**프리즈미안, 2024년 1분기 실적 발표, 2024년 05월 09일**

**24. 5. 9.**

**연산자**

안녕하세요, 기다려 주셔서 감사합니다. 프리스미안 2024년 1분기 통합 실적 컨퍼런스 콜 및 웹캐스트에 오신 것을 환영합니다. [운영자 안내] 이제 연설자인 마시모 바타이니 CEO에게 컨퍼런스를 넘기겠습니다. 말씀해 주십시오.

**마시모 바타이니**

여러분 안녕하세요. 1분기 실적 발표에 오신 것을 환영합니다. 1분기의 첫 번째 주요 KPI에 대해 말씀드리겠습니다. 우리는 연초부터 매우 견고한 실적을 거두며 순조로운 출발을 보였습니다. EBITDA는 4억 1,200만 유로로 확정되었으며, 11.2%라는 전례 없는 수준의 EBITDA 마진과 지난 12개월 동안 8억 2,700만 유로의 강력한 현금 창출을 달성했습니다. 특히 4억 1,200만 유로의 EBITDA는 작년과 비교했을 때 매우 만족스러운 수치인데, 작년에는 상당히 어려웠기 때문입니다. 오른쪽 막대 차트에서 보시다시피, [정상화]가 시작된 이후 북미에서 산업 및 건설 부문 실적이 가장 좋았던 달 중 하나였습니다. 따라서 전기화 부문이 위축된 것을 볼 수 있지만, 산업 및 건설 정상화의 결과로 예상했던 것보다 그 폭이 점점 줄어들고 있음을 알 수 있습니다. 반대로 송전은 23년 1분기에 비해 EBITDA와 [불명확한] EBITDA 마진이 증가하면서 실적이 강세를 보이고 있으며, 더 중요한 것은 전력망의 실적이 크게 도약하고 있다는 점입니다. 통신 부문은 작년 1분기에 비해 크게 위축되었지만 2023년 4분기의 [예상치]보다는 훨씬 개선된 것으로 확인되었으며, 앙코르 와이어 인수를 진행하고 있다는 점을 상기시켜드리는 것이 중요합니다. 현재 계약 체결과 종결 사이에 두 가지 주요 이벤트가 있을 것으로 예상되는 시기입니다. 6월 말경에 열릴 앙코르의 주주총회와 규제 문제에 대한 반독점법에 대한 법무부 절차가 그것입니다. 순조롭게 진행되고 있습니다. 큰 문제는 없을 것으로 예상합니다. 이미 상대방과 논의의 윤곽을 잡기 시작했습니다. 통합을 촉진하고 무엇보다도 한 달 전 계약 체결 당시 예상했던 것보다 더 빠른 속도로 1억 4천만 유로의 시너지 효과를 거두기 위해 거래 종료 다음 날부터 주요 조치를 취할 것입니다. 이 결합이 얼마나 놀라운지 다시 한 번 상기시켜드리겠습니다. '23년 프리스미안의 EBITDA는 10.6%로, 통합이 완료되고 시너지가 포착되면 거의 2% 포인트 가까이 상승할 것으로 예상됩니다. 이제 전송 사업의 성과에 대해 말씀드리겠습니다. 유기적 성장은 예상에 부합하는 수준입니다. 신규 라인 2개가 생산 및 추가 매출 측면에서 결실을 맺는 25년 2분기에 생산능력 증가가 본격화될 예정이기 때문에 1%에 불과합니다. 하지만 유기적 성장은 제한적이지만 EBITDA 마진은 13%로 크게 상승했습니다. '25년 이후에는 16%보다 더 높은 16%를 달성할 수 있을 것으로 예상됩니다. 13%는 1분기의 훌륭한 성과이며, 향후 분기에도 이 EBITDA 마진이 강화되어 '24년 말에는 1분기 실적 대비 1%, 1.5%의 EBITDA 마진이 증가할 것으로 예상하고 있습니다. 오른쪽에는 탄탄한 수주잔고를 쌓아가고 있는 모습을 확인할 수 있습니다. '23년 12월부터 '24년 3월까지 지난 3개월 동안 고객의 강력한 약속에 힘입어 주문 수요의 상당 부분을 계약금으로 전환했습니다. 우리는 이를 백로그에서 전환했습니다. 그래서 우리는 진행하라는 통지를 받았고 이제 마침내 180억 유로 상당의 프로젝트를 수주잔고로 분류할 수 있게 되었습니다. 이 180억유로는 2028년까지 기존 용량과 미래 용량이 완전히 포화상태에 도달할 것으로 예상됩니다. 우리는 또한 시장을 더 따라잡고 현재, 여전히 역동적인 시장에서 강력한 존재감, 강력한 시장 점유율, 25%, 35%의 시장 점유율을 유지하기 위해 27년, 27년 말, 28년에 시작될 또 다른 [ 단계 ]의 용량 증가를 생각하고 있습니다. 보시다시피 180 억 유로의 혼합은 잠수함 사업이나 잠수함 인터커넥터, 잠수함 해양, [ 육상 HVDC의 큰 참여와 함께] 케이블로 왜곡되어 있습니다. 두 사업 모두 기본적으로 비슷한 EBITDA 마진을 창출합니다. 전력망으로 이동하겠습니다. 유기적 성장은 1.5%로 예상과 일치하며, 특히 북미 지역뿐만 아니라 다른 지역에서도 견조한 성장세를 보이고 있습니다. 그러나 가장 중요한 관련 요인은 EBITDA가 7,300만 유로에서 1억 1,500만 유로로 급증하고 EBITDA 마진이 사상 최고 수준인 13.5%로 증가했다는 점입니다. 이 1억 1,500만 유로의 총 이익은 가격과 물량에서 비롯된 것입니다. 지난번에는 2024년 1분기부터 미국 내 생산 능력의 일부, 즉 생산량 증가로 인한 혜택을 누릴 수 있을 것이라고 말씀드렸습니다. 이것이 실현되었습니다. 두 번째 라운드는 2분기와 3분기에 이루어질 것입니다. 이 1억 1,500만 유로가 2023년 1분기보다 매우 높을 뿐만 아니라 2023년 3분기와 4분기의 [예상치]보다 훨씬 높은 수치로, 시장의 견고한 수요와 유틸리티 파트너인 고객과의 강력한 관계에서 오는 지속적인 혜택을 확인할 수 있습니다. 물론 이러한 수익성의 큰 부분은 좋은 성과, 좋은 서비스 수준, 북미 환경에서 우리가 미국에서 맺고 있는 좋은 관계에서 비롯된 것입니다. 전기화, 산업 및 건설, 스페셜티의 두 가지 하위 부문 인 EBITDA 마진, EBITDA의 분할을 보는 것은 아마도 처음 일 것입니다. 작년 1분기부터 올해 1분기까지 산업 및 건설 부문에서 4천만 유로의 가격 효과, 가격 정상화가 있었다는 것을 알 수 있습니다. 산업 및 건설, 1분기 [ 속도 ]는 2023년 4분기보다 가격 측면에서 어느 정도 비슷하다는 점에 유의하는 것이 중요합니다. 23년 4분기에 1억 1,500만 유로의 EBITDA를 기록했고, 24년 1분기는 보통 휴일, 겨울철 등으로 인해 손실이 발생한다는 점을 감안하면 작년 [ 예상 ]보다 상승한 것으로 보거나 큰 성과로 볼 수 있습니다. 스페셜티 부문은 작년 1분기에 7800만 유로, 올해 1분기에 8500만 유로로 지속적인 성장을 이어가고 있습니다. 더욱 중요한 것은 EBITDA 마진 개선입니다. 1분기 산업 및 건설 부문에서 9.5%를 기록한 것은 두 가지 요인을 확인시켜주는 것으로 남은 분기에도 11%는 지속 가능하다고 생각합니다. 하나는 정상화가 거의 끝났다는 점입니다. 오히려 작년 11월, 12월에 비해 1분기부터 4월까지 가격이 다소 반등하는 모습을 보였습니다. 따라서 일부 제품군에서만 가격이 유지되고 있는 것이 아니라 일부 제품군에서도 가격이 상승하고 있습니다. 정말 좋은 소식은 1분기에 산업 및 건설 분야의 주문이 매우 긍정적이고 활기를 띠고 있다는 것입니다. 1분기 말인 3월 말 현재 수주잔고는 약 5억 유로로, 작년 동기인 3월 말의 3억 5천만 유로에 비해 크게 증가했습니다. 데이터 센터, 리쇼어링 활동 증가, 나머지 모든 산업 프로젝트에서 매우 역동적인 시장 수요를 창출했습니다. [전기화 부문은 전체적으로 2억 3,000만 유로를 기록하여 23년 4분기에 보고한 것보다 훨씬 앞섰으며 2023년 1분기에 기록한 것과도 크게 다르지 않습니다. 통신 디지털 솔루션도 역시 어려운 분기였지만, 작년 1분기와 비교하면 분명 어려운 상황입니다. 작년 1분기와 2분기에는 23년도에 집행한 모든 수주잔고로부터 이익을 얻었지만, 2022년에는 다시 [수익이] 발생했습니다. 이제는 일별, 주별 또는 월별 주문 수주를 달성하고 있습니다. 3,200만 유로를 달성한 현재 EBITDA 마진은 10% 수준인 10.4%로, 과거 14%였던 것에 비하면 상당히 낮은 수준입니다. 하지만 앞으로 몇 분기 동안 EBITDA 마진과 EBITDA가 증가하는 패턴을 보일 것으로 예상합니다. 하반기에 미국은 재고 소진이 끝나고 일부 통신사가 농촌 지역 광대역 연결에 대한 새로운 보조금을 지급함에 따라 시장이 다시 반등할 것으로 예상합니다. 물론 작년에는 많은 구조조정 비용과 일회성 비용으로 인해 매우 마이너스를 기록했습니다. 따라서 앞으로 몇 달 동안 주문량이 증가할 것이라는 좋은 조짐을 보이고 있으며, 올해 전체에 대한 기대치를 확인하고 있습니다. 지속가능성 측면에서도 매우 훌륭한 성과를 거두었습니다. 아시다시피 지속 가능성은 공장과 물류 센터의 탄소 발자국 1, 2 범위를 줄이기 위한 내부 조치 측면에서 중요한 목표입니다. 2019년 기준선 대비 23년에 달성한 스코프 1, 2의 CO2 감축 목표인 33%를 향해 한 걸음 더 나아간 것을 보실 수 있습니다. 24년 1분기에 2점을 더 조정했습니다. 그리고 27년 목표가 45%라는 것을 잘 알고 계실 겁니다. 2030년의 목표는 범위 1과 2에서 55%~60% 감축입니다. 우리는 이 목표를 달성하고 초과 달성할 수 있는 좋은 위치에 있습니다. 비즈니스 측면에서는 지속 가능한 제품과 관련된 수익이 전체 수익의 41%로 증가했으며, 제품에 포함된 구리 금속 및 플라스틱 폴리에틸렌의 재활용 함량이 14.7%를 기록해 또다시 2% 포인트 상승했습니다. 이는 주목할 만한 성과로, 지속 가능성은 고객의 참여를 유도하고 CO2 배출량에 대한 고객의 기대를 충족시키기 위한 방법이기 때문입니다. 따라서 고객과 더 가까워지고 당연히 [알 수 없는] 지갑 점유율이나 주가 상승으로 연결될 수 있습니다. 또한 이러한 야망에 따라 우리는 프로그램에 따라 진행하고 있습니다. 이제 재무 성과 [ 설명 ]에 대해 프란체스코에게 이 자리를 넘기겠습니다.

**프란체스코 루치아노 판치울리**

감사합니다, 마시모, 여러분 안녕하세요. 손익 계산서로 모든 수치를 마무리하겠습니다. 마시모가 예상한 대로 유기적 성장은 5.6% 마이너스를 기록했습니다. 이는 주로 텔레콤, 특히 북미 지역의 디지털 솔루션 비즈니스가 하락했기 때문입니다. 2023년 1분기의 매우 높은 수준인 4억 1,200만 유로에 근접한 4억 1,200만 유로의 EBITDA와 11.2%의 전례 없는 수준의 마진으로 매우 견고한 실적을 달성했습니다. 그럼에도 불구하고 차트 오른쪽에서 볼 수 있듯이 디지털 솔루션 비즈니스의 순이익이 2023년 1분기에 비해 3,500만 유로 감소한 것을 비롯해 YOFC에서 발생하는 순이익의 비중도 크게 감소했습니다. 다른 비즈니스는 매우 좋은 성과를 거두었습니다. 예상되는 성장과 목표치에 부합하는 전송. 전력망은 13% 이상의 매우 높은 마진으로 설정한 목표 수준을 확실히 초과 달성했습니다. 2023년 1분기의 기록적인 수준과 비교하면 마이너스 변동에도 불구하고 전기화 부문은 스페셜티 부문에서 강력한 마진 확장과 산업 및 건설 부문에서도 매우 좋은 추세를 보이며 매우 우수한 성과를 거두었습니다. 마시모는 물량과 마진 측면에서 북미 시장과 유럽 및 중남미 시장이 작년의 마진에서 더욱 발전하고 있는 매우 견고한 동인이 될 것으로 예상했습니다. 손익을 살펴보면 비교적 안정적인 수준의 금융 비용도 언급하고 싶습니다. 이는 총 부채 총액에 대한 이자율을 대부분 헤지하여 금리 상승과 28.3%의 세율 개선의 영향을 완화한 덕분이며, 그 결과 그룹 순이익은 2023년 1분기의 매우 양호한 수준인 1억 8,500만 유로를 넘어섰습니다. 현금 흐름으로 이동해 보겠습니다. 예상대로 지난 12개월간의 잉여현금흐름은 8억 유로를 초과하는 매우 견조한 수준으로 매우 훌륭했습니다. 운전 자본의 기여도가 매우 높았습니다. 3억 5천만 유로에 육박합니다. 이는 주로 전송 사업의 강력한 역동성과 지난 몇 분기 동안 그리고 올해 1분기에 거둬들인 계약금 덕분입니다. 또한 8억 2,700만 유로라는 매우 높은 수준의 LTM 잉여현금흐름이 6억 2,600만 유로라는 매우 높은 수준의 자본 지출을 흡수하고 있다는 점도 말씀드리고 싶습니다. 따라서 매우 높은 수준의 수치라고 말씀드리고 싶습니다. 훌륭합니다. 다시 마시모에게 돌아가서 결론을 말씀드리겠습니다.

**마시모 바타이니**

프란체스코 감사합니다. 결론적으로, 저희는 1분기 실적에서 큰 자신감을 얻었으며, [ EOS ]를 담당하는 Transmission을 제외한 나머지 비즈니스의 백로그에 대해서도 최소 3, 4, 5개월의 가시성을 확보할 수 있다는 확신을 갖게 되었습니다. 이러한 [멋진 시작]과 백로그에서 보이는 것을 고려할 때, 저희는 가이던스의 상위권에 진입할 수 있을 것이라고 확신합니다. 따라서 EBITDA의 경우, [1억 6,250만 유로에서 1억 6,750만 유로 사이]가 될 것으로 예상됩니다. 잉여현금흐름은 [7억 2,500만 유로, 7억 7,500만 유로] 이내입니다. 저희는 매우 긍정적입니다. 우리는 자본 시장의 날에 공개했던 파트너와 함께 목표를 향해 나아가고 있습니다. 우리의 목표, 공개 목표에 대한 첫 번째 약속은 물론 2025년입니다. 2025년까지 1,775억 유로를 달성하겠다는 포부를 제출했음을 다시 한 번 말씀드리겠습니다. 그리고 이 지침과 상위권에 위치한 위치 덕분에 우리는 당연히 시간이 지날수록 더 많은 자신감을 얻으면서 1,775억 유로를 향해 노력하고 있습니다. 이 여정을 계속하는 것이 매우 중요할 것입니다. 앞서 말씀드린 대로 앙코르 와이어 인수를 마무리하는 것이 매우 중요할 것입니다. 또한 몇 달 안에, 그리고 확실히 4분기가 끝나기 전인 24년 4분기가 끝나기 전에 이 일이 이루어질 것이라는 강한 확신을 가지고 있습니다. 감사합니다. 그럼 이제 질문하실 수 있도록 자리를 비켜드리겠습니다.

**연산자**

[운영자 안내] 이제 첫 번째 질문을 진행하겠습니다. 질문은 씨티의 비벡 미드하 님이 보내주셨습니다.

**비벡 미드하**

전력망에 대해 몇 가지 질문이 있습니다. 함께 물어보겠습니다. 첫 번째는 파워 그리드의 마진 개선이 구조적이라고 해석하는 것이 맞나요? 꽤 잘 뒷받침되고 있는 것 같습니다. 하지만 중장기적으로 이 마진을 줄일 수 있는 요인이 있다고 보십니까? 두 번째로, 1.5%의 유기적 성장률 내에서 가격 대비 볼륨에 대해 좀 더 자세히 설명해 주시겠습니까? 두 가지가 모두 증가했다고 강조하셨습니다. 하지만 한 자릿수 중반의 유기적 성장이 아니라는 의미에서 우리가 알아야 할 일종의 혼합 효과가 있을까요?

**마시모 바타이니**

죄송합니다만, 세 번째 질문은 수익률 개선이 구조적인 것인가요? 그렇게 생각합니다. 물론 여기서는 프레임 계약 사업이기 때문에 백로그가 아니라 프레임 계약 마진에 대한 [불명확한] 가시성이 있습니다. 그래서 우리는 원가 조정 조항이 있는 고정 프로세스를 가지고 있습니다. 13.5%라는 높은 수익성은 북미 지역에서의 실적 호조에서 비롯된 것이라고 할 수 있습니다. 따라서 이 수준의 EBITDA 마진에 많은 영향을 미치는 지역별 믹스도 있습니다. 다음 분기에 대한 가시성을 확보하고 있으며 다음 분기까지 이 13% 범위에서 유지될 것으로 예상합니다. 따라서 이러한 높은 수익성의 구조적 원인을 확인할 수 있습니다. 1.5%는 가격에서 3분의 2가 나왔습니다. 앞서 말씀드린 조항이 실현되기 전에도 가격 개선 효과가 있었습니다. 그러나 물론, 우리가 미국 풋프린트와 미국 풋프린트에서 추가 용량 측면에서 구현할 20,000 톤이 있다고 언급 한 것을 기억하십니까? 그리고 이것의 첫 번째 큰 덩어리, 즉 8,000, 10,000 톤도 1 분기에 혜택을 받았습니다. 따라서 나머지 증량 물량은 2분기 말, 3분기 초에 들어올 것입니다. 따라서 전체적으로 EBITDA는 절대적인 수치로 볼 때 성장세를 보이고 있습니다. 수익성 측면에서도 13%, 13.5%가 향후 몇 달 동안 유지될 것으로 보입니다.

**연산자**

질문은 JP모건의 아카시 굽타가 던진 질문입니다.

**아카시 굽타**

저도 두 가지가 있습니다. 첫 번째는 북미 가격 정상화인 [ D&I ]에 관한 것입니다. 마시모, 제가 정확하게 들었다면 가격 정상화가 끝났다고 생각한다고 하셨는데요. 제가 궁금한 것은 순차적인 가격 상승을 말씀하시는 건가요, 아니면 전년 대비 가격 상승을 말씀하시는 건가요? 왜냐하면 순차적으로 정상화가 끝났다면 작년 2분기에 비해 여전히 부정적인 영향이 있을 수 있고, 또한 렉셀과 같은 일부 유통업체 고객의 이야기를 들어보면 여전히 전년 대비 2분기는 가격 정상화의 영향을 받을 것이라고 말하고 있기 때문입니다. 그래서 먼저 그 부분을 살펴보겠습니다.

**마시모 바타이니**

네, 순차적으로 말씀드리는 것입니다. 물론 작년 1분기나 2분기를 비교하는 것은 앞서 말씀드린 것처럼 여전히 어렵습니다. 하지만 작년 3분기와 4분기, 올해 1분기만 놓고 보면 지난 2분기를 능가하는 성과를 냈습니다. 시장에 새로운 모멘텀이 생겼다고 생각합니다. 21년, 22년에는 공급망 중단으로 인해 제한된 생산 능력과 안정적인 수요 사이의 불균형이 발생하면서 가격 상승을 목격했지만 이제는 이러한 공급망 불균형이 끝났지만 새로운 현상이 나타나고 있습니다. 생산 능력은 충분히 확보되었지만 수요는 증가하고 있습니다. 따라서 이제 불균형은 제약이 아니라 시장 수요에서 비롯된 것입니다. 앞서 말씀드린 사용 사례에 의해 주도되고 있습니다. 따라서 정상화가 대부분 끝났다고 생각하는 이유는 첫째, 1분기에 일부 비즈니스 부문에서 가격이 반등했기 때문입니다. 둘째, 이러한 추가 수요가 현재 마진 수준을 결정화하여 가격 정상화를 종식시킬 수 있기를 바랍니다. 물론 작년 1분기나 작년 2분기와 비교하는 것이 아니라 순차적으로 이야기할 때입니다. 따라서 절대적인 수치로 보면 2023년에도 이러한 정상화 효과로 인해 24년에도 작년 대비 절대 EBITDA가 감소할 것입니다. 하지만 일별 마진 기준으로는 작년 3분기, 4분기와 비슷한 수준입니다.

**아카시 굽타**

앞서 2023년과 2024년에 각각 1억 유로의 가격 정상화를 언급하셨습니다. 2분기 이후 가격 정상화가 전년 동기 대비 그다지 크지 않다면 2024년에 1억 유로의 정상화 수치가 상승할 수 있을까요?

**마시모 바타이니**

2023년에는 [알 수 없음] 1억 유로 미만의 영향이 있을 것으로 예상됩니다. 그리고 앞서 언급했듯이 2024년에도 정상화 패턴의 완화로 인해 1억 유로 미만의 영향이 있을 것으로 예상됩니다.

**아카시 굽타**

그리고 전송 사업에 대해 말씀하신 새로운 용량에 대한 언급도 있습니다. 다시 말하지만, 아직 초기 단계인 것 같고 이 새로운 용량이 27년 말에서 2028년 초에 온라인 상태가 될 가능성이 있다고 암시하고 계신 것 같습니다. 이 투자와 관련하여 일정을 고려할 때 이것이 그린 필드가 아닌 기존 생산 단위와 함께 기존 생산 단위의 브라운 필드 확장이라고 생각하는 것이 공정한가요? 그리고 이 확장을 진행하기로 결정할 경우 이 확장에 필요한 대략적인 설비 투자 금액이 얼마인지 말씀해 주실 수 있나요?

**마시모 바타이니**

핀란드 피르칼라, 프랑스 나폴리, 성장, [알 수 없는] 미국 등 브라운필드에서 용량 확장에 대한 원래 계획을 확인했습니다. 또한 북미의 그린필드 증설도 한계점에 도달했음을 확인했습니다. 앞서 말씀드린 확장은 현재 설계 중인 기존 부지, 즉 핀란드 공장에 대한 확장 가능성입니다. 두 가지 유형의 확장이 있습니다. 하나는 기존 라인 하나를 사용하여 일부 해양 생산, 본격적인 여름 생산으로 전환하는 생산 능력 증가입니다. 그리고 다른 하나는 실제 생산 능력을 늘리는 것입니다. 즉, 2개 라인의 재개발 확장입니다. 하나는 더 많은 용량을 추가하고 다른 하나는 동일한 용량에 더 높은 전압, 예를 들어 더 높은 전압을 추가합니다. 하나는 더 많은 용량을 추가할 것입니다. 관련된 투자는 첫 번째 조치 인 용량 개선에 5 천만 유로, 6 천만 유로, 두 번째 라인의 용량 증가에 7 천만 유로에서 8 천만 유로가 다소 있습니다.

**연산자**

그리고 질문은 인테사 산파올로의 모니카 보시오의 대사에서 나옵니다.

**모니카 보시오**

네. 다시 전기화, 특히 산업 및 건설 사업으로 돌아와서, 산업 및 건설의 미국 내 그룹 마진에 대해 말씀해 주시고, 1분기에 물량과 가격을 구분할 수 있는지 말씀해 주시겠습니까? 두 번째 질문은 통신 사업에 관한 것입니다. 우리는 분기별로 순차적으로 개선될 것으로 예상하고 있습니다. 올해 하반기는 미국에서 더 강해질 것입니다. 연말까지 디지털 솔루션에 대한 전반적인 최종 유기적 감소율은 어느 정도일까요? 마지막 질문은 세율에 관한 것인데, 프란체스코의 경우 28%를 한 해 전체의 지표로 받아들일 수 있을까요?

**마시모 바타이니**

첫 번째 질문은 산업 및 건설 수익성입니다. 그룹 차원의 산업 및 건설 부문 수익성은 약 10%입니다. 물론 이는 유럽, 기타 지역 및 북미 지역의 가중 평균입니다. 북미의 경우 산업 및 건설 사업 부문에서 18%, 19%의 EBITDA 마진으로 여전히 꽤 높은 수준입니다. 물론 성수기인 '22년 또는 '21년 하반기에는 부채 대 EBITDA 마진이 30% 정도였습니다. 하지만 현재 18%, 19%는 이 급등기 이전보다 훨씬 앞선 수치라는 점에 주목해야 합니다. 모든 여정이 시작되기 전의 시작점보다 최소 7, 8 포인트 이상 높습니다. 볼륨, 미국에는 볼륨 수요가 있고 다른 지역에는 볼륨의 안정성이 있습니다. 그리고 미국의 볼륨 수요를 따라 가기 위해 작년에 이미 올해 결실을 맺기 위해 자본 투자를 시작했으며 알루미늄 건축용 전선 시장 수요를 따라 가고자하며 구리 건축용 전선 측면에서 좋은 기회는 앞서 언급 한 것과 동일한 기회 인 Encore로 대표 될 것입니다. 당사와 앙코르의 결합으로 구리 건축용 전선 분야에서 대용량의 가용 용량을 확보할 수 있게 될 것입니다. 따라서 우리는 이익을 얻을 뿐만 아니라 교차 판매 기회도 얻게 될 것입니다. 기존 프리즈미안 채널을 통해 구리 건축용 전선을 더 많이 판매할 수 있을 것입니다. 질문에 도움이 되었기를 바랍니다. 그리고 디지털 솔루션으로 넘어가죠, 모니카. 전분기 대비 볼륨 측면에서 몇 퍼센트 포인트 개선되었습니다. 물론 하반기에 미국과 북미 지역이 전반적으로 더 강세를 보이면서 전분기 대비 증가할 것으로 예상하고 있습니다. 따라서 연말까지 유기적 감소에 대한 수치를 말씀드리기가 더욱 어렵습니다. 그래서 동료들의 도움을 구하고 있습니다. 작년과 비교한 연간 예측에 따르면 아마도 15% 정도 마이너스가 될 것 같습니다.

**프란체스코 루치아노 판치울리**

세율에 대한 질문 하나만 드리겠습니다. 예, 설계상 이 28%는 연간 세율에 대한 최선의 추정치입니다.

**연산자**

그리고 그 질문은 뱅크 오브 아메리카의 알렉산더 처녀자리 라인에서 나왔습니다.

**알렉산더 처녀 자리**

방금 전송에 대한 귀하의 의견으로 돌아 왔습니다. 올해 결산까지 마진이 13%를 훨씬 상회한다고 말씀하신 것 같습니다. 16%라고 말씀하신 것 같은데, 제가 잘못 들은 것은 아닌지 두 배로 확인하고 싶네요. 큰 수치라는 점에 감사드리기 때문입니다. 그렇다면 여기서 마진 진행 상황에 대해 생각해보고 16%가 아니라면 어디까지 도달할 수 있을까요?

**마시모 바타이니**

이 점을 명확히 하기 위해 13%는 1분기였습니다. 앞서 언급했듯이 2024년 일부 분기에는 15% 수준이 될 것으로 예상되며, 올해 전체 평균 EBITDA 마진은 약 14.5%가 될 것입니다. 따라서 1분기 13%에서 연간으로는 14.5%가 될 것입니다. 25년에는 16%를 목표로 하고 있습니다. 25년에는 더 나은 마진을 제공하는 수주잔고 증가에 따른 생산 능력 증가의 이점이 있을 뿐만 아니라, 마진이 낮았던 오래된 프로젝트를 많이 [플러시]하게 될 것입니다. 그렇기 때문에 14.5%는 '25년에 16%에 더해 또 한 번 도약할 것입니다. 그렇다면 '27년 자본 시장의 날 목표가 16.5%였다는 것을 기억하실 것입니다. 따라서 내년에는 16%, 2027년의 목표도 달성할 수 있을 것으로 예상됩니다. 이번에는 확실하게 말씀드렸으면 좋겠습니다.

**연산자**

질문은 모건 스탠리의 맥스 예이츠가 던진 질문입니다.

**맥스 예이츠**

지금 헷갈리셨으니 한 가지만 명확히 말씀드리겠습니다. 2025년 전송 마진, 아까 통화에서 15%라고 하셨는데 방금 16%라고 하셨어요. 어느 쪽인지 명확히 말씀해 주시겠어요?

**마시모 바타이니**

25년용입니다. 네, 맞아요

**맥스 예이츠**

다음 질문은 전력망 사업에 관한 질문입니다. 확실히 2027년 목표보다 상당히 순조롭게 진행되고 있는 것으로 보입니다. 마진의 지속 가능성과 새로운 용량을 도입하는 것과 관련하여 분명히 많은 부분이 움직이고 있는데, 아마도 원래 생각했던 것보다 더 많을 것으로 생각됩니다. 용량 추가, 가격 환경 및 이 모든 그리드 지출에서 우리가 보고 있는 것을 볼 때 내부적으로 최선의 추측을 통해 3억 9천만 유로와 관련하여 오늘날 27이라는 숫자에 대해 어떻게 생각하고 있는지 알려주실 수 있는지 궁금합니다.

**마시모 바타이니**

다음 자본시장의 날에 이 질문에 대해 제대로 답변드리겠습니다. 물론 아시다시피, 2023년에 이미 3억 9천만 유로를 달성하여 27년 목표에 매우 근접했습니다. '24년에는 당연히 4로 시작해서 4억 4천만 유로, 4억 5천만 유로로 끝나는 숫자를 목표로 하고 있습니다. 따라서 '24년은 5,000만 유로, 2027년보다 4,000만 유로 앞선 4,000만 유로가 될 것입니다. 물론 2027년을 검토해야 합니다. 현재 2027년을 어떻게 볼 수 있을까요? 수요가 있는 것으로 보입니다. 향후 몇 년간 추가 수요와 추가 용량을 예약하고자 하는 많은 고객들이 저희에게 연락을 취하고 있습니다. 그래서 우리는 이러한 추가 수요에 대응하기 위해 북미의 다른 공장에서 또 다른 방식으로 설비 투자를 늘리고 용량을 늘렸습니다. 따라서 새로운 설비 투자를 통해 시장에 대한 가시성을 높이고 시장 출시 시간을 더 잘 파악할 수 있게 되었습니다. 그리고 물론 몇 달 후, 앙코르 인수 완료 후, 전력망의 이러한 강력한 추세를 활용하고 새로운 인수인 앙코르 와이어를 고려하여 유기적 성장 측면에서 수정된 역할에서 '27년이 어떤 모습일지 이해하고자 하는 욕구를 충족시킬 수 있을 것입니다. 2027년의 최종 전망을 위해 몇 달 동안만 기다려 주시길 바랍니다.

**맥스 예이츠**

데이터 센터에 대한 간단한 후속 조치입니다. 분명히 산업 및 건설 사업을 통해 데이터 센터에 어느 정도 노출되어 있다는 것을 알고 있습니다. 하지만 제가 정말 알고 싶은 것은 통신 사업 내에서 데이터 센터에 들어가는 광섬유, MMS 케이블이 현재 매출에서 차지하는 비중이 얼마나 되는지 궁금합니다. 그리고 그 비즈니스가 얼마나 빠르게 성장하고 있는지에 대한 맥락이 있습니까? 전체 통신 매출에 비해 3~4년 후에는 얼마나 큰 사업이 될 수 있을까요? 어떤 색상이든 좋습니다.

**마시모 바타이니**

[색상 ], 이 비즈니스 사용 사례가 향후 매출 측면에서 어떤 모습을 보일지 - 확실히 우리는 모든 데이터 센터 기회를 포착하고 포착하기 위해 시장 진입을 개선하는 데 많은 노력을 기울이고 있습니다. 현재까지 데이터 센터에 대한 회사의 글로벌 투자 규모는 약 8억 유로이며, 특히 디지털 솔루션에 대한 투자 규모는 약 1억 5천만 유로라고 말씀드릴 수 있습니다. 데이터 센터에 필요한 고밀도 광섬유를 갖춘 매우 혁신적인 케이블을 생산하기 때문에 광 케이블과 [구분할 수 없는] 비즈니스에 모두 관여하고 있습니다. 그들은 가능한 한 많은 데이터를 전송하기 위해 동일한 케이블에 수백 개의 광섬유를 사용하기를 원합니다. 여기에는 [알 수 없는] 판매 계획에 대한 당사의 MMS 및 멀티미디어 솔루션 기능도 포함됩니다. 따라서 광 케이블은 캠퍼스 내부의 건물, 하이퍼스케일 데이터 센터를 연결하거나 하이퍼스케일 데이터 센터를 표준 네트워크에 연결하는 고밀도 케이블입니다. MMS 애플리케이션은 특정 건물 내부로 들어가는 솔루션입니다.

**맥스 예이츠**

미국 시장에서 코닝이 앞서기에는 조금 이른 감이 있지만, 코닝이 미국 시장에서 앞서지 못할 이유가 없을 정도로 적합한 제품을 보유하고 계신 건 확실하죠? 물론 미국에서 코닝의 규모가 더 크다는 점은 인정하지만, 근본적으로 코닝은 이에 적합한 제품을 보유하고 있으며 앞으로 어떻게 발전할지 지켜볼 필요가 있습니다.

**마시모 바타이니**

좀 더 자세히 설명해드리겠습니다. 광 케이블과 MMS뿐만 아니라 에너지 케이블도 보유하고 있기 때문에 적합한 제품군을 보유하고 있습니다. 그리고 이것은 에너지, 저전압, 특수 케이블, 고압 및 통신 제품의 사용 공간에 잘 맞는 하나의 사용 사례입니다. 우리는 데이터 센터의 광 케이블에 강점이 있습니다. 건물 내부 솔루션에서는 코닝이나 코스트코만큼 강하지는 않습니다. 물론 연결성, 모든 내부 장치, 그리고 코스트코가 데이터 센터를 위해 수행할 수 있는 소프트웨어, 자동화, 데이터 센터를 위해 수행할 수 있는 소프트웨어 솔루션과 관련된 연결성에 대한 모든 노출을 가지고 있지는 않습니다. 하지만 우리의 강점은 광범위한 제품군에 있습니다.

**연산자**

질문은 Jefferies의 루카스 페르하니가 던진 질문입니다.

**루카스 페르하니**

미국 시장의 전기화 부문에서 EBITDA 정상화에 대해 조금 더 말씀드릴 수 있을지 궁금합니다. 연초에 1억 유로의 영향을 주셨죠. 이제 2분기 말에는 정상화가 거의 끝나가고 있습니다. 1분기에 3천만 유로의 역풍이 있었습니다. 대부분 가격 때문인 것 같습니다. 지금 다른 수치를 제시한다면 대략 어느 정도일까요? 5천만 유로일까요? 아니면 1분기에 3천만 유로에 그칠 수도 있을까요?

**마시모 바타이니**

여기서 저는 조금 조심스러운데, 1분기에는 가격이 반등할 것으로 예상되기 때문입니다. 앞서 말씀드렸듯이 산업 및 건설 부문에서 마진이 좋은 탄탄한 수주잔고를 보유하고 있습니다. 물론 아직 1년 전체를 커버하지 못했고 상황이 바뀔 수도 있습니다. 하지만 긍정적인 측면은 추가 수요가 있다는 점입니다. 구리 가격의 급등으로 인해 시장에 추가 가격을 전달할 수 있게 되었습니다. 그래서 그 숫자가 어떻게 될지는 아직 모르겠습니다. 제 생각은 있습니다. 1억 유로보다는 낮을 것이고, 5천만 유로보다는 높을 것입니다. 아마도 5천만 유로에서 1억 유로 사이의 낮은 부분에 근접할 것입니다.

**루카스 페르하니**

그리고 분명히 정상화의 상한과 하한에 대한 지침 업데이트와 관련하여 전력망에서도 볼 수 있는 추세와 관련하여 2025년 지침의 상한에 도달할 수 있다는 자신감도 더 커졌나요?

**마시모 바타이니**

대담한 선언입니다. '24년의 이러한 성과에 힘입어 '25년에는 1,775백만 유로를 달성할 수 있을 것으로 확신합니다. 따라서 올해 1,650만 유로가 아니라 1,625만 유로 또는 그보다 더 적은 1,625만 유로를 달성할 수 있을 것으로 보고 있으며, '25년 1,775만 유로도 충분히 달성할 수 있다고 확신합니다. 물론 여기에 가져올 몇 가지 요소가 있는데, 용량 측면에서 좋은 수주잔고로 인한 가격 개선으로 인한 EBITDA 측면에서 큰 폭의 성장이 예상되며, 더 중요한 것은 생산 측면에서 사용 가능한 추가 킬로미터로 인한 용량 개선 측면에서 더 큰 성장이 예상되는 Transmission의 성장입니다. 또한 내년 1분기에는 새로운 선박인 모나리자호도 인도받을 예정입니다. 그래서 25년은 자신감이 있습니다. 트랜스미션은 엄청난 도약의 결과를 가져와야 할 것입니다. 전력망은 24년에도 순항하고 있습니다. 따라서 25년에는 추가적인 상승세를 보일 것입니다. 반대편에 있는 부정적인 측면은 통신입니다. 통신은 확실히 2024년 목표에 맞춰 2025년 목표에 포함될 계획이 아니었습니다. 따라서 통신 부문에서 '24년 결과와 '25년 목표 사이에 더 큰 격차가 발생했는데, 물론 송전의 상승과 전력망의 상승, 그리고 전기화의 감소와 둔화로 이 격차를 무력화할 수 있을 것으로 기대합니다. 그래서 현재로서는 1775를 확정하고 싶습니다.

**루카스 페르하니**

전력망만 놓고 보면 마진이 매우 높고 활용도가 높은 것은 분명합니다. 특히 미국에서의 경쟁 심화에 따른 위험을 어떻게 보시나요? 분명히 수요가 많고 많은 플레이어가 용량을 추가하고 있습니다. 그렇다면 용량을 너무 많이 추가하여 가격에 영향을 미칠 수 있는 일부 경쟁업체가 해당 비즈니스에서 마진을 낮추려고 할 때 어떻게 적절한 균형을 맞출 수 있을까요?

**마시모 바타이니**

우리는 이러한 수요를 충족하기 위해 용량에 투자할 때 고객의 약속을 신중하게 측정하는 경향이 있습니다. 여기서 신중하게 판단한다는 것은 계약금에 대한 신뢰가 뒷받침되어야 한다는 뜻입니다. 따라서 계약금을 통해 확보한 수요를 넘어서는 용량을 투자하지 않습니다. 따라서 용량을 확보하고 가동하면 고객이 향후에 필요하다고 말한 만큼의 용량을 구매할 것이라는 확신을 갖게 됩니다. 두 번째 요소는 우리가 미국의 일부 유틸리티, 즉 IOU와 매우 가깝다는 점을 고려해야 합니다. 우리는 시장에서 우리의 강점이 이 고객과의 강력한 관계에 있다는 것을 알고 있으며, 이 고객과의 강력한 관계는 우리가 완벽한 서비스를 제공하기 때문에 강하다는 것을 알고 있습니다. 그래서 우리는 동일한 고객에게 서비스를 제공하기 위해 [다중 공장]을 운영하고 있습니다. 우리는 같은 고객 파트너와 함께 혁신, 기술 혁신에 참여합니다. 따라서 이미 미국에 진출해 있는 다른 업체들이 이 분야에서 용량을 추가하고 진입하여 점유율을 늘리는 것은 쉽지 않습니다. 따라서 답은 두 가지입니다. 고객의 강력한 의지가 있을 때만 용량을 늘리겠다는 약속을 하는 것입니다. 그리고 고객과의 강력한 관계를 통해 시장 점유율을 유지하고 다른 플레이어의 추가 용량 증가에 따른 압력을 견딜 수 있다고 확신합니다. 그런데 수년 동안 유틸리티, 즉 IOU 분야에 진출하려고 시도한 업체들이 있지만 지금까지 실패한 이유는 중요한 것은 혁신, 기술 리더십, 서비스 수준과 함께 공급의 안정성이기 때문입니다.

**연산자**

그리고 질문은 Mediobanca의 알레산드로 토르토라가 던진 질문입니다.

**알레산드로 토르토라**

세 가지 질문을 드리겠습니다. 첫 번째는 통신 사업에 관한 질문입니다. 어떤 구조 조정 조치를 취했는지 알려주시겠습니까? 그리고 [알아들을 수 없음] 최근 이탈리아 정부가 [알아들을 수 없음] 광케이블 품질에 대한 최소한의 요구 사항을 결정한 것에 대해서도 말씀해 주시겠습니까? 두 번째 질문은 전력망에 대한 후속 질문입니다. 기본적으로 미국이나 북미에서 서비스 모델의 중요성에 대해 말씀하신 메시지를 고려할 때, 현재 파워 그리드에서 북미 지역이 EBITDA 측면에서 차지하는 비중이 어느 정도인지 말씀해 주시겠습니까? 이 부문에서 북미 포트폴리오 EBIT가 약 2배 정도라고 가정하는 것이 타당할까요? 마지막 질문은 프란체스코에게 금융 비용에 관한 질문입니다. 1분기의 재무 전략이 상당히 낮은 수준이었다는 점을 고려할 때, 연간 상업적 비용의 수준을 예상할 수 있을까요?

**마시모 바타이니**

네 가지 질문에 답해드리겠습니다. 실제로 우리가 시행하고 있는 주요 구조조정은 지난 2월 중순에 발표한 FOS의 폐쇄입니다. 우리는 현재 정부와 협력하여 280명의 고용을 유지할 수 있는 솔루션을 찾기 위해 노력하고 있으며, 물론 다른 설정, 다른 솔루션 또는 대체 솔루션을 통해 사이트를 인수하고 섬유 생산을 계속할 수 있는 사람과 함께 고용을 유지하려고 노력하고 있습니다. 우리는 이 중 50%의 직원에게 FOS 지역에 인접한 프리즈미안 공장 내 대체 직업을 제안했습니다. FOS는 이탈리아 남부의 캄파니아 지역에 있습니다. 따라서 우리는 정부와 협력하여이 사람들의 고용 연속성을 수용 할 수있는 해결책을 찾을 수있을 것이라고 확신합니다. 최소 요구 사항이란 이탈리아 정부가 통신 사업자에게 광케이블의 품질, 즉 성능 기능의 수준을 높이도록 강제하려는 시도를 말합니다. 이것은 그 자체로 광섬유 생산을 계속하기 위해이 공장을 인수 할 사람에게 중요한 이점을 제공하거나 상당한 이점을 제공하지 않습니다. 이탈리아의 FOS뿐만 아니라 유럽의 많은 지역에서 겪고 있는 문제는 유럽 케이블 제조업체에 표준 광섬유 또는 강화 광섬유를 매우 저렴한 가격에 제공하는 업체가 있다는 것입니다. 바로 아세안 업체들입니다. 이 문제를 해결하는 방법은 이러한 업체들의 가격 압박을 막기 위해 유럽위원회와 협력하여 반덤핑 수입 관세를 더욱 강력하게 설정하는 것입니다. 첫 번째 질문에 만족하셨다면 두 번째 질문으로 넘어가겠습니다. 두 번째 질문은 전체 그룹 EBITDA 중 미국의 유통 관련성에 관한 것입니다. 이 EBITDA의 전체가 북미에서 발생한다는 점을 인정해야 하는데, 이는 프리즈미안과 제너럴 케이블의 긍정적인 통합으로 인해 두 회사가 시너지, 교차 판매 및 가치를 창출한 결과이기도 합니다. 그리고 북미 지역의 EBITDA 마진은 물론 가중 평균에서 볼 수 있는 13.5%보다 매우 높습니다. 이 답변이 도움이 되셨기를 바랍니다.

**프란체스코 루치아노 판치울리**

알레산드로, 금융 비용과 관련해서는 연간 전체 금융 비용으로 1억 유로보다 조금 더 높은 수준이 될 것 같습니다. 1분기의 금융 비용이 특히 낮았던 것은 가용 현금의 보수가 상당히 높았기 때문이기도 합니다. 물론 총 부채가 기본적으로 패시브 측면에서 헤지되어 있기 때문에 이자율이 하락하고 있다는 것을 알고 있습니다. 액티브 측면에서는 현재 매우 높은 수준의 보수를 누리고 있습니다. 물론 이는 금리가 조금 정상화될 것이라는 의미이기 때문에 당연히 감소할 것으로 예상됩니다. 그래서 저는 연간 1억 유로 이상을 예상하고 있습니다.

**연산자**

이 질문은 HSBC의 션 맥로린(Sean McLoughlin)이 던진 질문입니다.

**션 맥로린**

디지털 솔루션에 대해 몇 가지 질문만 드리겠습니다. 지금은 마진이 가장 낮은 사업인 것 같고 한때는 가장 높은 사업 중 하나였는데, 어떻게 하면 15%로 회복할 수 있을까요? 이 시장 볼륨이 주도할까요? 아니면 비용 수준을 조정하고 현재 공간을 중심으로 추가 구조조정을 해야 할까요? 특히 유럽과 미국에서의 픽업에 대해 지역적으로 어떻게 생각해야 할까요? 또한 [불분명한] 옵티컬에 대한 지분에 대해 전략적으로 어떻게 생각하고 계신가요?

**마시모 바타이니**

예, 15% 수준의 마진으로 돌아가는 것은 어려운 목표가 될 것입니다. 그 15%를 달성하기 위한 유일한 방법은 유럽의 반덤핑 관세를 해결하는 것인데, 물론 하룻밤 사이에 해결되지는 않을 것입니다. 하지만 중국 업체로부터 수입되는 케이블에 대해 동일한 접근 방식을 달성했듯이, 다른 유럽 섬유 생산업체(소수의 생산업체)의 도움으로 과거에는 [ FOS ]만 있었지만 지금은 코닝도 있기 때문에 중국뿐만 아니라 모든 업체의 유럽 내 섬유 수입에 대한 반덤핑 관세에서 성공할 수 있을 것이라고 확신합니다. 피팅 조각으로 돌아가는 다른 방법, [ 통과 ]하고 15 % 수준으로 돌아가는 다른 요소는 2022 년에 우리가 보았던 동인에 대한 미국 시장의 더 강한 반등과 강력한 조정을 보는 것입니다. 물론 통신 비즈니스의 구조적 동인은 여전히 존재합니다. 앞서 말씀드렸듯이 2022년 케이블 구매 과잉, 재고 소진, 보조금 부족으로 인해 시장에서 일시적인 어려움을 겪고 있습니다. 구조조정을 통해 10%에서 14% 이상 15%까지 끌어올릴 수 있는 여정에도 영향을 미쳤습니다. 우리는 프랑스 두브랭과 클레어몬트에 있는 두 개의 공장에 비용 절감 조치를 집중하여 섬유 생산의 비용 효율성을 개선할 것입니다. 또한 일부 광케이블의 통합으로 인한 이점도 누릴 수 있습니다. 기본적으로 광케이블을 생산하는 공장 수를 2개로 줄였고, 해당 공장에 관련 물량을 집중시켰습니다. 따라서 광섬유, 광케이블, 유럽에서의 반덤핑 관세라는 세 가지 요인이 잘 어우러져 14%의 EBITDA 마진을 회복하는 데 큰 도움이 되었습니다. 그리고 션, 한 가지 덧붙이자면 마진 10%는 만족스럽지 않다는 점입니다. 14%는 확실히 더 만족스럽겠지만, 여기서 차이를 만드는 것은 에너지와 통신 간의 교차 이익입니다. 우리는 광섬유 케이블이 장착된 모든 전송 케이블을 판매합니다. 만약 시장에서 이러한 케이블을 구매한다면 마진 축소로 어려움을 겪을 뿐만 아니라 그리드 모니터링, 해저 케이블의 성능, HVDC 케이블의 성능 등을 모니터링하는 데 필요한 광 케이블에서도 동일한 유형의 혁신을 이루지 못할 것입니다. 따라서 현재와 같이 제품 범위를 넓게 유지함으로써 시너지 효과와 상업적 의미가 더욱 커질 것으로 예상합니다.

**연산자**

질문은 골드만 삭스의 다니엘라 코스타가 던진 질문입니다.

**다니엘라 코스타**

세 가지 간단한 후속 조치가 있습니다. 먼저, 전기화 부문과 송전 부문에서 수주잔고에 대해 언급하셨을 것 같은데요. 배전 부문에서도 현재 백로그가 어느 정도인지 정확히 말씀해 주시겠어요? 그리고 거기에서 이뤄지는 발전의 유형이 송전 부문에서 이뤄지는 것과 비슷한가요? 이것이 첫 번째 질문입니다. 두 번째 질문은 연중 잉여 현금 흐름[팩]과 관련된 질문입니다. 분명한 것은 이번 1분기는 일반적인 계절적 요인으로 인해 1분기가 더 낮은 것으로 보입니다. 그리고 대부분의 해에는 4분기가 훨씬 더 높습니다. 사업 믹스가 유통 쪽으로 더 많이 바뀌고 다른 분야도 더 강해지고 심지어 유통이 전송보다 마진이 더 높은 상황에서 연간 잉여 현금 흐름 프로필이 어떻게 변할까요? 이것이 제 질문입니다.

**마시모 바타이니**

산업 및 건설 부문의 수주잔고는 미국과 북미 지역을 의미합니다. 전 세계를 고려할 때 산업 및 건설 부문의 수주잔고가 더 많다는 것을 알기 위해 시장에서 나타난 수요 반등에 대해 말씀드리겠습니다. 또한 모든 지역에 대한 총 노출을 고려할 때 특수 케이블의 수주잔고도 있습니다. 배전 사업에서는 이러한 계약을 진행하기 때문에 수주잔고가 있습니다. 우리는 유틸리티로부터 매월 콜오프를 받습니다. 따라서 물량의 규모는 여러 유틸리티와의 프레임 계약에 참여하는 우리의 몫에 의해 제공됩니다. 하지만 물론 가시성이 크지 않거나 가시성이 길지 않습니다. 따라서 향후 2, 3개월 동안은 유틸리티의 예측 취소가 없었습니다.

**다니엘라 코스타**

하지만 수요가 크게 증가하고 용량 제약이 있는 상황에서 백로그가 없는 이유는 무엇일까요?

**마시모 바타이니**

우리는 확정 주문을 받을 때 수주잔고를 고려하며, 매일 유틸리티로부터 확정 주문을 받습니다. 그들이 연내에 구매하겠다고 말한 것을 구매할 것이라는 가시성과 확신을 주는 것은 프레임 계약 인수 시점에 정의된 해당 비즈니스의 지분 참여입니다. 반대로 더 많이 구매할 것이라는 확신을 주는 것은 이 고객 대부분이 용량 확장을 지원하기 위해 계약금을 제공했다는 점입니다. 따라서 우리의 가시성은 두 가지로 제공됩니다. 예측, 매월 롤링 기준으로 더 구체화 된 연간 예측과 용량 증가가 구현되면 26 년과 27 년에 우리에게 구매하기로 약속 한 물량입니다. 상황을 명확히 하는 데 도움이 되었기를 바랍니다, 다니엘라.

**다니엘라 코스타**

올해 [알 수 없는] 프로필에 따르면 정상적인 계절성을 예상해야 한다고 합니다.

**프란체스코 루치아노 판치울리**

프란체스코입니다. 말씀하신 대로 현재 우리의 사업 프로필은 현금 흐름 창출 관점에서 볼 때 매우 최적이라고 생각합니다. 성장하는 송전 사업이 계약금 측면에서 강력한 프로필을 제공하고 용량 확장에 필요한 상당한 규모의 자본 투자를 충당하는 경향이 있기 때문입니다. 동시에 전력망과 같이 운전 자본 집약도가 상대적으로 낮은 비즈니스의 높은 마진은 매우 강력한 현금 흐름 창출을 제공합니다. 따라서 올해도 큰 변화는 없을 것으로 생각합니다. 다만 작년과 비교했을 때 계약금 측면에서 좀 더 균등하게 분산되어 있다는 점이 달라진 점이라고 생각합니다. 작년에는 주로 하반기에 집중되었던 수주 증가분이 올해는 수주잔고로 전환되면서 연중 균등하게 분포되어 있습니다. 이미 2분기부터 하반기에 영향을 미쳤으며, 이는 현재 금속 가격이 훨씬 더 높은 수준이기 때문입니다. 이는 잠재적으로 1억 5천만 유로에도 부정적인 영향을 미칠 것으로 예상됩니다. 하지만 다행히도 이러한 영향을 복구할 수 있는 가능성이 매우 높으며, 예를 들어 미수금과 재고 관리 및 [DIO]와 같은 운전 자본을 더욱 개선할 수 있다고 생각합니다. 따라서 마시모가 말씀드린 대로 가이던스의 상단에 대해 매우 자신감을 갖고 있습니다. 그리고 이번 1분기는 우리에게 더 큰 자신감을 줍니다.

**다니엘라 코스타**

처음에 송전 사업에 대한 의견 중 하나는 2025 년에 용량이 크게 증가한다는 것이었는데, 그렇다면 24 년 남은 기간 동안 유기적 인 매출 성장은별로 없을 것이라고 생각할까요, 아마도 가격에서만 조금 더 성장할 수 있을까요? 그리고 25 년의 용량 확장은 얼마나 큰가요?

**마시모 바타이니**

[라인 ]이 생산에 들어갑니다. 즉, 이를 값으로 계산하면 [ 오일 가치 리스너 지표 ]가 되고 KPI는 800킬로미터의 증분 용량입니다. 총 용량 증가 목표는 기존 용량의 두 배가 된다는 점을 명심하세요. 따라서 총 2,000킬로미터 중 800킬로미터가 증가하게 되며, 전체 계획은 2,000킬로미터 증가입니다. 그리고 24년에는 2024년 포트폴리오에 포함된 신규 프로젝트의 더 나은 마진, 더 나은 가격으로 인한 완충 역할을 하는 것 외에는 유기적인 성장은 없을 것입니다.

**연산자**

질문은 방카 아크로스의 가브리엘레 감바로바의 대사에서 따온 것입니다.

**가브리엘 감바로바**

첫 번째는 일반적인 것입니다. 제가 잘 이해했다면 지정학적으로 중국에 대한 유럽의 입장이 어떻게 든 더 강경 해지고 있다는 것을 알 수 있습니다. 그래서 저는 이러한 추세가 확인된다면 어떤 비즈니스에 도움이 될 수 있는지, 그리고 어떤 비즈니스에 도움이 될 수 있는지 궁금했습니다. 이로 인해 혜택을 볼 수 있는 다른 분야가 있는지 궁금합니다.

**마시모 바타이니**

유럽은 물론 현지 업체들의 순 가치와 [가격]을 방어하기 위해 노력하고 있습니다. 그리고 이것은 유럽에서 섬유 도입, 수입에 대한 반덤핑 관세와 함께 디지털 솔루션에서 매우 분명하게 드러날 것입니다. 이는 중국인뿐만 아니라 인도인에게도 영향을 미칠 것입니다. 중국인들이 에너지 제품을 가지고 유럽에 오지 않기 때문에 다른 분야도 마찬가지입니다. 광섬유용 광케이블의 운송비는 매우 낮고 매우 억제된 반면 중국에서 유럽으로, 중국에서 유럽으로 전력 케이블을 운송하는 것은 매우 비싸고, [알 수 없음]은 말할 것도 없고, 특히 고객들에게 높은 지갑 점유율을 부여하는 데 참여하도록하는 관련 요인이라는 점을 염두에 두어야합니다. 물론 유럽 플레이어가 사용할 수있는 용량과 강력한 수요 사이의 강한 불균형을 고려할 때 유럽 비즈니스, 전송 비즈니스에 진출 할 가능성이 있습니다. 실제로 23년 입찰에서 한국 업체에게 일부 물량이 낙찰된 사례는 지금까지 단 한 건에 불과할 정도로 미미한 수준입니다. 하지만 말씀드린 것처럼 불균형이 너무 심해서 누구도 가격을 낮춰서 수익성을 죽이려는 의도를 가지고 오지 않고 있습니다. 그리고 지금까지는 볼륨을 확대하고 수익성을 확대하고 2027년 목표를 향해 성장하려는 우리의 야망에 확실히 방해가 되지는 않습니다.

**가브리엘 감바로바**

그리고 올해 2024년 산업 및 건설, 스페셜티의 유기적 성장률에 대해 두 번째 질문을 해도 될까요? 물량과 가격에 대해서도 어떻게 보시나요?

**마시모 바타이니**

[지금 말씀드리는 것은 연간 유기적 성장률에 대한 수치이지만, 5%에서 10% 범위에서 상당한 반등세를 보일 것입니다. 여기서 말하는 미국은 작년에 비해 5%에서 10% 범위입니다. 이는 1분기에 이미 확인된 것이며, 현재 수주잔고는 정확히 이 방향에 있습니다. 가격 측면에서는 2023년의 [자산 속도]에 대한 안정성이 있다고 말씀드렸습니다. 올해 남은 기간 동안에도 이러한 안정성을 유지할 수 있을 것으로 확신합니다. 예를 들어 수요가 매우 강한 산업용 제품, 리쇼어링 비즈니스에 사용되는 고압 케이블 등 일부 사업 부문에서는 작년 3분기 4분기보다 수익성이 훨씬 더 높습니다. 그리고 가격 압박이 더 강한 일부 [식별하기 어려운] 구리 건축용 전선 같은 틈새 시장도 있습니다. 하지만 전반적으로 '24년 산업 및 건설, 스페셜티 부문은 전 분기 또는 작년 4분기에 비해 유기적인 성장이 있을 것으로 예상됩니다.

**연산자**

질문은 바클레이스의 신 왕이 던진 질문입니다.

**신 왕**

첫 번째 질문은 산업 및 건설에 관한 질문입니다. 이미 많은 분들이 미국 정상화에 대해 질문하신 것 같은데, EMEA의 마진 개선에 대해서도 언급하셨습니다. 동료들이 이야기하는 것과 비교했을 때 매우 긍정적으로 들리는데요. 이에 대해 좀 더 자세히 설명해 주시겠습니까? 또한 유럽의 볼륨 측면에서는 어떤 상황을 보고 계신가요?

**마시모 바타이니**

비즈니스는 작년에 비해 안정적인 볼륨 수요를 보이고 있습니다. 유럽은 데이터 센터의 강력한 구축이나 리쇼어링 등의 측면에서 미국과 같은 [알 수 없는] 추세에 노출되거나 관여하지 않습니다. EMEA 지역에서는 주거용 비즈니스에 더 많이 노출되어 있는데, 즉 EMEA 산업 및 건설 비즈니스의 30%가 주거용 공간에 속하는 [알 수 없는] 미국입니다. 따라서 볼륨 측면, 안정성, 여기저기서 약간의 가격 개선이 있었습니다. 유럽은 미국과 같은 단일 지역이 아니며, 미국과 같은 단일 지역이 아닙니다. 따라서 북유럽에는 미국에서 볼 수있는 수준의 마진이 더 큰 비즈니스 영역이 있고 다른 일부 국가에서는 마진이 덜 열광적이지만 너무 많이 언급하고 싶지 않습니다. 전반적으로, 무엇보다도 지역별 믹스와 국가별 믹스로 인해 가격이 약간 개선되었습니다.

**신 왕**

디지털 솔루션에 대해 한 가지 더 질문해도 될까요? 1분기 마진 10.4%는 제가 보기에 4분기의 마이너스 7.4% 수준에서 매우 빠르게 회복한 것이라고 생각합니다. 여전히 하반기에 비해 회복세를 보이고 있다고 생각합니다. 그렇다면 미국 내 재고 소진이 어떻게 마무리되고 있는지 좀 더 구체적으로 말씀해 주시겠습니까? 보조금이 시작되면 기대치가 달라지나요? 여기서 더 긍정적인 전망을 하지 못하는 이유는 무엇인가요?

**마시모 바타이니**

2분기를 끝내야 하는데, 이 때문에 하반기에 더 낙관적이거나 공격적인 목표를 세우지 못하고 있습니다. 재고 소진이 거의 끝났을 것입니다. 따라서 1분기에 이미 주문량이 증가하는 조짐을 보이고 있으며, 2분기 첫 주에 이러한 현상이 나타날 것으로 예상됩니다. 보조금은 미국의 통신 수요, 디지털 솔루션 수요가 반등하는 데 중요한 역할을 할 것이며, 보조금의 첫 번째 트랜치는 2분기 말에 이루어질 것입니다. 그래서 우리는 기다릴 것입니다. 하반기에 대한 보다 명확한 전망은 7월과 다음 실적 발표 때까지 기다려야 할 것입니다. 하지만 전반적으로는 24년 목표를 향해 나아가고 있습니다. 그리고 디지털 솔루션 부문에서 2024년 목표를 초과 달성할 수 있을 것이라는 점에서도 긍정적인 전망을 하고 있습니다.

**연산자**

이 질문은 Equita SIM의 루이지 드 벨리스가 던진 질문입니다.

**루이지 드 벨리스**

두 가지 질문이 있습니다. 첫 번째는 환율에 관한 질문입니다. 현재 환율 수준에서 2024년 EBITDA에 예상되는 외환 영향에 대해 안내해 주시겠습니까? 두 번째 질문은 구리에 대한 질문인데요, 최근 구리 원자재 확보를 위한 흥미로운 계약을 체결하셨습니다. 구리 가격이 계속 강세를 보이고 있습니다. 그렇다면 어느 정도 수준이나 속도로 상승할 경우 고객사의 프로젝트에 문제가 발생할 수 있다고 보십니까? 이에 대해 자세히 설명해 주시겠습니까?

**프란체스코 루치아노 판치울리**

따라서 외환 부문에서는 큰 영향이 없을 것으로 예상합니다. [보셨듯이 2023년은 1분기에는 약간 마이너스, 연간으로는 1,000만 유로 이내에서 마이너스가 유지될 것으로 보입니다. 물론 이는 특히 유로-달러 환율이 어떻게 변할지에 달려 있습니다. 변동성이 매우 커서 예측하기가 쉽지 않습니다.

**마시모 바타이니**

프란체스코 감사합니다. 따라서 구리는 공급업체와 장기 계약을 체결하여 구리 공급을 안정적으로 확보하고 있습니다. 저희는 걱정하지 않습니다. 오히려 구리 가격이 꾸준히 상승하면 구리 가격 상승분을 시장에 전가할 수 있기 때문에 전체 산업이 번창하기 때문에 구리 가격이 지속적으로 상승하는 것을 보게되어 기쁩니다. 그리고 우리는 시장에서 특별히 높은 수준의 구리를 치고 있지 않습니다. 그래서 송전 고객이나 산업 및 건설 고객 또는 비즈니스 고객 모두 구리 가격 강세에도 불구하고 전혀 문제가 없음을 확인했습니다.

**연산자**

더 이상 질문이 없습니다. 이제 마시모 바타이니 CEO에게 마무리 발언을 부탁드리겠습니다.

**마시모 바타이니**

이번 콜에 참여해 주셔서 감사합니다. 설명과 질문, 비즈니스에 대한 인사이트가 여러분을 만족시킬 수 있었기를 바랍니다. 7월 말 2분기 실적 발표 컨퍼런스콜에서도 다시 만나 뵙기를 기대하겠습니다. 모두 감사드리며 좋은 하루 되세요.

**연산자**

참여해주신 모든 분들께 감사드립니다. 이제 회선을 끊으시고 좋은 하루 되세요.