

INVESTOR RELATIONS 2023

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위 '엠로'



AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위 코스닥 상장사 '엠로'

Disclaimer

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 (주)엠로(이하 “회사”)에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재 배포는 금지됨을 알려드립니다. 본 Presentation에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며 제한 사항에 대한 위반은 '자본시장과 금융투자업에 관한 법률'에 대한 위반에 해당 될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다.

이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

자료의 활용으로 발생하는 손실에 대하여 회사의 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다(과실 및 기타의 경우 포함).

본 문서는 회사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지 아니하며, 문서의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

CONTENTS

Chapter 1. Business Overview

Chapter 2. Core Competence

Chapter 3. Investment Highlights

Appendix

Chapter 1.

Business Overview

1. Corporate Identity
2. 구매 시스템의 이해
3. Enterprise IT Architecture
4. 엠로의 사업영역
5. 공급망관리 소프트웨어 도입 배경
6. 매력적인 비즈니스 모델
7. Our Offering
8. 주요 레퍼런스
9. 고객사 추이
10. 경영성과

글로벌 최고의 공급망관리 소프트웨어 전문기업



최다 고객사
500+
 고객사 확보
1,600+
 프로젝트 수행

최고 전문성
24년+
 경험 및 노하우
300명+
 전문인력 보유

최상의 기술력
 글로벌 웹 표준
 인공지능/머신러닝
 클라우드 네이티브
 유연한 설정
 대용량 데이터 처리
 고급 검색 엔진

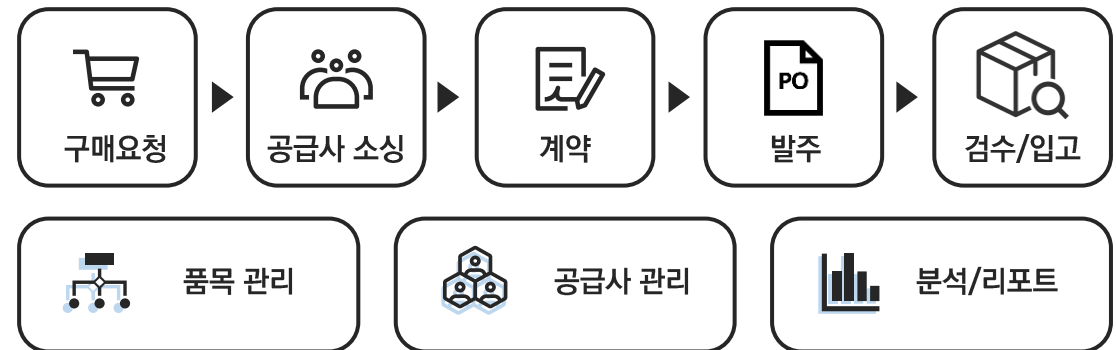
구매조달이란?

구매조달은 구매요청, 업체 소싱 및 선정, 가격 협상, 계약, 발주, 검수 등을 포함하는 전략적인 업무 프로세스로 기업 밸류체인 경쟁력 강화의 핵심 요소

What is Procurement?

- ☑ 구매조달이란 비즈니스가 운영되는데 필요한 상품 및 서비스를 확보하는 활동
- ☑ 최적의 TCO¹⁾를 보장하기 위해 수량, 품질 및 납기를 제어하는 일련의 과정
- ☑ 모든 조직의 기업 전략에서 필수적인 부분
- ☑ 비즈니스 환경의 글로벌화, 경쟁 심화에 따라 그 중요성이 지속적으로 증가

일반적인 구매 프로세스



Focus on 5Rs

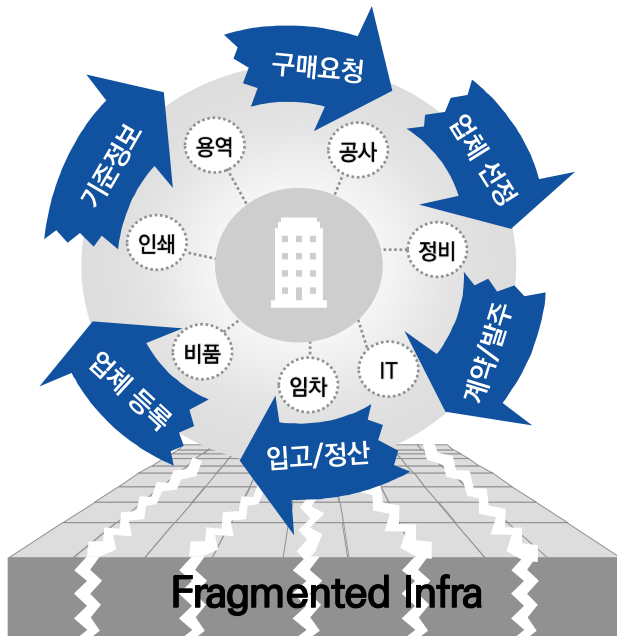


1) TCO(total cost of ownership) : 총소유비용

엠로 구매시스템의 필요성

AI 기반의 디지털 구매 시스템 도입을 통해 기존 오프라인 구매 업무과정에서 발생하는 비효율, 정보 한계, 협업 제한, 투명성 미흡 등 수많은 구매 업무의 단점을 개선 및 보완

오프라인 구매 업무의 한계

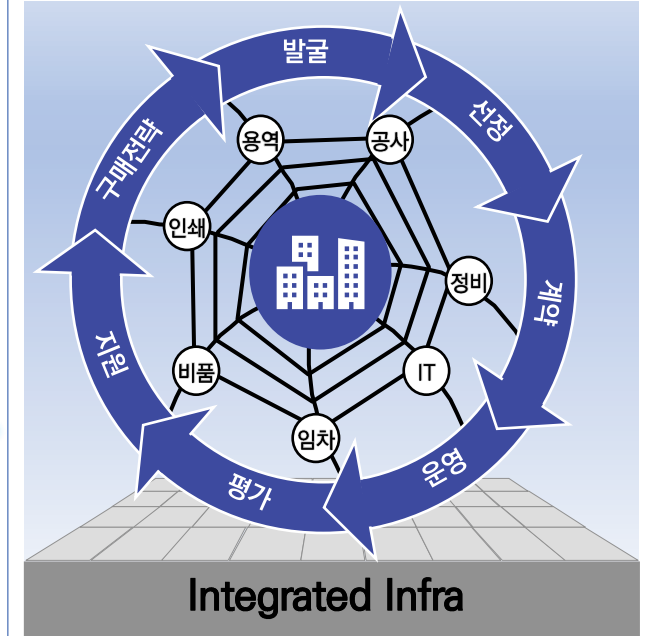


구매 업무의 단절로 인한 비효율
원가 분석/파악 어려움
사내/외 정보 공유 한계
투명성 및 신뢰성 부족

emro 공급망관리 & AI 소프트웨어

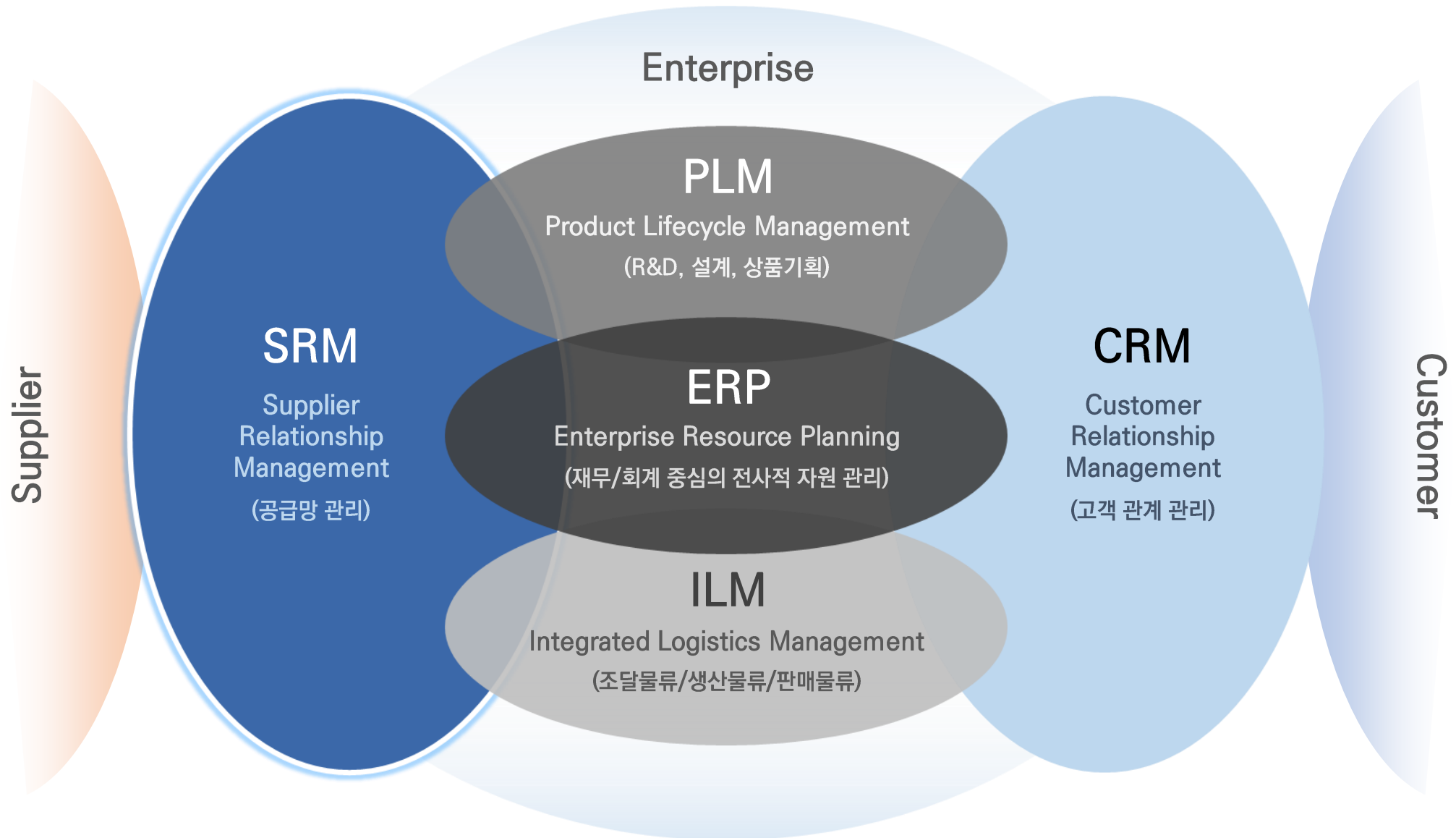
- 정확한 구매요청 및 데이터 활용
- 시스템을 통한 견적/입찰 수행
- 전자계약 기능 제공
- 단가 계약 기반 PR 자동 발주 구현
- 시스템 기반 검수 수행 및 정보관리
- 단일 Online 채널을 통한 공급업체 협업
- 공급업체 관리 강화
- 체계적인 품목정보 관리

구매시스템 도입 효과

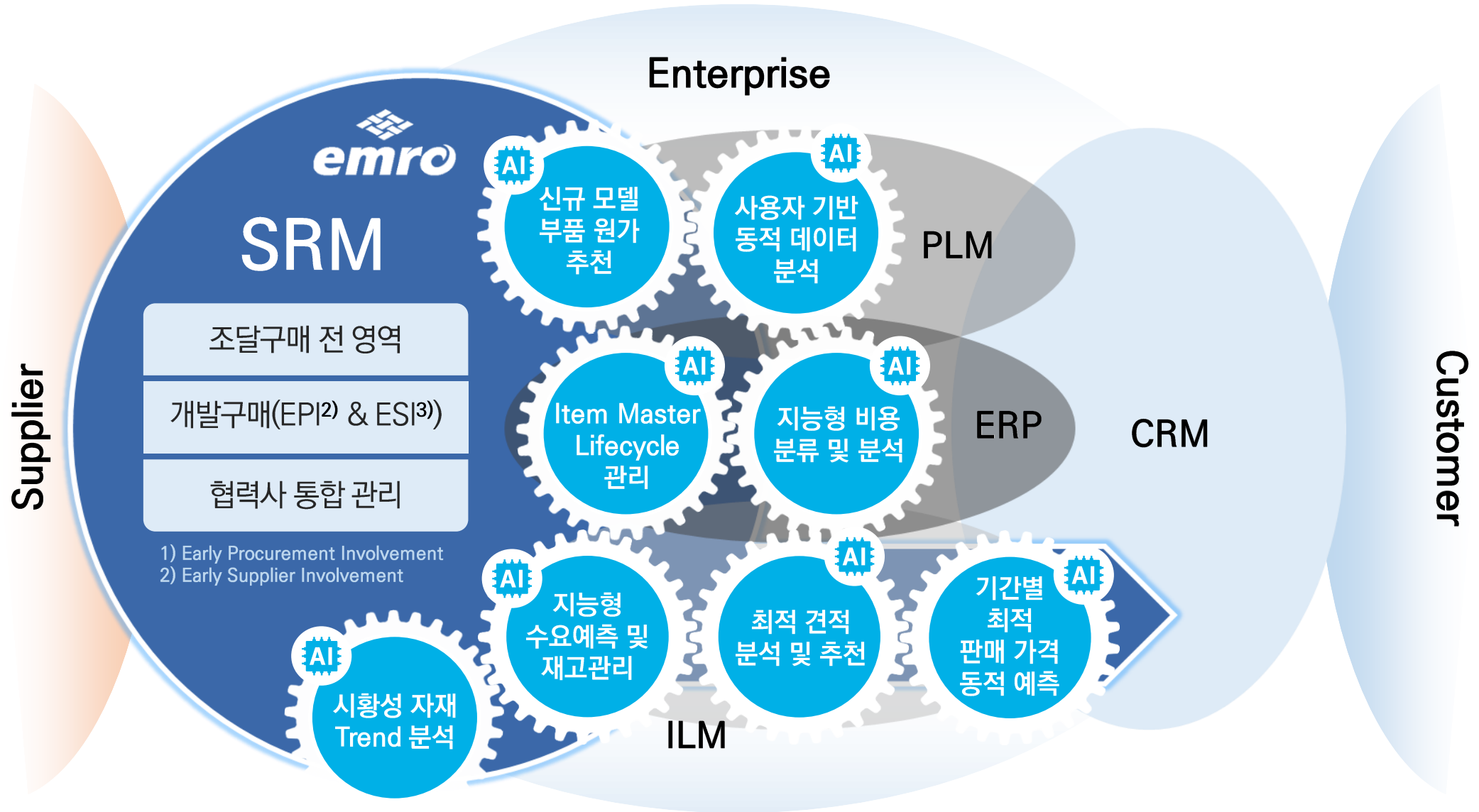


구매업무 효율성 증대
다양한 원가절감 방법론 적용
사내/외 협업 정보 공유
투명하고 공정한 구매프로세스 구현

기업의 경영활동을 위한 필수 IT 요소는
ERP(재무), **SRM(공급망관리)**, CRM(고객관리), PLM(R&D/상품기획), ILM(물류)로 구성



엠로는 SRM 전 영역을 사업범위로 하고 있으며
엠로만의 AI 소프트웨어를 통해 기업의 디지털 혁신 주도



엠로의 공급망관리 소프트웨어를 통해
 구매 업무의 투명성 및 효율성 강화, 구매 비용 절감, 정보의 자산화 실현
 → 기업의 구매 경쟁력 강화 및 효율적인 공급망 관리 가능



구매 업무의 투명성 확보

- 업무 프로세스 표준화 및 이력 관리
- 구매 업무 규정의 시스템 내재화
- 시스템을 통해 구매 업무 진행 현황을 실시간 모니터링



구매 업무 효율화

- 업무 소요 시간 50% 감소
업무 처리 비용 30% 절감
- 구매 관련 정보 검색 및 활용시간 단축
- 입찰 진행 업무시간 단축
- 전자계약을 통한 계약비용 및 시간 단축



구매 비용 절감

- 구매원가 3~5% 절감
- 최적의 소싱 전략을 통한 업체간 공정경쟁 유도
- 체계적인 단가 비교로 가격 합리화
- 전사 통합구매를 통한 구매력/협상력 증가



구매 정보의 자산화

- 구매관련 기준정보 및 거래데이터의 축적과 체계적인 관리
- 관련 문서와 정보의 Golden source 제공
- 구매업무 수행 시 효과적인 의사결정 지원

검증된 공급망관리 SW 및 AI 기반 디지털 혁신 SW를 고객사 상황에 맞게 On-Premise(구축형) / 클라우드 서비스 방식으로 제공



구매의 전 영역을 최적화하는 Full Coverage 공급망관리 SW

엠로 공급망관리 소프트웨어



원가 관리

- 목표 원가 수립
- 단계별 달성도 분석/평가
- 원가구조 관리
- 원가 시뮬레이션



조달구매

- 구매요청
- RFx/입찰/업체 선정
- 발주/납품 관리
- 검수/입고/송장 관리



전자계약 관리

- 계약 서식/템플릿 관리
- 계약서 검토
- 계약 관리 및 조회
- 공동인증 및 전자서명



협력사 관리

- 협력사 등록/심사
- 협력사 평가/육성
- 협력사 협업 관리
- 협력사 Risk 관리



품목 기준정보 관리

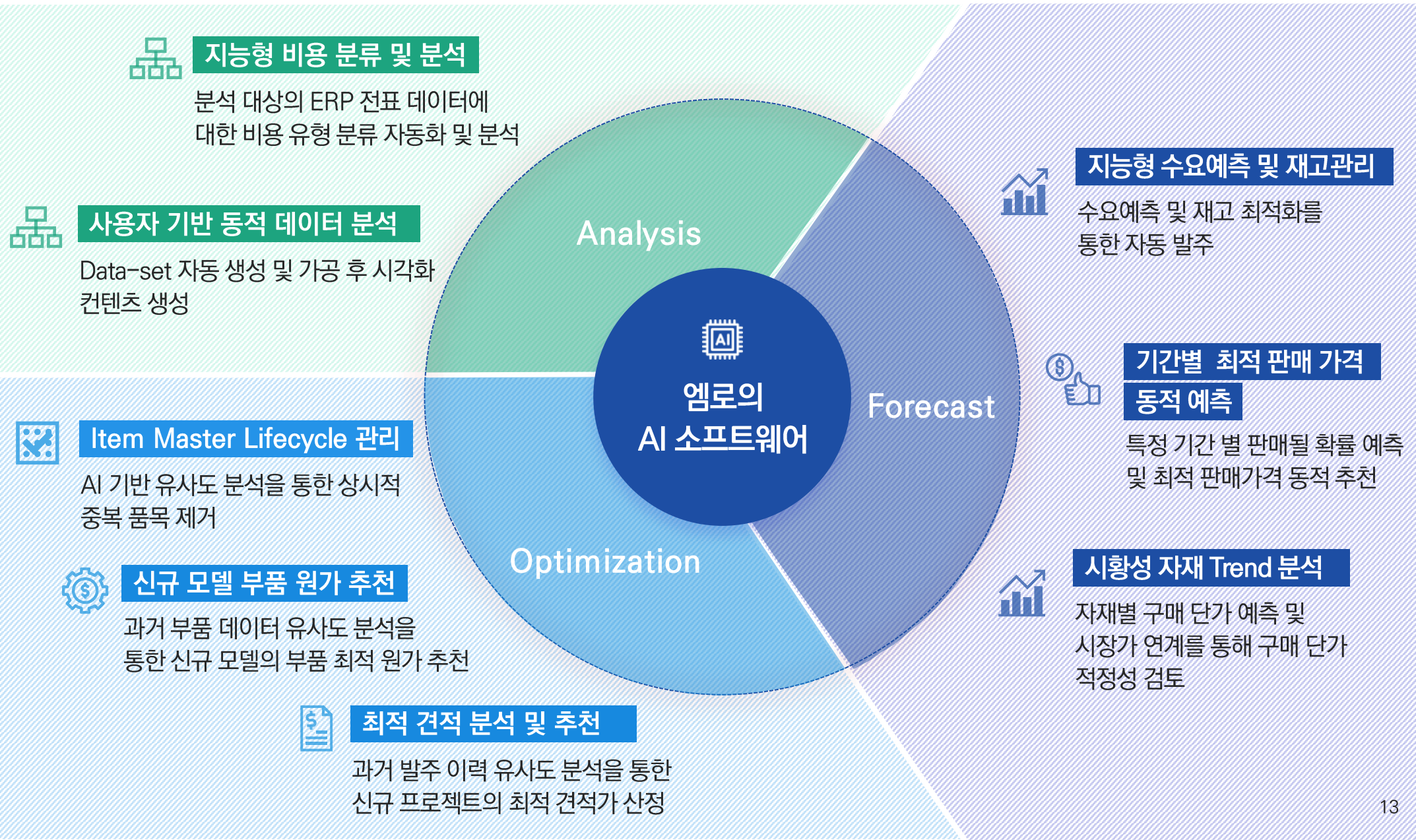
- 품목 분류 관리
- Item 속성 관리



구매 정보 분석

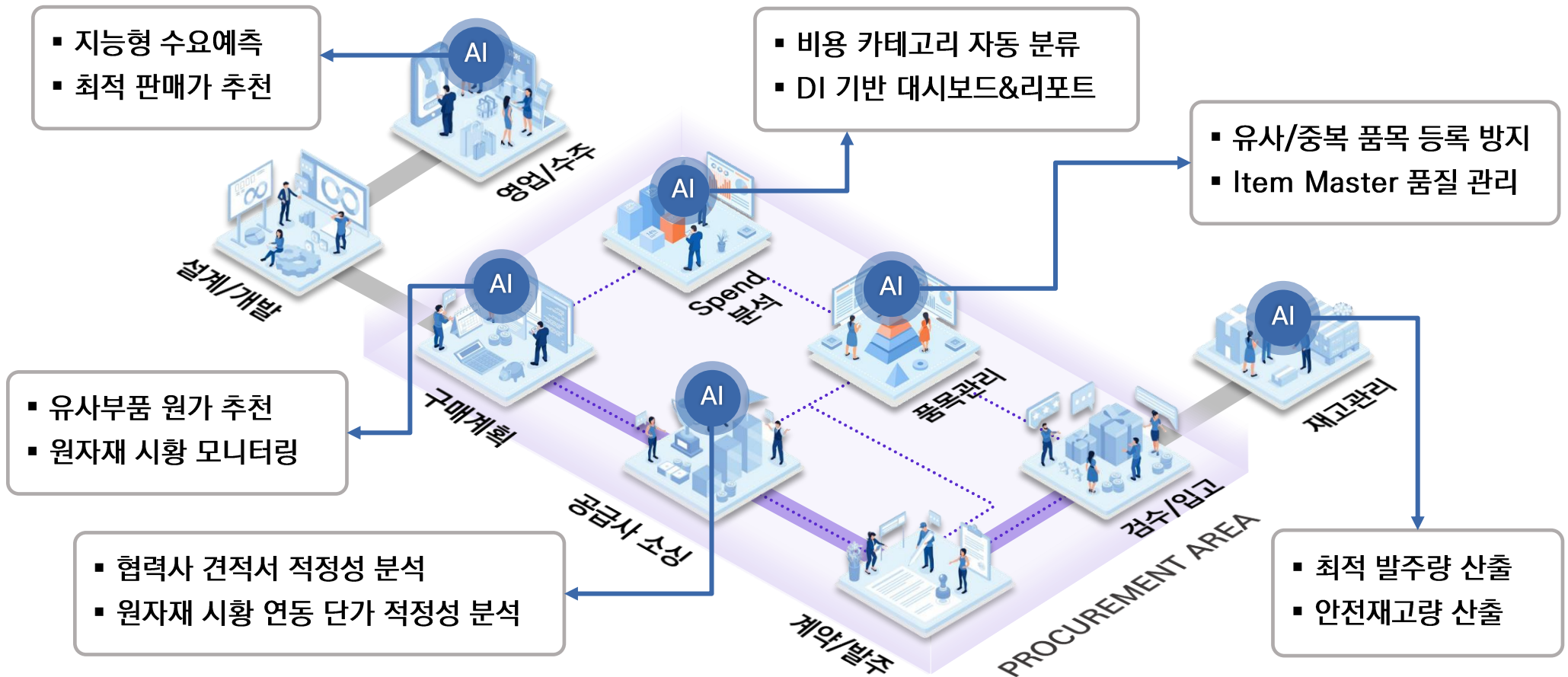
- OLAP¹⁾
- BI 대시보드

기업고객에게 가장 필요하고 실용적인 AI 기반 디지털혁신 SW 제공



구매시스템 with AI

엠로의 AI 기술을 활용하여 구매업무를 비롯한 다양한 비즈니스 영역에서 실질적인 디지털 혁신 실현



공급망관리 소프트웨어 업계의 확고한 시장 선도자로서 다양한 산업군의 공급망관리 및 AI 기반 디지털혁신 SW 구축 사례를 다수 보유

전자 / 전기 / 반도체

삼성전자, LG전자, SK하이닉스 등 50여개



...

자동차

현대모비스, 한온시스템 등 40여개



...

화학 / 정유

SK이노베이션, LG화학, S-OIL 등 50여개



...

건설 / 철강 / 기계

현대엔지니어링, 두산중공업 등 80여개



...

서비스 / 소비자재

삼성SDS, 아모레퍼시픽 등 180여개



...

의료 / 공공 / 금융

한국전력공사, 현대캐캐커 등 80여개



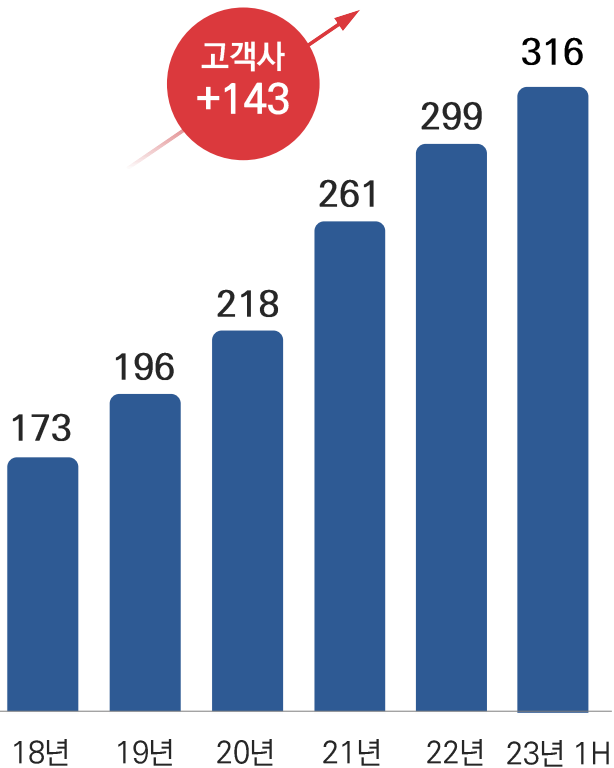
...

공급망관리 소프트웨어 & 차세대 구매 시스템 구축 수요, 협력사와의 동반성장 및 ESG협업,
글로벌 공급망 리스크 대응 등 다양한 시장 수요로 꾸준한 신규 고객사 확보

고객사 추이

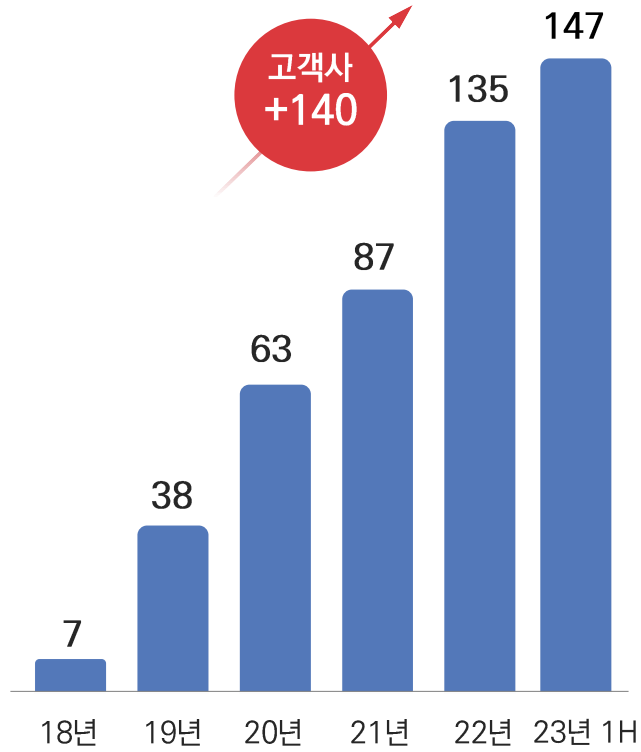
On-premise Customers

단위: 개



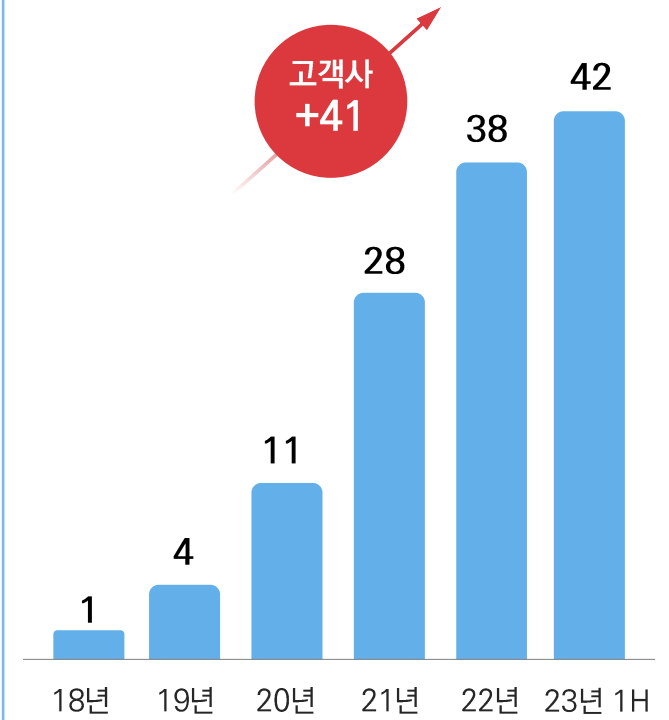
Cloud Customers

단위: 개



AI Customers

단위: 개



주1) 누적 고객사 수 기준

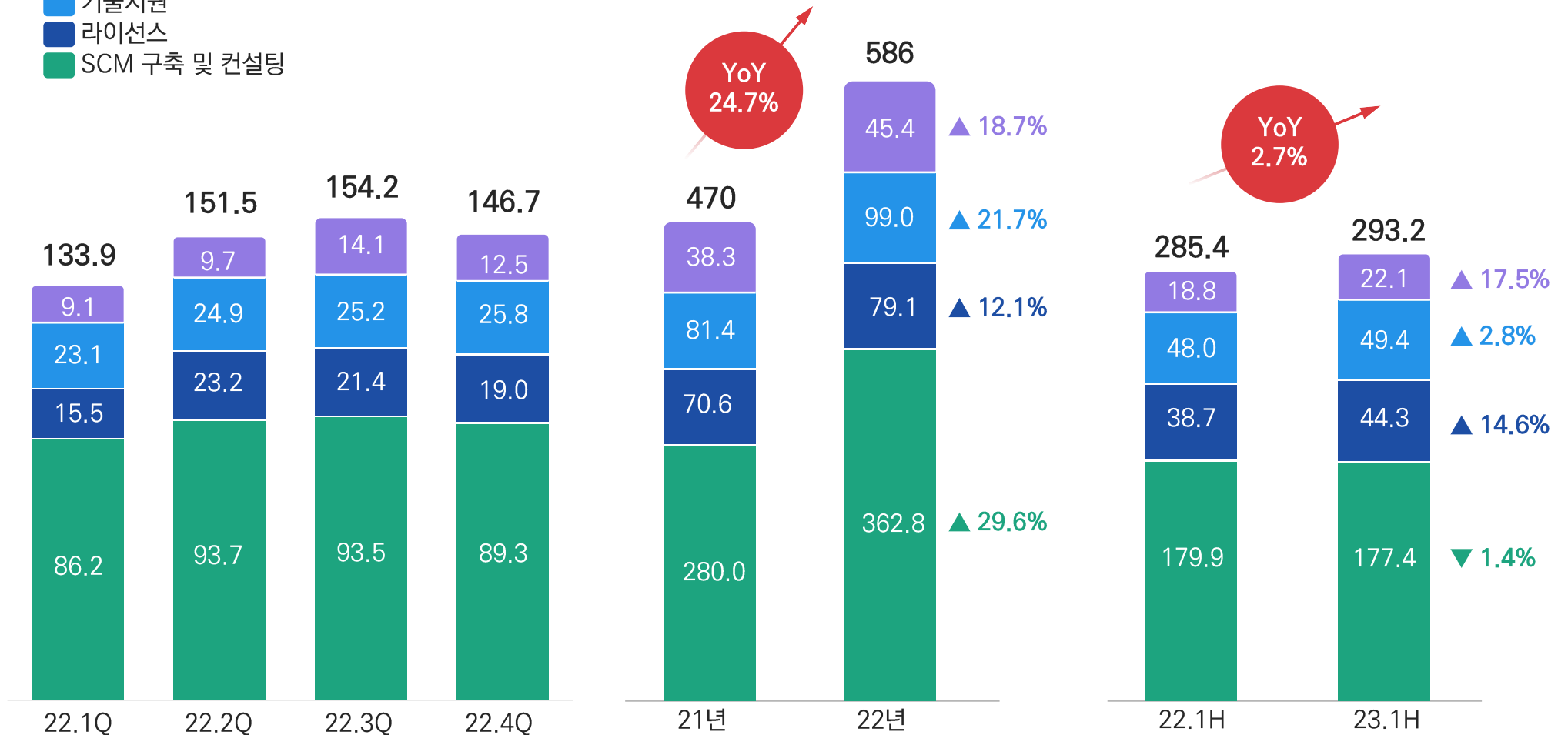
주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

사업부문별 안정적인 매출 성장 달성하며
22년 전년 대비 24.7%의 높은 성장률 기록, 매출액 586억 원 달성

매출액 추이

- 클라우드 사용료
- 기술지원
- 라이선스
- SCM 구축 및 컨설팅

단위: 억 원



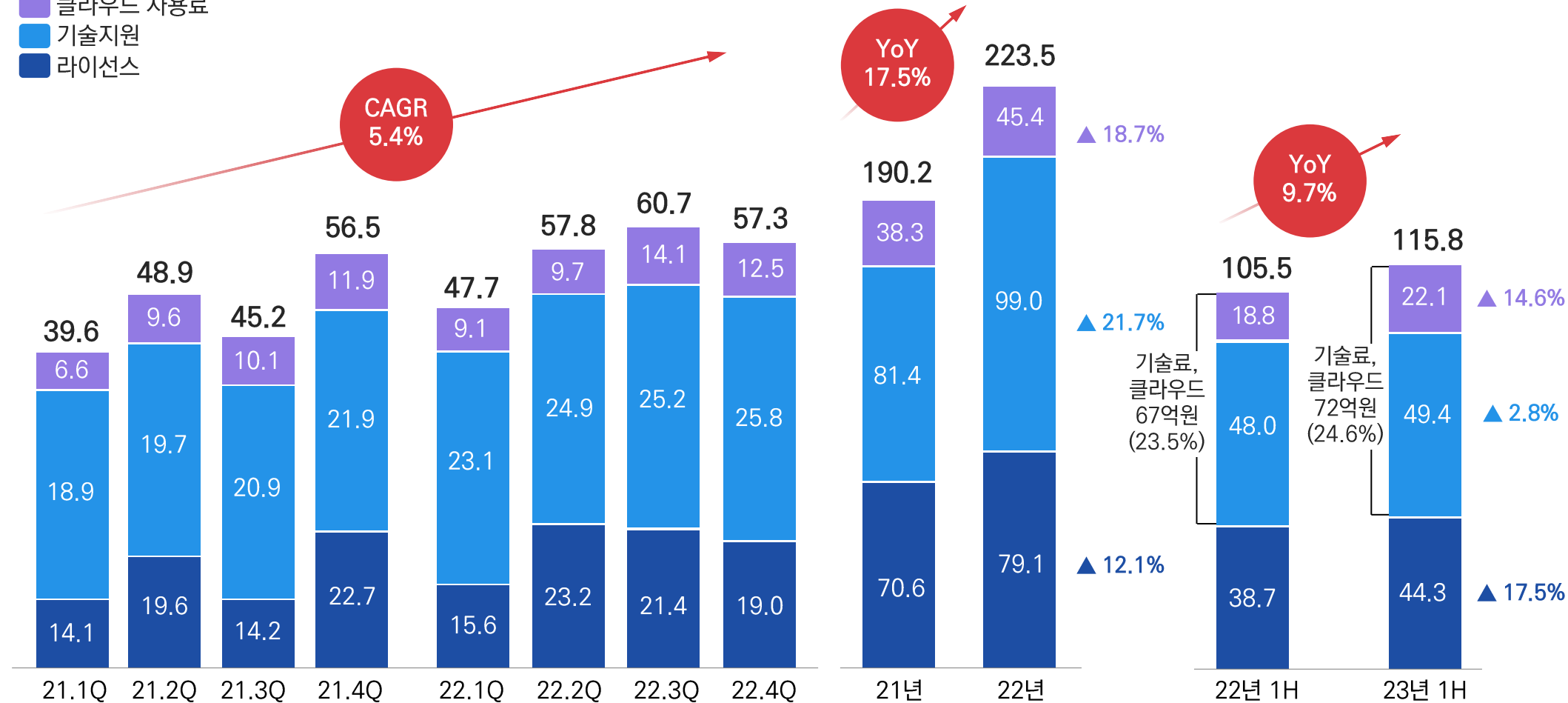
주) 연결재무제표 기준

기술기반 매출은 매 분기, 매년 안정적인 성장 지속 → 22년 224억원 매출 달성
기술료 및 클라우드 사용료는 23년 상반기 누적 72억원 달성 → 23년 안정적 매출 성장 기반

기술기반 매출액 추이

단위: 억 원

- 클라우드 사용료
- 기술지원
- 라이선스



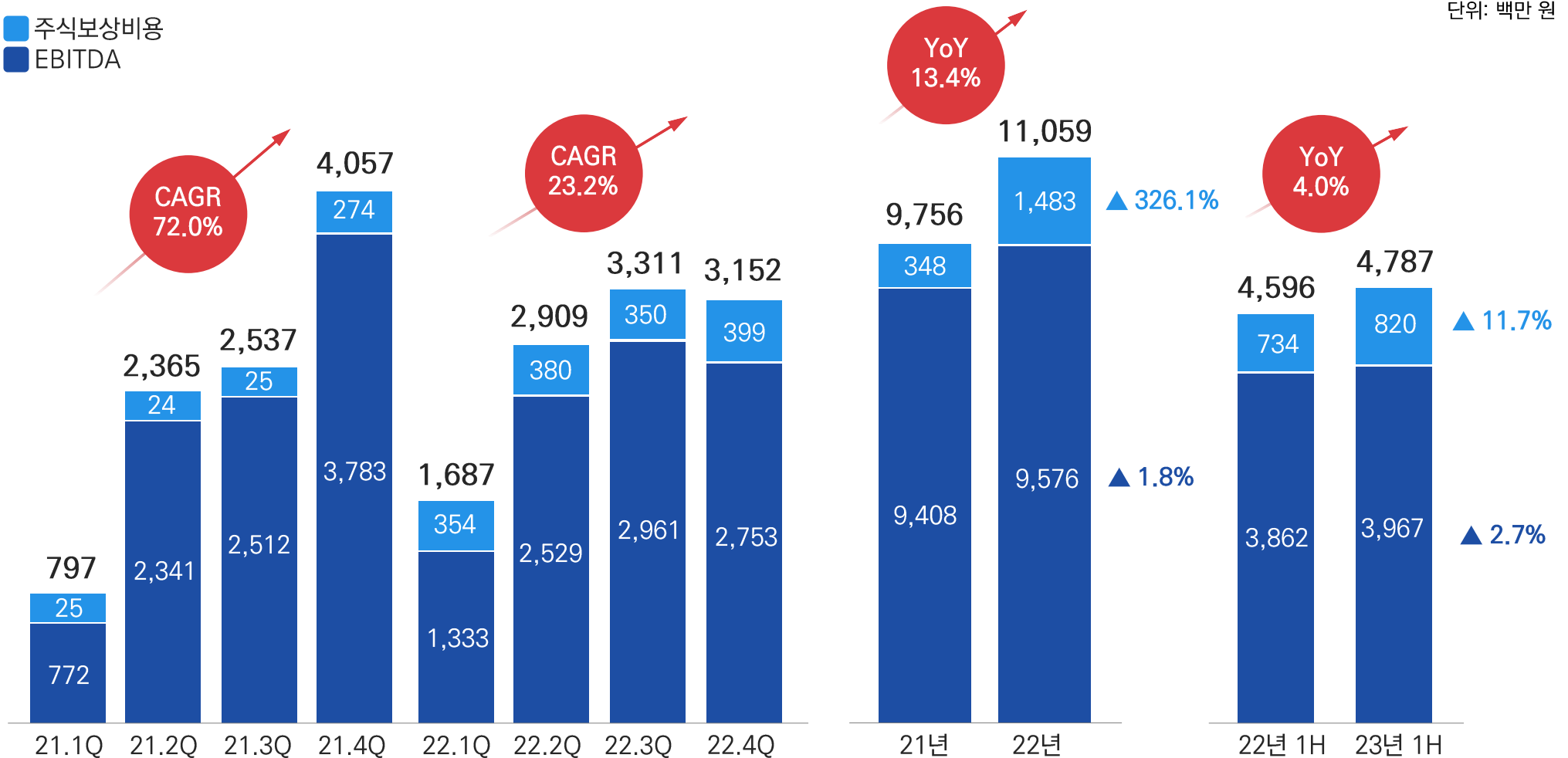
주) 연결재무제표 기준

순수한 영업활동을 통한 현금 창출능력(현금성 이익)은 매 분기 성장
22년 조정 EBITDA 110.6억 원 달성, 조정 EBITDA 마진율 19% 달성

EBITDA 추이

주식보상비용
EBITDA

단위: 백만 원



주) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

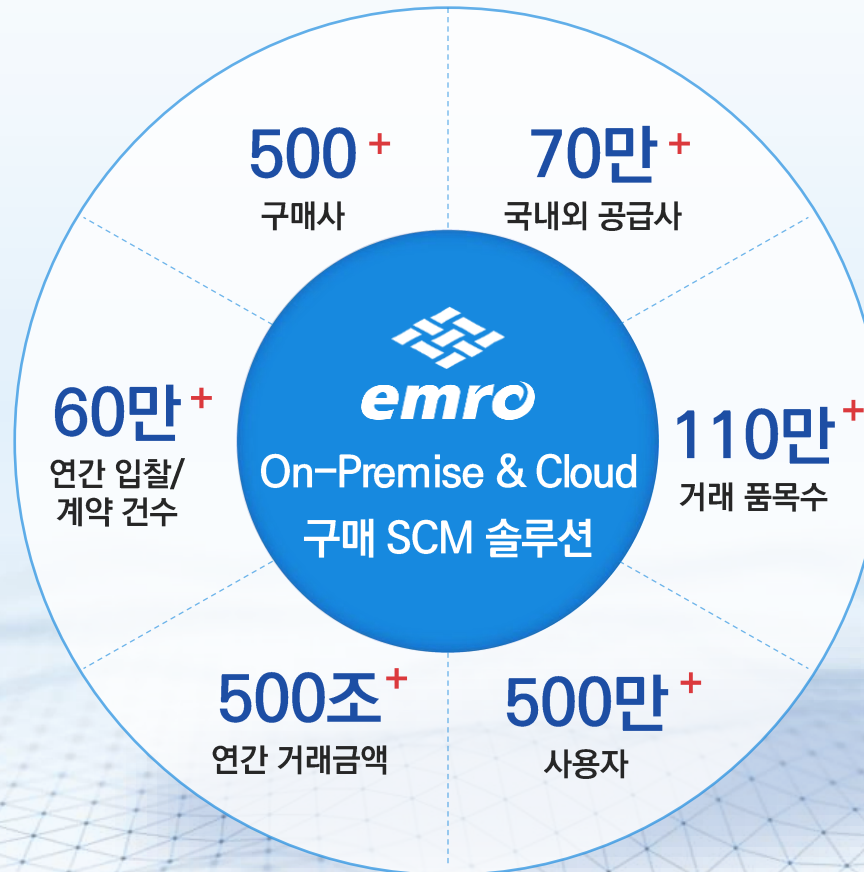
Chapter 2.

Core Competence

1. 국내 최대 기업고객 네트워크 보유
2. 데이터 기반 플랫폼 사업 확장
3. 차별화된 제품 및 서비스 경쟁력 확보
4. 글로벌 웹 표준 기술 역량 보유
5. 디지털 신기술 내재화

대한민국 공급망관리 중심

Buyer Side



Supplier Side



지금 이 순간에도 엠로의 공급망관리 소프트웨어를 통해
수많은 B2B거래가 이루어지고 있습니다.

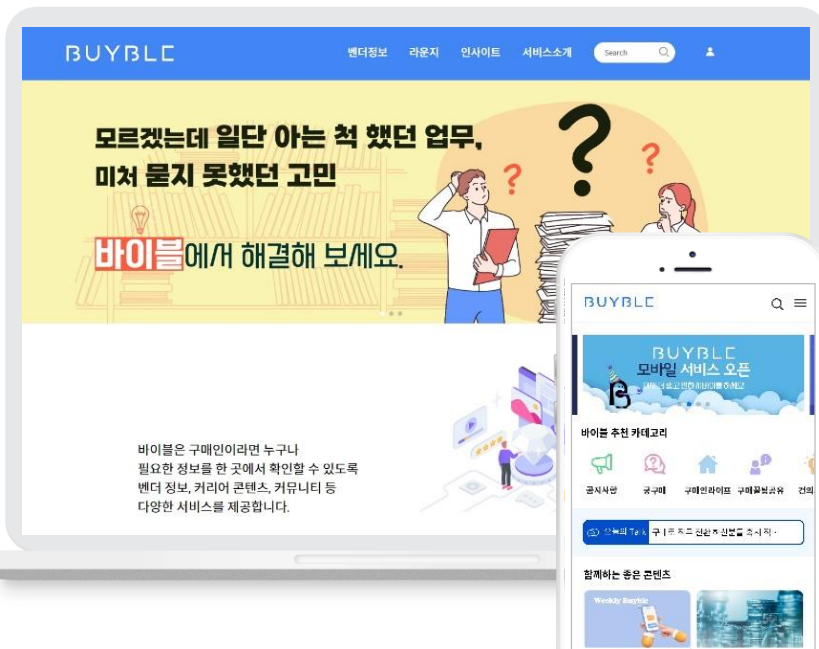
02 | 데이터 기반 플랫폼 사업 확장

데이터 플랫폼 비즈니스 진출

- 기업 구매 담당자들을 위한 커뮤니티 플랫폼 '**바이블(BUYBLE)**' 론칭
- 다양한 벤더 정보, 구매 관련 인사이트, 실시간 커뮤니티, 커리어 콘텐츠 등 기업 구매 담당자들을 위한 양질의 다양한 정보 제공

"구매 트렌드, 교육, 채용, 벤더 정보를
한 곳에서 제공하는 **구매인을 위한 커뮤니티**"

Buyers Platform
www.buyble.ai



기업 구매 담당자들을 위한 양질의 다양한 정보 제공

벤더 정보

- 표준화된 품목/서비스별 다양한 벤더 관련 정보를 한 곳에서 쉽고 빠르게 검색 가능

라운지

- 구매인들의 다양한 정보 공유를 위한 실시간 소통 커뮤니티
- 구인/구직 정보

벤더 등록

- 벤더사가 직접 회사 정보를 등록, 구매 담당자들에게 제공 가능

인사이트

- 구매 직무 교육 영상, 전문가 칼럼 등 현업 구매인 및 전문가의 인사이트 제공

시황 정보

- 금, 은 및 기타 원자재 관련 시황 정보

바이어워키

- 구매인들이 직접 정보 등록/수정 가능한 구매백과사전

국제 공인 공급관리(CPSM) 자격증 갱신

- 자격증 갱신에 필요한 CEHs (Continuing Education Hours)를 확보할 수 있는 무료 교육영상 및 유료증 제공

차별화된 경쟁우위 확보를 통해 SAP Ariba, Oracle 등
유수의 글로벌 IT대기업과의 경쟁 속에서도 여전히 공급망관리 소프트웨어 시장 선도



검증된 패키지 SW

Best Practice 내재화
웹 표준 패키지 SW



프로젝트 수행능력

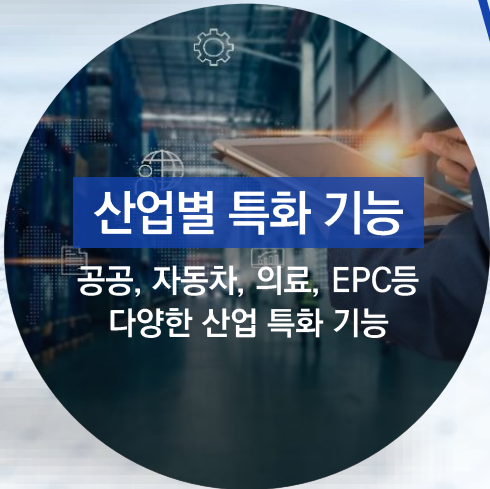
고객 니즈에 대한 깊은 이해도
유연한 Customizing 및 Add-on



폭넓은 Coverage

구매의 쉐 업무 프로세스 지원
End-to-End 통합 SW

Why EMRO?



산업별 특화 기능

공공, 자동차, 의료, EPC 등
다양한 산업 특화 기능



안정적인 고객지원

전담 TCS (Technical Customer
Support) 조직 운영을 통한
전문적인 고객서비스

HTML5 글로벌 웹 표준 기술 역량 기반 구매혁신 소프트웨어

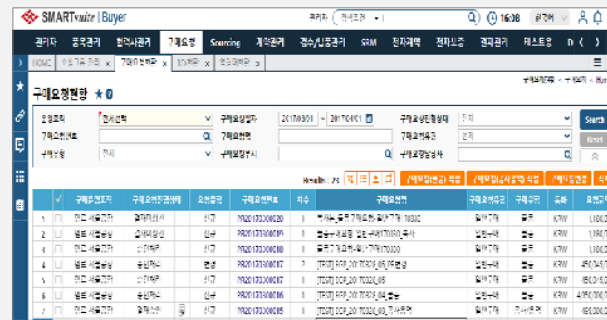
Any Browser, Any OS

글로벌 웹 표준 준수



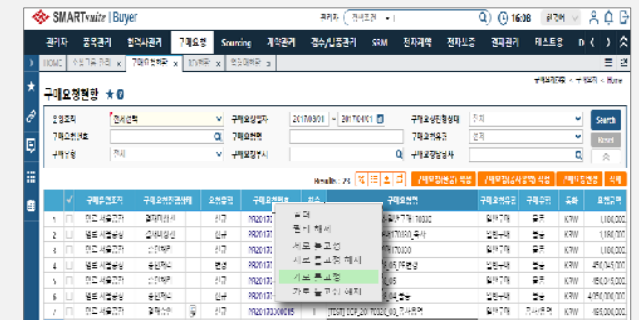
직관적인 UI/UX

매뉴얼 없이 즉각 사용 가능



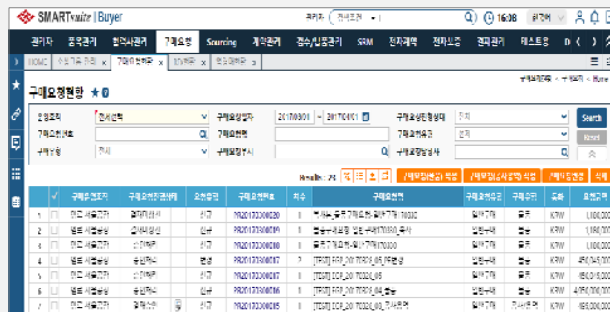
강력한 Data Grid

엑셀과 동일한 Grid 및 대용량 데이터 처리



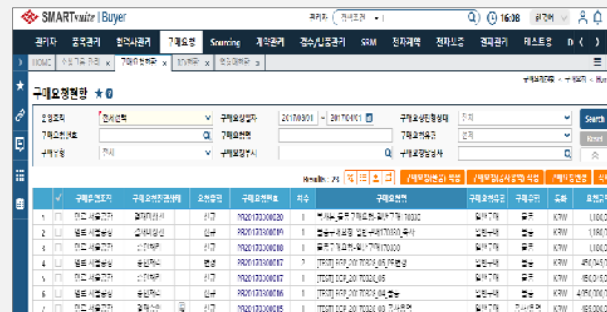
유연한 프로세스 설정

하드코딩 없는 유연한 설정



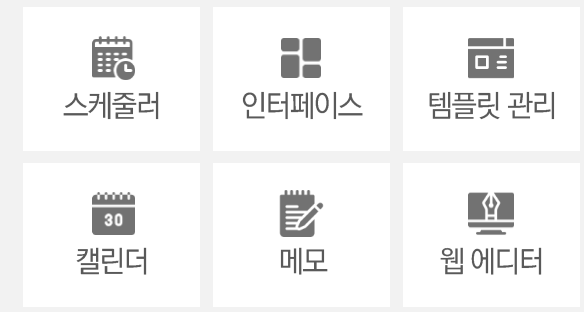
사용자별 개인화

Drag & Drop을 통한 개인화된 구성 설정

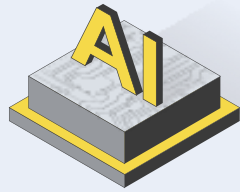


개발 편의 공통 기능

애플리케이션 개발 및 운영 편의 기능



4차 산업혁명의 핵심기술인 AI와 클라우드 기술 역량 보유

AI

AI 관련 특허
등록 **6건** (한국 4건, 일본 2건)

AI 관련 특허
출원 **4건**(미국), **2건**(일본)

자연어 처리 기술

- Character Embedding, CNN 알고리즘을 활용한 텍스트 인식 및 자동 분류, AI 기반의 유사도 분석

머신러닝 기반 수요 예측

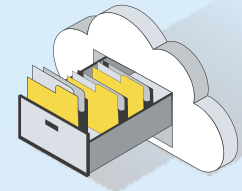
- 예측 대상 및 업무 특성 관련 시계열 데이터를 기반으로 PCA¹⁾ 기반 수요결정 Factor 분석 및 수요예측

기간 변동에 따른
최적 판매 가격 동적 추천

- 특정 기간 별 판매될 확률 예측 및 최적 판매가격 동적 추천
- Factor 별 민감도 분석을 통한 전략적 의사결정

시나리오 기반
AI 모델 디자인

- Raw data, Factor, AI 파이프라인 간 관계에 대한 직관적인 시나리오 구성을 통한 손쉬운 AI 모델링

CLOUDMulti-Tenant
Architecture

- 단일 소프트웨어로 다수의 고객에게 독립적인 시스템 제공

Configurable
Process & Function

- 즉시 사용 가능한 다양한 옵션을 통해 커스터마이징이 아닌 설정 기반의 유연한 수정, 재사용

컨테이너 기반
MSA 적용

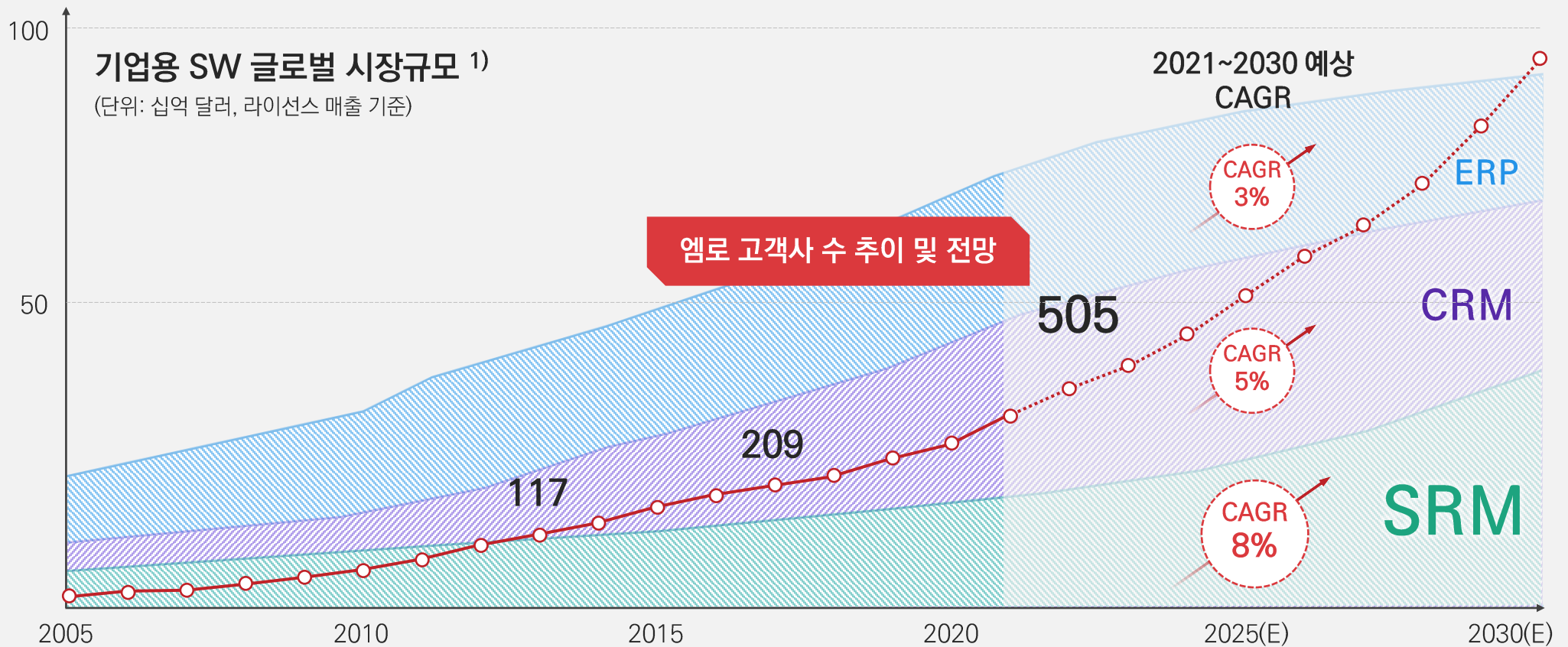
- 마이크로 서비스 결합을 통해 단일 application을 구현하는 아키텍처로써, 신규 서비스 및 기능 추가를 위한 유연성 및 확장성 제공

Chapter 3.

Investment Highlights

1. 공급망관리 SW시장의 높은 성장성
2. 클라우드 서비스 사업 강화
3. AI 소프트웨어 사업 성과 창출
4. 글로벌 시장 진출을 위한 전략적 파트너십
5. 글로벌 SCM 소프트웨어 시장 규모 및 성장
6. 글로벌 시장 진출을 위한 해외 지적재산권 확보
7. AI 프로젝트 관련 진행 현황 및 AI 개발 현황
8. 미래 비전

SRM(공급망관리) 시장은 기업용 소프트웨어 시장 내 가장 높은 성장 전망 기업의 구매 경쟁력 강화 및 효율적인 공급망 관리 수요 증가



본격 성장단계의 시장

기업 IT 필수 요소

공급망 리스크 대응
필요성 증가

동반 성장과
Open Innovation

중소/중견기업 시장 확대 및 기존 대기업 고객의 클라우드 전환 동시 추진

Private SaaS

대기업 및 계열사의 고객 환경을 고려한
Private SaaS 구현

Cloud-Native 기반의 Web Application
Modernization를 통한
유연한 Cloud Migration 이슈 대응



Public SaaS

Public SaaS의 범위 확장
(P2P, 전자계약/서명, 예측, 데이터 정비,
협력사 평가, 목표 원가 관리 등)

Configurable and Modular 아키텍처로
customization 없이 쉽게 사용

Private SaaS 구축 사례

HYUNDAI
AutoEver

현대오토에버
통합구매시스템

 **LG전자**

LG전자
간접구매시스템

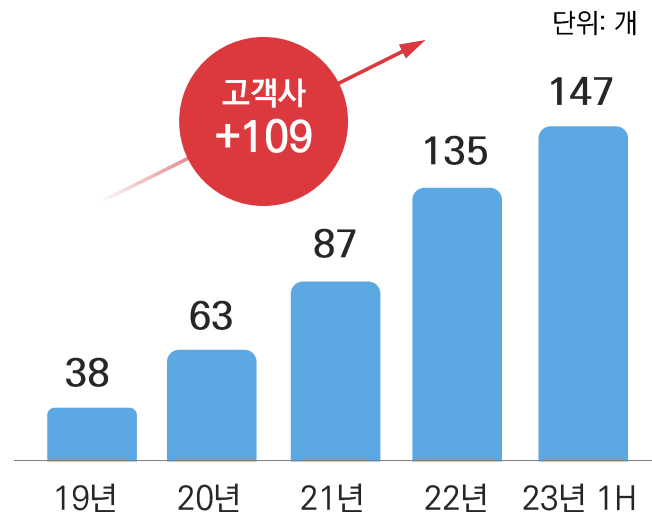
SK

SK
Withus2.0

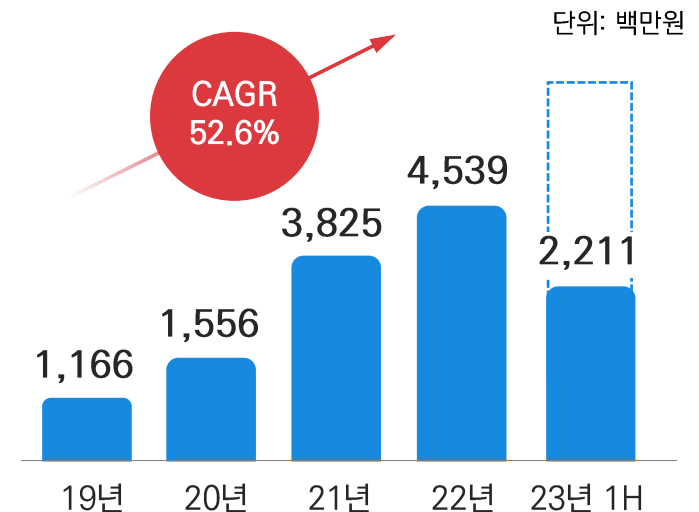
SK

SK네트웍스
통합구매시스템

클라우드 누적 고객수



클라우드 사용료 매출액 추이



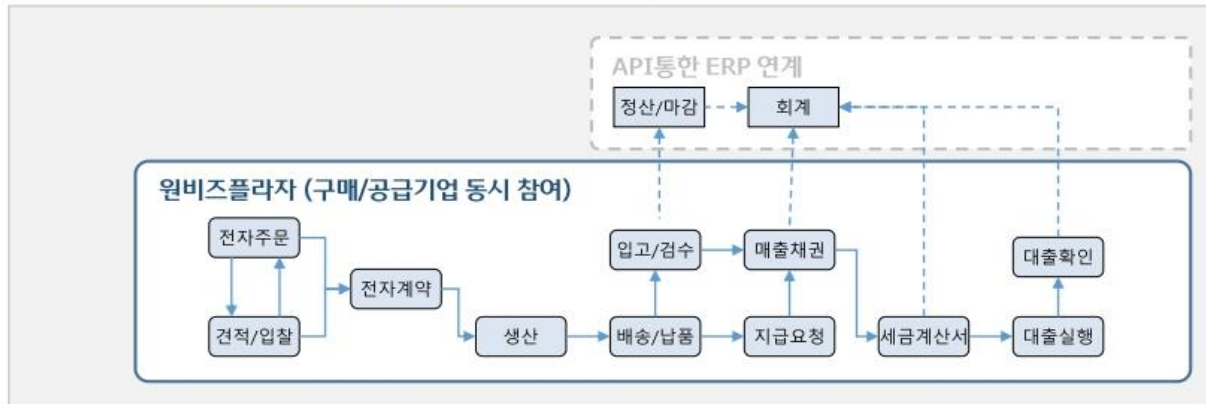
디지털 공급망 플랫폼 ‘WON BIZPLAZA’ 오픈

- 우리은행과 금융권 최초로 구축한 디지털 공급망 플랫폼 원비즈플라자 22년 9월 23일 정식 서비스
- 구매 시스템과 금융 서비스를 접목한 공급망 플랫폼으로 많은 구매기업(Buyer) 및 공급업체(Supplier)가 무료로 가입하여 사용
- 우리은행으로부터 매년 클라우드 사용료 발생 → 구매기업(Buyer) 가입수가 늘어날수록 단계적으로 클라우드 사용료 증액

전자(디지털) 구매는...



- ① 금융을 포함한 구매 과정을 디지털화
- ② 유연한 커뮤니케이션과 구매 효율 강화 지원



구매

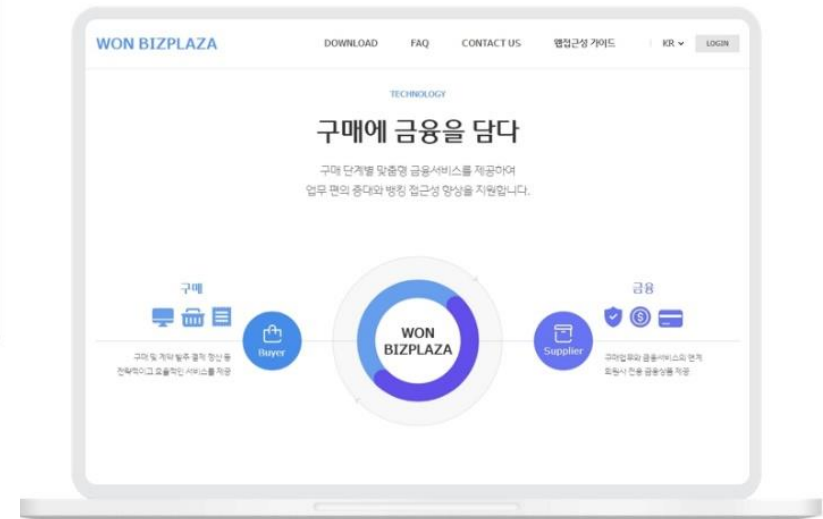
- 표준화된 문서/프로세스로 합리적 구매
- 축적된 데이터 기반 비용절감 및 운영 효율화 (재사용 등)
- 실시간 협업/소통으로 생산/구매 CT 단축
- 언제 어디서든 끊김 없는 온라인 업무 처리

금융

- 구매 거래 후 발생 데이터의 बैंक 자동 연계
- 구매 프로세스 구간별 맞춤형 상품 제안



"우리은행과 금융권 최초로 디지털 공급망 플랫폼 구축"

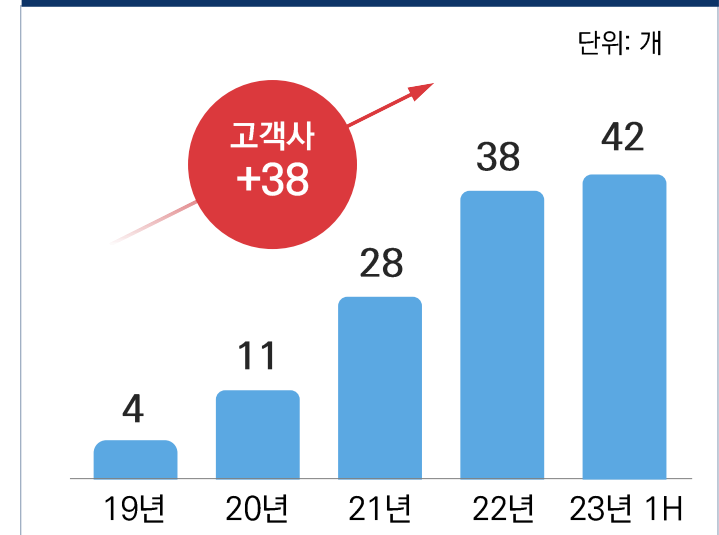


<https://www.wonbizplaza.com>

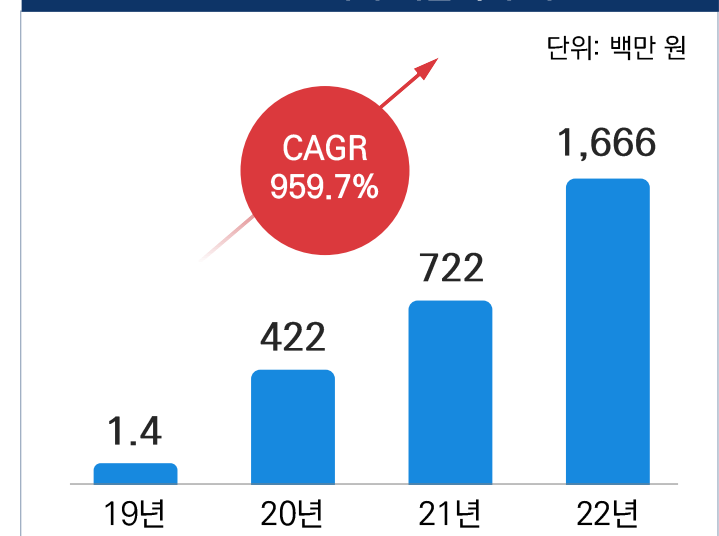
공급망 리스크 대응 및 실질적인 구매 업무 혁신을 위한 수요 증가

시황성 자재 Trend 분석		(2022) S-OIL 에스.오일
Item Master Lifecycle 관리		(2022) Hyundai Oilbank KOREAN AIR posco 포스코DX KSM (2021) HYUNDAI Hanwha TotalEnergies (2020) 한화솔루션 (2019) GS칼텍스 케미칼부문
지능형 비용 분류 및 분석		(2021) Pulmuone LG전자 LG화학
신규 모델 부품 원가 추천		(2021) LG전자
최적 견적 분석 및 추천		(2022) LG화학 (2021) LG이노텍 (2020) 한화건설
지능형 수요예측 및 재고관리		(2022) SAMSUNG 삼성전자 (2021) S&P 대상 ac 에경 Homeplus (2020) S-OIL 에스.오일
기간별 최적 판매 가격 동적 추천		(2021) K Car
기 타	Data Intelligence 기반 Dashboard	(2021) LG화학 (2020) posco 포스코DX (2023) 한화시스템
	협력사 통합 Risk 관리 플랫폼	(2021) SK hynix
	웹크롤링 기반 시황정보 모니터링	(2022) Hyundai Oilbank (2021) qcells

AI 소프트웨어 누적 고객수



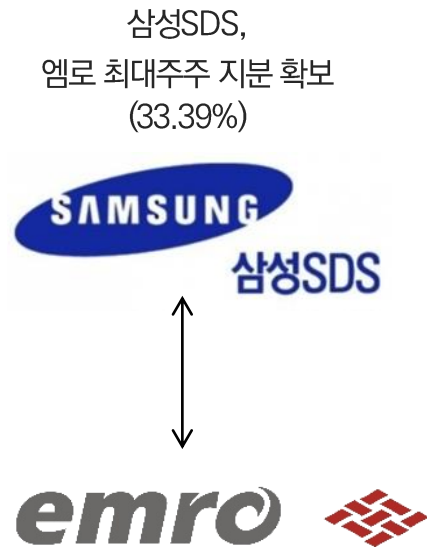
AI 소프트웨어 매출액 추이



04 | 글로벌 시장 진출을 위한 전략적 파트너십 (1)

엠로 - 삼성SDS - 온라인솔루션즈 전략적 파트너십 체결

- 삼성SDS, 온라인솔루션즈와의 전략적 파트너십 체결을 통해 세계 최초 SCP-SRM-SCE를 아우르는 독보적인 '통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼' 개발
→ 전세계적으로 가장 경쟁력 있는 공급망관리 SaaS 플랫폼을 통해 성공적인 글로벌 시장 진출
- SCM 각 영역별 최고 기업들의 전략적 파트너십 체결, 공급망계획 글로벌 1위 '온라인솔루션즈', 공급망관리 국내 1위 '엠로', 공급망물류 국내 1위 '삼성SDS'
- 엠로는 글로벌 SaaS 플랫폼 SCM 전문기업으로 성장, 글로벌 대표 소프트웨어 기업으로 도약



글로벌 최고의 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼 개발



'성공적인 글로벌 시장 진출 및 사업영역 확대'

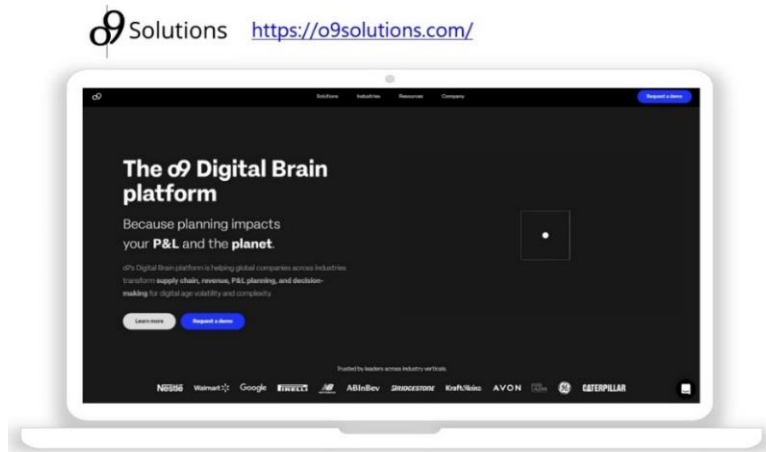
- 삼성SDS와의 성공적인 결합을 위한
PMI(Post-Merger Integration, 인수합병 후 통합 관리) 진행 중
- 23년 7월 14일 삼성SDS 황성우 대표이사 주관의
타운홀 미팅을 통해 엠로 임직원과의 소통 강화

- * SCP : Supply Chain Planning
- SRM : Supplier Relationship Management
- SCE : Supply Chain Execution

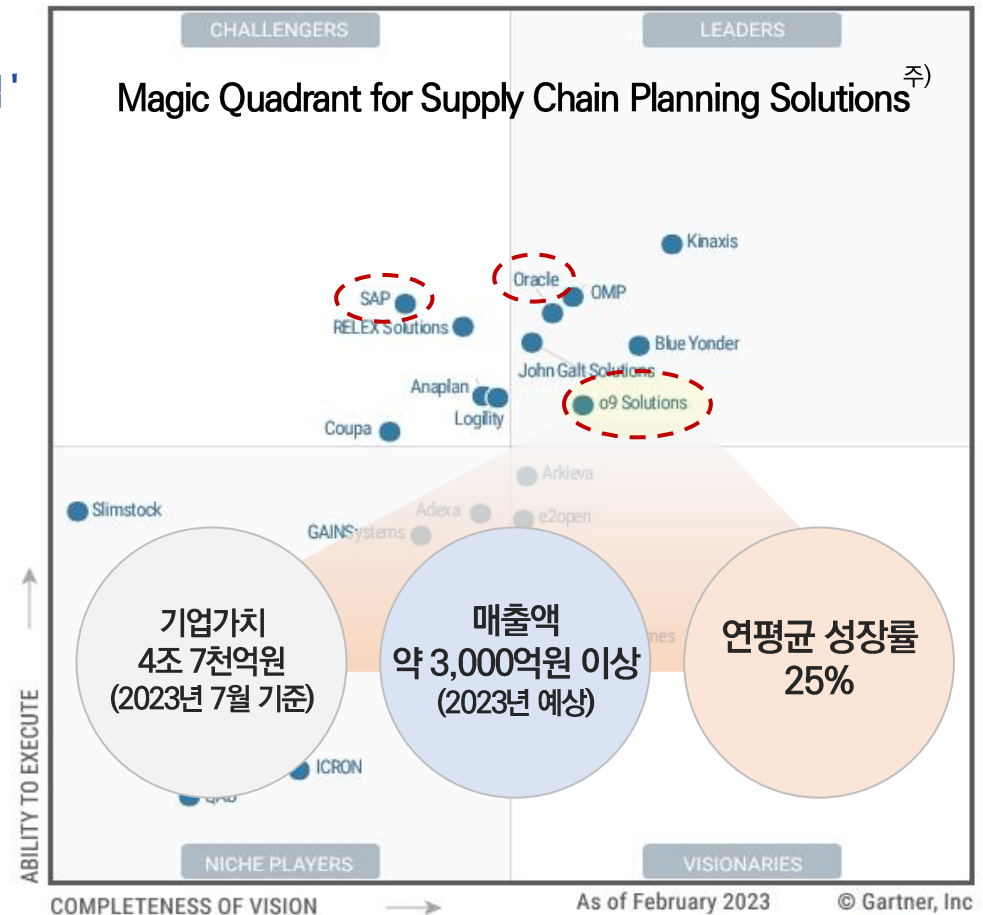
글로벌 최고의 AI 기반 공급망계획(SCP) SaaS 플랫폼 기업 ‘오나인솔루션즈’

- 오나인솔루션즈는 기업의 공급망을 분석해 통합 비즈니스 계획 수립 및 실행을 지원하는 공급망계획(SCP) 글로벌 1위 기업
- 2022년, 2023년 2년 연속 가트너 매직 쿼드런트* 공급망계획 부문 리더 선정 → 공급망계획(SCP) 분야 글로벌 최고 기업
- 2022년 1월, 2억 9,500만 달러(기업가치 3조 5천억원 평가) 투자유치 진행, 2022년 연순환매출(ARR) 전년 대비 65% 증가
- 2023년 7월, 1억 1,600만 달러(기업가치 4조 7천억원 평가) 추가투자유치 진행, 2023년 1분기 연순환매출(ARR) 전년 동기 대비 67% 증가

‘글로벌 SCM 시장에서 가장 빠르게 성장하는 공급망계획 글로벌 No.1 기업’

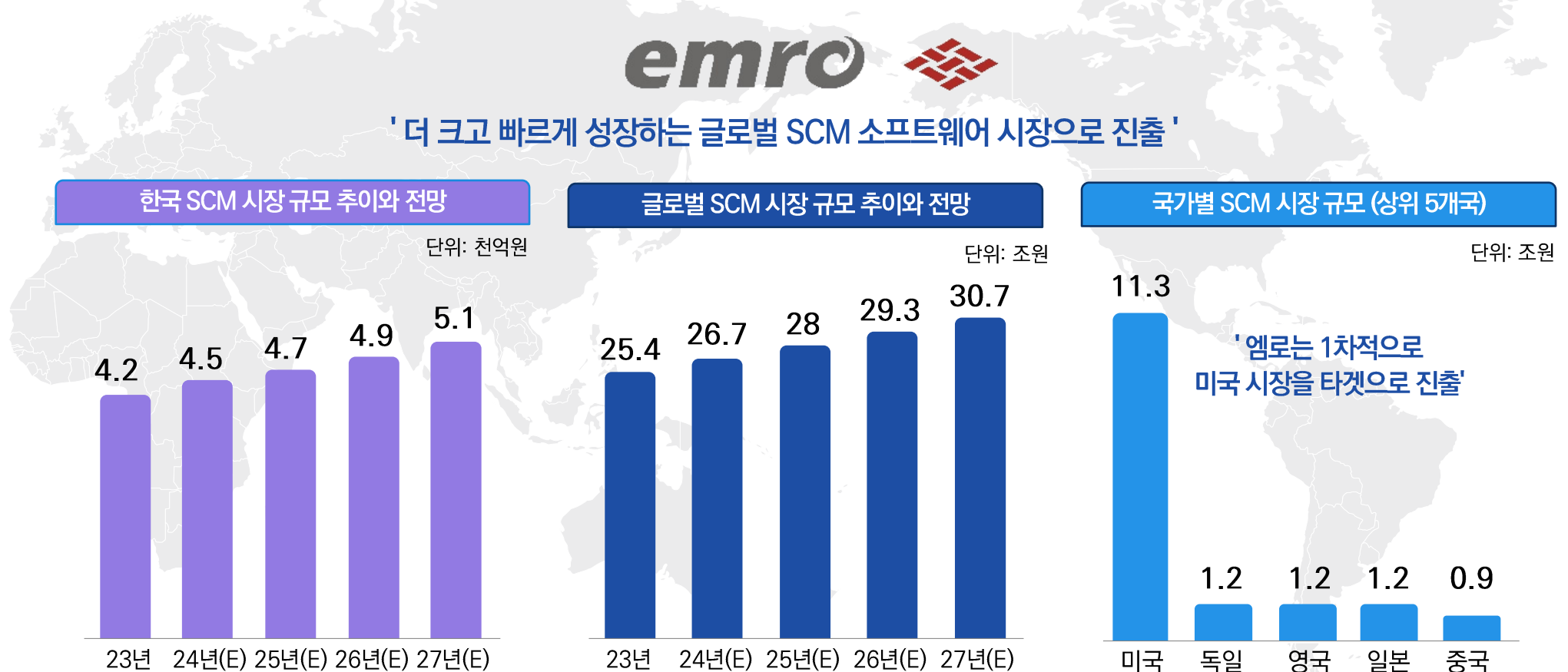


- 본사 : 미국 텍사스주 댈러스, 지사 : 영국, 인도, 독일, 중국, 일본 등 16개 국가 진출
- 임직원 수 : 약 2,400여 명
- 대표 제품 : AI 기반의 SCP 플랫폼 ‘Digital Brain’
- 주요 고객사 : GE, 소니, 나이키, 뉴발란스, 로레알, PepsiCo, 월마트, 스타벅스, 네슬레, 구글, 두산인프라코어, 삼성바이오에피스 등
글로벌 대표 기업과 다양한 산업군에 고객 확보



엠로, 국내를 뛰어 넘어 글로벌 SCM 소프트웨어 시장으로 진출

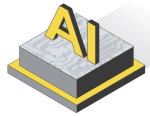
- SCM(통합 공급망관리 소프트웨어) 시장 규모는 국내 4,240억원, 해외 25조원(23년 기준) → 해외 시장규모 약 50배 이상
- 해외시장은 27년까지 30조 5천억원까지 성장 전망 → 엠로는 국내 SRM을 뛰어 넘어 더 큰 글로벌 SCM 시장으로 진출
- 글로벌 SCM 시장 내 미국 시장은 가장 큰 규모(11조 3천억원), 온라인솔루션즈와의 협업을 통해 성공적인 진출 계획
- 시장 규모 및 성장성, 수익성(사용료 단가) 측면에서 국내 시장 대비 절대적인 우위에 있는 해외 시장으로 진출



* 자료 : 가트너(2022년 기준), 기준환율 : 1달러 = 1,334원

글로벌 시장 진출을 위한 AI 소프트웨어 해외 지식재산권 확보

- 국내 기업 최초 구매 공급망관리 분야에 특허된 머신러닝 모델을 활용해 일본 특허 2건 등록
- : AI 기반 자연어 처리(NLP, Natural Language Processing) 기술을 바탕으로 'SMART item doctor' 자체 개발
- 본격적인 글로벌 시장 진출 및 확대를 위해 중장기적으로 해외 지식재산권에 대한 확보 노력 지속
- 엠로, '2023 코스닥 라이징스타' 선정 : 국내 독보적인 시장 지위 + 우수한 디지털 신기술 역량 + 글로벌 SW 기업으로의 성장 가능성 등을 매우 높게 평가



'글로벌 시장 진출 및 확대를 위한
해외 지식재산권 확보'



일본 특허 2건 등록

'기계 학습 기반 유사 아이템에
관한 정보를 제공하는 방법 및 장치'

'기계 학습 기반
정보 제공 방법 및 장치'

AI 관련 특허
등록 **6건**(한국 4건, 일본 2건)

AI 관련 특허
출원 **4건**(미국), **2건**(일본)



'글로벌 대표 기업으로의 성장 가능성을 종합적으로 평가'

* 2023년 신규 선정 기업 중 **소프트웨어 기업은 엠로**, 지니언스 단 2개사
(반도체, 2차전지 관련 제조기업 위주로 선정)

엠로 AI 프로젝트 진행 및 생성형 AI 개발 현황

- 각 산업별 선도 기업과 수요/가격 예측, 판매가격 최적화, 품목 유사도 분석, 비용/원가 분석 등 다양한 AI 프로젝트 진행 중
- 자체 개발한 AI 플랫폼 'SMART AI Studio' 내 생성형 AI 활용 TFT 운영 중

* AI 프로젝트 진행 현황 및 계획

구분	고객사	내용
진행 중	에쓰오일	시황성 자재 가격예측 시스템 구축 (SMART price doctor) 추가 과제 논의 중: 시황성 자재 가격예측을 통한 발주 총비용 최적화
	한화건설	시황성 자재 가격예측 시스템 구축 (SMART price doctor)
	케이카	중고차 판매량 예측 및 판매확률/적정가격 시뮬레이션 시스템 구축 (Trend Analysis + Dynamic Optimizer)
	대한항공	AI 기반 품목 유사도 분석 (SMART item doctor)
	한국쌀마스타	AI 기반 품목 유사도 분석 (SMART item doctor)
	현대자동차	AI 기반 품목 유사도 분석 및 설비협력사 견적서 분석 (SMART item doctor, SMART quotation doctor)
진행 예정	삼성전자	휴대폰 수요예측 자문
	대상웰라이프	AI 기반 수요예측 (PoC 진행 완료)
	파라다이스시티	통합구매시스템 내 AI 기반 품목 유사도 분석 기능 도입 (Item doctor PoC 진행 완료)
	애크온캐피탈 / 저축은행	아파트 가격 예측 (PoC 진행 완료)
	우리은행	디지털공급망 플랫폼 '원비즈플라자' 내 SMART crawling, SMART dashboard 도입

'생성형 AI Use-case 발굴 및 모델 개발'

주) LLM Application Design

Use-case 사례

사용자별 관심 주제에 대한 다양한 이슈들을 자동으로 수집



LLM(대형언어모델)을 활용하여



시장 트렌드 분석 및 가격변동 등을 추정

Q : 수집된 정보를 바탕으로 코발트 가격이 오를지 내릴지 예상해줘

A : 중국의 공격적인 구매와 역대 최고 수준의 코발트 황산염 수입은 수요 증가를 나타냅니다. 중국이...(중략), 가격 상승을 촉발할 수 있습니다.

시장의 안정적인 성장과 공급의 긴축 또한 가격 상승을 촉진할 수 있습니다. 수요가 공급을 초과하면...(중략), 가격이 올라갈 수 있습니다.

따라서 이 정보들은 코발트 가격이 상승할 가능성이 높음을 나타내는...(생략)

주) LLM : Large Language Model(대형 언어 모델)

글로벌 대표 소프트웨어 기업으로 도약

“

성공적인 글로벌 시장 진출을 통해
SCM 전 영역을 Coverage하는
글로벌 소프트웨어 기업으로 성장

”

글로벌 SCM 소프트웨어 시장 진출

- 오나인솔루션즈, 삼성SDS와의 전략적 파트너십 체결
- 글로벌 최고의 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼 개발

클라우드 서비스 & AI 솔루션 확대

- 차세대 선도기업, 중견/중소기업 신규 클라우드 고객 확보
- 실질적인 구매 솔루션을 위한 AI 소프트웨어 지속 개발

공급망관리 SW 시장 선도자 지위 유지

- 독보적인 시장지위 강화 및 사업영역 확대
- 기술기반(라이선스, 기술료, 클라우드 사용료) 매출 비중 확대



Appendix

1. 핵심 인력
2. 성장 연혁
3. 요약 재무제표
4. 타사 vs 엠로 비교



송재민 사장 / 대표이사

'95~'00 Deloitte & Touche, NewYork, Auditor
'00~'02 한국투자파트너스(주) 팀장
'02~'04 (주)이니텍 CFO/COO
'05~ (주)엠로

- 서울대학교 국제경제학(학사)
- University of Illinois at Urbana-Champaign (MBA)

김재엽 부사장 / 사업전략부문장

'94~'99 삼성SDS 책임
'04~'15 두산인프라코어 상무
'15~'19 이견창호 대표이사
'20~ (주)엠로

- 고려대학교 산업공학과 (학사)
- KAIST 산업공학과 (석사)

김양호 부사장 / 솔루션사업부문장

'95~'01 대우자동차 대리
'01~'08 아이컴피아 이사
'08~ (주)엠로

- 아주대학교 산업공학과 (학사, 석사)

김승록 부사장 / 사업기획부문장

'95~'97 한국후지쯔 SW 연구개발부 선임
'97~'00 Arthur Andersen 컨설턴트
'00~ (주)엠로

- 서울대학교 철학과 (학사)

김광섭 부사장 / DX사업부문장/ 기업부설연구소장

'98~'99 블루넷 사원
'99~'01 클라우드나인 과장
'01~ (주)엠로

- 강원대학교 전자공학과 (학사)
- 서강대학교 소프트웨어공학 (석사)

정제훈 전무 / 경영지원부문장

'96~'00 삼성SDS 정보기술연구소
'01~'06 삼성SDS 컨설팅본부
'06~'17 삼성SDS 경영관리팀
'18~'21 삼성SDS 사업혁신TF 사업혁신그룹장
'22~'23 삼성SDS 전략마케팅실 지원팀장
'23.06~ (주)엠로

- 연세대학교 경영학과 (학사)
- KAIST 산업경영학 (석사)

김기현 전무 / 영업본부장

'07~'09 인사이트그룹 선임
'09~'10 Expense Reduction Analyst 수석
'10~ (주)엠로

- 서울대학교 응용생물화학부 (학사)

전진 전무 / AI사업본부장

'04~'12 독일 Max-Planck Institute (Leipzig)
PostDoc 연구원
'17~'22 AMA.comm 상무
'22~ (주)엠로

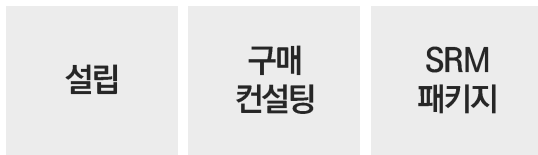
- 고려대학교 산업공학과(학사, 석사, 박사)
- Univ. of Connecticut 컴퓨터공학(박사)

지속적인 연구개발을 통한 신제품 출시 및 사업 확장으로 연평균 25% 성장

국내 구매시장 개척 '00~'10

국내 1위 구매 솔루션 Vendor '11~'15

Industry 4.0 기반 혁신 '16~



확고한 시장 선도자

신규 영역

MDM¹⁾

QMS²⁾

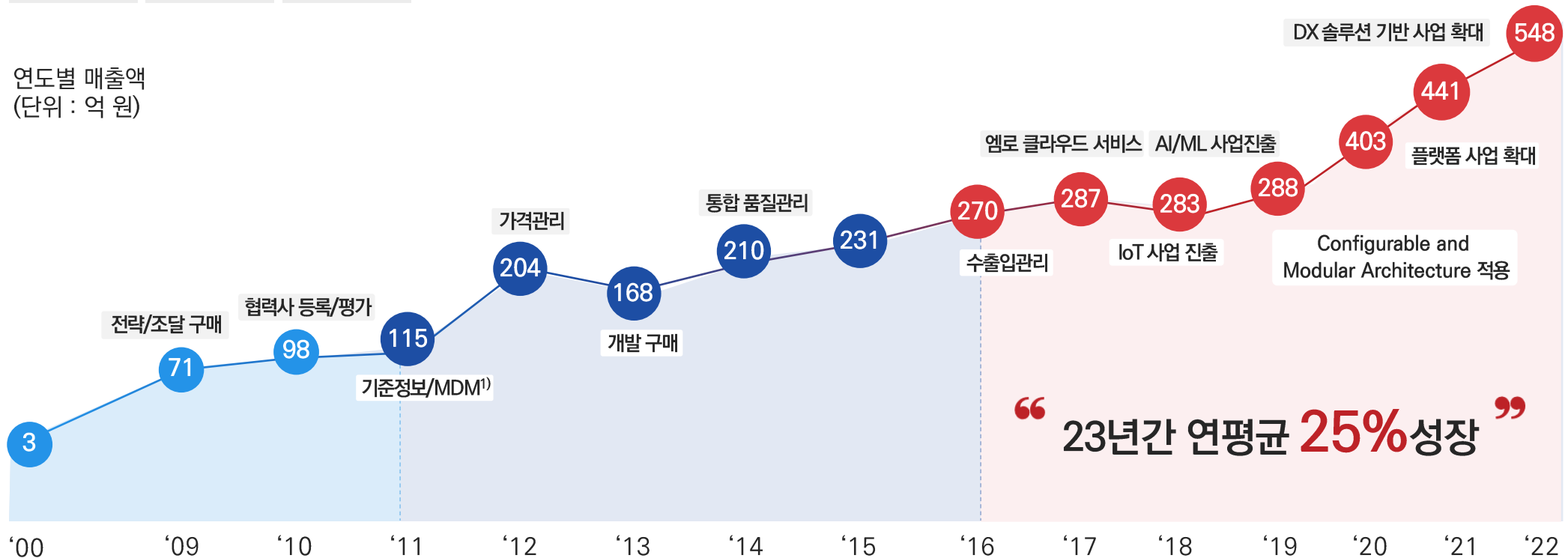
구매
클라우드

AI&ML
기반
솔루션

IoT

SaaS
Platform

연도별 매출액
(단위 : 억 원)



1) Master Data Management / 2) Quality Management System

03 | 요약 재무제표 (연결)

재무상태표 (단위 : 백만 원)				
구분	2020년	2021년	2022년	2023년1H
유동자산	16,025	32,012	18,017	26,621
비유동자산	21,034	22,549	55,039	60,789
자산 총계	37,059	54,561	73,056	87,410
유동부채	13,418	12,033	11,429	46,427
비유동부채	9,506	1,999	10,663	1,668
부채 총계	22,924	14,032	22,092	48,095
자본금	2,688	2,713	5,606	5,606
자본잉여금	5,749	22,235	21,385	21,385
자본조정	(2,361)	1,673	1,729	4,083
기타 포괄손익 누계액	59	1,728	1,782	1,785
이익잉여금	7,819	13,249	20,162	6,073
비지배지분	180	130	300	383
자본 총계	14,135	41,729	50,965	39,315
부채와 자본총계	37,059	55,761	73,057	87,410

손익계산서 (단위 : 백만 원)				
구분	2020년	2021년 주1)	2022년	2023년1H
매출액	44,849	47,015	58,623	29,315
매출원가	27,928	27,371	35,801	18,217
매출총이익	16,921	19,644	22,822	11,098
판매비와 관리비	10,462	12,912	16,336	8,830
영업이익	6,459	6,732	6,486	2,268
기타이익	991	52	1,380	342
기타비용	74	16	6	0.7
금융수익	91	166	110	42
금융비용	3,239	314	45	20,231
법인세비용 차감전 순이익	4,228	6,620	7,924	(17,580)
당기순이익	3,759	5,365	6,584	(13,624) 주3)
EBITDA	9,312	9,408	9,576	3,967
주식보상비용	77	348	1,483	820
조정EBITDA 주2)	9,389	9,756	11,059	4,787

주1) 연결 대상 자회사 '20년 3개사에서 '21년 1개사로 감소, 연결실적 비교는 21년~22년부터 가능

주2) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

주3) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 198억 원의 회계상 손실 인식. 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출 없음

03 | 요약 재무제표 (별도)

재무상태표 (단위 : 백만 원)				
구분	2020년	2021년	2022년	2023년1H
유동자산	14,988	32,012	16,679	24,408
비유동자산	20,828	22,549	54,689	60,482
자산 총계	35,816	54,561	71,368	84,890
유동부채	12,934	11,402	10,892	45,304
비유동부채	9,284	1,776	10,393	1,365
부채 총계	22,218	13,178	21,285	46,669
자본금	2,688	2,713	5,606	5,606
자본잉여금	5,749	22,235	21,385	21,385
자본조정	(2,361)	1,673	1,729	4,083
기타 포괄손익 누계액	59	1,728	1,782	1,785
이익잉여금	7,463	13,034	19,580	5,362
자본 총계	13,598	41,383	50,083	38,221
부채와 자본총계	35,816	54,561	71,368	84,890

손익계산서 (단위 : 백만 원)				
구분	2020년	2021년	2022년	2023년1H
매출액	40,302	44,149	54,801	27,759
매출원가	24,978	25,021	33,475	17,481
매출총이익	15,324	19,128	21,326	10,278
판매비와 관리비	9,485	12,254	15,385	8,310
영업이익	5,839	6,873	5,941	1,968
기타이익	1,332	106	1,370	342
기타비용	179	16	5	0
금융수익	90	164	108	39
금융비용	3,233	305	40	20,227
법인세비용 차감전 순이익	3,849	6,823	7,374	(17,877)
당기순이익	3,389	5,550	6,062	(13,884)^{주2)}
EBITDA	8,617	9,452	8,904	3,606
주식보상비용	77	349	1,483	820
조정EBITDA^{주1)}	8,694	9,801	10,387	4,426

주1) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

주2) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 198억 원의 회계상 손실 인식. 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출 없음

구분		A사	엠로
타겟 시장		ERP 시장 (레드오션)	SRM 시장 (블루오션)
타겟 고객	대기업	X (SAP, Oracle 등 글로벌 ERP 업체 선점)	On-premise ✓ 지속적인 고도화 프로젝트 수요 → Recurring 매출 발생 ✓ 신규 라이선스 및 기술료 기반의 안정적인 매출 성장
	중견기업 중소기업	On-premise → Cloud 서비스로 전환	Cloud 서비스로 확대 (Private Cloud / Public Cloud)
M/S 확대 난이도		중견·중소기업에서 대기업으로 시장 확대 어려움	Top-Down 방식으로 대기업에서 중견·중소기업으로 시장 확대 가능
기술진입장벽		재무, 회계 중심의 정형화된 구조로 낮은 진입장벽	높은 진입장벽 ✓ 산업별, 기업별 특화된 구매 전문성 필요 ✓ 다양한 프로젝트 수행 경험 및 노하우 필요 ✓ 기업 니즈에 맞춘 커스터마이징 개발 능력 필요
해외 확장성		SAP, Oracle 등 글로벌 메인 플레이어가 시장 점유	국내 대기업 해외 계열사, 해외 법인들도 이미 사용 글로벌 경쟁업체 대비 월등한 경쟁우위 보유 SaaS Platform으로 진출 계획