠으나 안정적인 매출 성장세를 유지하고 원가 개선 및 운영 효율화 향상 등을 통해 안정적인 수익성 확보를 추진해 나갈 예정입니다.

이상입니다.

○ 신동훈 상무

ES 본부 2분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

매출은 한국 시장은 경쟁 심화 및 건설경기 둔화로 부진했으나, 해외 시장의 에어컨 판매 증가로 인해 전년 동기 대비 소폭 신장하였습니다.

영업이익의 경우 매출 증가 등의 개선 요인이 있었으나 중동 전쟁에 따른 물류비 상승, 경쟁 비용 및 신성장 동력 관련 인건비 증가 등으로 전년 동기 대비 수익성은 감소하였습니다.

이어서 3분기 전망에 대해 말씀드리겠습니다. 시장 환경은 중동 전쟁 장기화 및 시장 내 경쟁 심화 등으로 도전적인 사업 환경이 지속될 것으로 전망됩니다.

이에 당사는 한국 시장에서는 구독/온라인 직접 판매 중심으로 수익성을 극대화하고, 해외 시장은 친환경/고효율/지역 적합형 제품 및 고객 특화 솔루션 기

반 매출 확대를 통해 글로벌 성장 가속화를 추진하겠습니다.

이상입니다.

○ 박원재 상무

지금까지 LG전자 연결 기준 사업본부별 2026년도 2분기 경영 실적과 3분기 전망에 대해 말씀드렸습니다.

그럼 지금부터 Q&A 세션을 진행하도록 하겠습니다.

질의응답

○ Operator

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

질문을 취소하시려면 별표와 2번을 누르시면 됩니다.

처음으로 질문해 주실 분은 대신증권의 박강호 님입니다.

○ 박강호 연구위원(대신증권)

안녕하세요. 대신증권의 박강호입니다. 먼저 질문 기회 주셔서 감사합니다.

어려운 환경에서도 좋은 실적 먼저 축하드리겠습니다.

저는 이제 전사적인 질문 하나와 그다음에 HS 본부에 대해서 질문 하나를 드

리겠습니다.

먼저 최근 NVIDIA CEO의 LG트윈타워 방문이 있었고 또한 LG 경영진과 만났다는 기사도 있었습니다. 혹시 NVIDIA와 현재 진행 중인 협업 내용이 있는지 좀 궁금합니다.

제가 생각하기로는 현재까지 구체화된 협업 분야와 단계 그리고 향후 계획하고 있는 로드맵이 있는지 좀 궁금합니다.

또한 NVIDIA와 Unitree 협력 사례와 유사한 협력 그리고 플랫폼 생태계 참여 가능성이 있는지 저희 LG전자 입장에서 좀 코멘트 부탁드립니다.

두 번째는 HS 본부인데요. 최근에 상하이컨테이너 운임지수가 상승 국면에 있는 것으로 저희가 보고 있습니다. 선사의 운임 인상 요구가 없는지 아니면 당사가 통제할 수 있는 물류비 수준은 어떻게 보시는지 하반기의 추이와 전망에 대해서 궁금합니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

박 위원님, 질문 감사드립니다.

NVIDIA 협업 관련해서는 CFO께서 말씀 주시면 좋겠고요.

물류비 관련해서는 HS 경영관리 담당님 좀 부탁드립니다.

○ 김창태 부사장

NVIDIA 협업 현황에 대해 말씀드리겠습니다.

우선 로봇 분야에서는 LG의 로봇 하드웨어 기술하고 제조 역량, NVIDIA의 퍼지컬 AI 기술 스택의 결합을 목표로 제조 현장용 로봇을 개념 검증부터 실제 적용까지 시도하는 공동 프로젝트를 추진 중이며, 로봇 데이터 팩토리 구축, 로봇 파운데이션 모델 고도화, 시뮬레이션 및 검증 플랫폼 개발 분야 협업도 진행 중입니다.

아울러 AI 팩토리 분야에서도 NVIDIA의 AI 데이터센터 통합 플랫폼과 당사의 인프라 솔루션의 연계를 추진 중이며, 차세대 AI 데이터센터의 핵심 과제인 고밀도 냉각 기술의 선행 개발을 위한 협업 또한 진행하고 있습니다.

최근 당사의 AI 데이터센터 냉각 핵심 부품인 CDU 일부 모델이 NVIDIA의 인증을 획득하는 소기의 성과도 있었습니다.

모빌리티 분야에서는 AIDV 플랫폼 개발을 위해 양사 기술진 간 구체적이고 직접적인 협력이 시작되었고, 현재 차세대 고성능 컴퓨팅 플랫폼 기술 검토 및 개발 환경 구축 등의 실무 작업이 진행 중에 있습니다.

양사는 Physical AI라는 시장의 큰 변곡점을 맞아, 서로가 보유한 핵심 역량에 기반한 다양한 영역에서의 협력 필요성에 대해 인식을 공유하고 있으며, 이러한 관점에서 추후 플랫폼 생태계 차원의 전략적 파트너십 또한 충분히 고려될 수 있다고 판단하고 있습니다.

이상입니다.

○ 유종인 담당

하반기 물류비 추이에 대해 답변드리겠습니다. 중동 지역 분쟁과 중국발 물동 수요 증가가 겹치면서 컨테이너 운임 지수 SCFI가 상승세에 있습니다.

실제 하반기 해상 운임 비딩에서도 선사의 운임 인상 요구가 있었고, 이에 따라 하반기 해상 기본 운임은 상반기 대비 상승하였습니다.

다만 추가적인 선박 공급이 예정되어 있고 하반기 글로벌 물동은 성수기 이후 둔화될 것으로 예상되는 만큼 당사는 글로벌 대규모 물동을 장기간 운영해 온 협상력을 기반으로 선사들과의 재협상을 지속적으로 추진하고 있습니다.

아울러 추가 협상을 통한 기본 운임 조건 개선과 내륙 운송 구조 개선, 트럭 창고 운영 최적화 활동을 병행하고 있으며 이를 통해 전체 물류비 인상 부담을 최소화하고자 합니다.

정리하면 분쟁, 특정 지역발 물동 증가 등으로 2월 이후 SCFI는 상승하였으나 해상운임은 3분기를 피크로 보고 있으며 4분기부터는 시황 하락과 재협상의 효과가 본격 반영되면서 전년 동기 수준까지 하락할 것으로 예상하고 있습니다.

당사는 선제적이고 적극적인 대응으로 통제 가능한 범위 내에서 부담을 관리하고 있으며, 하반기로 갈수록 물류비 부담은 점진적으로 축소가 가능할 것으로 예상합니다.

○ 김승현 팀장

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 현대차증권의 김종배 님입니다.

○ 김종배 연구위원(현대차증권)

안녕하세요. 현대차증권 김종배입니다. 우선 질문 기회 주셔서 대단히 감사합니다.

저는 최근 시장에서 관심이 많은 로봇틱스 사업 관련해서 두 가지 질문이 있는데요.

첫 번째로는 액추에이터 관련된 질문인데 저희가 로봇틱스 액추에이터 사업화를 서두르고 있고 관련해서 지금 라인 셋업이나 양산 일정 등에 관한 로드맵, 그리고 향후 매출 및 수익성 전망 등에 대해서 공유 가능한 범위 내에서 말씀 부탁드립니다.

두 번째는 저희 로봇틱스 사업센터 설립과 관련된 질문인데, 로봇틱스 사업센터 설립으로 인해서 사업화 과정을 총괄할 것으로 기대를 하고 있고, 좀 더 구체적으로 봤을 때 저희 HS 본부 그리고 베어로보틱스, 로보스타 등 저희와 직접 관련이 있는 회사들과 혹은 디스플레이나 카메라 등 저희 계열사들과는 어

떤 구조로 사업이 진행되는지 궁금합니다.

그리고 저희 밸류체인에서 저희가 목표로 하는 영역은 어디까지로 보는지도 궁금합니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

질문해 주셔서 감사드립니다. 액추에이터 관련돼 있는 질문은 HS 경영관리 담당께서 답변 주시면 될 것 같고요.

로보틱스 사업센터에 대해서는 로보틱스 영업 담당께서 답변을 해 주시면 좋을 것 같습니다.

○ 유종인 담당

액추에이터 사업 진척 현황에 대해서 공유드리겠습니다.

앞서 CFO께서 말씀드린 바와 같이 당사는 상반기에 창원 공장에 액추에이터 파일럿 라인 구축을 완료하였고 현재는 초도 물량 생산을 통한 양산성 검증과 품질 안정화를 진행하고 있습니다.

하반기에는 자동화 설비 도입과 안정적인 품질 확보를 위한 추가적인 인프라 구축 투자가 진행 중에 있으며 한국, 유럽, 북미의 스타트업은 물론 메이저 로보틱스 플레이어들과의 공동개발 및 다각적인 협업을 진행 중입니다.

다만 구체적인 업체명은 현 시점에서 말씀드리기 어려운 점 양해 바랍니다.

제품 포트폴리오 및 생산 역량 확대 등 사업 기반 구축을 가속화하고 있으며, 이를 통한 조기 사업화 역량을 기반으로 2030년경에는 전사 차원의 경영 성과 측면에서도 의미 있는 기여를 할 수 있는 규모의 사업으로 육성하고자 합니다. 파트너십 측면에서도 올해 6월 'ROBOTIS'와 MOU를 체결하여 기술 사업 협력을 심화하고 있고, 시장 대응력 강화를 위해 다양한 형태의 추가적인 협업을 논의하고 있습니다.

○ 배석형 담당

당사 로보틱스 사업의 궁극적인 목표는 로봇 및 핵심 부품의 개발, 제작은 물론이고 데이터 플랫폼, AI 에이전트, 로봇 운영 시스템을 통합하는 고객 맞춤형 피지컬 AI 솔루션 Provider입니다.

금번 신설된 로보틱스 사업센터는 이러한 목표 달성을 위해서 사업 기회 발굴, 공급망 구축 및 관리, 제조 및 판매까지 당사의 로보틱스 사업 전체 밸류체인을 총괄하고 핵심 역량을 결집하는 완결형 사업 구조를 갖추는 것을 미션으로 하고 있습니다.

관련 자회사 투자 회사와의 역량 결집뿐만 아니라 그룹 내 계열사 간 협업 가속화 그리고 외부 파트너와의 협력 전반을 리드하고 있습니다.

특히 계열사 간 협업은 그룹 내 역량 결집을 통해서 'One LG' 기반의 사업 확대를 추진하고 있으며 AI 연구원의 엑사원(EXAONE), CNS의 소프트웨어 플랫폼 역량, 이노텍의 Vision과 Hands, 에너지솔루션의 배터리 등 피지컬 AI 전

반에 걸친 그룹사의 경쟁력을 활용해서 실질적인 시너지 창출을 위한 협업을 진행하고 있습니다.

대외적으로는 NVIDIA를 포함한 글로벌 Big tech 기업뿐만 아니라 경쟁력 있는 중국 로보틱스사와의 협력도 구체화하고 있습니다.

파트너들과의 논의가 진행 중인 사항들이기 때문에 관련 내용이 좀 더 구체화 되면 협의를 통해서 추가 소통하도록 하겠습니다.

이상입니다.

○ 김승현 팀장

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 JP모건의 권재현 님입니다.

○ 권재현 연구위원(JP모건)

질문 기회 감사합니다. JP모건 권재현입니다.

저는 두 가지 있는데요. 전사랑 VS 사업부 하나씩 여쭙보겠습니다.

첫 번째는 일단 기존 미국 관세 위법 판결이 나왔는데 당사도 기 납부한 관세를 환급받으신 걸로 보입니다. 환급 절차는 모두 완료되었는지 여부와 환급금에 대한 금액 규모 또 2분기에 반영된 일회성 수익이 어느 정도 수준인지 혹

시 공유 가능하신 범위에서 조금 말씀 부탁드립니다.

그리고 두 번째는 저희 LG Magna의 글로벌 고객 기반 확대 성과하고 또 주요 생산 거점(멕시코 및 헝가리) 쪽 가동 최근 현황과 시장 변동성에 따른 저희 대응 방안 전략 좀 설명 부탁드립니다.

감사합니다.

○ 박원재 상무

질문 감사드립니다. 관세 관련해서는 IR에서 답변 드리면 될 것 같고요.

LG Magna 관련해서는 VS 경영관리담당께서 좀 답변해 주시면 좋을 것 같습니다.

관세와 일회성 손익에 대해서 말씀드리겠습니다.

아시는 바와 같이 LG전자는 기존 관세 정책 중에 미국 대법원의 위법 판결을 받은 부분이 있습니다. 그 부분에 대해서는 미국 정부의 가이드에 따라서 기납부 관세액의 환급 절차를 진행한 바가 있습니다.

관련 환급 절차가 순조롭게 진행이 됐고요. LG전자는 2분기에 대상 금액 전액을 환급을 받았습니다. 관세 환급을 포함하여 2분기에 반영될 일회성 수익에서 또 일회성 비용을 차감한 일회성 손익의 전체적인 영향은 약 3천억 원 정도 수준입니다.

관세 이슈로 인한 불확실성은 당분간 지속될 것으로 걱정하고 있습니다. 다만

글로벌 생산 네트워크를 활용한 공급망 최적화 그리고 유연한 판가 정책 등으로 대응 방안을 마련하고 있고요. 이러한 외부 변수로 인한 사업 변동성을 최소화하는 구조적인 개선을 지속하고자 노력하고 있습니다.

○ 김주용 상무

VS 본부에서 LG Magna 관련 답변드리겠습니다.

당사는 기존 북미 중심의 매출 구조에서 벗어나 유럽, 아시아 및 국내 주요 OEM을 대상으로 적극적인 수주 활동을 전개해 왔습니다.

그 결과 지난해에 이어 올해 상반기에도 유럽, 아시아 주요 OEM으로부터 다수의 전기차 파워트레인 프로젝트를 수주하는 유의미한 성과를 거두었습니다.

하반기에도 고부가가치 제품군 중심의 추가 수주 논의를 진행 중이며 이를 통해 특정 지역 고객에 대한 의존도를 낮추고 안정적인 성장 기반을 다지고 있습니다.

글로벌 생산 거점별 현황으로는 멕시코 공장이 2023년 9월 가동 이후 지속적인 Ramp up을 거쳐 생산 안정화 단계에 진입하였으며, 전체 매출 내에서 40% 이상의 비중을 유지하며 사업성과 개선의 기여도 또한 꾸준히 상승하고 있습니다.

헝가리 공장은 유럽 OEM들의 밸류체인 내재화 요구에 대응하는 핵심 거점으로 2027년 1월 양산을 목표로 차질 없이 준비 중입니다. 동유럽 거점을 활용한 신규 수주도 병행하여 초기부터 높은 가동률을 확보할 계획입니다.

아울러 고유가 등 최근의 단기적 수요 변동에 대해서는 친환경 보조금, 연말 프로모션 등 다양한 외부 변수를 종합적으로 고려하여 지역과 거래선별 현황을 긴밀히 모니터링하며, 대응 측면에서도 특정 단기 요인에 의존하기보다는 전방 시장의 실질 수요에 유연하게 대응할 수 있는 공급망 관리 체계를 통해 안정적인 성장세를 이어가겠습니다.

이상입니다.

○ 김승현 팀장

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

다음으로 질문해 주실 분은 유안타증권의 고선영 님입니다.

○ 고선영 연구위원(유안타증권)

질문 기회 주셔서 감사합니다.

제가 갖고 있는 질문은 ES 본부 하나와 MS 본부 하나 각각 한 개씩 질문을 드리려고 하는데요.

우선 ES 본부 같은 경우에는 아시겠지만 AI 데이터센터 냉각 사업에 대해서 시장 기대가 굉장히 높은 상황입니다. 그런 상황 속에서 저희의 냉각 솔루션 사업 관련된 주요 타겟이 북미 지역에 현재는 한정되어 있는 걸로 보이는데 추

가적인 지역에 관련된 문의드리는 게 첫 번째 질문이고요.

두 번째 질문은 MS 본부 쪽에서 이번에 상반기 영업 흑자를 기록하면서 우선 전년 대비 실적이 크게 개선된 모습을 보여주고 계십니다.

제가 궁금한 것은 이런 상황 속에서 주요 개선된 요인이 무엇이었는지, 그리고 또 한 가지는 그렇다면 2026년 하반기와 연결에 대한 손익 전망이 어떻게 되시는지, 그리고 마지막으로 중장기적으로 이러한 흑자 기조가 지속 가능한지 설명 부탁드립니다.

○ 박원재 상무

위원님 질문 감사드립니다. 위원님께서 사업 본부까지 딱 지정을 해 주셔서 가지고 담당님들께서 답변해 주시면 될 것 같습니다.

○ 신동훈 상무

AIDC 관련 답변드리겠습니다. 당사는 우선 북미를 AI 데이터센터 냉각 사업의 핵심 전략 시장으로 보고 있습니다.

AI 인프라 투자 확대에 따라서 글로벌 연간 신규 IT Capacity는 2026년 25GW에서 2031년 70GW까지 확대될 것으로 전망되는데 그중 60% 이상이 북미에 집중되어 구축될 것으로 예상되며 또한 Big tech를 중심으로 AI 인프라 투자가 가장 활발하게 이루어지고 있습니다.

이에 따라 북미에서는 Hyperscaler, Colocation 사업자 및 주요 채널 파트너

를 중심으로 고객 접점을 확대하고 Chiller와 함께 액체 냉각 부품 그리고 솔루션을 아우르는 통합 냉각 솔루션을 기반으로 프로젝트 수주를 확대하고 있습니다.

다음으로는 최근 빠르게 수요가 늘고 있는 아시아 지역에서도 'One LG' 기반 AI 데이터센터 프로젝트 수행 경험과 레퍼런스를 바탕으로 고객 접점을 확대하고 있으며, 한국과 중국의 생산 거점을 활용해 공급 경쟁력을 강화하고 있습니다. 이를 기반으로 Big tech 고객들의 아시아 지역 AIDC와 지역 내 Colocation 고객을 중심으로 사업을 확대해 나가고 있습니다.

향후에도 북미에서는 주요 고객과의 전략적 협력을 지속 강화하고 아시아에서는 'One LG' 레퍼런스와 생산 경쟁력을 바탕으로 고객 기반을 지속 확대하며 글로벌 AI 데이터센터 시장에서 사업 경쟁력을 강화해 나갈 계획입니다.

이를 통해 올해에는 수조 원대의 신규 수주 확보를 목표로 사업을 추진하고 있으며, 중장기적으로도 글로벌 주요 잠재 고객사로부터의 인증 확보와 공급망 진입, 해외 생산지 구축을 포함한 속도감 있는 양산 Capa 확대를 추진하여 수주 매출 성장 속도를 더욱 가속화할 계획입니다.

감사합니다.

○ 박상호 전무

두 번째 질문은 MS 본부에서 말씀을 드리겠습니다.

MS 본부 상반기에는 프리미엄 제품 비중을 확대하고 판가 운영 개선, 특히 미

주 지역을 중심으로 한 해외사업의 실적이 전년 대비 개선이 되었습니다.

추가로 지속적인 원가 절감 활동과 고정비의 안정적 관리를 통해서 영업이익이 전년 대비 크게 개선되었고 한 자릿수 중반대 영업이익률을 기록하는 성과를 거뒀다고 봅니다.

하반기에는 중동 전쟁 장기화로 인한 거시경제 변동성이 확대되고 있는 가운데 메모리 부품 등 원자재 가격 상승으로 원가 부담이 더욱 가중될 것으로 예상되고 있습니다.

그래서 당사는 그 판가 운영을 더욱 정교화하고, 전략 재고도 확보했고, 스펙도 최적화를 통해서 메모리 가격 상승 영향을 최소화하고자 하고 지속적인 비용 효율화 활동을 통해서 손익에 미치는 영향을 최소화하고자 합니다. 이러한 활동을 바탕으로 연간 기준 전년 대비 큰 폭의 손익 개선과 유의미한 수준의 연간 흑자를 전망하고 있습니다.

중장기적으로는 당사는 단기 수익성 개선과 또 중장기 성장 동력 확보를 양대 축으로 하는 전략을 지금 추진하고 있습니다.

수익성 개선 측면에서는 지속적인 원가 경쟁력 제고와 운영 효율성 개선을 통해서 사업 구조를 더욱 건전화하고 있습니다.

성장 동력 확보 측면에서도 차별화된 제품 라인업과 미래 핵심 기술 R&D 투자를 통해서 프리미엄 리더십을 더욱 강화하는 한편, 글로벌 파트너십과 AI 데이터 기반 생태계 확장을 통해 webOS 플랫폼 사업의 성장을 견인해 나가고자

합니다. 이러한 활동들을 바탕으로 시장 변동성이 높은 환경에서도 안정적인
흑자 기조를 지속해 나가고자 합니다.

○ 김승현 팀장

다음 질문 부탁드립니다.

○ Operator

현재 질문을 요청하신 분은 없습니다. 질문을 하실 분은 전화기 버튼의 별표와
1번을 누르시기 바랍니다.

○ 박원재 상무

그럼 이상으로 LG전자 2026년도 2분기 실적발표 컨퍼런스콜을 마치도록 하겠
습니다.

이 시간 이후 추가적인 질문이 있으신 분들은 LG전자 IR팀으로 연락 주시면
자세한 설명을 드리도록 하겠습니다.

날씨가 무척 덥습니다. 건강 잘 챙기시고 좋은 일만 있으시길 바랍니다.

감사합니다.