

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**

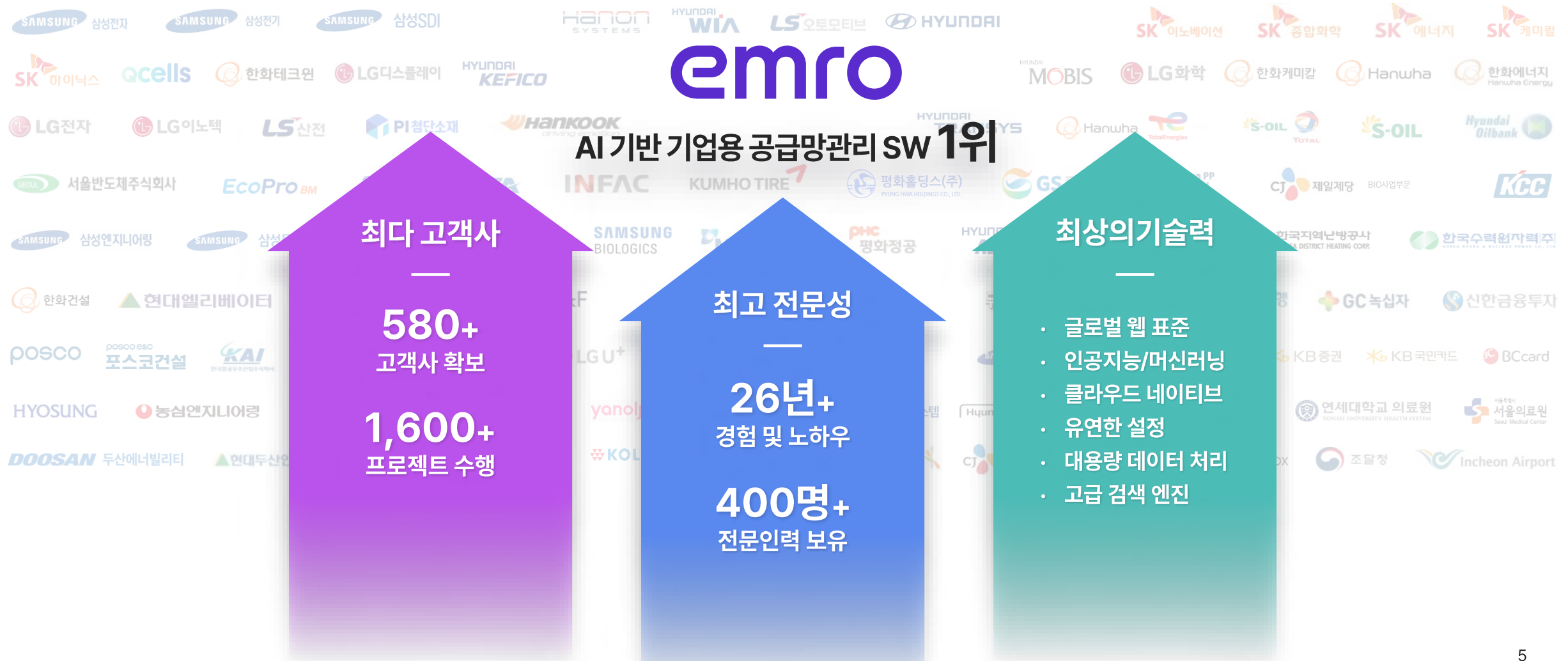
Appendix.

Chapter 1.

Business Overview

1. Corporate Identity
2. 엠로의 사업영역
3. 공급망관리 소프트웨어 도입 배경
4. 매력적인 비즈니스 모델
5. Our Offering
6. AI 사업 성과
7. 주요 레퍼런스
8. 고객사 추이
9. 경영성과

글로벌 최고의 공급망관리 소프트웨어 전문기업



emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

최다 고객사

—

580+
고객사 확보

1,600+
프로젝트 수행

최고 전문성

—

26년+
경험 및 노하우

400명+
전문인력 보유

최상의기술력

—

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

구매 공급망관리 솔루션, AI 기반 디지털 혁신 솔루션,
SaaS형 클라우드 서비스 및 구매 특화 플랫폼을 통해 전 영역의 구매 혁신을 지원

구매 공급망관리 솔루션

구매 전 영역에 대한 통합 구매 솔루션

- 제품 개발 단계부터 구매요청~정산까지의 Full Coverage
- 체계적인 협력사 관리
- 원가 절감 기반의 경쟁력 강화

AI 기반 지능형 구매 혁신 솔루션

검증된 AI 신기술 기반의 구매 혁신 솔루션

- 구매 특화 AI 기술 특허 기반의 업무 자동화 및 효율화
- Data Model & Algorithm 활용
- 다양한 AI Use Case 보유

SaaS형 클라우드 서비스

경제적이고 신속한 emroCloud 서비스

- 표준구매 프로세스를 경제적이고 신속한 SaaS 형태로 제공
- 고객 맞춤형 Add-on 가능
- 강력한 보안성 & 안정성

구매 특화 플랫폼 (Buyble)

구매 담당자들을 위한 네트워킹 플랫폼 운영

- 구매 관련 최신 뉴스, 칼럼, 교육 영상 등 각종 콘텐츠
- 구매담당자 전용 커뮤니티

On-Premise & Private SaaS 방식으로 제공

엠로의 구매 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

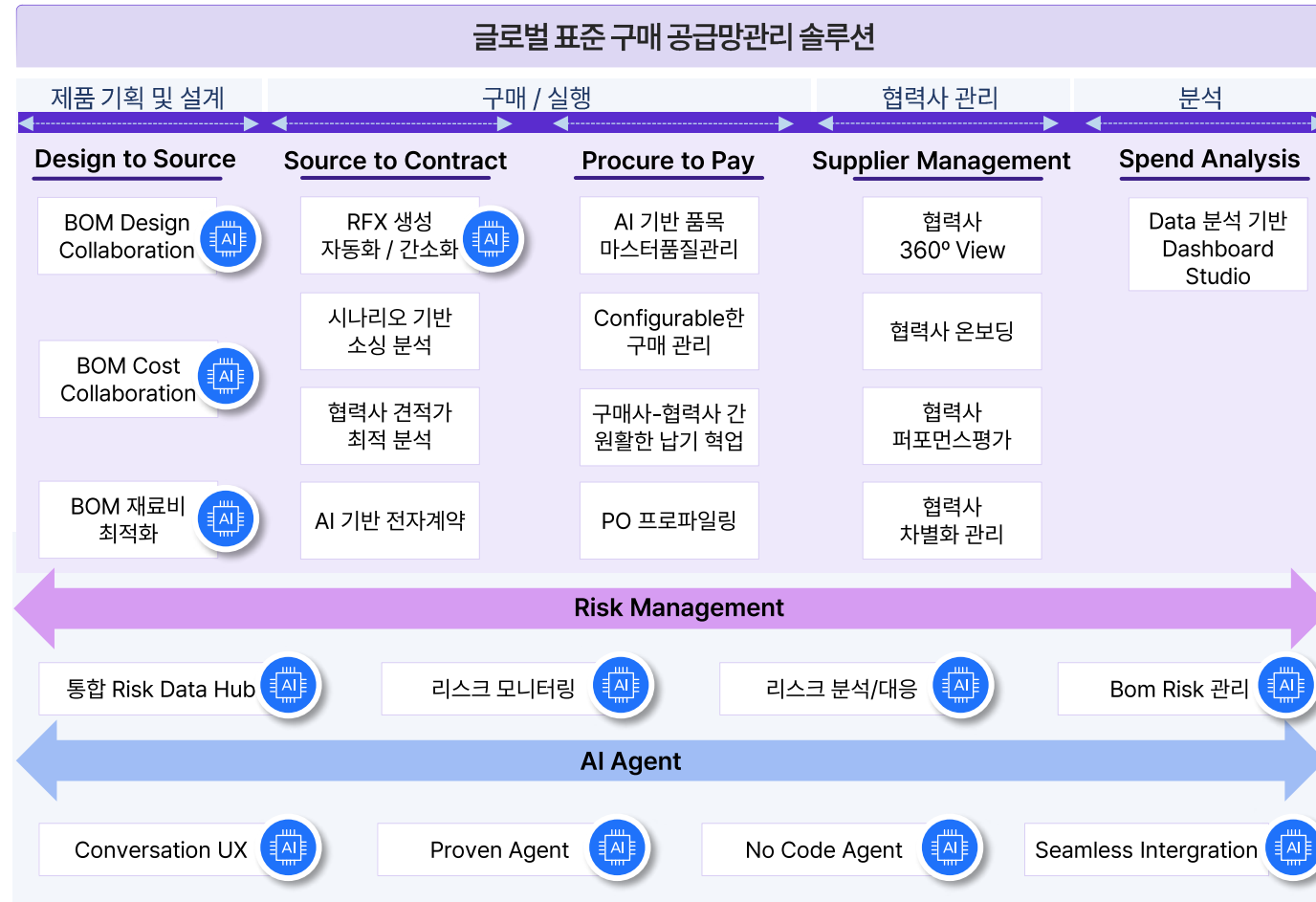
- 구매원가 **3~5% 절감**
- 최적의 소싱 전략을 통한 업체간 공정경쟁 유도
- 체계적인 단가 비교로 가격 합리화
- 전사 통합구매를 통한 구매력/협상력 증가



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) / Cloud SaaS 서비스 방식으로 제공



기업고객에게 가장 필요하고 실용적인 AI 기반 디지털혁신 기능 제공

AI 기반 BOM 최적화

AI 기반 자재명세서 설계, 원가 최적화

솔루션 명	기능
BOM Design Collaboration	프로젝트 단계 관리
BOM Cost Collaboration	원가 톨 기반 최적 재료비 산정
BOM 재료비 최적화	Auto Selection 기반 최저가 산정

지능형 업체 소싱 및 계약 업무 지원

AI 기반 소싱 자동화 및 효율화

솔루션 명	기능
RFX 생성 자동화/간소화	간편 RFX 생성 및 AI 입찰 자동화
시나리오 기반 소싱 분석	소싱 시나리오 시뮬레이션
협력사 견적가 최적 분석	데이터 분석 기반 견적 최적화
AI 기반 전자계약	계약서 검토 및 전자서명

자동화 및 협업 기반의 P2P 프로세스 효율화

AI 기반 실시간 협업 강화·구매 프로세스 최적화

솔루션 명	기능
AI 기반 품목 마스터 품질 관리	품목 관리·재료비 추적
Configurable한 구매 관리	구매 자동화
Online 협업을 통한 업무 효율 제공	실시간 소통·납기 리스크 최소화
PO Profiling	PO Profiling 기반 최적 유형 추천

Data 기반 전략적 협력사 관리

데이터 기반 360° 협력사 관리·운영 최적화

솔루션 명	기능
협력사 360° View	전방위적 협력사 정보 제공
협력사 온보딩	신규 협력사 온보딩, Pool 확보
협력사 퍼포먼스 평가	정성·정량 기반 협력사 평가
협력사 차별화 관리	평가 기반 인센티브·패널티 운영

Spend Analysis

BI 형태 데이터 연계·시각화로 전략적 의사 결정 지원

솔루션 명	기능
Data pipe-line → 분석데이터 생성	데이터 수집·가공·Import 지원
Filter / Chart / Table Designer	대시보드 시각화·컴포넌트 구성
Dashboard Canvas	타시스템 연동·구현 지원

Risk Management

데이터 연계 기반 통합 리스크 관리·분석·대응 체계

솔루션 명	기능
통합 Risk Data Hub	통합 리스크 DB 구축
리스크 모니터링	리스크 센싱, 영향도 등 관리 체계
리스크 분석 & 응답	데이터 기반 리스크 자동 식별/대책
BOM 리스크 관리	BOM 단위 기반 제품 리스크 관리

실질적인 구매 업무 혁신을 위한 AI 기반 지능형 구매 혁신 솔루션의 수요 증가

BOM 기반 원가 분석/관리 기능		(2025(진행중)) 글로벌 대표 PC·서버 제조사	(2024) SAMSUNG
Agentic AI 기반 구매 인사이트 제공		(2024) SAMSUNG	
최적 견적 분석 및 추천		(2025(진행중)) 글로벌 냉각 솔루션 회사	(2023) HYUNDAI (2022) LG화학 (2021) LG이노텍 (2020) 한화건설
Item Master Lifecycle 관리		(2025(진행중)) 글로벌 냉각 솔루션 회사	(2023) HYUNDAI STEEL (2021) HYUNDAI Hanwha TotalEnergies (2022) Hyundai Oilbank KOREAN AIR posco 포스코DX KSM (2020) 한화솔루션 케미칼부문 (2019) GS칼텍스
지능형 비용 분류 및 분석		(2021) LG전자 LG화학 Pulmuone	
신규 모델 부품 원가 추천		(2021) LG전자	
시황성 자재 Trend 분석		(2022) S-OIL 에쓰·오일	
지능형 수요예측 및 재고관리		(2022) SAMSUNG (2021) 대상 ac 애경 Homeplus (2020) S-OIL 에쓰·오일	
기간별 최적 판매 가격 동적 추적		(2021) K Car	
사용자 기반 동적 데이터 분석		(2024) LX하우시스 (2023) SECUI NVH KOREA 한화시스템 (2021) LG화학 (2020) posco 포스코DX	
기타	협력사 통합 Risk 관리 플랫폼	(2023) 해성디에스 (2021) SK hynix (2020) SAMSUNG ELECTRO-MECHANICS (2016) HYUNDAI MOBIS	
	웹크롤링 기반 시황정보 모니터링	(2024) SAMSUNG (2022) Hyundai Oilbank (2021) qcells	

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 220여개



...

의료 / 공공 / 금융

우리은행, 한국전력공사 등 80여개

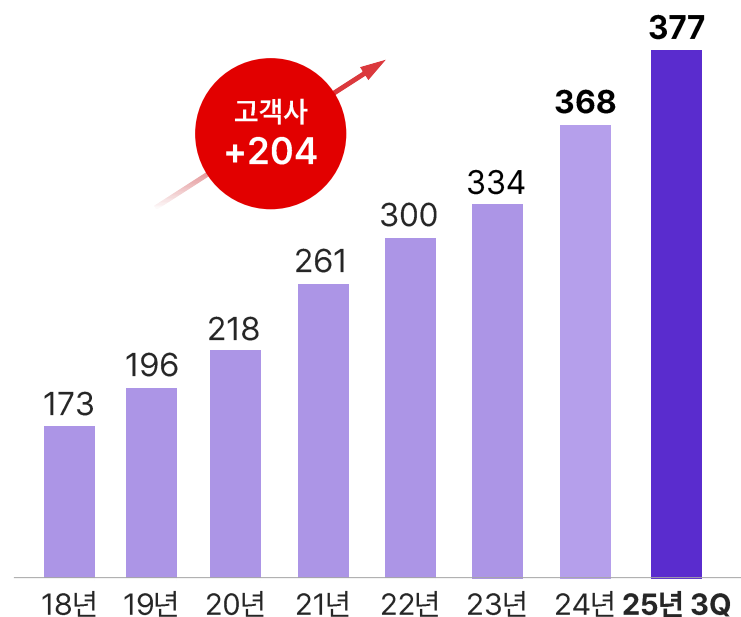


...

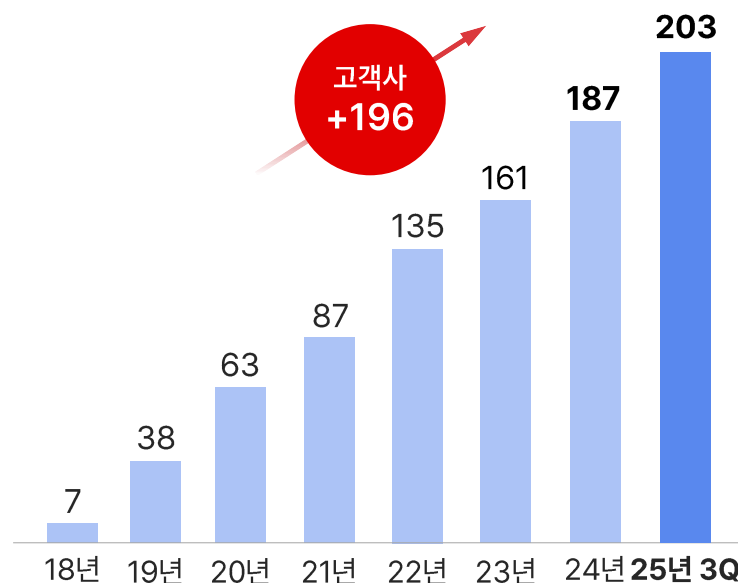
글로벌 불확실성 증대에도 구매 공급망관리 SW시장 성장과 고객 수요는 지속적으로 증가

- On-premise Customers : 에코프로비엠 헝가리법인, 에이치엘홀딩스, 서연이화 등 구매시스템 구축 프로젝트 체결
- Cloud Customers : 대상델리하임, 대상웰라이프, 한샘, 지에스동해전력, KB 국민카드 등 신규 클라우드 서비스 계약 체결
- AI Customers : 기존 고객사 대상 신규 AI 프로젝트 진행 논의중

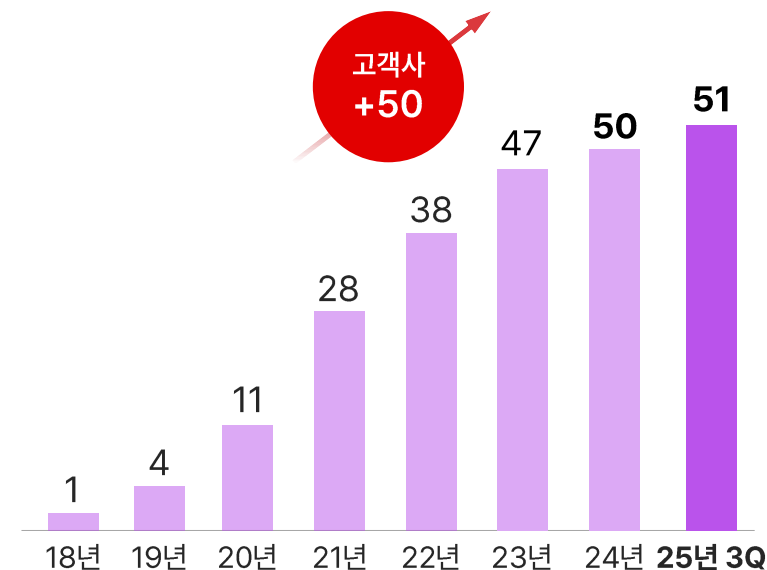
On-premise Customers (단위: 개)



Cloud Customers (단위: 개)



AI Customers (단위: 개)



주1) 누적 고객사 수 기준

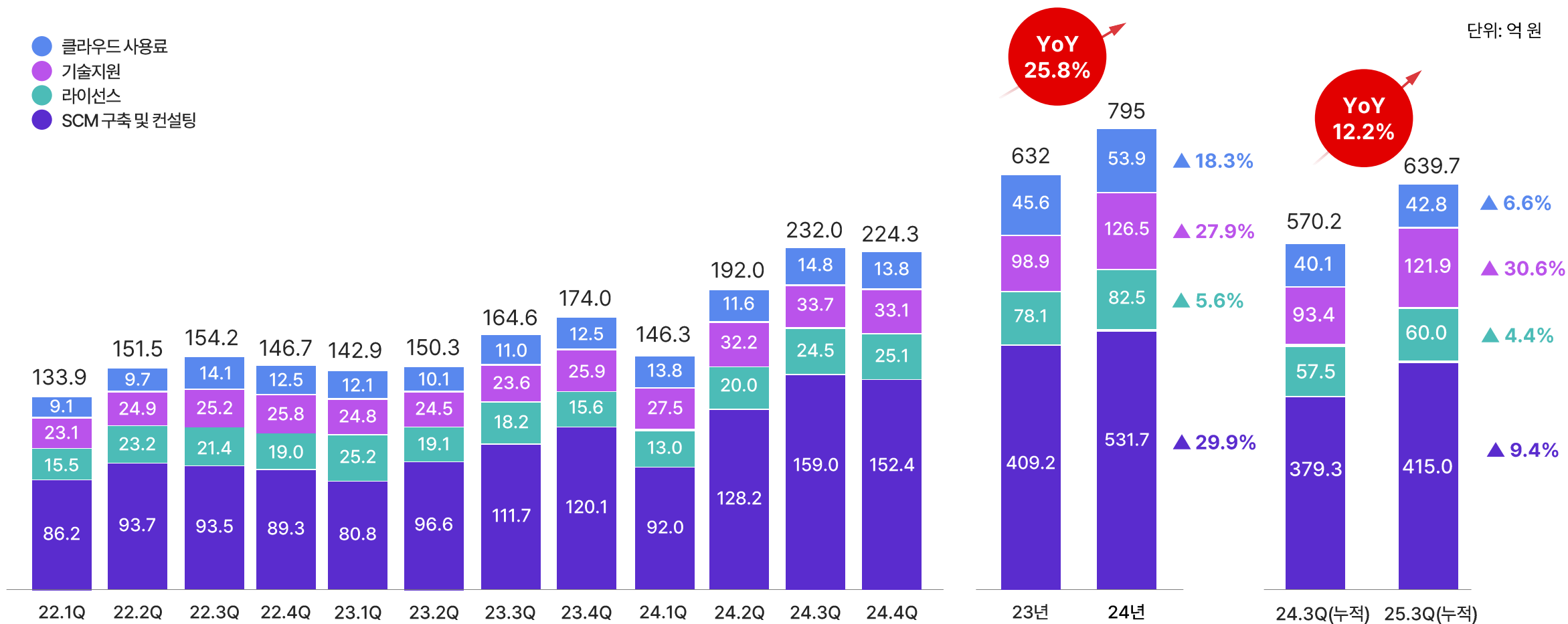
주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

25년 3분기 매출액 639.7억원으로 전년 동기 대비 12.2% 증가

매출액 추이

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

단위: 억 원



주) 연결재무제표 기준

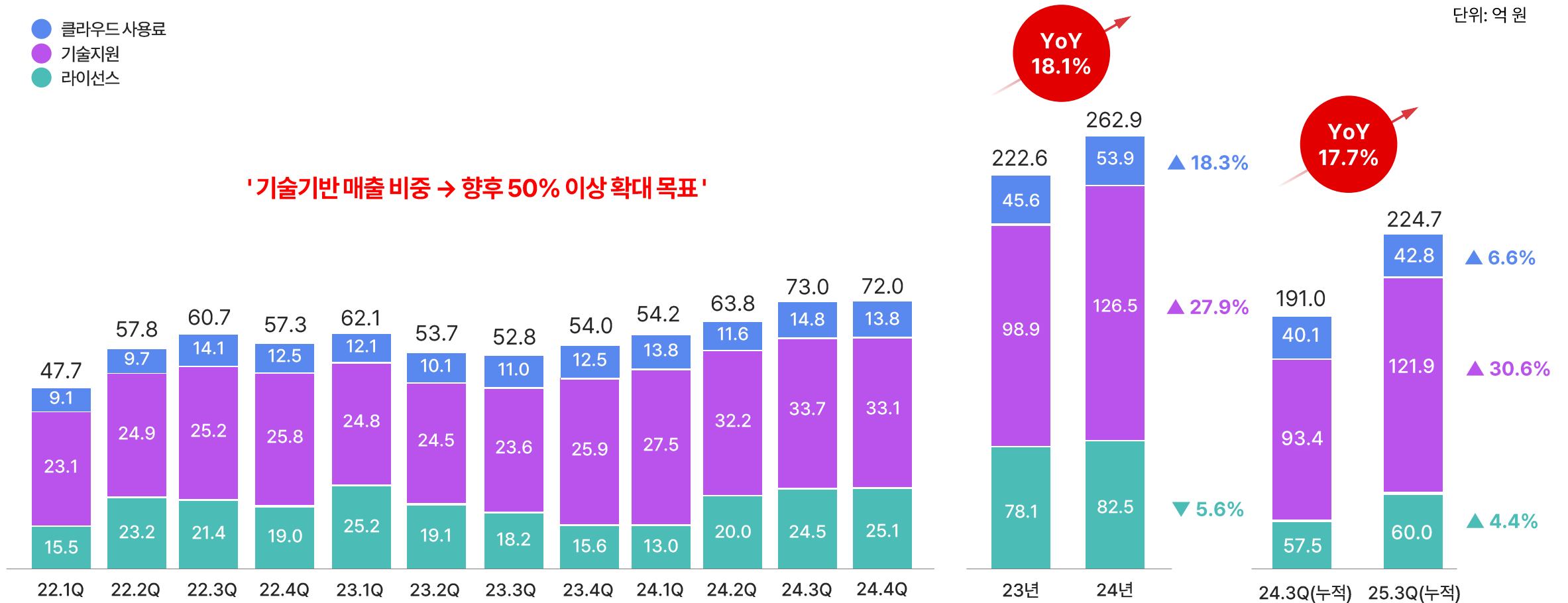
25년 3분기 기술기반 매출액 224.7억원으로 전년 동기 대비 17.7% 증가

기술기반 매출액 추이

- 클라우드 사용료
- 기술지원
- 라이선스

단위: 억 원

'기술기반 매출 비중 → 향후 50% 이상 확대 목표'



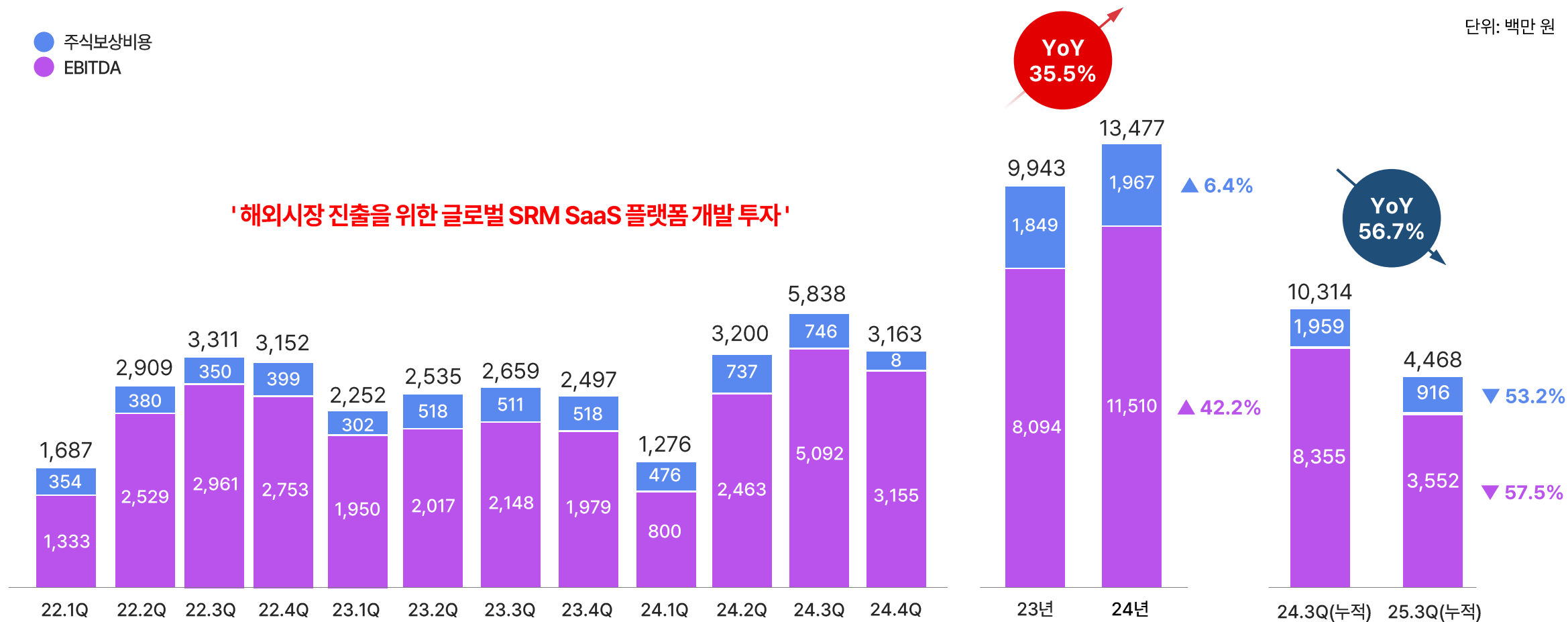
글로벌 사업 역량 강화 및 해외 시장 진출 가속화 위한 투자 집행에 따른 EBITDA 감소

EBITDA 추이

● 주식보상비용
● EBITDA

단위: 백만 원

'해외시장 진출을 위한 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 개발 투자'



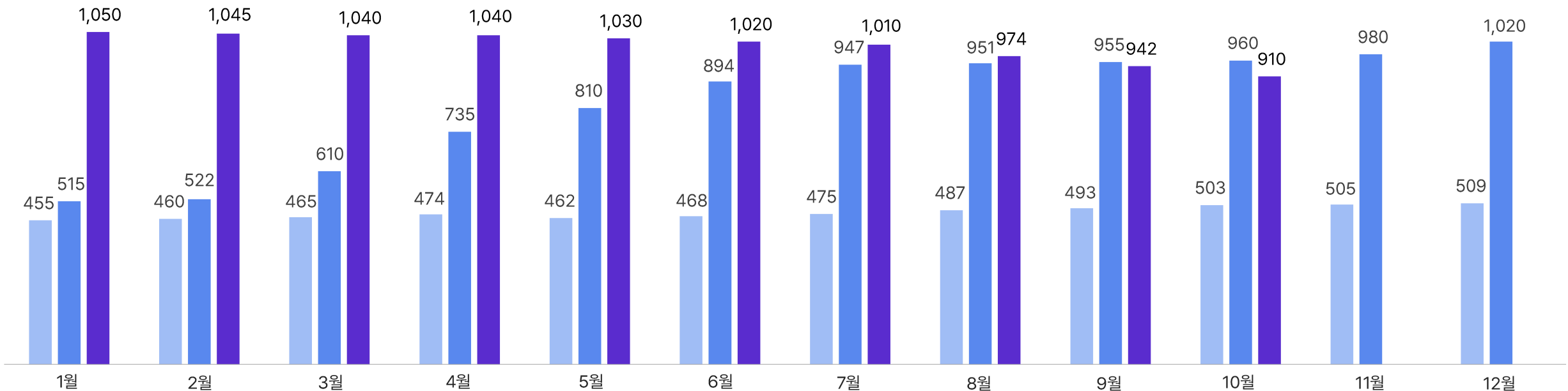
주) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

25년 3분기 900억원대 견조한 수주잔고 유지

- 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 → 10월 수주잔고 910억원(전년 동기 대비 - 50억원, 5.2% 감소)**

● 2023년 ● 2024년 ● 2025년

(단위 : 억원)



주) 25년 10월 기준

Chapter 2.

Investment Point

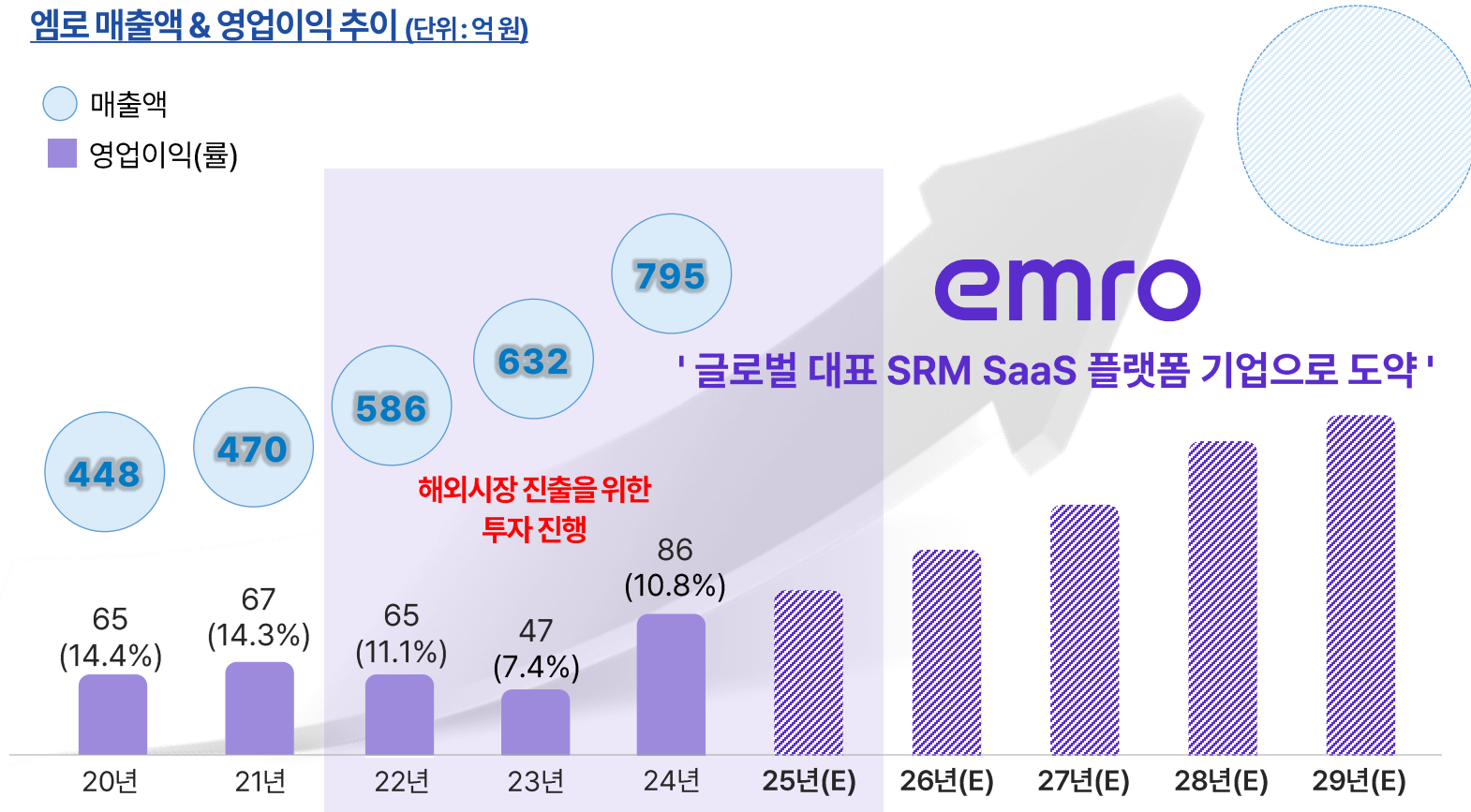
1. 미래 성장 계획
2. 글로벌 SCM 소프트웨어 시장 규모 및 성장
3. 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 사업 성과
4. 엠로의 소프트웨어 Provider 역할 강화
5. Agentic AI
6. Vision

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 25년 해외 사업 본격화 및 가시적인 성과 창출 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

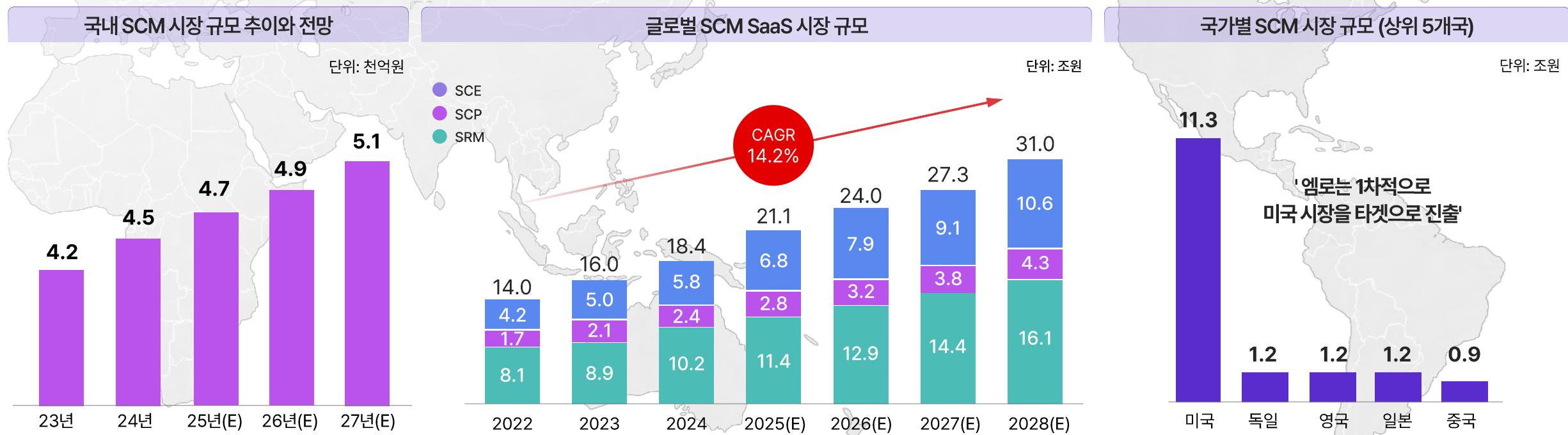
삼성그룹 Captive Market 확장

성공적인 해외시장 진출 및 성장 가속화

AI 사업의 본격적인 매출 성장

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



* 자료 : IDC(2023년 기준), 기준환율 : 1달러 = 1,342.6원

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

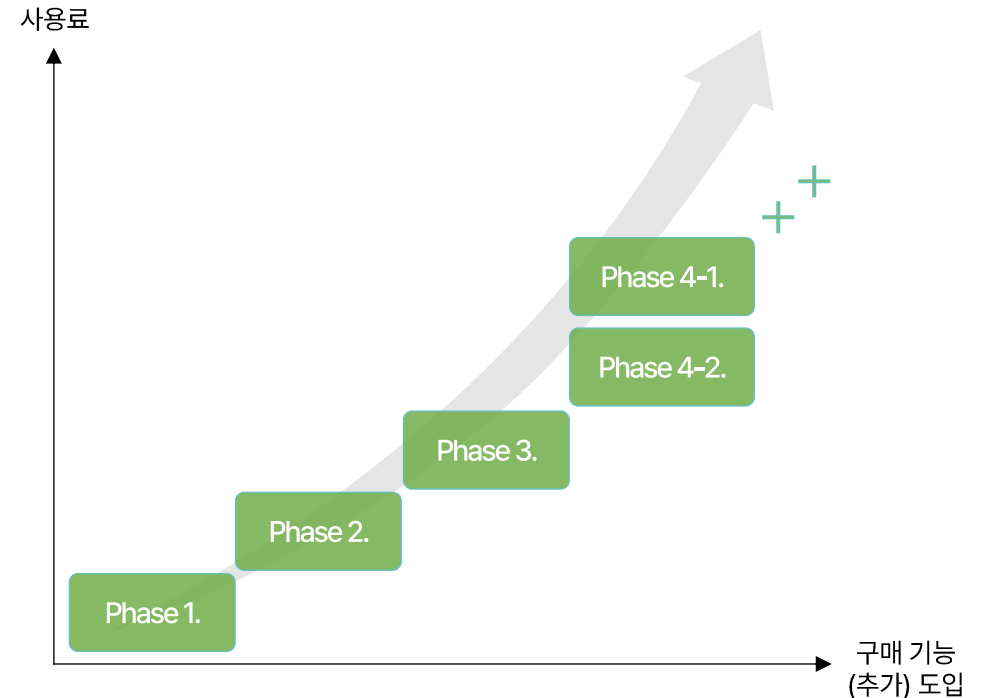
- 24년 12월 미국 전자 제조사와 첫 번째 계약 체결,
25년 3월 미국 열 관리 솔루션 업체와 두 번째 계약 체결,
25년 5월 글로벌 Top PC/서버 제조사와 세 번째 계약 체결
- 현재 북미 및 유럽 시장을 타겟으로 온·오프라인 영업 및 마케팅 활동을 강화하며 IT, 자동차, 방산, 에너지 등 그외 제조기업을 중심으로 집중적인 영업 실행 중

'북미 및 유럽 시장을 타겟으로 온·오프라인 영업 및 마케팅 활동 강화'



* 포괄적 업무 협력 계약 구조

- Phase 단계별 프로젝트 목표 설정 후 순차적으로 구매 기능 도입, 신규 프로젝트 진행
- 구매 기능(추가) 도입에 따라 SaaS 사용료는 누적적으로 증가하는 구조



글로벌 SRM SaaS 플랫폼 'Caidentia(케이던시아)' 고객사 레퍼런스

- 미국 내 업종별 대표기업 3개사 고객 확보
- 'C사'는 Design-to-Source 계약 체결로 케이던시아의 직접구매 솔루션 경쟁력을 다시 한번 확인, 추가 니즈를 발굴하여 사업기회 확대 계획
- 3개사 모두 포괄적 업무 협력 계약으로 지속적으로 구매 모듈(SKU) 추가 계약 & 신규 프로젝트 진행 가능
→ 단계별(Phase) 프로젝트 추가 계약 진행, 사용료 증가

A사

- 업종: 전자제품 위탁 제조사(EMS 업종, Electronics Manufacturing Service)
- 매출액: 39.6억 달러(5.8조원), 24년 기준
- 시가총액: 34.6억 달러(5조원), 25년 3월말 기준
- 계약내용: 협력사온보딩 시스템 구축

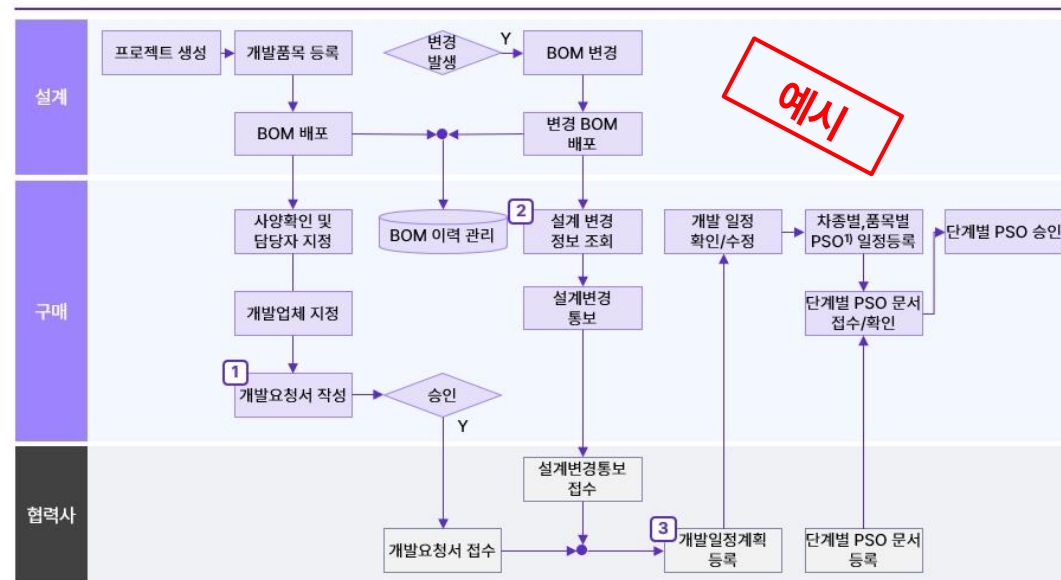
B사

- 업종: 열 관리 솔루션 업체(차량용 냉난방·공조 장비, 데이터센터 냉각시스템 등 열관리 시스템 및 부품 제조)
- 매출액: 24.1억 달러(3.5조원), 24년 기준
- 시가총액: 40억 달러(5.9조원), 25년 3월말 기준
- 계약내용: 구매 소싱 시스템 구축 + **AI 구매 솔루션 도입 + 협력사 평가 모듈 추가 도입 검토 중**

C사

- 업종: PC/서버제조사
- 매출액: 884억 달러(122조원), 24년 기준
- 시가총액: 872억 달러(121조원), 25년 6월말 기준
- 계약내용: Design-to-Source 계약, BOM(Bill of Material) Collaboration 등 AI 기반 개발구매기능 도입

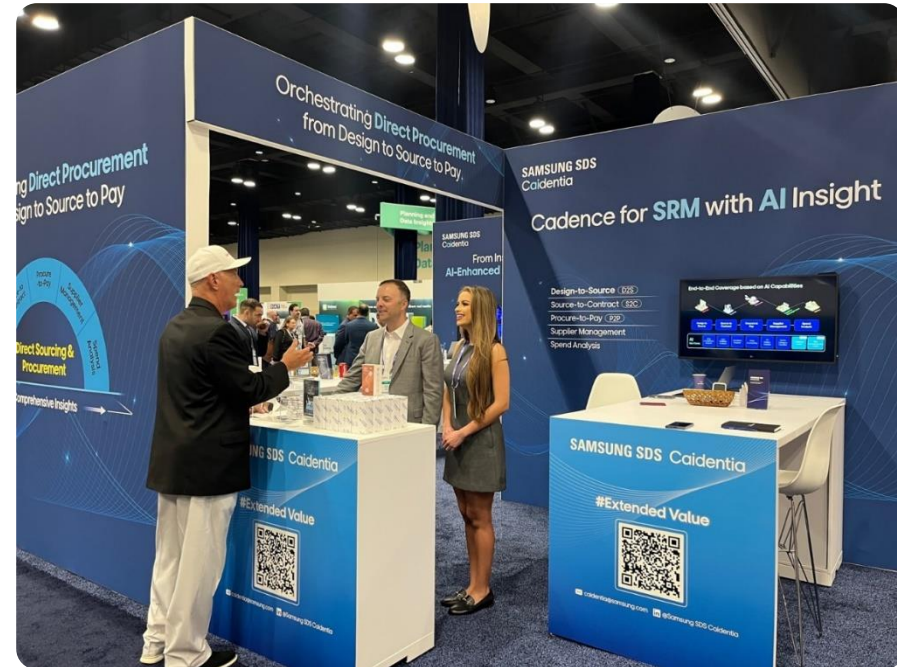
체계적인 BOM 이력관리 중심의 개발 협업 프로세스



1) PSO: Process Sign Off, 부품제조공정 승인

적극적인 'Caidentia(케이던시아)' 글로벌 영업·마케팅 진행

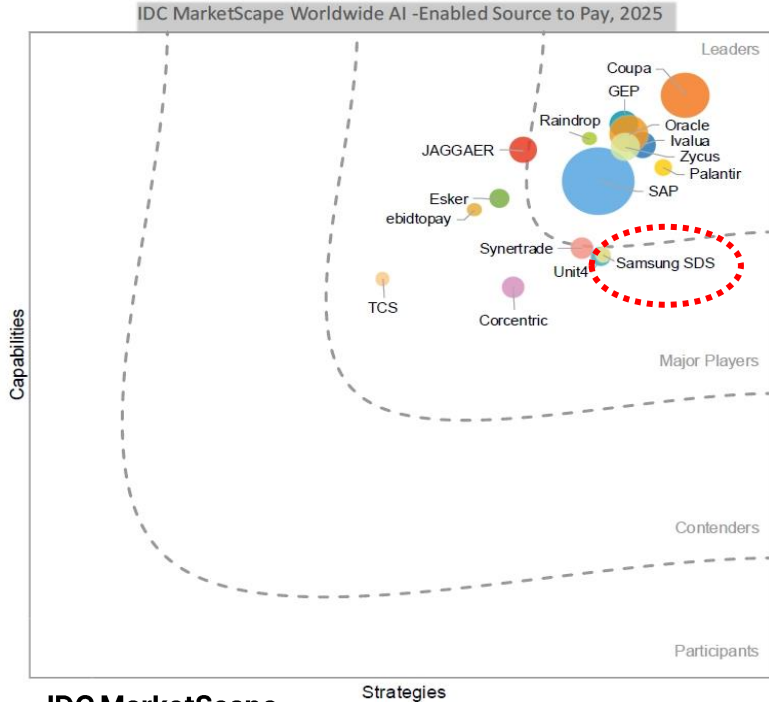
- 글로벌 사업 확장을 위해 B2B SaaS 플랫폼 분야 전반에서 풍부한 경험을 보유한 엔터프라이즈 소프트웨어 전문가 '유안 랭킨(Ewan Rankin)' 영입
- 25년 5월 5일~7일간, 美 최대 공급망 행사 '가트너 공급망 심포지엄/엑스포' 참가, 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 'Caidentia(케이던시아)' 소개
→ 총 111개 전시자 중 Booth Leads 수집 순위 3위 기록
25년 5월 19일~21일간, 스페인 바르셀로나에서 열린 '가트너 공급망관리 심포지엄/엑스포 EMEA'에도 참가해 유럽 시장 내 인지도 및 현지 기업과의 네트워크 확대
→ 총 81개 전시자 중 Booth Leads 수집 순위 1위 기록
- 지난해에 이어 2년 연속 참가하여 글로벌 대표 하이테크, 제조, 의료기기, 제약, 소비재 기업 등 다양한 영업 리드 발굴



< 미국 플로리다주 올랜도에서 열린 '가트너 공급망 심포지엄/엑스포' 참가 >

케이던시아(Caidentia), IDC MarketScape 리포트 'Major player'로 등재

- 25년 6월 발간된 IDC MarketScape 리포트의 Source-to-Pay(S2P) 솔루션과 Procure-to-Pay(P2P) 솔루션 2개 분야에서 '주요 사업자(major player)'로 등재
- IDC MarketScape 리포트는 글로벌 기업들이 IT 솔루션 도입을 결정하는 데 중요한 지표 및 근거 자료로 활용 → 향후 케이던시아 글로벌 영업 활동에 큰 도움이 될 것으로 기대
- 향후 다양한 시장조사기관의 리포트 등재를 지속적으로 추진하여, 글로벌 시장에서의 입지 강화 및 브랜드 인지도 제고를 위해 노력해 나갈 계획



IDC MarketScape

- 글로벌 시장조사기관 IDC가 매년 주요 부문별 제품과 서비스의 경쟁력, 3~5년 후의 비즈니스 전략 및 고객군 등을 종합적으로 분석해 해당 분야 기업들을 평가·발표하는 보고서
- IT 업계 최고의 기업 평가서로 여겨지며 **글로벌 기업들이 IT 솔루션 도입을 결정하는데 있어 중요한 지표 및 근거 자료로 활용**

케이던시아(Caidentia) 차별화 강점

1 직접 구매와 협력사 협업에 대한 전문성

- 개발구매(design-to-source), 협력사 협업, 직접 자재 관리에 특화된 고급 기능을 제공
- 특히, 복잡한 글로벌 공급망을 위한 공급업체 온보딩, 협업, 성과관리에 특화

2 유연하고 확장 가능한 클라우드 배포

- 다양한 클라우드(Samsung Cloud Platform, AWS, Azure 등) 기반으로 기업 환경에 맞춰 퍼블릭, 프라이빗, 하이브리드 클라우드 배포를 지원
- 데이터 주권, 보안, 확장성 등의 요구사항을 충족해야 하는 다국적 기업에 적합

3 컴플라이언스 준수 및 현지화 기능

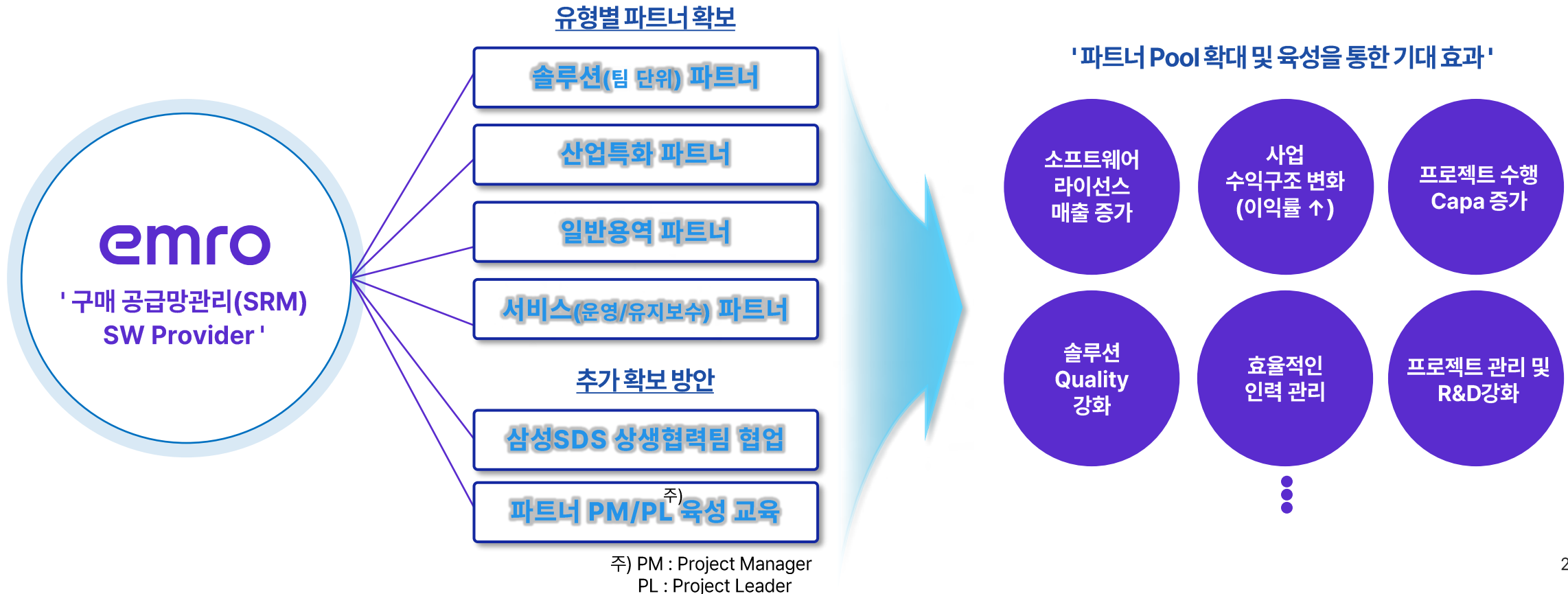
- 지역별 법적 요구사항을 지원하는 강력한 컴플라이언스 관리 기능 제공
- 다국어 및 다양한 통화 지원, 현지 데이터 저장 옵션 등 다양한 지역에서의 원활한 운영을 지원

글로벌 수준의 기술 안정성과 데이터 보안 체계를 갖춘 검증된 SaaS 솔루션임을 인정받음

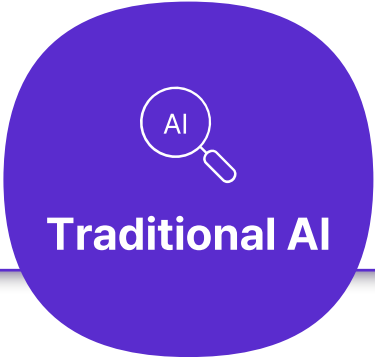
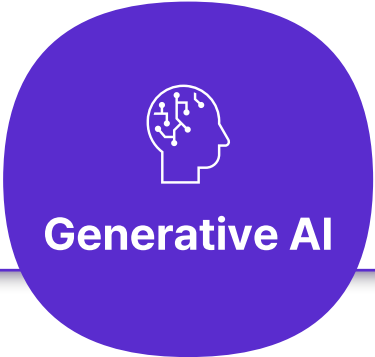



파트너 Pool 확대 및 육성 방안

- 팀 단위 솔루션, 산업특화, 일반용역, 서비스(운영/유지보수) 등 유형별 다양한 프로젝트 운영 파트너 확대 전략 수립
- 삼성SDS 상생협력팀과의 업무 협업(삼성SDS 보유 파트너) 및 PM/PL급 인력 대상의 프로젝트 수행 교육 실시 → 파트너의 프로젝트 수행 능력 향상, 구축 시스템의 완성도 제고
- 파트너 Pool 확대 및 육성 방안을 통해 엠로는 SW Provider의 역할 강화 → 라이선스 매출 증가 및 사업구조 변화, 수행 Capa 증가, 유휴 인력을 통한 프로젝트 및 R&D 강화 도모

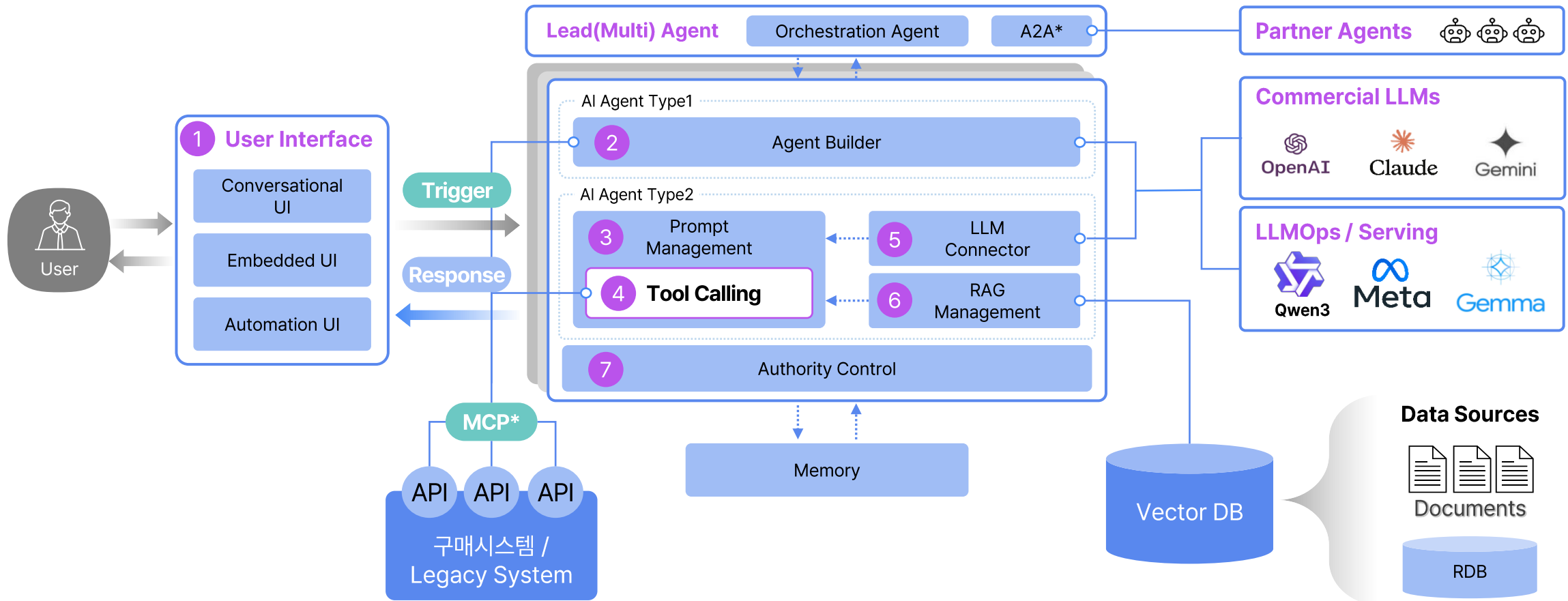


특정 작업은 잘 수행하지만, 여러 작업의 연속적인 처리 및 복잡한 목표의 달성은 어려웠던 기존 AI의 한계를 극복하고 더욱 복잡하고 자율적인 문제 해결 능력을 제공하기 위해 Agentic AI가 등장

	 Traditional AI	 Generative AI	 Agentic AI
Key Purpose	Analysis & Prediction "무엇인가?"	Understanding & Generation "이것으로 무엇을 만들까?"	Reasoning & Execution "어떻게 목표를 이룰까?"
Key Features	<ul style="list-style-type: none"> 데이터 패턴을 학습하여 정해진 과업 수행 분류 및 예측 	<ul style="list-style-type: none"> 대규모 데이터를 기반 새로운 콘텐츠 창작 문맥을 이해하고 창의적인 결과물 도출 	<ul style="list-style-type: none"> 목표 달성을 위해 스스로 계획 수립 외부 도구를 활용한 정보 수집 및 과업 수행
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> 특정 분야에서 높은 정확도와 신뢰성 자동화 및 최적화에 탁월 	<ul style="list-style-type: none"> 복잡한 비정형 데이터 처리 자연스러운 인간-AI 상호작용 	<ul style="list-style-type: none"> 복잡한 워크플로우 전체를 자동화 인간 개입의 최소화 통한 자율 시스템 구축

05 | Agentic AI (2) - 옴로 Agentic AI Architecture

옴로의 Agentic AI는 모델(Any LLM), 다양한 Tool, 메모리(세션 히스토리), RAG 등이 유기적으로 결합된 아키텍처를 기반으로 사용자에게 자율적·복합적 서비스를 구현, Agent Builder를 통해 비개발자도 손쉽게 맞춤형 Agent 제작 가능



* MCP: Model Context Protocol,
* A2A : Agent to Agent

명확한 문제 정의 및 목표 설정을 바탕으로 구체적이고 현실적인 AI agent의 적용사례를 지속적으로 추가 중

Procurement Guide Agent

1

RAG on documents

'구매 비즈니스 규칙 정의 문서'를 기반으로 RAG를 수행하여 사용자 질문에 응답하는 가이드 에이전트 (직/간접 조달, 전략적 소싱, 협력사 관리 등 포함)

DB Search Agent

2

RAG on DB tables

구매시스템 내 데이터베이스 테이블을 기반으로 사용자 질문에 응답하는 DB 질의 응답형 RAG 에이전트

SRM System Assistant

3

RAG on documents & DB tables

구매시스템 내 메뉴 검색, FAQ 등을 챗봇 인터페이스로 제공하며, 문서와 DB를 동시에 검색하여 응답하는 에이전트

SRM Copilot

4

Tool calling

사용자의 지시에 따라 적절한 API를 호출하고 실행 결과를 제공하는 에이전트

Similar Item Search Agent

5

RAG on documents & DB tables

사용자가 찾고자 하는 속성과 유사한 품목을 과거 발주 내역 테이블에서 탐색하여 응답하는 에이전트

Quotation SQL Agent

6

Text2SQL

데이터베이스 내 공급사 견적 데이터를 기반으로, 다양한 유형의 사용자 질문에 SQL 기반 분석/추론 응답을 생성하는 에이전트

Supplier Financial Curator

7

Inference, generation

내부 및 외부 재무 데이터를 기반으로 공급사의 재무 상태를 정리하고 인사이트를 제공하는 에이전트

Market Intelligence Agent

8

Tool Calling, Inference, generation

실시간 뉴스 기사 등 외부 정보를 검색하고, 시장 동향에 대한 추론을 통해 사용자 질의에 응답하는 에이전트

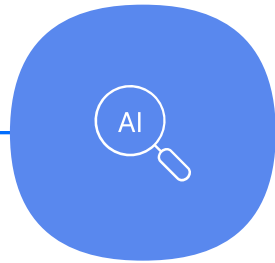
Automation Agent

9

Tool Calling (MCP), generation

시스템 데이터 및 헤더 정보를 기반으로 입찰공고문, 평가서, 품의서 등의 각종 문서의 초안을 생성하는 에이전트

특정 도메인 내 반복적·규칙적 자동화를 넘어
사용자의 의도를 이해하고 스스로 계획·실행·수정하는 '전문가형 AI Agent'로의 고도화 추진



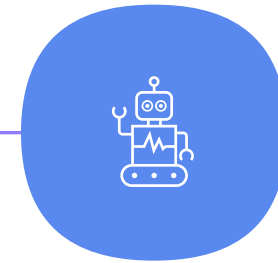
Base Components for Gen AI Application

- LLM Service Management
- Prompt Management
- Knowledge Data & Index Management for RAG
- Chatbot UI



Base Components for AI Agent

- Agent Management for Tool calling
- Agent Authority Control
- Agent node in AI Studio
- Supports MCP (Model Context Protocol)



Advanced Agentic AI

- Agent Orchestration
- Extendable to Support A2A (Agent2Agent)
- Support Multi Agent

글로벌 대표 SRM SaaS 플랫폼 기업으로 도약

emro
2.0의 시대

국내 SRM
시장 선도

구매 업무의
디지털 전환(DX)
확대, 가속화

외부 파트너사
& 영업채널 확대

본격적인 글로벌
영업 마케팅
활동 수행

글로벌
사업 레퍼런스
고객 확보

Appendix

1. 핵심 인력
2. 요약 재무제표
3. 타사 vs 엠로 비교
4. SCM의 이해 - SCP / SRM / SCE
5. 글로벌 시장 진출을 위한 전략적 파트너십



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)

김승록

부사장 / 사업기획본부장

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

- 서울대학교 철학과 (학사)

김광섭

부사장 / DX사업본부장/ 기업부설연구소장

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

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

정제훈

전무 / 경영지원본부장

'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 / 영업팀장

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

- 서울대학교 응용생물화학부 (학사)

전진

전무 / AI사업팀장

'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)

재무상태표				(단위 : 백만 원)
구분	2022년	2023년	2024년	2025년 3Q (누적)
유동자산	18,017	27,472	36,871	49,740
비유동자산	55,039	64,133	65,549	67,161
자산 총계	73,056	91,605	102,420	116,901
유동부채	11,429	59,542	9,198	17,652
비유동부채	10,663	3,206	4,229	4,714
부채 총계	22,092	62,748	13,427	22,366
자본금	5,606	5,606	6,078	6,174
자본잉여금	21,385	21,385	65,582	71,659
자본조정	1,729	6,962	5,148	2,923
기타 포괄손익 누계액	1,782	1,504	403	158
이익잉여금	20,162	(7,161)	11,240	13,395
비지배지분	300	560	542	226
자본 총계	50,965	28,856	88,993	94,535
부채와 자본총계	73,057	91,604	102,420	116,901

손익계산서				(단위 : 백만 원)
구분	2022년	2023년	2024년	2025년 3Q (누적)
매출액	58,623	63,174	79,456	63,969
매출원가	35,801	39,020	46,923	38,946
매출총이익	22,822	24,154	32,533	25,023
판매비와관리비	16,336	19,491	23,927	23,594
영업이익	6,486	4,663	8,606	1,429
기타이익	1,380	540	106	31
기타비용	6	1,917	349	133
금융수익	110	111	12,563	576
금융비용	45	30,484	1,344	201
법인세비용 차감전 순이익	7,924	(27,087) 주2)	19,582	1,702
당기순이익	6,584	(26,454)	18,599	2,207
EBITDA	9,576	8,094	11,510	3,552
주식보상비용	1,483	1,849	1,967	916
조정EBITDA ¹⁾	11,059	9,943	13,477	4,468

1) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

2) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 293억원의 회계상 손실 인식. 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출 없음. 2024년 7월 25일 전환 청구 및 행사 완료.

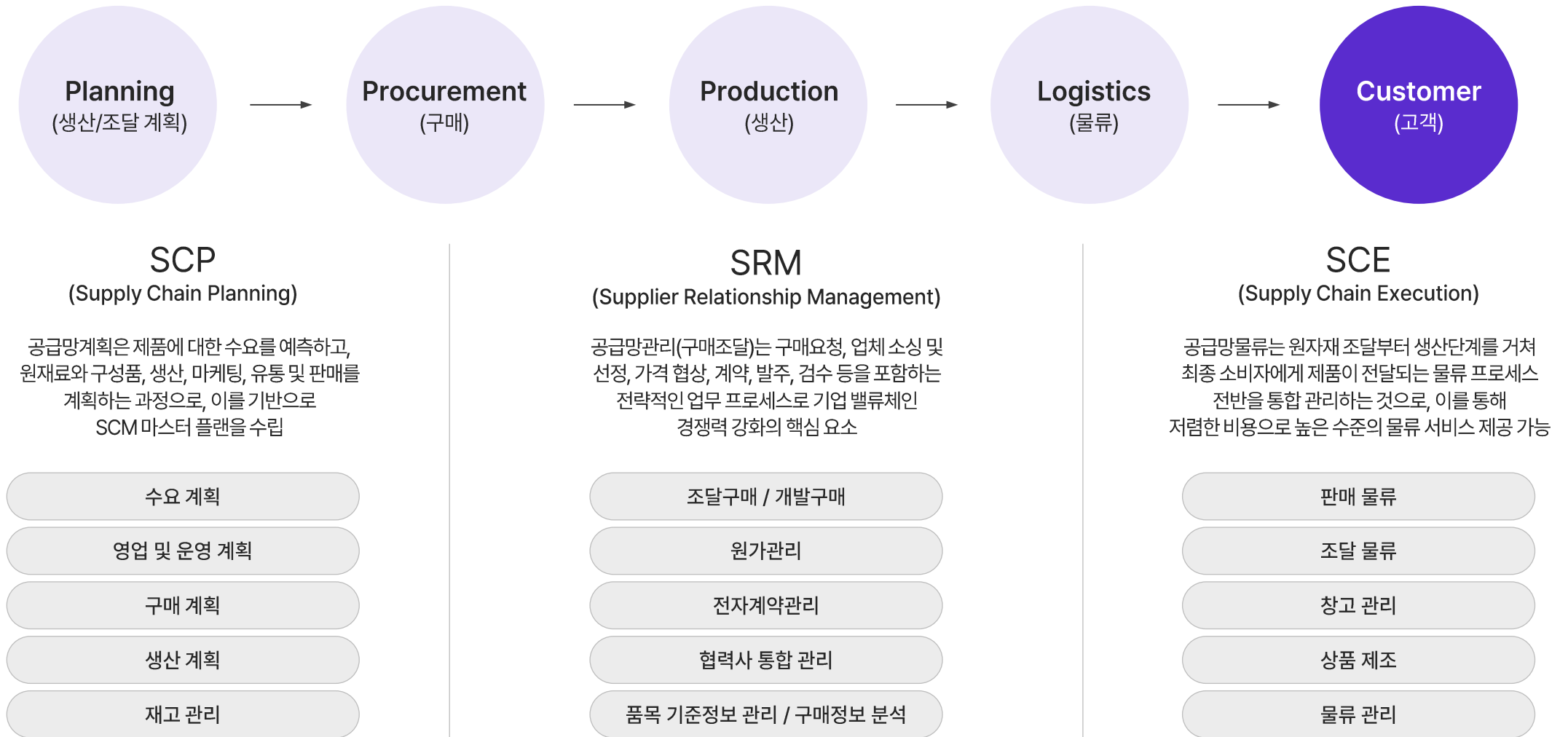
33

연결 손익계산서													(단위 : 백만 원)	
구분	2023					2024					2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	
매출액	14,288	15,027	16,456	17,403	63,174	14,625	19,200	23,199	22,432	79,456	20,627	22,052	21,290	
매출원가	8,846	9,371	10,093	10,710	39,020	9,460	10,871	12,302	14,290	46,923	12,792	12,872	13,281	
매출총이익	5,442	5,656	6,363	6,693	24,154	5,165	8,329	10,897	8,142	32,533	7,835	9,180	8,009	
판매비와 관리비	4,337	4,493	5,066	5,595	19,491	5,134	6,578	6,505	5,709	23,927	6,872	9,028	7,694	
영업이익	1,105	1,163	1,297	1,098	4,663	31	1,751	4,392	2,432	8,606	963	152	315	
기타이익	321	21	187	11	540	11	38	6	55	106	29	2	1	
기타비용	-	1	6	1,910	1,917	296	58	(5)	-	349	11	7	115	
금융수익	18	24	30	39	111	1,477	7,915	2,947	224	12,563	177	197	202	
금융비용	155	20,076	9,425	828	30,484	430	698	163	53	1,344	67	99	36	
법인세비용 차감전 순이익	1,289	(18,869)	(7,917)	(1,590)	(27,087)	793	8,948	7,186	2,654	19,582	1,091	245	367	
당기순이익	1,353	(14,977)	(7,859)	(4,971)	(26,454)	주2) 619	8,717	6,153	3,110	18,599	1,036	(553)	1,725	
EBITDA	1,950	2,017	2,148	1,979	8,094	800	2,463	5,092	3,155	11,510	1,639	847	1,066	
주식보상비용	302	518	511	518	1,849	476	737	746	8	1,967	349	276	291	
조정EBITDA 주1)	2,252	2,535	2,659	2,497	9,943	1,276	3,200	5,838	3,163	13,477	1,988	1,123	1,357	

1) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용
2) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 293억원의 회계상 손실 인식. 실현 되어지지 않는 평가손실이며, 현금 유출 없음. 2024년 7월 25일 전환 청구 및 행사 완료.

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

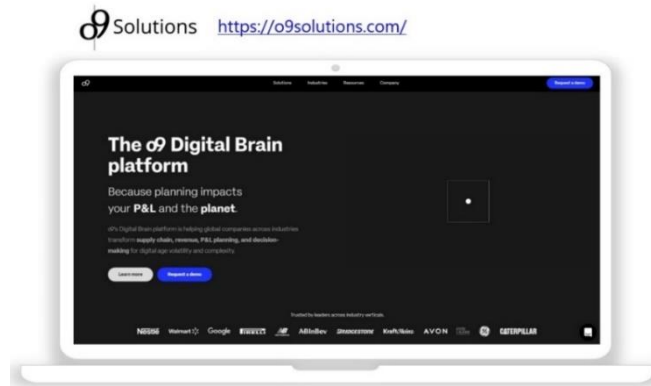
SCM Supply Chain Management



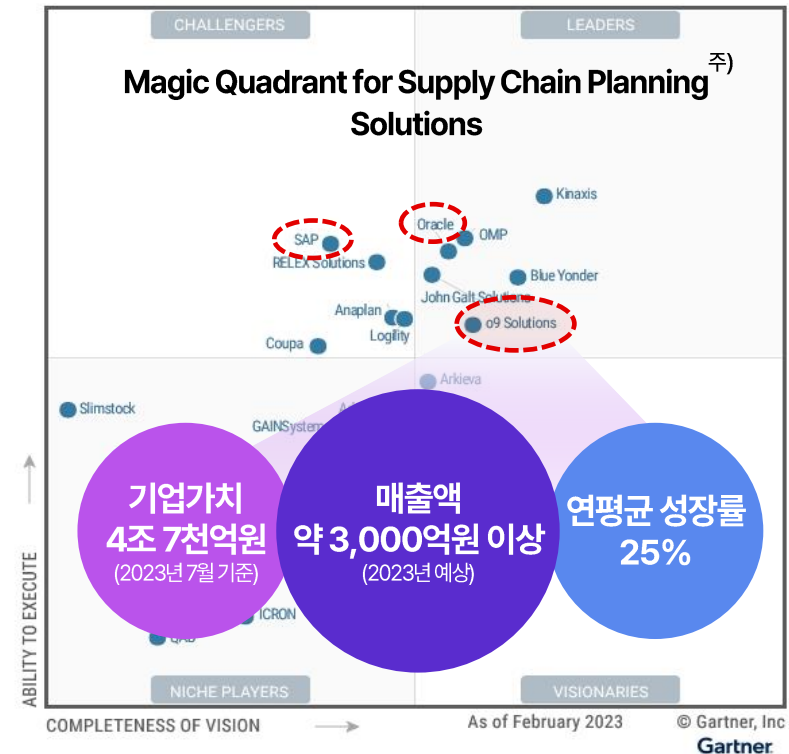
글로벌 최고의 AI 기반 공급망계획(SCP) SaaS 플랫폼 기업 '오나인솔루션즈'

- 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) 추가 투자유치 진행, 2023년 연순환매출(ARR) 전년 대비 47% 증가, 18분기 연속 성장

'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 2,500여 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



주) IT 전문 시장조사기관 Gartner가 주요 글로벌 업체들의 역량을 평가해 자체 분석 프레임인 Magic Quadrant 상에 표기해 발표

글로벌 최초의 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼 개발 구조

- 오나인솔루션즈 단일 플랫폼 위에 '오나인솔루션즈 - 엠로 - 삼성SDS' 3사가 개발한 공급망계획(SCP), 구매 공급망관리(SRM), 공급망물류(SCE) 솔루션을 플러그인(plug-in) 방식으로 통합하여 SaaS 플랫폼으로 제공
- 오나인솔루션즈 단일 플랫폼에서 제공하는 API를 활용하여 No-Code 방식으로 유연하고 빠르게 애플리케이션 개발 가능
→ 개발 소요 시간 및 비용 절감
- 공급망관리(SCM) 관리에 필요한 핵심 솔루션을 통합 클라우드 SaaS 플랫폼으로 제공함으로써 글로벌 시장 진출에 적합한 확장성과 유연성 확보

'글로벌 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼'

SaaS

(Software-as-a-Service)

SW업그레이드, 패치 등
관리 및 편의성 용이

설치 비용 및 시간 단축

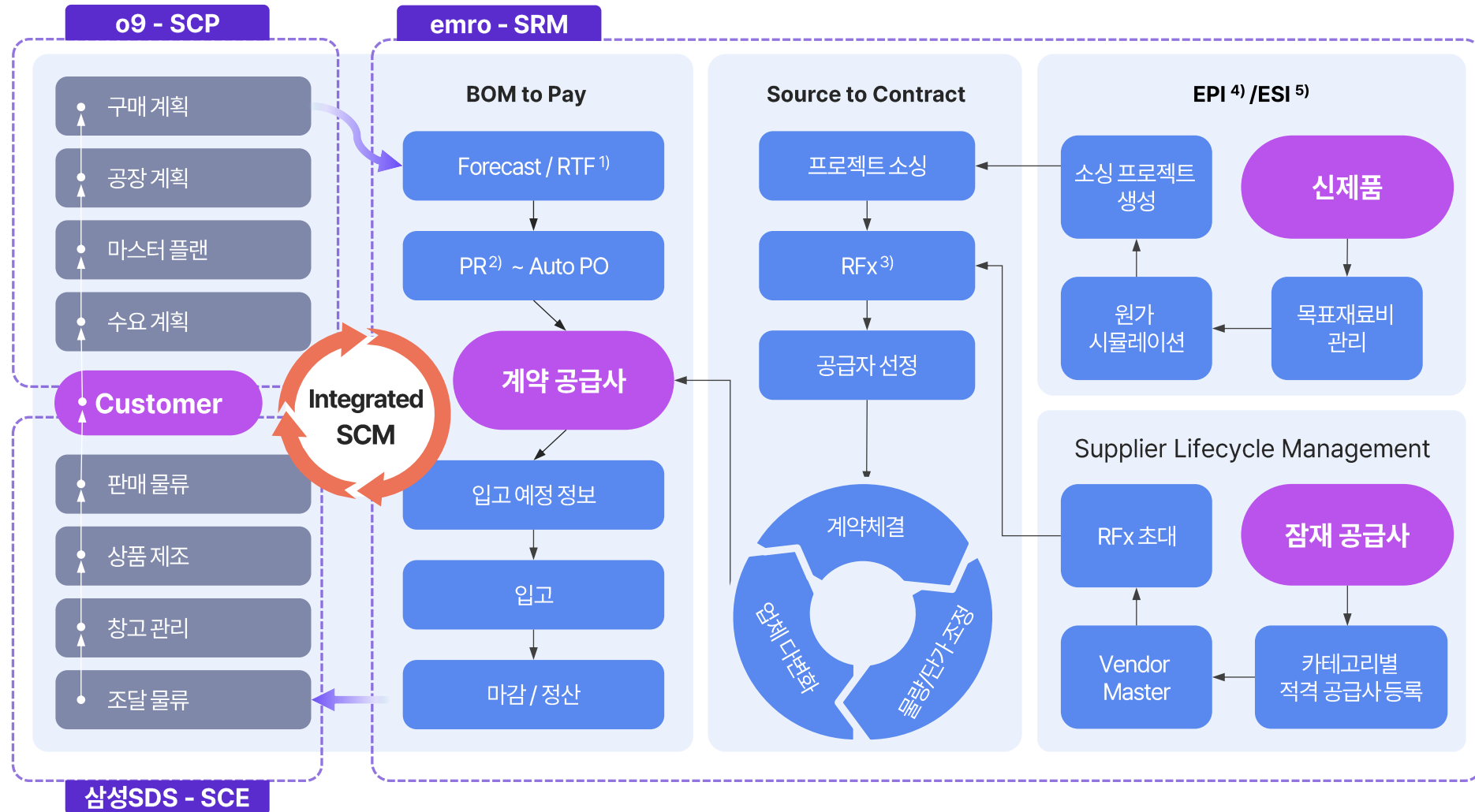
사용료(구독) 기반의
안정적인 매출 발생

PaaS

(Platform-as-a-Service)



엠로의 글로벌 SRM 프로세스(직접 구매 영역)



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