

1. 접근 전략 : True Turn-key Solutions Provider로서 개별 프로젝트 협력 Record 확보 후 , 해당 협력관계 기반 Big Tech 기업과의 Partnership 추진

- Big Tech 기업과의 접촉 결과 , Microsoft("MSFT") 외 Big Tech 대부분은 Off- taker로서 Clean Energy 확보 자체에 집중하고 있음
 - A total solution-centered approach that encompasses module + EPC+ development is necessary, and we believe that the approach from securing PPA, which is the end of securing power, will be effective.
- First of all, we will secure cases for signing PPAs with big tech companies for our development projects (within Q3 of '24)
 - In addition to preparing to conclude a development framework for signing an annual schedule target capacity PPA with MSFT, discussions are underway with Amazon on a corporate offtake based on individual agendas
 - Discussions with Meta, Amazon, Google and others at CEBA Conference¹ in May in Denver, CO
- Establishment of mid- to long-term partnership for power plant construction and module supply based on cooperative relationship
- Mid- to long-term framework conclusion promotion direction
 - Signed a framework agreement that includes details such as PPA volume commitments by year and region (ISO/RTO) and LD due to non-achievement
 - As a structure in which the company signs a contract as a developer, it is promoted to include the scope of EPC and module delivery through internal consultation with the business unit
 - Limit the scope of our commitment to the project NTP and not violate the framework agreement in the event of a sale after NTP
 - Maximize development + EPC+ module profit through the transaction structure and secure cash flow early

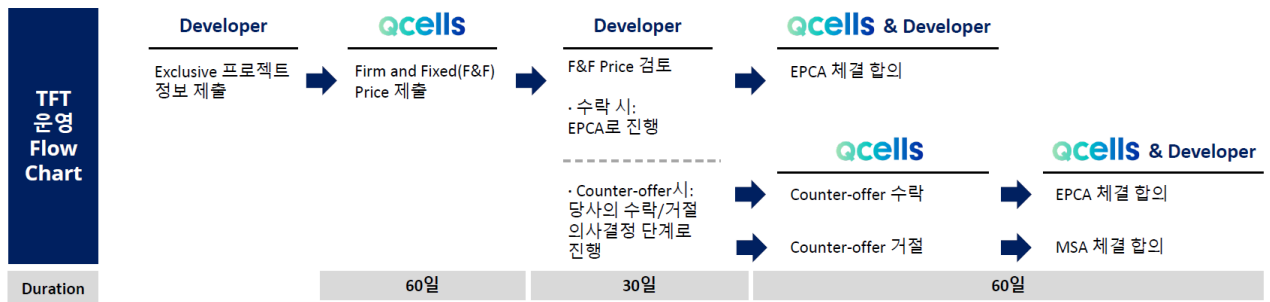
2. Empower your organization to execute your strategy

- Utility Solution Sales 조직 확대
 - 고객별 needs 기반 Sales 팀 세부 재편
 - Big Tech 전담팀 : Big Tech 기업의 PPA 또는 Data Center Procurement 경력 보유한 VP/SVP 급 영업인력 확충 ('24. 5 월중) 하여 Development-EPC- 모듈 - O&M 포괄 Turn-key 영업 수행
 - Top Developer 영업팀 : Top Developer 구매 인력 및 Top EPC 영업 인력들로 구성하여 Developer와의 Bilateral 중장기 협력관계 구축 집중
 - Opportunistic sales team: Identify individual project opportunities and acquire new customers

¹ Clean Energy Buyers Association(CEBA) Connect, Spring Summit: 신재생 에너지 구매자 중심의 연례 컨퍼런스로서 , '23년에는 Amazon, Microsoft, Google, Meta, Starbucks, Walmart 등이 스폰서로 참여

- Advancement of bidding and estimating work
- Establishment of design/quotation standardization model to shorten the estimation period
- Introducing quotation solution to improve work efficiency and improve quotation consistency

- 중장기 Partnership 상시 Taskforce 운영



- Microsoft Framework 상시 대응 : USS 영업조직 (Sales, Proposal, Estimation 구성) 과 별개의 TF 발족 ('24. 5 월내)
- 동 Framework 협력 Process 중 필수 요소인 60 일내 Firm and Fixed Price 제출 위한 핵심 기능으로 편성
- Proposal, Estimation, Pre-Con, Procurement, Engineering 등으로 구성

3. What's next?

As-Is	To-Be			
'24년 4월(현재)	'24년 5월	'24년 3분기	'24년 4분기	'25년 2분기
<ul style="list-style-type: none"> • 개별 프로젝트 base의 RFP 참여 <ul style="list-style-type: none"> - EPC track record 부족하여 기존 관계 기반 수의 계약 형태 repeat order backlog 부족 • Sales 팀 내 고객군 맞춤 세부 기능 미구분 <ul style="list-style-type: none"> - 고객 needs 기반 Sales 팀 고도화/세부화 추진 필요 	<ul style="list-style-type: none"> • Big Tech 맞춤 영업 인력 확보 <ul style="list-style-type: none"> - Big Tech 출신 Data Center 관련 Procurement 및 PPA 계약 경험 보유한 SVP/VP급 영업인력 채용 • 중장기 파트너십 상시 TFT 발족 <ul style="list-style-type: none"> - 견적/입찰, 설계, PM, 구매 등 firm and fixed pricing에 필요한 핵심 기능 포괄하는 전담 조직 운영 	<ul style="list-style-type: none"> • 당사 개발 프로젝트 - Big Tech 업체간 PPA 체결 추진 <ul style="list-style-type: none"> - Off-taker 대상 true turn-key solution provider(모듈+EPC+개발 포괄)로서 Big Tech 업체와 협력 성공 사례 확보 - Microsoft 제외한 타 Big Tech 업체들은 초기부터 Framework Agreement 협력 의향 낮으므로, 개별 프로젝트 base의 협력 record 필요 	<ul style="list-style-type: none"> • MOU/Term Sheet 체결 <ul style="list-style-type: none"> - Big Tech 업체와 중장기 Framework Agreement 체결 전 commitment 확보 위한 선행계약 체결 추진 - Big Tech 업체의 Data Center에 전력 공급하는 utility-scale 프로젝트 개발 협력 골자로, deal structure에 당사 모듈+EPC 연계 판매 포함하여 중장기 손익 극대화 발판 마련 	<ul style="list-style-type: none"> • Framework 체결 통한 Partnership 확대 <ul style="list-style-type: none"> - '24년 내 성공적 개발-PPA 협력 관계 기반으로 개발 및 EPC 아우르는 scope의 중장기 Framework 체결 • 고객 needs 맞춤 Sales 조직 재편 및 세부화 <ul style="list-style-type: none"> - Big Tech 전담 팀, Top Developer 집중 영업 팀, Opportunistic 영업팀 등 3개 팀으로 운영하여 시장 내 모든 기회 포착

- end-