



트레이드 렌즈

TRADE LENS

투자에 초점을 맞추다.

COMPANY RESEARCH / No.01

LG전자

KOSPI 066570 · ELECTRONICS / HVAC

공조는 현재의 이익, AI 냉각은 다음 성장축이다

수주 확대의 방향은 긍정적이다.
이익 구조 변화의 열쇠는 마진 회복과 반복 매출이다.

중장기 사업 전망과 단기 실적을 분리하고,
어느 규모의 이익이 전사 성과를 바꾸는지 판단한다.

26.1%

FY2025 ES 이익 기여

연결 영업이익 대비 · 계산 [1]

6,000억원 초과

상반기 DC 냉각 수주

회사 발표 · 생산 진행 [2]

-26.3%

상반기 ES 영업이익

2026년 전년 동기 대비 [1]

판단: 공조의 중장기 성장성은 긍정적. 다만 단기 실적을 바꾸는 첫 변수는 ES 마진이다.
표지 수치는 기간·범위가 서로 다르며 냉각사업 단독 이익이나 추가 전망을 뜻하지 않는다.

01 / RESEARCH VIEW

결론: 공조는 긍정적, 단기는 마진이 먼저다

AI 냉각은 유망한 미래 사업이다. 그러나 LG전자의 이익을 당장 설명하는 전부는 아니다.

TradeLens 판단 | 기존 이익 기반 위에 새로운 성장 경로가 열리고 있다

LG전자의 공조사업을 중장기적으로 긍정 평가한다. 이미 이익을 내는 사업에 상업·산업용 설비와 데이터센터라는 고객군이 더해지고 있다. 다만 현재 실적은 신사업의 기대보다 느리다. 단기에는 ES 마진 회복, 중기에는 냉각의 반복 매출에 분석의 무게를 둔다.

질문	판단	근거와 의미
공조사업의 전망	중장기 긍정	기존 ES 이익 기반과 B2B 확장 경로가 있다. “미래 사업만 있는 회사”가 아니다. [1] [5]
AI 냉각의 역할	상업화가 시작된 성장축	상반기 냉각 수주가 6,000억원을 넘었고 생산이 진행 중이라는 회사 설명이 있다. [2]
단기 이익 흐름	현재는 이익 감소	2026년 상반기 ES 이익은 전년 대비 26.3% 감소했다. 기대와 실제 손익 사이의 간격이 남아 있다. [1]
판단의 우선순위	마진 → 매출 전환	새 인증의 수보다 ES 이익의 전년 대비 회복과 냉각 수주의 출하·반복성을 우선한다.

투자자가 가져가야 할 한 문장

LG전자는 “AI 냉각만으로 급성장할 기업”보다, 기존 공조의 수익성을 회복하면서 냉각으로 성장의 폭을 넓힐 기업으로 보는 편이 타당하다. 이 경로에서는 신사업 매출의 크기와 기존 사업의 이익률이 함께 중요하다.

숫자에 결론을 연결한다

2025년 매출을 기준으로 ES 이익률이 1%p 높아지면 연간 이익 효과는 약 932억원이다. 반면 신규 매출 1,000억원의 마진을 10%로 가정하면 이익은 100억원이다. 작은 신사업 뉴스보다 기존 사업의 마진 회복이 먼저 전사 이익에 영향을 줄 수 있다. [1]

위 비교는 변화의 크기를 설명하는 가정 계산이다. 확정 실적 전망이 아니며, 본문 8 - 10쪽에서 가정과 전사 영향을 구분한다.

02 / PROFIT FOUNDATION

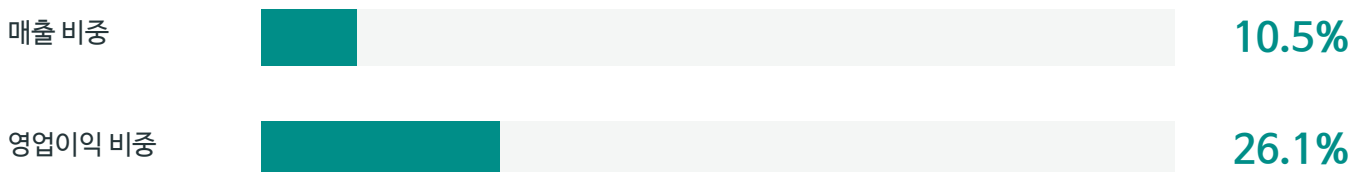
공조는 미래 기대가 아니라 현재의 이익이다

ES가 기업 전체는 아니지만, 이미 무시하기 어려운 이익 축이라는 점이 출발점이다.

2025년 ES는 매출 9조 3,230억원과 영업이익 6,473억원을 기록했다. 연결 매출의 약 10.5%로 연결 영업이익의 약 26.1%에 해당하는 이익을 냈다. 공조를 신규 성장사업이라는 이유만으로 먼 미래의 가치로만 볼 필요는 없다. [1] [4]

2025년 ES의 연결 실적 내 비중

같은 회계연도 · %



매출 비중보다 큰 이익 기여: 공조는 미래 기대만으로 설명할 사업이 아니다.

기간별 이익 구성	2025년 연간	2026년 상반기
ES 매출 / 영업이익 (억원)	93,230 / 6,473	55,484 / 4,843
ES 영업이익률	6.9%	8.7%
연결 영업이익 (억원)	24,784	32,528
ES / 연결 영업이익	26.1%	14.9%

출처: 최신 분기 IR 재분류 기준. ES는 공조·에어케어 등을 포함하며 AI 냉각 단독 사업이 아니다. 연간과 반기 수치를 연환산하거나 직접 증감 비교하지 않는다. [1]

26.1%는 중요성을 보여주지만, 고정된 몫은 아니다

2025년에는 다른 사업의 적자와 전사 일회성 비용이 연결 이익을 낮췄다. 2026년 상반기에는 다른 사업의 이익 회복과 ES 이익 감소가 겹쳐 기여 비중이 14.9%가 됐다. 이익 비중의 변화는 공조의 성장성뿐 아니라 다른 사업의 상태도 반영한다. [1] [4]

분석의 출발점 | 기존 공조의 이익 기반

LG전자의 공조 투자는 아무 실적도 없는 신사업을 기다리는 구조가 아니다. 기존 이익 기반을 유지·회복하면서 산업용 냉각을 추가하는 구조다. 따라서 장기 성장성을 평가할 때도 기존 공조의 이익 방어력을 먼저 봐야 한다.

03 / GROWTH ENGINE

성장 논리는 에어컨보다 넓은 고객 설비에 있다

냉난방 제품에서 상업시설·산업용 열관리로 고객당 공급 범위를 넓히는 전략이다.

성장 경로	회사가 제시한 사업 근거	TradeLens 해석
주거·난방	유럽 히트펌프·온수 통합 제품과 주거 프로젝트 공급. OSO 인수계약 발표. [7] [8]	한 가지 기기보다 냉난방·온수 패키지로 공급 범위를 넓힐 여지가 있다.
상업·산업 공조	상업시설 치러·통합 공조와 지역 맞춤형 B2B 확대 전략. [5]	설계·설치·운영에 참여하면 제품 판매 이후의 거래 접점을 늘릴 수 있다.
데이터센터	치러·CDU 등 냉각 제품군과 실제 냉각 수주를 확보. [2] [9]	기존 열관리·제조 역량을 새로운 고객 설비에 적용하는 확장 경로다.

설치 이후의 관계가 다음 주문의 기반이 된다

제품	현장 채택	운영	반복 거래
열관리·제조 기반	설계·설치·검수	유지·교체·제어	확장·재주문

회사는 40여 개국 약 70개 HVAC 교육 거점을 운영하며 설치·정비·설계 인력을 지원한다고 밝혔다. 이는 현지 대응 기반의 구체적인 근거다. **제품 성능을 현장 운전으로 연결할 체계가 있다는 점**을 긍정적으로 본다. 다만 교육망 규모가 서비스 이익률을 직접 뜻하지는 않는다. [6]

20조원 목표의 의미 | 규모보다 사업 구성을 바꾸려는 방향

회사는 2030년 HVAC 매출 20조원, 비하드웨어 매출 비중 10% → 20%를 목표로 제시했다. 본 보고서는 이를 실적 예상치가 아니라 **장비 판매 중심에서 설비·운영 관계를 확대하려는** 방향으로 읽는다. 실제 성장의 질은 서비스 계약과 반복 주문에서 드러날 것이다. [5]

HVAC 목표와 ES 공시 실적의 회계 범위가 완전히 같다는 전제를 두지 않았다. 고객 교체 비용·반복 거래에 관한 문장은 사업모델에 대한 분석적 해석이다.

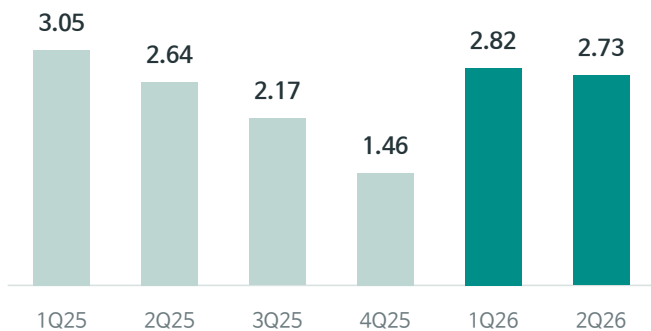
04 / CURRENT EARNINGS

성장 전망은 좋지만, 최근 성적표는 약하다

중장기 긍정 전망과 단기 이익 감소를 동시에 인정해야 올바른 판단이 가능하다.

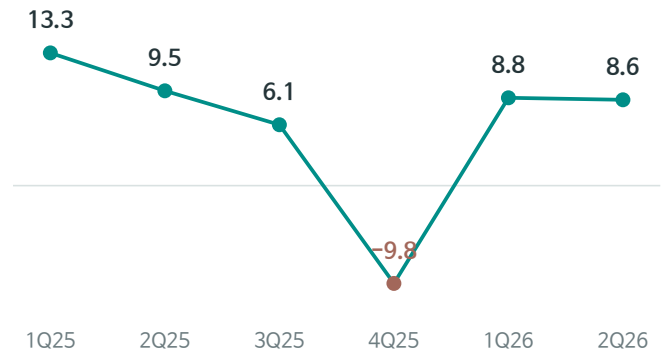
ES 분기 매출

조원



ES 영업이익률

%



ES 상반기 실적	2025년	2026년	전년 대비
매출 (억원)	56,986	55,484	-2.6%
영업이익 (억원)	6,572	4,843	-26.3%
영업이익률	11.5%	8.7%	-2.8%p

출처: 최신 IR 기준, 이익률·증감 직접 계산. 2025년 4분기 비용에는 인력 최적화 등 요인이 함께 존재하므로 계절성만으로 해석하지 않는다. [1] [4]

매출보다 이익이 더 약한 이유를 봐야 한다

2분기에는 해외 공조 판매가 늘었지만 회사는 물류비·판매비와 성장사업 인력 투입 부담을 설명했다. 추가 매출을 이익으로 남기지 못하는 구간이라는 해석이 가능하다. 비용 중 얼마가 일시적 투자이고 얼마가 지속적인 경쟁 비용인지는 공개자료로 분해하기 어렵다. [2] [3]

단기 판단 | 아직 실적 가속 구간이라고 부르기 어렵다

공조의 이익 회복이 확인되기 전까지는 “AI 냉각 호재가 곧 분기 실적 급증”이라는 가정을 두지 않는다. 다음 실적에서 우선 볼 것은 전년 동기 대비 ES 영업이익과 이익률이 함께 개선되는가다. 매출 증가만으로는 판단을 상향하기에 부족하다.

반대로 수주와 출하가 확대되는 가운데 비용 증가세가 둔화된다면, 선행투자가 이익으로 전환되는 구간에 들어섰다는 증거가 된다. 지금의 관찰 초점은 성장의 존재가 아니라, 성장의 이익 전환 시점이다.

05 / DATA CENTER OPPORTUNITY

AI 냉각은 이미 주문을 받기 시작했다

기대만 남은 사업이 아니라 초기 상업화 단계다. 다만 이익 기여의 크기는 다음 문제다.

6,000억원 초과

상반기 냉각 수주

회사 설명: 생산 진행 중 [2]

수조 원

연간 신규 수주 목표

회사 목표 · 달성 미확인 [2]

제품군 확대

치러 + 액체냉각

CDU 및 시설 냉각 [9]

회사 컨퍼런스콜에서 확인되는 핵심은 인증이 아니라 **실제 수주와 생산 진행**이다. 신규 공급사를 찾는 고객 수요에 대응해 북미 하이퍼스케일러·코로케이션 및 채널 고객을 확대한다는 설명도 제시됐다. 고객별 금액은 공개되지 않았지만, 사업이 영업·제품 준비만 하는 단계를 넘었다는 점은 의미가 있다. [2]

확인 시점	사실 / 회사 계획	사업적 의미
2026년 상반기	냉각 수주 6,000억원 초과, 생산 진행 [2]	고객 수요의 실체를 확인
2026.09.22	2.6MW CDU의 DSX Ready 자격 충족 [9]	고밀도 냉각 제품의 제안 범위 확대
2026.09.28	NVIDIA Preferred Partner 참여 [10]	플랫폼 생태계의 영업 접점 강화 가능
2026년 말 목표	4.0MW CDU 검증 추진 [10]	대용량 제품 확대의 후속 촉매

AI 냉각을 긍정적으로 보는 이유

LG전자는 냉각 기술을 처음부터 사업화하는 기업이 아니라, 기존 공조·치러의 제조와 현장 대응 기반에 새로운 고객군을 붙이는 기업이다. 이미 있는 역량을 더 높은 열관리 요구에 확장한다는 점에서 성장 경로에 설득력이 있다. 다만 통합 공급으로 넓어진 책임을 보증·정비 비용으로 관리할 수 있어야 이익이 남는다.

해석 | 유망한 성장축은 맞다. 곧바로 주력 이익원인 것은 아니다.

냉각 수주에는 치러 등 여러 제품이 포함될 수 있다. 수주 총액은 당기 매출, CDU 단독 매출 또는 NVIDIA향 납품액이 아니다. 사업성에 대한 판단은 긍정적이지만 이익 기여의 규모는 별도로 계산해야 한다. 다음 쪽에서는 경쟁, 그 다음에는 필요한 매출 규모를 본다.

06 / COMPETITIVE POSITION

LG의 기회는 통합 대응, 독점은 아니다

냉각 수요 확대는 시장 진입의 기회를 주지만, 큰 장비 용량만으로 경쟁우위가 확정되지는 않는다.

긍정 판단의 근거 | 제품과 실행 기반을 함께 가진 공급 후보

LG는 치러·공랭·액체냉각을 포괄하는 포트폴리오, 설치 교육망, 실제 냉각 수주를 보유하고 있다. 고객 입장에서는 설계와 납기 조정 부담을 줄일 여지가 있다. 이 조합이 LG를 단순 테마 연관 기업과 구분하는 근거다. [2] [6] [9]

기업	공식 자료의 사업 범위	LG전자 분석에 주는 의미
LG전자	Chip-to-Chiller 제품군과 CDU 검증. [9] [10]	단품보다 넓은 공급을 제한할 기반
Trane / LiquidStack	2026.03.03 인수 완료 발표. 중앙 열원에서 칩까지 통합 냉각 확대. [11]	기존 공조 강자도 액체냉각을 결합
Vertiv	CDU·열 방출·냉동기·열관리 등 제품군 제공. [12]	통합 포트폴리오는 LG만의 독점 논리가 아님

LG전자와 해외 경쟁사의 공식 발표·제품 자료를 바탕으로 공급 범위를 비교했다. 위 표는 제품 포트폴리오를 설명하며 시장점유율·수익성의 우열이나 종목 추천 순위를 뜻하지 않는다.

승부는 고객의 추가 주문에서 난다

신규 공급자는 생산능력과 납기 대응으로 진입 기회를 얻을 수 있다. 그러나 후속 주문을 확보하려면 초기 운전에서 안정성과 총비용을 입증해야 한다. 큰 용량의 CDU를 만들었다는 뉴스보다 같은 고객의 증설에 다시 채택되는지가 경쟁력의 강한 증거다.

우위 후보	실제로 입증해야 할 지표
공급 범위의 통합	설계·시운전 기간 단축, 고객의 추가 제품 채택
제조·서비스 대응	납기 준수, 보증·고장 비용, 동일 고객 재주문

LG의 사업 전망은 긍정적이지만, 독점 공급 지위나 경쟁사 수준의 마진을 전제하지 않는다. 전망의 근거는 시장 독점이 아니라 기존 역량을 활용한 시장 진입과 고객 확대의 실행 가능성이다.

07 / MATERIALITY TEST

냉각은 어느 규모가 되어야 전사를 바꿀까

신사업의 방향을 넘어, 연결 이익에 의미 있는 변화를 만들 수 있는 크기를 계산한다.

가정의 질문 | 영업이익 10%에 해당하는 기여를 만들려면

비교 기준은 2025년 연결 영업이익 2조 4,784억원이다. 그 10%는 약 2,478억원이다. 신규 냉각사업의 순증 마진을 10%로 가정하면 연간 순증 매출 약 2.48조원이 필요하다. 이는 목표가 아니라 사업 기여의 규모를 가늠하는 역산이다. [1]

가정한 연간 순증 매출	마진 5%의 이익	마진 10%의 이익	10% 마진 기준 전사' 대비
1조원	500억원	1,000억원	4.0%
2조원	1,000억원	2,000억원	8.1%
3조원	1,500억원	3,000억원	12.1%

¹ 2025년 연결 영업이익, 순증 매출·마진은 임의 가정이며 실제 연간 냉각 매출 전망이 아니다. 마진은 관련 추가 운영비를 반영한 가정이고 금융비용·세금은 제외했다.

6,000억원의 수주는 의미 있지만, 크기를 과장해서도 안 된다

참고로 매출 6,000억원과 마진 10%를 가정하면 이익 규모는 600억원이다. 이는 위 연결 이익의 약 2.4%다. 초기 수주만으로 LG전자의 전체 손익이 즉시 바뀐다는 주장은 무리지만, 조 단위 연간 매출로 반복된다면 기여는 달라진다. 수주 확대의 지속성이 중요한 이유다.

TradeLens 해석 | 미래 먹거리는 맞지만, 성장의 속도가 중요하다

AI 냉각은 기존 회사 가치를 단숨에 대체하는 사업이라기보다, 공조의 성장률과 제품 믹스를 바꿀 추가 축으로 본다. 주목해야 할 뉴스는 수주 규모 확대 → 출하·검수 → 다음 프로젝트 재주문의 연결이다. 한 건의 인증보다 이 연결의 반복이 전사 이익에 중요하다.

표의 매출은 기존 실적에 포함되지 않은 순증분을 상정했다. 실제 수주 6,000억원 초과를 위 모형의 연매출로 대입하거나 ES 실적에 다시 더하지 않는다. 마진 5%·10%는 확인된 냉각사업 이익률이 아니다.

08 / EARNINGS PATH

기본 경로는 급증보다 단계적 이익 회복이다

현재 자료에서는 수주 증가가 마진 개선보다 앞서 있다. 이 차이를 기본 전망에 반영한다.

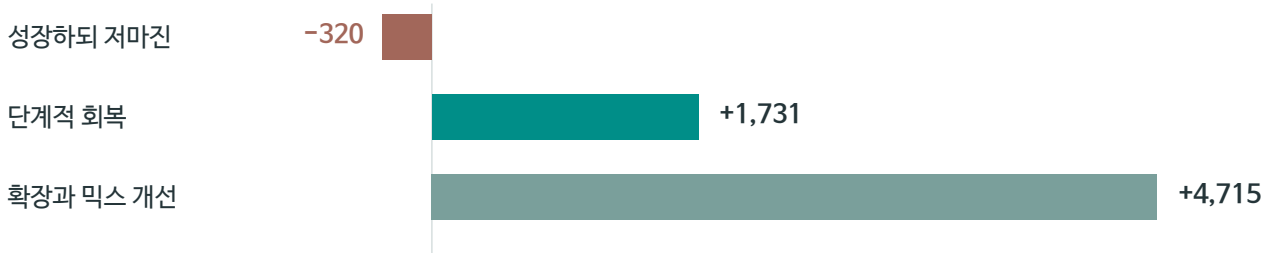
TradeLens는 당장의 가속 성장보다 “수주를 확보하며 이익률을 회복하는 경로”에 무게를 둔다. 냉각 수주와 제품 확장은 긍정적이지만 상반기 ES 이익이 감소했기 때문이다. 아래는 그 경로가 실적에 남기는 크기를 보여주는 연간 수준의 조건부 모델이다. [1] [2]

시나리오	매출 성장 가정	마진 가정	ES 영업이익	기준 이익 대비
성장하되 저마진	+10%	6%	6,153억원	-320억원
단계적 회복	+10%	8%	8,204억원	+1,731억원
확장과 믹스 개선	+20%	10%	11,188억원	+4,715억원

FY2025 ES 매출 93,230억원, 이익 6,473억원 기준. 산식: 기준 매출 × (1+성장률) × 마진. 2026·2027년 예상치나 확률가중 전망이 아니며 냉각 매출은 별도 합산하지 않았다. [1]

가정별 ES 영업이익 증감

FY2025 대비 · 억원



중앙 사례의 추가 이익 1,731억원은 2025년 연결 영업이익의 약 7.0%에 해당한다. 공조가 기업 전체를 바꾸는 경로는 존재하지만, 어느 정도 성장과 마진이 동시에 붙어야 하는지 보는 것이 핵심이다. 다른 사업의 이익이 줄면 전사 개선 폭은 작아진다.

왜 마진을 더 중요하게 보는가

기준 매출에서 ES 마진 1%p는 약 932억원이다. 같은 매출 +10%에서도 마진 6%면 기준 이익보다 감소하고, 8%면 증가한다. 사업 확장 이후의 이익률이 전사 이익 기여를 좌우한다. 중앙 사례 8%는 계산용 가정이며, 반기 마진 8.7%를 연간 보장치로 사용하지 않았다.

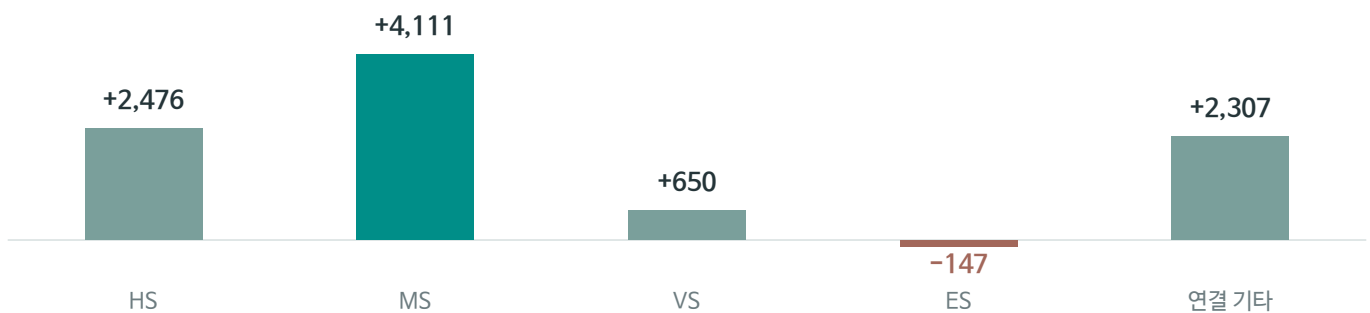
09 / GROUP EARNINGS & CAPITAL

공조의 성과가 남으려면 기존 사업도 버텨야 한다

LG전자를 공조 전업기업으로 볼 수는 없다. 전사 손익과 자본배분이 성장의 가치를 좌우한다.

2분기 전년 대비 영업이익 증가분

억원



출처: IR 재분류 기준 2Q26 - 2Q25. 연결 기타는 기타사업·LG이노텍·내부거래 조정의 잔여분. 합계 +9,397억원. 사업부별 일회성 효과를 제거한 수치는 아니다. [1]

2분기 전사 이익 개선의 중심은 MS와 HS였고 ES 이익은 감소했다. 회사가 설명한 순일회성 효과 약 3,000억원을 차감해도 기계적 참고 이익은 약 1.28조원이다. 가전·미디어의 이익 방어가 유지돼야 공조의 성장도 전사 가치에 더해질 수 있다. [1] [2] [3]

2026년 2분기 말 재무	확인 수치	사업 전망에 주는 의미
현금 및 현금성자산	10.07조원	신사업 대응을 위한 자원은 있으나 전사 공동 재원
순차입금 ¹	4.13조원	전분기보다 감소한 차입 부담
재고자산	12.19조원	수주 확대와 함께 회수 속도를 점검할 영역

¹ 차입금에 리스부채를 포함하고 현금을 차감한 IR 기준. 연결 재무 수치이며 ES가 독립적으로 사용할 수 있는 현금은 아니다. [1]

사업 성과의 기준은 반복 이익과 현금흐름이다

공조의 이익과 현금 기여가 커지고 기존 사업이 안정되면 전사 수익구조가 개선될 여지가 있다. 본 보고서는 사업의 성장성과 이익 지속성을 분석하며, 매수·매도 의견이나 시점, 적정주가·목표주가를 제공하지 않는다.

공조의 성과는 사업별 이익과 현금흐름으로 나누어 살펴야 한다. 기존 가전·미디어의 이익 방어 위에 냉각의 반복 매출과 현금 회수가 더해질 때, 공조 확장이 전사 실적 개선으로 이어질 수 있다.

10 / DECISION & MONITORING

다음 판단을 바꿀 뉴스는 '인증'보다 '이익'이다

긍정적 사업 전망을 유지하되, 더 강하게 평가할 조건과 철회할 조건을 분명히 한다.

우선순위	판단을 강화하는 근거	판단을 약화시키는 근거
1. ES 이익 회복	전년 동기 대비 영업이익·마진 개선이 이어짐	매출 증가에도 이익 감소·비용 부담 지속
2. 냉각 매출 전환	출하·검수와 반복 주문, 단독 매출의 가시성 확대	수주 증가 뒤 납품 지연·보증 비용 확대
3. 전사 현금	기존 사업 이익 유지, 운전자본·차입 통제	다른 사업 약화가 ES 개선을 상쇄

앞으로 볼 것은 두 종류의 발표다

실적발표: 다음 2~4개 분기에서 ES 손익의 전년 동기 대비 회복과 냉각 매출의 설명이 구체화되는지를 본다. 발표일은 이 보고서에서 확정하지 않는다.

사업발표: 연내 4.0MW CDU 검증과 회사가 제시한 수주 원 수주 목표의 진행을 확인한다. 제품 목표의 완료와 매출 인식은 별도로 기록한다. [2] [10]

최종 판단 | 공조는 LG전자를 다시 볼 이유가 된다

공조사업의 중장기 전망은 긍정적이다. 이미 이익 기반이 있고, 산업용·서비스와 AI 냉각으로 확장할 사업 경로도 존재한다. AI 데이터센터 냉각은 실체 없는 기대가 아니라 주문을 받기 시작한 성장 기회다. 다만 현재는 “냉각만으로 전사가 급성장하는 국면”보다 “기존 공조의 이익 회복에 새로운 성장원이 붙는 국면”으로 보는 것이 타당하다.

이 보고서가 남기는 세 가지

첫째, 공조는 나중에 돈을 벌 사업이 아니라 이미 돈을 버는 사업이다.

둘째, AI 냉각은 성장의 폭을 넓히지만 전사 손익을 바꾸려면 규모와 반복성이 필요하다.

셋째, 단기 판단의 첫 지표는 추가 인증이 아니라 ES 마진과 전년 대비 이익 회복이다.

우측 반증 조건은 실제 문제 발생이 아니라 사업 전망을 점검하기 위한 기준이다. 본 보고서는 사업·산업 분석을 제공한다. 매수·매도 의견·시점, 적정주가·목표주가 및 개인별 투자자문은 제공하지 않는다.

11 / SOURCE REGISTER

공식 원문과 분석의 근거

본문의 청록색 출처 번호와 아래 제목을 클릭하면 확인한 원문으로 이동한다.

01. LG전자 | 2026년 2분기 실적발표 IR 자료

2026.07.30 · 부록 p.17 - 19: 연결·사업부 실적 및 재무상태 · [공식 원문 열기](#)

02. LG전자 | 2026년 2분기 컨퍼런스콜·질의응답

2026.07.30 · p.3·7·11·13: 냉각 수주·비용·목표·생산전략 · [공식 원문 열기](#)

03. LG전자 | 2026년 2분기 실적 공식 발표

2026.07.30 · 가전·미디어·전장·ES의 실적과 사업 배경 · [공식 원문 열기](#)

04. LG전자 | 2025년 4분기·연간 실적 공식 발표

2026.01.30 · ES 연간 이익, 전사 비용 및 B2B 사업 · [공식 원문 열기](#)

05. LG전자 | 글로벌 HVAC 솔루션 기업 도약 전략

2025.07.08 · 2030년 매출·비하드웨어 목표, 상업용 공조 전략 · [공식 원문 열기](#)

06. LG전자 | HVAC Academy와 설치·서비스 역량

2026.07.02 · 40여 개국 약 70개 교육 거점 및 현지 대응 · [공식 원문 열기](#)

07. LG전자 | 유럽 히트펌프 제품군과 주거 프로젝트 공급

2026.06.17 · 주거 냉난방·온수 솔루션과 유럽 공급 사례 · [공식 원문 열기](#)

08. LG전자 | 온수 솔루션 기업 OSO 인수계약 발표

2025.06.30 · 통합 HVAC·온수 제품 및 사업 확장 전략 · [공식 원문 열기](#)

09. LG전자 / LG 공식 미디어 | 2.6MW CDU 자격 충족

2026.09.22 · NVIDIA DSX Ready와 Chip-to-Chiller 제품군 · [공식 원문 열기](#)

10. LG전자 | NVIDIA 전력·냉각 Preferred Partner 참여

2026.09.28 · 파트너십과 연내 4.0MW CDU 검증 추진 계획 · [공식 원문 열기](#)

11. LiquidStack | Trane Technologies 인수 완료 발표

2026.03.03 · 열원 설비에서 칩까지 통합 냉각 포트폴리오 확장 · [공식 원문 열기](#)

12. Vertiv | 공식 제품 포트폴리오

2026.09.29 열람 · CDU·열 방출·냉동기·열관리 제품군 · [공식 원문 열기](#)

자료 1 - 10은 LG전자의 실적·제품·사업전략, 자료 11 - 12는 경쟁사의 냉각 포트폴리오를 확인하기 위한 공식 원문이다. 분기 IR의 부록 페이지는 PDF 파일 쪽 수와 1쪽 차이가 난다.

12 / METHODOLOGY & USE

작성 기준·면책고지·보고서 이용 안내

확인한 사실, 회사 목표, TradeLens의 해석과 가정 계산을 구분해 읽어 주시기 바란다.

항목	적용 기준
분석 기준일	2026.09.29. 재무는 2026년 2분기 IR, 주요 사업 발표는 9월 28일까지 반영.
자료 기준	회사 공식 IR·사업 발표와 경쟁사 공개자료를 바탕으로 성장 경로·수익성·전사 이익 기여를 분석했다.
재무 범위	K-IFRS 연결 및 ES 사업본부를 구분. 정량은 최신 IR 재분류 표를 우선하고 질의응답은 설명 자료로 사용.
분석과 모형	사업 전망은 TradeLens의 해석이다. 본문 8 - 9쪽의 마진·순증 매출·성장률은 가정이며 회사 가이드언스가 아니다.
제공 범위	사업·산업 분석에 한정. 매수·매도 의견·시점, 적정·목표주가 및 개인별 투자자문은 제공하지 않음.

IR 수치는 외부 검토·정정 과정에서 바뀔 수 있다. 2025년 연결 이익을 사용한 기여도는 비교용이며 정상화 이익이나 향후 이익의 확정 분모가 아니다. 표·그래프는 재계산·재작성했으며 원기관의 승인·보증을 뜻하지 않는다.

작성 안내: 본 보고서는 자료 조사·분석 및 본문 작성에 생성형 AI를 활용했습니다.

면책고지

본 보고서는 기술·산업 및 기업의 사업구조·성장성·수익성에 관한 일반적인 정보 제공을 목적으로 합니다.

매수·매도 의견·시점, 적정주가·목표주가 및 이용자별 투자자문은 제공하지 않습니다. 수록 정보와 분석은 작성일 기준이며 정확성·완전성·최신성을 보장하지 않습니다. 전망·추정 및 예시 계산에는 불확실성이 있으며, 원금이나 투자수익을 보장하지 않습니다.

투자판단은 이용자의 책임으로 이루어져야 합니다. 관계 법령상 책임이 인정되는 경우를 제외하고, 트레이드렌즈는 본 보고서 이용에 따른 투자손실에 책임을 지지 않습니다.

저작권 및 이용 제한

본 보고서의 서술·도표·디자인·편집 및 구성 중 트레이드렌즈가 권리를 보유한 부분은 관계 법령에 따라 보호됩니다. 개인 열람·보관 외에 사전 서면 동의 없이 전부 또는 일부를 수정·편집·번역·재가공하거나 복제·전송·재게시·재배포·판매할 수 없습니다. 유료·무료 제공 및 파일·화면 캡처 등 형태를 불문하며, 로고·출처·권리표시를 제거하거나 제3자 명의로 배포하는 행위도 금지합니다.

다만 관계 법령상 허용되는 이용과 제3자 자료의 개별 이용허락조건은 그에 따릅니다. 공유는 트레이드렌즈 공식 게시페이지의 원문 링크를 이용해 주시기 바랍니다.