

〈포스코인터내셔널 2025년 4분기 실적 컨퍼런스콜〉

* 일시 : 2026.1.29. 오전 9시

- 정인철 상무

안녕하십니까? 정인철입니다. 지금부터 포스코인터내셔널 '25년 4분기 실적발표 기업설명회를 시작하겠습니다. 실적 발표자료는 당사 홈페이지 www.poscointl.com 내 IR자료실에서 확인하실 수 있습니다. 오늘 설명회는 컨퍼런스콜로 진행되며, 한국 뿐 아니라 해외에서도 참석하고 계셔서 영어 동시 통역 서비스가 제공되고 있습니다. 특히 이번 분기부터는 언론사 기자분들과 개인 투자자분들을 포함한 모든 이해관계자 여러분께서 기업설명회를 실시간으로 청취하실 수 있도록 Microsoft Teams를 통해 동시 송출하고 있습니다. 앞으로도 포스코인터내셔널은 보다 투명하고 신속한 소통을 위해 지속적으로 노력하겠습니다.

오늘 컨퍼런스콜에 참석한 임직원을 소개해드리겠습니다. 당사의 CFO이신 정경진 경영기획본부장 참석하셨고, 이외 경영기획실 김동윤 실장, 사업관리실 박정빈 실장, 재무실 김정기 실장, 열연조강사업실 조정훈 실장, 식량사업개발실 임선규 실장, 발전운영실 김윤중 실장, 터미널사업실 권철 실장, LNG사업실 황의용 실장, 발전사업개발실 김동진 실장 대행, E&P사업실 김동일 실장, 저탄소에너지사업그룹 김태형 상무, 에너지사업운영그룹 이윤철 이사께서 참석 하였습니다. 그리고 모빌리티사업실 김영일 실장을 대신하여 모터코아판매그룹 양영모 상무께서 참석하였습니다.

금일 진행 순서는 2025년 경영실적 리뷰 및 2026년 전망에 대해 정경진 CFO께서 말씀드린 후 전사 2025년 실적 및 주요 재무현황에 대해 제가 설명 드리겠습니다. 이후 각 사업실장이 사업별 실적과 전망을 공유 드리겠습니다. 우선 CFO의 인사말씀이 있겠습니다.

- 정경진 경영기획본부장

안녕하십니까? 포스코인터내셔널 경영기획본부장 정경진입니다. 바쁘신 일정에도 불구하고

고 오늘 실적발표 컨퍼런스콜에 참석해 주신 여러분께, 회사를 대표하여 깊은 감사의 말씀을 드립니다. 지난 한 해 동안 저희 포스코인터내셔널에 보내주신 변함없는 신뢰와 관심에 다시 한번 진심으로 감사드립니다.

2026년은 역동성과 도약을 상징하는 붉은 말의 해입니다. 저희는 이러한 긍정적인 기운을 바탕으로, 올해도 강력한 실행력을 통해 더욱 견고한 성과를 창출하는 한 해를 만들어 가고자 합니다. 오늘 이 자리를 통해 그간의 주요 성과와 향후 전략에 대해 투명하게 공유드리고, 여러분과 함께 더 큰 성장의 방향을 모색하고자 합니다. 다시 한번 귀한 시간 내어 참석해주신 모든 분들께 감사드리며, 2026년 한 해도 여러분의 가정과 하시는 일에 건강과 행운이 함께 하시길 기원합니다.

그럼 지금부터 2025년 회사의 주요 성과와 2026년 계획에 대해 간략히 말씀드리겠습니다. 2025년은 미·중 무역분쟁과 다자무역 질서의 재편, 보호무역 기조의 확산, 지정학적 리스크의 지속 등으로 인해, 에너지·원자재·환율 변동성이 확대되고 글로벌 성장 둔화가 고착화되는 등 높은 불확실성이 이어진 한 해였습니다.

이러한 환경 속에서도 저희 회사는 기존 사업의 수익기반을 견고히 다지는 한편, 에너지와 소재 중심의 중장기 성장기반을 마련하는 데 주력해 왔습니다. 이러한 노력의 주요 성과는 다음 네 가지로 요약할 수 있습니다.

첫째, 핵심 사업의 밸류체인 확장과 미래 성장기반 확보입니다. 인도네시아 팜 기업 인수, LNG 전용선 확보, 폴란드 모터코아 공장 준공 등을 통해 기존 사업의 경쟁력을 강화하였으며, 알래스카 LNG 진출, 탄자니아 흑연광산 착공 등 미래 성장사업 진입도 가속화하였습니다.

둘째, 에너지 사업의 구조적 성장 전환입니다. 미얀마 가스전 4단계 개발과 SENEX 증산 체제 구축을 통해 안정적인 현금창출 기반을 확고히 하였고, 광양 제2LNG 터미널 건설 및 싱가포르 트레이딩 법인 설립을 통해 그룹 전체의 LNG 밸류체인 시너지 기반도 마련하였습니다.

셋째, 소재 및 모빌리티 사업의 글로벌 확장입니다. CBAM 및 관세 등 대외 환경 변화에 대응하여 글로벌 철강 거래 구조를 재정립하고, 고부가가치 수요를 창출해 나가고 있습니다. 또한, 모터코아 생산 거점을 멕시코와 폴란드 등 해외로 확장하여, 2030년까지 750 만대 생산체제를 단계적으로 구축하고 있습니다. 더불어, 흑연광산 개발 착수와 폐배터리

리사이클링을 위한 투자 등으로 이차전지 원료 공급망의 다변화도 적극 추진하였습니다. 넷째, DX·재무·ESG 기반의 지속가능경영 체질 개선입니다. 데이터 기반의 의사결정 체계를 구축하기 위해 DX 마스터플랜을 수립하고, 주요 과제의 실행에 착수했습니다. 아울러, 비핵심 자산 정리 및 자산 효율화로 2,230억원의 현금 유동성 확보 및 손익개선 측면에서도 의미 있는 성과를 거두었습니다. 2026년에도 DX 기반의 미래 성장 역량을 지속적으로 강화하는 경영체계를 완성하고, 지속가능경영의 내재화를 통해 중장기 성장과 더불어 주주 및 기업가치 제고에 힘쓰겠습니다.

2026년에도 회사는 투명한 소통을 한층 강화할 계획입니다. 최고 경영진이 중심이 되어 적극적으로内外부 소통을 확대하고, 밸류업 프로그램 이행 현황을 투명하게 공유드릴 예정입니다. 주주환원율 50% 수준의 정책을 지속 유지하면서, 시장과의 약속을 성실히 이행해 나가겠습니다.

아울러, 올해부터 기업 및 주주가치 제고를 더욱 강화하기 위해 IR 조직과 지속가능경영 조직을 통합하는 조직개편을 단행하였습니다. 이러한 결정에는 이 자리에 계신 투자자 여러분께서 그간 들려주신 소중한 의견이 큰 역할을 했습니다. 재무성과와 지속가능성 지표가 한 방향을 향할 때 기업의 리스크는 줄고, 성장의 질은 높아진다는 판단 아래, 이번 개편을 통해 업무 전문성을 더욱 강화하고 시너지를 극대화하였습니다. 앞으로 단기 실적과 중장기 가치, 리스크 관리 및 성장 전략에 대해 하나의 스토리, 하나의 보이스로 시장과 소통하는 데 집중하겠습니다. 2026년을 ‘계획을 실행으로 증명하는 해’로 만들기 위한 저희의 도전과 성장에 여러분의 지속적인 관심과 조언을 부탁드립니다.

이어서 정인철 상무와 각 사업담당 임원이 2025년 사업별 실적 및 주요 사업 추진현황, 그리고 2026년 전망에 대해 설명 드리고, 이후 질의응답 시간을 갖도록 하겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.

● 정인철 상무

CFO님의 인사 말씀 감사합니다. 그럼 지금부터 2025년 연간 및 4분기 실적을 설명 드리겠습니다. 자료 4페이지를 봐주시기 바랍니다.

2025년 당사의 영업이익은 연간 기준 1조 1,653억 원을 기록했습니다. 전년 대비 484 억 원, 약 4.3% 성장하며 다시 한 번 사상 최대 실적을 경신했습니다.

우측 상단의 주요 사업별 손익을 보시면, 먼저 에너지 사업에서 가스전 E&P는 매출 6,507억 원, 영업이익 3,561억 원을 기록했습니다. LNG 터미널 및 발전 사업은 매출 2조 8,923억 원, 영업이익 1,721억 원을 기록했습니다. Senex 에너지 등이 포함된 종속 법인은 매출 4,508억 원, 영업이익 984억 원을 기록했습니다. 이에 따라 에너지 사업 전체 영업이익은 6,266억 원으로, 전사 영업이익의 54%를 차지하는 안정적인 실적을 시현했습니다.

다음으로 소재 사업입니다. 철강 부문은 매출 14조 5,465억 원, 영업이익 2,374억 원을 기록했습니다. 소재·바이오 부문은 매출 8조 8,307억 원, 영업이익 695억 원을 기록했습니다. 인도네시아 팜농장 등을 포함한 종속법인은 매출 5조 27억 원, 영업이익 2,319억 원을 기록했습니다. 소재 사업 전체 영업이익은 5,387억 원으로, 전사 영업이익의 46%를 차지하며 에너지 사업과 함께 회사 수익 구조의 양 축을 이루고 있습니다.

우측 하단의 주요 영업이익 변동 요인을 보시면, 에너지 사업에서는 미얀마 가스전 판매량 증가와 호주 Senex 가스전의 3배 증산 효과가 실적 개선에 기여했습니다. 소재 사업에서는 신규 팜 기업 인수 효과와 철강 트레이딩 부문에서 EUR 환차익 증가에 따른 환율 효과가 반영되었습니다. 차입금은 전년 대비 약 1,810억 원 증가했으나, 순차입금 비율은 오히려 3.0%포인트 하락했고, EBITDA 또한 전년 대비 3.4% 증가한 1.7조원 수준을 기록하며 재무 건전성은 한층 더 강화되었습니다.

다음은 에너지 사업의 상세 실적입니다. 자료 5페이지를 봐주시기 바랍니다.

'25년 에너지사업은 밸류 체인에 힘입어 안정적인 수익을 유지하였습니다. 좌측 테이블을 봐주시면, 업 스트림 미얀마 가스전에서는 판매량 및 원달러 환율 상승 영향에 따라 영업이익이 YoY 213억원 증가하였습니다. 호주 SENEX 가스전의 경우 작년 말에 완비된 3배 증산체계 효과로 판매량과 영업이익 모두 크게 상승하였습니다. 매출액은 YoY 1,239억원 증가한 3,922억원을, 영업이익은 YoY 357억원 증가한 753억원을 기록하였습니다.

우측 테이블은 미드 스트림과 다운 스트림 실적 현황입니다. 미드 스트림 터미널 사업은 지난 '24년 하반기부터 가동을 시작한 6호 탱크의 가동기간이 증가되며 이익이 YoY 17억원 증가했습니다. 반면 발전사업은 SMP와 이용률이 5.2%p 하락하며 이익 또한 감소하였습니다.

6 페이지를 봐주시기 바랍니다. 소재사업 분야입니다. '25년에는 글로벌 경기침체와 원자

재 시황악화 등 어려운 시황에도 불구하고 이익은 작년 대비 성장 하였습니다. 좌측 테이블에서 보시듯이, 철강 트레이딩의 매출은 YoY 하락하였으나, 원거리 고객형 신규 판매 확대와 EUR 환차익 증가 영향으로 이익은 전년비 약 7% 가량 성장하였습니다. 소재바이오의 경우도 글로벌 시황 악화, 보호무역 기조에도 불구하고 전년 수준의 실적을 유지하였습니다.

오른쪽 상단 테이블은 구동 모터코아 사업의 실적입니다. 하이브리드 중심의 Sales Mix 다변화와 원가 개선으로 전년 대비 이익이 크게 개선되며 영업이익 192억원을 기록했습니다.

오른쪽 하단의 팜 사업은 팜 원유 시황 강세와, 신규 팜농장 인수 효과로 이익이 YoY 23% 성장한 1,010억원을 기록했습니다.

다음으로는 주요 사업별 추진 현황과 '26년 전망에 대해 말씀 드리겠습니다. 8페이지를 봐주시기 바라며, 먼저 에너지 업스트림에 대해 E&P사업실 김동일 실장이 설명 드리겠습니다.

● 김동일 실장

안녕하십니까? E&P사업실 김동일 실장입니다.

먼저 페이지 왼쪽을 봐 주시기 바랍니다. 작년, 업스트림에서는 생산량 확대를 위한 개발 작업을 추진하였습니다. 미얀마가스전의 신규 및 기존 가스전에서 발굴한 추가 매장량을 생산하기 위한 4단계 개발은 공정률 32%로 계획에 맞춰 순조롭게 이행되고 있습니다. 호주 세넥스에서는 기존 대비 3배 증산 체제 구축을 완료했으며, 현재 모든 신규 설비가 정상 가동 중입니다.

다음은 오른쪽 '26년 전망입니다. 2026년에 미얀마 가스전은 해저파이프라인 플랫폼 연결공사에 따른 9일간의 셧다운으로 인해 판매량이 작년 대비 소폭 감소할 전망이나, 세넥스가 증산효과를 보이며 업스트림 자산 전체적으로는 판매량이 증가할 것으로 예상됩니다. 이와 함께, 추가적인 성장 동력을 마련하기 위해 신규 자산에 대한 인수 역시 적극적으로 검토하며, 최적화된 포트폴리오를 구축하는 데 주력할 예정입니다. 현재 미국과 동남아 중심으로 진행 중이며, 미국의 경우 올 상반기 내로, 동남아는 연 내 계약 체결 완료를 목표로 하고 있습니다.

다음 미드스트림은 터미널사업실 권철 실장이 발표하겠습니다.

- 권철 실장

터미널사업실 권철 실장입니다. 당사 터미널사업의 경우 2025년에도 성장 동력 확보에 주력했습니다. 이를 위한 광양 제2LNG터미널 7, 8호 탱크 신규 건설이 진행 중이며, 작년 말 기준 공정률 80% 이상으로 오른쪽에서 보시는 것처럼 '26년 하반기에 광양 제2LNG 터미널의 7, 8호기 LNG 저장탱크 건설 작업을 모두 성공적으로 마무리 할 계획입니다. 해당 설비의 준공을 통해 LNG 저장 및 공급 역량이 크게 확대될 것으로 기대하고 있으며, 탱크 준공 이후의 운용계획 및 연계 인프라 확장도 순차적으로 준비할 예정입니다.

다음 LNG 사업 관련, LNG사업실 황의용 실장이 설명 드리겠습니다.

- 황의용 실장

안녕하십니까? LNG사업실 황의용 실장입니다.

왼쪽 두번째 꼭지와 같이, 작년에 당사는 회사 최초로 LNG 전용선을 도입하고, 싱가폴에 LNG 트레이딩 전문 법인을 설립함으로써 사업 경쟁력 강화를 추진하였습니다. 아시는 것처럼 알래스카 LNG 프로젝트 참여를 확정한 것도 주요 성과 중 하나입니다. 올해는 강화된 경쟁력과, 자가수요를 기반으로 한 조달 포트폴리오를 구축하고 알래스카 LNG프로젝트 SPA 체결 등 장기조달 물량 확보를 본격 추진할 전망입니다. 신설한 해외 트레이딩 전문법인의 전문성도 제고하여 수익모델 고도화에도 힘쓰겠습니다.

다음 에너지 다운스트림은 발전사업개발실 김동진 실장이 설명 드리겠습니다.

- 김동진 실장

발전사업개발실 김동진 실장입니다. 에너지 다운스트림의 추진현황과 올해 계획에 대해 말씀 드리겠습니다.

먼저 왼쪽 마지막 꼭지를 보시면, 작년에 저희는 광양구역전기 집단에너지사업의 허가를

취득하여 에너지 밸류체인 확장과, 이를 통한 미래 에너지 사업으로의 변화 또한 착실히 준비한 바 있습니다.

오른쪽에서 확인하실 수 있듯이 올해는 광양 집단에너지사업 추진과 더불어, 해외에서 진행 중인 베트남 꾼랍 발전 프로젝트 등 국내외 발전사업권의 신규 확보를 핵심 추진 과제로 삼고 있습니다. 이를 통해 당사는 미래 신성장동력 발굴과 포트폴리오 다변화에 박차를 가할 예정입니다.

이어서 다음 순서인 모빌리티사업에 대한 상세한 발표는 모터코아판매그룹의 양영모 상무가 진행하겠습니다.

● 양영모 상무

모터코아판매그룹 양영모 상무입니다. 10 페이지 왼쪽을 봐주시기 바랍니다.

'25년 당사는 모빌리티 사업에서 밸류체인 확대를 기반으로 미래 수요 선점에 주력하였습니다. 멕시코 2공장과 폴란드 신 공장 등 해외 생산법인 준공을 완료하여 글로벌 생산 인프라 확대를 통한 구동 모터코아 마켓 셰어 향상을 추진하였습니다.

희토류는 공급망 다변화를 위한 미국 내 현지 생산단지 구축 기반을 마련하였습니다. 이를 위해 미국 분리경제사인 ReElement사와 합작사업 MOU를 체결하였고, Off-Take 계약 주요 조건에 대한 합의도 완료하였습니다.

오른쪽 상단의 '26년 전망을 봐주시기 바랍니다. 모터코아는 신규 모빌리티 시장으로 산업이 급변하는 이 시기를 전환의 기회로 삼아, 수주를 극대화할 수 있도록 모든 역량을 집중할 계획입니다. 먼저 공정의 안정화 측면에서 해외 생산법인을 중심으로 양산 프로젝트 불량률이 3~5%를 넘지 않도록 철저하게 관리하고, 또한 생산성 향상을 위해 상온본딩기술과 같은 저원가 제조기술 개발에 매진하여, 더욱 효율적으로 고품질 제품을 생산할 수 있는 시스템을 구축할 계획입니다.

또한, 희토류와 영구자석은 유망 파트너십을 기반으로, 밸류체인에 단계적으로 진입하고자 준비하고 있습니다. 먼저, 희토류의 경우 동남아 중심 원료 확보 기반을 다지는 동시에, 미국 현지 업체와 함께 분리경제 공장 투자를 추진 중입니다. 이와 연계하여 영구자석은 미국 시장 진출을 목표로, 현지 생산 업체 투자를 통해 자체 생산거점 확보를 목표

로 하고 있습니다.

다음 팜 사업에 대해서는 식량사업개발실 임선규 실장이 발표하겠습니다.

- 임선규 실장

식량사업개발실 임선규 실장입니다. 페이지 왼쪽을 봐주시기 바랍니다. 당사는 기존 PT. BIA 농장에 더해, 지난해 인도네시아 우량 팜 기업인 PT. PAR 인수를 성공적으로 완료하였습니다. 이번 인수는 단순한 사업 규모 확대를 넘어, 종자-농장-착유-정제로 이어지는 팜 사업 전 밸류체인을 완성했다는 점에서 큰 의미가 있습니다. 아울러 연구, 교육, 판매 기능까지 연계된 완결형 사업 구조(Full Set-up)를 구축함으로써, 팜 사업 전반에 걸친 경쟁력을 확보하였습니다. 특히 미드스트림 분야에서도 정제법인 준공을 통해 향후 사업 확장을 위한 기반을 마련하였습니다.

이러한 성과를 바탕으로, 올해는 확보된 자산과 역량을 적극 활용하여 사업의 본원적 가치를 한 단계 끌어올리는 ‘Value Upgrade’ 활동에 집중할 계획입니다. 구체적으로는, PT PAR과의 PMI를 통해 밸류체인 통합 성과를 조기에 가시화하겠습니다. 또한 팜 정제유 원료의 안정적 확보를 기반으로 정제법인의 운영 안정화를 추진하고, 나아가 바이오연료 사업 진입을 위한 기반도 함께 구축할 예정입니다. 더 나아가, 통합된 자산과 운영 역량을 토대로 프리미엄 팜 브랜드를 구축함으로써, 업계 내 선도적인 팜 사업 그룹으로서의 위상과 브랜드 가치를 지속적으로 강화해 나가겠습니다.

다음은 ’26년 경영전략에 대해 경영기획실 김동윤 실장이 설명 드리겠습니다. 12페이지를 봐주시기 바랍니다.

- 김동윤 실장

경영기획실장 김동윤입니다. 당사 전략에 대해 설명드리겠습니다.

당사는 다양한 사업 포트폴리오를 운영하는 종합사업회사로서의 모습은 완성되었다고 생각하며, 앞으로는 본격적으로 플랫폼 플레이어로 도약하고자 합니다. 저희가 말하는 플랫폼 플레이어란, 회사가 하나의 플랫폼이 되어 전 세계 다양한 산업과 시장에서 접점을 넓

하고 정보를 모으며, 사업 기회를 포착해 끊임없이 새로운 사업을 만들어 가는 것입니다.

이를 위해 BX, 즉 Business Transformation 관점에서, 철강은 당분간 전 세계 공급 과잉이 지속되는 가운데, 통상 이슈, 탈중국 공급망 재편, CBAM과 같은 ESG 규제에 선제적으로 대응할 경우 오히려 더 많은 기회를 선점할 수 있다고 생각합니다. 그리고 포스코인터내셔널이야말로 이러한 역할을 우리나라에서 가장 잘 수행할 수 있다고 자부합니다. 모빌리티 구동모터코어 사업은 세계 최고의 포스코 전기강판과 포스코모빌리티솔루션의 생산기술, 그리고 당사의 해외 사업 경험과 마케팅 역량이 융합된 사업입니다. 그렇기에 앞서 말씀드린 것처럼, 해외 현지 공장을 중심으로 수주 확대를 추진하고 있습니다. 희토류와 영구자석 분야는 탈중국 공급망이 구축되고 있는 시기인 만큼, 회사의 네트워크를 동원해 광산, 분리·정제, 영구자석 생산까지 이어지는 밸류체인을 통해 핵심 시장을 선점하고자 합니다.

이전에 상세히 말씀드린 식량·팜 사업 역시, 앞으로 각국의 ESG 규제가 강화될 경우 우리 팜 농장에서 생산되는 바이오 연료/원료가 친환경 프리미엄이 붙는 소재/에너지 사업이 될 것이라는 관점으로 키워 나가고 있습니다.

에너지·EX 사업은 앞서 다른 실장님들께서 상세히 설명해 주셨는데, 우선 상류에서는 탐사, 개발, 운영 등 전 주기의 사업에 참여하여 사업의 순환 사이클을 키워가는 것이 목표입니다. 또한 글로벌 수준의 E&P 역량을 활용해 CCS와 지열 발전 등 친환경 사업으로의 확장도 지속적으로 검토하고 있습니다.

중류에서는 LNG가 점차 커머디티화되고 있는 상황이어서 더 이상 원료 조달 업무에만 머무르지 않고, 트레이딩 자체가 큰 수익 기회를 제공할 것으로 보입니다. 그룹사 캡티브 수요와 터미널, 전용선 자산을 기반으로 사업을 확장해 나갈 계획입니다.

하류 발전 부문에서는 기존 발전소의 신예화, 직도입 전환 등을 통해 수익성을 높이고자 노력 중입니다.

해외 IPP사업의 경우, 2023년 포스코에너지 합병 이후 더 큰 시너지를 기대하고 있으며, 당사의 Country Marketing 역량을 기반으로 기존 업스트림의 Gas to Power 사업 등 다양한 사업을 검토하고 있습니다.

이러한 전환을 가속화하는 도구로 AI와 DX를 적극적으로 추진하고 있습니다. ESG 또한

더 이상 규제 대응이나 비용의 관점이 아니라, 우리 사업이 지속적으로 성장하기 위한 기본 조건이자, ESG 제도 안착 이후에는 오히려 진입장벽이 될 수 있다는 관점에서 전략을 세우고 있습니다.

2026년 한 해, 포스코인터내셔널은 이러한 전략들을 차질 없이 실행해 질적으로 한 단계 도약한 회사가 될 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 경청해 주셔서 감사합니다.