

포스코퓨처엠 기업가치 제고 계획

2024.12

Disclaimer

본 자료는 당사가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보를 기반으로 작성되었으나, 향후 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 사전 고지 없이 변경될 수 있습니다.

본 자료를 기반으로 한 투자 손실에 대해 당사는 일체의 책임이 없으며 어떠한 경우에도 고객의 투자 결과에 따른 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

본 자료를 무단으로 인용, 복제, 전시, 배포, 전송, 편집, 출판하는 등의 방법으로 저작권을 침해하는 경우에는 관련법에 의해 민·형사상 책임을 질 수 있습니다.

CONTENTS

I 기업소개

① 기업개요

② 거점현황

II 기업가치 제고계획

① 현황분석

② 목표설정

③ 계획수립

④ 소통

I. 기업소개 _ ① 기업개요

● Company Overview ('23.12월 기준)

개요	회사명	(주) 포스코퓨처엠		재무 성과	매출액	4,759,871 백만원		지속 가능 경영 성과	Industry Mover	69 / 100	MSCI	BBB			
	대표이사	유병옥	임직원수		2,805명	영업이익	35,882 백만원		*Asia Pacific 신규 편입						
	본사위치	경상북도 포항시 남구 신항로 110			당기순이익	4,435 백만원									
	사업분야	(에너지소재) 양극재, 음극재 (기 초 소 재) 내화물, 라임/화성			신용평가	(한국신용평가) AA-				한국ESG기준원	종합 A		CDP	B	
	사업지역	(국내) 포항/광양/구미/세종/서울 (해외) 중국/인도네시아/캐나다				(한국기업평가) AA-			(NICE신용평가) AA-	Korea Institute of Corporate Governance and Sustainability				* Climate Change	

● 회사 연혁

- 내화물 등 철강 기반 사업에서 출발해 이차전지 양·음극재 등 미래소재 분야로 사업 고도화



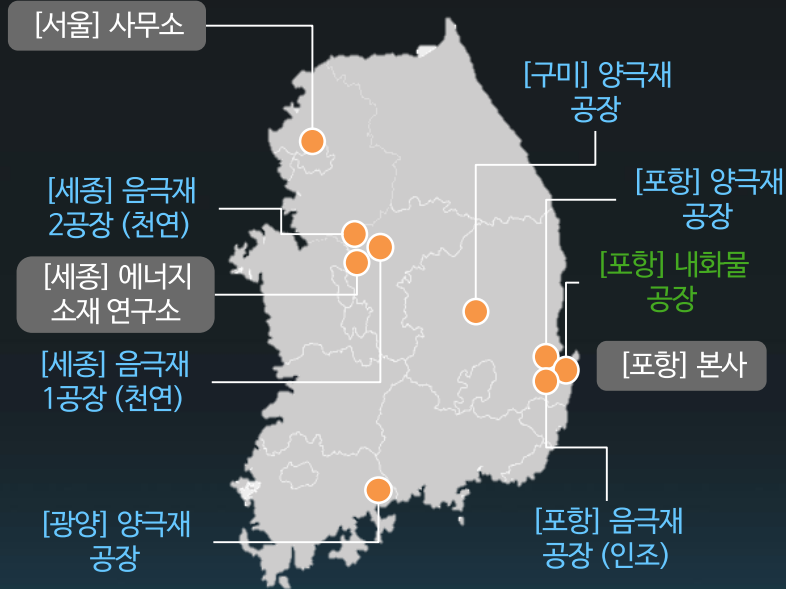
I. 기업소개 _ ② 거점현황

● 국내/외 글로벌 생산기지 구축으로 화학 및 에너지소재 선도기업으로 성장

국내

에너지소재 포항·광양·세종·구미 공장, 서울 사무소/세종 연구소

기초소재 포항 내화물 공장



해외 (출자사)

에너지소재 캐나다 (얼티엄캠), 중국 (내몽고시누어/청도중석/절강포화/절강화포)

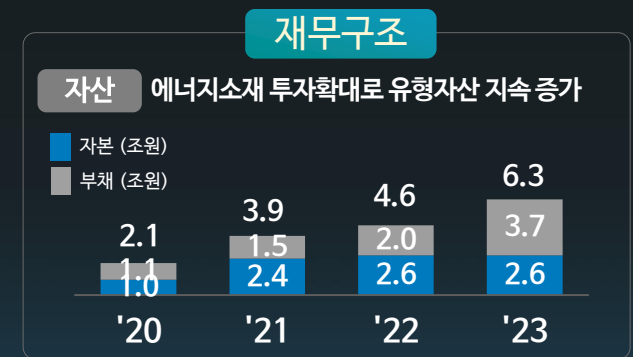
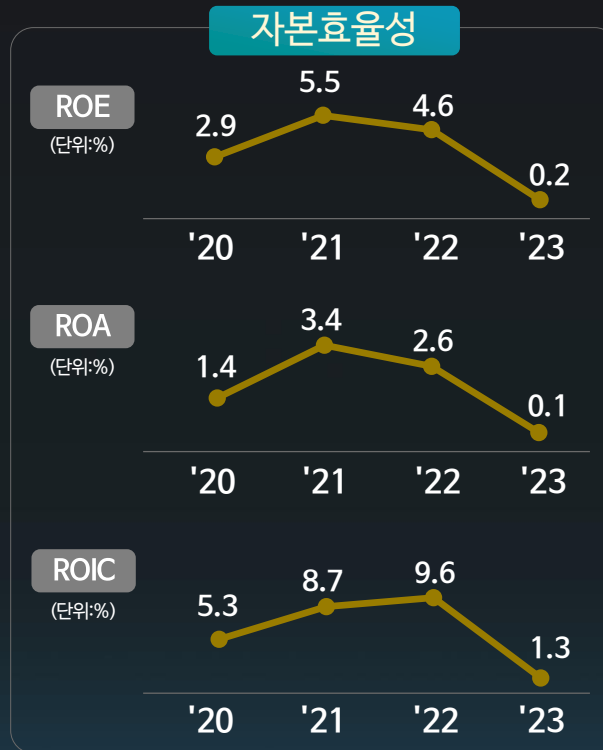
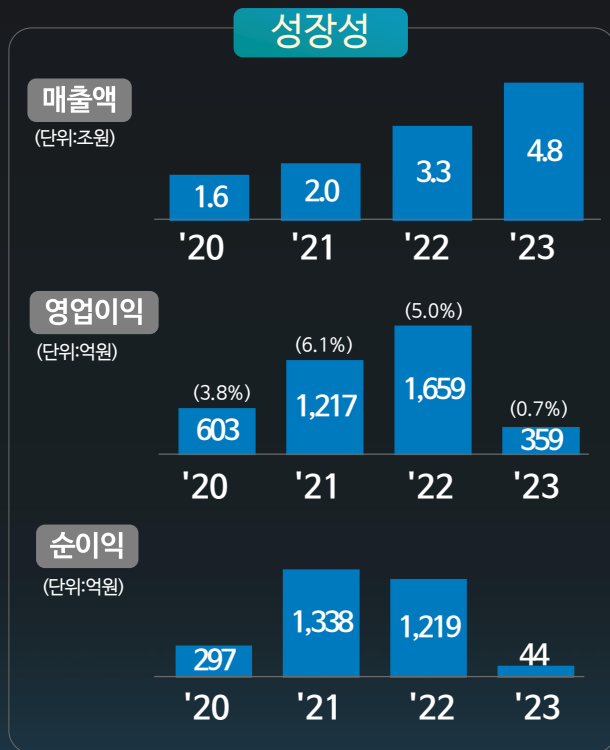
기초소재 한국 (P-MCM), 중국 (ZPR), 인도네시아 (KPFM/KPDC/IPCR)



II. 기업가치 제고계획 _ ① 현황분석

● '22년까지 EV 수요 증가로 급격한 성장을 이루었으나, '23년부터 캐즘 영향 등으로 성장세 주춤

- [성장성] 투자 확대로 매출은 지속 상승 반면, 캐즘 영향에 따른 가동률 저하 및 고정비 증가 등으로 '23년 수익성 하락
- [자본 효율성] 대규모 투입 자금 대비, 신설공장 초기 조업 불안정에 따른 수익성 기대치 미달 (조업 안정화 시점 개선 기대)



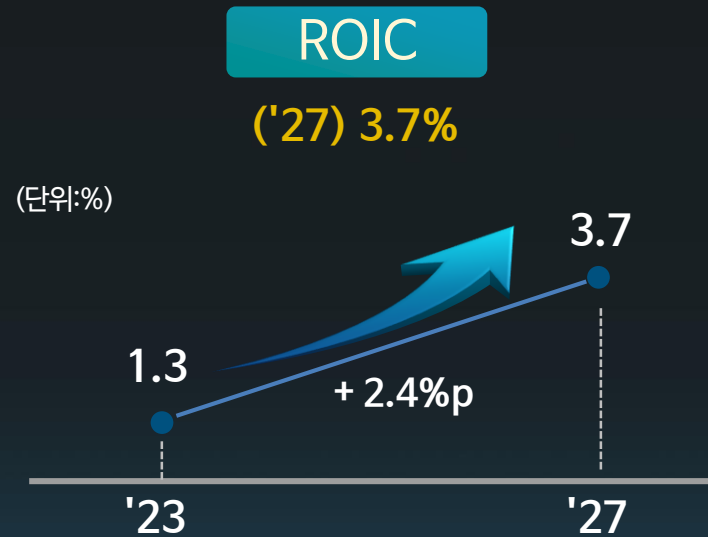
※ (ROE) 당기 순이익 ÷ 자기자본, (ROA) 당기 순이익 ÷ 총 자산
(ROIC) 세후 영업이익 ÷ 평균 투하자본

II. 기업가치 제고계획 _ ② 목표설정

● 포스코퓨처엠 「기업 밸류업」 추진 방향

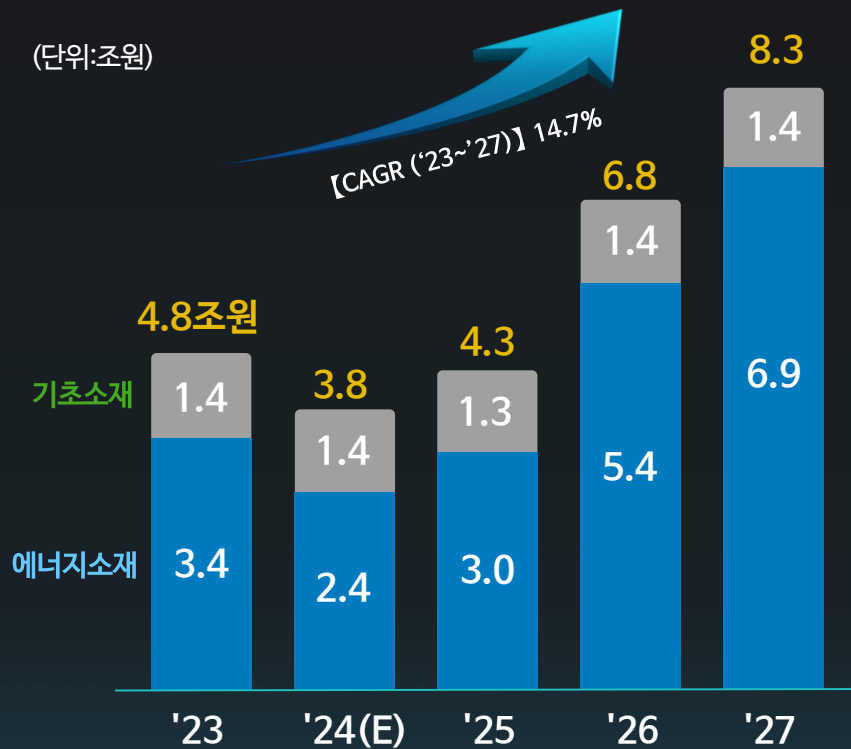
- [중기(~'27년)] 제조/투자 경쟁력 확보, 수익성 제고 등 내실 강화를 통한 캐즘 이후 본격 성장 준비
- [장기(~'30년)] 이차전지소재 글로벌 대표 기업으로 성장

☞ 핵심지표 : (매출액) 既 추진 중인 대규모 투자의 적기 가동을 통한 판매 확대 및 글로벌 시장 선점
(ROIC) 수익성 향상, 자본구조 개선을 통한 투자 효율 제고



II. 기업가치 제고계획 _ ③ 계획수립(매출액)

● 매출액 : '27년 8.3조원 ('25년까지 캐즘 위기를 극복하고, '26년부터 본격 성장)



추진방향

에너지소재

제조/투자 경쟁력 강화를 바탕으로
판매 확대를 통한 글로벌 시장 선점

기초소재

新기술 개발 및 본원 사업 내실화로
고부가가치 사업 실현

※'24(E)는 내부 잠정치로 추후 변동될 수 있음.

II. 기업가치 제고계획 _ ③ 계획수립(매출액)

● 에너지소재 : 제조/투자 경쟁력 강화를 바탕으로 판매 확대를 통한 글로벌 시장 선점

양극재

- [제조] 안정적인 조업을 통해 주력제품 N86 및 NCA 조업 제원치 개선 (실수율/가동률/부적합률)
- [투자] 既진행 투자사업 적기 준공(캐.알티엠캠 등)으로 생산 Capa 확장하여 신규 OEM/배터리사 판매 확대
- [판매] 美 GM 外 글로벌 Major EV社 추가 확보
日/유럽 배터리社 판매처 확장 등
- [R&D] LFP 등 중저가 신제품 개발로 포트폴리오 확대

음극재

- [제조] 천연 및 인조흑연 생산능력 최대 활용을 위해 생산성 개선 및 실수율 향상
- [투자] 트럼프 2.0 확정 이후 시장 환경 및 경영여건을 고려 국내/외 추가 투자 검토 추진
- [판매] 국내 중소형 신규 고객사 추가 발굴
생산량 증대를 통한 기존고객向 공급 확대 추진
- [R&D] 저팽창 천연흑연, 고용량 SI-C 등 고부가제품 개발

● 기초소재 : 新기술 개발 및 본원사업 내실화로 고부가가치 사업 실현

내화물

- 신예화 공장 기반 최대 생산체제 구축 (생산량 10% 증대)
- 低탄소 조업(전기로, 상저취 전로) 맞춤형 기술개발로 신규 시장 개척 및 선점

라임/화성, 플랜트

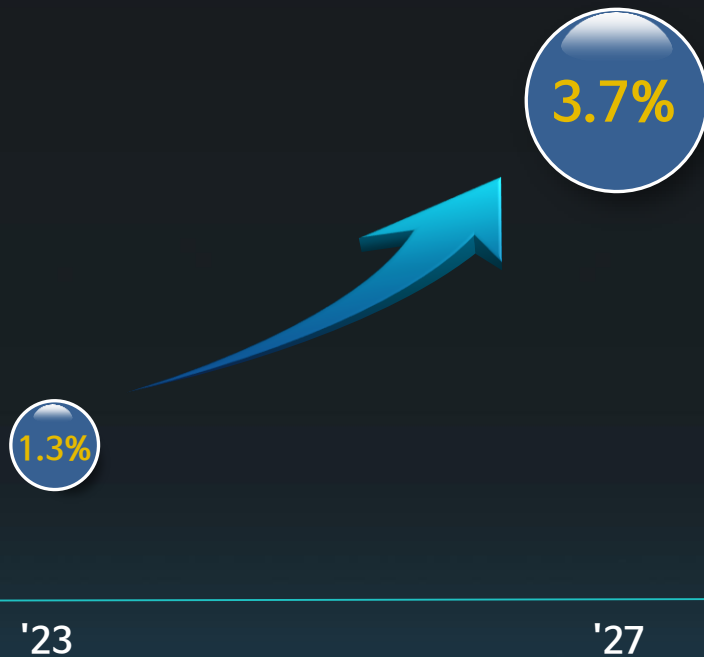
- 노재정비 장비화 및 기계화를 통한 생산성 향상 등으로 본업 경쟁력 확보
- 동남아시아 석유화학(베트남 PTSC 등) 플랜트 공사 확대

II. 기업가치 제고계획 _ ③ 계획수립(ROIC)

● ROIC : '27년 3.7% (매출 성장과 더불어 제조/투자 등 경쟁력 강화를 통한 수익성 개선으로 ROIC 향상)

* ROIC = 세후 영업이익 ÷ 평균 투자자본 = (영업이익 - 법인세) ÷ (매출채권 + 재고자산 - 매입채무 + 유무형자산 - 건설중 자산)
순운전자본

추진방향



영업이익
Up

제조 경쟁력 강화를 통한 가공비 개선 및
원료 구매비 절감

투자자본
Down

자본 구조 개선 및 운영 효율성 향상

II. 기업가치 제고계획 _ ③ 계획수립(ROIC)

● 영업이익 up : 제조 경쟁력 강화를 통한 가공비 개선 및 원료 구매비 절감

제조 가공비 ↓

- [양극재] 설비 강건화를 통한 실수율 향상 및 부적합률 개선, 예비소성 등 공정 생략형 혁신 기술 적용 등
- [음극재] (천연) 공장 합리화를 통한 효율적 공장 운영 (인조) 부자재 Recycling 확대, 공정별 수율 향상 등
- [기초소재] 원료 재활용(폐내화물, 음극재 부산물)기술로 低원가 제품 생산 확대 등

원료 구매비 ↓

- 리튬 등 원료 장기계약을 통한 할인율 확대
- 원료 시황 모니터링 강화로 저가 원료 Spot 구매 확대
- 그룹사 원료 적극 활용하여 Value Chain 시너지 강화
- 저가 원료 적용 제품 및 기술개발 등

● 투자자본 Down : 자본 구조 개선 및 운영 효율성 향상

순운전자본 ↓

- 신규 계약시 대금지불 조건개선 등 매출채권 회전율 증대
- 과잉재고 억제 등 재고자산 최소화

유무형자산 ↓

- 국내/외 低수익 사업 구조개선 및 자산 합리화
- 건축/라인 표준화 톤당 투자비 절감 및 투자 효율성 개선

II. 기업가치 제고계획 _ ④ 소통

● 적극적인 IR 활동을 통해 정보 제공의 시의성 및 투명성 제고

- 「기업가치 제고계획」 중장기 목표 이행여부는 이사회 중심으로 논의 및 보고 추진

소통강화

- 경영진 참여 분기 실적발표 행사
- 해외 IR 활동 확대 *해외NDR, 컨퍼런스참석등
- 금융사 주관 IR 행사 참석 확대

접근성 향상

- 기술 이해도 증진 및 개발 방향 공유 위한 Tech 세미나 개최
- 외국인 투자자의 정보 접근성 향상을 위한 영문 홈페이지 운영 및 영문 공시 확대

편의성 제고

- 주주권익 보호를 위한 전자투표 및 배당 조회 시스템 운영
- 기업 설명회 개최, 기업가치 제고계획 등 자율공시 확대
- IR 홈페이지 등을 통한 정보 제공 확대

친환경 미래소재로 세상에 가치를 더하는 기업

posco
포스코퓨처엠

Future Materials | Movement | Management