

<'25년 4분기 실적발표 컨퍼런스콜>

2026.2.5(목) 오후 3시

안녕하십니까?

2025년 4분기 실적발표 컨퍼런스콜에 참석해 주신 여러분께 깊은 감사의 말씀을 드립니다.

오늘 발표드리는 내용은 외부 감사인의 회계 검토가 완료되지 않은 사항으로, 검토 결과에 따라 내용이 변경될 수 있음을 알려드립니다.

IR Book은 당사 홈페이지에서 국문 및 영문 자료를 다운로드하실 수 있습니다.

'25년 4분기 경영실적 및 '26년 1분기 사업계획을 말씀드리겠습니다.

<4분기 실적>

'25년 4분기 연결 매출액은 1,698억 원으로, 전년 동기 대비 2.5%, 전분기 대비 17.0% 증가했습니다.

전지박 주요 고객사의 재고 조정 국면이 이어지며 공급 물량은 제한적이었으나, AI 가속기향 동박 공급이 확대되고 OLED 사업부에서 모바일 및 IT기기향 제품 수요에 적극 대응하면서 전분기 대비 매출이 증가했습니다.

EBITDA는 -15억 원으로 전년 동기 대비 적자 전환했으며, 전분기 대비 적자가 축소되었습니다. EBIT은 -201억 원으로 전년 동기 -113억 원 대비 적자가 확대되었으나, 전분기 -211억 원 대비 적자가 소폭 축소되었습니다. 이는 AI 가속기향 동박과 OLED 제품 출하 증가에 따른 매출 회복 효과가 반영되었으나 전지박 사업의 가동률 저하와 고정비 부담이 지속되며 수익성 개선이 지연되었습니다.

사업부별 실적 및 계획을 말씀드리겠습니다.

전지박 사업 매출은 416억 원으로 전년 동기 대비 48.1% 감소했으나, 전분기 대비로는 14.3% 증가하며 회복 흐름을 보였습니다. 글로벌 EV 수요가 점진적으로 회복되면서 주요 고객사의 수요가 서서히 증가하고 이에 따라 공급 물량도 단계적으로 확대될 것으로 전망하고 있습니다. 현재 북미 ESS향 전지박 공급 확대를 본격 추진하고 있으며, 상반기 중 신규 고객사 추가 확보를 통해 수요 기반을 더욱 강화할 계획입니다.

동박 사업 매출은 957억 원으로, 전년 동기 대비 80.2%, 전분기 대비 24.9% 증가했습니다. AI 가속기향 하이엔드 제품 수요 확대에 매출이 증가했습니다.

OLED 사업 매출은 326억 원으로 전년 동기 대비 0.6%, 전분기 대비 1.6% 증가하며 안정적인 성장 흐름을 이어갔습니다. IT기기향 aETL과 모바일 및 TV향 그린인광 호스트 매출을 집중적으로 추진할 계획이며, TV향 HTL 및 CPL 적용 범위를 확대하는 한편 중국 고객사에 대한 그린인광 호스트 신규 진입을 추진해 제품 포트폴리오 고도화와 매출 기반을 확장할 계획입니다.

'25년 경영실적 및 '26년 사업계획을 말씀드리겠습니다.

<'25년 연간 실적>

먼저 2025년 연간 실적 및 성과에 대해 말씀을 드리겠습니다.

연결 기준 매출은 6,164억 원으로 전년 대비 8.0% 증가하며 역대 최대 매출을 달성했습니다. AI 시장 확대에 따른 동박 사업부의 고부가 제품 판매 증가가 성장을 견인했습니다.

EBITDA는 -26억 원으로 지난해 154억 원에서 적자 전환하였습니다. EBIT은 -715억 원으로 전년 대비 적자규모가 확대되었습니다. 글로벌 EV 수요 둔화에 따른 전지박 실적 부진과 고정비 부담이 수익성에 영향을 주었습니다.

사업부별 실적을 말씀드리겠습니다.

전지박 매출은 1,837억 원으로 전년 대비 26.0% 감소했습니다.

글로벌 EV 시장 경쟁 심화와 중국 업체 점유율 확대, 북미 EV 보조금 중단 영향으로 북미·유럽 주요 고객사향 공급 물량이 감소했습니다. 또한 배터리 고객사의 램프업 지연으로 공장 가동률이 하락했고, 인건비 등 고정비 부담이 수익성 개선을 제한했습니다.

동박 사업부 매출은 3,065억 원으로 전년 대비 56.2% 증가했습니다.

글로벌 AI 시장 확대에 따라 AI 가속기향 HVLP 동박 등 하이엔드 제품 공급이 크게 늘어난 것이 주된 성장 요인입니다. 현재 동박 사업부는 상반기 중 매각 절차 마무리를 목표로 하고 있으며, 완료 이후에는 전지박과 OLED 중심의 사업 구조로 전환할 예정입니다.

OLED 사업부 매출은 1,262억 원으로 지난해와 유사한 수준을 유지했습니다.

일부 중국 고객사향 진입 지연에도 불구하고, IT 기기향 IP 기반 제품과 모바일용 신규 소재

매출을 통해 시장 환경 변화에 유연하게 대응하며 실적을 방어했습니다.

<향후 계획>

다음으로, 향후 계획을 말씀드리겠습니다.

현재 진행 중인 동박 사업부 매각 작업을 상반기 중 마무리하고, 중장기적으로 전지박과 OLED 사업에 역량을 집중할 계획입니다.

전지박 사업은 시장 다각화에 따른 수익성 중심의 질적 성장을 목표로 하고 있습니다.

현재 유럽과 북미에서 총 8개사의 고객사를 확보했으며, 이 중 신규 고객사향 공급이 올해 상반기부터 본격 시작될 예정입니다.

유럽은 유럽연합(EU)의 '메이드 인 유럽' 정책 기조에 따라 헝가리 공장을 통한 현지 공급이 확대될 것으로 기대하고 있습니다. 북미에서는 ESS 수요 급증에 대응해, 올해 ESS 비중을 전체의 약 30%까지 확대할 계획입니다.

제품 측면에서는 하이엔드 전지박 비중을 지난해 30%에서 올해 50% 이상으로 확대할 계획입니다. 올해 2분기부터 공급이 시작되는 신규 고객사에는 하이엔드 제품 위주로 공급될 예정입니다. 이를 통해 제품 믹스 개선, 원가 구조 안정화, 수익성 제고를 추진하겠습니다.

OLED 사업부는 IT기기, 대형 TV, 프리미엄 차량용 디스플레이 등 고부가 응용처 중심으로 사업을 확대할 계획입니다.

글로벌 OEM의 IT OLED 채택 확대와 하반기 대형 TV 수요 회복에 대응해, 핵심 IP 기반 제품과 차세대 신규 소재 공급을 확대할 예정입니다.

또한 2월 완공 예정인 전북 발광·비발광 소재 통합 생산기지에서 HBL, TFE, 그린인광 호스트 등 신규 소재 양산을 본격화하며 중장기 성장 기반을 강화하겠습니다.

'26년은 기존 고객사 수요 회복과 신규 고객사 공급이 동시에 가시화되는 해가 될 것으로 보고 있습니다.

EV를 넘어 ESS, 휴머노이드 로봇 등으로 전지박 수요처를 다변화하고, OLED 신규 생산기지를 기반으로 매출 성장을 추진하는 동시에, 경영 효율화를 통해 턴어라운드 기반을 마련하겠습니다.

이상으로 '25년 4분기 실적 및 향후 계획에 대해 말씀드렸습니다. 감사합니다.