

엠로

2024년 2분기 실적발표



Disclaimer

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위 코스닥 상장사 '엠로'

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 (주) 엠로(이하 "회사")에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 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

1. 24년 2분기 연결 재무제표 기준 성과 요약
2. 기술기반 매출 성장 추이
3. 영업이익 & EBITDA 성장 추이
4. 고객사 추이
5. 주요 경영 이슈
6. Appendix

24년 2분기 매출액 192억원으로 전분기 대비 31.3%의 높은 매출 성장

구매 공급망관리 SW 시장 성장과 수요 확대, 대규모 프로젝트 계약, 대기업 고객사의 구매시스템 고도화 및 확산 프로젝트 증가

- 24년 2분기 매출액 192억원으로 전분기 146억원 대비 31.3%(+45.8억원), 전년동기 150억원 대비 27.8%(+41.7억원) 매출 성장
창사 이래 처음으로 상반기 매출액 330억원 돌파 → 6개년 연속 사상 최대 매출액 달성 가능
- 구매 공급망관리 SW 시장 성장과 ▲AI, 클라우드 등 디지털 신기술 기반 구매시스템에 대한 수요 확대, ▲삼성전자 차세대 SRM 시스템 구축, ▲대기업 고객사의 자회사, 해외법인 대상 구매시스템 고도화 및 확산 프로젝트 증가 등이 매출 성장 견인

(단위 : 백만원)

구분	24년 1Q	24년 2Q	분기별 증감		23년 2Q	24년 2Q	전년동기 대비 증감		23년 1H	24년 1H	전년동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
매출액	14,625	19,200	4,575	31.3%	15,027	19,200	4,173	27.8%	29,315	33,825	4,510	15.4%
SCM구축/컨설팅	9,202	12,824	3,622	39.4%	9,657	12,824	3,167	32.8%	17,738	22,026	4,288	24.2%
라이선스	1,296	1,998	702	54.2%	1,912	1,998	86	4.5%	4,431	3,294	(1,137)	-25.7%
기술료	2,750	3,219	469	17.1%	2,452	3,219	767	31.3%	4,935	5,969	1,034	21.0%
클라우드	1,377	1,159	(218)	-15.8%	1,006	1,159	153	15.2%	2,211	2,536	325	14.7%
기술기반매출	5,423	6,376	953	17.6%	5,370	6,376	1,006	18.7%	11,577	11,799	222	1.9%
영업이익	31	1,751	1,720	5,548.4%	1,163	1,751	588	50.6%	2,268	1,782	(486)	-21.4%
당기순이익	619	8,717	8,098	1,308.2%	(14,977)	8,717	23,694	158.2%	(13,624)	9,336	22,960	168.5%
EBITDA	800	2,463	1,663	207.9%	2,017	2,463	446	22.1%	3,967	3,263	(704)	-17.7%
주식보상비용	476	737	261	54.8%	518	737	219	42.3%	820	1,213	393	47.9%
조정EBITDA	1,276	3,200	1,924	150.8%	2,535	3,200	665	26.2%	4,787	4,476	(311)	-6.5%

24년 2분기 기술기반 매출액 63.8억원, 전체 매출액 대비 약 33.2%의 매출 비중

- 24년 2분기 기술기반 매출액은 63.8억원으로 전분기 54.2억원 대비 17.6%(+9.5억원), 전년 동기 53.7억원 대비 18.7%(+10억원) 매출 성장
- 1분기 지연됐었던 프로젝트 순차적으로 진행,
2분기 신규 고도화 및 확산 프로젝트(대기업 자회사 및 해외법인 확산) 계약 다수 체결로 라이선스 매출은 전분기 대비 54.2%(+20억원) 증가
- 기술료 매출액은 32.2억원으로 전분기 27.5억원 대비 17.1%(+4.7억원), 전년 동기 24.5억원 대비 31.3%(+7.7억원) 매출 성장
클라우드 매출액은 전년 동기 10.1억원 대비 15.2%(+1.5억원) 매출 성장
(클라우드 신규 고객사 : 24년 1분기 9개사, 24년 2분기 4개사 → 누적 고객사 : 174개사)

(단위 : 백만원)

구분	24년 1Q	24년 2Q	분기별 증감		23년 2Q	24년 2Q	전년 동기 대비 증감		23년 1H	24년 1H	전년 동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
기술기반매출 ^{주2)}	5,423	6,376	953	17.6%	5,370	6,376	1,006	18.7%	11,577	11,799	222	1.9%
라이선스매출	1,296	1,998	702	54.2%	1,912	1,998	86	4.5%	4,431	3,294	(1,137)	-25.7%
기술료매출	2,750	3,219	469	17.1%	2,452	3,219	767	31.3%	4,935	5,969	1,034	21.0%
클라우드매출	1,377	1,159	(218)	-15.8%	1,006	1,159	153	15.2%	2,211	2,536	325	14.7%

주1) 연결재무제표 기준

주2) 기술기반매출 = 라이선스 + 기술료 + 클라우드 사용료

24년 2분기 영업이익 17.5억원, 조정 EBITDA 32억원

- 24년 2분기 영업이익 17.5억원, 당기순이익 87.2억원으로 전분기 대비 각각 +17.2억원, +81억원 증가
 - 해외시장 진출 준비(글로벌 사업 인력 충원) 및 글로벌 통합 SCM SaaS 플랫폼 개발을 위한 투자 지속에도 매출액 성장에 따른 영업이익(률) 증가
 - 당기순이익은 CB & BW 발행에 따른 파생상품평가손실액 감소로 단순 회계상 영업외수익 증가, 실질적인 현금 유입 없음
 - 삼성SDS의 전환청구권 및 신주인수권 행사로 3분기부터 파생상품 평가손익 발생 없음(순이익 변동성 감소), 부채 비율 감소
- 24년 2분기 EBITDA는 24.6억원으로 전분기 8억원 대비 207.9%(+16.6억원), 전년 동기 20.2억원 대비 22.1%(+4.4억원) 증가
- 24년 2분기 조정 EBITDA는 32억원으로 전분기 12.8억원 대비 150.8%(+19.2억원), 전년 동기 25.4억원 대비 26.2%(+6.6억원) 증가

(단위 : 백만원)

구분	24년 1Q	24년 2Q	분기별 증감		23년 2Q	24년 2Q	전년 동기 대비 증감		23년 1H	24년 1H	전년 동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
영업이익	31	1,751	1,720	5,548.4%	1,163	1,751	588	50.6%	2,268	1,782	(486)	-21.4%
당기순이익 ^{주1)}	619	8,717	8,098	1,308.2%	(14,977)	8,717	23,694	158.2%	(13,624)	9,336	22,960	168.5%
EBITDA	800	2,463	1,663	207.9%	2,017	2,463	446	22.1%	3,967	3,263	(704)	-17.7%
주식보상비용	476	737	261	54.8%	518	737	219	42.3%	820	1,213	393	47.9%
조정EBITDA ^{주2)}	1,276	3,200	1,924	150.8%	2,535	3,200	665	26.2%	4,787	4,476	(311)	-6.5%

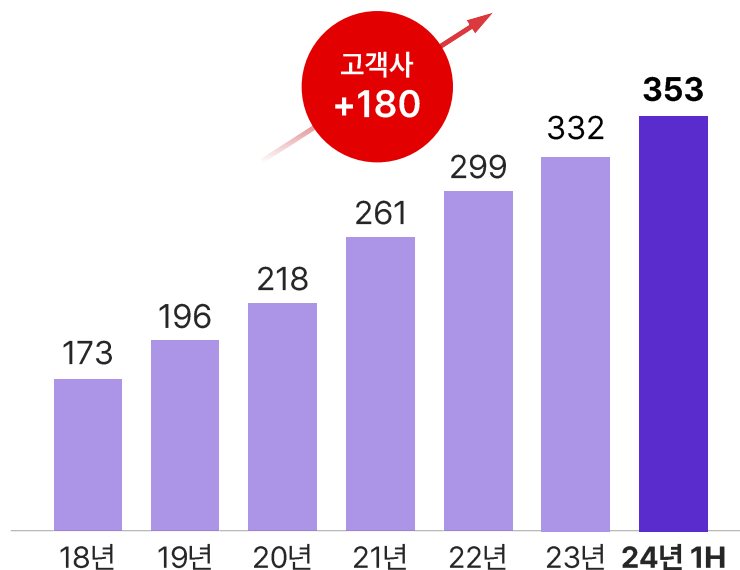
주1) 23년 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실액은 총 293억원으로 회계상 손실을 영업외비용으로 인식. 상기 손실은 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출을 초래하지 않음

주2) 조정EBITDA = EBITDA(감가상각 전 영업이익) + 주식보상비용

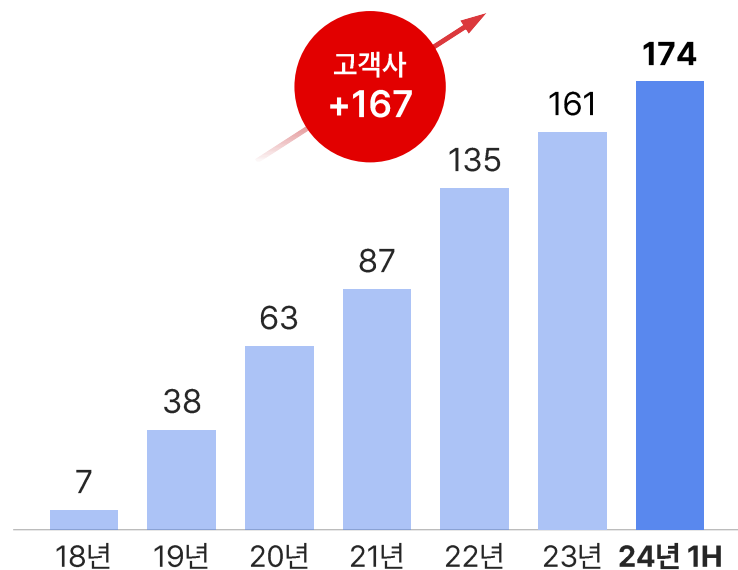
구매 공급망관리 SW시장의 안정적인 성장과 구매 업무의 디지털 전환 확대, 가속화 증대 대기업 구매시스템 고도화 및 자회사·해외법인 확산 프로젝트 증가, 클라우드 서비스 수요 확대로 다양한 신규 고객사 확보

- On-premise Customers : 삼성전자, SK하이닉스, 현대글로비스, LG에너지솔루션, 효성중공업, HD현대인프라코어, NVH코리아 해외 법인 확산 등 누적 고객 353개사
- Cloud Customers : 현대오토에버 유럽 법인, 포스코 아르헨티나 법인, 롯데이노베이트, 에너테크인터내셔널 등 누적 고객 174개사
- AI Customers : 삼성전자(SMART itemdoctor, SMART dashboard, SMART crawling) 누적 고객 49개사

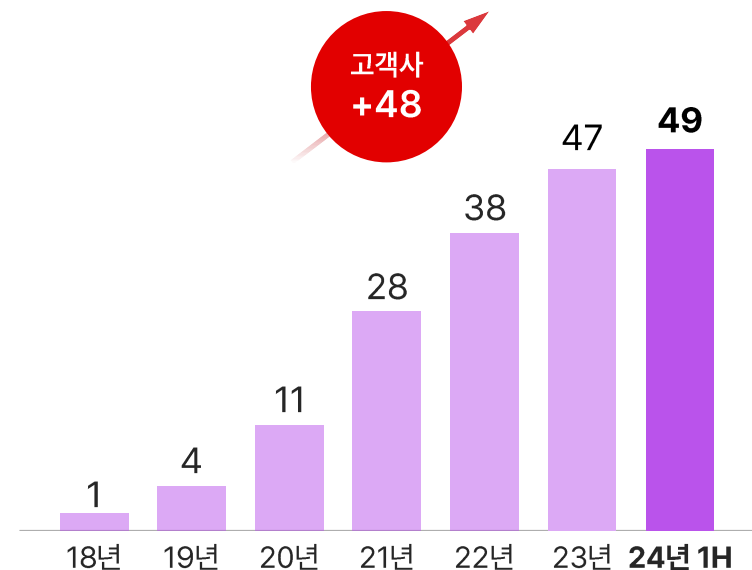
On-premise Customers (단위 : 개)



Cloud Customers (단위 : 개)



AI Customers (단위 : 개)



주1) 누적 고객사 수 기준

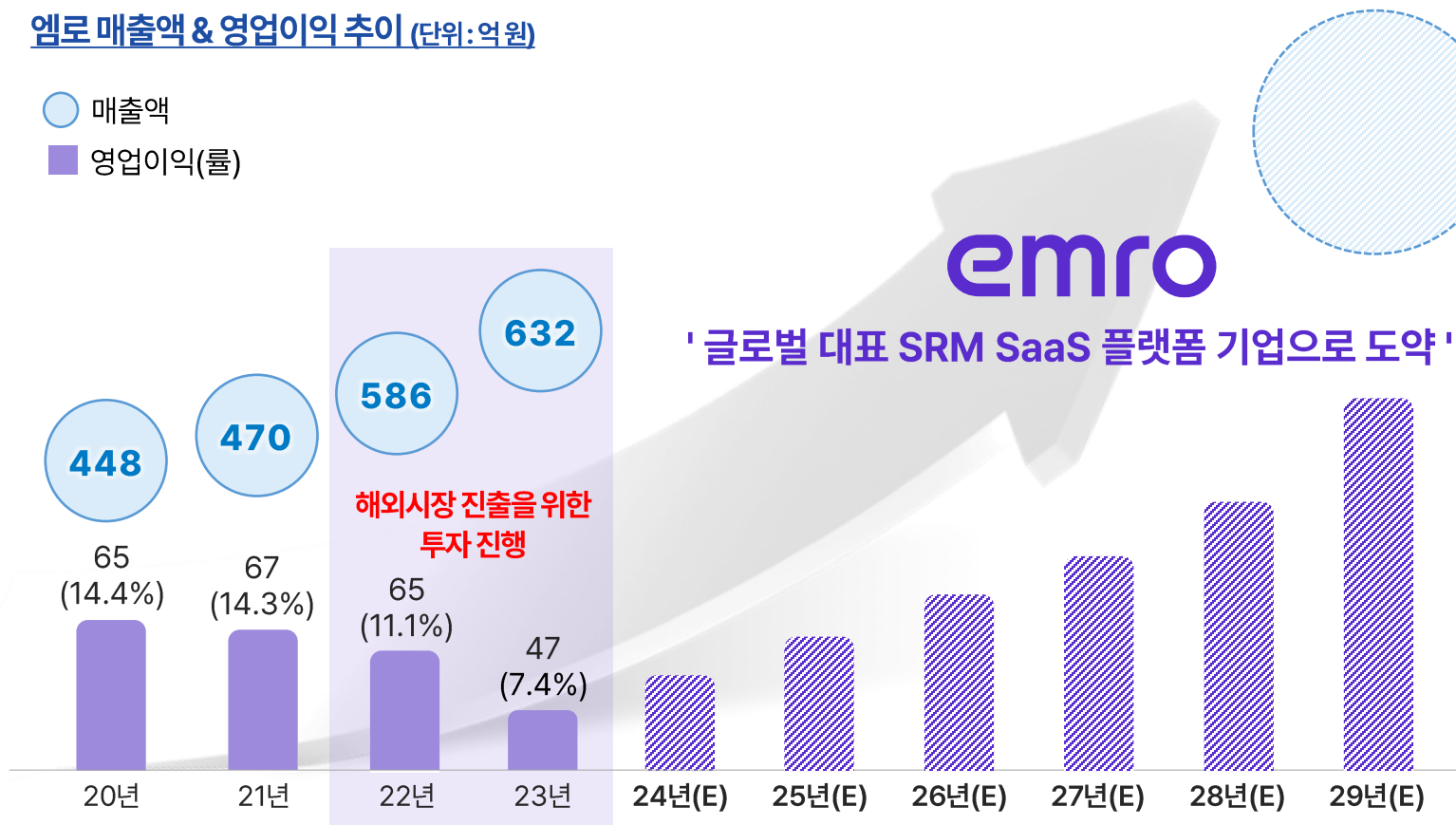
주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

글로벌 대표 SRM SaaS 플랫폼 기업으로의 도약을 준비하는 '엠로'

- 구매 공급망관리 SW 시장 내 선도적 시장 지위를 바탕으로 미래 안정적인 성장 기대 → 공급망관리 SW 시장 성장, 신규 소프트웨어 출시, Captive Market 확장, AI 사업 성장 등
- 미래 높은 성장을 위한 기반 마련과 성장 로드맵을 바탕으로 24년 하반기 해외사업에 대한 가시적인 성과 창출 및 25년 사업 본격화 계획

엠로 매출액 & 영업이익 추이 (단위: 억 원)

○ 매출액
■ 영업이익(률)



주) 연결 재무제표 기준

미래 성장 계획

구매 업무의
디지털 전환(DX) 확대, 가속화

구매 공급망관리 SW 시장 성장

SMARTsuite v10.0 업그레이드 확산

삼성그룹 Captive Market 확장

성공적인 해외시장 진출 및 성장 가속화

AI 사업의 본격적인 매출 성장

삼성SDS, 엠로 최대주주 지분율 33.39% → 37.0%로 확대

- 엠로 인수 당시 발행한 전환사채(CB) 70억원, 신주인수권부사채(BW) 95억원에 대한 전환청구권 및 신주인수권 행사(전환청구 종료일은 26년 5월 30일로 조기 권리 행사)
- 24년 3분기부터 주가 변동에 따른 영업외수익·비용 발생 없음(파생상품평가손익) → 순이익 변동성 감소
- 전환사채 및 신주인수권부사채의 보통주 전환으로 부채 비율은 38.2%로 낮아져 재무 건전성 강화
- 신주(보통주) 발행 방식으로 총 641,598주, 24년 8월 13일 상장 예정 → 삼성SDS 최대주주 지분으로 오버행(overhang) 이슈 없음

SAMSUNG SDS

'총 165억원, 641,598주 행사'
(24년 7월 25일)

전환사채
70억원

- 전환(행사)주식수: 272,193주
- 전환(행사)가액: 25,717원
- 발행방식: 보통주, 신주 발행
- 상장일: 24년 8월 13일

신주인수권부사채
95억원

- 전환(행사)주식수: 369,405주
- 전환(행사)가액: 25,717원
- 발행방식: 보통주, 신주 발행
- 상장일: 24년 8월 13일

emro

엠로 지분율 33.39% → **37.0%**
(최대주주 지분율 증가)

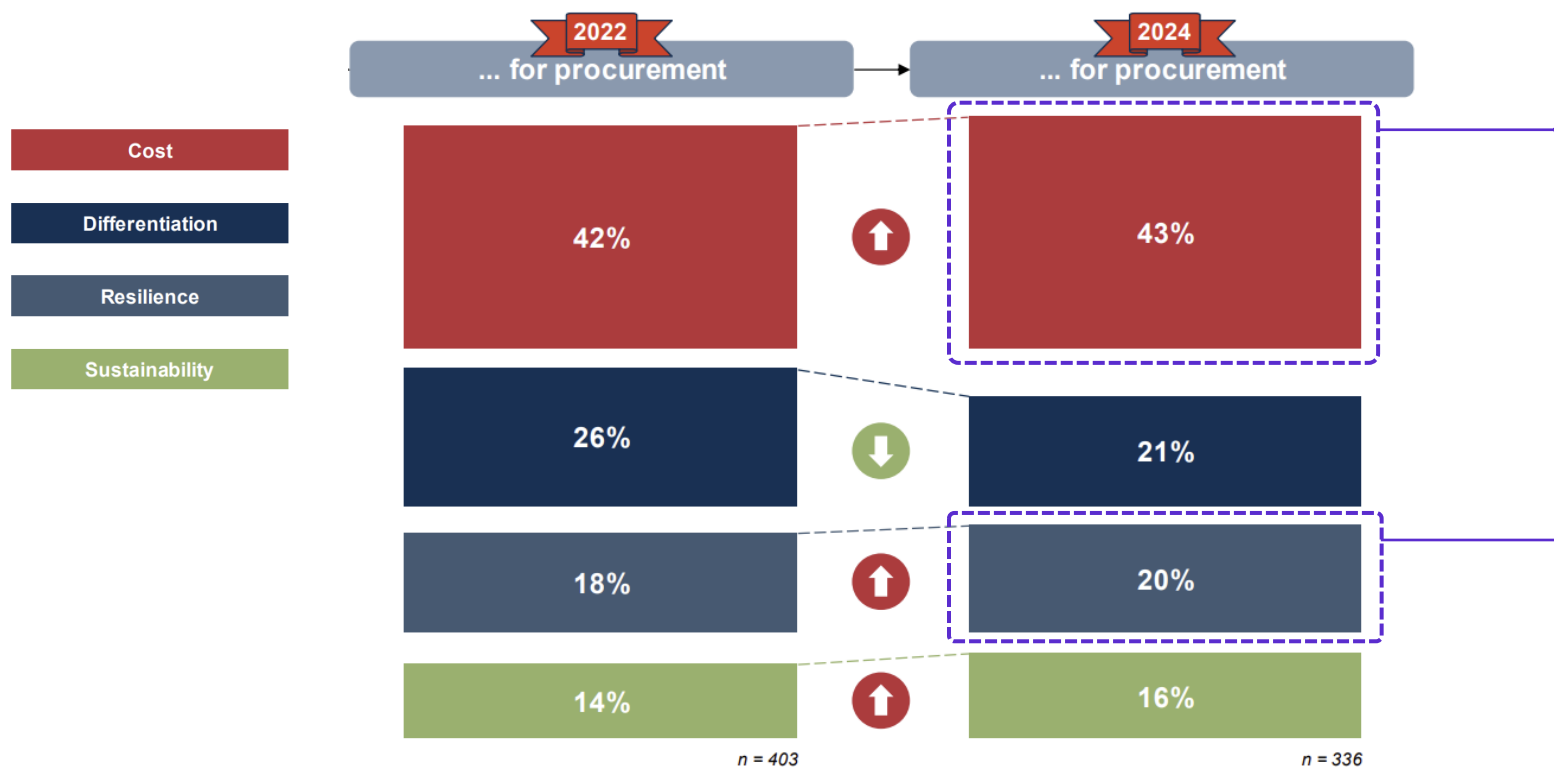
파생상품 평가손익 발생 없음 → **순이익 변동성 감소**
(주가 변동에 따른 영업외수익·비용 발생 X)

부채 비율 감소 217.5% → **38.2%**
(재무 건전성 강화)

불확실성의 시대 '구매' 역할 부각

글로벌 시장 불확실성 증가에 따른 부담이 가중되면서 기업들은 효율적인 구매를 통한 비용 절감, 공급망 대응력 강화에 집중

2024 구매담당자 현황 조사* (State of the Procurement Profession Survey 2024)



Q. 구매 업무에 있어 최우선 과제는?

'비용 절감' (43%)

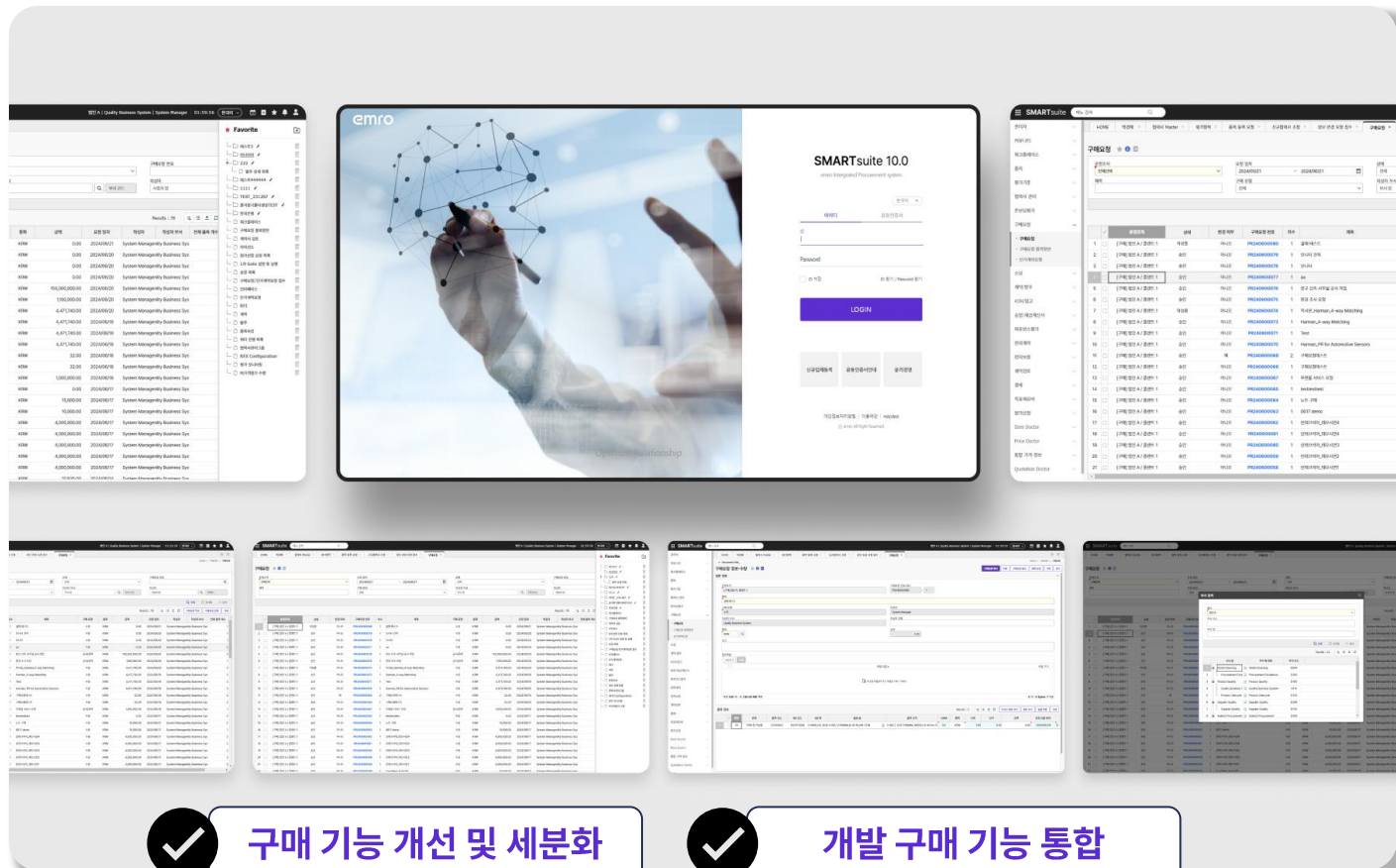
- 글로벌 원자재 가격 인상 및 인플레이션 부담 확대
- 특히, 제조업을 중심으로 신제품 개발 단계부터 체계적인 원가 관리에 대한 요구사항 증가

'회복력' (20%)

- 갈수록 복잡해지는 공급망 환경에 선제적 대응 필요
- AI, 빅데이터 등 디지털 신기술을 활용한 글로벌 공급망 리스크 대응 부각

SMARTsuite v10.0 소개 및 개선 사항

SMARTsuite v10.0을 통해 AI 인사이트 기반의 구매 업무 프로세스를 혁신하고 오늘날 기업 구매의 핵심 화두인 '원가 절감' 실현



품목별 특성에 따른 구매 프로세스 지원

AI 기술을 활용한 구매 업무 최적화 및 자동화

신제품 개발 단계부터 체계적인 원가 관리

사용자 편의성 향상을 위한 UI/UX 개선

체계적인 협력사 관리를 위한
협력사 온보딩 및 평가 기능 재설계

구매 업무의 '새로운 스탠다드' 제시

✓ 구매 기능 개선 및 세분화

✓ 개발 구매 기능 통합

✓ AI 모듈 내재화

✓ UI/UX 개선

SMARTsuite v10.0 솔루션 개요

신제품 개발 단계부터 협력사 관리까지 구매의 모든 프로세스를 커버리지는 최적의 솔루션과 구매에 특화된 다양한 AI 기능 통합 제공



SMARTsuite v10.0 도입 효과

SMARTsuite v10.0을 통해 기업 경영에 가장 필요한 디지털 기반 구매 혁신 실현



구매 업무
정확도 향상

AI 기술을 활용해
휴먼 에러 제거



구매 업무
효율성 제고

중복 업무 최소화,
복잡한 구매 프로세스
간소화 및 자동화



원가 절감 실현

신제품 개발 단계부터
체계적인 원가 관리를 통한
구매 비용 절감

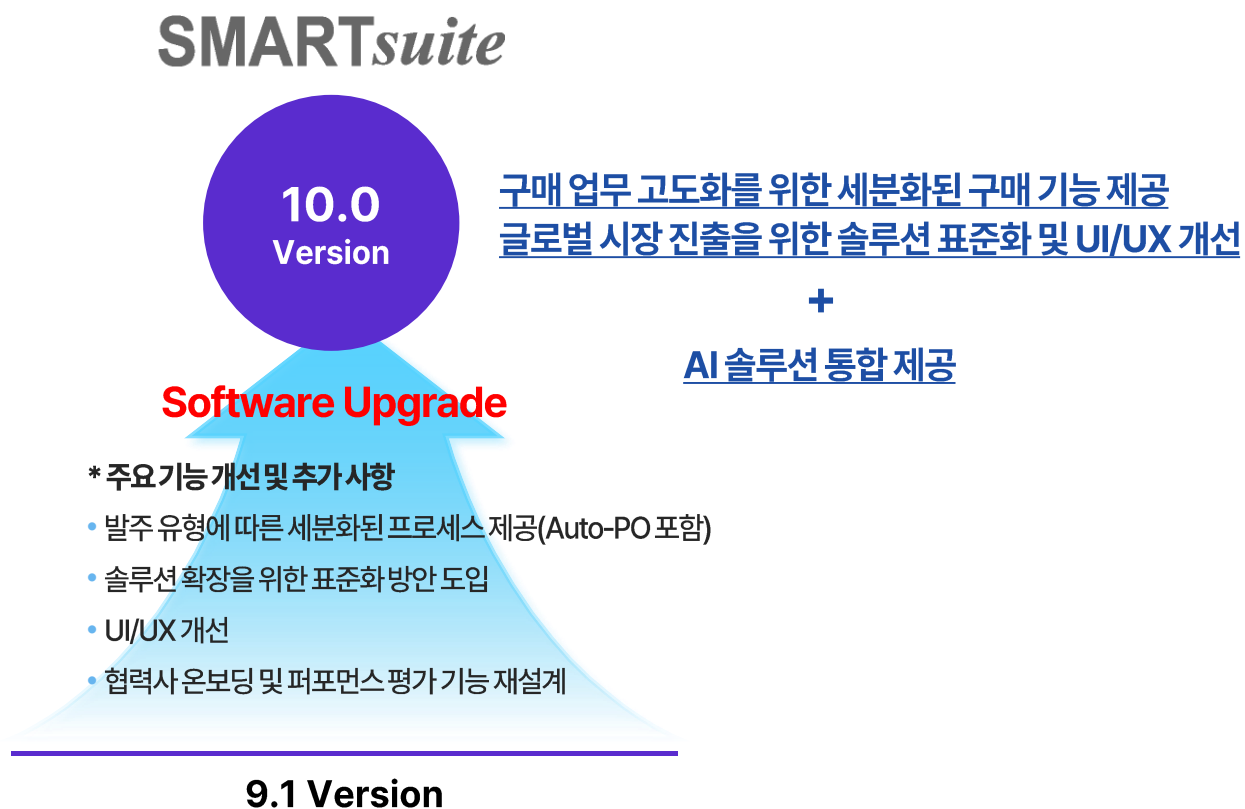


공급망 리스크
대응력 강화

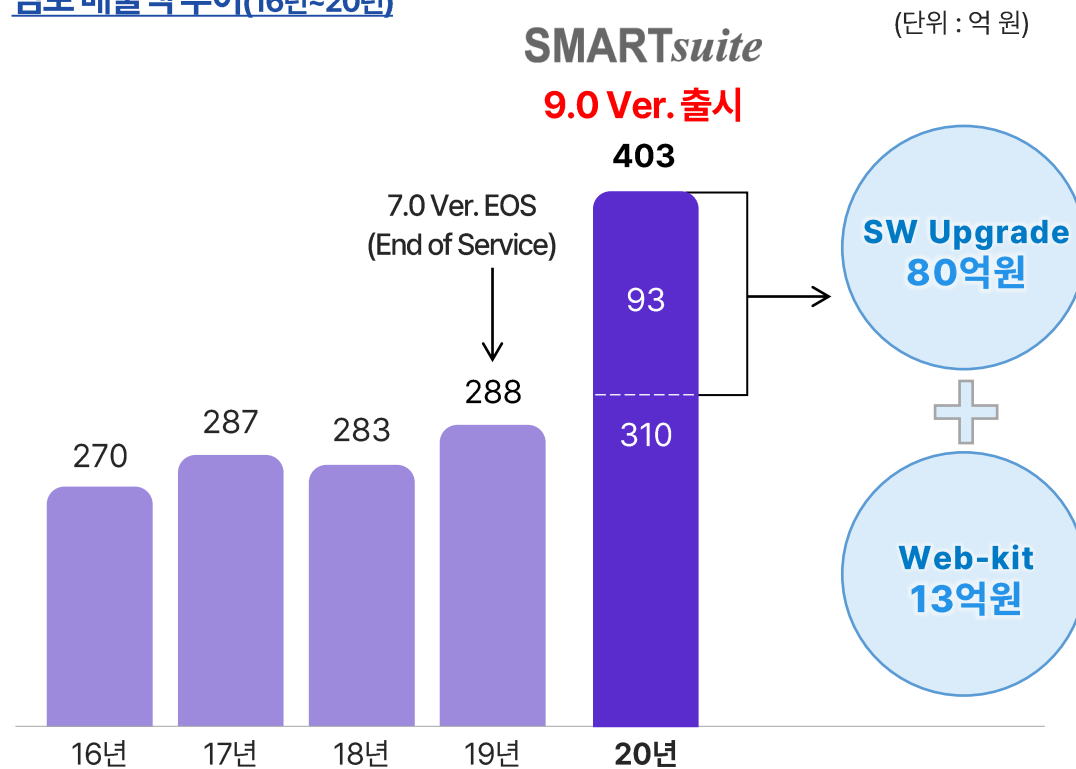
데이터 인사이트 기반
빠른 의사결정과
선제적 대응 가능

SMARTsuite v10.0 출시로 국내 및 해외 SRM(구매 공급망관리) SW 시장 선도

- 구매 공급망관리 소프트웨어 'SMARTsuite' 10.0 Version 개발 완료
- 9.1 Ver. 대비 더욱 향상된 구매 기능 제공, 글로벌향 SRM 소프트웨어로 글로벌 솔루션 표준화 작업 및 보다 사용하기 편한 UI/UX 개선
- 향후 10.0 Ver. 출시 후 소프트웨어 업그레이드 수요 + 9.1 Ver.(구버전) 구동을 위한 임시 프레임워크 추가 매출 기대 → 소프트웨어 기업으로서 한 단계 점프업 할 수 있는 기반 마련



엠로 매출액 추이(16년~20년)



주) 별도 재무제표 기준

글로벌 SRM SaaS 솔루션 - 'Caidentia(케이던시아)'

- 해외시장 진출을 위한 SRM SaaS 솔루션 브랜드 확정 'Caidentia(케이던시아)'
- 공급망 내에서 구매자와 공급자간 긴밀한 협업을 기반으로 구매 프로세스가 유기적으로 운영될 수 있도록 효과적인 조율과 특화된 AI 기능을 활용하여 최적의 구매 의사결정을 지원 → 기업의 구매 방식과 업무 프로세스를 근본적으로, 혁신적으로 변화

'글로벌 SRM SaaS 솔루션'

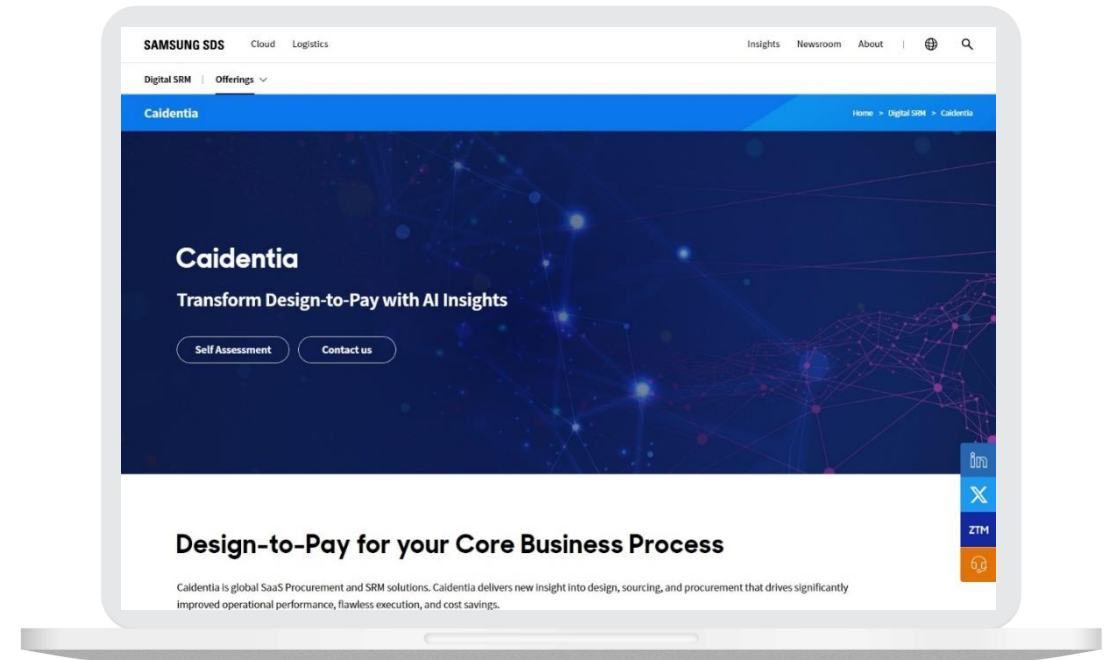
Caidentia

신제품 개발부터 제품 양산 단계까지 구매의 모든 과정을
원활하고 손쉽게 이루어질 수 있게하는 'AI 기반 구매 공급망관리 솔루션'

* cadence 사전적 의미

- 보조를 맞추다, 운율을 맞춰 나아간다는 의미
- cadence meeting은 팀 목표를 공유하고 같은 방향으로 향한다는 의미
- 공급망에 참여한 buyer, supplier 등 모든 이해관계자들이 보조를 맞춘다는 의미
- 단어 사이 'AI' 키워드를 넣어 AI가 가져오는 혁신, 효율 강조

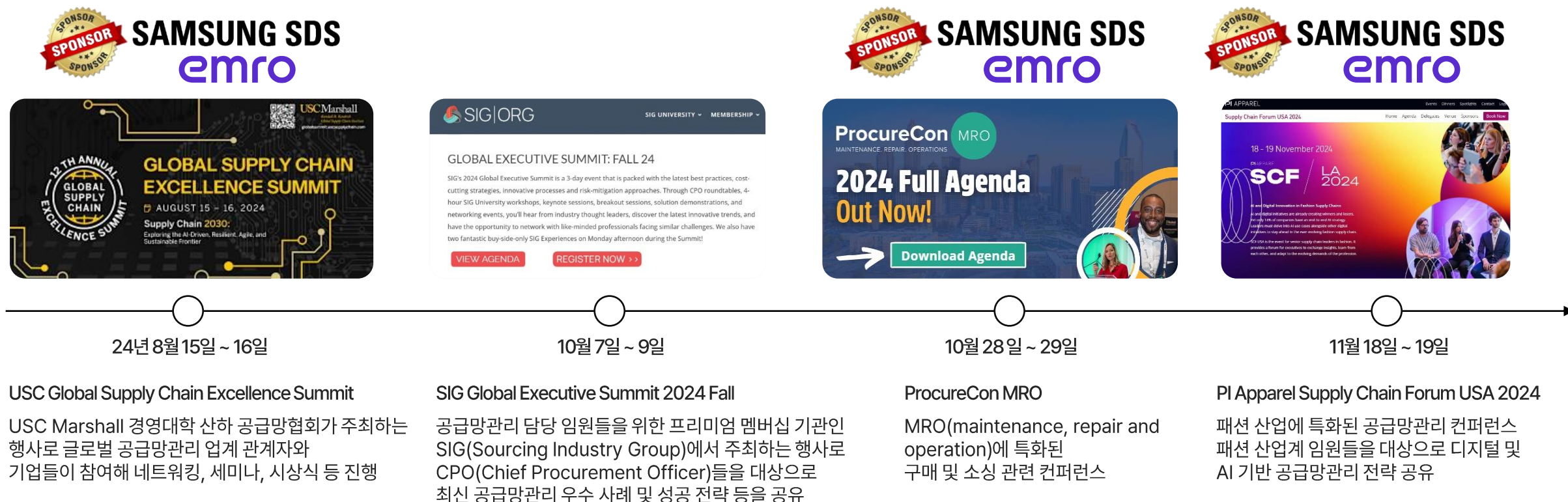
Caidentia 공식 홈페이지(영문)



<https://www.samsungsds.com/us/srm/caidentia.html>

24년 하반기에도 다양한 글로벌 공급망관리 행사 및 세미나, 컨퍼런스 참가 예정

- 24년 상반기 CES2024, ISM World 2024(미국 구매 전문가 협회), 가트너 공급망 심포지엄 엑스포 등에 삼성SDS와 함께 참가
- SRM SaaS 솔루션 도입 니즈가 파악된 기업들과 추가 미팅을 통해 사업화 추진 중
- 24년 하반기에도 다양한 글로벌 공급망관리 행사 및 세미나에 참석하여 글로벌 SRM SaaS 솔루션 소개 및 영업 리드 발굴 → 본격적인 북미 시장 영업 착수



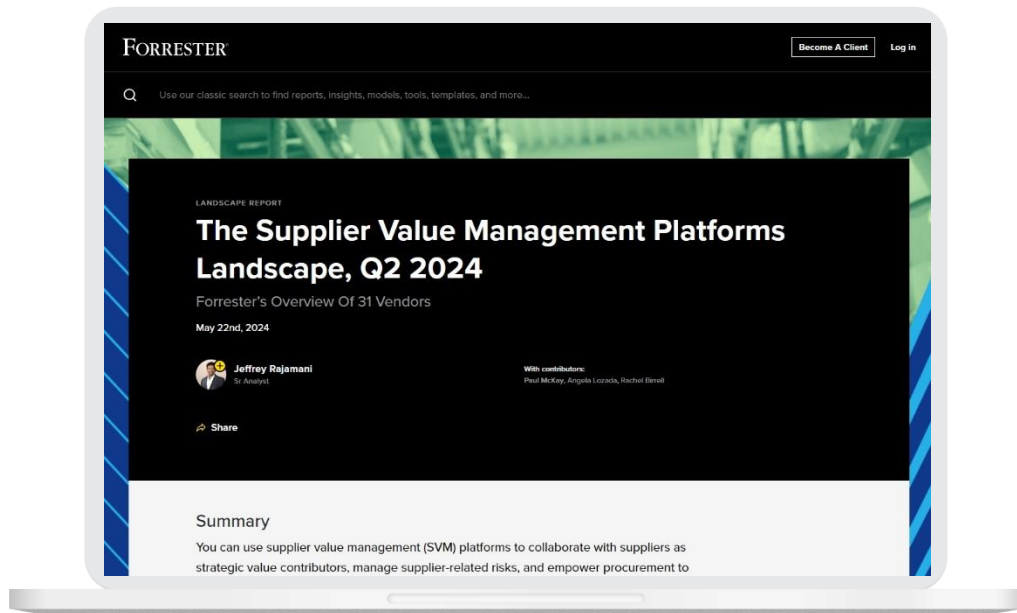
글로벌 IT전문 시장조사기관 'Forrester Research, Landscape Report'에 엠로의 SRM SaaS 솔루션 선정

- 글로벌 IT전문 시장조사기관 Forrester Research의 Landscape Report에 엠로-삼성SDS의 SRM SaaS 솔루션 등재
- Coupa, Ivalua, JAGGAER, SAP 등 글로벌 대표 SW 기업들과 함께 엠로의 구매 공급망관리 소프트웨어가 'SVM(Supplier Value Management) 솔루션'으로 선정

FORRESTER

Forrester Landscape Report

- 주요 산업별 대표 기업용(B2B) SW를 선정해 비교·분석,
글로벌 대표기업들이 업무용 SW & IT투자 의사결정에 적극적으로 참고·활용



Forrester Report Copy Prepared Exclusively For Grace Lee With Samsung SDS Co., Ltd. Distribution and reproduction are prohibited.

LANDSCAPE REPORT

The Supplier Value Management Platforms Landscape, Q2 2024

Forrester's Overview Of 31 Vendor

May 22, 2024
By Jeffrey Rajamani with Paul McKay, Angela Lozada, Rachel Bernal

Summary

You can use supplier value management (SVM) platform suppliers as strategic value contributors, manage suppliers, empower procurement to optimize what and how enter these benefits, you'll first have to select from a diverse size, type of offering, geography, and use case differences. makers should use this report to understand the value platform, learn how vendors differ, and investigate opportunities.

© 2024 Forrester Research, Inc. All trademarks are property of their respective owners. For more information, see the [Privacy Policy](#), contact [sales@forrester.com](#)

Vendor	Geographic focus	Industry focus	Deployment model(s)	Size
Medius ¹	NA; EMEA	Financial services Healthcare Professional services	Multitenant SaaS	■
Oracle ¹	NA; EMEA; APAC; LATAM	Financial services Healthcare Manufacturing/production of high-tech products	Multitenant SaaS	■ ■ ■
Samsung SDS	APAC	Manufacturing/production of consumer products Manufacturing/production of high-tech products Manufacturing/production of industrial products	On-premises Hosted, private SaaS Multitenant SaaS	■ ■
SAP ¹	NA; EMEA; APAC; LATAM	Natural resources and mining Pharmaceuticals and medical equipment Utilities	On-premises Hosted, private SaaS Multitenant SaaS	■ ■ ■

"Coupa, Ivalua, JAGGAER, SAP 등
글로벌 대표 SW 기업들과 함께
엠로의 SRM SaaS 솔루션 선정"

* Forrester Research 홈페이지 (<https://www.forrester.com>)

AI 소프트웨어 내재화 및 통합 제공(AI 매출 증대), 성공적인 해외시장 진출을 통해 AI 사업 매출 비중 확대

- 공급망관리 소프트웨어 내 AI 기능 통합 제공, 구매에 특화된 엠로만의 AI 소프트웨어로 해외에서도 매우 높은 관심 → 3년 내 AI 사업 매출 비중 20%이상 확대 목표

AI 소프트웨어 내재화 및 통합 제공

Item Master 품질 관리

부품 원가 테이블 분석

최적의 PO 유형 추천

비용 카테고리 분석

협력사 견적가 분석

지능형 수요예측

원자재 단가 변동 추이 분석

데이터 분석 기반 대시보드



Auto-PO(자동발주), 신규 부품 원가분석 등
다양한 AI 기능을 풀패키지(full-package)로 제공

SMARTsuite v10.0



해외시장 진출을 통해 AI 사업 확대



특허 등록 1건
/ 출원 3건



특허 등록 4건

- ✓ 미국, 일본 등 해외 시장에서 엠로의 AI 기술력 입증

Samsung SDS's Full 'Design-to-Pay' SRM



- ✓ 신제품 개발 단계부터 체계적인 원가 관리 지원하는 Design-to-Pay 솔루션으로 해외 경쟁사와 차별화



- ✓ 글로벌 행사 데모 시연, 잠재 고객 사미팅 등을 통해 엠로의 AI 소프트웨어에 대한 높은 관심과 호응 확인

“ AI 프로젝트 규모 및 다양성 측면에서
매년 꾸준한 성장 ”

전체 매출 中 AI 사업 매출 비중

3년 내 AI 사업 매출 비중 2배 이상 확대 목표



재무상태표					(단위 : 백만 원)
구분	2021년	2022년	2023년	2024년 1H	
유동자산	32,012	18,017	27,472	37,284	
비유동자산	22,549	55,039	64,133	64,363	
자산 총계	54,561	73,056	91,605	101,647	
유동부채	12,033	11,429	59,542	59,904	
비유동부채	1,999	10,663	3,206	3,665	
부채 총계	14,032	22,092	62,748	63,569	
자본금	2,713	5,606	5,606	5,606	
자본잉여금	22,235	21,385	21,385	21,385	
자본조정	1,673	1,729	6,962	7,894	
기타 포괄손익 누계액	1,728	1,782	1,504	630	
이익잉여금	13,249	20,162	(7,161)	2,039	
비지배지분	130	300	560	524	
자본 총계	41,729	50,965	28,856	38,078	
부채와 자본총계	55,761	73,057	91,604	101,647	

손익계산서					(단위 : 백만 원)
구분	2021년 ¹⁾	2022년	2023년	2024년 1H	
매출액	47,015	58,623	63,174	33,825	
매출원가	27,371	35,801	39,020	20,331	
매출총이익	19,644	22,822	24,154	13,494	
판매비와 관리비	12,912	16,336	19,491	11,712	
영업이익	6,732	6,486	4,663	1,782	
기타이익	52	1,380	540	49	
기타비용	16	6	1,917	354	
금융수익	166	110	111	9,392	
금융비용	314	45	30,484	1,128	
법인세비용 차감전 순이익	6,620	7,924	(27,087)	9,741	
당기순이익	5,365	6,584	(26,454) ^{주3)}	9,336	
EBITDA	9,408	9,576	8,094	3,263	
주식보상비용	348	1,483	1,849	1,213	
조정EBITDA ²⁾	9,756	11,059	9,943	4,476	

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

2) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

3) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 293억원의 회계상 손실 인식. 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출 없음