

Form 20-F 한글번역(요약)본

※ 이 자료는 미국 증권거래위원회(U.S. Securities and Exchange Commission)에 공시한 LG Display의 연차보고서(Form 20-F)의 중요 내용을 요약하여 번역한 것으로서, 국내 사업보고서와의 주요 차이점 위주로 정리하였습니다. 이 자료의 정확한 이해를 위해서는 함께 첨부된 LG Display의 FY2022 Form 20-F 원문과 공시된 2022년 국내 사업보고서를 함께 참고하시기 바랍니다.

※ 미국 SEC 정기 공시(Form 20-F)는 국제회계기준을 적용한 연결재무제표기준으로 작성 제공됨.

- 원화 표시 실적의 US\$ 환산액은 2022년 12월 31일 Federal Reserve Bank of New York의 Noon Buying rate (₩1,260.18 /US\$1)을 사용함.

Item 1. (해당사항 없음)

Item 2. (해당사항 없음)

Item 3. 주요 정보 (Key Information)

Item 3.A. (해당사항 없음)

Item 3.B. (해당사항 없음)

Item 3.C. (해당사항 없음)

Item 3.D. 위험요소 (Risk Factors)

아래에 기술된 위험 요소들을 주의 깊게 고려하시기 바랍니다.

산업과 관련된 위험

디스플레이 패널 산업은 반복적으로 이루어지는 생산 설비 증설을 포함한 주기적 변동성에 영향을 받으며, 이는 당사의 영업실적에 부정적인 영향을 줄 수 있습니다.

현재 전세계적으로 공급되는 디스플레이 패널은 주로 박막 트랜지스터 액정 디스플레이(TFT-LCD) 기술을 기반으로 제조되며, 유기 발광 다이오드(OLED) 기술은 그 규모는 작지만 점차 증가하고 있습니다. 디스플레이 패널제조업체는 일반적으로 주기적인 경기변동에 영향을 받기 쉽습니다. 치열한 경쟁과 수요 증가

에 대한 기대로 인해 패널 제조업체들이 유사한 시기에 생산설비 투자를 하여 신규생산시설이 램프 업(Ramp-up)되는 경우, 생산능력이 급증할 수 있습니다. 과거 경험에서 알 수 있듯이, 이렇게 생산능력이 급증하는 동안 고객은 가격인하 압력을 강하게 행사할 수 있으며, 이는 평균 판매가격의 급격한 하락과 매출총이익의 중요한 변동을 초래할 수 있습니다. 반대로 수요의 증대와 공급의 변동성은 가격상승으로 이어질 수 있습니다.

당사는 세계 경제의 불확실성과 함께 패널의 수요 대비 공급과잉인 상황이 지속되어 패널 평균 판매가격이 전반적으로 하락하는 영향을 받았습니다. 당사는 2022년 당사 매출의 약 40% 비중을 차지한 OLED 기술 사용 제품을 비롯하여 고마진, 차별화된 특수 제품의 비율을 증가시켜 과잉 공급 영향을 방지하는 시도를 하고 있습니다. 또한 단기적으로는 산업 재고 수준 및 제품 수요에 대한 평가를 기반으로 기존 제조 시설의 가동률을 조정하고 중장기적으로는 미래 시장 상황에 대한 평가를 고려한 제품 개발 및 생산능력 성장을 위한 투자 전략을 미세조정함으로써 과잉 생산 문제를 해결하려고 합니다.

총 매출을 출하된 순 디스플레이의 총 면적으로 나눈 당사의 평방미터당 평균 수익은 2020년 792천원에서 2021년 849천원으로 7.3% 증가하였는데, 이는 고가의 OLED패널과 차별화된 TFT-LCD 패널 제품의 제품믹스 비율 증가와 더불어 2019년 11월에 처음 전파되어 전세계로 확산된 중증 급성 호흡기 증후군 COVID-19의 세계적 대유행이 진행 중인 상황에서 원격 근무, 온라인 교육 및 사회적 거리 두기의 증가로 인한 OLED 및 TFT-LCD 패널 상품에 대한 수요 증가로 인한 것입니다. 반면 2022년에는 829천원으로 2.4% 감소하였는데, 이는 인플레이션 및 금리 상승과 전세계적으로 증가하는 경제 변동성 및 불확실성으로 인하여 부분적으로 TV 및 IT 제품에 대한 수요가 약화되어 가격 인하 압력이 가해졌기 때문입니다.

당사는 고객의 요구에 맞춘 마진 비율이 높고 OLED와 같은 최신 기술을 기반으로 하는 차별화된 특수 제품의 제품믹스 비율을 증가시킴으로써 업계의 공급과잉 및 기타 주기적인 문제를 해결할 수 있다고 생각합니다. 그러나 당사는 과거에 산업 전반에 걸친 공급과잉 이슈 완화에 도움이 됐던 수요증가가 미래에도 발생하거나 지속될지 확신할 수 없습니다. 그러므로 당사는 업계의 공급과잉 이슈를 면밀히 모니터링 하여 적절히 대응하고자 합니다. 그러나 디스플레이 패널 산업에서의 신규공장 설립과 생산능력 증대 계획은 미래 시장상황에 대한 예측을 바탕으로 다년 간의 기간에 걸쳐 이루어집니다. 따라서, 공급과잉 상태일지라도 과거에 이루어진 생산능력 증대 계획에 따라 단기적으로는 생산능력 증대가 지속될 수 있습니다. 이러한 대규모 생산능력의 증가에도 이에 상응하는 수요의 증가가 동반되지 않을 시에 당사의 패널가격은 하락할 수 있으며 이는 당사의 매출총이익에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 가격의 하락은 계절적으로 변동하는 PC제품, 가전제품, 모바일과 기타 어플리케이션 제품의 수요 감소에 따라 더 심화될 수도 있습니다. 또한 성과에 긍정적인 영향을 미쳤던 차별화된 제품들이 기술의 성숙기에 접어들고 당사가 적절한 시점에 기존 제품의 가격하락을 상쇄할 새로운 제품군을 선보이지 못한다면 주기적인 시장 상황의 영향에 대응하는 당사의 능력은 제한될 것입니다. 생산능력의

대규모 증가 또는 산업에 영향을 미치는 기타 요인으로 인한 향후 경기침체가 당사의 사업, 재무 상태 및 영업실적에 부정적인 영향을 미칠 수도 있습니다.

또한, 당사는 당사의 유형자산 및 유형자산에 대하여 시장 상황 악화에 따른 손상차손을 인식할 수 있습니다. 예를 들어 2022년 세계 경제 전망의 불확실성이 지속되고 악화되는 등 업계 전망이 다소 좋지 않음에 따라, 당사는 대형 OLED 패널 사업과 관련된 유형자산 및 무형자산의 추정 가치 감소로 인한 1조 3,310억원(US 1,056백만)의 손상차손을 인식했습니다. 하단의 “Item 5.A 영업실적 - 2021년 대비 2022년” 및 주석 10(d)를 참고하시기 바랍니다. 당사는 미래의 경기 침체가 재무 상태와 운영 결과에 중대한 악영향을 미칠 수 있는 유무형자산에 대한 손상을 추가로 인식하지 않을 것이라는 보장을 제공할 수 없습니다.

글로벌 경기침체는 당사 제품에 대한 수요 감소와 당사 수익에 부정적 영향을 초래할 수 있습니다.

금융시장의 부정적 환경과 불안정성, 유가와 생필품 가격 변동에 따른 세계 경제 침체는 전반적으로 경제전망의 불확실성을 증가시켰고 한국 경제에 부정적인 환경이 지속될 수 있습니다. 최근 세계적 경기침체는 디스플레이 패널을 사용하는 IT 제품(노트북 컴퓨터, 데스크탑 모니터 및 태블릿 컴퓨터를 포함), TV 및 모바일과 기타 어플리케이션을 제조하는 국내외 당사 고객들에게 부정적인 영향을 미치며, 이는 해당 제품의 감산 또는 감산 계획을 초래할 수 있습니다.

세계 경제에 대한 전반적인 전망은 불확실합니다. 특히, COVID-19의 세계적인 대유행의 지속은 한국 경제와 한국의 주요 교역 상대국 경제 및 COVID-19 대유행 이래로 악화와 불확실한 회복 조짐이 혼재하고 있는 국내 경제 지표에 악영향을 미치고 있습니다. 하단의 “당사와 관련된 위험 - 지진, 지진해일(쓰나미), 홍수 심각한 건강 전염병(COVID-19 전염병과 다른 유형의 광범위한 전염병의 재발 가능성) 및 기타 자연 재해는 당사의 사업, 영업성과와 재무상태에 중요하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다. 이러한 불확실성은 주요 경제국(특히 미국과 중국) 간의 경제 및 무역 관계 악화, 2022년 2월 러시아의 우크라이나 침공, 중국과 기타 주요 신흥 시장 경제의 성장 둔화 및 전세계적인 인플레이션과 이에 대처하기 위한 금리 인상 등으로 인해 지속 및 더욱 악화될 것입니다. 당사 제품에 대한 수요가 향후에도 현 수준으로 유지된다거나 당사의 수익성에 부정적인 영향을 미칠 수 있는 이러한 경기 침체로 인해 당사 제품에 대한 수요가 감소하지 않는다는 보장을 제공할 수 없습니다.

당사는 향후 당사 제품에 대한 시장 수요, 세계적인 디스플레이 패널 산업 전망, 공급망의 중대한 차질 및 세계 경제 상황을 고려하여 가동률을 조정할 수 있습니다. 예를 들어 제품믹스에서 고수익 OLED 패널의 비율을 높이기 위한 지속적인 노력의 일환으로 최근 몇 년간 TFT-LCD 패널의 생산을 줄이고 있습니다. 특히 2020년 당사는 국내에서 대부분의 TFT-LCD TV 패널의 생산을 중단하여 TFT-LCD TV 디스플레이 패널의 생산량을 상당히 감축했습니다. 2021년 당사는 시장 수요의 증가에 따라 대형 8세대 OLED 패널과 IT 제품용 고급형 TFT-LCD 패널의 생산 능력을 증설하였습니다. 2022년 당사는 중국에서의 TFT-LCD

TV 패널의 생산 능력을 감축했습니다. 또한 당사는 2022년 6월 P5 공장(노트북, 모바일 및 기타 어플리케이션용 TFT-LCD 패널 생산)을, 2022년 12월 P7 공장(TV용 TFT-LCD 패널 생산)의 생산을 중단하고 폐쇄했습니다. 이는 당사의 제품 믹스에서 OLED TV 패널의 비중 및 생산 능력을 증가시키고 상대적으로 시장 상황에 더 민감하고 일반적으로 제품 차별화 기회가 적다고 생각하는 TFT-LCD 패널 생산을 감소시키는 노력의 일환입니다. 디스플레이 패널에 대한 수요 감소는 당사의 사업, 영업 실적 및 재무 상태에 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

디스플레이 패널의 평균판매가격은 산업의 주기적 변동과 무관하게 지속적으로 하락하고 있으며, 판매가격의 하락이 당사의 원가절감보다 빠를 경우 당사의 이익에 부정적 영향을 미칠 것입니다.

디스플레이 패널의 평균판매가격은 기술의 진보와 원가절감으로 인해 산업 전반의 주기적인 변동과 관계없이 전반적으로 하락하여 왔으며, 지속적으로 하락할 것으로 예상됩니다. 신기술과 신제품을 최초로 시장에 출시할 때 높은 판매가격을 책정할 수 있으나, 이러한 가격은 시장 경쟁과 기타의 원인들로 의해 점차 하락할 것이고 특정한 경우에는 급속히 하락할 것입니다. 만약 당사가 판매가격 하락을 효과적으로 예측하고 대응하지 못하거나, 당사의 디스플레이 패널 판매가격이 당사의 제조원가 절감속도보다 빠르게 하락한다면 당사의 매출총이익이 감소하여 당사의 사업, 영업 실적 및 재무 상태에 중대하게 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

당사는 경쟁이 극심한 환경에서 사업을 영위하고 있으며, 현재의 시장 지위를 유지하지 못할 수도 있습니다.

디스플레이 패널 산업은 경쟁이 매우 치열합니다. 당사가 생산하는 주요 제품의 가격 및 이익률은 당사의 경쟁업체인 아시아 (특히 중국) 패널 제조업체들의 생산능력 증대에 영향을 받아왔습니다. 당사의 주된 경쟁사는 중국, 한국, 대만 및 일본에 있습니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 "Item 4.B Business Overview - Competition" 부분을 참고하시기 바랍니다.

당사의 경쟁업체 중 일부는 당사보다 양호한 재무, 판매, 마케팅, 제조, 연구개발 또는 기술적 자원을 보유하고 있거나 보유할 수 있습니다. 또한 당사의 경쟁업체들은 당사보다 더 큰 생산능력을 갖추게 되거나 더 나은 원가 경쟁력을 갖출 수도 있으며, 향후 당사와 유사한 디스플레이 패널 기술을 사용하는 다른 제조업체의 생산능력 증대가 이루어질 것으로 예상됩니다. 시장경쟁 심화 및 생산능력 증대에 따른 가격하락은 당사의 재무 상태 및 영업 실적에 중대하게 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

또한 당사 경쟁사간의 합병, 특히 수직 통합과 영업 효율성을 위한 합병을 통해 출현한 기업은 재무, 생산, 연구개발 및 기타 자원 보유 규모가 상당할 것이며, 이에 따라 경쟁이 심화되는 결과를 가져올 수 있습니다. 합병 등의 결과에 따른 경쟁의 심화는 이익을 감소시킬 수 있으며, 당사의 재무 상태와 영업 실적에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

이러한 경쟁에서 성공하기 위한 능력은 제품가격, 실행능력 및 신뢰성, 고객과의 관계, 성공적이고 시기 적절한 투자 및 제품개발, 당사의 패널을 이용하는 독자 브랜드 고객의 제품 마케팅 성공여부, 부품 및 원재료 공급원가, 전반적인 산업 및 경제상황 등과 같은 통제 가능하거나 통제 불가능한 요소에 의해 좌우됩니다. 당사는 이러한 환경에서 성공적으로 경쟁할 수 있을지에 대해 확신할 수 없으며, 결과적으로 시장에서 현재와 같은 지위를 유지하지 못할 수도 있습니다.

당사의 영업 실적은 기간별로 변동하므로 당사의 미래 실적을 예상할 때 기간별 비교에 의존해서는 안 됩니다.

당사가 속한 산업은 종종 개별기업이 통제할 수 없는 시장 상황과 같은 외부요인의 영향을 받습니다. 당사의 영업실적은 계절별 소비자 수요의 변화, 경쟁업체의 생산능력 증대, 산업 전반의 기술 변화, 새로운 산업 기준, 주요 고객의 상실, 주요 고객으로부터의 대량구매 주문의 연기, 시기 조정 또는 취소 등의 요인들로 인하여 기간별로 큰 변동을 보일 수 있습니다. 이러한 요소들과 이 장에서 논의된 다른 위험요소들로 인하여, 당사의 향후 실적을 예측하기 위하여 기간별 비교에 의존해서는 안 됩니다.

당사와 관련된 위험

급속히 변화하는 고객의 요구에 시기 적절하게 대응하는 신제품을 출시하지 못할 경우 당사의 재무 상태는 부정적인 영향을 받을 수도 있습니다.

당사의 사업성공은 고객의 새로운 요구에 신속하게 대응하는 능력과 미래수요를 예측하여 신제품을 신속히 개발하고 효율적으로 제조하는 능력에 달려 있습니다. 고객의 새로운 요구를 충족하는 품질과 기술적 사양을 갖춘 제품을 개발하고 효율적으로 제조하는데 실패하거나 지연한다면 당사의 사업에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

고객과의 밀접한 협력관계를 통해 고객의 제품 요구 사항에 대한 통찰력을 얻고 시장의 전반적인 추세를 이해하는 것이 신제품 성공을 위한 당사 전략의 핵심 요소입니다. 당사는 신제품 개발과 관련하여 보다 효율적인 생산 공정이 될 수 있도록 장비 설계 시 설비 공급업체들과 협업하고 있습니다. 만약 고객 및 설비공급업체와 효율적인 협력관계를 유지할 수 없게 되거나 그들의 요구나 능력, 전반적인 시장 추세를 충분히 이해하지 못한다면 당사는 적기에 신제품을 출시하거나 효율적으로 제조하지 못할 수 있으며, 이는 당사의 재무 상태에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

또한, 보다 높은 가격을 책정할 수 있는 차별화된 특정 제품의 적기 개발 및 판매는 디스플레이 패널 시장에서 보다 주요한 경쟁 전략이 되었습니다. 이는 TV, IT 제품, 모바일 및 기타 어플리케이션 등의 전자 제품 및 기타 시장에서 신기술을 적용한 맞춤형 사양의 제품이 소비자에게 보다 좋은 성능과 편의를 적시에 효율적인 가격에 제공하는 경우, 시장 수요의 성장을 이끌어 내기 때문입니다. 이에 따라 더 밝고 안

정적인 이미지를 제공하기 위한 첨단 기술을 적용한 차세대 “OLED.Ex” 패널을 포함하여, CSO(시네마틱 사운드 OLED), 롤러블 OLED 디스플레이, 투명 OLED 디스플레이와 게이밍 모니터를 위한 OLED 디스플레이 같은 디스플레이용 패널 등의 차별화된 특정 제품의 개발 및 판매에 집중해 왔습니다. 또한 당사는 다양한 디스플레이 패널에 대한 소비자의 욕구를 충족시키기 위해 i) 초 고화질 패널 또는 Ultra HD 기술 및 저전력 산화막 TFT Backplanes ii) IT 제품과 TV에 사용되는 고성능 In-Plane Switching (AH-IPS), iii) 스마트폰 및 차량 웨어러블 장치용 플라스틱 OLED 패널과 같은 차별화된 가치를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 또한 당사는 고객에게 경쟁력 있는 가격을 제시하고 당사의 마진을 증대하기 위하여 특히 OLED의 가격 절감을 위해 노력하고 있습니다.

당사는 소비자 가전 및 기타 시장에서 차별화된 신제품의 수요 증가에 대응하기 위하여 차별화된 판매 및 마케팅 전략을 개발했습니다. 그러나 당사는 당사가 개발하고 판매하는 차별화된 제품이 소비자들의 요구에 부합하거나 또는 소비자 가전 및 기타 시장의 수요 성장을 이끌어 낼 수 있는지에 대한 보장을 할 수 없습니다.

제품 결함을 포함하여 당사의 제품 품질에 문제가 발생할 경우 고객 상실 및 매출액 감소, 예상하지 못한 비용 발생과 시장점유율의 감소를 초래할 수 있습니다.

당사 제품은 주로 첨단기술과 신기술을 사용하여 생산되며 엄격한 품질 요건을 충족해야 합니다. OLED 기술과 같은 첨단기술과 신기술을 사용하여 생산된 제품들은, 특히 처음 출시될 때, 발견되지 않은 오류 또는 결함이 있을 수 있습니다. 예를 들면, 발생 가능한 모든 경우를 검사할 수 없기 때문에 당사의 최신 디스플레이 패널은 고객에게 납품되고 설치될 때까지 결함이 발견되지 않을 수도 있습니다. 이러한 결함이 발생할 경우 제품 재설계에 상당한 비용이 발생할 수 있고, 기술 인력의 제품 개발에 대한 집중력이 분산될 수 있으며, 고객관계 및 기업 명성에 심각한 영향을 미칠 수 있습니다. 또한 향후 제품 결함이 발견될 경우 제품 수리 및 대체에 따른 상당한 비용이 발생할 수 있습니다. 당사는 보통 구입일로부터 제품 판매 후 보증기간 동안 결함이 발생한 제품에 대한 비용을 추정하여 판매보증충당부채를 설정합니다. 이러한 판매보증충당부채는 주로 과거 경험을 및 예상 비율을 사용하므로 이를 크게 초과하는 보증 비용을 모두 반영할 만큼 충분하다고 확신할 수 없습니다. 만일 당사가 결함이 있는 제품을 판매하거나, 당사 제품에 결함이 있는 것으로 인식될 경우, 당사의 신뢰도, 시장 수용성 및 제품매출에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 광범위한 제품 결함이 발견되면 기업 명성에 부정적인 영향을 미칠 뿐만 아니라 시장점유율 및 제품매출이 감소할 수 있습니다.

당사는 대주주를 포함한 선별된 주요 고객들을 대상으로 제품을 판매하므로 주요 고객의 주문 물량이 크게 감소 하거나 재무 상태가 악화되는 경우, 이는 당사의 재무 상태 및 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 것입니다.

당사 매출의 상당부분은 한정된 수의 독자 브랜드 고객 및 그들이 지정한 시스템 조립업체를 통하여 이루어집니다. 당사의 독자 브랜드 고객에 대한 매출은 그들의 브랜드를 부착한 제품에 사용된 부분에 대한 매출만 포함되어 있으며, 그들이 다른 브랜드를 부착한 제품을 생산할 때 사용된 부분에 대한 매출은 포함되어 있지 않습니다. 당사의 대주주인 LG전자를 포함하여 당사의 상위 10대 독자 브랜드 고객에 대한 매출은 2020년, 2021년, 2022년 모두 전체 매출의 과반수 이상을 차지합니다.

당사는 독자 브랜드 고객의 제품 개발 과정에 참여하고 미래 수요 및 산업의 추세에 대한 통찰력을 얻음으로써, 독자 브랜드 고객과 유지하는 강력한 협력 관계의 이점을 얻습니다. 독자 브랜드 고객은 산업 침체기 중에도 양질의 제품을 공급받을 수 있는 공급업체로서 당사를 신뢰하고 있으며, 독자 브랜드 고객 제품의 높은 브랜드 인지도는 당사에 이익이 됩니다. 독자 브랜드 고객이 당사의 경쟁업체와 전략적인 공급 계약을 체결하여 당사가 이들 고객을 상실할 경우, 당사는 매출감소뿐만 아니라 앞서 언급한 긍정적 효과를 상실할 수 있습니다. 당사는 당사의 대주주를 포함한 상기 고객들이 향후에도 지금까지와 동일한 수준의 구매를 할 것이라고 확신할 수 없습니다.

당사는 매출에 중요한 비중을 차지하는 LG전자 및 계열사에 대한 거래관계가 당분간 계속될 것으로 예상하고 있습니다. LG전자 및 계열사에 대한 거래는 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 7.B. Related Party Transactions” 부분을 참고하시기 바랍니다. 당사의 영업 실적 및 재무 상태는 LG 전자 및 계열사의 실적에 영향을 받을 수 있습니다.

당사는 고객의 기한 내 대금 결제와 관련된 어떠한 심각한 문제도 경험한 적이 없음에도 불구하고, 소수의 독자 브랜드 고객 및 이들 고객이 지정한 시스템 조립업체에 대한 높은 매출 의존도로 인하여 이러한 업체들과 관련된 신용 위험에 노출되어 있습니다.

독자 브랜드 고객의 통합 및 기타 변동은 당사 제품의 매출 감소를 초래할 수 있습니다.

새로운 회사의 경영진이 당사와의 거래를 포함한 전반적인 사업의 방향을 전환할 수도 있고, 디스플레이 패널이나 다른 제품의 공급자로 당사를 이용하지 않기로 결정할 수도 있기 때문에 독자 브랜드 고객과 관련한 합병, 인수, 매각 또는 기업 통합은 당사의 사업에 위험 요소가 될 수 있습니다. 그 외에도 합병, 인수 또는 기업 통합의 결과로 만들어진 새로운 회사가 합병 전 각각 별개의 회사로서 구매하던 총매입량과 동일한 수준의 디스플레이 패널을 당사로부터 계속 구매할 것이라고 확신할 수 없으며, 매각으로 인해 새로 설립된 회사가 매각 이전의 수준으로 당사의 패널을 구매할 것이라고 확신할 수 없습니다.

당사의 영업 실적은 기술 변화에 대응하는 당사의 능력에 좌우됩니다.

기술의 진보는 통상적으로 기존 기술로 생산된 제품의 매출을 급격히 감소시키며, 이러한 제품들은 시장에서 경쟁력을 상실하거나 진부화될 수 있습니다. 따라서 새로운 공정과 기존의 생산 기술의 개발 및 확보를 위해 생산 능력뿐만 아니라 많은 투자가 요구될 수 있습니다. 예를 들어, 2020년 7월 생산을 시작한 중국 광저우에 위치한 CO Fab 시설이 있습니다. 또한 2021년 8월, 당사는 한국 파주에 신규 중소형 OLED 시설에 총 3.3조원을 투자할 계획이라고 발표했습니다.

48인치, 55인치, 65인치, 77인치, 83인치, 88인치 TV용 OLED패널에 이어 2022년 97인치 TV용 OLED 패널을 제품군에 더하는 등, 당사는 대형 OLED TV용 패널 시장의 경쟁우위 유지를 위해 대형 OLED 패널 제조 능력 향상에 많은 자원을 계속 투입하고 있습니다. 당사는 시장점유율 확대를 위해 다양한 어플리케이션용 모바일과 특히 차량용을 포함한 기타 어플리케이션의 플라스틱OLED 패널에도 많은 자원을 투입했고 지속적으로 투입하고 있습니다. 새로운 디스플레이 기술을 적용한 차별화된 제품을 개발하고 낮은 원가로 생산성을 증대시킬 수 있는 선진화된 제조공정을 활용할 수 있는 당사의 능력은 당사의 지속적인 경쟁력 확보의 핵심요소가 될 것입니다. 그러나, 당사는 연구개발 노력 또는 기술 라이선스 취득을 통한 성공적인 신제품 혹은 제조공정 개발의 지속 여부 또는 시장의 기술적 변화에 대한 지속대응 여부를 확신할 수 없습니다.

당사의 매출은 당사가 생산하는 유형의 패널들을 사용하는 IT 제품, TV, 모바일 및 기타 어플리케이션 제품의 지속적인 수요에 의해 좌우됩니다. 만일 고객이 이러한 제품들을 구매하지 않을 경우 당사의 매출은 당사가 기대하는 만큼 성장하지 못할 수도 있습니다.

현재 당사의 총 매출은 디스플레이 기능을 가진 IT제품, TV, 모바일 및 기타 어플리케이션 제품에 당사의 패널을 사용하는 고객들로부터 창출되고 있습니다. 특히, 당사의 매출 중 상당 부분이 당사의 패널을 사용하여 IT 제품을 생산하는 독자 브랜드 고객 또는 고객이 지정한 시스템 조립업체로부터 발생하고 있으며, 이는 2020년, 2021년 및 2022년 각각 당사의 총 매출(2022년 중 예상수출거래의 현금흐름위험회피와 관련하여 매출액으로 재분류조정 된 통화선물 파생상품 위험회피손실을 제외한 매출액)에서 41.7%, 41.7%, 42.5%를 차지하고 있습니다. 또한, 당사의 매출 중 상당 부분은 당사의 패널을 사용하여 TV를 생산하는 독자 브랜드 고객 또는 고객이 지정한 시스템 조립업체로부터 발생하며, 이는 2020년, 2021년 및 2022년에 각각 당사의 총 매출(상기 기술한 조정 매출액)에서 27.8%, 31.7% 및 26.4%를 차지하고 있습니다. 모바일 및 기타 어플리케이션용 패널 매출은 총 매출(상기 기술한 조정 매출액)에서 2020년, 2021년 및 2022년에 각각 30.3%, 26.4% 및 30.9%를 차지하고 있습니다. 해당 상품들이 각각 전체 매출에 기여하는 바가 상당하며 IT 제품 산업, TV 산업 모바일 기기 산업의 지속적인 수요에도 계속해서 의존하게 될 것입니다. 당사의 고객들이 영업활동을 영위하고 있는 이러한 산업들 중 어떤 산업이라도 침체를 겪게 되면 이는 당사 제품에 대한 수요 감소, 매출 감소, 평균 판매가격의 하락 또는 수익률 하락을 초래할 수 있습니다.

지진, 지진해일(쓰나미), 홍수 심각한 건강 전염병(COVID-19 전염병과 다른 유형의 광범위한 전염병의 재발 가능성) 및 기타 자연재해는 당사의 사업, 영업성과와 재무상태에 중요하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

지진, 지진해일(쓰나미), 홍수 등 자연재해 문제가 당사의 자산, 공급사, 고객이 위치한 지역에서 발생한다면 당사의 사업, 재무 상태 및 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 당사의 원재료, 부품 및 장비 공급업체뿐 아니라 당사의 일부 제조 시설은 중국, 일본, 대만, 베트남 및 한국과 같이 때때로 자연 재해를 겪은 국가에 위치하고 있습니다. 공급업체가 위치한 국가에서 이러한 자연 재해가 발생하면 원자재, 구성요소 혹은 제조 장비의 공급이 부족하거나 지연될 수 있습니다. 게다가 중국, 미국, 유럽, 한국, 일본 등 당사의 고객이 위치한 지역의 천재지변으로 인해 사업에 차질이 생길 수 있으며, 이는 고객의 당사 제품 수요에 악영향을 줄 수 있습니다.

특히, 2020년 3월 WHO가 “Pandemic”으로 선언한 COVID-19는 2020년 1분기 이후 세계 경제에 실질적이고 부정적인 영향을 끼치고 글로벌 금융 시장의 상당한 변동성을 야기하여 2020년 당사의 운영에 약간의 차질을 주었으며, 2021년과 2022년 세계 경제와 금융 시장에 상당한 변동성과 불확실성을 계속해서 야기했습니다. 하단의 “당사가 가동률을 높은 수준으로 유지할 수 없다면 수익성에 부정적인 영향을 미치게 됩니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다.

당사는 COVID-19가 미치는 전반적인 영향이 혼재되어 있다고 생각하지만, 2020년과 2021년에 온라인 교육 및 사회적 거리 두기와 같은 원격 작업 수준의 증가로 인한 IT제품을 포함한 특정 유형의 제품에 대한 수요 증가는 전염병의 부정적인 영향을 상쇄하는데 도움을 주었습니다. 전염병과 관련된 위험은 다음과 같습니다.

- 실업률 증가로 인한 최종 고객의 소득감소, 소비자 신뢰, 지출 수준의 감소에 따른 제품의 수요 감소
- 고객 사업의 정상적인 운영 중단으로 인한 수요 감소
- 공급업체 및 거래처의 원재료, 구성요소, 반도체를 포함한 장비 공급의 중단
- 고객에게 전달하는 배달의 중단
- COVID-19의 결과로 비즈니스의 정상적인 운영 중단을 발생시킬 수 있는 직원의 격리 및 제조 시설 혹은 사무실의 일시적 폐쇄
- 노동 생산성 감소를 일으킬 수 있는 원격 업무 및 해외 및 국내 비즈니스 출장 제한 등을 포함한 사회적 거리 두기
- 주요 외화에 대한 원화의 가치 변동으로 인한 해외 수입 원재료, 구성요소 및 기계시설의 비용 증가
- 적시의 효율적인 당사 자금 운영 능력에 악영향을 미칠 수 있는 세계와 한국의 불안정한 금융시장

- 대유행으로 인한 회사의 투자에 대한 공정가치 감소

COVID-19로 인한 사회적 거리두기의 결과로 2020년과 2021년에 당사의 특정 유형 제품에 대한 수요가 증가했으며, 2022년에는 일반적으로 이러한 제품에 대한 수요가 감소했는데 이는 물가 상승 및 이자율 상승에 따른 소비 수준의 전반적인 감소와 2022년 2월 러시아의 우크라이나 침공 등에 따른 전세계적인 경제 변동성과 불확실성 때문입니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 5.A. Operating Results - Overview - Market Conditions”를 참고하시기 바랍니다. COVID-19로 인한 피해의 지속기간 및 규모를 예측하는 것은 불가능합니다. COVID-19나 다른 유형의 광범위한 전염병을 효과적이고 시기 적절하게 억제할 수 없는 경우, 당사의 운영과 재정 상태는 중대한 악영향을 받을 수 있습니다.

TFT-LCD를 대체할 수 있는 OLED 기술이 출현됨에 따라 향후 TFT-LCD 패널의 판매가 감소할 수 있으며 이는 당사의 재무 상태와 영업 실적에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 매출액 및 매출수량 대부분은 TFT-LCD기술에 기반하여 왔지만 OLED기술은 디스플레이 산업에서TFT-LCD기술의 후속 기술로 널리 인식되고 있습니다. IT 제품과 TV 및 상업용 디스플레이, 엔터테인먼트 시스템, 자동차 디스플레이, 휴대용 내비게이션 장치와 의료기기 등을 포함한 모바일 및 기타 어플리케이션의 디스플레이 패널에 사용하기 위해 OLED 기술은 더 넓은 시장 수용성을 얻고 있으며, 당사의 매출도 OLED 기술을 활용한 제품의 비중이 증가하고 있습니다. 예를 들어 당사의 모든 모바일 장치용 디스플레이와 TV용 디스플레이 일부는 OLED 기술을 사용합니다. 당사는 OLED 기술의 중요성과 잠재력을 인식하고 최근 몇 년간 중소형 및 대형 제품용 OLED 패널의 개발 및 상용화를 위한 연구 개발 및 생산 설비 투자에 매진하고 있습니다. 당사는 2013년부터 TV 및 스마트폰용 OLED 패널을 생산하고 있습니다. 2017년 8월과 2019년 7월에 AP3와 AP4에서 모바일 및 기타 어플리케이션을 위한 플라스틱 OLED 패널을 생산하기 시작했습니다. 또한, 2020년 7월 당사는 광저우 지역에 위치한 CO법인에서 대형 OLED 패널의 양산을 시작했습니다.

OLED 기술 개발 및 상용화에 대한 당사의 초기 노력은 2018년 이후 다양한 디스플레이 패널 산업 단체로부터 인정을 받았습니다. 2020년 11월 당사의 OLED TV 패널은 스위스의 세계적인 검사 및 검증 회사인 SGS S.A.로부터 “Eco Product” 인증을 받았으며, 12월에는 Korea Tech Show에서 88인치 “8K” OLED TV 패널이 대한민국 기술대상 국무총리상을 수상하였습니다. 2021년 6월에는 65인치 롤러블 OLED TV 패널로 SID(Society of Information Display)가 선정한 ‘올해의 디스플레이’ 상을, Auto용 플라스틱 OLED로 11월 Korea Tech Show에서 대한민국 기술대상 대통령상을 수상했습니다. 2022년 11월에는 신규 출시한 대형 OLED.Ex TV 패널로 HiVi 그랑프리 2022에서 기술상을 수상했습니다. 당사는 TFT-LCD 패널 시장보다 상대적으로 경쟁이 적은 OLED 패널 시장에서 초기 경쟁력을 유지하기 위해 노력하고 있지만, 향후 경쟁이 지속적으로 심화될 것으로 예상합니다. 또한, OLED 기술 기반 신제품의 원가 절감 속도나 해당 제품에 대한 수요가 크게 증가하는 속도는 현재 예상보다 느릴 수 있습니다.

OLED패널이 TFT-LCD 패널을 대체할 정도의 시장 수용성을 지속적으로 확보해 나가고 있으므로, 만약 당사가 OLED 기술을 적시에 개발 및 상업화하여 TFT-LCD의 수요 감소분을 상쇄하지 못하거나 소비자들이 경쟁사 제품을 선호한다면, 당사의 재무 상태와 영업 실적에 부정적인 영향이 있을 수 있습니다. 상단의 “당사는 경쟁이 극심한 환경에서 사업을 영위하고 있으며, 현재의 시장 지위를 유지하지 못할 수도 있습니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다.

당사는 당사의 사업 전략과 관련된 상당한 시설 투자를 필요로 하며, 만일 소요 자금을 조달하지 못할 경우 당사는 수립된 전략 및 미래 계획을 실행에 옮기지 못할 수도 있습니다.

디스플레이 패널 생산을 다각화하고 생산 능력을 확대하기 위한 전략의 일환으로 당사는 추가적인 생산라인 및 신규공장의 건설을 포함한 기존 생산시설의 확장 및 개조에 투자를, 특히 지속적인 OLED 기술투자를 진행할 것입니다. 당사의 최근 중요 자본 지출은 다음과 같습니다.

- 2021년 8월, 당사는 한국 파주에 중소형 OLED 시설에 대해 총 3.3조의 투자계획을 발표하였습니다. 2021년 8월에 착공하였으며, 2024년 1분기까지 계속될 것으로 예상되나 정확한 완공 시점은 시장 상황 및 투자 일정 변경에 따라 달라질 수 있습니다.
- 중국 시장에서의 수요 증가에 대비한 차세대 대형 OLED 생산라인을 구축하기 위하여 광저우 정부와 합작 투자를 통해 2018년 7월에 LG Display High-Tech(China) Co. Ltd를 설립하였습니다. 당사는 합작 투자에 대하여 현재 70%를 보유하고 있으며 광저우 정부는 30%의 지분을 보유하고 있습니다. 당사는 2022년 12월 31일 기준 약 7조원의 자본 지출을 투자하였으며 광저우 지역에 위치한 CO법인에서 대형 OLED 패널 생산은 2020년 7월부터 시작되었습니다.
- 2017년 7월에는 양산을 시작한 파주의 차세대 대형 OLED 및 플라스틱 생산 라인에 총 7.8조원 투자를 발표하였습니다. 2019년 7월에 당사는 기존에 발표한 대형 OLED 생산라인에 대해서 3조원의 추가적인 투자를 발표했습니다. 당사는 계획된 투자의 양산 시기와 같은 세부 사항을 조율하는 중에 있습니다.

2022년 당사의 유형자산의 투자금은 5.1조원입니다. 2023년에는 2022년보다 투자금액이 낮을 것으로 현재 예상하고 있으며, 과거 발표한 OLED 패널 설비 관련 투자는 계속될 것입니다. 이러한 계획된 투자는 정기적인 평가의 대상이 되며, 당사는 이 금액이 실질적으로 변동하지 않을 수 있다는 어떠한 보증도 할 수 없습니다.

이러한 설비 투자는 투자로 인한 추가적인 매출 발생 시점보다 선행하여 이루어질 것입니다. 그러나 시장 환경이 부정적이거나 혹은 실제 투자가 당사가 계획한 수준을 중대하게 초과할 경우에는 내부적으로 창출되는 현금흐름 및 외부 조달 자금으로 당사의 현재 및 미래의 사업 계획을

실현하기에 충분하지 않을 수 있으며, 이 경우 당사는 특정 공장 생산설비의 증설 또는 신규 생산공장의 건설을 중단할 수 있습니다. 당사의 추가 자금조달 능력은 일반적인 경제적, 재무적, 경쟁적, 규제적 고려사항 및 기타 고려사항들을 포함한, 당사가 통제 불가능한 여러 요인들의 영향을 받을 것입니다.

과거 국제 금융 부문의 어려움, 국제 신용/금융시장의 부정적 환경 및 변동성, 국제유가와 상품가격의 변동성 및 국제 경제의 전반적인 약세 등이 국제경제 전망의 불확실성을 증가시키고 국제 경제 및 한국 경제에 부정적인 영향을 미쳐왔습니다. 당사는 국내 및 국제 금융시장에서 자금 조달을 수행하고 있기 때문에 시장 변동성의 확대(현재 진행중인 COVID-19 전염병 및 인플레이션을 방지하기 위한 전세계적인 가파른 이자율 상승 포함) 등 국제 경제 및 한국 경제에 영향을 미치는 어려움들은 당사가 합리적인 조건으로 충분한 자금을 조달하는 것을 어렵게 만들 수 있습니다. 만일 당사의 확장 투자 계획을 완료하기에 충분한 자금을 합리적인 조건으로 조달하지 못할 경우, 당사의 사업 전략 추진이 지연되거나 추진되지 못할 수 있으며, 이는 당사의 사업 및 영업 실적에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 제조 공정은 복잡하며, 효율성을 높이기 위한 정기적 유지보수 활동으로 가동이 중단될 수 있습니다.

TFT-LCD, OLED 및 다른 디스플레이 제품의 제조 공정은 매우 복잡하여 정교한 고가 장비가 필요하고, 이러한 장비들은 수율 및 생산성 향상과 단위 원가 절감을 위해 정기적인 보수 및 업그레이드를 필요로 합니다. 이러한 유지 보수 활동은 당사의 생산에 차질을 일으킬 수 있으며, 이는 제품 납기 지연 또는 생산량 감소를 초래할 수 있습니다. 당사는 공장 건설의 지연, 기존 생산 라인의 업그레이드나 유지 보수, 신규 공장의 건설 장애, 제조 라인에 적용되는 기존 기술 변경 또는 제조 라인에 적용되는 신기술 또는 공정 채택의 장애 또는 장비 입고 지연 등이 원인이 되어 적정 생산량 미달, 제품 납기 지연 등이 발생하지 않을 것이라고 확신할 수 없으며, 이는 당사의 생산 능력을 제약하고 당사의 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

만일 당사가 성장 전략을 성공적으로 실행하지 못하거나 적기 성장을 지속하지 못한다면, 당사의 사업이 타격을 받을 수도 있습니다.

당사는 당사 고객의 변화하는 수요를 충족하기 위한 신규 생산시설 건설 및 기존 생산시설의 증설 및 전환을 통하여 양적, 질적인 면에서 생산 시설을 급속하게 증설해 왔으며, 향후에도 그러할 것으로 예상합니다. 예를 들어, 당사는 모바일 및 기타 어플리케이션용 플라스틱 OLED 패널의 생산 능력 증대를 위하여 2019년 7월에 AP4 생산라인을 설립하였습니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 4.D. Property, Plants and Equipment” 부분을 참고하시기 바랍니다. 당사는 중국 시장의 수요 증가에 대응하려는 목적으로 중국 광저우에 차세대 대형 OLED를 제조하기 위한 새로운 CO 생산 시설을 건설하기 위해서

광저우 정부와 합작 투자를 설립하고 과반수 지분을 인수했습니다. 당사는 2022년 12월 31 현재 합작 투자에 약 7조원의 자본 지출을 투자했으며, 2020년 7월부터 CO 법인은 대형 OLED 패널 양산을 시작했습니다. 상단의 “당사는 당사의 사업 전략과 관련된 상당한 시설 투자를 필요로 하며, 만일 소요 자금을 조달하지 못할 경우 당사는 수립된 전략 및 미래 계획을 실행에 옮기지 못할 수도 있습니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다.

당사 영업의 양적 및 질적 측면에서의 이러한 지속적 성장은 당사의 관리, 재무, 제조 및 기타 자원에 부담이 될 수 있습니다. 당사는 새로운 생산 라인 가동을 시작할 때, 기존의 설비를 업그레이드할 때, 혹은 신규 공장을 건설하는 경우, 비용의 초과, 건설 지연 또는 원재료, 노동력 및 장비의 부족이나 품질 문제 등으로 생산에 장애가 있을 수 있으며, 이는 향후 매출의 감소로 이어질 수 있습니다. 만약 당사가 특정 디스플레이 패널 제품 관련 수요 예측의 오류로 한정된 자원을 해당 패널의 생산능력을 증가시키는데 할당한다면, 향후에 더 인기를 얻을 수도 있는 다른 디스플레이 패널의 생산능력을 유지하거나 증가시키지 못하여 기회비용이 발생할 수 있습니다. 이외에도, 향후 생산 설비를 위한 투자 및 기존설비의 생산능력면에서 경쟁업체를 따라가지 못할 경우, 업계에서 효과적으로 경쟁할 수 있는 역량이 약화될 수 있습니다. 설비 확장을 통해 당초 의도한 경제적 효과를 얻지 못할 경우, 당사의 사업, 재무 상태 및 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사가 가동률을 높은 수준으로 유지할 수 없다면 수익성에 부정적인 영향을 미치게 됩니다.

디스플레이 패널 생산은 복잡한 생산 및 조립 공장의 건설 그리고 고가의 장비 구매, 특히 OLED 신규 기술을 위한 대규모 지출로 인해 높은 고정비용이 발생합니다. 당사는 가동률을 극대화하여 이러한 고정비용을 더 많은 패널에 분산시킴으로써 보다 높은 매출총이익률 실현을 목표로 하고 있습니다. 그러나 당사 제품에 대한 수요의 변동이나 디스플레이 산업의 공급과잉 혹은 원재료, 장비 및 노동 공급망의 심각한 중단을 포함한 여러 이유들로 인해 당사는 최적 수준보다 낮은 수준으로 생산을 줄이거나 지연해야 할 수 있습니다. 예를 들어, 글로벌 경제에 높은 불확실성을 유발하는 COVID-19와 인플레이션을 방지하기 위한 전세계적인 가파른 이자율 상승은 수요에 악영향을 미칠 수 있습니다. 또한 전염병의 결과로 2020년 특정 시설의 일시적인 생산 중단을 경험하였으며, 전염병이 장기간 지속되면 향후 생산 혹은 공급망에 추가 차질이 있을 수 있습니다. 상단의 “지진, 지진해일(쓰나미), 홍수 심각한 건강 전염병(지속적인 COVID-19 전염병과 다른 유형의 광범위한 전염병의 재발 가능성) 및 기타 자연재해는 당사의 사업, 영업 성과와 재무상태에 중요하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다. 2022년 11월, 경제 변동성과 불확실성에 따른 수요 약화와 더불어 당사 재고 수준을 더욱 최적화하기 위한 노력의 일환으로, 당사는 당사 제조 시설 중 하나인 대형 OLED TV 디스플레이 패널 생산을 일시적으로 줄였습니다. 이와 같이 당사는 시장 및 산업 상황의 변화에 따라 미래에 가동률을 높은 수준으로 유지할 수 있다고 확신할 수 없습니다.

제한된 원재료, 부품 및 장비의 이용가능성은 당사의 사업, 영업성과와 재무상태에 중요하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 생산 활동은 필요한 수량의 고품질 원재료 및 부품을 시기 적절하게 공급받을 수 있는 능력에 달려 있습니다. 따라서, 부품 및 원재료 가격을 관리하고 가격 및 수급 변동으로 인한 영향을 감소시키는 것이 중요합니다. 일반적으로 당사는 TFT-LCD와 OLED제품의 핵심 부품인 유리원판, 드라이버 IC, 편광판, TFT-LCD의 핵심 부품인 백라이트 유닛 및 액정, 그리고 OLED 제품에 사용되는 정공운송물질 및 발광물질 등 대부분의 원재료를 각각 2개 이상의 공급업체로부터 조달합니다. 그러나 기능, 품질, 지원, 운반, 생산능력 및 가격 등의 측면에서 이점이 있다고 판단될 경우 당사는 단일 공급업체로부터 부품을 조달할 수도 있습니다. 당사는 디스플레이 산업 내에서의 예상 생산량 증가 또는 제한된 수의 공급업체로부터의 부품조달 의존 혹은 외부 요인(COVID-19 포함)에 따른 임시 공급망의 중단으로 인하여 상기 부품 및 다른 부품이나 원재료의 공급 부족을 겪을 수 있습니다. 만일 당사가 양질의 원재료 또는 부품을 적기에 필요한 수량만큼 공급받지 못하거나 그러한 품목의 대체 공급 계약을 확보하지 못할 경우 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

또한 당사가 고객에게 전가할 수 없는 수준의 높은 원재료 및 부품원가의 상승이 발생할 수 있습니다. 당사는 일반적으로 고객과 장기계약을 체결하지 않으나 특정 중요업체들과 장기계약을 체결할 경우도 가격 조건은 보통 납품일로부터 몇 주 전의 주문서에 명시되어 있습니다. 특별한 상황을 제외하고는 주문서의 가격조건은 바뀌지 않습니다. 가격은 일반적으로 제품사양의 복잡성, 디자인과 생산 프로세스에 관여한 인력 및 기술력에 기초하여 고객과의 협상으로 결정됩니다. 그러나 만약 협상 당시엔 예측 불가능하였던 사유로 원재료 및 부품의 가격이 크게 인상된다면 당사는 원가 상승 분을 고객에게 전가할 수 없습니다.

당사는 장비의 상당 부분을 제한된 소수의 검증된 국내외 공급 업체로부터 구매하여 왔으며, 앞으로도 그러할 예정입니다. 때때로 새로운 장비의 수요 증가로 인해 장비 공급업체의 리드 타임이 정상적인 상황에서 요구되는 수준을 넘어서는 결과가 발생할 수 있습니다. 장비 수급의 어려움, 장비 납품의 지연 또는 당사의 사양에 맞지 않는 장비의 납품 등은 당사가 추진하는 확장 계획의 실행을 지연시키고 고객의 주문을 적시에 충족시키지 못하는 사태로 이어질 수 있으며, 이는 매출의 감소 또는 당사의 영업에 재무적인 부담을 초래할 수 있습니다.

고객의 사전 주문은 시기에 따라 물량이 다르고 최소 수준의 재고로 운영되기 때문에, 당사로서는 수요 변화에 대응하여 생산능력을 적기에 효율적으로 운용하기가 어려워질 수 있습니다.

당사의 매출 대부분은 역사적으로 고객과의 구속력 있는 공급 계약이 적용되지 않는 제품에서 발생했으며 이는 유지될 예정이지만, 당사는 재고 수준을 보다 잘 관리하고 수익성을 향상하며 변동성을 줄이기 위한 노력의 일환으로 구속력 있는 “주문 기반” 공급 프로젝트에 따라 제조되는 제품의 비중을

늘리기 위해 적극적으로 모색하고 있으며, 이를 지속할 계획입니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 4.B. Business Overview - Sales” 부분을 참고하시기 바랍니다. 구속력 있는 공급 계약이 적용되지 않는 당사 제품과 관련하여, 당사의 주요 고객 및 이들이 지정한 시스템 조립업체들은 제품 수요 예측 자료를 당사에 제공합니다. 그러나 통상적으로 협상을 통해 구매 가격이 최종 확정되는 시점은 배송 전 몇 주 전이며, 이때 확정 주문이 이루어집니다. 확정 주문은 이미 제공된 예상치 보다 적을 수도 있습니다. 디스플레이 업계의 주기적 변동성으로 인해 고객으로부터의 발주 수량은 매 기간마다 달라집니다. 비록 당사가 통상적으로 몇 주 분의 재고를 보유하고 있더라도, 이러한 주문량의 변화에 대처할 수 있도록 적시에 제조 원가를 조정하거나 생산량을 운용하는 데 어려움을 겪을 수도 있습니다. 디스플레이 제품의 전반적 수요 변화 및 제품 믹스와 사양 변화 등에 신속히 대응할 수 없을 경우, 매출 기회를 놓칠 수 있으며, 이는 당사의 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 보유 재고에 대한 손실이 발생할 수 있습니다.

소비자 가전 업계에서의 신제품의 지속적인 출시는 디스플레이 패널의 평균 판매가격을 떨어뜨리거나 기존 디스플레이 패널 재고의 진부화를 가져올 수 있습니다. 이는 저가법에 따라 평가하고 있는 당사 보유 패널 재고의 장부가액을 감소시킬 수 있습니다.

당사는 고객의 주문 예측자료와 당사의 자체적인 예측자료에 근거하여 몇 주 동안 예상되는 재고를 관리합니다. 시장 상황에 따라 정기적으로 조정을 하고 있지만, 당사는 일반적으로 확정 주문 후 몇 주 안에 고객에게 패널을 배송합니다. 당사는 확정 주문 수량의 예기치 못한 감소나 주문된 물량의 변동을 방지하고 당사 보유 재고 수량의 최소화를 위하여 주요 고객들과 지속적으로 정보교환을 하고 있으나, 당사의 주요 고객들의 주문 수량의 감소나 변동은 당사의 재고 관리에 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

당사 및 TFT-LCD 패널 제조업체에 대한 반경쟁적 행위 가능성에 대한 바람직하지 않은 결과는 직간접적으로 당사 영업에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다.

2006년부터 당사와 다른 TFT-LCD 패널 생산자들은 TFT-LCD 산업에서의 반경쟁행위의 가능성에 대해서 미국 법무부의 조사를 받았으며, 직간접 구매자가 제기한 다양하고 개별적인 주장에 대해서 미국의 다양한 주의 법무부가 제기한 여러 법적 소송을 진행하고 있습니다. 관련하여 당사는 푸에르토리코 자유 연합주를 제외하고는 조사 및 다양한 법적 절차를 해결하였습니다. 당사는 해당하는 법원 및 각 주정부 법무부의 승인을 얻어 합의하였습니다. 2022년 10월, 푸에르토리코 자유 연합주 법무부는 기소 불이행에 대한 편견 없이 사건을 기각했습니다.

당사는 동일한 주제와 관련하여 European Commission을 포함하여 미국 외에서 조사를 받고 있습니다. 그 후 관련 경쟁 당국의 실제 조사에 대해 벌금을 정산, 해결 혹은 지불하였습니다. European Commission의 결정에 따라 유럽 경쟁법을 위반한 결과에 대해 손해 배상을 주장하는 다양한 청구자가

영국에 있습니다. 2016년 12월 Granville Technology Group과 기타 당사자들("Granville")이 제출한 후속 손해 배상 청구를 제외하고는 각 청구인과 합의에 도달했습니다. 2023년 4월 18일 현재, 당사는 Granville의 주장에 대해 적극적으로 방어하고 있습니다.

2013년 12월, 이스라엘에서 이스라엘 구매자 집단인 Hatzlacha로부터 중앙지방법원에 집단소송이 제기되었습니다. 2023년 4월 18일 현재, 당사는 Hatzlacha로부터 소장의 송달을 받지 못하였습니다.

상세한 내용은 첨부된 원문 Form 20-F의 "Item 8.A. Consolidated Statements and Other Financial Information - Legal Proceedings - Antitrust and Others" 부분을 참고하시기 바랍니다.

이러한 사안과 관련하여, 당사는 각각의 소송과 관련한 이점을 지속적으로 평가하고 적극적으로 대응하고 있습니다. 상기의 소송 및 조사의 타당성 혹은 결과와 무관하게 소송의 진행이나 합의와 관련하여 상당한 비용이 발생할 수 있습니다. 당사가 계속적으로 상기의 소송들에 적극적으로 대응하고 있으나 복수의 소송에서 합의 또는 해결을 위하여 현금을 지출하여야 할 가능성이 존재하며, 이는 당사의 영업 실적 및 재무 상태에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사는 체결한 차입계약서에 명시된 특정 재무비율준수조항 및 기타 약정 사항을 준수해야 하며, 그러한 계약 사항을 준수하지 못할 경우 당사는 동 차입계약서 상의 의무 불이행에 처하게 됩니다.

당사는 당사가 체결한 차입계약서에 의하여 신용등급의 유지, 부채비율 등을 포함한 재무관련 준수조항 및 기타 약정조항을 준수하여야 합니다. 또한 동 계약서에는 당사의 자산에 대한 담보권 설정을 제한하는 담보제공 금지조항(Negative pledge provisions) 뿐만 아니라, 당사의 현재 또는 장래의 채무에 대한 기한의 이익 상실 사유가 발생하거나 또는 기한의 이익이 상실할 상황이 발생하는 경우, 또는 당사의 채무나 당사 종속회사의 채무 중 중요 부분에 대하여 당초 예정된 만기일 이전에 상환을 요구 받을 경우에 차입 계약서 상의 채권자로 하여금 해당 대출채권의 기한의 이익을 상실시킬 수 있도록 하는 크로스 디폴트(Cross-Default) 조항 및 크로스 엑셀러레이션(Cross-Acceleration) 조항도 포함되어 있습니다. 그 외에도 위 약정은 당사의 장래 차입 능력을 제한하고 있습니다.

만일 당사가 재무관련 준수조항 또는 기타 약정사항을 위반하는 경우, 당사가 그러한 위반을 시정하거나 관련 대주 등 채권자로부터 면제를 받거나 관련 채무를 상환할 수 없다면, 당사의 재무 상태에 대하여 부정적인 영향이 발생하게 됩니다.

LIBOR 혹은 여타 금리로부터의 전환에 따른 불확실성은, 당사를 포함한 시장 참여자에게 악영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 특정 자금조달은 적용 가능한 이자율의 설정 기준으로 London Interbank Offered Rate(“LIBOR”)를 사용하는 변동이자율로 구성되어 있습니다. LIBOR의 관리자인 ICE Benchmark Administration은 2021년 12월 31일 이후 단기 US달러 LIBOR 설정 및 모든 비-US달러 LIBOR 설정 공시를 중단했으며, 2023년 6월 30일 이후 기타 모든 US달러 LIBOR 공시를 중단할 계획입니다.

금융시장 전반에 걸쳐 LIBOR가 광범위하게 사용된다는 점을 감안할 때, LIBOR로부터의 전환은 당사를 포함한 금융시장 및 기관에 다양한 위험과 도전을 제시합니다. 2022년 12월 31일 기준, 당사는 LIBOR로 기표되어 있으며 2023년 6월 30일 이후에 만기가 도래하는 2조 3,470억원(US\$1,862백만)의 차입금과 1,690억원 (US\$134백만)의 통화이자율스왑 채무를 보유하고 있습니다. 현재 당사가 보유하고 있는 금융상품 중 산출이 중단된 LIBOR 관련 금융상품은 없으나, 아직 산출이 중단되지 않은 LIBOR 관련 금융상품에 대해서는 산출이 중단되기 전까지 LIBOR 금리를 미국 연방 준비 시스템 이사회와 뉴욕 연방준비은행이 소집한 대체 기준금리 위원회에서 LIBOR 대체 금리로 선호하는 SOFR(Secured Overnight Financing Rate)로 변경을 완료할 계획입니다. 당사의 LIBOR 노출 관련 논의는 당사의 재무제표 주석 26를 참고하십시오.

LIBOR 또는 기타 금리 벤치마크로부터의 지속적인 전환으로 인하여 재무, 운영, 법률, 평판 및/또는 규정 준수 위험이 증가할 수 있습니다. 예를 들어, 발표된 마감일 이후에 만기가 되는 LIBOR 기반 금융상품 및 계약의 계약 매커니즘에 대한 LIBOR 전환의 영향을 관리하는 것이 중요한 과제가 되었습니다. 잔여 상품 및 계약 중 일부는 대체 기준 금리를 제공하지 않으며, 만약 그러한 상품 및 계약이 대체 기준 금리를 제공하더라도 이는 이전 기준 금리와 다를 수 있고, 더 높은 이율로 이자를 지불해야 할 수 있는데 이는 당사의 이자비용 및 영업활동 현금흐름에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 전환 계획과 시장 혼란을 최소화하기 위한 대체 계약 언어 제공에 중점을 두고 있는 많은 국제적인 작업 그룹이 있으나, LIBOR 또는 SOFR와 같은 기타 벤치마크를 새로운 벤치마크 요율로 교체하면 가치에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 게다가, LIBOR 또는 기타 벤치마크 요율의 전환은 시장 혼란을 야기할 수 있고 비용 증가 가능성을 포함하여 시장 참가자에게 기타 불리한 결과를 초래할 수 있으며, 대체 계약 언어의 해석 및 집행 가능성과 관련하여 고객 및 상대방과의 잠재적인 분쟁으로 인한 소송 위험을 초래할 수 있습니다.

당사의 영업 실적은 환율 변동의 영향을 받습니다.

최근 몇 년 동안 원 달러, 원 위안, 원 엔 환율을 포함하여 환율은 상당한 변동성을 보여 왔습니다. 당사는 원가 구성 통화와 매출 통화가 다르기 때문에 당사의 영업이익은 두 통화간의 환율 변동에 영향을 받을 수 있습니다.

당사의 매출은 주로 미 달러화로 이루어지며, 원재료 구매대금 지급은 주로 미 달러화와 더 작은 규모로 일본 엔화와 중국 위안화로 이루어집니다. 자본 설비에 대한 지출 중 가장 큰 비중은 원화로 표시되며, 미화와 일본의 엔화, 중국의 위안화는 그보다 작은 비중입니다. 따라서, 환율의 변동 특히 원 엔 환율뿐만

아니라 원 달러 환율, 원 위안화의 변동은 당사의 세전이익에 영향을 미치며 최근 몇 년간, 미 달러, 위엔 및 엔화 대비 원화 가치가 크게 변동하였습니다. 미 달러화 대비 원화 가치 절하로 인하여 미 달러화로 표시되는 당사 제품의 가격경쟁력 및 수출액 원화 가치의 상승에도 불구하고, 원화로 표시되는 수입 원재료 가격 및 외화부채의 상환 비용을 상승시킵니다. 엔화 대비와 위엔 대비 원화 가치 절하로 인하여 엔화와 위안화로 이루어지는 원재료의 구매 비용 및 엔화 차입금의 상환비용을 증가시키나, 미 달러화로 대부분 이루어지는 당사의 매출액에는 상대적으로 적은 영향을 미쳤습니다. 추가적으로, 지속적인 환율 변동은 환차손실을 가져올 수 있습니다. 일반적으로 미 달러화 대비 원화 가치 절하의 효과가 영업이익에 미치는 긍정적인 영향이 엔화와 위안화 대비 원화 가치 절하로 인한 부정적인 효과를 상쇄함에도 불구하고, 당사는 환율의 주요한 변동과 그 효과가 당사의 영업실적에 부정적인 영향을 미치지 아니한다고 확신할 수 없습니다.

당사의 사업은 특허권에 의존하고 있으며, 당사의 특허권은 그 범위가 축소되거나 무효화 또는 행사 불가능하게 될 수 있습니다.

당사의 성공은 국내 및 세계적으로 특허권을 취득하고 행사할 수 있는 능력에 따라 상당 부분 좌우됩니다. 국내 및 해외를 막론하고 특허 신청시의 적용 범위는 특허가 승인되기까지의 과정을 거치면서 크게 축소될 수 있습니다. 따라서 당사는 현재 출원 중이거나 미래에 출원할 특허 신청이 특허 승인으로 이어진다고 확신할 수 없습니다. 당사에게 승인된 특허권은 추가적인 심사를 거치는 동안 그 범위가 축소될 수도 있고, 중요한 지적재산권을 보호하지 못하거나 경쟁상 우위를 제공하지 못할 수도 있습니다. 또한 당사의 특허권은 항변의 대상이 되거나, 교묘하게 우회 사용되거나, 무효화 또는 행사 불가능해질 수도 있습니다. 그 외에도, 특정 국가에서의 특허 신청은 일반적으로 최초 신청된 날로부터 18개월이 경과하기 전에는 승인되지 않으며, 과학 또는 특허 정보지에 공표되는 시점이 종종 실제 상황보다 늦기 때문에, 당사는 출원 중인 특허 신청에 의해 보호되는 발명품의 최초 창안자가 당사 또는 당사의 특허권제공자 중 하나인지, 현재 또는 미래의 특허 신청의 대상인 발명품에 대한 권리를 당사 또는 당사의 특허권제공자 중 하나가 가질 자격이 있는지, 혹은 동 발명품의 특허 신청을 최초로 제출한 자가 당사인지 아니면 당사의 특허권제공자 중 하나인지 확신할 수 없습니다.

더욱이, 출원 중인 특허 신청, 당사 또는 당사의 특허권제공자에게 이미 승인된 특허가 분쟁의 대상이 될 수 있으며, 분쟁이 당사에게 불리하게 타결될 수도 있습니다. 예를 들어, 당사는 재심사, 재발급 또는 특허권간의 저촉심사에 관여될 수 있으며, 그러한 심사의 결과 당사의 특허가 무효화되거나 그 특허청구범위가 실질적으로 좁아질 수 있습니다. 또한 당사는 법정 심리의 대상이 될 수 있으며, 그 결과 당사의 특허권이 무효화 또는 행사 불가능하게 되거나 당사의 특허 신청이 그 범위 면에서 크게 축소될 수 있습니다. 그 외에도 국가별 사법관할권에 따른 다른 규정의 적용으로 당사의 발명품 중 일부에 대한 보호 범위가 제한될 수 있습니다.

당사의 지적재산권을 보호하지 못할 경우, 당사의 경쟁력이 약화되고 당사의 사업 및 미래 전망에 차질이 올 수 있습니다.

당사는 경쟁업체와 차별화될 수 있는 새로운 제품 및 기술의 개발이 당사의 사업 성공에 매우 중요하다고 판단합니다. 당사는 특허를 취득하고 주요 시장에서 침해 행위를 모니터링 하는 등 당사의 지적재산권에 대한 국제적 보호를 받기 위한 적극적인 조치를 취하고 있습니다. 그러나 당사는 현재 취하고 있는 조치들만으로 경쟁업체들이 당사의 독점적 기술을 부적절하게 사용하는 것을 효과적으로 억제할 수 있다고 확신할 수 없습니다. 당사의 경쟁업체들이 당사의 지적재산권을 악용하거나, 지적재산권의 소유권에 대한 분쟁이 일어나거나, 당사의 지적재산권이 다른 이유로 인해 공개되거나, 당사의 경쟁업체에 의해 독자적으로 개발될 수 있습니다. 당사의 지적재산권을 보호하지 못할 경우, 당사의 경쟁력이 약화되고 당사의 사업 및 미래 전망에 차질이 올 수 있습니다.

당사는 신기술 및 신제품을 빠르게 출시하고 있기 때문에 당사의 제품이 자신들의 지적재산권을 침해했다는 주장을 제3자가 제기할 가능성이 높아질 수 있습니다.

당사가 속한 산업의 급속한 기술적 변화로 인해 당사는 새로운 공정과 부품을 빠른 시일 내에 제품에 적용하여야 합니다. 공정 및 부품이 최근에 개발되었을 경우, 그러한 공정 및 부품에 대해 누가 적절한 소유권을 주장할 수 있을 것인지에 대해 어느 정도의 불확실성이 존재하는 경우가 많습니다. 이러한 종류의 불확실성은 그러한 부품 또는 공정이 제3자의 권리를 침해한다는 주장이 당사에 제기될 수 있는 위험성을 증가시킵니다. 당사의 신제품이 제3자의 권리를 침해하지 않도록 하기 위한 조치를 지속하고 있으나, 만일 당사의 제품 또는 제조 공정이 제3자의 권리를 침해하고 있는 것으로 밝혀질 경우, 당사는 상당한 배상 책임을 떠안을 수도 있고, 당사의 제조 공정을 변경하거나 특정 제품의 생산을 중단하도록 요구 받을 수도 있으며, 이는 당사의 영업 및 재무 상태에 중대하게 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

당사는 제 3자의 특허권 또는 기타 재산권에 대한 침해 주장에 항변을 해야 할 수도 있습니다. 비록 당사가 속한 산업 내에서 특허권 및 기타 재산권 관련 분쟁은 흔히 라이선스 또는 그와 유사한 협정에 의해 해결되어 왔지만, 그러한 방어 조치를 취하는 동안 당사는 상당한 금전적 부담과 함께 기술 및 관리에 투입해야 할 인적 자원의 전용을 감수해야 할 수 있으며, 특정 제품을 개발 또는 제조할 권리를 상실하게 되거나, 금전적 배상을 해야 하거나, 제3자로부터 지적재산권에 대한 라이선스를 취득하기 위한 로열티 지불을 해야 할 수도 있습니다. 더욱이, 당사는 필요한 라이선스를 당사가 수용할 수 있는 조건으로 사용할 수 있을 것이라고 확신할 수 없습니다. 따라서 법정심리 또는 행정절차 결과 불리한 결정이 내려지거나 필요한 라이선스를 취득하지 못할 경우 당사는 특정 제품의 제조 및 판매를 하지 못하게 될 수도 있습니다. 그러한 모든 소송에서 승소하든 패소하든 당사로서는 상당한 비용과 자원의 전용을 감수해야 할 수 있으며, 어느 경우든 당사의 사업에 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

2019년 4월부터 2020년 9월까지 Solas OLED Ltd.가 당사를 상대로 제기한 4건의 특허 침해 소송(미국 2건, 독일 1건, 중국 1건)의 피고였습니다. 당사는 2020년 12월에 4건 각각에 대해 합의 및 라이선스를 체결하였고, 이후 원고는 2021년 1월과 3월 사이에 각 사건에 대한 청구를 철회하였습니다.

당사는 제3자가 제공하는 기술에 의존하며, 만일 당사가 라이선스 계약을 갱신할 수 없을 경우 당사의 사업은 차질을 겪게 됩니다.

당사는 디스플레이 패널의 생산에 사용되는 공정 및 제품 기술에 대한 특허권, 저작권, 상표권 및 기타 지적재산권에 대한 라이선스를 수시로 취득해 왔습니다. 당사는 제 3자와 핵심적 라이선스 계약을 체결하였으며, 그에 대한 대가로서 정기적으로 라이선스 수수료를 지불해 왔고 앞으로도 계속 지불할 것입니다. 그 외에도 당사는 특정한 기타 제 3자와도 상호 라이선스 계약을 맺고 있습니다. 이러한 계약은 해당 특허권의 유효기간이 만료되면 종료됩니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 5.C. Research and Development, Patents and Licenses, etc. - Intellectual Property - License Agreements” 부분을 참고하시기 바랍니다.

만일 당사가 필요한 기술 라이선스 계약을 당사가 수용할 수 있는 조건으로 갱신할 수 없을 경우, 당사의 제품을 제조하는데 사용되는 특정한 공정을 사용할 수 있는 법률상의 보호를 상실할 수 있으며 그와 같은 경우, 당사는 당사의 주력 제품을 포함한 특정 제품을 제조 및 판매하지 못하게 될 수 있습니다. 또한 만일 당사의 경쟁업체들이 주요 기술에 대한 라이선스를 당사보다 유리한 조건에 취득할 경우 당사는 불리한 위치에 설 수 있습니다.

향후에 당사는 신기술 또는 기존 기술에 대해 추가적인 특허권 라이선스를 획득해야 할 수도 있습니다. 당사는 이러한 라이선스 계약이 수용 가능한 조건으로 취득 또는 갱신될 것이라고 확신할 수 없으며, 그 결과에 따라 당사의 사업 및 영업 실적은 부정적인 영향을 받을 수도 있습니다.

당사는 디스플레이업계에서 경쟁 우위를 유지하기 위하여 영업비밀 및 기타 특허로 보호되지 않는 독점적 노하우에 의존하고 있으며, 당사의 영업비밀 또는 기타 특허로 보호되지 않는 독점적 노하우에 대한 권리를 상실하거나 그러한 정보가 무단 공개될 경우 당사의 사업에 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

또한 당사의 사업은 영업비밀, 특허로 보호되지 않는 독점적 노하우 및 정보, 지속적인 기술 혁신에 의존합니다. 당사가 의존하는 정보는 가격 예측, 핵심기술 그리고 주요 고객 정보를 포함합니다. 당사는 고용 또는 컨설팅 계약을 체결할 때 직원 및 컨설턴트와 비밀유지 계약을 체결합니다. 이러한 계약에 의하면 일반적으로 당사와 고용 관계 또는 컨설팅 관계에 있는 개인에 의해 만들어지거나 고안된 모든 발명, 아이디어, 발견, 개선 및 저작권으로 보호될 만한 자료 그리고 그러한 관계가 지속되는 동안 개발되거나 개인이 알게 되는 모든 기밀 정보는 당사의 배타적 재산으로 규정되어 있습니다. 당사는

상기 계약의 강제성을 확신하거나 그러한 계약이 위반되지 않을 것임을 확신할 수 없습니다. 당사는 또한 당사가 위반 행위에 대해 충분한 개선책을 마련할 수 있을 것인지 확신할 수 없습니다. 계약 사항의 위반으로 인해 당사의 영업상 비밀 또는 기타 노하우가 공개될 경우, 당사의 사업에 부정적 영향을 미칠 수 있습니다. 또한 당사의 경쟁회사들이 당사의 거래상 비밀과 다른 지적 재산권에 대한 정보를 다양한 방법을 통하여 알게 되거나 더 이상 독점적이지 않게 만들 수 있습니다. 지적재산권의 소유권 또는 당사의 비밀유지 계약의 적용 여부나 강제성에 대해 분쟁이 일어날 수 있으며, 그러한 분쟁이 당사에게 유리하게 타결될 것이라고 확신할 수 없습니다. 또한, 타인이 유사한 기술을 획득하거나 독자적으로 개발할 수도 있으며, 만일 개발된 제품에 대해 특허권이 승인되지 않을 경우 당사는 그러한 연구 결과와 관련된 정보를 독점적 기술 또는 영업비밀로서 지켜 내지 못할 수도 있습니다. 이는 디스플레이 패널 업계에서 당사가 지켜 온 경쟁 우위에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 사이버 보안이 침해 당하면 상당한 법률, 재정적 피해 및 고객으로부터 명성과 신뢰를 잃을 수 있습니다.

당사의 사업은 당사뿐 아니라 고객 및 공급업체의 기밀 정보의 저장 및 전송을 포함하며, 사이버 보안의 위반은 손실위험을 유발할 수 있고 그러한 정보의 부적절한 사용 또는 공개는 잠재적 책임 또는 소송의 위험에 노출될 수 있습니다. 권한이 없는 누군가의 데이터 또는 고객의 데이터에 침범한 중요한 상황은 없었지만 향후에 사이버 공격에 취약하지 않을 것이라는 보장은 없습니다.

당사의 사이버 보안 대책은 직원 실수, 불법 행위, 또는 다른 이유로 실패 할 수도 있습니다. 정보 기술 인프라에 대한 적절한 액세스 제어 및 보호 수단을 마련하는 것은 쉽지 않습니다. 또한, 외부에서 데이터, 고객의 데이터 또는 계정에 접근하기 위해 직원에게 기밀 정보를 공개하도록 유도하거나 데이터 또는 계정에 접근하려 시도할 수 있습니다. 무단 침해를 하려는 기술, 시스템을 비활성하거나 저하시키기 위한 기술들은 실행될 때까지 인식되지 않기 때문에 당사는 이러한 기술을 예측하거나 적절한 예방책을 시행하지 못할 수 있습니다. 실제로 당사의 정보보안이 침해 받으면 사이버 보안 조치의 효과에 대해 시장 인식이 악영향을 받으며 법적인 배상청구, 과태료 및 처벌, 명예훼손 및 사업의 손실, 재무 상태 및 운영 결과에 악영향을 미칠 수 있습니다.

당사는 핵심 연구원 및 엔지니어, 고위 경영진 및 생산설비 운영자들에 의존하며, 이러한 인력을 상실하거나 혹은 발굴하고 유지할 수 있는 능력을 갖추지 못할 경우, 사업에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 성공은 연구개발 및 엔지니어링 인력의 회사에 대한 지속적인 공헌과 자격을 갖춘 연구원과 엔지니어를 계속적으로 발굴, 유지하고 동기를 유발할 수 있는 당사의 능력에 크게 좌우됩니다. 특히 급속한 성장기에는 더욱 그러합니다. 특히 당사는 신제품 및 진보된 제조 공정을 출시하는 선도력에

초점을 맞추고 있기 때문에 최첨단 기술 분야에서 전문성을 갖춘 연구개발 인력 및 엔지니어들을 적극적으로 채용해야 합니다.

당사는 또한 경험 많은 핵심 고위 경영진에 의존하며, 만일 이들의 이탈이 발생할 경우 적시에 대체 인력으로서의 재구성이 어렵거나 불가능 할 수 있습니다. 또한 당사는 당사의 여러 생산 설비에 고도로 숙련된 라인 작업 인력들을 고용하고 있습니다.

당사의 핵심 연구개발 인력, 엔지니어링 인력, 고위 경영진 또는 숙련된 작업 인력들을 상실하였을 경우 적절히 대체하지 못하거나 새로이 숙련된 인력을 충원하지 못하게 된다면, 회사 운영에 중대한 부정적 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 대주주인 LG 전자와 LG전자가 지명한 이사 및 임원의 이해는 당사 또는 당사의 다른 주주들의 이해와 상이하거나 상충될 수 있습니다.

당사의 대주주인 LG 전자는 권리를 행사함에 있어 당사의 이해뿐 아니라 자사의 이해는 물론 그 계열사의 이해까지도 고려할 수 있습니다. 그 밖에도 사업 또는 자산의 인수 가능성, 채무의 발생, 재무 약정, 판매 및 마케팅 기능, 손해배상 협약, 서비스 계약 그리고 당사의 경영 및 관리에 대한 LG 전자의 지배권 행사 등을 포함하여 앞으로 당사의 사업 및 상호 관계와 관련된 많은 영역에서 LG전자와 당사간에 여러 가지 이해 상충이 일어날 수 있습니다. 현재 구성된 이사회에 대한 설명은 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 6.A. Directors and Senior Management” 부분을 참고하시기 바랍니다.

노사분규로 당사의 운영이 중단될 수 있습니다.

2022년 12월 31일 국내 종업원 중 반 이상이 노동조합원이며, 생산직 종업원이 조합원의 대부분을 차지하고 있습니다. 당사는 당사의 노동조합과 단체교섭협약 계약을 맺고 있으며, 연 1회 협상을 가집니다. 만일 당사와 당사의 근로자들과의 관계가 악화되고 태업 또는 파업으로까지 이어지는 노동 쟁의가 발생할 경우 당사의 재무 상태 및 영업 실적에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사는 엄격한 안전 및 환경 규제 하에 있으며, 당사는 운영의 중단을 초래할 수 있는 벌금 또는 규제의 대상이 될 수 있습니다.

당사의 제조 공정은 위험한 물질을 수반하며 여러 가지 공정 단계에서 화학 폐기물, 폐수 및 기타 산업 폐기물을 만들어 내며, 당사는 그러한 화학적 부산물 및 폐기물의 사용, 보관, 방출 및 폐기와 관련된 다양한 법규의 적용을 받습니다. 당사는 위험한 물질을 다루는 임직원 교육에 필요한 안전 수칙을 포함하여 화학 폐기물의 처리를 위한 다양한 종류의 공해방지 장치를 산업 표준에 부합하도록 설치하였으며, 또한 당사의 다양한 설비 내에 폐수 재활용을 위한 장치를 설치하였습니다. 당사의 다양한

생산시설에 설치된 오염방지 장비에 관한 사항은 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 4.B. Business Overview - Environmental Matters” 부분을 참고하시기 바랍니다. 당사는 당사의 안전수칙이 예외 없이 준수되거나 당사에 대해 안전 및 환경 파괴를 이유로 소가 제기되지 않을 것으로 확신할 수 없으며, 지방 또는 중앙 정부가 보다 엄격한 안전규칙 및 환경 기준을 채택하는 조치를 취하지 않을 것이라고 확신할 수 없습니다.

당사가 현재 또는 미래의 안전 및 환경 규제를 준수하지 못할 경우, 당사에 대한 환경오염 평가 또는 벌금 부과, 생산의 일시 중단 또는 가동 중단 등의 조치가 내려질 수 있습니다. 2020년 이후, 당사는 특정 직원들과 함께 한국 법률에 의거한 유관 안전 및 환경 규제의 위반으로 약 161백만원의 벌금을 납부하였습니다. 또한, 2021년 1월 한국 파주에 위치한 당사의 생산 시설 중 한 곳에서 설비개조작업 중 테트라메틸암모늄 하이드록사이드 화학물질 누출 사고가 발생하여 인명피해를 입는 사고가 발생했습니다. 당사 및 해당 사건과 관련된 당사 직원은 산업안전보건법 및 화학물질관리법 위반 혐의로 기소되었습니다. 2023년 1월 의정부지방법원 고양지원은 당사에게 벌금 20백만원을 선고하였으며, 이는 전액 납부되었습니다. 검찰 측이 당사 직원 중 일부에 대해 항소함에 따라 해당 피고인들에 대해서는 2심이 진행될 예정입니다. 한편 지난 2022년 3월, 당사가 발주한 파주 사업장 공사 현장에서 계약 근로자 몇 명이 부상을 입는 사고가 발생했습니다. 당사는 이러한 조사에 대해 정부 당국과 협력하고 있으며 안전 관리 기준을 더욱 강화하기 위해 다양한 조치를 시행하고 있습니다. 그 외에도 당사는 안전 및 환경 규제로 인해 고가의 장치를 취득해야 하거나 규제를 준수하기 위하여 상당한 비용을 지불해야 할 수 있으며 이는 당사의 재무 상태 및 영업 실적에 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 주식예탁증서(American Depositary Shares 또는 ADSs) 또는 보통주와 관련된 위험

당사의 보통주 혹은 전환증권이 시장에서 향후 매도될 경우 당사의 주가에 대한 하락 요인이 될 수 있으며, 투자자가 보유하고 있는 당사의 보통주 또는 주식예탁증서에 대한 투자 가치를 완전히 회복하기 어렵게 될 수도 있습니다.

당사는 당사 보통주의 주식 시장 내 매각 또는 보통주 매각 가능성, 다른 증권의 주식으로의 전환이 보통주의 시장가격에 미칠 영향에 대하여 예측할 수 없습니다. 당사의 대주주인 LG전자는 현재 의결권주식의 37.9%를 보유하고 있습니다. LG 전자가 보유하고 있는 당사의 의결권 주식 중 일부를 매각하지 않는다고 확신할 수 없습니다.

LG전자가 당사 지분을 매각 또는 당사가 상당 수의 보통주를 발행하거나 다른 증권의 주식으로의 전환, 또는 이러한 사건이 발생할 것으로 인지될 경우 당사의 주식 가격은 하락할 수 있으며 그러한 사건이 없을 경우보다 주식가격이 더 낮아질 수 있습니다

당사의 일반 주주는 미국 기업의 주주일 때에 비해 자신의 이익을 보호하는데 있어 더 큰 어려움을 겪을 수 있습니다.

당사의 기업 활동은 당사의 정관 및 한국 기업을 관할하는 법규의 지배를 받습니다. 한국의 법규에서 정한 당사의 주주 및 당사 이사회 구성원의 권리와 책임은 미국 기업의 주주 및 이사에 대해 적용되는 법규와 상이할 수 있습니다. 예를 들어, 한국의 법령 하에서 소액주주에게 부여된 권리 중 소액주주는 특정한 권리를 행사하기 위해 종종 최소 주식수 요건을 충족해야 합니다. 주식회사의 경우, 주주가 당사를 대표하여 주주대표소송을 제기하려면 동 주주는 독자적으로 또는 다른 주주와 공동으로 최소 1%의 보통주나 0.01% 이상을 최소한 6개월 이상 보유하여야 합니다. 각 건마다 사실과 상황이 상이하겠지만, 한국 법규에서 요구하는 이사의 주의 의무는 미국 기업의 이사에게 요구되는 선량한 관리자의 주의 의무와는 같지 않을 수 있습니다. 당사의 보통주 또는 주식예탁증서의 소유자는 당사의 경영진, 이사회 구성원 또는 최대 주주의 행위에 대하여 자신의 권리를 보호하는데 있어 미국 기업의 주주일 때에 비해 더 큰 어려움을 겪을 수 있습니다.

보통주를 예탁(원주→DR)하거나 주식예탁증서를 해지(DR→원주)할 때 제한을 받을 수 있으며, 이는 투자 가치에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

당사의 예치계약서에서 정한 바에 따라, 보통주 소유자는 한국의 예탁기관에 보통주를 예탁하고 주식예탁증서로 전환(원주→DR)할 수 있으며, 주식예탁증서의 소유자는 예탁기관에 주식예탁증서를 제시하여 해지(DR→원주)할 수 있습니다. 그러나 하기 두 수량의 차이를 초과하는 수량의 보통주를 예탁하고자 하는 경우,

- 주식예탁증서의 발행을 위해 예탁을 승인한 보통주의 총수 (주식예탁증서의 공모 및 주식배당 또는 기타 주식예탁증서와 관련된 기타 분배와 관련된 예탁분을 포함)
- 상기한 예탁 요청 시점에 예탁기관이 지정한 보관기관에 예탁되어 있는 보통주의 총수

(1) 그러한 예탁에 대해 정부기관의 허가를 조건으로 당사가 동의하는 경우 혹은 (2) 그 동의가 한국 법규상 더 이상 요구되지 않는 경우가 아니라면, 해당 보통주의 예탁은 허용되지 않습니다.

만일 보통주를 배당, 무상증자, 유상증자 또는 보통주로의 전환을 통해 취득하는 경우, 예탁계약서에 따라 당사의 동의는 필요치 않습니다. 당사가 주식예탁증서를 발행할 수 있는 보통 주식수에 대한 현재 한도는 2023년 4월 18일 현재로 68,095,700주입니다. 정부의 승인을 받아 당사 또는 대주주에 의한 후속 공모에서 발행하거나 매각한 주식 수량은, 주식예탁증서 추가 발행이 해당 법률에 의해 금지되거나, 당사의 정관을 위반할 때 또는 관련당국의 요청에 따라 한국 내 주식에 대한 유동성을 유지하기 위해 예탁 계약서에 따라 예탁될 수 있는 보통주의 주식수 한도를 주식예탁증서 수탁자와 함께 협의하여 결정하는 경우를 제외하고는, 주식예탁증서발행 한도를 증가시킵니다. 당사는 보통주의 추가 예탁을

동의하지 않을 수도 있습니다. 따라서 만일 어느 주주가 주식예탁증서를 제출하고 보통주로 전환시킨다면, 그 주주는 그 보통주를 다시 예탁하고 주식예탁증서를 교부 받지 못할 수도 있습니다.

주식예탁증서의 소유자는 경우에 따라 신주인수권을 갖지 못할 수도 있습니다.

개정된 한국 상법과 당사의 정관은, 신주 발행 시에 기존 주주들에게 해당 지분율 만큼 신주를 인수할 수 있는 권리를 부여하여야 할 것을 규정하고 있으나 정관에 예외를 둘 수 있습니다. 따라서 그러한 예외 조항에 따라 기존주주들의 신주인수권을 배제하고 제3자에게 신주를 발행하는 경우, 주식예탁증서 소지자들의 지분율이 희석될 수 있습니다. 신주인수권에 따라 당사가 기존주주들에게 당사의 보통주 또는 다른 권리에 대한 추가적인 지분을 납입할 수 있는 권리를 부여할 경우, 예탁기관은 당사와 예탁기관이 체결한 예탁계약에 따라 주식예탁증서 소지자에게 권리가 행사될 수 있도록 하거나, 합리적인 노력을 기울여 신주인수권을 매각하여, 그 순매도금액을 주식예탁증서 소지자에게 지불할 수 있습니다. 그러나, 예탁기관은 합법적이고 실행 가능하다고 판단되지 않는 한, 신주인수권을 주식예탁증서 소지자들에게 부여할 의무를 지지 않습니다.

- 또한, 당사가 미국의 1933년 증권법에 따라 제출한 유가증권 신고서가 위의 신주인수권을 배정받을 주식과 관련하여 신고된 경우가 아니거나,
- 공모 및 주식의 매각이 미국 증권법 상의 신고서 제출의무로부터 면제되는 경우가 아닌 경우에도 그 의무를 지지 않습니다.

당사는 미국 증권법에 따라 미국증권거래위원회에 신고서를 제출할 의무 또는 해당 신고서를 유효하게 등록되도록 할 의무를 부담하지 않습니다. 또한, 당사는 미국 증권법에 따른 신고서 제출 면제를 받지 못할 수도 있습니다. 따라서 주식예탁증서 소지자들은 당사의 증자에 참여하지 못하여, 보유지분이 희석될 수도 있습니다. 만약, 유가증권 신고서가 주식예탁증서 소지자들의 신주인수권 행사를 위해서 필요함에도 불구하고, 당사가 신고서를 제출하지 않거나 효력 발생이 되지 않았을 때에, 주식예탁증서 소지자는 추가적인 주식예탁증서에 해당하는 신주인수권을 행사하지 못하게 될 것이며, 지분율이 희석될 것입니다. 만약, 예탁기관이 행사되지 않은 또는 교부되지 않은 신주인수권의 매각을 하지 못한 경우에(불법적이거나, 불가능한 상황을 포함하여), 그 권리는 소멸될 수 있으며, 그렇게 될 경우, 주식예탁증서 소지자는 해당 신주인수권과 관련하여 아무런 대가를 받지 못하게 될 것입니다.

주식예탁증서의 소유자는 당사의 원주로 전환하여 당사의 직접적인 주주가 되지 않는 한 주식매수청구권을 행사하지 못할 수 있습니다.

한국법 상 당사의 사업 전부 또는 중요한 일부의 양도나 다른 기업과의 합병 및 통합 등 특수한 사안이 발생할 경우, 반대주주는 한국 법령에 따라 주식 매수 청구권을 갖습니다. 그러나 주식예탁증서 소유자는 보통주로 전환하여 직접적인 주주가 되지 않으면 예탁자가 자신을 위하여 이를 거부할 경우 이러한

주식매수청구권을 행사할 수 없습니다. 당사의 예탁 계약은 예탁자로 하여금 주식매수청구권의 행사와 관련된 행위를 수용하도록 요구하고 있지 않습니다. 이러한 경우, 주식매수선택권을 행사하기 위하여는 주식예탁증서의 소유자는 상기의 사업 양도 등의 거래가 승인될 주주총회 일자 이전에 당사의 원주로 전환하여(전환 시 수수료가 발생합니다) 당사의 직접적인 주주가 되어야 합니다.

투자자가 소유한 보통주 또는 주식예탁증서에 대한 배당금 및 동 주식의 매도 대금은 미 달러화와 원화 사이의 환율 변동으로 인한 영향을 받을 것입니다.

당사가 발행한 주식예탁증서의 원주에 대해 지불되는 현금 배당은 예탁기관이 원화로 수령하며, 동 예탁기관은 그 금액을 특정 조건에 따라 미 달러화로 환산하게 됩니다. 따라서 원화와 미 달러화 사이의 환율 변동은 다른 무엇보다도 주식예탁증서의 소유자가 예탁기관으로부터 수령하는 배당금 금액, 주식예탁증서와 교환하여 인출한 당사의 보통주를 한국에서 매각하고 수령하게 되는 미 달러화 금액 그리고 주식예탁증서의 유통 시장 가격에 영향을 미치게 됩니다. 또한 그러한 변동은 당사의 보통주 소유자가 수령할 배당금 및 매도 대금의 미 달러화 금액에도 영향을 미칠 것입니다.

한국과 관련된 위험

만일 한국의 경제 상황이 악화된다면 당사의 현재 사업 및 미래의 성장은 크게 부정적인 영향을 받을 수 있습니다.

당사는 회사운영의 중요한 부분과 자산을 한국의 법인에 두고 있습니다. 그 결과, 당사는 한국의 정치적, 경제적, 법률적, 규제적 위험에 노출되어 있으며, 당사의 성과와 운영 전략의 성공적인 이행은 한국 경제 전반에 크게 좌우됩니다. 한국 및 주요 교역국의 경제를 약화시키는 COVID-19 대유행으로 인하여, 최근의 한국 경제지표는 COVID-19 대유행 이후 경기 침체와 불확실한 회복세 등으로 복합적인 악화 조짐을 보이고 있습니다. 상단의 “당사와 관련된 위험 - 지진, 지진해일(쓰나미), 홍수 심각한 건강 전염병(지속적인 COVID-19 전염병과 다른 유형의 광범위한 전염병의 재발 가능성) 및 기타 자연재해는 당사의 사업, 영업 성과와 재무상태에 중요하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.” 부분을 참고하시기 바랍니다. 그 결과 한국 경제의 미래 성장은 글로벌 경제의 발전을 포함하여 통제할 수 없는 많은 요인에 의해 좌우됩니다.

최근 몇 년 동안, 특히 COVID-19 대유행과 러시아의 우크라이나 침공 및 인플레이션 압력을 방지하기 위한 전세계적인 정책 금리 인상 등에 따른 전세계 불안한 상황들, 전세계 신용 및 금융 시장의 변동성, 유가와 생필품 가격의 변동, 공급망 혼란 및 세계 경제의 약세 증가는 세계경제 전망의 불확실성을 증가시켰으며, 한국 경제에 지속적으로 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 원화가치는 주요 외국 통화 대비 크게 변동하였습니다. 게다가 불안정적인 한국 및 세계경제로 인해 최근 국내 기업의 주가가 크게 변동하고 있습니다. 최근 한국종합주가지수(“KOSPI”)의 추가적인 하락 및 외국인 투자자의 주식 대량

매도는 한국 금융기관이 보유하고 있는 원화가치의 변동과 한국회사들의 자본조달 능력에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 향후 한국 및 세계 경제가 악화될 경우, 당사의 사업, 재무 상태 및 영업 실적에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

향후 한국 경제에 부정적인 영향을 미칠 수 있는 요소들은 다음과 같습니다.

- 지속되는 글로벌 COVID-19 대유행과 시장 이자율의 증가에 따른 소비자 신뢰지수 감소와 소비지출 둔화
- 중국, 미국, 유럽, 일본과 같은 한국의 중요 수출 국가/지역의 경제 또는 아시아 및 기타 지역의 신흥 시장 경제의 불리한 조건 혹은 발전 (미국과 중국 간 경제 및 무역 관계 악화로 인한 불확실성 포함)
- 외환보유고 수준, 상품가격 (유가 포함), 환율 (미국 달러, 유로 또는 일본 엔 환율 또는 중국 위안화 평가절상 포함), 금리, 인플레이션을 또는 주식 시장의 불리한 변화 및 변동성
- 현재진행형의 COVID-19 대유행을 포함한 한국 및 다른 지역에 발생하는 심각한 질병
- 영토 또는 무역 분쟁 또는 외교 정책 불일치로 인한 악화를 포함하여 한국과 무역 상대국 또는 동맹국 간의 경제적 또는 외교적 관계의 악화
- 주요 국가의 부도 위험 증가와 이에 따른 세계 금융 시장에 미치는 부정적 영향
- 한국 정부의 최저 임금 인상 및 근로 시간 제한 정책에 따른 중소기업 및 기타 기업의 재무 상태 및 실적 악화
- 국내 대기업과 임원들의 부정에 대한 조사
- 국내 가계부채의 계속되는 증가, 소매업 또는 중소기업 대출의 연체 및 채무불이행 증가
- 글로벌 공급망 중단에 따른 수입 원자재, 천연자원, 희토류 광물 또는 반도체를 포함한 구성품의 부족
- 자유무역협정의 미 체결 또는 현재의 자유무역협정의 변경으로 인한 경제적 여파
- 사회 불안 및 노사 분규
- 한국 부동산 시장가격의 중대한 변동
- 세수의 중대한 감소나 재정부양수당, 실업수당 및 기타 경제 및 사회 프로그램에 대한 한국 정부 지출의 상당한 증가 및 특히 COVID-19 상황에서 정부가 가계에 대한 긴급재난지원금과 자금이 필요한 기업에 대한 긴급자금을 지원하기 위한 노력을 지속하고 있는 점을 고려한 국가 예산 적자 및 재정적자 심화
- 한국 기업집단, 기타 부실 대기업, 그 협력업체 및 금융기관의 구조조정 미흡 및 재정적인 문제
- 기업 회계 부정 및 특정 한국 기업 지배구조로 인한 투자자 신뢰도 저하
- 한국의 고령화 지원을 위한 사회적 지출 증가 또는 한국의 인구 감소에 따른 생산성 감소
- 지정학적 불안 요소와 세계 도처에 가해지는 테러 공격 위험
- 정치 불안 또는 국내 정당 내부 및 정당간의 갈등 증폭

- 중동(미국과 이란의 잠재적 적대 행위의 증가를 포함) 또는 북아프리카 산유국에 대한 적대감 또는 정치 사회적 긴장감 조성 및 이에 따른 글로벌 석유 산출량의 심각한 변동이나 갑작스러운 유가 상승
- 한국 또는 주요 교역상대국 경제 등에 심각한 부정적 영향을 미치는 자연재해 또는 인재
- 러시아와 관련된 적대 행위, 정치적 또는 사회적 긴장(러시아의 우크라이나 침공 및 미국과 기타 국가가 취했거나 미래에 취할 수 있는 조치 포함) 및 이로 인해 석유와 기타 천연물의 세계 공급과 세계 금융 시장에 미치는 부정적 영향
- 남북 또는 북미 관계의 긴장 고조 또는 적대 행위 발발

북한과의 긴장 고조는 당사 및 당사의 주가에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

한국의 현대사에 있어 남한과 북한의 관계는 긴장상태를 유지해왔습니다. 남북한 사이의 긴장 수준은 변화를 거듭해 왔으며, 미래에 전개될 사건으로 인해 급격히 긴장 수준이 높아지거나 변할 수 있습니다. 특히, 최근 북한의 핵무기와 탄도미사일 프로그램, 그리고 한국에 대한 적대적 군사행동으로 인해 안보에 대한 우려가 고조되고 있습니다. 최근 몇 년 동안 발생한 중요한 사건 중 일부는 다음과 같습니다.

- 북한은 2003년 1월 핵확산금지조약(Nuclear Non-Proliferation Treaty)의 의무를 이행하지 않을 것임을 밝혔고, 2006년 10월 이후 핵실험과 탄도미사일 등 6차례의 핵실험을 실시했습니다. 수년 동안 북한은 미국 본토에 도달할 수 있다고 주장하는 잠수함 발사 미사일과 대륙간 탄도 미사일을 포함하여 일련의 탄도 미사일 실험을 수행했습니다. 북한은 2022년에 대륙간 탄도미사일 8발을 포함하여 60발 이상의 탄도미사일을 발사하는 등, 미사일 테스트 빈도를 늘렸습니다. 이에 대해 한국 정부는 UN 안전보장이사회 결의안을 명백히 위반한 도발 행위를 거듭 규탄했습니다. 2016년 2월 한국 정부는 2016년 1월 북한의 4차 핵실험에 대한 대응으로 개성공단을 폐쇄하였습니다. 국제적으로 UN 안전보장이사회는 북한의 행동을 규탄하고 대북제재 범위를 대폭 확대하는 일련의 결의안을 통과시켰습니다. 미국과 EU도 북한에 대한 제재를 확대하고 있습니다.
- 2010년 3월 한국의 초계함이 해저 폭발로 침몰하여 많은 승조원이 사망했습니다. 한국 정부는 공식적으로 침몰의 원인을 북한으로 선언하였지만, 북한은 책임을 부인하였습니다. 더욱이 북한은 2010년 11월 한반도 서해안에서 사실상의 해상경계선인 북방한계선(NLL) 일대 연평도에 포탄 100발 이상의 포격을 가하여 인명 피해 및 막대한 재산 피해를 발생시켰습니다. 한국 정부는 이러한 북한의 도발을 규탄하였으며, 추가 도발이 있을 경우 엄중히 보복할 것을 선언했습니다.

또한 북한의 경제는 심각한 위기에 직면에 있고, 이러한 양상은 북한 내부의 사회적, 정치적 압력을 더욱 고조시킬 수 있습니다.

2018년 4월, 5월, 그리고 9월에 남북한 회담이, 2018년 6월, 2019년 2월 및 6월에 북한과 미국 간의 회담이 개최되었지만 한반도에 영향을 미치는 긴장 수준이 확대되지 않을 것이라는 보장은 할 수 없습니다. 예를 들어 북한의 리더십 위기, 남북한 고위급 회담의 결렬 또는 군사적 교전 발생 등으로 인하여 긴장이 더욱 고조될 경우 한국 경제와 당사의 영업, 재무상태는 물론 당사의 주가에도 중대하게 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다.

만약 한국정부가 위기 상황이 발생할 것으로 간주한다면, 정부가 당사의 주식예탁증서 소유자 및 수탁자의 배당금과 기타 금액에 대한 미 달러화로 환전 및 송금을 제한할 수도 있습니다.

외국환거래법에 따라, 만약 한국정부가 이자율 및 환율의 급작스러운 변동, 극도의 상환 불안정 또는 한국 금융 및 자본시장의 대혼란을 포함하는 위기 상황이 발생할 것으로 간주한다면, 정부는 한국 및 외국 투자자에게 한국 증권의 취득에 대하여 혹은 한국 증권의 매각이나 환율과 관계된 기타 상거래에서 발생한 수익, 배당금 또는 판매 수익의 본국 송환에 대하여 기획재정부의 사전 허가를 얻도록 하는 등의 필요한 규제를 둘 수 있습니다. 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 10.D. Exchange Controls” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 4. 회사의 개황 (Information on the Company)

제38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시)의 I. 회사의 개요 및 II. 사업의 내용에 관한 사항을 참고하시기 바랍니다.

Item 5. 영업/재무사항 검토 및 전망 (Operating & Financial Review & Prospects)

Item 5.A. 영업 실적 (Operating Results)

개요

당사의 영업실적은 주로 전반적인 시장상황, 당사의 생산성, 원가 및 제품 믹스의 영향을 받습니다.

시장 상황

제38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시)의 II. 사업의 내용 1. 사업의 개요를 참고하시기 바랍니다.

생산성 및 원가

당사는 생산성을 지속적으로 개선하고 이를 통해 각 패널의 제조 원가를 낮출 방법을 모색하고 있습니다. 당사는 대형 사이즈 유리 원판을 투입할 수 있는 설비에 투자함으로써 당사의 생산능력을 크게 증대하였습니다. 아래의 표에는 당사의 각 공장 별 투입 원판의 크기, 최초 설계 당시의 생산능력, 그리고 램프 업(Ramp-Up)의 결과 증대된 유리원판 투입량기준의 생산능력이 기간별로 표시되어 있습니다.

공장	투입원판 크기 (In millimeters)	연도말 생산능력 ⁽¹⁾		
		2020	2021	2022
(단위: 천, 월 투입 기판)				
AP3	1,500 x 1,850	24	17	29
AP4	1,500 x 1,850	31	31	28
OP1	2,200 x 2,500	86	86	70
P5 ⁽²⁾	1,100 x 1,250	44	45	N/A ⁽⁴⁾
P62	1,500 x 1,850	46	44	40
P7 ⁽³⁾	1,950 x 2,250	142	150	155 ⁽⁵⁾
P8	2,200 x 2,500	100	124	126
P9	2,200 x 2,500	82	81	71
CA	2,200 x 2,500	216	211	199
CO	2,200 x 2,500	56	89	90

(1) 12월말 실제생산능력은 연중 최대치를 기록한 월의 총 투입 원판 수량을 나타냅니다.

(2) 2022년 6월, 당사는 P5 공장의 생산을 중단하였습니다.

(3) 2022년 12월, 당사는 P7 공장의 생산을 중단하였습니다.

(4) N/A는 해당사항 없음을 의미합니다.

(5) 해당 금액은 2022년 12월 P7 공장을 닫기 전의 투입 생산능력을 포함하고 있습니다.

당사의 시설 투자를 위한 현금 지출은 2020년 2조 5,950억원, 2021년 3조 1,410억원 및 2022년 5조 790억원(US\$4,030백만)입니다. 이러한 시설 투자는 주로 2022년 중형 및 P-OLED 패널용 생산 시설에 대한 투자와 2021년 CO 시설에 대한 지속적인 투자 및 2020년 중국 광저우에 대한 투자(주로 광저우 정부와의 합작 투자인 CO 시설의 대형 OLED 생산 라인 건설)와 관련이 있습니다. 시설 투자는 동기간의 신규 설비 구입으로 인하여 추가로 발생하였습니다. 당사의 매출 대비 감가상각비는 2020 15.4%에서 2021년 13.3%로 감소하였으나, 2022년은 15.2%로 증가했습니다. 2021년 대비 2022년의 증가는, 감가상각비의 소폭 증가에 비해 매출이 감소했기 때문입니다. 당사는 2023년 현금 기반의 총 자본 지출이 2022년에 비해 더 낮을 것으로 예상하며, 주로 OLED 패널 시설과 관련하여 과거에 공표한 투자에 사용할 것입니다. 이러한 예상 자본 지출은 정기적인 평가 대상이 되며, 이러한 예상 자본 지출이 평가 후 실질적으로 변동되지 않을 것이라는 어떠한 보증도 할 수 없습니다.

당사는 설립초기부터 생산시설을 자체 설계하였으며 대부분의 장비를 당사의 장비 공급업체와 공동 개발하여 왔습니다. 이러한 노력을 통해 당사는 더 큰 유리 원판의 처리가 가능한 차세대 설비를 설계하고 운영하는데 있어 가치 있는 경험을 얻을 수 있었습니다. 당사는 이러한 경험을 활용하여 모든 공장에서 높은 생산성과 수율을 달성하고 유지함으로써 원가를 낮출 수 있었습니다. 또한 최근에는 해외

공급업체로부터 구매한 장비의 일부를 현지 공급업체로부터 구매하며 공급처 다변화와 비용 절감을 꾀하고 있습니다.

또한 당사는 장비의 성능 개선, 자재 흐름의 효율성 향상, 그리고 공정과 제품 설계의 품질 개선 등 모든 공장을 대상으로 한 각종 공정 개선 활동을 계속 추진할 것입니다. 예를 들어, 당사는 TFT 공정 중 특정 모델의 마스크 공정 수를 4단계에서 3단계 공정으로 축소하였으며, 이를 통하여 동일한 시간에 더 많은 유리 원판 투입량을 처리할 수 있게 되었습니다. 이러한 공정 개선으로 인하여 대규모 설비투자 없이도 당사의 제품 생산량이 증가되며, 패널당 고정비를 절감할 수 있습니다. 대형 OLED 디스플레이 제품의 양산을 위해, 기존의 TFT-LCD 생산 라인을 OLED 생산 라인으로 변경하였습니다. 당사의 대형 OLED 디스플레이는 TFT-LCD 패널 생산공정과 유사한 산화물박막트랜지스터(Oxide TFT) 기술을 사용하기 때문에, 상대적으로 적은 변경작업이 필요하며, 그로 인해 생산 라인 교체를 위한 추가 투자비용을 절감할 수 있습니다. 당사의 영업 규모 또한 크게 확대되어 왔으며, 그 결과 당사는 규모의 경제를 실현할 수 있게 되었습니다.

원재료비는 당사의 원가 중 가장 큰 부분을 차지하는 항목입니다. 당사는 공급처로부터 원재료 구매 가격을 주시하고 가격경쟁력이 있는 해외 공급업체로 공급기반을 다양화하고 있습니다. 또한 당사는 당사의 규모와 업계 선도적인 위치를 활용하여 공급업체로부터 경쟁력 있는 가격으로 구매해왔습니다.

상기의 요인들로 당사의 순면적 기준 제품 미터당 매출원가(총 매출원가 ÷ 출하된 총 순면적)를 감소시킬 수 있었습니다. 그러나 2021년 대비 2022년 당사의 순면적 기준 제품 미터당 매출원가는 13.6% 증가했으며, 주 요인은 원재료 및 부품 구매의 중대한 비중을 차지하는 미국 달러에 대한 한국 원화의 가치가 절하되었고 2022년 일부 기간 동안 세계 반도체 공급 부족으로 인해 주요 원자재 및 부품의 전반적인 시장 가격이 상승했기 때문입니다. 2020년 대비 2021년 당사의 순면적 기준 제품 미터당 매출원가는 1.0%로 소폭 감소했는데, 이는 주로 미국 달러에 대한 한국 원화의 평균 가치가 절상했기 때문입니다.

최근 몇 년간 당사의 비용 절감 노력에는 한국과 중국의 TFT-LCD 패널 생산을 크게 줄이기로 한 결정이 포함됩니다. 2022년에 당사는 중국 제조 시설의 TV용 TFT-LCD 패널 생산 능력을 줄였습니다. 또한 2022년 6월 P5 시설(노트북 컴퓨터와 모바일 및 기타 애플리케이션용 TFT-LCD 패널을 생산했던 곳)과 2022년 12월 P7 시설(TV용 TFT-LCD 패널을 생산했던 곳)의 생산을 중단하고 폐쇄했습니다. 당사는 제품 믹스에서 OLED TV 패널의 비율과 해당 패널의 생산 능력을 늘리고 시장 상황에 상대적으로 더 민감하고 제품 차별화 기회가 적은 TFT-LCD 패널의 생산 수준을 추가로 줄이기 위한 지속적인 노력을 하고 있습니다.

제품 믹스

제품 믹스는 다양한 제품 시장 간에 생산능력을 배분하는 당사의 전략을 반영한 것이며, 여러 시장 및 사이즈군에서의 디스플레이 패널 수요 및 당사 디스플레이 패널에 대한 수익성 평가를 바탕으로 지속적으로 검토되고 조정됩니다. 최근 몇 년간 시장은 대형화되어 왔으며 특히 초고화질(Ultra HD) TV, 초박형(Ultra-Thin) 노트북, 태블릿 컴퓨터 및 모바일과 기타 어플리케이션 등의 OLED 기술을 포함하는 차별화된 특정 제품에 기반한 신규 시장으로 재편되어 왔습니다. 이러한 시장 추세에 대응하기 위해 당사는 차별화된 특화 제품의 개발 및 상용화뿐만 아니라 OLED 패널의 생산능력과 판매를 확대했으며, OLED 패널 매출은 2022년 총 매출의 약 40%를 차지했습니다. 예를 들어, 당사는 증가하는 대형 TV용 패널의 수요에 대응하기 위해 2020년에서 2022년 사이 당사 제품 믹스에서 65인치 혹은 그 이상의 TV용 패널의 판매 비중을 증가시키도록 포트폴리오를 구성하였습니다. 또한, IT 패널시장 점유를 위해 21:9 ultra 와이드 스크린 모니터, 보더리스 베젤, 곡선 디스플레이를 포함하여, 다양한 화면비율의 주로 21.5인치에서 49인치의 Full HD 패널을 공급하고 있습니다. 또한 당사는 고해상도, 빠른 응답 시간 및 빠른 주사율을 갖춘 게이밍 모니터용 디스플레이 패널을 제품 포트폴리오에 도입했습니다. 그리고 특수 기능 및 최신기술을 갖춘 모바일 및 기타 어플리케이션 부문의 모바일 패널의 생산 능력을 향상시켰습니다. 이와 함께 당사는 차별화된 특정 제품 수요에 부응하기 위하여 관련 제품을 개발하고 판매하고 있습니다. 예를 들어, AH-IPS에 기반한 고해상도 태블릿 컴퓨터용 패널, 플라스틱 OLED 기술을 적용한 스마트폰, 차량용 제품과 웨어러블 디바이스용 패널 및 Ultra HD 및 OLED 기술을 적용한 대형 TV용 패널을 개발 및 판매하였습니다. 제품 믹스에서 고수익 OLED 패널의 비율을 높이기 위한 지속적인 노력의 일환으로 상기 서술한 바와 같이 중국의 TFT-LCD 패널 생산 능력을 줄이고 한국의 일부 시설(TFT-LCD 패널 생산 공장)을 폐쇄하는 등, 최근 몇 년 동안 수익성이 낮고 시장의 지속적인 공급 과잉이 있는 TFT-LCD 패널의 생산 수준을 낮췄습니다.

아래의 표는 당사의 제품별 매출액과 전체 매출액 대비 각 제품별 매출액을 백분율로 표시하여 보여줍니다.

	2020		2021		2022 ⁽¹⁾		
	매출	%	매출	%	매출	매출 ⁽²⁾	%
패널:	(단위: 십억 원, US\$ 백만, 백분율 제외)						
텔레비전	₩ 6,738	27.8%	₩ 9,466	31.7%	₩ 6,975	US\$ 5,535	26.4%
IT 제품 ⁽³⁾	10,121	41.7	12,459	41.7	11,198	8,886	42.5
모바일과 기타 어플리케이션 ⁽⁴⁾	7,359	30.3	7,900	26.4	8,146	6,464	30.9
제품판매	₩ 24,218	99.8%	₩ 29,825	99.8%	₩ 26,319	US\$ 20,885	99.8%
로열티 및 기타	44	0.2	53	0.2	46	37	0.2
매출	₩ 24,262	100.0%	₩ 29,878	100.0%	₩ 26,365	US\$20,922	100.0%

- (1) 기존에 기타포괄손익누계액으로 처리되었으나, 위험회피 된 예상 거래의 매출이 인식된 2022년에 매출 차감으로 재분류 된 선도환 헷지 손실 2,130억원(US\$169백만)을 제외하기 전 금액입니다.
- (2) 편의상, 원화 금액은 US\$1당 1,260.18원의 환율(Federal Reserve Bank of New York이 확인한 2022년 12월 31일자 정오의 매입환율)로 계산된 미 달러화로 표시되었습니다.
- (3) 노트북 컴퓨터, 데스크탑 모니터 및 태블릿 컴퓨터를 포함합니다.
- (4) 스마트폰 및 기타 유형의 휴대 전화를 포함한 휴대용 기기용 패널, 엔터테인먼트 시스템, 차량용 디스플레이, 휴대용 내비게이션, 의료 기기와 같은 산업용 및 기타 어플리케이션이 대표적으로 포함되어 있습니다.

아래의 표는 당사의 제품별 판매량과 전체 판매량 대비 각 제품별 판매량을 백분율로 표시하여 보여 줍니다.

패널	12월 31일 종료 회계연도					
	2020		2021		2022	
	패널수	%	패널수	%	패널수	%
(in thousands, except for percentages)						
텔레비전	27,747	12.2%	30,214	12.0%	29,305	13.3%
IT 제품 ⁽¹⁾	97,728	42.8	107,943	43.0	87,376	39.8
모바일과 기타 어플리케이션 ⁽²⁾	102,884	45.1	112,758	45.0	103,115	46.9
합계	228,359	100.0%	250,915	100.0%	219,796	100.0%

- (1) 노트북 컴퓨터, 데스크탑 모니터 및 태블릿 컴퓨터를 포함합니다..
- (2) 스마트폰 및 기타 유형의 휴대 전화를 포함한 휴대용 기기용 패널, 엔터테인먼트 시스템, 차량용 디스플레이, 휴대용 내비게이션, 의료 기기와 같은 산업용 및 기타 어플리케이션이 대표적으로 포함되어 있습니다.

평균 판매가격

제품 믹스는 당사의 평균 패널당 판매가격에 영향을 미칩니다. 또한, 제품의 원가나 판매가격은 산업의 주기, 수요공급의 균형, 시장 또는 산업의 기타 변동성 외에도 제품의 크기, 기술 및 사양에 따라 다양합니다. 그러므로 특정 시기의 평균 패널당 판매가격은 산업 주기와 특정 제품에 대한 생산능력의 배분 결과에 따라 달라집니다. 이에 따라 평균판매가격은 중요하게 변동될 수 있습니다. 당사의 패널당 평균 판매가격(제품 매출 금액 ÷ 출하된 총 패널 수)은 2020년 106천원에서 2021년 119천원으로 12.3%, 2022년 120천원 (US\$95)으로 0.8% 증가했습니다. 2020년 대비 2021년의 증가는 주로 TV와 IT 제품, 특히 데스크탑 모니터의 평균판매단가 인상 때문이며, 이는 보통 판매가격이 높은 OLED TV 패널과 고급 데스크탑 모니터 패널의 제품 믹스 비율 증가 때문입니다. 2021년 대비 2022년에는 IT 제품 및 모바일과 기타 어플리케이션의 평균판매단가 상승으로 인하여 평균판매단가가 소폭 상승하였습니다.

이는 주로 제품 믹스에서 고급 및 차별화된 제품의 비중 증대라는 당사의 전략과 당사의 거의 모든 매출이 표시되는 US달러 대비 원화가 2022년 동안 전반적인 평가 절하로 인한 것이며, 인플레이션과 금리 상승, 전세계적인 변동성 및 불확실성으로 인한 소비자 소비 수준의 전반적인 감소로 인한 디스플레이 패널의 가격 인하 압력이 이를 부분적으로 상쇄하였습니다. 이러한 IT 제품과 모바일 및 기타 어플리케이션의 평균판매단가 상승은 TV 제품의 평균판매단가의 상당한 하락으로 부분적으로 상쇄되었으며, 이는 인플레이션과 금리 상승, 전세계적인 경제 변동성과 불확실성으로 인한 소비자 소비의 전반적인 감소에 따른 가격 인하 압력 때문입니다.

아래의 표는 제품별 패널당 평균 판매가격을 기간별로 보여 줍니다.

	평균 판매가 ⁽¹⁾					
	12월 31일에 종료하는 연도					
	2020		2021		2022 ⁽²⁾	
	(in thousands, except for US\$)					
TV	₩ 243	–	₩ 313	–	₩ 238	US\$189
IT 제품 ⁽³⁾	104		115		128	102
모바일과 기타 어플리케이션 ⁽⁴⁾	72		70		79	63
모든 패널	106		119		120	95

(1) 각 시장별 평균 판매가는 시장별 매출을 시장별 판매수량으로 나눈 값입니다.

(2) 편의상, 원화 금액은 US\$1당 1,260.18원의 환율(Federal Reserve Bank of New York이 확인한 2022년 12월 31일자 정오의 매입환율)로 계산된 미 달러화로 표시되었습니다.

(3) 노트북 컴퓨터, 데스크탑 모니터 및 태블릿 컴퓨터를 포함합니다.

(4) 스마트폰 및 기타 유형의 휴대 전화를 포함한 휴대용 기기용 패널, 엔터테인먼트 시스템, 차량용 디스플레이, 휴대용 내비게이션, 의료 기기와 같은 산업용 및 기타 어플리케이션이 대표적으로 포함되어 있습니다.

당사의 출하된 순면적 기준 제곱미터 당 평균 판매가격(총 매출액 ÷ 출하된 총 순면적)은 2020년 792천원에서 2021년 849천원으로 7.3% 증가하였고, 2022년 829천원(US\$658)으로 2.4% 감소하였습니다.

최근 회계 변동

새로운 기준, 해석 및 조항에 대해서는 주석 2(d)를 참고하시기 바랍니다.

영업 실적

아래의 표는 당사의 기간별 주요 영업 실적과 해당 항목이 매출에서 차지하는 비중을 나타냅니다.

12월 31일 종료 회계연도

	2020	%	2021	%	2022	2022 ⁽¹⁾	
	(단위: 십억 원, US\$백만, 백분율 제외)						
매출	₩24,262	100.0%	₩29,878	100.0%	₩26,365 ⁽²⁾	US\$20,922	10
매출원가	(21,626)	89.1	(24,573)	82.2	(25,028)	(19,861)	
매출총이익	2,636	10.9	5,305	17.8	1,124	892	
판매비	(818)	3.4	(933)	3.1	(896)	(711)	
관리비	(755)	3.1	(919)	3.1	(931)	(739)	
연구개발비	(1,099)	4.5	(1,222)	4.1	(1,382)	(1,097)	
기타수익	1,785	7.4	1,252	4.2	3,186	2,528	
기타비용	(1,999)	8.2	(1,281)	4.3	(4,446)	(3,528)	
금융수익	439	1.8	426	1.4	873	693	
금융비용	(803)	3.3	(917)	3.1	(966)	(766)	
지분법손익	12	0.1	8	0.0	5	4	
법인세비용차감전순이익	(602)	(2.5)	1,719	5.8	(3,433)	(2,724)	(
법인세비용	526	2.2	(385)	(1.3)	238	189	
당기순이익	(76)	(0.3)	1,334	4.5	(3,195)	(2,535)	(

- (1) 편의상, 원화금액은 US\$1당 1,260.18원의 환율(Federal Reserve Bank of New York이 확인한 2022년 12월 31일자 정오의 매입환율)로 계산된 미 달러화로 표시되었습니다.
- (2) 기존에 기타포괄손익누계액으로 처리되었으나, 위험회피 된 예상 거래의 매출이 인식된 2022년에 매출 차감으로 재분류 된 선도환 헷지 손실 2,130억원(US\$169백만)을 제외하기 전 금액입니다.

2021년 대비 2022년 비교

매출

당사의 2022년 매출액은 2020년 29조 8,780억에서 11.8% 감소한 26조 3,650억원(US\$20,922백만)입니다. 매출 감소는 TV와 IT 제품 패널 매출의 감소에 따른 것이며, 이는 IT 제품용 패널의 판매 수량 감소 및 TV 패널의 평균 판매가격 하락 때문입니다. 모바일 및 기타 어플리케이션의 매출 증가가 이를 일부 상쇄했습니다.

TV용 패널의 매출액은 2021년 9조 4,660억원에서 2022년 6조 9,750억원(US\$5,535백만)으로 26.3% 감소했는데, 이는 2021년 대비 2022년에 평균판매단가의 중대한 감소 및 판매량의 소폭 감소 때문입니다. TV용 패널의 평균판매가격은 2021년 313천원에서 2022년 238천원(US\$189)원으로 24.0% 감소했고, TV용 패널의 판매량은 2021년 3,020만개에서 2022년 2,930만개로 3.0% 감소했습니다. TV 패널 평균판매가격 하락은 인플레이션 및 금리 상승에 따른 소비자 소비 수준의 전반적인 감소로 인한 TFT-LCD 및 OLED TV 시장 수요의 감소 때문이며, 이는 2022년 US달러 대비 원화 평가절하의 긍정적인 효과를 상쇄하고도 남습니다. 이러한 부정적인 효과는 일반적으로 TFT-LCD보다 높은 판매가인 OLED 패널의 제품 믹스 비중 증가로 일부 상쇄되었습니다. TV용 패널 판매량 감소는 고부가가치 OLED TV 패널의 비중을 높이고 TFT-LCD TV 패널 비중을 낮추려는 당사의 지속적인 전략에 따른 TFT-LCD TV 패널의 판매량 감소 및 상기술한 TFT-LCD 및 OLED TV에 대한 시장 수요 감소 때문입니다.

IT 제품용 패널 매출액은 2021년 12조 4,590억원에서 2022년 11조 1,980억원(US\$8,886백만)으로 10.1% 감소했는데, 2021년 대비 2022년 판매량이 감소했기 때문이며 2021년 대비 2022년 평균판매가격의 증가가 이를 일부 상쇄했습니다. IT 제품용 패널의 판매량은 2021년 1억 790만개에서 2022년 8,740만개로 19.0% 감소한 반면, 평균판매가격은 2021년 115천원에서 2022년 128천원(US\$102)으로 11.3% 증가했습니다. IT 제품용 패널의 판매량 감소는 주로 인플레이션 및 금리 상승에 따른 소비자 소비 수준의 전반적인 감소로 인한 시장 수요의 감소 때문입니다. IT 제품용 패널의 평균판매가격의 증가는 2022년 US달러 대비 원화 평가절하와 High-end IT 제품 시장에서의 입지를 공고히 하고 독자 브랜드 고객과의 협력을 강화를 통한 차별화된 특수 기능이 있는 고가의 IT용 패널 비중이 지속적으로 증가했기 때문입니다.

모바일 및 기타 어플리케이션용 패널의 매출액은 2021년 7조 9,000억원에서 2022년 8조 1,460억원(US\$6,464백만)으로 3.1% 증가했는데, 이는 2021년 대비 2022년의 평균판매가격이 상승했기 때문이며, 2021년 대비 2022년의 패널 판매량 감소로 일부 상쇄되었습니다. 모바일 및 기타 어플리케이션용 패널의 평균판매가격은 2021년 70천원에서 2022년 79천원(US\$63)으로 12.9% 증가하였으나, 판매량은 2021년 1억 1,280만개에서 2022년 1억 310만개로 8.6%로 감소했습니다. 평균판매가격의 증가는 2022년 중 US달러 대비 원화 평가절하, 차별화된 특징점 패널과 대형 패널 비중 확대 및 스마트폰과 차량용 제품, 웨어러블 기기용의 고마진 OLED 패널의 비중의 증가 때문입니다. 패널 판매량의 감소는 인플레이션 및 금리 상승에 따른 소비자 소비 수준의 전반적인 감소로 인한 시장 수요의 감소만이 아니라, OLED 제품 비중의 증가 및 TFT-LCD 제품 생산을 줄이는 당사의 지속적인 전략 때문입니다.

또한, 로열티 등으로 인한 매출액은 2021년 530억원에서 2022년 460억원(US\$37백만)으로 13.2% 감소하였습니다. 이는 샘플 제품과 특정 원재료, 구성품의 매출로 구성된 기타매출이 2021년

390억원에서 2022년 340억원(US\$27백만)으로 12.8% 감소한 것과 로열티 매출이 2021년 140억원에서 2022년 120억원 (US\$10백만)으로 14.3% 감소한 것에 기인합니다.

매출원가

매출원가는 2021년 24조 5,730억원에서 2022년 25조 280억원(US\$19,861백만)으로 1.9% 증가했습니다. 2021년 대비 2022년 매출원가 증가의 주요 요인은 원재료 및 부품 구매의 87.8%를 차지하는 US달러 강세 및 패널 판매량 감소에 따른 인건비와 원자재 비용 감소로 부분적으로 상쇄된 간접비의 증가 때문입니다.

매출원가 대비 원재료비, 노무비, 간접비, 감가상각비 및 상각비 및 재고 비용의 변동 비율은 2021년은 60.2%, 11.5%, 13.5%, 15.4%, (0.6)%이고 2022년은 59.0%, 11.1%, 13.5%, 15.2%, 1.2%입니다.

매출액 대비 매출원가 비율은 2021년 82.2%에서 2022년 94.9%로 증가하였습니다. 2021년 대비 2022년의 매출액 대비 매출원가 비율이 증가한 것은 디스플레이 패널에 대한 전체적인 시장 수요 약화에 따른 글로벌 디스플레이 패널 산업에서의 지속적인 가격인하 압력, US달러 대비 원화 가치평가절하에 따른 원재료 비용 상승 및 2022년 일부 기간 동안 반도체의 세계적 공급 부족에 따른 주요 원자재 및 구성 요소의 전반적인 시장 가격 상승 때문입니다.

순면적당 매출원가(총 매출원가÷출하된 총 순면적)는 2021년 699천원에서 2022년 794천원(US\$630)으로 13.6% 증가했습니다. 패널당 매출원가(총 매출원가÷총 판매수량)는 2021년 98천원에서 2022년 114천원 (US\$90)으로 16.3% 증가하였습니다. 이는 당사 제품 믹스에서 판매된 각 제품 범주 내의 다른 패널 단위에 비해 일반적으로 매출원가가 더 높은, 차별화된 특수 기능과 신기술이 도입된 패널의 제품의 비중이 증가했으며, 동기간 내 원화 대비 US달러가 강세를 보였기 때문입니다.

매출총이익 및 매출총이익률

상기의 요인들이 누적적으로 작용하여 당사의 매출총이익은 2021년 5조 3,050억원에서 2022년 1조 1,240억원(US\$892백만)으로 78.8% 감소하였으며, 매출총이익률은 동기간 17.8%에서 4.3%로 감소하였습니다. 당사의 제품 믹스가 지속적으로 High-end 제품군으로 이동함에 따라 패널당 평균판매가격과 매출원가가 2021년 대비 2022년에 증가했습니다. 그러나 패널당 매출원가 상승이 평균판매가격의 상승을 상회하였는데, 이는 시장수요 둔화에 따른 가격 하락 압력 때문입니다.

판매비와 관리비

판매비와 관리비는 2021년 1조 8,520억원에서 2022년 1조 8,270원(US\$1,450백만)으로 1.3% 감소하였습니다. 당사의 매출액 대비 판매비와 관리비 비율은 2021년 6.2%에서 2022년 6.9%로 증가하였습니다. 2021년 대비 2022년의 판매비와 관리비가 감소한 것은 주로 2021년 대비 2022년에 전반적인 매출의 감소에 따른 운반비의 감소와, 성과급 지급 감소로 인한 급여 및 상여의 감소 때문입니다. 이러한 감소 효과는 COVID-19로 인한 사회적 거리두기의 완화에 따른 해외 시장 개척 관련 비용의 증가 및 OLED 패널 제품의 비중 증가에 따른 보증 비용 증가로 인하여 일부 상쇄되었습니다.

아래의 표는 2021년 및 2022년의 판매비와 관리비를 주요 항목으로 세분한 것입니다.

	12월 31일 종료 회계연도	
	2021	2022
	(단위: 십억 원)	
급여 및 상여	₩ 387	₩ 355
퇴직급여	23	27
복리후생비	87	91
운반비	299	214
지급수수료	248	272
감가상각비	267	264
세금과공과	75	70
광고선전비	126	108
판매보증비	217	251
보험료	17	15
여비교통비	7	18
교육훈련비	16	15
기타	83	127
총계	₩ 1,852	₩ 1,827

연구개발비

연구개발비는 2021년 1조 2,220억원에서 2022년 1조 3,820억원(US\$1,097백만)으로 13.1% 증가했습니다. 당사의 매출액 대비 연구개발비 비율은 2021년 4.1%에서 2022년 5.2%로 증가했습니다. 이러한 연구개발비의 증가는 주로 OLED와 차세대 기술 및 제품과 관련된 연구개발 활동의 증가에 기인합니다.

기타수익(비용)

기타수익에는 주로 영업활동으로 인한 외환이익이 포함되며, 기타비용에는 주로 영업활동으로 인한 외환손실과 유형자산 및 무형자산의 손상차손으로 구성됩니다. 당사의 기타순비용은 2021년 290억원에서 2022년 1조 2,600억원(US\$1,000백만)으로 증가하였습니다. 이는 유형자산 손상차손이 2021년 180억원에서 2022년 1조 2,570억원(US\$998백만)으로 증가하고, 무형자산 손상차손이 2021년 280억원에서 2022년 1,340억원(US\$107백만)으로 증가했기 때문입니다. 이러한 유무형자산의 손상차손은 대형 OLED 패널 사업과 관련된 유무형자산에서 발생했습니다. 당사는 한국에서의 TFT-LCD TV 디스플레이 패널 사업 철수 및 사업 재편에 따라, 2022년에 대형 OLED 패널 사업을 기존 디스플레이 현금 창출 단위에서 구분하여 독립된 현금 창출 단위로 분리하였습니다. 대형 OLED 패널 사업과 관련된 유무형자산의 손상차손은 프리미엄 TV에 대한 시장 수요 약세와 세계 경제 전망의 불확실성이 지속되고 악화됨에 따라 업계 전망이 낮아졌기 때문에 발생했습니다. 재무제표 주석 10(d)를 참고하시기 바랍니다.

금융수익(비용)

총 순금융비용은 2021년 4,910억원에서 2022년 930억원(US\$74백만)으로 81.1% 감소했습니다. 이러한 감소의 원인은 주요 외화 통화 대비 원화 가치가 절하되었고 환율의 변동성이 2021년 대비 2022년에 더 높아서 외화환산손실이 2021년 3,000억원에서 2022년 1,320억원(US\$105백만)으로 56.0% 감소했기 때문입니다. 파생상품 순평가이익이 2021년 2,130억원에서 2022년 1,280억원(US\$102백만)으로 39.9% 감소한 것이 이를 일부 상쇄하였는데, 미 달러화 대비 원화가 평가절하 되었고 2021년 대비 2022년에 환율 변동성이 더 높았기 때문입니다. 이러한 변동성의 결과로 당사는 파생상품 순거래이익을 2021년 80억원, 2022년 490억원(US\$39백만)을 인식하였습니다.

법인세비용(수익)

당사는 2021년 법인세비용 3,850억원 대비 2022년 2,380억원(US\$189백만)의 법인세이익을 인식했습니다. 이는 2021년에는 법인세차감전순이익이 1조 7,190억원이었던 반면, 2022년에는 법인세차감전순손실이 3조 4,330억원(US\$2,724백만)이기 때문입니다. 이에 따라 당기법인세비용은 2021년 3,630억원에서 2022년 1,470억원(US\$117백만)으로 크게 감소했고, 이연법인세비용이 220억원이었던 2021년과 비교하여 2022년에는 이연법인세수익을 3,850억원(US\$305백만)을 인식했습니다. 또한 당사는 세법개정 영향 및 미래 과세소득 추정 변동에 따라 2022년에 실현가능성이 없는 이연법인세자산의 감소 4,580억원(US\$363 백만)을 인식했습니다. 해당 내용은 “Item 5.B. Liquidity and Capital Resources - Taxation”을 참고하시기 바랍니다. 또한 당사는 세법 개정에 따른 세율변동효과 1,680억원(US\$141백만)을 인식했습니다. 2021년의 유효세율은 22.4%였던 반면, 2022년에는 법인세차감전순손실로 인하여 유효세율이 계산되지 않았습니다. 재무제표 주석 23, 24를 참고하시기 바랍니다.

당기순이익(손실)

상기 설명된 이유가 누적적으로 반영된 결과, 당사는 2021년 1조 3,340억원의 당기순이익을 인식했지만, 2022년에는 3조 1,950억원(US\$2,535백만)의 당기순손실을 인식했습니다. 2021년 매출 대비 이익 비중은 4.5%이며, 2022년 매출 대비 손실 비중은 (12.1%)입니다.

2020년 대비 2021년 비교

매출

당사의 2021년 매출액은 2020년 24조 2,620억에서 23.1% 증가한 29조 8,780억원입니다. 매출 증가는 TV, IT 제품, 모바일과 기타 어플리케이션용 패널 판매로 인한 매출 증가에 따른 것으로, 판매된 패널 수의 증가와 TV 및 IT 제품의 평균 판매가격 상승 때문입니다.

TV용 패널의 매출액은 2020년 6조 7,380억원에서 2021년 9조 4,660억으로 40.5% 증가했는데, 이는 2020년 대비 2021년에 평균판매단가 및 판매량이 증가했기 때문입니다. TV용 패널의 평균판매가격은 2020년 243천원에서 2021년 313천원으로 28.8% 증가했고, TV용 패널의 판매량은 2020년 2,770만개에서 2021년 3,020만개로 9.0% 증가했습니다. TV 패널 평균판매가격 상승은 2021년 TFT-LCD TV 패널 가격의 전반적인 상승과, 일반적으로 TFT-LCD보다 높은 판매가인 OLED 패널의 제품 믹스 비중이 지속적으로 증가했기 때문입니다. TV용 패널 판매량 증가는 프리미엄 TV 시장의 대형 OLED 패널 판매량 증가로 인한 것으로, 고부가가치 OLED TV 패널의 비중을 높이고 TFT-LCD TV 패널 비중을 낮추려는 당사의 지속적인 전략이 반영되었습니다.

IT 제품용 패널 매출액은 2020년 10조 1,210억원에서 2021년 12조 4,590억으로 23.1% 증가했는데, 이는 2020년 대비 2021년의 평균판매단가 및 판매량이 증가했기 때문입니다. IT 제품용 패널의 평균판매가격은 2020년 104천원에서 2021년 115천원으로 10.6% 증가했고, IT 제품용 패널의 판매량은 2020년 9,770만개에서 2021년 1억 790만개로 10.4% 증가했습니다. IT 제품용 평균판매가격의 증가는 차별화된 특수 기능이 있는 고가의 IT용 패널 비중이 지속적으로 증가했기 때문이며, 이를 통해 당사는 High-end IT 제품 시장에서의 입지를 공고히 하고 독자 브랜드 고객과의 협력을 강화했습니다. IT 제품용 패널 판매량의 증가는 주로 세계적인 COVID-19 전염병 확산에 따른 재택 근무의 증가 및 온라인 교육과 사회적 거리두기로 인한 수요 증가가 반영되었습니다.

모바일 및 기타 어플리케이션용 패널의 매출액은 2020년 7조 3,590억원에서 2021년 7조 9,000억으로 7.4% 증가했는데, 이는 2020년 대비 2021년의 패널 판매량이 증가했기 때문이며, 2020년 대비 2021년의 패널 평균판매가격의 소폭 하락으로 일부 상쇄되었습니다. 모바일 및 기타 어플리케이션용 패널의

판매량은 2020년 1억 290만개에서 2021년 1억 1,280만개로 9.6%로 증가하였으나, 평균판매가격은 2020년 72천원에서 2021년 70천원으로 2.8% 감소하였습니다. 판매량의 증가는 신규 패널의 적시 개발과 패널 양산의 안정성이 향상됐기 때문이며, 이는 독자 브랜드 고객과의 협력을 강화했습니다. 평균판매가격의 하락은 주로 생산 능력 확대 및 경쟁업체와의 경쟁 심화에 따른 스마트폰 시장의 가격 인하 압력 때문입니다.

또한, 로열티 등으로 인한 매출액은 2020년 440억원에서 2021년 530억원으로 20.5% 증가하였습니다. 이는 샘플 제품과 특정 원재료, 구성품의 매출로 구성된 기타매출이 2020년 300억원에서 2021년 390억으로 증가한 것에 기인합니다. 반면 로열티매출은 2020년과 2021년 140억원으로 일정하게 유지되었습니다.

매출원가

매출원가는 2020년 21조 6,260억원에서 2021년 24조 5,730억원으로 13.6% 증가했습니다. 2020년 대비 2021년 매출원가 증가의 주요 요인은 전년도 대비 매출 수량의 증가에 따른 원재료 및 부품원가의 증가와 더불어 동일 기간 동안 단위당 비용 증가에 기여하는 고급 제품의 제품믹스 비중 증가입니다.

매출원가 대비 원재료비, 노무비, 간접비, 감가상각비 및 상각비 및 재고 비용의 변동 비율은 2020년이 60.7%, 9.9%, 13.4%, 15.7%, 0.3%이고 2021년이 60.2%, 11.5%, 13.5%, 15.4%, (0.6)%입니다. 매출액 대비 매출원가 비율은 2020년 89.1%에서 2021년 82.2%로 감소하였습니다. 2020년 대비 2021년의 매출액 대비 매출원가 비율이 감소한 것은 제품믹스에서 고부가 가치 제품의 비중을 늘리려는 당사의 지속적인 노력에 기인합니다.

순면적당 매출원가(총 매출원가 ÷ 출하된 총 순면적)는 2020년 706천원에서 2021년 699천원으로 1.0% 소폭 감소했습니다. 패널당 매출원가(총 매출원가 ÷ 총 판매수량)는 2020년 95천원에서 2021년 98천원으로 3.2% 증가하였습니다. 이는 당사 제품 믹스에서 판매된 각 제품 범주 내의 다른 패널 단위에 비해 일반적으로 매출원가가 더 높은 TV와 차별화된 특수 기능과 신기술이 도입된 더 큰 패널의 IT 제품의 비중이 증가했기 때문입니다.

매출총이익 및 매출총이익률

상기의 요인들이 누적적으로 작용하여 당사의 매출총이익은 2020년 2조 6,360억원 에서 2021년 5조 3,050억원으로 101.3% 증가하였으며, 매출총이익률은 동기간 10.9%에서 17.8%로 증가하였습니다. 당사의 제품 믹스가 지속적으로 High-end 제품군으로 이동함에 따라 패널당 평균판매가격과 매출원가가 2020년 대비 2021년에 증가했습니다. 그러나 평균판매가격의 상승이 패널당 매출원가 상승을 상회하였는데, 이는

제품 믹스에서 차별화된 기술(OLED 등)을 가진 제품 비중이 증가하고 COVID-19 전염병 확산으로 인한 재택 근무와 온라인 교육이 늘어나면서 전세계적인 수요가 증가했기 때문입니다.

판매비와 관리비

판매비와 관리비는 2020년 1조 5,730억원에서 2021년 1조 8,520원으로 17.7% 증가하였습니다. 당사의 매출액 대비 판매비와 관리비 비율은 2020년 6.5%에서 2021년 6.2%로 감소하였습니다. 2020년 대비 2021년의 판매비와 관리비의 증가는 주로 다음 요인의 증가에 기인합니다.

- COVID-19로 인한 항공 화물 사용 증가와 해상 운임 증가 및 2020년 대비 2021년 매출량의 증가에 따른 운송비
- 전체적인 임금 수준 및 직원 수의 증가에 따른 급여

상기의 증가 효과는 해당 기간 동안 OLED와 같은 최신기술을 탑재한 당사 제품의 결함 감소에 따른 제품 보증비용 감소로 일부 상쇄되었습니다. 아래의 표는 2020년 및 2021년의 판매비와 관리비를 주요 항목으로 세분한 것입니다.

	12월 31일 종료 회계연도	
	2020	2021
	(단위: 십억 원)	
급여 및 상여	₩ 294	₩ 387
퇴직급여	26	23
복리후생비	68	87
운반비	148	299
지급수수료	222	248
감가상각비	215	267
세금과공과	83	75
광고선전비	114	126
판매보증비	309	217
보험료	13	17
여비교통비	8	7
교육훈련비	8	16
기타	65	83
총계	₩ 1,573	₩ 1,852

연구개발비

연구개발비는 2020년 1조 990억원에서 2021년 1조 2,220억원으로 11.2% 증가했습니다. 당사의 매출액 대비 연구개발비 비율은 2020년 4.5%에서 2021년 4.1%로 감소했습니다. 2021년 연구개발비는 OLED와 차세대 기술 및 제품 관련 연구개발 활동과 관련하여 주로 발생했습니다.

기타수익(비용)

기타수익에는 주로 영업활동으로 인한 외환이익이 포함되며, 기타비용에는 주로 영업활동으로 인한 외환손실과 유형자산 및 무형자산의 손상차손으로 구성됩니다. 당사의 기타순비용은 2020년 2,150억원에서 2021년 290억원으로 86.6% 감소하였습니다. 이는 2020년보다 2021년의 원화 대비 미 달러화의 강세가 반영되어 2021년에는 490억원의 순외환이익이 발생하였고 2020년에는 420억원의 순외환손실이 발생했기 때문입니다. 또한 개발비와 관련된 감액손실이 감소하며 무형자산의 순손상차손이 2020년 780억원에서 2021년 280억원으로 감소했기 때문입니다. 이러한 감소는 유형자산 순처분손실이 2020년 220억원에서 2021년 450억원으로 100.3% 증가하면서 부분적으로 상쇄되었는데, 이는 주로 더 이상 사용하지 않아 폐기한 제조 장비가 2020년 대비 2021년에 증가했기 때문입니다.

금융수익(비용)

총 순금융비용은 2020년 3,640억원에서 2021년 4,910억원으로 34.9% 증가했습니다. 이러한 증가의 원인은 아래와 같습니다.

- 2020년 대비 2021년의 더 높은 환율 변동성으로 인해 2021년에는 순외환손실 3,000억원이 발생했고 2020년에는 순외환이익 1,420억원이 발생함
- 2020년 대비 2021년의 자본화 이자 감소에 따라 이자비용이 2020년 3,700억원에서 2021년 4,340억원으로 17.3% 증가함

이러한 증가는 2020년 파생상품 순평가손실 1,870억원 대비 2021년 파생상품 순평가이익 2,130억원으로 인해 일부 상쇄되었는데, 2021년 하반기에 원화 대비 미 달러화가 평가절상 되었고 이로 인해 해당 기간 동안 큰 변동이 있었기 때문입니다. 이러한 변동성의 결과로 당사는 2020년 240억원 및 2021년 80억원의 파생상품 순거래이익을 인식했습니다.

법인세비용(수익)

당사는 2020년 법인세수익 5,260억원 대비 2021년 3,850억원의 법인세비용을 인식했습니다. 이는 2020년에는 법인세차감전손실이 6,020억원이었던 반면, 2021년에는 법인세차감전순이익이 1조 7,190억원이기 때문입니다. 이에 따라 당기법인세비용은 2020년 620억원에서 2021년 3,630억원으로 크게 증가했고, 이연법인세수익이 5,880억원이었던 2020년과 비교하여 2021년에는 이연법인세비용

220억원을 인식했습니다. 그 결과 법인세차감전손실로 인하여 유효세율이 계산되지 않은 2020년과 다르게, 2021년의 유효세율은 22.4%입니다. 재무제표 주석 23 및 24를 참고하시기 바랍니다.

당기순이익(손실)

상기 설명된 이유가 누적적으로 반영된 결과, 당사는 2020년 760억원의 당기순손실을 인식했지만 2021년에는 1조 3,340억원의 당기순이익을 인식했습니다. 2020년 매출 대비 손실 비중은 (0.3)%이며, 2021년 매출 대비 이익 비중은 4.5%입니다.

Item 5.B. 유동성 및 자금원천

당사는 주로 영업활동 및 차입활동을 통하여 자금을 조달하고 있습니다. 당사의 2020년, 2021년 및 2022년 12월 31일 현재 현금및현금성자산 보유액은 각각 4조 2,180억원, 3조 5,420억원 및 1조 8,250억원 (US\$1,448백만)입니다. 2022년 12월 31일 현재 당사의 현금및현금성자산은 하기와 같이 구성되어 있습니다.

	단위: 십억원
한국 원화	₩ 134
중국 위안화	360
미국 달러화	1,318
기타 통화	13
총계	₩ 1,825

당사의 2020년, 2021년 및 2022년 12월 31일 현재 단기 금융기관예치금은 동 시점 각각 790억원, 7,430억원 및 1조 7,230억원(US\$1,367백만)입니다. 2021년 대비 2022년 및 2020년 대비 2021년에 단기 금융기관예치금이 크게 증가한 이유는 주로 자회사로부터의 담보차입금 관련하여 제한된 현금 예치금이 증가했기 때문입니다. 당사의 현금은 주로 신규 공장의 건설 및 신규 공장의 Ramp-up, 기존 생산 시설 및 라인의 확장과 전환, 신규 장비의 구매 등 신규 또는 기존 제품과 관련된 생산 능력 확대 및 개선을 위한 시설 투자에 주로 사용되었습니다. 또한 당사는 영업 활동을 통해 유입되는 현금을 운전자금 및 차입금의 상환에 사용하고 있으며, 2023년 중에는 주로 시설 투자 및 만기 도래 차입금 상환에 사용될 것으로 예상됩니다.

2020년 12월 31일 현재, 당사의 유동자산은 11조 990억원, 유동부채는 11조 70억원으로, 순운전자본의 흑자는 920억원입니다. 2021년 12월 31일 현재, 당사의 유동자산은 13조 1,870억원, 유동부채는 13조 9,950억원이며, 그 결과 순운전자본의 적자는 8,080억원입니다. 2022년 12월 31일 현재, 당사의 유동자산은 9조 4,440억원(US\$7,494백만), 유동부채는 13조 9,620억원(US\$11,079백만)으로,

순운전자본의 적자는 4조 5,180억원(US\$3,585백만)입니다. 2020년 운전자본 흑자 대비 2021년의 운전자본 적자는 COVID-19로 인한 재택, 온라인교육 및 거리두기 수준 상승으로 인한 수요 증가 예측을 기반에 둔 원재료 구매 증가에 따른 매입채무의 1조 350억원 증가로 인한 것입니다. 또한 2020년말 대비 2021년말 현재 지급해야할 장기 부채의 유동비중이 증가하여 당기금융부채가 8,750억원 증가했습니다. 현금및현금성자산은 6,760억원 감소했는데, COVID-19로 인한 공급망 불확실성에 따른 1조 1,800억원의 재고자산 증가와 2021년 매출증가에 따라 순매출채권이 1조 570억원 증가가 이를 일부 상쇄하였습니다. 2021년 운전자본 적자 대비 2022년 운전자본 적자의 증가는 당사 매출 감소에 따른 순 매출채권의 2조 2,160억원 감소, 요구불예금의 감소에 따른 현금및현금성자산의 1조 7,170억원 감소 및 2021년 대비 2022년의 단기차입금 증가로 인한 유동성 금융부채 1조 4,200억원 증가에 기인합니다. 이 효과는 은행 예치금 9,790억원 증가 및 시장 수요 약화로 인한 원자재, 부품, 장비 구매 감소로 순 매입채무가 7,520억원 감소하여 일부 상쇄되었습니다.

당사는 운전 자본에 대해 지속적으로 모니터링하고 있으며, 지금까지 영업활동 및 차입활동을 통하여 필요 자금을 조달할 수 있었습니다. 당사는 이 사업보고서의 날짜 이후 최소 12개월 동안 현재 필요로 하는 충분한 수준의 운전자본을 보유하고 있다고 판단하고 있습니다. 당사는 2022년에 주로 시설투자와 기존 차입금 상환 목적으로 총 4,450억원(US\$353백만)의 원화 사채를 발행하였고, 원화 8,100억원(US\$643백만), US\$1,252백만, CNY 1,000백만의 단기차입금과 원화 8,200억원(US\$651백만), US\$1,350백만, CNY 8,295백만 규모의 장기차입금을 차입하였습니다.

당사가 영업활동과 재무활동으로 인한 현금유입액으로 필요자금을 조달할 수 있을 지의 여부는 당사의 현재 이익률의 유지 또는 향상 여부에 따라 결정되며, 외부 자금 조달의 경우에는 당사가 통제할 수 없는 여러 가지 요인들의 영향을 받는 시장 상황에 따라 달라질 수 있습니다. 따라서, 당사는 영업활동으로 인한 현금흐름, 설비증설 계획의 진척도, 시장 상황 등을 기초로 당사의 자금요를 주기적으로 재평가하고 있습니다. 당사가 필요 자금을 영업 활동으로 인한 현금흐름으로부터 충분히 조달할 수 없는 경우, 당사는 외부로부터의 장기차입, 주식 또는 주식연계채권의 발행, 채권 발행 등의 자금조달 활동에 의존해야 할 수도 있습니다.

당사의 영업 활동으로 인한 순 현금유입액은 2020년 2조 2,790억원, 2021년 5조7,530억원 및 2022년 3조 110억원(US\$2,389백만)입니다. 2020년 대비 2021년의 영업활동흐름의 증가는 매출 증가에 따른 고객으로부터의 현금 유입이 증가했기 때문입니다. 2020년 대비 2021년의 영업활동현금흐름의 증가는 COVID-19로 인한 공급망의 불확실성에 따른 재고의 증가로 인해 부분적으로 상쇄되었습니다. 2021년 대비 2022년의 영업활동흐름의 감소는 주로 매출 감소에 따른 고객으로부터의 현금 수금 감소 및 당사 제품에 대한 시장 수요 약화로 원재료 및 구성품의 구매가 감소하며 매입채무가 2021년에 1조 380억원 증가한 것과 비교하여 2022년에는 2,820억원 (US\$224백만) 감소했기 때문입니다. 이는 매출채권의 2021년 9,640억원 증가 대비 2022년 1조 8,330억원(US\$1,455백만) 감소로 일부 상쇄되었는데, 당사 매출 감소 및 금융기관에 매각된 매출채권 금액 증가로 인한 것입니다.

당사가 속한 산업의 특징인 시장 상황의 주기적 변동성, 신규 공장과 신규 생산 라인의 반복적인 램프업(Ramp-up) 및 원가 절감 노력 등은 당사의 재고 수준이 매 기간마다 변동하게 되는 주 원인으로 작용하고 있습니다. 2021년에는 2020년 대비 54.3% 재고 수준이 증가했습니다. 2022년에는 2021년 대비 14.2% 감소했습니다.

	12월 31일 현재			
	2020	2021	2022	2022 ⁽¹⁾
	(단위: 십억원 및 US\$백만)			
제 품.....	₩ 785	₩ 1,180	₩ 822	US\$ 653
재공품	733	1,202	1,235	980
원재료.....	492	787	652	517
저장품.....	161	181	164	130
총 계.....	₩ 2,171	₩ 3,350	₩ 2,873	US\$ 2,280

(1) 편의상, 원화 금액은 US\$1당 1,260.18원의 환율(Federal Reserve Bank of New York이 확인한 2022년 12월 31일자 정오의 매입환율)로 계산된 미 달러화로 표시되었습니다.

당사의 투자활동으로 인한 순현금유출액은 2020년 2조 3,110억원, 2021년 4조 2,630억원 및 2022년 6조 7,000억원(US\$5,317백만) 입니다. 투자활동으로 인한 순현금유출액은 주로 기존 OLED 중심 생산시설의 확장 또는 전환과 신규 생산시설의 건설 등과 관련이 있습니다. 이러한 시설투자로 인한 순현금유출액은 2020년 2조 5,950억원, 2021년 3조 1,410억원 및 2022년 5조 790억원(US\$4,030백만) 입니다. 당사는 시설 투자와 관련한 필요 자금을 영업 활동 및 외부로부터의 장기차입, 채권발행 등과 같은 재무 활동으로 인한 현금 흐름을 통해 충당하고자 합니다.

당사의 현금 유출 기반 총 자본적 지출은 2022년 대비 2023년에 더 감소할 것으로 예상하며, OLED 패널 시설 투자 관련 발표된 것에 계속 투자할 것입니다. 그러나 당사의 전체적인 투자 규모 및 Project별 배부 계획에는 많은 불확실성이 존재합니다. 당사는 영업활동으로 인한 현금 흐름, 시설 확장 계획 및 시장 상황을 고려하여 시설 투자 금액을 검토하여 조정할 수 있습니다.

당사의 재무 활동으로 인하여 2020년 9,320억원의 순현금유입, 2021년 2조 4,660억원의 순현금유출 및 2022년 1조 9,460억원(US\$1,544백만)의 순현금유입이 있었습니다. 재무활동으로 인하여 2020년 현금 유입 대비 2021년 현금 유출이 발생한 것은 유동성 장기차입금 및 사채의 상환 증가와 장기차입금을 통한 조달이 감소하였기 때문입니다. 2020년 대비 2021년에 단기차입금 및 사채의 발행이 증가한 것이 이를 일부 상쇄합니다. 재무활동으로 인하여 2021년 순현금유출 대비 2022년의 순현금유입이 발생한 것은 2022년에 장단기 차입금을 통한 조달이 증가했기 때문입니다.

2020년 3월 20일, 2021년 3월 23일에 개최한 정기 주주총회에서 당사는 배당 지급을 결의하지 않았습니다. 2022년 3월 23일 열린 정기 주주총회에서 당사는 2021년 12월 31일 기준 당사의 주주들에게 주당 650원의 현금 배당을 결의하였으며, 이에 따라 총 2,326억원의 현금 배당을 하였습니다. 2023년 3월 21일에 개최한 정기 주주총회에서 당사는 배당 지급을 결의하지 않았습니다.

당사의 단기차입금 잔액은 2020년 3,950억원, 2021년 6,140억원, 2022년 2조 5,790억원 (US\$2,047백만)입니다. 2022년 12월 31일 현재, 당사의 단기차입금 중 약 17%가 변동금리 대상입니다. 이와 관련된 추가적인 정보는 재무제표 주석 12번을 참고하시기 바랍니다.

당사는 2022년 12월 31일 현재 지배기업의 종속기업에 대한 수출 거래와 관련하여 발생한 매출채권에 대하여 은행과 US\$950백만 한도의 할인 약정을 체결하고 있습니다. 또한, 당사와 당사의 종속기업들은 US\$2,935백만 한도로 매출채권을 매각할 수 있는 약정을 체결하고 있습니다. 관련한 상세한 정보는 당사 재무제표 주석 15번을 참고하시기 바랍니다.

2022년 12월 31일 현재, 유동성장기부채를 포함한 장기차입금 및 장기사채는 12조 4,160억원 (US\$9,853백만)이며, 이는 주로 원화사채 1조 3,250억원, 미 달러화 표시 사채 US\$100백만, 장기차입금 US\$3,494백만, 중국 위안화 표시 장기차입금 CNY 19,569백만, 원화표시 장기차입금 2조 9,860억원으로 구성되어 있습니다. 2022년 12월 31일 현재, 당사의 장기차입금 및 장기사채 중 31%가 고정금리 대상입니다.

당사의 장기차입금 중 일부는 조기 상환을 요하는 조항을 포함하고 있습니다. 만일 당사가 약정된 재무비율 준수 조항을 준수하지 못하여 디폴트(Default)가 발생하거나 당사의 기타 채무 계약위반으로 크로스 디폴트(Cross Default)가 발생할 경우, 상기한 조건에 따라 원리금 및 이자가 조기 상환될 수 있습니다. 2022년 12월 31일 현재, 당사는 차입 약정에 따른 준수 조항을 이행하고 있습니다. 당사의 장단기차입 약정 및 이자율과 통화 구조를 포함한 자세한 사항은 당사 재무제표 주석 12번을 참고하시기 바랍니다.

2022년 12월 31일 당사는 Sumitomo Mitsui 은행, Standard Chartered, 씨티은행, 한국수출입은행, 호주 뉴질랜드 은행 등을 포함한 여러 금융기관들과 종속법인 LG Display Vietnam Haiphong Co., Ltd의 차입금 US\$1,407백만에 대해 지급 의무를 보증하는 6건의 계약을 체결하고 있습니다.

또한 당사는 외환리스크를 헷지하기 위해 통화스왑 및 통화선도계약을 활용하고 있습니다. 자세한 내용은 하단의 “Item 11. 시장리스크에 대한 계량적, 비계량적 정보” 부분을 참고하시기 바랍니다.

아래의 표는 2022년 12월 31일 현재 당사의 중요한 장단기 현금흐름을 요약한 것입니다.

기간별 현금흐름

(단위: 십억원)	계	1년 이내	1-3년	3-5년	5년 이상
무담보차입금	12,440	5,180	6,076	832	352
담보차입금	2,234	415	1,320	499	-
사채	1,571	356	778	351	86
매입채무	4,062	4,062	-	-	-
미지급금	2,310	2,310	-	-	-
미지급금(구매카드) ⁽¹⁾	936	936	-	-	-
장기미지급금	508	-	242	106	160
임대보증금	192	2	9	181	-
리스부채	78	44	24	5	5
파생상품부채	29	9	20	-	-
합계	24,360	13,314	8,469	1,974	603

(1) 기업 구매카드를 사용해 지불한 유틸리티 및 기타비용을 의미합니다. 상세 내용은 주석26를 참고 부탁드립니다.

당사는 영업 및 부채 자금 조달 활동에서 발생하는 현금흐름으로 현금 약정에 자금을 조달할 계획입니다. 상기 외에도 당사는 기술 라이선스 계약 조건에 따라 디스플레이 제품 매출의 일정 비율을 근간으로 결정되는 금액을 현금 로열티로 지불해야 하는 지속적인 의무가 있습니다.

기존의 라이선스 계약에 따라 당사가 지불한 라이선스 수수료 및 로열티 관련 비용은 2020년 1,360억원, 2021년 1,500억원 및 2022년 1,520억원(US\$120백만)이며, 상기 금액은 연구개발비 인식 기준에 따른 당사 연구개발 관련 지출 대비 2020년 7.8%, 2021년 7.1% 및 2022년 6.3%입니다. 당사는 필요에 따라 제3자와 새로운 기술 라이선스 계약을 체결할 수 있으며, 추가적인 라이선스 수수료가 있을 것으로 예상합니다.

조세

2022년 현재 당사에 적용되는 현행 법정 법인세율은 지방소득세를 포함하여 최초 2억원까지는 11.0%, 2억원 초과 200억원까지는 22.0%, 200억원 초과 3,000억원까지는 24.2%, 3,000억원 초과하는 과세소득에 대해서는 27.5%입니다.

2022년 개정된 한국 세법에 따라 2023년 당사에 적용될 법정 법인세율은 지방소득세를 포함하여 최초 2억원까지는 9.9%, 2억원 초과 200억원까지는 20.9%, 200억원 초과 3,000억원까지는 23.1%, 3,000억원 초과하는 과세소득에 대해서는 26.4%입니다.

세액공제

당사는 업무용 유형자산 (한국 세법에 따라 세액 공제가 허용되지 않는 특정 자산 제외) 및 연구 개발, 인력 자원 개발에 사용되는 설비에 대한 투자와 관련하여 다양한 세액공제를 받고 있습니다. 예를 들어, 당사는 조세특례제한법에 따라 적격 자본 투자의 1%에 대한 기본 세액공제를 받을 수 있습니다. 동일한 법률에 근거하여, 당사는 OLED 기술을 포함한 특정 “신성장 동력 및 원천 기술”을 개발하기 위해 발생한 연구개발비의 일정 비율에 대해 세액공제를 받을 수 있습니다. 해당 세액 공제 금액은 해당 연구 및 개발 비용에 (x) 20% 및 (y) 해당 연구 개발 비용의 세 배의 비율을 수입의 백분율로 곱하여 계산됩니다.

투자세액공제는 최저한세를 한도로 사용이 가능합니다. 당해 회계연도에 공제받지 못한 투자와 관련된 세액공제는 향후 10년간 이월됩니다. 2022년 12월 31일 현재 세액공제와 관련된 이연법인세자산은 1,710억원 (US\$136백만)이며 2032년까지의 법인세납부세액에서 공제할 수 있습니다. 한편 2022년 12월 31일 현재 당사가 이연법인세자산으로 인식하지 아니한 이월세액공제는 6,610억원(US\$524백만)입니다. 자세한 사항은 당사 재무제표 주석 24번을 참고하시기 바랍니다.

Item 5.C. 연구개발, 특허, 라이선스 등

해당 사항은 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 5.C. Research and Development, Patents and Licenses, etc.” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 5.D. 동향 정보

해당 사항은 상단의 Item 5.A. 및 Item 5.B. 관련 부분에 논의되어 있습니다.

Item 5.E. 중요한 회계 추정

당사의 재무제표는 IASB가 발행한 IFRS에 따라 작성되었습니다. 당사의 연결재무제표를 이해하기 위한 중요한 회계 정책에 대한 논의는 당사 재무제표 주석 2(d)를 참고하시기 바랍니다.

Item 6. 이사 및 임직원 (Directors, Senior Management and Employees)

해당 사항은 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 6. Directors, Senior Management and Employees” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 7. 주요주주 및 이해관계자와의 거래 (Major Shareholders and Related Party Transactions)

주요주주 관련 내용은 제38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시) VII. 주주에 관한 사항 3. 주식의 분포 부분을, 이해관계자와의 거래 관련 내용은 동 사업보고서 (2023년 3월 13일 공시)에 첨부된 재무제표 주석 “특수관계자” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 8. 재무정보 (Financial Information)

재무정보는 첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 18. Financial Statements” 부분을 참고하시기 바랍니다.

소송 부분은 제38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시) “XI. 그 밖에 투자자 보호를 위하여 필요한 사항 2. 우발채무 등” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 9. 모집 및 상장 (The Offer and Listing)

Item 9.A. 공모 및 상장의 세부사항

첨부된 원문 Form 20-F의 “Item 9.A Offer and Listing Details” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 9.B. 판매 계획 - 해당사항 없음

Item 9.C. 시장

첨부된 원문 20-F의 “Item 9.A. Offer and Listing Details” 부분을 참고하시기 바랍니다.

Item 9.D. 판매 주주 - 해당사항 없음

Item 9.E. 주식가치 희석 - 해당사항 없음

Item 9.F. 발행 관련 비용 - 해당사항 없음

Item 10. 추가 정보 (Additional Information)

정관에 대한 사항 및 주요 계약에 대해서는 제38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시)에 첨부 공시된 정관 및 “II. 사업의 내용 9. 경영상의 주요 계약 등” 부분을 참고하시기 바랍니다. 외환관리 부분은

외국환거래법 및 동법 시행령에 관한 내용이며 세제 부분은 미국 거주자에 대하여 적용되는 미국 세법 및 국내 소득세법, 법인세법, 조세조약 등의 내용입니다.

Item 11. 시장리스크에 대한 계량적, 비계량적 정보
(Quantitative and Qualitative Disclosures about Market Risk)

개요

시장 위험은 이자율 및 환율을 포함한 금융상품 시장가격의 불리한 변화와 관련하여 손실을 입을 위험입니다. 당사는 통상적인 거래에서 주로 이자율과 환율의 변화로부터 초래되는 여러 가지 금융시장 위험에 노출되어 있으며, 이러한 위험을 경감시키기 위해서 파생금융상품을 활용합니다. 또한 당사는 외화 표시 순 자산 및 부채 포지션 및 현금흐름에 관련된 환노출을 관리하기 위해 주로 만기 1년 이하의 선물환계약 등 다양한 파생금융상품을 사용하였습니다. 당사는 이러한 파생금융상품을 투기 목적이 아닌 위험회피 목적으로만 사용하여 왔으며 앞으로도 동일한 목적으로만 사용할 예정입니다.

당사의 주요한 시장위험 노출은 변동금리조건 차입금과 관련된 이자율 변동과 미래의 외화표시 현금흐름 뿐 아니라 주로 미 달러로 표시된 외화표시매출채권에 대한 환율변동 및 미 달러와 조금 더 작은 규모의 중국 위안화와 일본의 엔화로 표시된 원재료 및 장비 구매를 위한 매입채무에 대한 환율변동과 관련됩니다. 당사의 금융상품에 대한 공정가치는 현재 시점에서 해당 상품이 원하는 당사자간의 정상적인 거래를 통해 교환될 수 있는 금액으로 결정되어 왔습니다. 공정가치는 가용한 고시된 시장가격을 기초로 합니다. 당사의 금융자산 및 금융부채에 대한 시장위험과 공정가치에 대한 보다 자세한 사항은 재무제표 주석 26번을 참고하시기 바랍니다.

이자율 관련 위험

당사는 주로 시설투자, 차입금 상환, 운전자금 및 기타 일반적인 용도에 사용되는 장단기차입금과 관련하여 이자율 변동 위험에 노출되어 있습니다. 2022년 12월 31일 현재 유동성장기부채와 사채할인발행차금 차감 전 사채를 포함한 당사의 장단기차입금은 14조 9,940억원(US\$11,899백만)입니다.

당사는 필요 시 당사의 특정 변동금리 장기부채의 이자율 변동 영향을 헷지하기 위해 이자율스왑 계약을 체결할 수 있습니다. 2022년 12월 31일 현재, 2023년부터 2026년 사이에 만료되는 변동-고정금리 이자율스왑 계약을 통해 당사의 원화 표시 변동금리 장기차입금 중 4,700억원(US\$373백만)이 이자율 변동에 헷지되었습니다. 이러한 계약을 통해 당사는 2022년 파생상품 평가이익 73억원(US\$5.8백만)을 인식하였습니다. 하기의 표는 당사의 이자율스왑 계약에 대한 정보입니다. 해당 표는 계약에 따라 교환되는 계약상의 지불을 계산하는데 사용되는 명목 금액을 나타냅니다.

예상 만료일							2022.12.31
2023	2024	2025	2026	2027	Thereafter	Total	공정가치
(이자율 제외, 십억원 단위)							

이자율스왑

Variable to

fixed(₩)⁽¹⁾ ₩90 ₩40 ₩90 ₩250 - - ₩470.0 ₩470.0

평균지급비율 2.65% 2.95% 3.34% 4.65% - -

평균수령비율 5.24% 5.35% 4.57% 4.96% - -

(1) 평균지급비율과 평균수령비율은 만기까지의 전체 명목 금액에 적용됩니다.

당사는 생산 능력 확장에 필요한 시설 투자를 위해 주기적으로 추가 차입을 할 수 있으며 이와 관련하여 이자율 위험에 노출될 수 있습니다. 이자율의 상승은 신규 차입 비용을 증가시킵니다. 신규 차입 시 적용될 이자율은 차입 시점의 시장 조건에 따라 결정되며, 기존차입금의 이자율과는 다를 수 있습니다.

2022년 12월 31일 현재 당사는 미 달러표시 단기차입금 US\$1,252백만과 장기차입금 US\$3,494백만, 위안화 표시 단기차입금 CNY 1,000백만과 장기차입금 CNY 19,569백만, 원화 표시 단기차입금 8,100억원과 장기차입금 2조 9,860억원을 보유하고 있습니다. 미 달러표시 차입금의 이자율은 1.82%~6.86%입니다. 위안화 표시 차입금의 이자율은 3.00%~4.46%입니다. 원화 표시 차입금의 이자율은 1.90%~5.96%입니다.

다른 모든 변수가 일정하다는 전제 하에 변동금리부 차입금의 이자율이 1% 높거나 낮을 경우 해당 기간의 손익에 미치는 영향은 하기와 같습니다.

	2020		2021		2022	
	Increase	Decrease	Increase	Decrease	Increase	Decrease
	e	e	e	e	e	e
	(십억원 단위)					
손익 증감	₩(45)	₩45	₩(41)	₩41	₩(50)	₩50

하단 표에는 이자율 변동에 민감한 당사의 차입금에 관한 정보가 요약되어 있습니다.

	예상 만료일							2022년 12월 31일
	2023	2024	2025	2026	2027	Thereafter	Total	
	(이자율 제외, 십억원 단위)							
차입금								
고정금리차입금(₩)	₩1,644.1	₩1,006.0	₩996.0	₩210.0	₩125.0	₩70.0	₩4,051.1	
평균이자율	3.4%	2.4%	3.7%	2.8%	3.7%	4.2%		
변동금리차입금(₩)	₩690.0	₩40.0	₩90.0	₩250.0	-	-	₩1,070.0	
평균이자율	5.3%	4.6%	4.6%	5.3%	-	-		

변동금리차입금(CN							
Y)	₩574.1	₩627.0	₩2,046.6	₩484.4	-	-	₩3,732.1
평균이자율	3.9%	4.4%	3.5%	4.5%	-	-	
고정금리차입금(US\$							
)	₩1,167.6	₩253.5	-	-	-	-	₩1,421.1
평균이자율	(4.4)%	2.1%	-	-	-	-	
변동금리차입금(US\$							
)	₩1,321.6	₩1,179.3	₩1,431.1	₩256.6	₩193.3	₩338.2	₩4,720.1
평균이자율	5.9%	6.1%	5.9%	5.0%	5.0%	5.0%	

이자율 위험 노출에 대한 자세한 사항은 당사의 재무제표 주석 12 및 26를 참고하시기 바랍니다.

외환 관련 위험

당사는 주로 미 달러화와 관련된 환위험에 노출되어 있으며, 위안화, 엔화, 유로화 등 다른 외화에 대해서도 일부 노출되어 있습니다. 2022년 12월 31일 현재 당사의 미 달러표시 순 매출채권은 US\$1,725백만으 로 이는 총 매출채권 잔액의 약 92%에 해당하는 금액이며, 미 달러표시 매입채무는 US\$1,824백만으 로 이는 순 매입채무 잔액의 약 57%에 해당하는 금액입니다. 자세한 사항은 당사의 재무제표 주석 26을 참 고하시기 바랍니다.

또한 2022년 12월 31일 현재 위안화 표시 매출채권은 CNY 703백만으로 총 매출채권 잔액의 약 5%이며, 엔화 표시 매출채권은 JPY 103백만입니다. 또한 현재 위안화 및 엔화 표시 매입채무는 각각 CNY 1,306백 만 및 JPY 4,987백만이며, 이는 각각 전체 매입채무 잔액의 약 6%와 1%에 해당하는 금액입니다.

때때로 당사는 통화스왑 계약을 사용하여 미국 달러 부채 위험에 대한 원화 환율의 변동을 수시로 헤지 합니다. 2022년 12월 31일 현재 당사의 미 달러 표시 채권 및 장단기차입금의 총액 US\$2,810백만 중 US\$2,430백만은 통화스왑 계약을 통하여 환율 및 금리 변동에 대해 헤지되고 있습니다.

통화스왑 계약:

원화 매도/ US\$ 매수 계약:

총 계약금액	US\$	2,430백만
평균계약환율	(Won)	1,217.8/US\$
공정가치 변동	(Won)	1,210억

원화 대비 외화 환율 5% 변동에 따른 당사의 환위험 노출 및 자본과 손익 변동 내역은 하기와 같습니다.

2020		2021		2022	
Equity	Profit or loss	Equity	Profit or loss	Equity	Profit or loss

(십억원 단위)

USD (5% 상승)	₩ 12	₩ 73	₩ (74)	₩ 2	₩(114)	₩ (23)
USD (5% 하락)	(12)	(73)	74	(2)	114	23
CNY (5% 상승)	(147)	0	(65)	0	(106)	(0)
CNY (5% 하락)	147	(0)	65	(0)	106	0
JPY (5% 상승)	(6)	(5)	(5)	(3)	(9)	(9)
JPY (5% 하락)	6	5	5	3	9	9
VND (5% 상승)	(2)	(2)	(4)	(4)	(6)	(6)
VND (5% 하락)	2	2	4	4	6	6

환위험 노출에 대한 자세한 사항은 당사의 재무제표 주석 26를 참고하시기 바랍니다.

기타 위험

당사는 선물환계약의 만기에 거래상대방이 계약을 불이행할 가능성과 관련된 신용 위험에 노출되어 있습니다. 이러한 위험을 최소화하기 위해 당사는 모든 거래상대방과의 거래 금액상 한도를 두고 있으며, 금융 거래와 관련하여 거래상대방의 신용 상태를 계속하여 모니터링하고 있습니다. 이러한 계약으로부터 어떤 중대한 손실이 발생할 것이라고는 예상되지 않으며, 거래상대방이 상기 계약의 의무를 불이행할 위험은 거의 없습니다.

당사 매출액 중 상당부분은 한정된 수의 독자 브랜드 고객에게 편중되어 있습니다. 당사의 대주주를 포함한 상위 10개 독자 브랜드 고객 향 매출은 2020년, 2021년 및 2022년 당사의 전체 매출 중 상당 비중을 차지합니다. 당사는 판매 가격과 수량에 대해서 독자 브랜드 고객과 직접 협상을 하지만, 일부 거래에 대해서는 독자 브랜드 고객이 지정한 시스템 조립업체로 청구를 진행합니다. 일부 한정된 독자 브랜드 고객 및 고객이 지정한 시스템 조립업체에 대한 의존도가 매우 높기 때문에, 이러한 업체들과 관련된 신용 위험에 노출됩니다. 당사는 신용 위험에 과다 노출되지 않도록 팩토링(Factoring) 계약 및 채권 보험 등의 조치를 수립하고 있습니다.

당사는 당사의 내부 신용한도 지침에 따라 각 고객별로 신용 한도를 설정함으로써 당사의 매출채권과 고객에 대한 신용 위험을 관리합니다. 당사는 양적 및 질적 신용위험 분석을 통하여 신용위험을 평가하고 있습니다. 그리고 이러한 분석을 근거로 하여, 신용한도를 설정하고 고객들의 신용위험에 대하여 제3자 보증, Stand-by L/C, 채권보험 또는 팩토링 등과 같은 신용강화방안을 강구할 것인지를 결정합니다. 당사의 신용정책은 신용장에 의해 발생한 매출채권에 신용한도를 설정하고 있지 않습니다. 현재까지 당사는 고객으로부터의 대금 회수와 관련하여 중대한 문제가 발생한 사실이 없습니다. 신용위험노출에 대한 보다 자세한 사항은 당사의 재무제표 주석26번을 참고하시기 바랍니다.

Item 12. 지분증권 이외의 증권 (Description of Securities other than Equity Securities)

수수료 및 비용

예탁계약조항에 의거하여 미국주식예탁증권(American Depositary Share, 이하 ADS)의 보유자는 다음의 서비스 수수료를 예탁기관에 납부해야 합니다.

서비스	수수료
ADS의 발행	발행된 ADS 당 \$0.05까지
ADS의 취소	취소된 ADS 당 \$0.05까지
현금배당 또는 기타 현금배분	보유한 ADS 당 \$0.02까지
현금수익이나 ADS의 형식으로 무상주교부	보유한 ADS 당 \$0.02까지
주식배당 또는 추가 ADS 매입을 위한 권리를 행사하는 경우의 ADS 교부	
ADS 이외의 증권 또는	보유한 ADS 당 \$0.05까지
추가적인 ADS를 매입할 수 있는 권리 교부	
기타 ADS 서비스	보유한 ADS 당 \$0.02까지

ADS의 보유자는 예탁기관에 의해 발생하는 특정수수료나 비용 및 다음과 같은 특정 세금과 정부부과금을 지급해야할 의무가 있습니다.

- 한국에서 등기소와 거래 대행사로부터 청구되는 주식 등록 및 거래수수료 (주식의 예탁 및 인출 관련)
- 외화를 미 달러로 전환하는 비용
- 유가증권을 인도하기 위해 발생하는 전화, 팩스 등 통신비용
- 유가증권 양도 시 부과된 세금 (주식이 예탁되거나 인출될 때)
- 예탁주식의 인도나 서비스와 관련하여 발생한 수수료 및 비용

ADS의 발행 및 취소와 관련된 예탁기관 수수료는 보통 예탁기관으로부터 신규 발행된 ADS를 교부 받을 때와 취소를 위해 예탁기관에 ADS를 인도할 때 중개인이 그들의 고객을 대신하여 예탁기관에 지급합니다. 중개인은 이러한 수수료를 그들의 고객에게 청구합니다. ADS보유자에게 현금이나 주식을 교부하는 것과 관련된 예탁기관 수수료와 예탁기관 서비스 수수료는 적용 가능한 ADS기준일 현재 명부상 ADS보유자에 대해 예탁기관에서 부과합니다.

현금 교부를 위한 예탁기관수수료는 교부될 현금에서 차감됩니다. 현금 이외 교부의 경우에는 (예를 들어, 주식배당 및 권리), 교부와 동시에 예탁기관이 적용 가능한 ADS기준일 현재 명부상 ADS보유자에

대해 부과합니다. 투자자의 이름으로 등록된 ADS의 경우에는 예탁기관이 적용 가능한 ADS기준일 현재 명부상 ADS보유자에게 송장을 보냅니다. ADS가 중개회사와 증권임치계정(예탁신탁회사를 거쳐서)에 있는 경우 예탁기관은 예탁신탁회사에서 제공하는 시스템을 통하여 예탁신탁회사계정에 ADS를 보유하고 있는 중개자와 수탁자로부터 수수료를 수급합니다. 예탁신탁회사 계정에 있는 고객의ADS를 관리하고 있는 중개자와 수탁자는 예탁회사로 지급한 수수료를 그들의 고객에게 부과합니다.

예탁 기관 수수료의 납부를 거부하는 경우에는 예탁계약에 의거하여 예탁 기관이 지급 시까지 요청된 서비스를 거절하거나 ADS보유자에게 교부될 현금 등과 예탁기관 수수료를 상계 할 수 있습니다. ADS보유자가 지급하도록 요구되는 수수료와 비용은 때때로 당사나 예탁기관에 의해 변동될 수 있으며 이러한 변경이 있을 시에는 미리 공지될 것입니다.

예탁기관에서 당사로 지급하는 수수료 및 지급액

2022년에 당사는 예탁기관으로부터 다음과 같이 지급 받았습니다.

대리 비용 환급 (프린팅, 우편 및 교부) ⁽¹⁾	US\$ 644,119
당사의 IR활동 (투자자 컨퍼런스 등) 및 2021년 Form 20-F에 대한 법무 비용 환급	US\$ 644,119

(1) 2022년의 적용 가능한 금액에 대하여 예탁기관과 논의 중에 있습니다.

Item 13. 채무불이행, 배당금 지체 및 연체 - 해당사항 없음

Item 14. 증권 보유자의 권리 및 수익의 사용에 대한 중대한 변경 - 해당사항 없음

Item 15. 통제 및 절차 (Controls and Procedures)

공시 통제 및 절차

당사의 경영진은 CEO 및 CFO의 참여 하에 2022년 12월 31일 현재의 공시 통제 및 절차(Disclosure Controls and Procedures)의 유효성에 관한 평가를 실시하였습니다. 이러한 내용은 The Exchange Act의 Rule 13a-15(e) 와 15d-15(e)에 정의되어 있습니다. 공시 통제 및 절차 시스템의 유효성은 인간적 오류 가능성과 통제절차의 교묘한 회피 또는 무시 가능성과 같은 내재적인 한계가 있습니다. 따라서 효과적인 공시 통제 및 절차라 하더라도 단지 통제 목적을 달성하였다는 것을 적절한 수준에서 보장할 수 있을 뿐입니다. 당사의 평가를 바탕으로, 당사의 CEO와 CFO는 당사의 공시 통제 및 절차가 동 일자로 유효하다는 결론을 내렸습니다. 당사의 공시 통제 및 절차는 미국증권거래법에 의거하여 당사가 신청 및 제출하는 보고서에 공시해야 할 정보가 위원회 규칙 및 양식에서 명시하는 기간 내에 기록, 처리, 요약 및 보고되고 적시에 공시에 관한 결정이 이루어 질 수 있도록 CEO와 CFO를 포함한 당사 경영진에게 기록 및 보고되도록 구성되어 있습니다.

재무보고와 관련한 내부통제에 대한 경영진의 연차 보고서

당사의 경영진은 The Exchange Act의 13a-15(f)에 규정된 바에 의하여 재무보고와 관련한 내부통제를 구축하고 유지할 의무가 있습니다. 재무보고와 관련된 내부통제는 고유의 한계로 인하여 재무제표의 오류가 사전에 방지 또는 사후에 발견될 수 있다는 절대적인 확신을 제공할 것을 목적으로 하지는 않습니다. 또한, 미래 기간에 대한 유효성 평가와 관련된 예측에는 상황의 변화로 인하여 통제가 부적절해지거나 정책이나 절차에 대한 준수의 정도가 악화되는 등의 위험이 있습니다. CEO와 CFO를 비롯한 경영진의 감독과 참여 하에, 당사는 COSO Framework(2013)에 근거하여 재무보고와 관련된 내부통제의 유효성을 평가하였습니다. 당사의 평가에 따라, 당사의 경영진은 재무보고와 관련된 내부통제가 2022년 12월 31일 현재 유효하다고 판단하였습니다. 2022년 12월 31일 현재의 재무보고와 관련된 내부통제의 유효성은 독립적인 외부 감사법인인 KPMG 삼정회계법인이 감사하였으며 이는 Form 20-F Item 18에 첨부되어 있습니다.

재무보고에 영향을 주는 내부통제 변동사항

2022년 재무 보고에 관한 내부 통제에 크게 영향을 주었거나 그러할 가능성이 있는 변경사항은 없습니다.

Item 16A. 감사위원회의 재무전문가 (Audit Committee Financial Expert)

당사의 이사회는 문두철 이사가 본 Item 16A.의 의미 내에서 독립적인 감사위원회의 재무전문가로서의 자격이 있다고 확정했습니다.

Item 16B. 윤리강령 (Code of Ethics)

당사는 증권거래법에 의한 Form 20-F의 Item 16B.에서 정의된 윤리강령을 채택하고 있습니다. 당사의 윤리 강령은 미등기임원, 임직원뿐만 아니라 최고경영자(CEO), 최고재무담당임원(CFO) 및 그와 유사한 기능을 수행하는 자에게 적용됩니다. 당사의 윤리 강령은 당사의 홈페이지(www.lgdisplay.com)에 게시되어 있으므로 참고하시기 바랍니다. 최고경영자(CEO), 최고재무담당임원(CFO) 및 그와 유사한 기능을 수행하는 자에게 적용되는 당사의 윤리강령의 조항을 수정하거나 윤리강령의 조항들에 면제 내용을 부여할 경우에는 당사의 홈페이지에 상기 수정사항 및 면제 내용을 공시할 것입니다.

Item 16C. 주요 회계수수료 및 서비스 (Principal Accountant Fees and Services)

KPMG International의 회원사인 KPMG 삼정회계법인 및 KPMG의 해당 계열사에 대한 수수료 관련 내용은 첨부된 원문 Form 20-F를 참고하시기 바랍니다.

감사위원회의 사전승인 정책 및 절차

감사위원회의 사전승인정책 및 절차에 따라, 독립 감사인이 제공하는 모든 감사 및 비감사 용역은 사전 별로 반드시 감사위원회의 사전승인을 받아야 합니다. 당사의 감사위원회는 SEC 및 적용가능한 법률에 의거하여 독립적으로 등록된 회계법인이 당사에게 제공하는 것이 금지된 감사 및 비감사 용역을 사전승인하지 않습니다.

Item 16D. 감사위원회에 관한 상장 기준의 면제 - 해당사항 없음

Item 16E. 당사 및 관계회사에 의한 주식 매수

당사 혹은 The Exchange Act의 규칙 10b-18(a)(3)에 정의된 "계열 구매자"는 이 사업보고서에서 다루는 기간 동안 우리의 지분 유가증권 구입하지 않았습니다.

Item 16F. 등록회사의 공인회계사 변경 - 해당사항 없음

Item 16G. 기업지배구조

아래는 NYSE 기준 및 한국법을 따른 당사의 기업지배구조 기준 간의 중요한 차이점에 대한 요약입니다.

NYSE 기업지배구조 기준	LG디스플레이의 기업지배구조
<p>이사의 독립성</p> <p>상장회사는 임원의 과반수가 독립적이어야 함.</p>	<p>당사 이사회는 총 7인 중 과반수 4인의 사외이사로 구성되어 있으며, NYSE 기준에 부합하는 독립성을 견지하고 있음.</p>
<p>후보추천/기업지배구조위원회</p> <p>상장회사는 사외이사들로 구성된 후보추천 및 기업지배구조위원회를 두어야 함.</p>	<p>당사의 사외이사후보추천위원회는 2명의 사외이사와 1명의 사내이사로 구성됨. 또한 EGS 위원회는 4명의 사외이사와 1명의 사내이사로 구성됨.</p>
<p>보상위원회</p> <p>상장회사는 사외이사들로 구성된 보상위원회를 두어야 함.</p>	<p>한국법 상 보상위원회가 강제되지 아니하여 당사는 보상위원회를 두지 않음. 당사의</p>

임원 회의

상장회사는 비경영진 이사들(Non-management directors)만으로 이루어진 임원 회의를 개최하여 경영진 이사들을 관리 감독하여야 함. 독립된 이사는 적어도 1년에 1번 임원 회의에 단독 참석해야 함.

감사위원회

상장회사는 미국 증권거래법 10A-3조 상의 요건을 충족하는 감사위원회를 두어야 함.

감사위원회 추가 요건

상장회사는 최소 3명의 이사들로 구성된 감사위원회를 두어야 함.

주식보상제도에 대한 주주 승인

상장회사는 주주들이 주식보상제도에 대한 중대한 수정사항에 관하여 의결권을 행사하도록 허용해야 함.

자본 조달에 대한 주주 승인

상장회사는 현금 공모 발행에 해당하지 않는 주식 발행 및 특수관계자의 주식발행에 관하여 주주들이 의결권을 행사하도록 허용해야 함.

이사회에서 이사들에 대한 보수 및 성과보수 지급을 결정함.

한국법 상 요구되지 않으므로, 당사는 비경영진 이사들만으로 이루어진 임원 회의는 개최하지 않으며, 이사들의 재량으로 이를 개최하는 것은 가능함.

당사는 미국 증권거래법 10A-3조 상의 독립성 요건을 충족하는 4명의 사외이사로 구성된 감사위원회를 두고 있음.

상기 기재된 것처럼, 당사의 감사위원회는 4명의 이사들로 구성되어 있음.

당사는 임원 및 주요 직원에게 주식매수선택권의 부여 및 우리사주조합 제도를 두고 있음.

당사는 임직원에게 발행주식총수의 100분의 15의 범위 내에서 주식매수선택권을 부여할 수 있음. 사외이사 및 직원에게 발행주식총수의 100분의 1의 범위 내에서 주식매수선택권을 부여할 수 있으나, 이 경우 후속하는 주주총회의 승인을 받아야 함.

당사의 주식매수선택권과 관련된 모든 중요한 사안은 정관에 규정되어 있으며, 정관에 대한 변경은 주주총회의 승인을 조건으로 함.

우리사주조합 제도와 관련된 사안은 한국법에 따라 주주의 승인을 조건으로 하지 않음.

상법 및 정관에 따르면 당사의 신주 발행을 위한 모든 조건은 이사회 결의로 결정됨. 당사는 일반적인 공모, 기업, 기관투자자, 국내 및 금융기관을 통하여 신주를 발행하는 경우 특정 요건이 충족되면 이사회 결의로 주주 이외의 사람에게 신주를 배당할 수 있음. (단, 주주

이외의 사람에 대한 신주 배분은 주식 총수의 20%까지만 할 수 있음)

기업지배구조 관련 운영지침

상장회사는 기업지배구조 관련 운영지침을 채택하고 공시해야 함.

당사는 기업지배구조 운영지침을 유지하고 있음. 당사 이사회는 기업지배구조 상 당사의 정책, 관행 및 절차를 감독할 책임이 있음.

기업윤리강령

상장회사는 이사 및 임직원에게 적용되는 기업윤리강령을 채택하고 공시해야 하며, 이사들 또는 임원들의 해당 의무 면제 시 이를 즉시 공시해야 함.

당사는 모든 이사, 임직원에게 적용되는 윤리강령을 채택하고 있으며, 해당 규정은 당사의 홈페이지에서 열람 가능함.

Item 17. 재무제표 - 해당사항 없음

Item 18. 첨부되는 재무제표

제 38기 사업보고서(2023년 3월 13일 공시)에 첨부된 재무제표를 참고하시기 바랍니다.