

## <'25년 3분기 실적발표 컨퍼런스콜>

2025.10.28(화) 오후 3시

안녕하십니까?

2025년 3분기 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 자료로 다운로드하실 수 있습니다.

'25년 3분기 경영실적 및 4분기 사업계획을 말씀드리겠습니다.

### <3분기 실적>

먼저 '25년 3분기 경영실적을 말씀드리겠습니다.

연결 매출액은 1,451억원으로, 전년 동기 대비 7.8%, 전분기 대비로는 0.9% 증가하였습니다. 전지박 부문의 고객사 재고조정으로 일부 판매 감소가 있었지만, AI 가속기용 동박과 OLED 발광소재 공급 확대가 실적 성장을 견인했습니다.

EBITDA는 -53억원으로 전년 동기 대비 253.3% 감소, 전분기 대비로는 적자전환하였습니다. EBIT은 -212억원으로, 전년 동기 대비 13.4% 감소, 전분기 대비로는 41.3% 감소하였습니다. 이는 전지박 주요 고객사의 공급 물량 감소로 인한 고정비 부담 증가에 기인합니다. 현재 수율 개선 및 원가 절감을 위한 TF를 운영 중이며, 4분기부터 점진적인 개선 효과가 반영될 것으로 예상됩니다.

사업부별 실적을 말씀드리겠습니다.

전지박 사업 매출은 364억원으로, 전년 동기 대비 33.8%, 전분기 대비로는 20.9% 감소하였습니다. 주요 고객사의 재고조정 및 신규 라인의 Ramp-up 지연이 영향을 미쳤습니다. 다만, 당사는 이러한 일시적 조정 국면을 유럽 진출 및 고객 다변화의 기회로 전환하고자 합니다. 향후에는 High-End 제품 중심의 포트폴리오 강화를 통해 수익성 회복에 집중할 계획이며, 전략적 마케팅 및 고객 대응 역량 내실화를 통해 시장 점유율 확대와 안정적인 성장 기반을 마련할 계획입니다.

동박 사업 매출은 766억원으로, 전년 동기 대비 55.4%, 전분기 대비 15.9% 증가했습니다. 동박 부문은 AI 가속기용 하이엔드 제품 수요 확대로 매출이 증가했습니다. 고부가 가치 제품 비중이 확대되면서 수익성 개선세가 이어지고 있습니다.

OLED 사업 매출은 321억원으로, 전년 동기 대비 5.6% 증가, 전분기 대비로는 0.9% 증가하였습니다. 이후에는 모바일 뿐만 아니라 IT용 발광소재 수요 확대로 OEM 공급 확대와 신규 소재 양산화를 본격 추진할 계획입니다

### <향후 계획>

다음으로, 사업부별 향후 계획을 말씀드리겠습니다.

전지박 사업부문입니다.

유럽은 최근 각국 정부의 지원정책을 기반으로 전기차 전략시장으로 빠르게 성장하고 있습니다. 특히 헝가리를 중심으로 형성되고 있는 '유럽 전기차 클러스터'는 당사의 유럽 내 유일한 전지박 생산기지에 큰 기회를 제공하고 있습니다.

솔루스첨단소재는 이러한 지리적·전략적 이점을 극대화하여 현지 OEM과 배터리 셀 기업을 대상으로 한 공급 확대를 적극 추진 중이며, 이를 통해 유럽 시장 내 Top-tier 전지박 공급사로의 위상 강화를 목표로 하고 있습니다.

또한, 유럽 주요 국가에서 전기차 보조금 부활과 지원정책 강화가 이어지며 전기차 수요가 점진적으로 확대되고 있습니다. 이에 따라 현지 공급망 강화 및 ESS 산업 육성정책이 동시에 추진되고 있어, 당사의 유럽 생산거점은 정책 수혜를 직접적으로 받는 핵심 위치에 있습니다.

이를 기반으로 중장기적으로 지속 가능한 성장을 이어갈 수 있는 환경이 조성되

어 있어 유럽시장 정책을 기반으로 성장이 기대됩니다.

올해 남은 하반기 중 전지박 고객사를 전년 대비 2배로 확대하겠다는 계획이 마무리될 것으로 예상하고 있습니다. 현재 유럽 소재 글로벌 배터리사 한 곳만 남겨둔 상태로 계약 막바지 조율 중입니다. 이를 통해 공급 물량 확대의 기반을 마련하였으며, 2026년부터 본격적인 공급 확대 효과가 가시화될 것으로 전망됩니다.

고객 다변화를 통해 향후에는 물량 및 수익성 안정화, 그리고 제품 포트폴리오 확장이라는 두 가지 축을 동시에 달성할 계획입니다.

전기차 배터리의 경량화 추세가 가속화되면서 고온·고압 등 극한의 환경에서도 성능 저하 없는 High-End 전지박의 수요가 증가하고 있습니다. 당사는 고도화된 전지박 제조 기술을 기반으로 유럽 내 소재한 배터리 기업으로부터 유일하게 고강도 High-End 제품 승인을 획득하였습니다.

이를 통해 글로벌 주요 OEM이 요구하는 프리미엄급 소재 경쟁력을 확보하였으며, 향후 하이엔드 제품 중심의 매출 구조 고도화를 지속 추진하겠습니다.

특히 소송과 관련하여 당사는 자회사인 65년 업력의 CFL이 보유한 기술력과 선행제품 이력을 근거로 미국 내 소송에서 우위를 선점하고 있습니다.

유럽 지역에서는 미국 소송의 대응 논리를 기반으로 적극적인 방어 전략을 전개 중이며, 국내에서는 전지용 동박 필수 공정 기술 침해 주장 관련 4건이 잔여 중입니다. 법적 리스크는 관리 가능한 수준이며, 기술적 우위와 자료 기반의 대응을 통해 당사의 권리를 적극적으로 보호하고 있습니다.

OLED 부문은 당사가 보유한 R&D 역량을 바탕으로 한 신소재 개발을 지속하고 있습니다. 모바일뿐만 아니라 IT 및 중대형 디스플레이용 소재 시장에서도 중장기 성장을 위한 공급 역량 강화를 추진하고 있습니다. 향후에는 신제품 라인업 확대와 고객 공급 활성화를 통한 시너지 창출로 OLED 사업의 안정적 성장 기반을 다져 나가겠습니다.

솔루스첨단소재는 전지박 고객 포트폴리오 다각화와 고수익 제품 포트폴리오 강화를 통해 매출 성장을 지속하고 있습니다. 그러나, 수익성 개선은 여전히 중요한 과제입니다. 로컬 서플라이어 경쟁력으로 유럽 전기차 공급망 변화에 기민하게

대응, 지속 가능한 성장을 위한 발판을 확고히 다질 수 있도록 더 노력하겠습니다.

이상으로 '25년 3분기 실적 및 향후 계획에 대해 말씀드렸습니다. 감사합니다.