

# 심층분석보고서

E1-사업개발

2026.05.10

### 심층분석보고서: E1 사업개발 직무

#### 1장: 산업(섹터) 분석

##### 1-1. 시장 정의와 가치사슬 구조

LPG는 프로판(C<sub>3</sub>H<sub>8</sub>)과 부탄(C<sub>4</sub>H<sub>10</sub>)으로 구성된 액화석유가스로, 가정·상업·산업·자동차·석유화학 원료에 이르기까지 활용도가 광범위합니다. 가치사슬은 해외 생산자(사우디 아람코, ADNOC, 미국 셰일가스 업체, 캐나다 등)에서 출발해 국내 수입사(E1과 SK가스가 약 70%를 분담)와 정유사 자체 생산(GS칼텍스, SK에너지, S-OIL, HD현대오일뱅크가 약 25%)으로 이어지고, 다시 충전소 약 1,800여 개·산업체·석유화학사·도시가스(LPG+Air) 공급망을 거쳐 최종 소비자에게 전달됩니다. 한국LPG산업협회와 한국석유공사 통계가 이 흐름을 분기별로 집계합니다.

E1은 인천 기지(연 200만톤 처리), 여수 기지(160만톤), 대산 기지(7.4만톤, 2011년 완공) 3대 거점을 보유하고 있으며 국내 LPG 수입량의 약 50%를 공급합니다. 산업 진입장벽은 네 가지로 정리됩니다. 저장 시설(CAVERN·저온 탱크) 초기 자본, 민간비축 의무, 산유국 장기 도입 계약 능력, 전국 충전·판매 네트워크입니다. NICE신용평가와 한국기업평가도 동일한 진입장벽 구조를 LPG 산업 신용평가의 우호 요인으로 명시합니다. 신규 사업자가 들어오기 어려운 만큼 기존 1.5강의 시장 지위는 장기간 안정적입니다.

##### 1-2. 시장 규모와 용도별 수요 구조

국내 LPG 수요는 2019년 1,036만톤에서 2022년 약 1,116만톤으로 정체된 후, 2024년에도 약 1,200만톤 안팎(에너지경제연구원 강병욱, 5년 CAGR 3.3% 전망)에 머물고 있습니다. 다만 2025년 3분기 누적 소비량은 792.4만톤으로 전년 대비 -5.4%를 기록하며 둔화세가 뚜렷해졌습니다(가스신문, 한국석유공사 통계). 용도별 비중은 2020년 기준 석유화학·산업용 약 59%, 수송용 26.1%, 가정·상업용 14.9%이고, 2026년 전망에서는 산업용 비중이 약 63.5%로 확대되는 반면 수송용은 21.4%로 축소될 것으로 에너지경제연구원이 예측합니다.

부탄(수송용 비중이 높음)은 정체, 프로판(석유화학 원료·산업용)은 구조적 성장이라는 이원화 흐름이 핵심입니다. E1과 SK가스가 석유화학 원료용 프로판 판매 비중을 늘리는 이유가 여기에 있습니다. 나프타 가격이 강세를 보일 때 LPG 기반 PDH 공정이 경쟁력을 가지면서 석유화학사들이 LPG를 적극 매입하기 때문입니다. 즉 LPG 산업의 '성장 사다리'는 더 이상 자동차나 가정용이 아니라 석유화학과 산업용으로 옮겨가고 있습니다.

수송용 LPG 차량 등록 대수는 2024년 5월까지 누적 184.6만대(비사업용 154.5만대, 사업용 30.1만대)로 일시적 회복세를 보였습니다. LPG 차량 규제 완화, 1톤 화물차의 LPG 전환, 연료비 경쟁력이 단기 회복 동력입니다(투데이에너지). 그러나 전기·수소차 보급 확대로 장기 하락은 불가피하고, 이 추세는 LPG 수입사들이 EV 충전·수소 충전소·집단에너지로 사업 영역을 옮겨가는 가장 본질적 이유로 작용합니다.

##### 1-3. 국제 LPG 가격(CP) 변동성과 환율 변수

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

사우디 아람코사가 매월 말 발표하는 CP(Contract Price)가 글로벌 LPG 거래의 표준 가격입니다. 2025년 12월 CP는 프로판 495달러·부탄 485달러(전월 대비 +20·+25달러)였고, 2026년 1월 525·520달러(+30·+35달러), 2월 545·540달러(+20달러)로 동절기 인상이 이어졌습니다(투데이에너지·에너지신문). 미국 셰일가스 발 LPG 공급 확대로 인도가 2026년부터 미국산 LPG 220만톤 장기계약을 체결하는 등 미국발 가격 하방 압력이 있으나, 원·달러 환율(2025년 연평균 1,422원, 2026년 1월 1,480원대)이 강한 상방 압력으로 작용합니다.

SK가스와 E1은 정부 물가안정 기조와 설 명절 등으로 2025년 12월부터 2026년 2월까지 연속 동결을 결정해 미반영분이 kg당 60원 이상 누적된 상태(뉴데일리·산업인뉴스)이며, 2026년 상반기 본격적 가격 현실화가 예상됩니다. 가격 동결이 길어질수록 미반영분이 누적되어 한 번에 큰 폭으로 인상될 위험이 커지며, 이는 분기 실적 변동성을 키우는 동시에 사업개발 부문의 'LPG 외 수익원 확대' 명분에 힘을 실어줍니다. 가격 결정권이 산유국과 정부 사이에 끼어 있는 비즈니스 구조 자체가 회사로 하여금 발전·금융·신재생 같은 가격 결정권 우위 사업을 추구하게 만드는 동력이 됩니다.

### 1-4. 에너지 전환 시대의 LPG 위치와 정책 환경

LPG는 'Bridge 연료' 포지셔닝이 공식 산업 담론입니다(E1·SK가스·한국LPG산업협회). 휘발유·경유 대비 미세먼지·온실가스 배출이 낮아 어린이 통학차·1톤 화물차·도시산간 LPG 배관망(13개 군지역)에서 단기 수요 방어가 가능합니다. 그러나 2030년 이후 전기·수소 전환과 도시가스 확대로 수송·가정용은 장기 사양화 압력을 받습니다. 반면 LPG가 프로필렌(PDH) 등 석유화학 원료로 쓰일 때는 나프타 가격 강세 시 경쟁력 우위를 가져 구조적 성장축으로 작동합니다.

정책 환경도 이중적입니다. 정부는 한편으로 LPG 차량 규제 완화(2019년 일반인 LPG 차량 구매 허용)와 1톤 화물차 LPG 전환 보조금을 통해 단기 LPG 수요를 떠받치고, 다른 한편으로는 2050 탄소중립 시나리오에서 화석연료 전반의 단계적 축소를 명시합니다. LPG 수입사 입장에서는 '단기 방어, 중장기 전환'이라는 이중 트랙을 동시에 운영해야 하는 환경이며, 이는 회사가 1년·5년·10년 단위의 서로 다른 시간 지평을 동시에 관리하는 능력을 요구합니다.

### 1-5. 인접 시장 확장 트렌드와 글로벌 가스 환경

탄소중립 정책(2050 넷제로)을 배경으로 가스복합발전(LNG·LPG 듀얼 연료, 울산GPS 1.2GW), 풍력·태양광(RPS), 수소(블루·그린 암모니아 운반체), 전기차 충전, 집단에너지(여수·평택·김천)로의 확장이 활발합니다. IEA에 따르면 글로벌 LNG 생산은 2025년 +7%, 2026년에도 증가세가 이어지며 미국 LNG 수출은 2030년까지 연 10% 성장이 전망됩니다(트레이딩뷰). 한국의 2025년 LNG 수입은 4,672만톤(가스공사 74%·민간 직수입 26%, 민간LNG산업협회)으로 직수입 비중이 빠르게 늘어 E1·SK가스 같은 민간 LNG 발전 사업자에게 우호적 환경이 형성되고 있습니다.

이 흐름은 LPG 수입사가 LNG 발전 사업자로 정체성을 확장할 수 있는 정책·인프라 토대를 제공합니다. 가스공사 독점 시대였다면 평택에너지엔파워나 여수그린에너지 같은 민간 LNG 발전 자산을 LPG 수입사가 운영하기 어려웠겠지만, 직수입 제도와 개별요금제가 정착되면서 민간 사업자에게 길이 열렸습니다. E1이 사업개발 부문에 LNG 도메인을 강하게 결합시키는 이유가 여기에 있습니다.

### 1-6. 산업 분석 관점의 시사점

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

지원 전략 관점에서 정리하면 다음과 같습니다. LPG 산업은 더 이상 '수송용 연료 유통업'이 아니라 '산유국 장기계약 + 트레이딩 + LNG 인접 발전 + 신재생/수소' 복합 산업으로 재정의되고 있습니다. 따라서 산업 분석 차원에서 면접관과 대화할 때는 LPG 도매·소매 가격 흐름만이 아니라 CP·환율·물가 정책·집단에너지 정책·신재생 RPS·수소법 같은 다차원 변수를 동시에 다룰 수 있어야 합니다. 이는 사업개발 직무 적합성 판단에서 가장 먼저 검증되는 기초 체력에 해당합니다.

### 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

#### 2-1. 시장 점유율 변동과 1.5강 구조의 실체

국내 LPG 내수 판매량 기준 점유율은 2025년 3분기 누적으로 SK가스 274.5만톤(점유율 39.2%, +0.9%p)이 1위, E1이 233.3만톤(33.3%, -1.0%p)으로 2위를 지켰습니다. 그 뒤로 GS칼텍스 66.5만톤(9.5%, +2.0%p)이 약진했고, SK에너지 52.3만톤(7.5%), S-OIL 45.8만톤(6.5%), HD현대오일뱅크 19.0만톤(2.7%), 석유화학사 9.2만톤(1.3%) 순입니다(가스신문·한국석유공사). 2022년 1분기에는 E1이 91만톤(34.2%)으로 SK가스(40.6%)와의 격차를 좁힌 적도 있고, 2024년 일부 기간에는 E1 비중이 23.4%까지 떨어진 적도 있어 변동성이 큼니다.

추세적으로 보면 E1은 석유화학사향 납사대체용 판매 증가가 점유율 방어 동력입니다(KIS 2025.12.19 SK가스 평가). '1.5강'이라는 표현은 SK가스와 E1이 동급은 아니지만 진입장벽 측면에서는 함께 시장을 지배하고 있다는 의미이며, 양사 사이의 약 6%p 격차는 영업·트레이딩 전략에 따라 분기 단위로 좁혀지기도 벌어지기도 합니다. GS칼텍스의 약진은 정유사가 자체 생산 LPG의 외부 판매를 확대하면서 발생한 변화이며, 이는 수입사 입장에서 내수 경쟁이 점차 심화되고 있음을 시사합니다.

#### 2-2. 인프라 비교와 자본 강도

E1의 처리 능력은 인천 200만톤, 여수 160만톤, 대산 7.4만톤을 합쳐 약 367만톤/년이며, 충전소는 약 380~400개소(자료별 350~400 편차)를 운영합니다. SK가스는 울산에 세계 최대급 27만톤 암반 저장기지와 평택 대규모 저장기지를 보유하고 있으며 충전소도 약 350~400개소로 추정됩니다. 양사 모두 수십 년에 걸친 자본 투자를 거친 인프라를 깔고 있어, 후발 진입자가 동일한 자산 베이스를 짧은 시간에 확보하기는 사실상 불가능합니다.

다만 결정적 차이는 매출 구조에 있습니다. SK가스는 단일 LPG 매출 비중이 100%에 가까운 순수 LPG 사업자인 반면, E1은 종속회사(LS네트웍스·LS증권·평택에너지앤파워) 매출이 다수 포함됩니다. 외형 매출만 비교하면 양사 격차가 좁혀 보이지만, LPG 본업만 떼어내면 SK가스가 여전히 더 큰 규모를 보유하고 있습니다. 반대로 사업 다각화의 폭에서는 E1이 앞서 있어 외부 충격에 대한 회복 탄력성에서 우위를 가질 가능성이 있습니다.

#### 2-3. SK가스와 E1의 신사업 노선 차이

가스화학 PDH 영역에서는 SK가스가 SK어드밴스드 PDH 60만톤(2016년 이후)·사우디 PDH-PP 84.3만톤·80만톤 합작(APC)을 통해 깊숙이 들어갔으나 E1은 진출하지 않았습니다. LNG 발전에서는 SK가스가 울산GPS 1.2GW(2024년 12월 상업운전, 1.4조 투자, 2026년 4월 지분 49%를 스틱한투 인프라에 1.2조에 매각하고 경영권 51%를 유지)에 집중한 반면, E1은 평택에너지앤파워

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

833MW(2024년 9월, 5,770억 인수)와 여수그린에너지 495MW(SPC, 2024 산업부 인허가)로 두 자산을 동시에 갖춘 모양새를 만들었습니다.

LNG 터미널은 SK가스가 KET(코리아에너지터미널, 한국석유공사 합작)을 통해 진출했고 E1은 별도 진출 없이 평택 일부 인프라를 확보하는 데 그쳤습니다. 풍력에서는 SK가스가 제한적 수준인 반면 E1은 영월 풍력(주민참여형, 2023 준공)을 운영합니다. 태양광에서도 SK가스는 제한적이지만 E1은 정선 8MW(2020), 인천기지·충전소 옥상, SK에코플랜트 탑선 지분 19.68%와 CB 인수(약 1,300억, 2024 이후) 등 분산된 포트폴리오를 보유하고 있습니다.

전기차 충전 영역에서 SK가스는 SK일렉링크 등을 통해 접근하는 반면, E1은 LS이링크(LS와 E1이 50:50으로 2022년 설립, 2023년 12월 IPO 주관사 선정, 기업가치 1조 평가)라는 전용 합작법인을 통해 빠르게 시장에 침투하고 있습니다. 수소에서도 SK가스는 액화수소 플랜트(울산 3만톤/년, 2025)와 청정 수소 밸류체인을 추진하는 반면, E1은 수도권 수소충전소 4개소(강서·과천·고양·광주)와 캐나다 블루 암모니아 100만톤(2028, 1,000만 캐나다달러 투자) 도입, 한국남부발전 협력으로 다변화된 접근을 보입니다.

해외 LPG 진출에서 SK가스가 글로벌 트레이딩 일반에 무게를 두는 반면, E1은 베트남 'Second Home' 8만톤 냉동터미널(하이퐁 박티엔펑, Venus Gas 50:50, 2025 가동 목표, 연 100만톤 공급)과 호치민·하노이 LPG 충전소 인수 추진으로 동남아 신흥시장을 정조준하고 있습니다. 자회사·금융 측면에서는 SK가스가 화학·발전 중심인 반면 E1은 LS증권 인수(2024, 부채비율 일시 급등 리스크)와 LS 네트워크(브랜드·상사)로 그룹 자본거래의 허브 역할도 맡고 있습니다.

요약하면 SK가스는 'LPG에서 석화(PDH)로, 다시 발전(LNG)으로' 이어지는 수직계열 모델을, E1은 'LPG에서 다영역(LNG·풍력·태양광·전기차·수소·해외)으로' 펼쳐지는 수평 다각화 모델을 채택하고 있습니다(한국증권 유재선·시사저널e·아주경제). 어느 쪽이 우월하다고 단언하기는 어렵지만, 단기 자본 효율성에서는 SK가스가, 장기 옵션 가치에서는 E1이 우위를 가질 가능성이 큼니다.

### 2-4. 정유사 LPG 부문의 추격

GS칼텍스는 2025년 3분기 누적 점유율을 +2.0%p 끌어올렸습니다. 정유사가 LPG를 '부산물'로 처리하던 시대를 지나, LPG 자체를 별도 수익원으로 인식하기 시작한 결과입니다. SK에너지(7.5%), S-OIL(6.5%), HD현대오일뱅크(2.7%)도 각자 산업용·석유화학용 채널을 강화하고 있어 수입사가 그동안 누려온 가격 결정권이 점차 분산되고 있습니다.

이 흐름은 E1 사업개발 부문에 두 가지 함의를 가집니다. 첫째, 내수 LPG 영업·트레이딩의 마진 압축 가능성이 커지므로 해외 트레이딩과 비(非) LPG 사업의 수익 기여도를 늘려야 한다는 명분이 강해집니다. 둘째, 정유사의 LPG 부산물을 회사가 도매로 매입하거나 공동 트레이딩하는 새로운 협력 구조가 가능해질 수 있어 이 영역 자체가 사업개발 직무의 신규 과제가 됩니다.

### 2-5. 최근 1~6개월 주요 이슈와 전략 신호

2025년 11~12월 E1 컨센서스 기준 3분기 누적 매출은 -9.3%이지만 영업이익은 +37.1%, 당기순이익은 +1.8%로 평가됩니다. 파생상품 손실 환입 축소와 평택에너지 LNG 발전 온기 반영이 호재 요인입니다. 하나증권은 2026년 1월 기준으로 목표주가를 10만원으로 상향했고, 2025 PER 3.9배·PBR

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

0.2배라는 명백한 저평가 구간으로 평가합니다. 자본시장이 회사를 'LPG 중계무역사' 프레임으로 보던 관성이 LNG·신재생 다각화 효과를 충분히 반영하지 못한 결과로 해석할 수 있습니다.

2026년 4월 SK가스 자산 리밸런싱 사건도 중요한 신호입니다. 울산GPS 49% 지분을 스틱한투인프라에 약 1.2조원에 매각하고 SK어드밴스드를 100% 자회사로 편입(중동 합작 해체)했습니다. 전략적 합의는 중동 의존에서 미국 세일 중심으로 LPG 조달망 재편이 가속화되고 있다는 것이며, E1에도 동일한 압력이 작용합니다. 같은 시기 2026년 1~2월 LPG 가격 동결 압박은 정부 물가안정 기조·설 명절·6월 지자체장 선거 등 정치 일정과 맞물려 있어 2~3월 가격 현실화 시 kg당 50~80원 인상이 예고되며, Q1 영업실적 변동성 확대 가능성이 있습니다.

여수그린에너지 LNG 열병합 495MW는 2024년 산업부 승인 이후 추가 건설 단계로 진입했으며, 장기 성장 동력으로 작동합니다. 2025년 7월에는 E1·타이어픽 통합 멤버십과 티티워시 모바일 세차 플랫폼 등 LPG 충전소 자산의 모빌리티 허브화도 진행되었습니다. 충전소를 '주유 거점'에서 '에너지·서비스 복합 거점'으로 재정의하는 작업이 사업개발 부문의 또 다른 과제로 자리 잡고 있습니다.

### 2-6. 포지셔닝 정리와 전략적 합의

E1의 포지셔닝을 한 줄로 요약하면 'LPG 수입 1.5강의 안정 현금흐름 위에 LNG 발전·신재생·해외·금융을 엮은 종합에너지 지주형 운영사'입니다. 이는 상사·정유사·발전공기업 어느 한쪽으로도 분류되기 어려운 독특한 위치이며, 사업개발 직무 입장에서는 동시에 다섯 산업의 언어를 구사해야 하는 복합 환경을 의미합니다. 면접 활용 포인트로 정리하자면, 'E1은 LPG 회사인가, 발전 회사인가, 종합에너지 회사인가'라는 정체성 질문에 대해 회사 스스로가 'LPG에서 출발해 인접 영역으로 확장 중인 종합에너지 운영사'라는 답을 공식 비전으로 채택하고 있다는 점을 인지해 두는 것이 중요합니다.

### 3장: 대상 회사 심층 분석

#### 3-1. 회사 개요와 지배구조의 특수성

E1은 1984년 여수에너지로 설립되어 호유에너지(1991), LG가스(1996)를 거쳐 2003년 11월 LG그룹 계열 분리 후 2004년 4월 LS그룹(LG전선그룹)에 편입되었고, 같은 해 사명을 'E1'으로 변경했습니다. 본사는 서울 용산구 LS용산타워이며 코스피 종목코드는 017940입니다. 회사명 'E1'은 'Energy 1' 또는 '최고의 에너지 기업'이라는 지향을 반영합니다.

지배구조는 각자대표 3인 체제입니다. 구자용 회장(CEO, 1955년생)은 구평희 명예회장의 차남이며 구자열 LS 전 회장의 동생, 구자균 LS ELECTRIC 회장의 형으로 LS그룹의 핵심 일가에 속합니다. 구동휘 부사장(LS그룹 3세)은 2022년 E1 신성장사업부문 대표를 맡았다가 2025년 LS MnM CEO로 이동했습니다. 천정식 각자대표는 기술안전 총괄을 담당하며, 사업개발본부장은 캐나다 블루 암모니아 도입 확약식에 참석했던 조문기로 알려져 있습니다.

지배구조 흐름을 따라가면 E1은 LS네트웍스를 63% 보유하고, LS네트웍스는 LS증권을 60.98% 보유합니다. 2024년 LS증권(舊 이베스트투자증권)과 평택에너지서비스를 동시 인수하면서 부채비율이 일시 급등(E1 별도 529.8%, LS네트웍스 939.7%, 시사저널e 2024년 11월)했고, 인수 차입금 상환이 2026년 핵심 재무 과제로 남아 있습니다. 이는 회사가 외형 확대 국면에서 재무 안정성을 어떻게 회복하느냐가 향후 신용등급과 자본조달 비용에 영향을 미치는 결정 변수임을 의미합니다.

### 3-2. 사업 부문별 매출 구조와 다각화 진척도

2024년 연결 매출은 11.19조원으로 전년 대비 +43%, 영업이익은 2,176억원으로 +133.5%, 당기순이익은 659억원으로 -69.3%(CEOSCOREDAILY)를 기록했습니다. 5년 만에 매출이 2.5배(2019년 4.61조원에서 2024년 11.19조원)로 늘었고 첫 '10조 클럽' 진입에 성공했습니다. 2025년 매출 추정치는 13.7조원(YoY +22.4%, 하나증권 유재선 연구원 2025년 5월)입니다.

LPG 부문은 별도 매출의 약 90%를 차지하고 그중 수출(중계무역) 비중이 절반 이상(2019년 반기 62.5%)입니다. 내수는 석유화학·산업용(납사 대체용 프로판 중심) 성장이 두드러지고, 가정산업·수송용은 정체 또는 감소 흐름을 보입니다. 별도 영업이익률은 LPG 트레이딩 영향 반영 후 최근 5년 평균 약 7%(KIS 평가)로 추산됩니다.

LNG 발전 부문에서 평택에너지엔파워(833MW)는 2024년 9월 인수 후 온기 반영으로 2025년 실적 기여가 본격화되고 있습니다. 평택 소사벌지구와 삼성전자 평택 반도체공장에 열·전기를 공급하며, 평균요금제 계약은 2032년까지 유효하고 이후 개별요금제 전환 기회가 열려 있습니다. 여수그린에너지(495MW, SPC)는 2024년 산업부 인허가가 완료되어 건설 단계에 있으며, 집단에너지사업자 지위로 배출권 정책 완화 적용이 가능합니다(하나증권 분석). 김천에너지서비스와 전북집단에너지는 산업단지·아파트 스팀·온수 공급으로 안정적 현금흐름을 만들어내는 자회사입니다.

LS증권은 2024년 1월 종속회사로 편입되었고, 2025년 3분기 누적 매출 +10.1%, 영업이익 +23.7%, 당기순이익 +38.7%를 기록하며 AI 산업향 자기매매 호조 효과를 보였습니다. LS네트웍스는 프로스펙스, BMW모터사이클, KTM, 토요타 베스트토요타 등 브랜드와 딜러 사업을 운영합니다. 신재생/신사업 자회사로는 넥스포에너지·넥스포솔라(태양광 운영), E1 America LLC(2014년 설립, 세일가스 진출), E1 가스 베트남(2024년 12월 인수), 영월에코윈드(29% 출자, 2019)가 있습니다.

### 3-3. 'Beyond LPG' 비전과 4갈래 전환 전략

E1의 공식 비전은 'Energy Leader, Life Partner'이며 풀어쓰면 "LPG 전문 역량을 바탕으로 인접 에너지 및 Global 확장을 선도하는 리더, 더 좋은 에너지를 제공하여 사람들의 삶을 더 가치있게 하는 파트너"입니다(E1 공식). 이 비전 아래 네 갈래 전환이 진행되고 있습니다.

첫째, 국내 LPG 효율화입니다. 충전소 380여 개를 'Orange Plus' 복합충전소(LPG, EV, 수소, 세차)로 재편하는 작업이 핵심입니다. 단일 연료 판매 거점에서 다(多) 에너지 서비스 거점으로 자산 가치를 재정의하는 시도입니다.

둘째, 해외 'Second Home' 전략입니다. 베트남에서 호치민·하노이 LPG 충전소 4~5개를 인수하거나 신규 추진하고 있고(에너지신문), 향후 인도네시아와 인도 등 LPG 신흥 수요국으로의 확장도 검토되고 있습니다. 한국 LPG 수송용 시장이 정체된 상황에서 신흥국의 LPG 확산 흐름을 따라가는 전략입니다.

셋째, 저탄소 발전입니다. LNG 발전(평택과 여수)에서 출발해 LPG-수소 혼소·암모니아 혼소로 단계적 진화를 도모합니다. LNG 발전 자산을 향후 청정 연료로 전환하는 옵션 가치가 핵심입니다.

넷째, 신재생·수소 밸류체인입니다. 풍력(영월·평창 등 검토), 태양광(정선·인천·SK에코플랜트 탐선 지분 인수), ESS(스탠다드에너지 협력), 수소충전소, 청정 암모니아(캐나다 1,000만 캐나다달러 투자,

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

2028년 100만톤 도입), 연료전지 발전이 모두 이 갈래에 포함됩니다. 단일 기술에 베팅하지 않고 여러 옵션을 병렬로 들고 가는 'Real Option' 전략에 가깝습니다.

### 3-4. 2025년 IR 메시지와 자본시장 평가

하나증권은 2026년 이후 배당정책 발표(현행 별도 당기순이익 15% 이상 배당성향, 2025 PER 3.9배·PBR 0.2배)에서 배당 상향 또는 연결 기준 전환 시 밸류에이션 할인 해소 가능성을 제시합니다. 자본시장의 시각에서 E1은 '저평가 자산'이지만, 그 저평가가 풀리려면 ① LNG 발전의 안정적 수익 기여를 명확히 보여주거나, ② 신재생·해외 사업의 손익 가시성을 확보하거나, ③ 배당정책으로 주주환원 확대를 명시하거나 셋 중 하나가 필요합니다.

회사 IR 내러티브는 점차 'LPG 중심에서 종합에너지 운영사로'라는 일관된 톤을 유지하고 있으며, 2024년 사업보고서 이후 자료에서는 LNG 발전·신재생·해외 비중이 의도적으로 강조되는 흐름이 관찰됩니다. 사업개발 부문은 이 IR 내러티브를 실제 숫자로 뒷받침하는 '재무적 증거'를 만들어내는 임무를 맡고 있다고 볼 수 있습니다.

### 3-5. 리스크 요인의 다층적 구조

회사가 직면한 리스크는 여러 층위에서 동시에 작동합니다. 첫째, 국제 LPG 가격(CP)과 환율 변동성에 따른 파생상품 평가손익 변동이 분기 실적 노이즈를 만들어냅니다. 둘째, 정부 물가안정 정책에 따른 국내 가격 동결 시 미반영분이 누적되어 한 번에 큰 폭으로 인상해야 하는 압박이 발생합니다. 셋째, 국내 LPG 수송용 수요 장기 감소(전기·수소차 확대)는 본업 자체의 수익성을 잠식하는 구조적 위협입니다.

넷째, 석유화학 시장 침체는 SK어드밴스드 사례처럼 PDH 섀다운으로 이어져 E1의 석화용 판매 감소를 유발할 수 있습니다. 다섯째, LS증권과 평택에너지 인수 차입금에 따른 부채비율 확대(2024 상반기 별도 529.8%)는 자본조달 비용 상승과 신용등급 하향 위험을 키웁니다. 여섯째, 풍력·태양광·수소 신사업의 정부 보조금 의존(수소충전소 적자 80% 보전)과 회수기간 장기화는 사업개발 부문이 사업 타당성 검토 시 최우선으로 점검해야 할 변수입니다.

### 3-6. 회사 분석 관점의 시사점

E1을 입체적으로 이해하기 위해서는 '본업의 안정성'과 '신사업의 옵션 가치'를 동시에 보는 시각이 필요합니다. 본업만 보면 진입장벽 높은 1.5강 사업자로서의 안정성이 두드러지고, 신사업만 보면 다소 분산된 포트폴리오로 보일 수 있습니다. 그러나 두 측면을 결합해 보면 회사가 본업의 현금흐름을 활용해 다음 10년의 성장 옵션을 적극 매입하는 단계에 있다는 점이 명확해집니다. 사업개발 직무 지원자는 이 두 측면을 동시에 다룰 수 있는 사고 구조를 갖춰야 합니다.

## 4장: 인재상/조직문화

### 4-1. E1 4대 인재상의 의미

E1의 공식 인재상은 Go Beyond(주도적 도전), Go Through(강한 실행력), Go Pro(전문성), Go Together(동반성장)의 4대 축으로 구성됩니다. 채용 사이트에서 명시하는 4대 인재상이며, 각 항목은 회사가 직무 평가와 승진 평가에서 실제로 사용하는 행동 지표와 연결됩니다.

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

Go Beyond는 '해답을 한 가지로 규정짓지 말자, 실패에 있어서는 누가보다는 왜와 어떻게에 집중하자'는 행동 강령으로 풀이됩니다. 이는 신사업 발굴 과정에서 정답이 보이지 않는 상황을 견디고 가설을 만들어 검증하는 능력을 요구합니다. Go Through는 '매일 작은 것이라도 빠르게 실행하고 개선하자'로 구체화되며, 이는 풍력·태양광·LNG 발전 같은 장기 프로젝트에서 매일의 작은 진전을 누적시키는 끈기로 해석됩니다.

Go Pro는 '지식과 정보를 동료들과 공유하여 업무 노하우를 확장하자, 자신의 일에 있어서만큼은 스스로에게 떳떳해지자'는 강령으로 표현됩니다(E1 공식 홈페이지 'E1 Work Way' 페이지). 단순히 자기 분야 지식을 깊게 파는 것을 넘어 그 지식을 공유 자산으로 만드는 행위까지 포함됩니다. Go Together는 동반성장으로, 협력사·지역사회·내부 동료와의 관계를 장기 관점에서 다루는 자세를 의미합니다.

### 4-2. LS그룹 LSpartnership과의 정합성

LS의 경영철학은 "함께하여 더 큰 가치를 만들어내는 것"이며, 핵심가치는 Excellence(고객지향, 도전정신, 가치창출), Integrity(윤리의식, 합리추구, 책임감), Respect(열린소통, 공정기회, 공동성장)의 3대 축입니다(LS Holdings, LS MnM 공식). E1의 'Go Together'는 LS의 'Respect/공동성장'과 직접 연결되며, 'Go Pro'와 'Go Beyond'는 'Excellence/도전정신'과 정렬됩니다.

이러한 정합성은 E1이 단독 회사로 움직이기보다 LS그룹 차원의 가치 체계 안에서 운영된다는 점을 보여줍니다. 사업개발 부문이 LS이링크(LS와 E1 50:50)나 LS MnM 같은 그룹사와 협업하는 빈도가 높은 만큼, 그룹 가치 체계에 대한 이해도는 사업개발 직무 적합성 판단의 일부가 됩니다. 회사 인재상만 외우는 것이 아니라 그 인재상이 그룹 가치와 어떻게 연결되는지 이해하는 시각이 필요합니다.

### 4-3. 조직 문화의 양면성

E1의 조직 문화는 보수적 안전 우선주의와 신사업 변화 시도라는 양면성을 동시에 보입니다. '여수기지 무재해 39년(민간 에너지업계 최장)'과 '1996년부터 29년 연속 임금협상 무교섭 타결'은 회사 정체성의 한 축을 이루는 안정·안전 코드입니다. 사이버파트너스 등 정부 보안 프로그램에 적극 참여(2025년 3월)하는 모습도 같은 맥락입니다.

다른 한편으로 구동휘 3세 경영 등 LS그룹 차원의 '배·전·반(전기차·배터리·반도체)' 전략과 'H4(수소)' 전략의 한 축으로 E1이 자리매김하면서 신사업 추진 속도가 빨라지고 있습니다. 직원 익명 게시판 후기에서는 '야근 지양·휴가 자유로움·앞에서 받아주는 분위기'와 '젊은 끈대 + 빠른 미션 변화'의 이중성이 함께 보고됩니다. 이 양면성은 결함이 아니라 회사 전환기의 자연스러운 특성으로 이해해야 하며, 사업개발 직무 지원자는 두 코드 사이에서 균형을 잡는 역량을 갖춰야 합니다.

### 4-4. LPG-에너지 도메인 인재 특성

에너지·LPG 도메인이 일반적으로 선호하는 인재 특성은 네 가지로 정리됩니다. 첫째, 안전 최우선 마인드입니다. 가스 사업 특성상 사고 1건이 회사 존폐를 좌우하기 때문에 안전관리시스템과 비상대응훈련을 업무 일상에 녹여내는 능력이 요구됩니다. 사업개발 직무라 해도 신규 사업 입지 선정·인허가·EPC 발주 단계에서 안전 변수를 빠짐없이 점검하는 사고가 필수입니다.

둘째, 장기 프로젝트 수행 능력입니다. 발전소 인허가에서 건설을 거쳐 상업 운전까지 5~10년이 걸리고, 풍력과 해외 터미널도 비슷한 시간 지평을 가집니다. 단기 성과에 매몰되지 않고 장기 마일스톤을

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

끈기 있게 관리하는 인내심이 필요합니다.

셋째, 다부서·다 이해관계자 협업입니다. 본사(영업·재경·법무·DT), 지사(영업), 기지(엔지니어·공무), 해외법인, 외부(정부·지자체·산업체) 사이의 협업이 일상이며, 사업개발은 이 협업을 조율하는 허브 위치에 있습니다. 자기 의견을 명확히 제시하면서도 다양한 이해관계를 통합해 의사결정으로 이끌어가는 역량이 필요합니다.

넷째, 규제·정책 이해입니다. 산업부(천연가스 수출입업), 환경부(수소충전소), 지자체(풍력), 기획재정부(유류세), 물가 정책 흐름을 두루 읽는 능력이 사업타당성 검토의 전제가 됩니다.

### 4-5. 직장 후기와 실제 업무 환경

공개된 채용·직장 후기에서 관찰되는 E1의 업무 환경 특징은 정시 퇴근 문화 정착, 휴가 사용의 자율성, 안전·보건 시스템의 강도가 높음으로 정리됩니다. 동시에 신사업 부문에서는 출장 빈도와 외부 미팅 강도가 본업 부서보다 높고, 회사 미션이 분기 단위로 빠르게 이동한다는 의견도 있습니다. 이는 사업개발 부문이 회사 내에서도 가장 외부 지향적이고 변화가 빠른 조직임을 시사합니다.

이러한 업무 환경은 모든 사람에게 적합하지 않을 수 있습니다. 안정적이고 정형화된 업무를 선호한다면 LPG 영업이나 기지 운영 같은 본업 부서가 더 잘 맞을 수 있고, 변화 속도와 모호함을 견딜 수 있는 사람이라면 사업개발 부문에서 더 큰 성장 기회를 잡을 수 있습니다. 자신의 성향을 솔직하게 점검하는 작업이 직무 적합성 판단의 출발점이 됩니다.

### 4-6. 인재상 분석의 시사점

E1의 인재상은 '주도성·실행력·전문성·동반성장'이라는 일반적 표현 아래 회사 고유의 의미를 담고 있습니다. 일반적 키워드를 그대로 받아들이지 말고, 회사가 처한 전환 국면(LPG에서 종합에너지로) 안에서 그 키워드가 어떻게 재해석되는지를 이해해야 합니다. 'Go Beyond'는 단순한 도전이 아니라 '본업 너머의 새로운 사업 가설을 직접 만들어 검증할 수 있는 능력'으로 읽혀야 하며, 'Go Together'는 '회사 안 협업'을 넘어 '그룹사·정부·지자체·해외 파트너와의 장기 신뢰 관계 구축'까지 확장됩니다.

## 5장: 직무 분석

### 5-1. E1 사업개발 직무의 매핑

E1 채용 페이지(2024~2025 채용연계형 인턴, 경력, 신입)에서 사업개발과 직접 연관된 포지션은 다음과 같이 정리됩니다. 첫째, 신성장사업부문 신규사업입니다. 풍력·태양광·ESS 신규 사업 발굴, 사업타당성 검토, 인허가, 컨소시엄 구성, M&A 검토가 주요 업무입니다. 둘째, LPG사업부문 해외영업(트레이딩 포함)으로 사우디·UAE·미국·캐나다 산유국 도입 협상, 중계무역(중국·일본·동남아) 거래선 발굴, CP·환헤지 업무를 다룹니다.

셋째, EV 영업 및 사업개발 담당으로 LS이링크와 협업하면서 B2B(택배·버스·운송) 충전 인프라 설치·운영 사업을 발굴합니다. 넷째, 신성장사업지원 기술 담당으로 LNG·수소·암모니아 기술 검토와 엔지니어링사 협력이 주된 업무입니다. 다섯째, 벤처투자자 M&A 검토로 SK에코플랜트 탐선 인수, LS증권 편입 등 자본거래 실무를 수행합니다. 여섯째, 재경 경영기획으로 사업개발 부문이 만드는 사업타당성 모델을 회사 전체 자본배분 의사결정과 연결합니다(자소설닷컴, Jaseo, E1 Recruiter).

### 5-2. 일/월/년 단위 업무 사이클

에너지 사업개발의 업무 사이클은 시간 단위별로 명확하게 구분됩니다. 일 단위에서는 산업·정책·경쟁사 모니터링(가스신문, 투데이에너지, 블룸버그), CP·환율 체크, 진행 중 프로젝트의 이슈 리뷰, 외부 회의(엔지니어링사, 금융기관, 정부) 1~2건이 일상입니다. 한 시간 단위로 수십 개의 정보 입력값을 처리해 의사결정에 반영하는 흐름이 반복됩니다.

주 단위와 월 단위에서는 1-page 사업 보고서 작성이 핵심입니다. 러닝스폰즈와 코멘토의 BD 실무 강의에서 강조하듯이, BD 주니어의 가장 중요한 산출물은 '5분 안에 임원이 의사결정할 수 있는 1-page 보고서'입니다. 동시에 사업타당성 모델을 IRR·NPV·DSCR 시나리오로 업데이트하고, 임원과 투자심의위 보고를 준비합니다. 월말마다 진행 중인 프로젝트의 마일스톤 점검과 다음 달 액션 플랜 수립이 이루어집니다.

분기 단위와 연 단위에서는 신규 사업 1~2건의 클로징(MOU에서 본계약, PF 클로즈, EPC 발주까지)이 목표가 됩니다. 연간 IR과 사업보고서 자료 제공, 차년도 사업계획 수립도 사업개발 부문의 책임입니다. 이 사이클은 짧게는 6개월, 길게는 5년 이상이 걸리는 프로젝트가 동시 진행되는 다층 구조이며, 시간 지평이 다른 과제들을 동시 관리하는 멀티 트랙 사고가 요구됩니다.

### 5-3. 내·외부 이해관계자 맵

외부 이해관계자는 정부, 금융, 산업계, 해외 파트너의 네 권역으로 정리됩니다. 정부 영역에서는 산업통상자원부(천연가스 수출입업, 발전사업 허가), 환경부(수소충전소 보조금), 지자체(풍력·태양광 인허가, 영월·정선·여수·평택 사례), 한국에너지공단·전력거래소(RPS, SMP, REC)가 핵심입니다. 금융 영역에서는 미래에셋·NH·KB증권의 PF 주관, 메리츠증권 컨소시엄, 신용평가사(KIS·한국기업평가·NICE)가 주요 카운터파트입니다. 산업계 영역에서는 EPC(엔지니어링사)와 산유국 NOC(아람코, ADNOC, 캐나다 청정수소 업체)가 있고, JV 파트너로 베트남 Venus Gas, 캐나다 Hydrogen Canada, LS그룹 계열사가 활동합니다.

내부 이해관계자는 LPG영업본부와 기술안전부문(여수·인천·대산 기지), 재경(자금조달·세무), 법무(계약·인허가), DT(전산), LS그룹 본사 사업관리, 자회사(LS이링크·평택에너지엔파워·넥스포에너지·E1 가스 베트남)로 펼쳐집니다. 사업개발 담당자는 이 모든 권역의 언어를 구사할 수 있어야 합니다. 재경 담당자에게는 IRR과 DSCR을 말하고, 법무 담당자에게는 EPC 계약 조항을 다루며, 산유국 NOC에게는 영문 LOI를 작성하는 식의 코드 전환이 일상적으로 일어납니다.

### 5-4. 핵심 역량 5종 세트

사업개발 직무가 요구하는 역량은 다섯 가지로 정리됩니다. 첫째, 재무 모델링과 사업타당성 분석입니다. NPV, IRR, DSCR(부채상환계수, PF 핵심 지표), 민감도 분석을 자유롭게 다룰 수 있어야 합니다. 풍력과 태양광의 20년 매출(SMP+REC)과 비용(O&M, 금융비)을 추정하는 능력은 사업개발의 가장 기본적인 도구입니다. 엑셀 모델을 처음부터 직접 짜본 경험이 있는지가 면접에서 자주 검증되는 항목입니다.

둘째, PF(Project Finance) 구조 이해입니다. SPC 설립, 지분구조, BSO/EPC 계약, O&M 계약, 연료공급계약(가스공사 개별요금제 vs 직도입), 전력판매계약(PPA)의 구조를 머릿속에서 그릴 수 있어야

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

합니다. 발전 사업은 본질적으로 '20년 계약 묶음'이기 때문에 계약의 적합성을 점검하는 시야가 필수입니다.

셋째, 협상력과 영어 능력입니다. 중동·북미·동남아 NOC, 금융기관, EPC와의 영문 LOI, MOU, SPA, PPA 협상이 일상이기 때문에 영어 회화·문서 작성·협상 어법을 자유롭게 구사할 수 있어야 합니다. TOEIC Speaking IH+ 또는 OPIc IH+ 수준이 출발점이며, 그 위에 협상 어휘와 컨트랙트 영어 능력이 추가로 요구됩니다.

넷째, 산업·정책 이해입니다. 탄소중립, LPG와 LNG, 집단에너지, 신재생 RPS, 수소법, LPG 차량 규제 완화, 유류세 정책의 흐름을 두루 읽을 수 있어야 합니다. 정책 변화 한 줄이 사업타당성 모델의 매출 곡선을 바꾸기 때문입니다.

다섯째, LPG/LNG 도메인 지식입니다. CP 메커니즘, VLGC 운임, 래깅효과(원유 도입과 제품 출하 시 기차), 파생상품(스왑)을 통한 헤지 구조를 이해해야 합니다. 본업의 가격 메커니즘을 알지 못하면 신사업이 본업과 어떻게 연결되는지 설명할 수 없기 때문입니다.

### 5-5. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

사업개발 직무의 성과 지표는 정량과 정성이 결합된 형태로 운영됩니다. 정량 지표로는 신사업 수주·인수 건수(연 1~2건), 프로젝트 IRR/NPV(통상 IRR 7~10% 목표), M&A 딜 클로징(평택 5,770억, 여수그린, 탑선 1,300억 사례), 신규 사업의 1년·3년·5년 매출 기여, 인허가 획득 일정 준수가 활용됩니다. 정성 지표로는 외부 평판(파트너사 만족도), 내부 협업 만족도, 보고서 품질, 협상에서의 회사 이익 보호 정도가 평가됩니다.

평가 포인트에서 주목할 만한 부분은 '실패한 프로젝트도 학습 자산으로 인정되는지' 여부입니다. E1의 'Go Beyond' 인재상이 '실패에 있어서는 누가보다는 왜와 어떻게에 집중하자'를 행동 강령으로 제시하는 것은, 회사가 신사업의 성공률이 높지 않을 수밖에 없다는 점을 인정하고 있다는 신호입니다. 따라서 사업개발 담당자는 모든 프로젝트가 성공하지 않더라도 학습 곡선이 누적되는 것을 보여주는 '내러티브'를 만들 수 있어야 합니다.

### 5-6. 대표 업무 시나리오 — 풍력단지 개발

가상의 워크플로우 첫 번째 사례로 풍력단지 개발 사업타당성 검토를 들 수 있습니다. 영월애코윈드(29% 출자) 추가 단지 개발을 가정해 보면 다음과 같은 흐름이 만들어집니다. 첫 단계는 자원지도 분석(KNREC)으로, 후보 부지의 풍속·풍향·연간 발전시간을 추정합니다. 둘째 단계는 지자체 인허가와 주민참여형 모델 설계로, 영월의 경험을 다른 지자체로 확장하면서 주민 수용성을 확보합니다.

셋째 단계는 EPC 입찰입니다. 터빈 제조사(베스타스, 지멘스가메사, 두산에너지빌리티 등)와의 가격 협상이 핵심이며, 부품 공급 안정성도 중요합니다. 넷째 단계는 20년 SMP+REC 매출 모델링과 DSCR 1.3배 이상 확보 검토입니다. 매출 가정이 흔들리면 PF 자체가 성립하지 않기 때문에 보수적 시나리오에서도 DSCR이 유지되는지 점검합니다. 다섯째 단계는 PF 주관사 선정으로, 미래에셋·NH·KB 등이 후보가 됩니다. 여섯째 단계는 한국전력공사 PPA 체결, 일곱째 단계는 EPC 발주 후 건설을 거쳐 상업 운전 진입입니다. 통상 5~7년이 걸리는 프로세스이며 사업개발 담당자가 처음부터 끝까지 추적합니다.

### 5-7. 대표 업무 시나리오 — 해외 LPG 트레이딩

두 번째 사례는 해외 LPG 트레이딩 신규 거래선 발굴입니다. 첫 단계는 미국 셰일 LPG 공급사 후보 리스트업입니다. Energy Transfer, Enterprise Products Partners, Targa Resources 등 미국 미드 스트림 회사들이 주요 후보입니다. 둘째 단계는 베트남 Yen Hung Petrochemical 합작법인을 통한 현물·중계무역 구조 설계입니다. 한국 시장 외에 동남아 시장으로의 전매(轉賣) 옵션을 확보하면 단일 시장 변동성에 대한 노출이 줄어듭니다.

셋째 단계는 VLGC(Very Large Gas Carrier) 운송 슬롯 확보입니다. 글로벌 VLGC 선박(船腹)이 한정되어 있기 때문에 장기 용선 계약이 필수입니다. 넷째 단계는 동남아·중국 신규 매수처 확보로, 석유 화학사와 도시가스사가 주요 타깃입니다. 다섯째 단계는 CP 헤지와 환 헤지 설정입니다. CP 스왑과 통화 선물환을 결합해 마진을 잠급니다. 여섯째 단계는 분기별 P&L 리포팅으로, 트레이딩 마진과 운임·환차익·환차손을 분리해 손익 구조를 투명하게 보여줍니다. 풍력 시나리오와 달리 이 사이클은 6개월 안에 1회전을 만들어내야 하는 단기 호흡의 게임이며, 사업개발 담당자는 두 시간 호흡을 모두 다룰 수 있어야 합니다.

### 5-8. 직무 분석 관점의 시사점

E1 사업개발 직무는 한국의 일반 대기업 신입사원이 흔히 떠올리는 '기획·마케팅' 류의 사업개발과는 결이 다릅니다. 이 직무는 '재무 모델링 + 도메인 + 협상 + 정책 + 트레이딩'이 결합된 복합 영역이며, 한 사람이 5년 이상 학습 곡선을 누적해야 비로소 1인분 몫을 해내는 구조입니다. 따라서 단기 성과보다 장기 학습 의지, 다양한 카운터파트와의 신뢰 구축 능력, 본업과 신사업을 동시에 이해하는 시각을 가진 지원자가 적합합니다. 회사의 전환 국면에서 사업개발 부문은 향후 5~10년 동안 가장 빠른 학습 기회를 제공할 가능성이 높은 자리이며, 이 점이 직무 매력의 본질입니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

1. **하나증권**      **E1**      **기업분석**      **리포트**      **(2026.3)**      —  
<https://file.alphasquare.co.kr/media/pdfs/market-report/%EC%97%90%EB%84%88%EC%A7%80%EC%97%90%EB%84%88%EC%A7%8020260323%ED%95%98%EB%82%98%EC%A6%9D%EA%B6%8C>
2. **한국기업평가**      **SK가스**      **신용평가**      **리포트**      **(2025.12.19)**      —  
<https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20251219-30.pdf>
3. **에너지경제연구원**      **국내**      **LPG**      **소비**      **동향**      **및**      **전망**      —  
[https://www.keei.re.kr/keei/download/focus/ef2008/ef2008\\_80.pdf](https://www.keei.re.kr/keei/download/focus/ef2008/ef2008_80.pdf)
4. **한국증권**      **E1**      **사업**      **다각화·배당**      **정책**      **분석**      —  
<https://www.ksdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=104329>
5. **CEOSCOREDAILY: E1 5년 매출 143% 급증, LNG·신재생 10조 클럽 진입** —  
<http://m.ceoscoredaily.com/page/view/2025043017074627173>

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

6. 머니투데이: E1, 5,770억 원에 평택에너지서비스 인수 —  
<https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2024061418594062655>
7. Inews24: LNG 강화하는 E1, 인수에 이어 건설까지 —  
<https://www.inews24.com/view/1740859>
8. Business Post: 구자용 E1 대표이사 회장 프로필 —  
[https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article\\_view&num=431196](https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=431196)
9. Business Post: E1 LPG 단일사업 탈피 다각화 전략 —  
[https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article\\_view&num=271567](https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=271567)
10. 시사저널e: LS그룹 E1-네트웍스 증권사 인수로 부채비율 상승 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=407032>
11. 서울경제: E1, SK에코플랜트 탑선 지분 20% 인수 단독 보도 —  
<https://www.seaily.com/article/20024997>
12. 아주경제: 미래사업-리밸런싱 속도 내는 SK가스, 울산GPS 지분 매각 —  
<https://www.ajunews.com/view/20260407152951936>
13. Energy News: 쉽지 않은 LPG 시장, 2024년 전망 — <https://www.energy-news.co.kr/news/articleView.html?idxno=92085>
14. Today Energy: 5월 특집 기획 LPG업계, 위기 속 기회 창출 —  
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=270907>
15. Today Energy: 2026년 1월 국내 LPG 공급가격 상방 압력 —  
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=292252>
16. Today Energy: 12월 국내 LPG 공급가, SK가스·E1 동결 결정 —  
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=291601>
17. Today Energy: 2024년 LPG 수요 1,220만톤, 연평균 3.3% 증가 전망 —  
<http://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=227531>
18. Today Energy: LPG차 등록 대수 급증 —  
<https://www.todayenergy.kr/news/articleView.html?idxno=271885>
19. 가스신문: LPG 내수시장에서 SK가스 입지 강화 —  
<https://www.gasnews.com/news/articleView.html?idxno=112950>
20. 가스신문: E1, 1분기 LPG 내수시장에서 약진 —  
<https://www.gasnews.com/news/articleView.html?idxno=105238>
21. 에너지경제: LNG 시장 환경 변화, 한국의 제도 발목임 우려 —  
<https://edata.ekn.kr/article/view/ekn202601300003>

## 심층 분석 보고서: E1-사업개발

---

- 22. **TradingView:** 미국 LNG 수출 세일가스 생산 증가에 힘입어 급증 —  
[https://kr.tradingview.com/news/reuters.com,2025:newsml\\_L4N3UE0U4:0/](https://kr.tradingview.com/news/reuters.com,2025:newsml_L4N3UE0U4:0/)
- 23. **E1 공식 홈페이지:** LPG 사업 — <https://www.e1.co.kr/ko/business/lpg/business>
- 24. **E1 공식 홈페이지:** 저탄소·친환경 발전(LNG) —  
<https://www.e1.co.kr/ko/business/energy>
- 25. **E1 공식 홈페이지:** E1 Work Way 핵심가치 —  
<https://www.e1.co.kr/ko/recruit/e1WorkWay>
- 26. **LS Holdings 공식:** 경영철학 LSpartnership —  
<https://www.lsholdings.com/ko/about/philosophy>
- 27. **LS MnM 공식:** LSpartnership 핵심가치 —  
<https://www.lsmnm.com/about/partnership>
- 28. **Bizwatch:** E1, 캐나다 수소 도입 추진 —  
<http://news.bizwatch.co.kr/article/industry/2023/07/18/0021>
- 29. **News1:** LS이링크, IPO 주관사 미래에셋·한투證 선정 —  
<https://www.news1.kr/articles/?5312747>
- 30. **Comento:** 신재생에너지 사업의 재무적 타당성 검토 및 금융구조 설계 —  
<https://comento.kr/edu/learn/%EA%B8%88%EC%9C%B5-%EC%9D%80%ED%96%89-%EB%B3%B4%ED%97%98/%EA%B8%88%EC%9C%B5-G1119>