

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위 '엠로'

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 알려드리는 바입니다.

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**

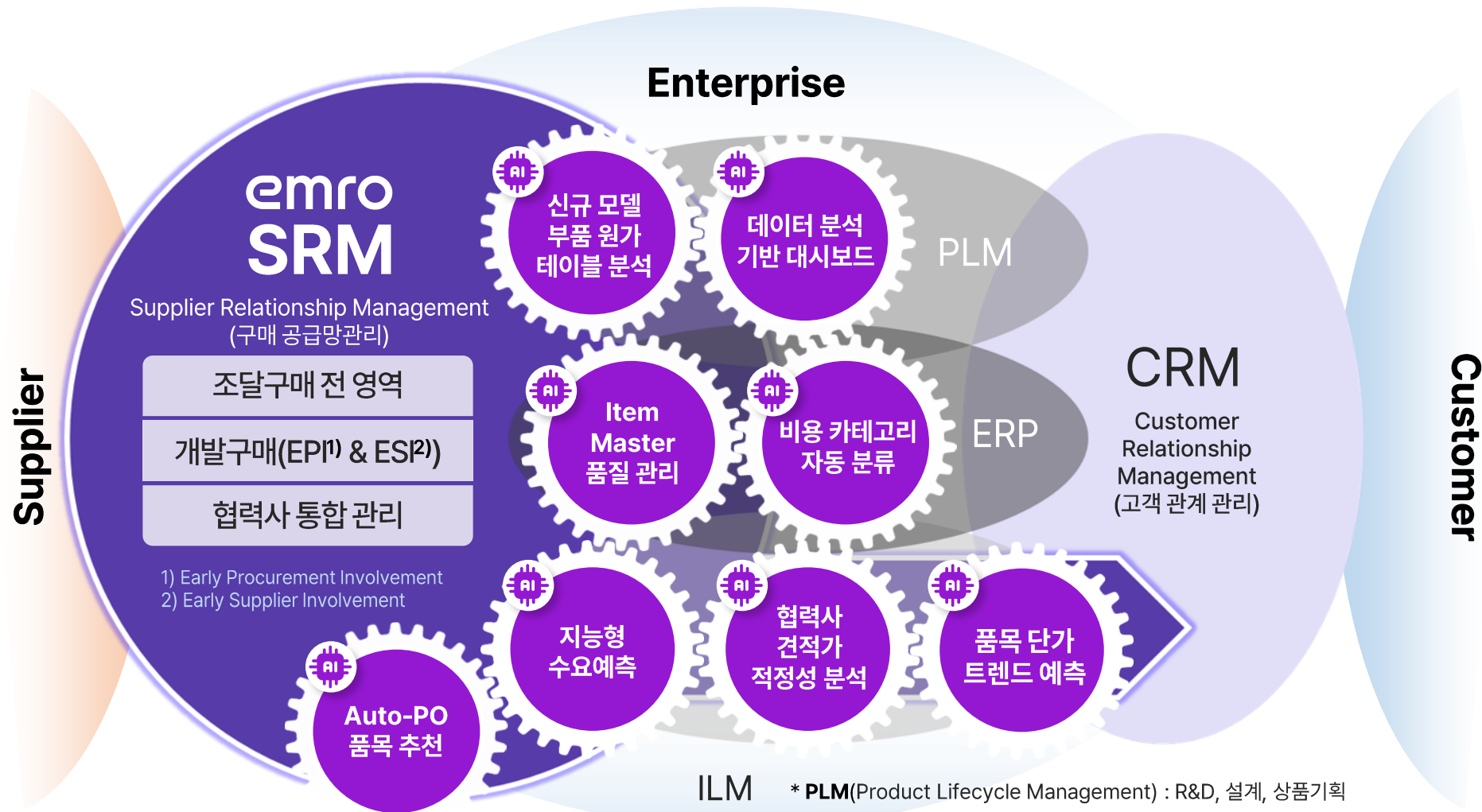
Chapter 2. **Investment Point**

Chapter 1.

Business Overview

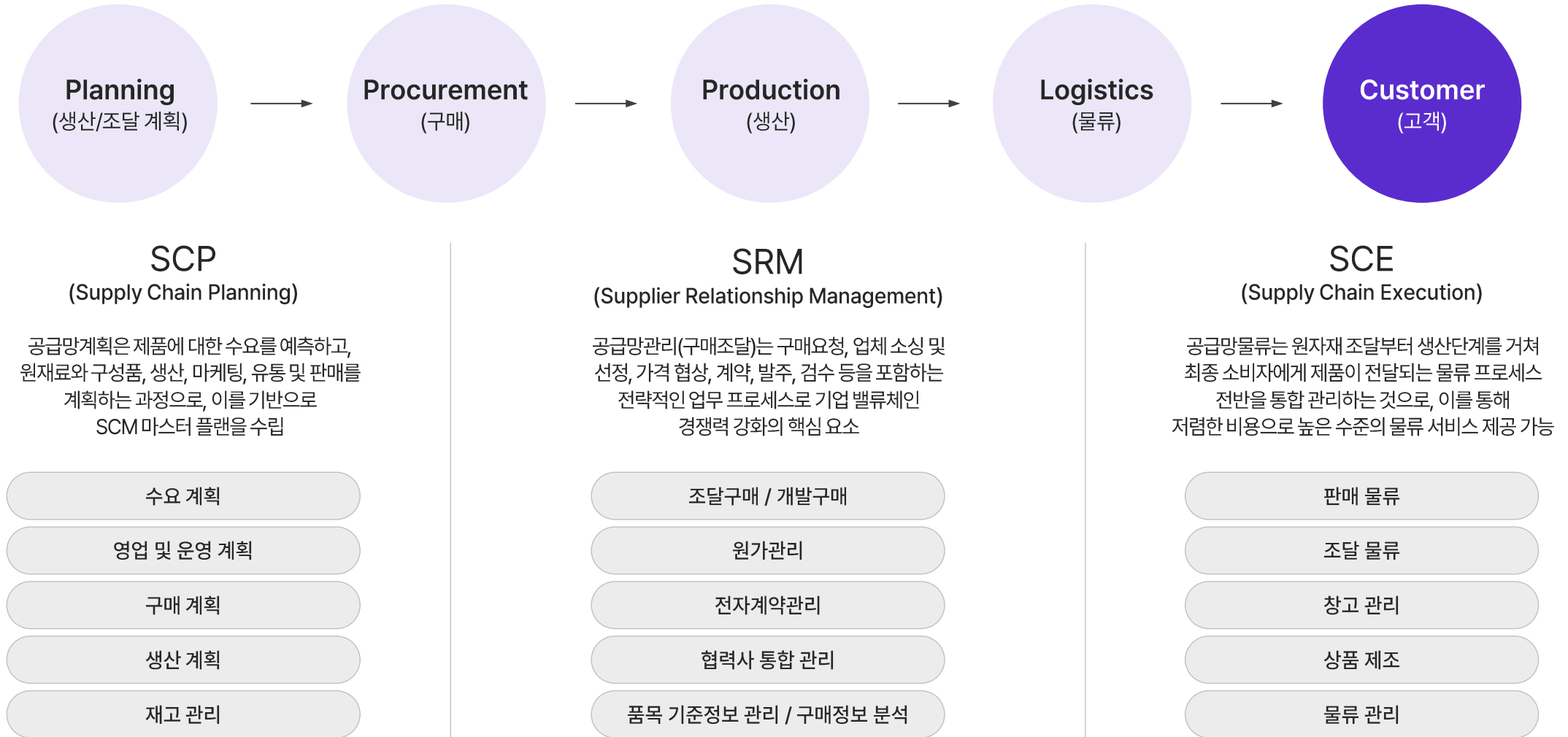
1. 엠로의 사업영역
2. SCM의 이해 - SCP / SRM / SCE
3. 매력적인 비즈니스 모델
4. 공급망관리 소프트웨어 'SMARTsuite 10.0' 출시
5. 주요 레퍼런스
6. 25년 수주잔고 추이

엠로는 SRM(구매 공급망관리) 전 영역을 사업 범위로 하고 있으며
엠로만의 AI 소프트웨어를 통해 기업의 구매 업무 혁신과 디지털 전환을 주도



* **PLM**(Product Lifecycle Management) : R&D, 설계, 상품기획
ERP(Enterprise Resource Planning) : 재무/회계 중심의 전사적 자원 관리
ILM(Integrated Logistics Management) : 조달물류/생산물류/판매물류

SCM Supply Chain Management



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



SMARTsuite v10.0 솔루션 개요

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



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 60여개



...

자동차

현대/기아차, 현대모비스, LG 에너지솔루션 등 60여개



...

화학 / 정유

SK이노베이션, LG화학, S-OIL 등 70여개



...

건설 / 철강 / 기계

현대엔지니어링, 삼성물산 등 120여개



...

서비스 / 소비재

삼성SDS, 하이브, 아모레퍼시픽 등 210여개



...

의료 / 공공 / 금융

우리은행, 한국전력공사 등 80여개



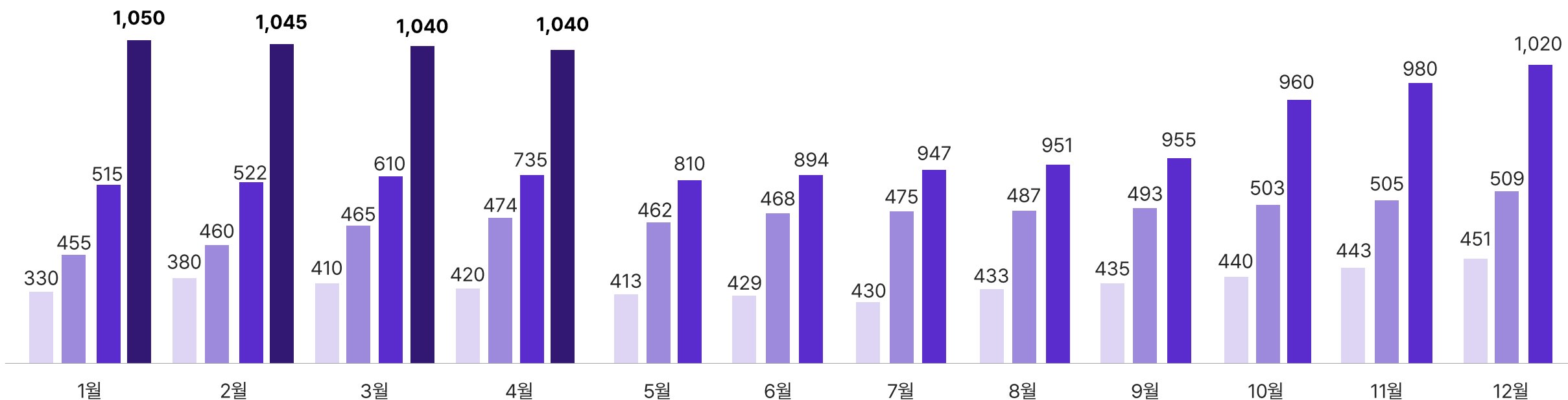
...

25년 1분기 1,040억원, 역대 최대 수준의 수주잔고 유지

- 22년 1월 수주잔고 330억원 → 12월 수주잔고 451억원 (+121억원, 36.7% 증가) : 22년 별도 매출액 548억원 달성
- 23년 1월 수주잔고 455억원 → 12월 수주잔고 509억원 (+54억원, 11.9% 증가) : 23년 별도 매출액 593억원 달성
- 24년 1월 수주잔고 515억원 → 12월 수주잔고 1,020억원 (+505억원, 98.1% 증가) : 24년 별도 매출액 750억원 달성
- **25년 1월 수주잔고 1,050억원 → 4월 수주잔고 1,040억원(전년 동기 대비 +305억원, 41.5% 증가)**

● 2022년 ● 2023년 ● 2024년 ● 2025년

(단위 : 억원)



주) 25년 4월 기준

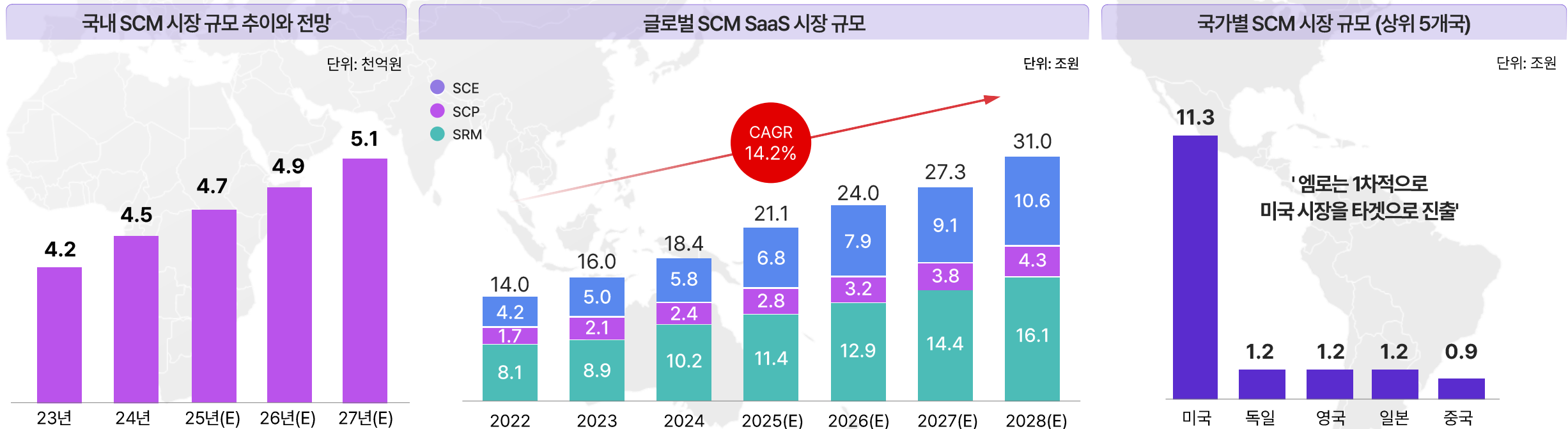
Chapter 2.

Investment Point

1. 글로벌 SCM 소프트웨어 시장 규모 및 성장
2. 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 사업
3. 글로벌 SRM 프로세스(직접 구매 영역)
4. 글로벌 구매 공급망관리 솔루션 시장의 환경 변화
5. 클라우드 서비스 사업 성장
6. AI 사업 강화
7. 경영성과

엠로, 국내를 뛰어 넘어 글로벌 SCM 소프트웨어 시장으로 진출

- 글로벌 SCM(통합 공급망관리 소프트웨어) 시장은 국내시장 대비 약 50~60배 이상의 시장 규모 형성
- 해외시장은 28년까지 31조원까지 성장 전망 → 전체 시장 중 SRM 시장은 16조원 규모로 약 50% 이상의 높은 비중 차지
- 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



글로벌 SRM SaaS 플랫폼 'Caidentia(케이던시아)' 해외 사업 순항 중

- 24년 12월 미국 전자 제조사(EMS 업종, Electronics Manufacturing Service)와 'Caidentia(케이던시아)' 첫 번째 계약 체결, 25년 3월 미국 열 관리 솔루션 업체와 두 번째 계약 체결
- 현재 북미 시장을 타겟으로 온·오프라인 영업 및 마케팅 활동을 강화하며 IT, 자동차, 방산, 에너지 등 그외 제조기업을 중심으로 집중적인 영업 실행 중
- 엠로의 구매 공급망관리 소프트웨어에 대한 글로벌 경쟁력은 의미있게 입증되고 있으며, 25년 다양한 글로벌 고객사 확보를 위해 적극적인 영업·마케팅 활동 진행
→ 25년 5월 '가트너 공급망 심포지엄/엑스포(Gartner Supply Chain Symposium/Xpo)'에 삼성SDS와 함께 참가해 글로벌 영업 리드 발굴 계획

'글로벌 SRM SaaS 솔루션'

Caidentia

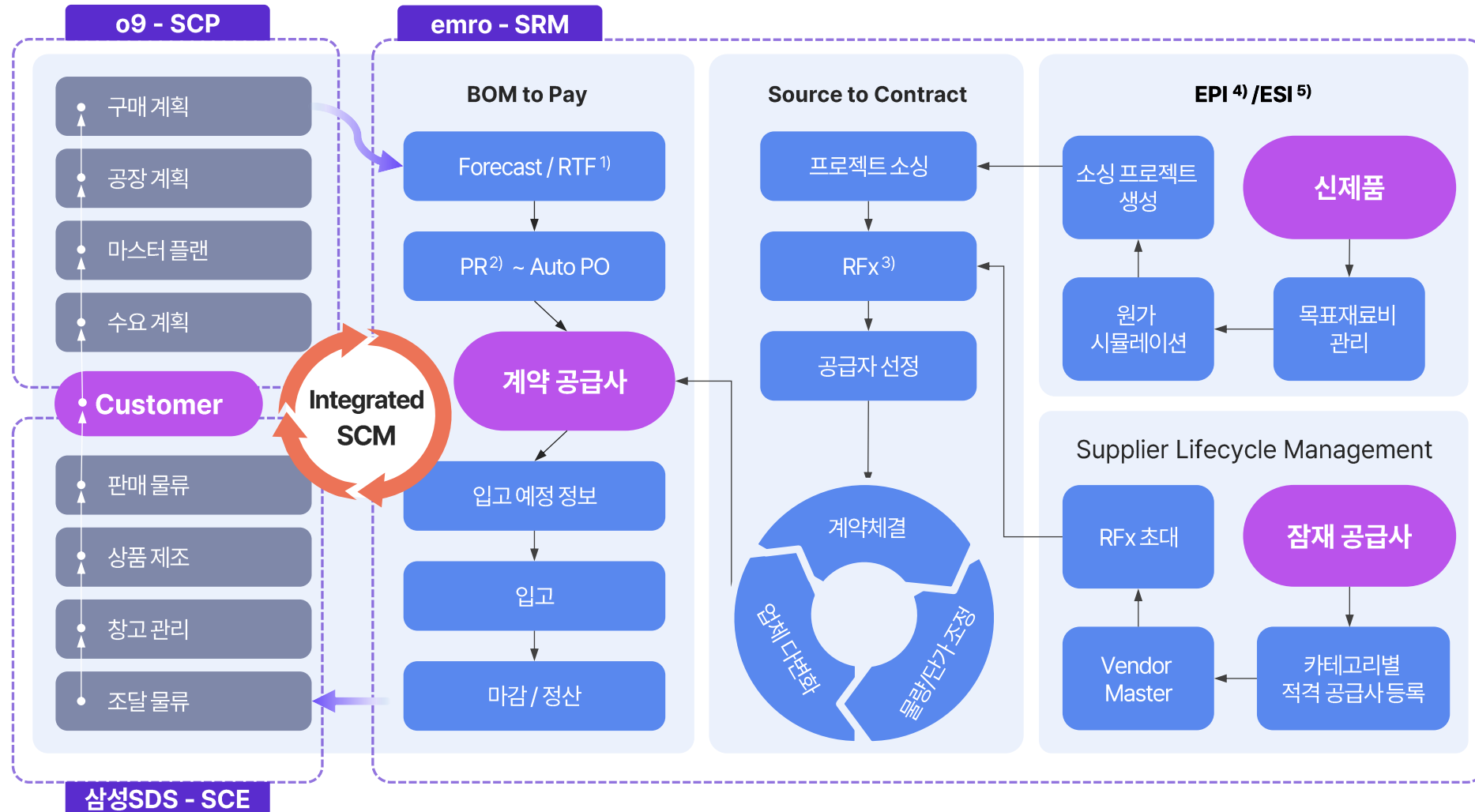
신제품 개발부터 제품 양산 단계까지 구매의 모든 과정을
원활하고 손쉽게 이루어질 수 있게하는 'AI 기반 구매 공급망관리 솔루션'

* cadence사전적의미

- 보조를 맞추다, 운율을 맞춰나간다는 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

'북미 시장을 타겟으로 온·오프라인 영업 및 마케팅 활동 강화'





1) RTF: Response to Forecast 2) PR : Purchase Requisition 3) RFx: Request for Information / Quotation / Proposal
 4) EPI: Early Procurement Involvement 5) ESI: Early Supplier Involvement

구매 공급망관리(SRM) 솔루션 시장의 우호적 환경 조성

- 미국 트럼프 대통령 재선으로 향후 보호무역주의(관세 도입) 강화 및 법인세율 인하 전망 → 글로벌 공급망관리의 중요성 증대 및 리스크 관리 필요, 기업들의 공급망 재편 필요
- 엠로는 소프트웨어 기업으로서 글로벌 관세 분쟁에 따른 직접적인 영향은 없을 것으로 전망



보호
무역주의 강화
(관세 도입 등)

- 글로벌 공급망관리의 중요성 증대 및 리스크 관리 필요
→ 기업들의 공급망 재편 필요성 대두
(공급업체 관리의 중요성 증대)
- 물가 상승 등에 따라 체계적인 원가관리 필요

법인세율
인하

- 기업들의 세금 부담 감소
- 성장을 위한 투자 유도 및 경제 성장 촉진

구매 공급망관리(SRM)
솔루션에 대한
Needs 및
수요 증가 전망

* 직접구매 핵심요건에 대한 주요 솔루션 지원 사항

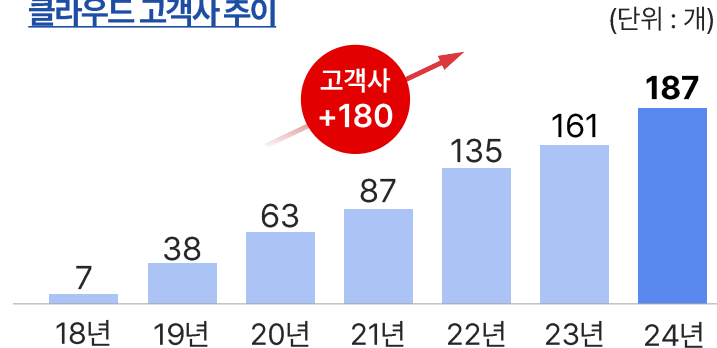
구분	핵심 요건
개발구매	제품개발 단계 공급사 협업
	BOM 설계에서 소싱 실행까지 통합
	목표 재료비 산출 자동화
전략구매	신속한 RFx & e-auction 실행
	Index & formula 연계 계약
	원가 구조 기반 소싱
	데이터, 시장, TCO 인사이트
협력사 관리	신규 공급사 선정 / 등록 & 협업
	신규 공급사 선정 프로세스 설정
조달구매	BOM ~ Purchase Order 연계
	재고 가시성 및 납기 커밋

- 구매 공급망관리 소프트웨어를 사용하는 대부분의 글로벌 기업들은 필요 자재 및 부품들을 단순 구매, 조달하지 않음
- 각 기업(제품)에 적합한 자재와 부품을 직접 설계 및 개발, 공급업체와의 긴밀한 협업 진행
- 개발구매 내 원가관리 모듈 강화로 원재료비 변동성 대응

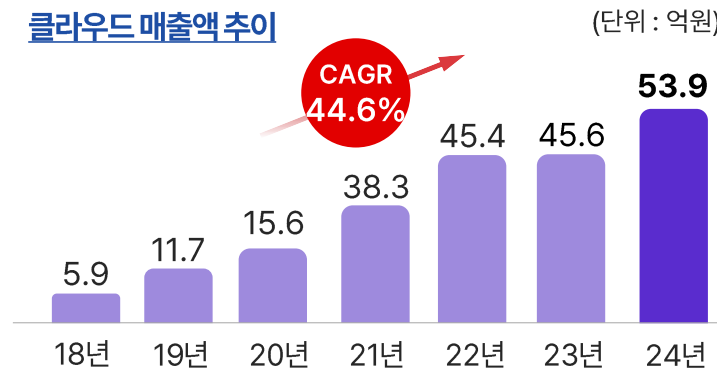
클라우드 고객사 및 매출 증가에 따른 수익성 개선과 사업 체질 변화

- 엠로의 구매 공급망관리 클라우드 서비스는 출시 후 꾸준한 고객사 확보와 안정적인 매출 성장 지속
- 대기업 자회사 및 해외법인들의 클라우드 서비스 도입 증가, 중견기업 · 차세대 선도기업들의 구매 시스템 도입 · 수요 증가로 지속적인 성장
- 클라우드 고객 증가와 함께 지속적인 클라우드 서비스 개발 및 업그레이드(엠로클라우드 v2.0)를 통하여 향후 클라우드 매출 비중 확대 전망, 수익성 개선 기대

클라우드 고객사 추이



클라우드 매출액 추이



주) 연결 재무제표 기준

emro CLOUD

클라우드 서비스 사용료 정책

구매기능수
사용자수
데이터사용량
기업규모

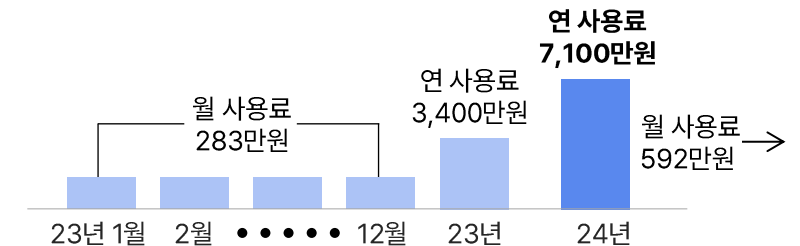
'구매기능 추가, 사용자 증가,
자회사확산 및 신규법인 설립 등'

Recurring 매출 발생
(월 사용료 증가)

고객 사례

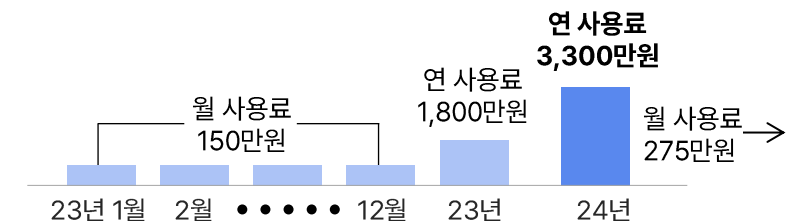
'A'사(환경시설관리업체)

- 클라우드 서비스 도입 후 7개 자회사확산 프로젝트 진행
- 자회사확산에 따른 사용자증가(20명 → 36명)로 연간 사용료증가



'B'사(종합레저회사)

- 클라우드 서비스 도입 후 기능 고도화 프로젝트 진행
- 기본 구매 기능 + 전자계약 + 식자재 구매행태에 맞게 기능 커스터마이징



주) 클라우드 셋업 매출 제외, 순수 클라우드 사용료 기준

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

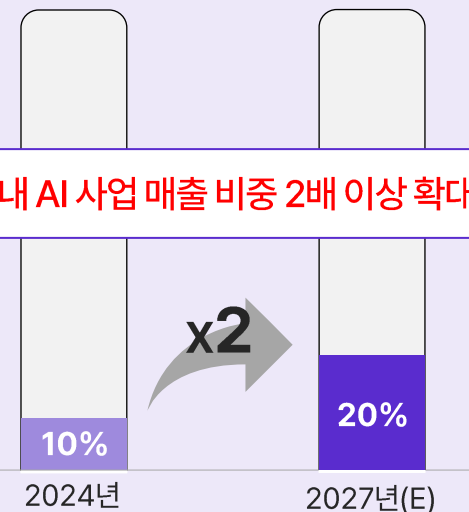


- ✓ 글로벌 행사 데모 시연, 잠재 고객 사미팅 등을 통해 엠로의 AI 소프트웨어에 대한 높은 관심과 호응 확인

“ AI 프로젝트 규모 및 다양성 측면에서 매년 꾸준한 성장 ”

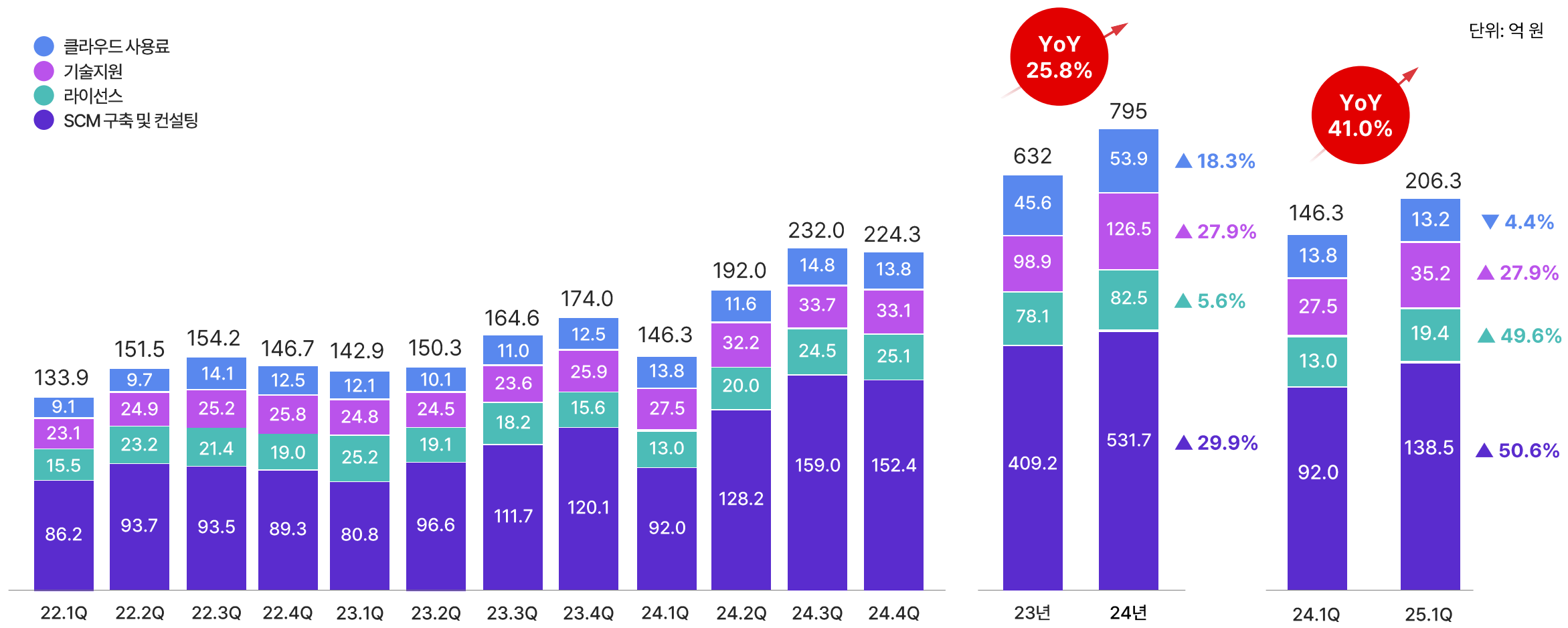
전체 매출 중 AI 사업 매출 비중

3년 내 AI 사업 매출 비중 2배 이상 확대 목표



25년 1분기 매출액 206.3억원으로 1분기 최대 매출 경신
구매 업무의 디지털 전환(DX) 확대 및 가속화로 엠로의 공급망관리·AI 소프트웨어 수요 증가

매출액 추이



주) 연결재무제표 기준