

2026/04/08

[잠정실적] 1Q26

최보영 연구위원

20190031@iprovest.com

## LG전자(066570) 실적 컨센서스 상회

- 1Q26 잠정 실적, 컨센서스 상회
- 사업부별 실적, 예상보다 좋았던 MS, VS
- 2H25 희망퇴직 비용 소멸과 HS 구독가전·VS 물동 선행 효과가 실적 정상화를 견인

### 1Q26 잠정 실적

- 매출액: 23.7조원 (YoY: +4.4%, QoQ: -0.5%) → 컨센서스(23.3조원) 상회
- 영업이익: 1.7조원 (YoY: +32.9%, QoQ: 흑전%, OPM: 7.1%) → 컨센서스(1.4조원) 상회

### 사업부별 실적, 예상보다 좋았던 MS, VS

- HS (Home Appliance Solution): B2B온라인 구독 모델을 본격 확대하며, AI 적용 가전 신제품 라인업도 강화 중. 신흥국가의 가전수요 성장이 기대되며, 저 원가 국가의 생태계 적극 활용을 통한 원가 절감과 물류비 계약 갱신도 긍정적 요인.
- MS (Media Entertainment Solution): 1분기 동계올림픽 이벤트 효과로 프리미엄 비중 확대에 기여. 계절적 성수기를 맞은 PC수요 확대도 고무적.
- VS (Vehicle Solution): LG마그나 향 수요가 견조한 가운데, 유가 상승에 따른 전기차·하이브리드 수요 증가로 물동을 앞당기며 매출이 당겨진 효과 반영.
- ES (Eco Solution): 매출의 20~30%를 차지하는 국내 시장이 건설경기 부진의 영향을 받고 있으며, 글로벌 수요도 부진. 판가 인하 압력까지 겹치며 매출이 감소했고, 해외 매출 중 비중이 높은 중동 지역 역시 부진. 역레버리지 효과로 수익성도 축소.

### 관전 포인트

- 실적 측면에서는 2H25 희망퇴직 비용 소멸에 따른 고정비 절감, 중장기 성장동력으로는 ①ES 칠러·데이터센터 매출 본격화, ②인도법인 상장 기반 주주환원 및 신사업 인수합병, ③휴머노이드·서비스 로봇 사업이 부각될 것.
- LG전자의 1Q26 실적발표는 4월 29일(수) 16시에 진행될 예정

■ Compliance Notice ■

이 자료에 게재된 내용들은 작성자의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

이 조사항목은 당사 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻어진 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보증하는 것이 아닙니다. 따라서 이 조사항목은 투자참고자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 또한 이 조사항목의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.

당사 리서치센터 연구원은 고객에게 카카오톡 메신저 등으로 개별 접촉하지 않습니다. 당사 연구원 사칭 사기 등에 주의하시기 바랍니다.

- 동 자료는 제공시점 현재 기관투자자 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 전일기준 당사에서 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 추천종목은 전일기준 조사분석 담당자 및 그 배우자 등 관련자가 보유하고 있지 않습니다.

■ 투자의견 비율공시 및 투자등급관련사항 ■ 기준일자\_2026.03.31

구분	Buy(매수)	Trading Buy(매수)	Hold(보유)
비율	95.9	2.7	1.4

[ 업종 투자의견 ]

**Overweight(비중확대):** 업종 펀더멘털의 개선과 함께 업종주가의 상승 기대  
**Underweight(비중축소):** 업종 펀더멘털의 악화와 함께 업종주가의 하락 기대

**Neutral(중립):** 업종 펀더멘털상의 유의미한 변화가 예상되지 않음

[ 기업 투자기간 및 투자등급 ] 향후 6개월 기준, 2015.6.1(Strong Buy 등급 식제)

**Buy(매수):** KOSPI 대비 기대수익률 10%이상  
**Hold(보유):** KOSPI 대비 기대수익률 -10~-10%

**Trading Buy:** KOSPI 대비 10%이상 초과수익 예상되나 불확실성 높은 경우  
**Sell(매도):** KOSPI 대비 기대수익률 -10% 이하