

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**

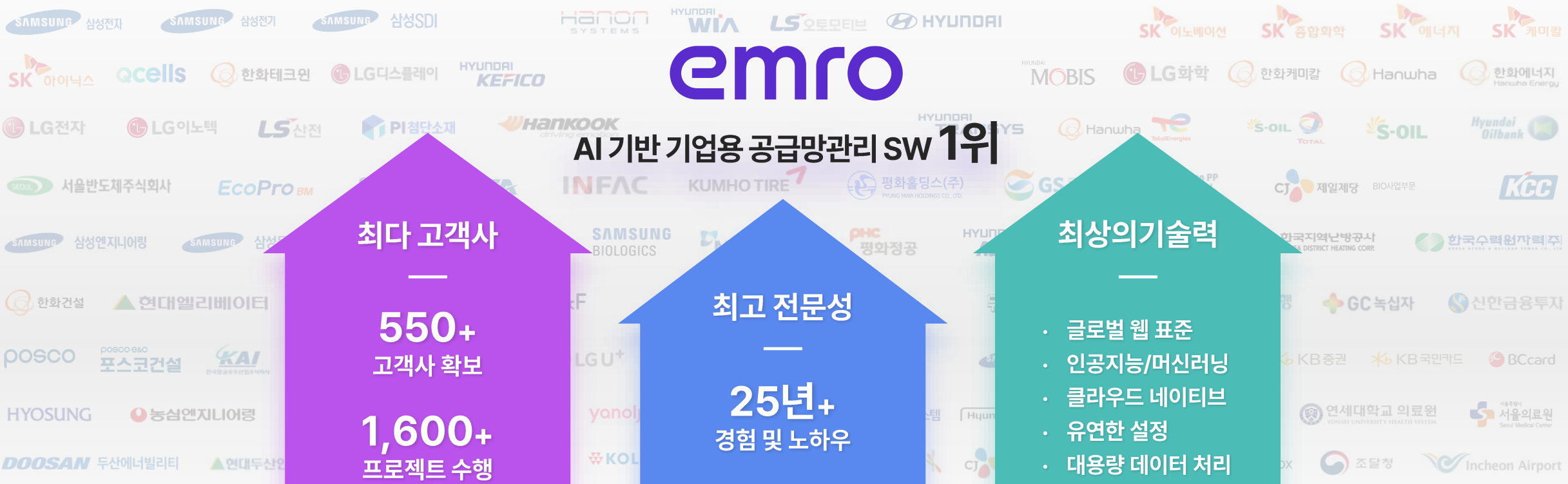
Appendix.

Chapter 1.

Business Overview

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

글로벌 최고의 공급망관리 소프트웨어 전문기업



emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

최다 고객사

550+
고객사 확보

1,600+
프로젝트 수행

최고 전문성

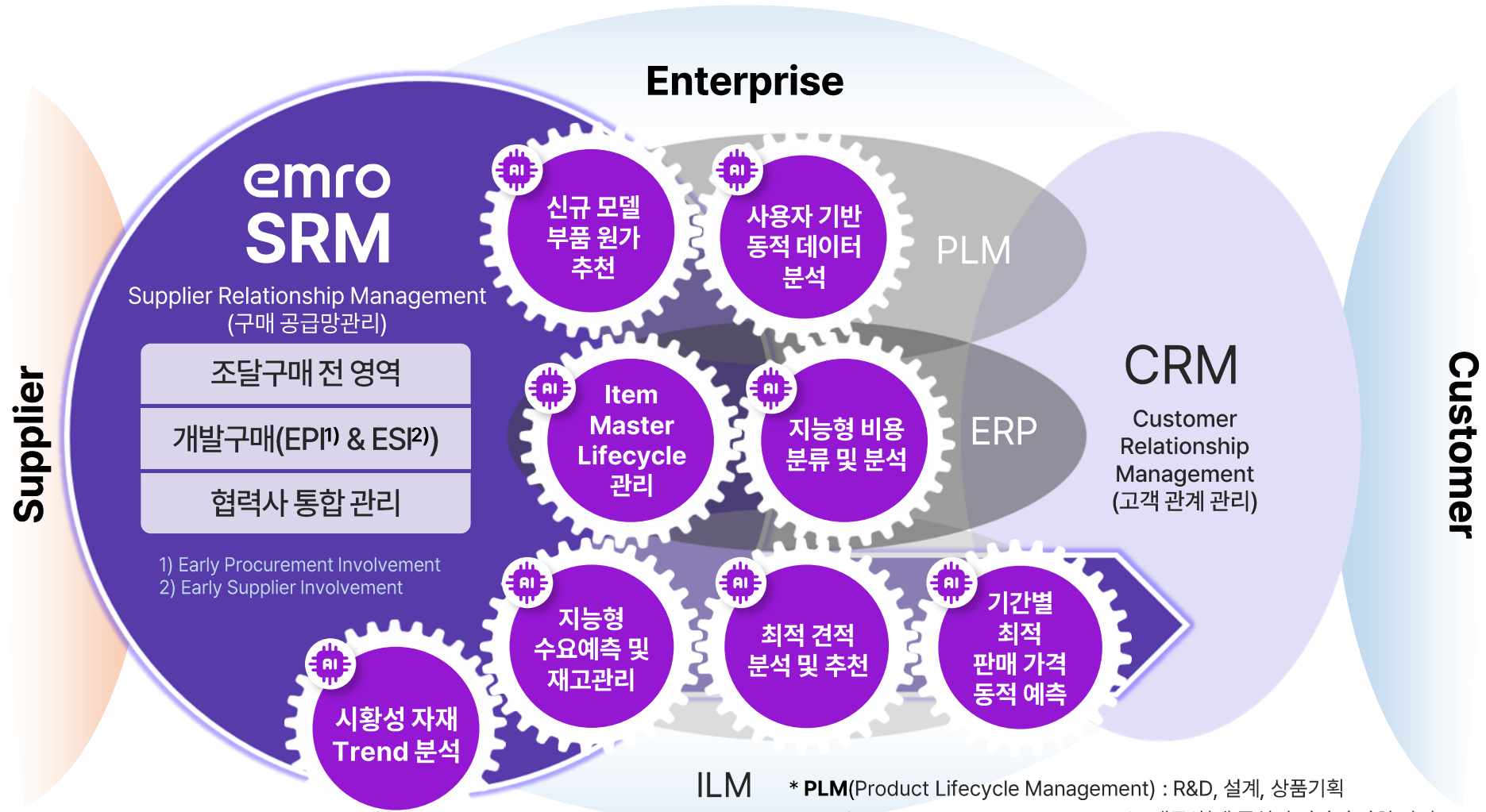
25년+
경험 및 노하우

330명+
전문인력 보유

최상의기술력

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

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



emro SRM
 Supplier Relationship Management
 (구매 공급망관리)

- 조달구매 전 영역
- 개발구매(EP¹) & ES²)
- 협력사 통합 관리

1) Early Procurement Involvement
 2) Early Supplier Involvement

ILM * 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

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) / Cloud SaaS 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

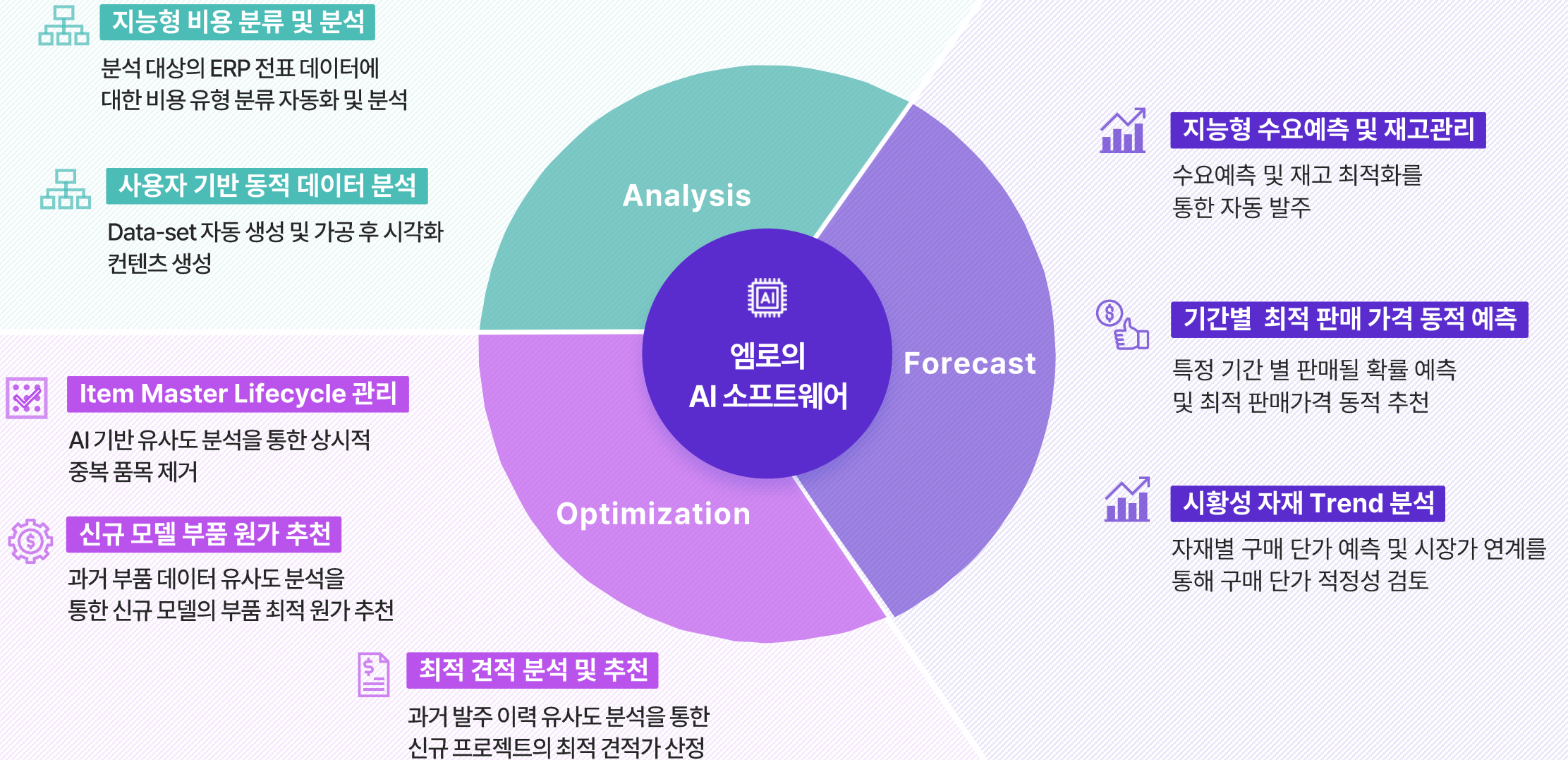


구매 정보 분석































- OLAP¹⁾
- BI 대시보드

1) On-Line Analytical Processing

기업고객에게 가장 필요하고 실용적인 AI 기반 디지털혁신 SW 제공



실질적인 구매 업무 혁신을 위한 공급망관리 AI 소프트웨어의 수요 증가

<p>시황성 자재 Trend 분석</p>	<p>2022  에스.오일</p>
<p>Item Master Lifecycle 관리</p>	<p>2023  HYUNDAI STEEL 2022  Hyundai Oilbank  KOREAN AIR  POSCO 포스코DX  KSM</p> <p>2021  HYUNDAI  Hanwha TotalEnergies 2020  한화솔루션 케미칼부문 2019  GS칼텍스</p>
<p>지능형 비용 분류 및 분석</p>	<p>2021  Pulmuone  LG전자  LG화학</p>
<p>신규 모델 부품 원가 추천</p>	<p>2021  LG전자</p>
<p>최적 견적 분석 및 추천</p>	<p>2023  HYUNDAI 2022  LG화학 2021  LG이노텍 2020  한화건설</p>
<p>지능형 수요예측 및 재고관리</p>	<p>2022  SAMSUNG 삼성전자 2021  S-Oil 대상  AEC 애경  Homeplus 2020  S-OIL 에스.오일</p>
<p>기간별 최적 판매 가격 동적 추천</p>	<p>2021  K Car</p>
<p>사용자 기반 동적 데이터 분석</p>	<p>2024  LX하우시스 2023  SECUI  NVH KOREA  한화시스템 2021  LG화학 2020  POSCO 포스코DX</p>
<p>기 타</p>	<p>협력사 통합 Risk 관리 플랫폼 2023  해성디에스 2021  SK hynix</p> <p>웹크롤링 기반 시황정보 모니터링 2022  Hyundai Oilbank 2021  qcells</p>

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

현대모비스, 한온시스템 등 60여개

...

화학 / 정유

SK이노베이션, LG화학, S-OIL 등 60여개

...

건설 / 철강 / 기계

현대엔지니어링, 두산중공업 등 100여개

...

서비스 / 소비자재

삼성SDS, 아모레퍼시픽 등 190여개

...

의료 / 공공 / 금융

한국전력공사, 현대카드 등 80여개

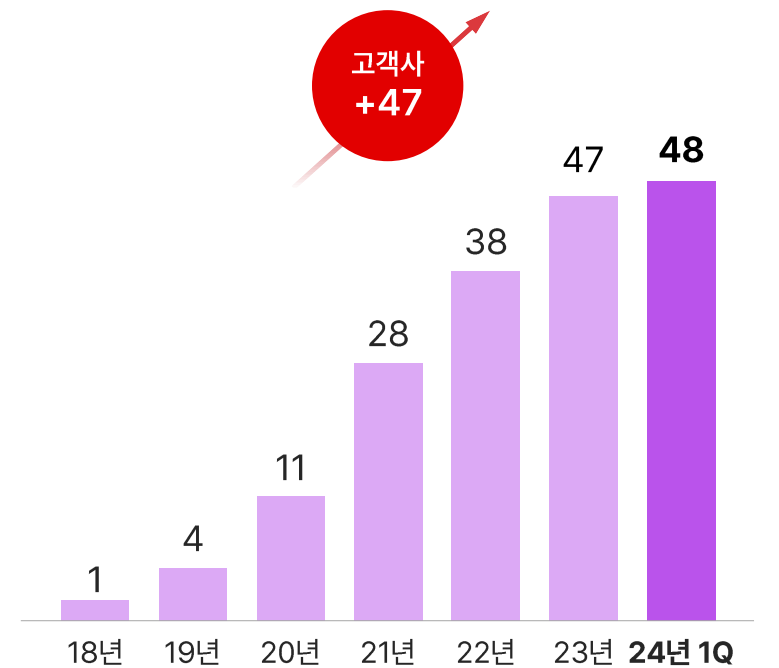
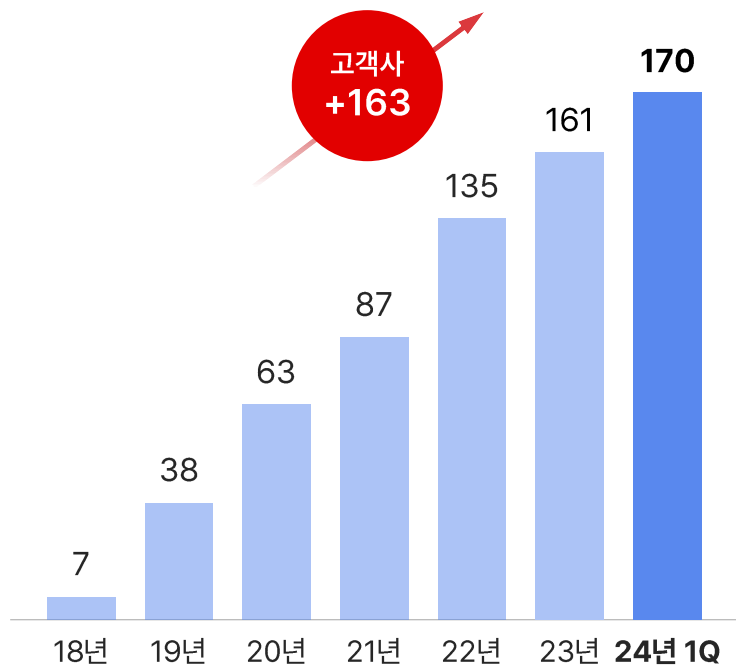
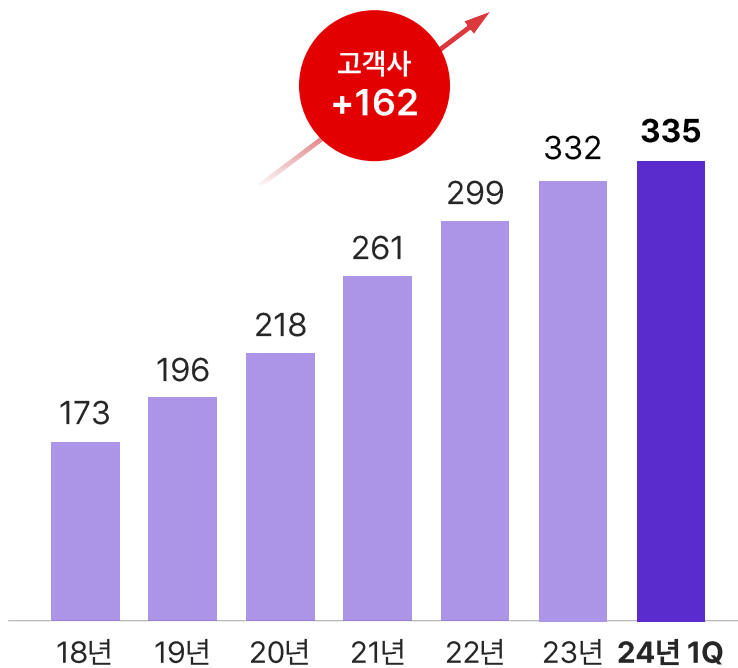
...

글로벌 공급망 리스크 대응 및 구매 경쟁력 강화를 위한
구매 공급망관리·AI 소프트웨어 도입 수요는 꾸준히 증가

On-premise Customers (단위: 개)

Cloud Customers (단위: 개)

AI Customers (단위: 개)



주1) 누적 고객사 수 기준

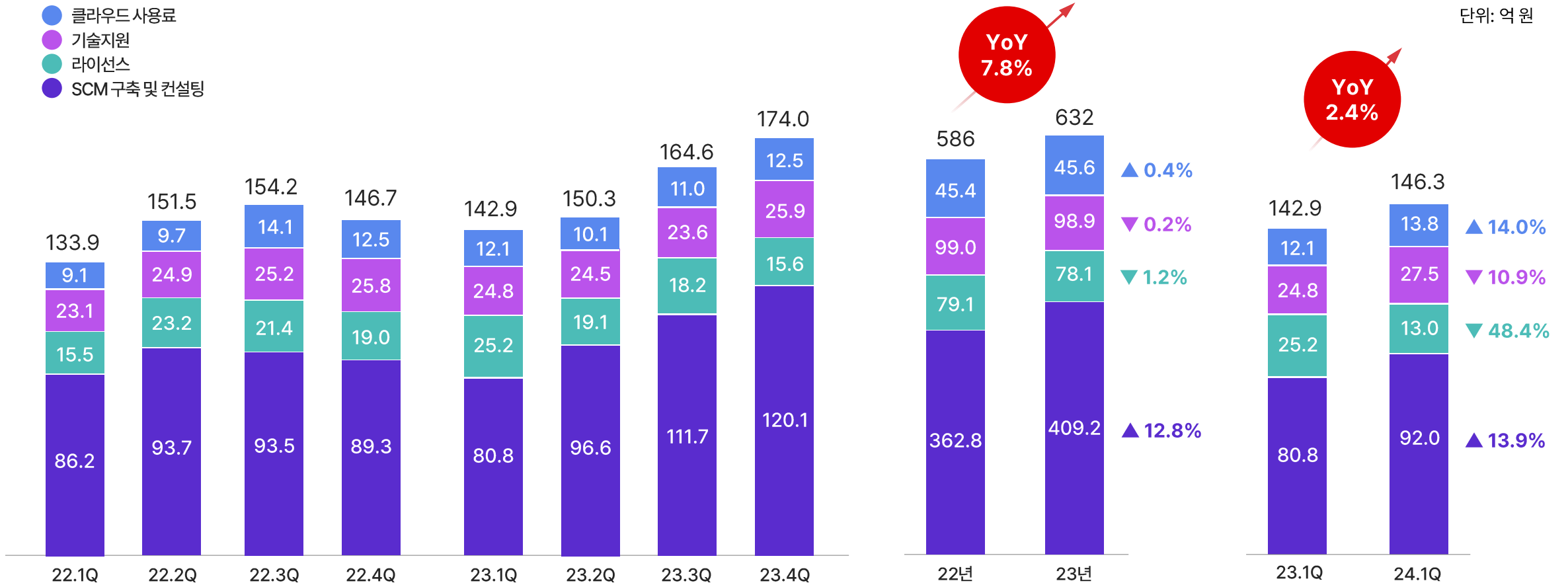
주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

24년 1분기 매출액 146억원으로 역대 최대 1분기 매출 경신
 구매 업무의 디지털 전환(DX) 확대 및 가속화로 엠로의 공급망관리·AI 소프트웨어 수요 증가

매출액 추이

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

단위: 억 원



주) 연결재무제표 기준

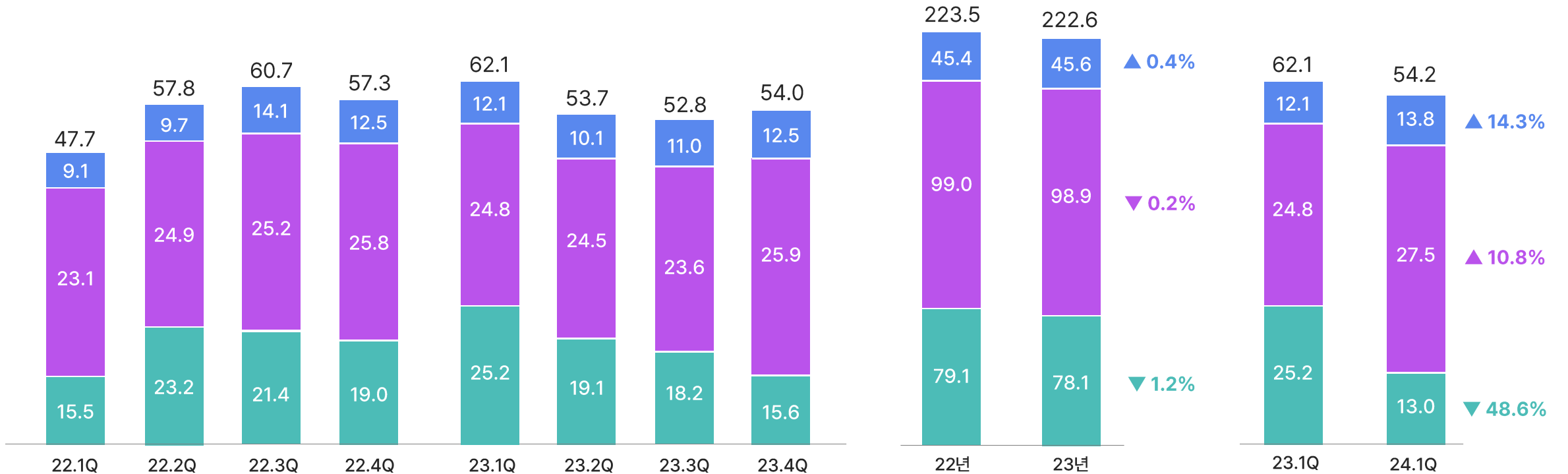
24년 1분기 기술기반 매출액 54.2억원 기록, 전체 매출액 대비 약 37%의 매출 비중

기술기반 매출액 추이

- 클라우드 사용료
- 기술지원
- 라이선스

단위: 억 원

'기술기반 매출 비중 → 향후 50% 이상 확대 목표'



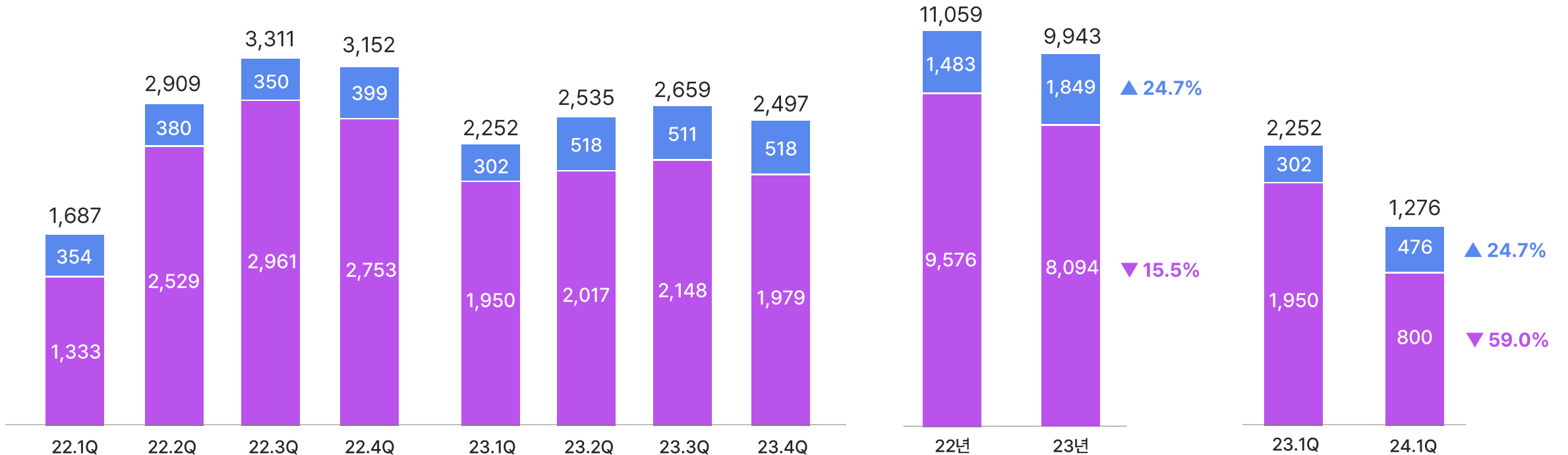
24년 해외시장 진출을 위한 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 개발 투자, 글로벌 사업 인력 충원, 인건비 상승 등으로 영업이익 감소 → 미래 성장을 위한 적극적인 투자 단행

EBITDA 추이

● 주식보상비용
● EBITDA

단위: 백만 원

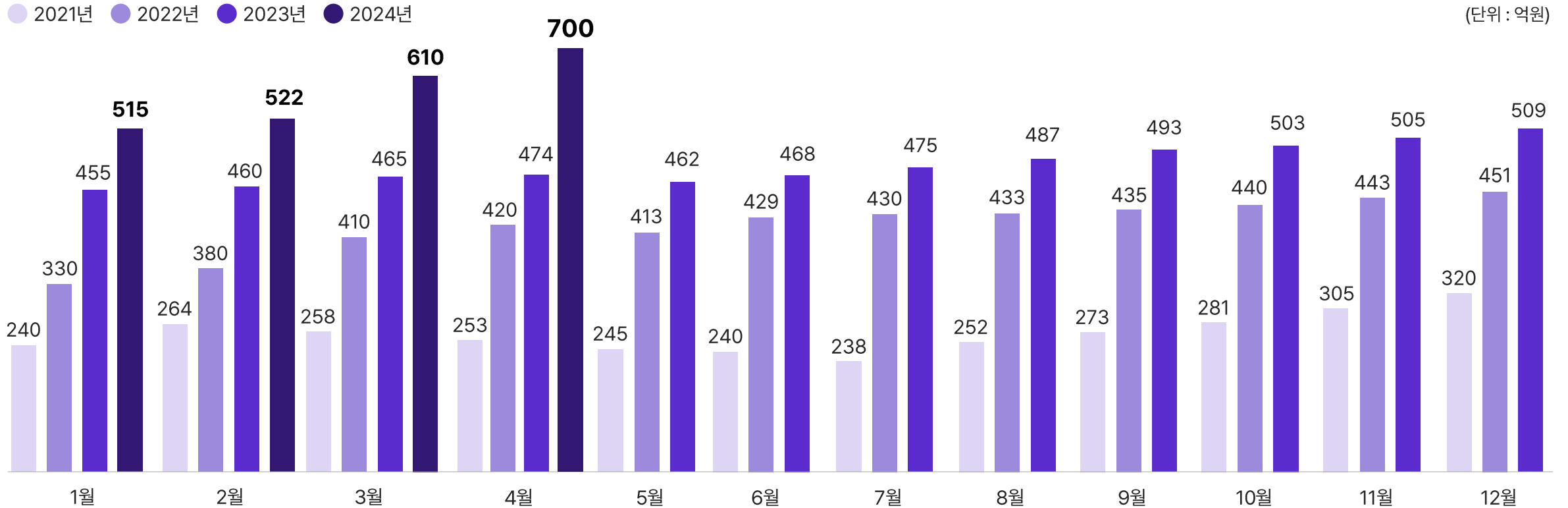
'해외시장 진출을 위한 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 개발 투자'



주) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

24년 700억원의 역대 최대 수주잔고 보유 → 미래 안정적인 매출 성장 기반 마련

- 21년 1월 수주잔고 240억원 → 12월 수주잔고 320억원 (+80억원, 33.3% 증가) : 21년 별도 매출액 441억원 달성
- 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 → 4월 수주잔고 700억원 (전년 동기 대비 +185억원, 35.9% 증가)**



주) 24년 4월말 기준

Chapter 2.

Investment Point

1. 글로벌 최초 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼 개발
2. 글로벌 SCM 소프트웨어 시장 규모 및 성장
3. 글로벌 사업 추진 현황
4. 공급망관리 소프트웨어 'SMARTsuite 10.0' 출시
5. 글로벌 대표기업 삼성전자와 차세대 구매시스템 구축 프로젝트
6. 국내 10대 그룹사 고객 확보
7. 미래 비전

글로벌 최초의 통합 공급망관리(SCM) SaaS 플랫폼 개발 구조

- 온라인솔루션즈 단일 플랫폼 위에 '오나인솔루션즈 - 엠로 - 삼성SDS' 3사가 개발한 공급망계획(SCP), 구매 공급망관리(SRM), 공급망물류(SCE) 솔루션을 플러그인(plug-in) 방식으로 통합하여 SaaS 플랫폼으로 제공
- 온라인솔루션즈 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)

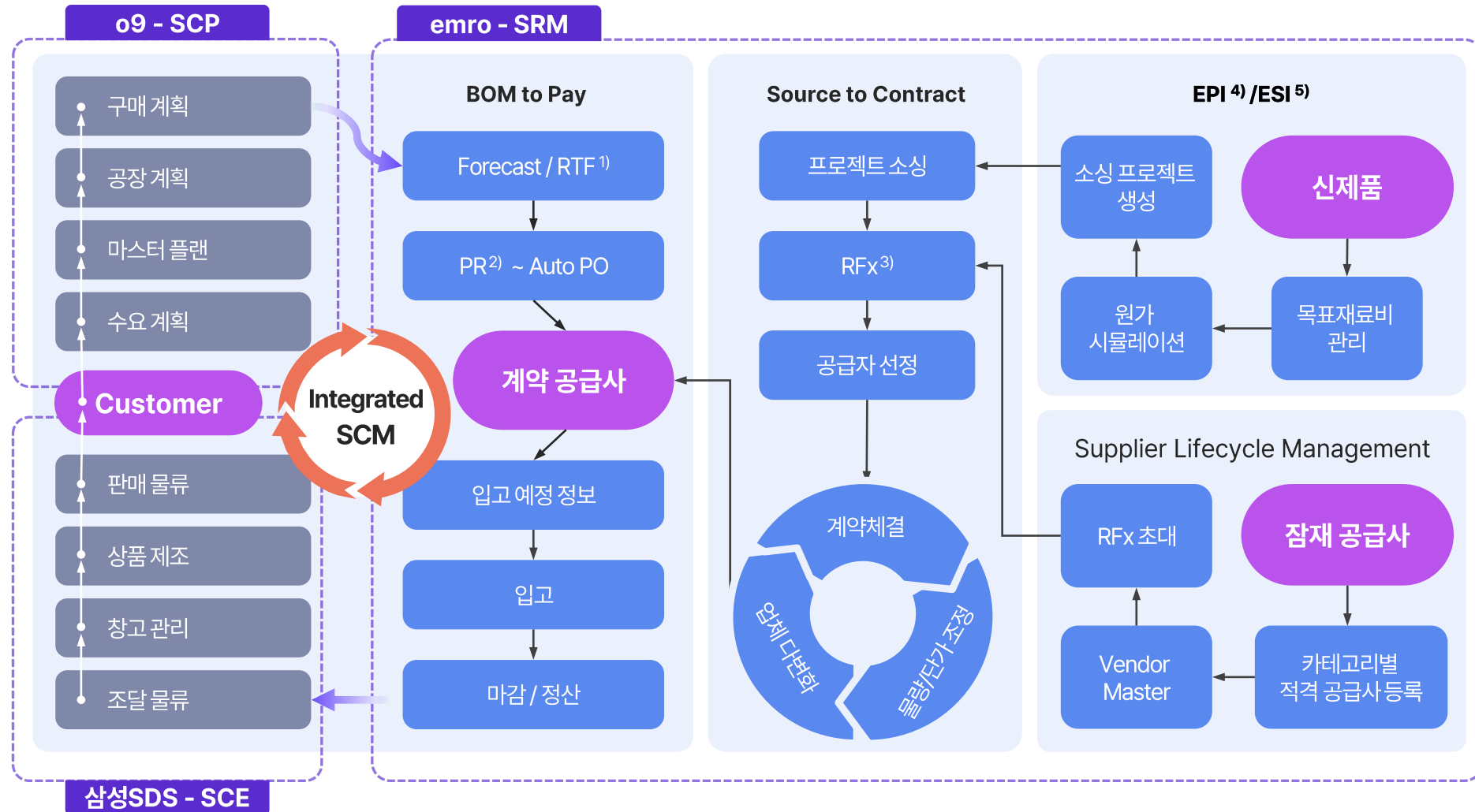
- SW업그레이드, 패치 등 관리 및 편의성 용이
- 설치 비용 및 시간 단축
- 사용료(구독) 기반의 안정적인 매출 발생

PaaS

(Platform-as-a-Service)



엠로의 글로벌 SRM 프로세스(직접 구매 영역)

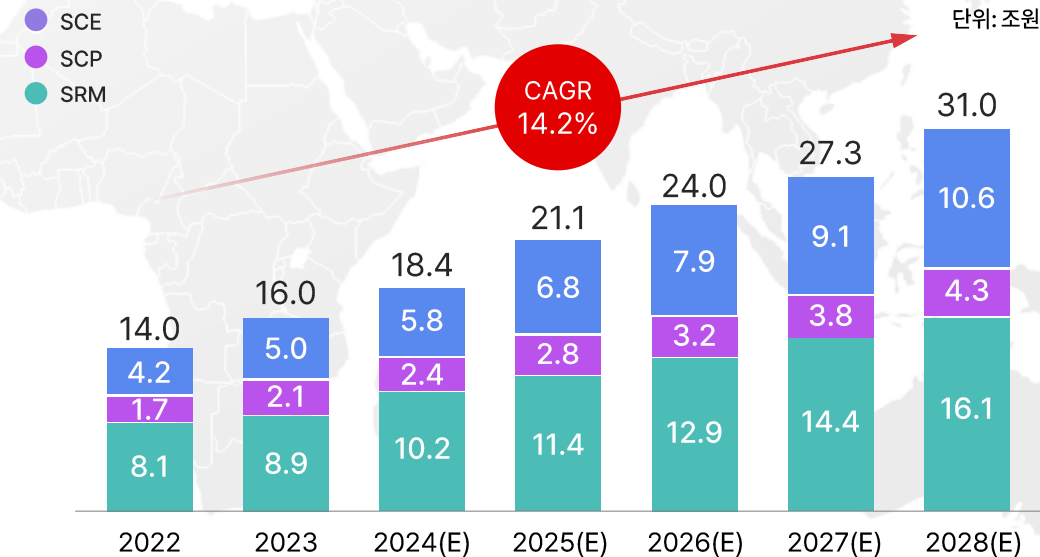


1) RTF: Response to Forecast 2) PR : Purchase Requisition 3) RFx: Request for Information / Quotation / Proposal
 4) EPI: Early Procurement Involvement 5) ESI: Early Supplier Involvement

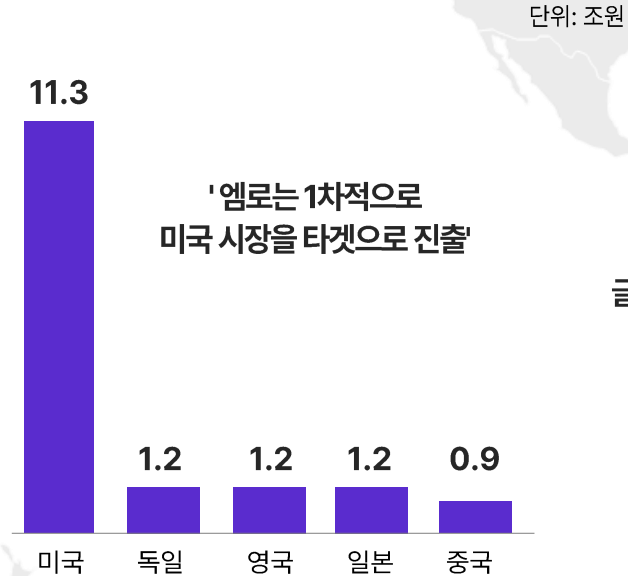
엠로, 국내를 뛰어 넘어 글로벌 SCM 소프트웨어 시장으로 진출

- 글로벌 SCM(통합 공급망관리 소프트웨어) 시장은 국내시장 대비 약 40~50배 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 SCM SaaS 시장 규모



국가별 SCM 시장 규모 (상위 5개국)



'엠로는 1차적으로 미국 시장을 타겟으로 진출'

'더 크고 빠르게 성장하는 글로벌 SCM 소프트웨어 시장으로 진출'



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

글로벌 SRM 시장을 타겟으로 본격적인 영업·마케팅 활동 진행

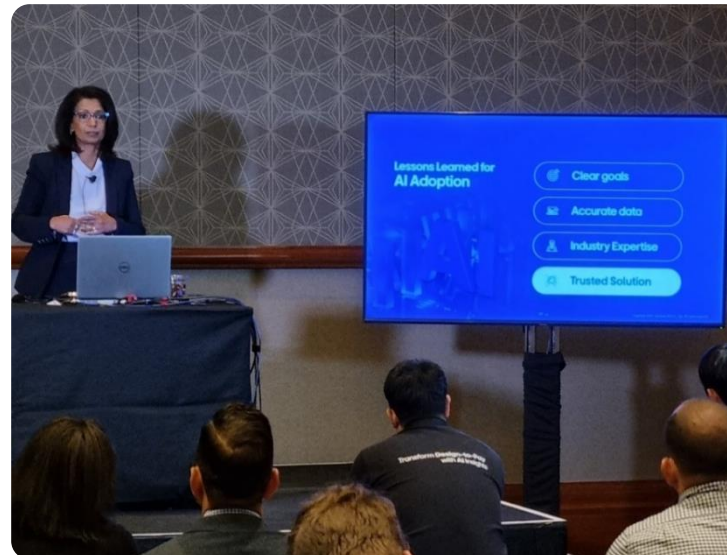
- 삼성SDS 미국 법인 SRM 사업 총괄 대표인 'Dipti Gupta'(SCM 솔루션 업체인 E2open, AWS Global Head Supply Chain, Logistics & Transportation 출신) SCM 전문가 영입
- 북미 시장 내 네트워크 확대와 영업/마케팅 활동 가속화, 현재 북미 지역을 중심으로 자동차, 하이테크 업종 등을 대상으로 활발하게 글로벌 사업을 추진 중
- 오나인솔루션즈, 삼성SDS와 함께 올해 글로벌 사업을 위한 고객 레퍼런스 확보와 성공적인 글로벌 SW시장 진출 기반을 마련할 계획

“ **엠로 SRM 솔루션에 대한 높은 관심과 긍정적인 반응, 엠로의 솔루션이 글로벌 시장에서 충분히 경쟁력 있음을 다시 한 번 입증** ”

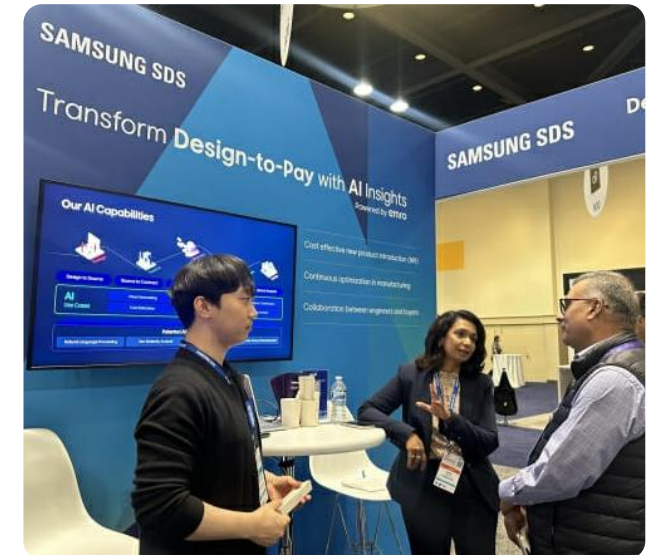
* CES2024, 구매 공급망관리 솔루션 소개(24년 1월)



* ISM World 2024 참가(24년 4월 29일~5월 1일)



* 가트너 공급망 심포지엄 엑스포 참가(24년 5월 6~8일)



주1) ISM(Institute for Supply Management) World : 미국 구매 전문가 협회에서 주최하는 연례 컨퍼런스

주2) 삼성SDS 미국 법인 SRM 사업 총괄 대표인 'Dipti Gupta'가 엠로의 AI기술을 활용한 공급망관리 혁신 사례를 발표하는 모습

가트너 공급망 심포지엄 엑스포 참가 사진

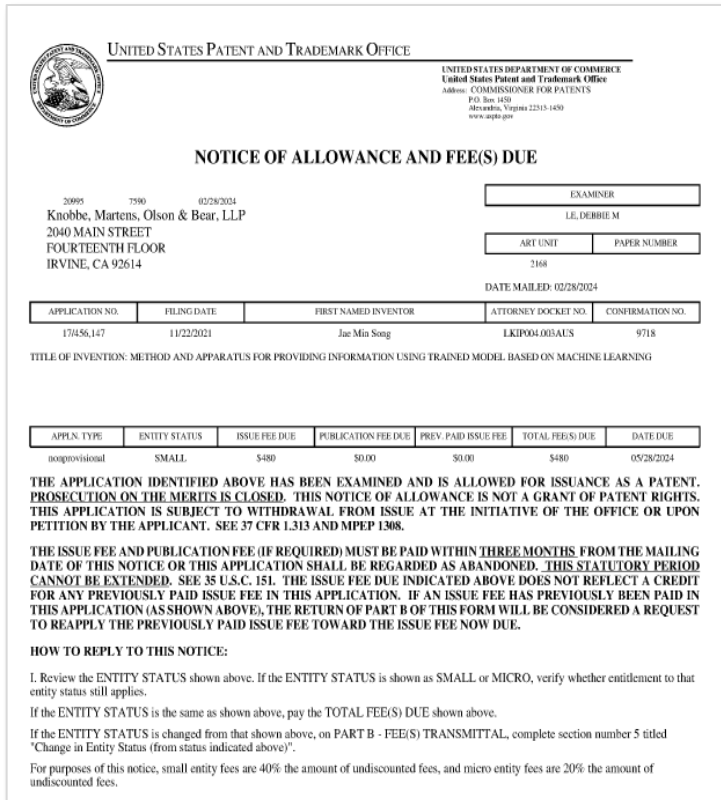


뒷줄 좌측 네 번째부터 엠로 김광섭 부사장(DX사업부문장, CTO), 엠로 송재민 대표이사(CEO), 삼성SDS SCM상품기획그룹 권오형 그룹장, 삼성SDS 아메리카 SCM사업 총괄 Dipti Gupta 본부장 (엠로의 글로벌 사업팀도 함께 참석)

글로벌 SW 선진시장 미국에서 엠로의 AI 기술 역량 및 구매 솔루션 인정

- 한국, 일본에 이어 미국에서도 자체 개발한 AI 기술 특허 등록 결정 → 글로벌 SW 시장 중 가장 크고 선진화된 미국 시장에서 엠로의 AI 기술 역량 인정
- AI 기반 구매 품목 데이터 유사도 분석 및 자동 분류 기술을 통해 엠로의 공급망관리 AI 소프트웨어 'SMARTitemdoctor'에 적용 (현대차, 대한항공, 현대오일뱅크, 한화건설, 포스코DX 등 다양한 기업들과의 AI 프로젝트 수행)

24년 5월 미국 특허 등록 결정



- 기계 학습을 통한 학습 모델을 사용한 정보 제공 방법 및 장치에 관한 미국 특허 등록 결정서
 - AI 기반 구매 품목 데이터 유사도 분석 및 자동 분류 기술
 - **SMARTitemdoctor** 에 적용
 - 현대자동차, 대한항공, 현대오일뱅크, 한화건설, 현대제철, 포스코DX 등과 AI 프로젝트 진행
- 구매 업무에 특화된 엠로만의 AI 기술력 & 솔루션 인정**

엠로의 AI 기술 역량



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

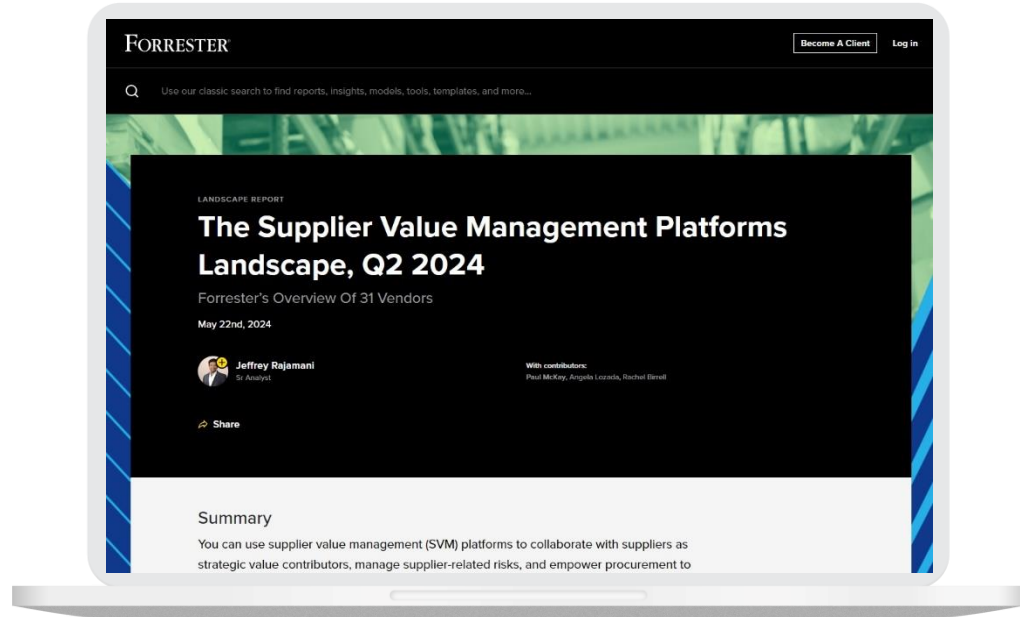
- 글로벌 IT전문 시장조사기관 Forrester Research의 Landscape Report에 엠로-삼성SDS의 SRM SaaS 솔루션 등재
- Coupa, Ivalua, JAGGAER, SAP 등 글로벌 대표 SW 기업들과 함께 엠로의 구매 공급망관리 소프트웨어가 'SVM(Supplier Value Management) 솔루션'으로 선정

FORRESTER

Forrester Landscape Report

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

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



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, I

Summary

You can use supplier value management (SVM) platform suppliers as strategic value contributors, manage supplier-related risks, and 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 differer makers should use this report to understand the value platform, learn how vendors differ, and investigate opt focus.

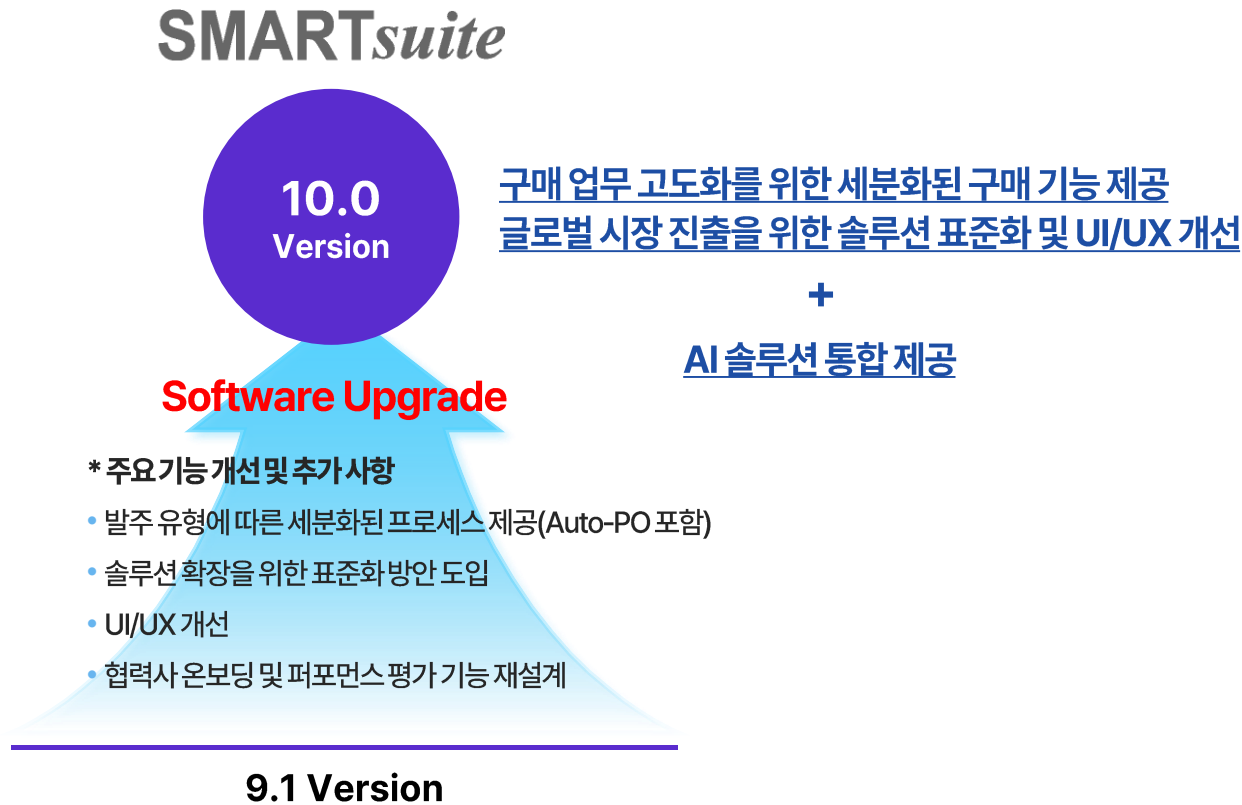
© 2024 Forrester Research, Inc. All trademarks are property of their respective For more information, see the [Research Policy](#), contact [clients@forrester.com](#)

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	■ ■ ■

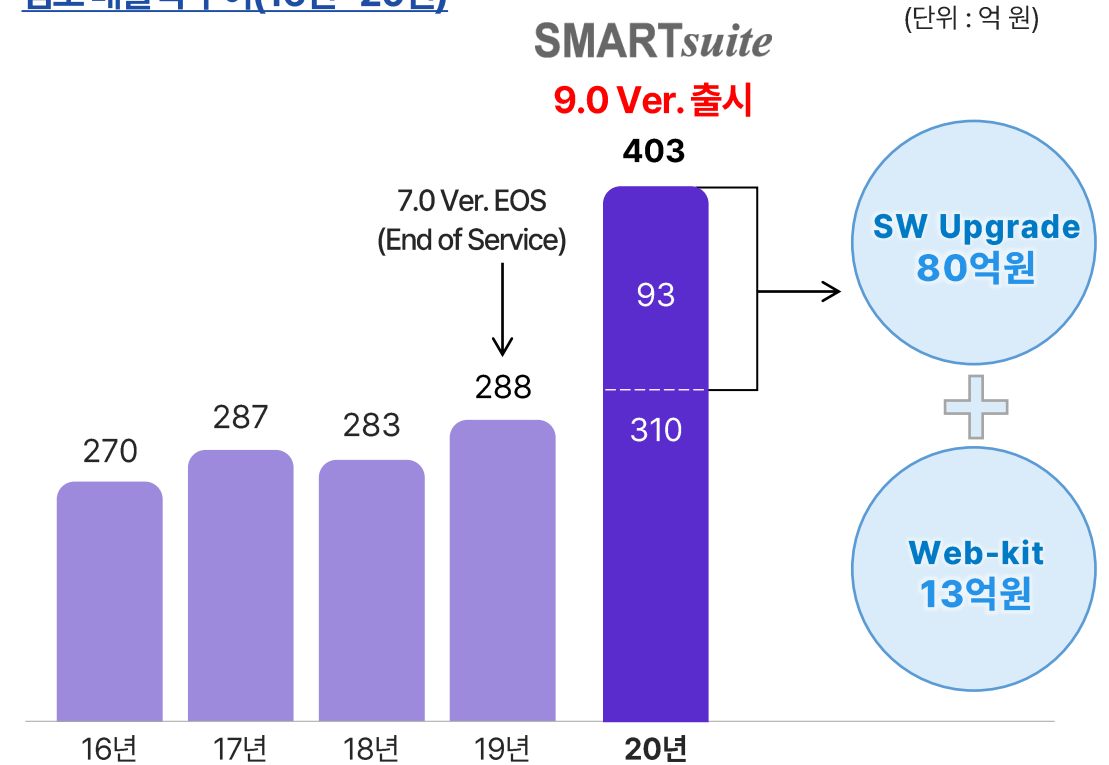
* Forrester Research 홈페이지 (<https://www.forrester.com>)

글로벌 시장을 타깃으로 엠로의 공급망관리 소프트웨어 'SMARTsuite 10.0 Version' 출시

- 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 진행, 보다 사용하기 편하도록 UI/UX 개선
- 향후 10.0 Ver. 소프트웨어 업그레이드 수요 + 9.1 Ver.(구버전) 구동을 위한 임시 프레임워크 추가 매출 기대



엠로 매출액 추이(16년~20년)



주) 별도 재무제표 기준

글로벌 대표기업 삼성전자와 차세대 구매시스템(Next-SRM) 구축 프로젝트 진행

- 단순한 대규모 프로젝트 계약이 아닌, 엠로에게 있어 매우 의미있는 성과 → 높은 매출 증가 및 해외시장 진출을 위한 베스트 레퍼런스 확보
- 글로벌 IT전문 컨설팅기업 액센츄어를 통해 엠로에 대한 실사, 검증 작업 진행 → 엠로에 대한 글로벌 소프트웨어 기업으로 높은 평가와 인정
- 글로벌 대표 IT기업 및 컨설팅사와의 제안 경쟁에서 엠로가 최종 선정 계약
- 23년 하반기부터 상세 PI 프로젝트 진행 → 24년 본격적인 프로젝트 착수 및 진행 → 25년까지 구축 완료



emro

삼성전자 차세대 구매시스템 구축
(Next-SRM)
프로젝트 계약 체결

- 1 엠로만의 Captive Market 구축 → 높은 매출 증대**
 - 1년 7개월간 494억원 규모의 대규모 프로젝트 계약
 - 삼성전자 프로젝트를 시작으로 점진적으로 계열사 확산 프로젝트 진행 계획
- 2 해외 진출을 위한 교두보 마련 → 글로벌 베스트 레퍼런스**
 - 글로벌 대표기업 A사와 Best Practice 구축, 업계 내 가장 크고 의미있는 레퍼런스
 - 글로벌 소프트웨어 기업들도 A사의 레퍼런스를 바탕으로 성장
- 3 공급망관리 SW 시장에서의 전문성과 기술력 입증**
 - 엠로의 뛰어난 구매 전문성과 노하우, 공급망관리 소프트웨어 기술력, 클라우드 서비스, 다수의 프로젝트 수행 경험 등 글로벌 SRM 영역에서 경쟁우위 입증
- 4 엠로의 독보적인 AI 소프트웨어 기술력 입증**
 - 차세대 SRM 시스템 내 엠로의 AI 소프트웨어 제공
 - 구매의 전문지식을 바탕으로 AI 기술을 통해 다양한 문제점 해결, 구매 경쟁력 강화

emro

구매 공급망관리 SW 업계 내
기술력 입증

엠로의 공급망관리 신규 SW 적용
(SMARTsuite 10.0 ver.)

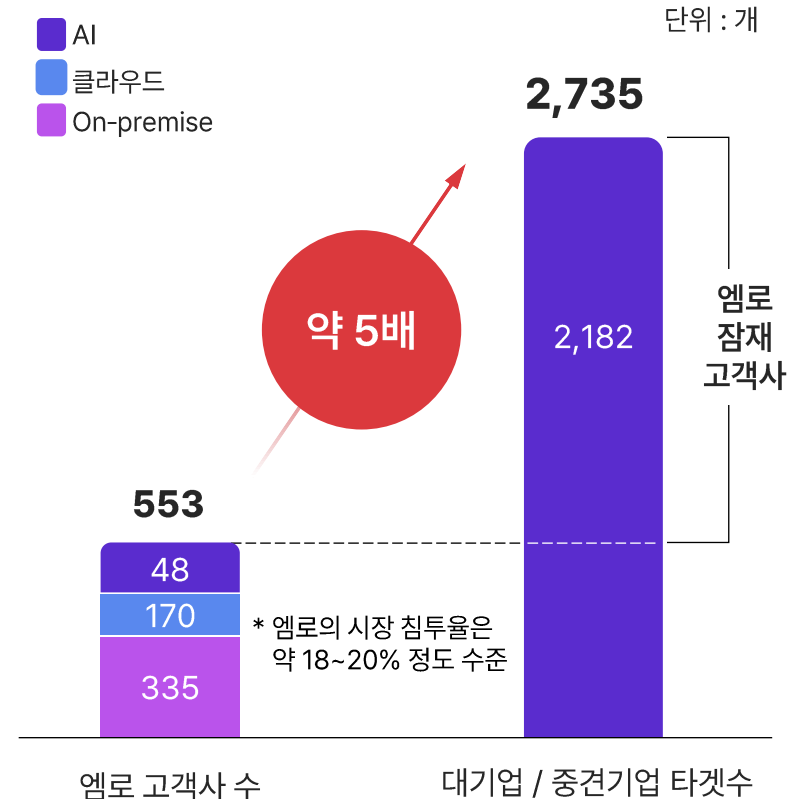
엠로만의 다양한 AI 솔루션 적용
(Item doctor, Crawling, 검색엔진,
Dash board, LLM 모델 등)

국내 10대 그룹사 모두 엠로의 공급망관리 소프트웨어·AI 솔루션을 도입하여 구매 업무를 혁신 중

- 24년 1분기 롯데케미칼 인도네시아 법인의 공급망관리 클라우드 서비스 도입으로 엠로는 국내 10대 그룹사를 모두 고객사로 확보(상징적 의미)
- 엠로의 국내 SRM 시장 침투율은 약 18~20% 정도 수준. 매출 천억원 이상 중견/대기업 잠재고객 타겟수는 약 2,735개사
→ 국내 SRM 시장 개화 및 성장에 따라 잠재 타겟 고객사는 급격히 증가 전망



엠로 시장 침투율 및 미래 잠재 고객사수



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
6. 글로벌 SCM 기업 Coupa 사례



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 / 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

- 경원대학교 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)

02 | 요약 재무제표 (연결)

재무상태표				
(단위 : 백만 원)				
구분	2021년	2022년	2023년	2024년 1Q
유동자산	32,915	18,017	27,472	27,091
비유동자산	22,845	55,654	64,133	66,026
자산 총계	55,760	73,671	91,605	93,117
유동부채	12,033	11,429	59,542	59,340
비유동부채	1,999	11,278	3,206	3,391
부채 총계	14,032	22,707	62,748	62,731
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	7,856
기타 포괄손익 누계액	1,728	1,782	1,504	1,651
이익잉여금	13,249	20,162	(7,161)	(6,624)
비지배지분	130	300	560	512
자본 총계	41,729	50,965	28,856	30,386
부채와 자본총계	55,760	73,671	91,605	93,117

손익계산서				
(단위 : 백만 원)				
구분	2021년 ¹⁾	2022년	2023년	2024년 1Q
매출액	47,015	58,623	63,174	14,625
매출원가	27,371	35,801	39,020	9,460
매출총이익	19,644	22,822	24,154	5,165
판매비와 관리비	12,912	16,336	19,491	5,134
영업이익	6,732	6,486	4,663	31
기타이익	52	1,380	540	11
기타비용	16	6	1,917	296
금융수익	166	110	111	1,477
금융비용	314	45	30,484	430
법인세비용 차감전 순이익	6,620	7,924	(27,087)	793
당기순이익	5,365	6,584	(26,454)^{주3)}	619
EBITDA	9,408	9,576	8,094	800
주식보상비용	348	1,483	1,849	476
조정EBITDA²⁾	9,756	11,059	9,943	1,276

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

02 | 요약 재무제표 (별도)

재무상태표				(단위 : 백만 원)
구분	2021년	2022년	2023년	2024년 1Q
유동자산	32,012	16,679	25,112	24,251
비유동자산	22,549	55,539	64,161	65,921
자산 총계	54,561	72,218	89,273	90,172
유동부채	11,402	10,892	58,847	58,116
비유동부채	1,776	11,243	3,206	3,168
부채 총계	13,178	22,135	62,053	61,284
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	7,856
기타 포괄손익 누계액	1,728	1,782	1,504	1,651
이익잉여금	13,034	19,580	(8,237)	(7,610)
자본 총계	41,383	50,083	27,220	28,888
부채와 자본총계	54,561	72,218	89,273	90,172

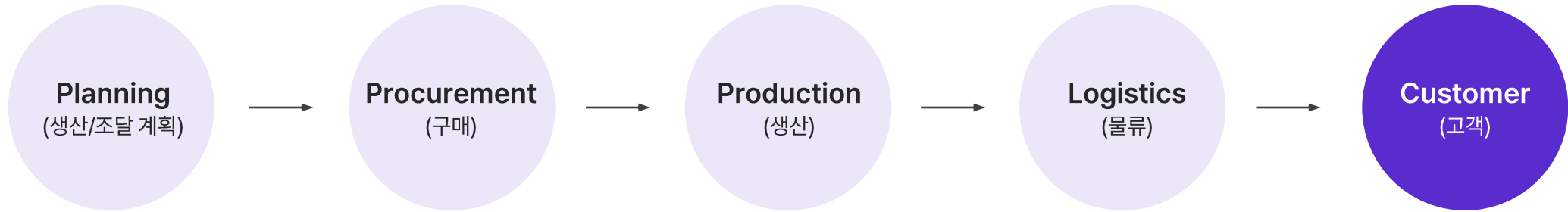
손익계산서				(단위 : 백만 원)
구분	2021년	2022년	2023년	2024년 1Q
매출액	44,149	54,801	59,312	13,833
매출원가	25,021	33,475	36,883	8,838
매출총이익	19,128	21,326	22,429	4,995
판매비와 관리비	12,254	15,385	18,425	4,858
영업이익	6,873	5,941	4,004	137
기타이익	106	1,370	354	2
기타비용	16	5	1,917	282
금융수익	164	108	106	1,471
금융비용	305	40	30,479	429
법인세비용 차감전 순이익	6,823	7,374	(27,932)	899
당기순이익	5,550	6,062	(27,269)^{주2)}	727
EBITDA	9,452	8,904	7,311	853
주식보상비용	349	1,483	1,849	476
조정EBITDA¹⁾	9,801	10,387	9,160	1,329

1) 조정EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

2) 삼성SDS 피인수 과정에서 발행한 CB, BW 파생상품평가손실로 293억원의 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 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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



SCP (Supply Chain Planning)

공급망계획은 제품에 대한 수요를 예측하고, 원재료와 구성품, 생산, 마케팅, 유통 및 판매를 계획하는 과정으로, 이를 기반으로 SCM 마스터 플랜을 수립

- 수요 계획
- 영업 및 운영 계획
- 구매 계획
- 생산 계획
- 재고 관리

SRM (Supplier Relationship Management)

공급망관리(구매조달)는 구매요청, 업체 소싱 및 선정, 가격 협상, 계약, 발주, 검수 등을 포함하는 전략적인 업무 프로세스로 기업 밸류체인 경쟁력 강화의 핵심 요소

- 조달구매 / 개발구매
- 원가관리
- 전자계약관리
- 협력사 통합 관리
- 품목 기준정보 관리 / 구매정보 분석

SCE (Supply Chain Execution)

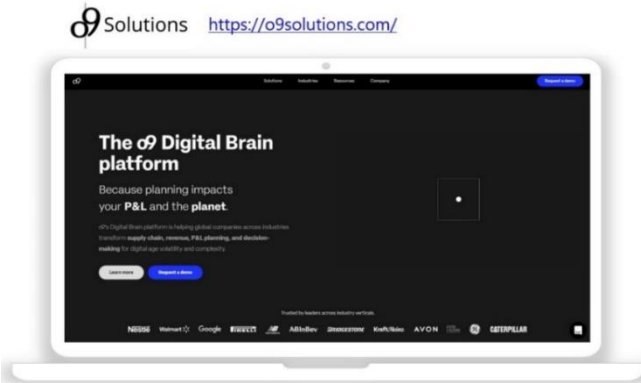
공급망물류는 원자재 조달부터 생산단계를 거쳐 최종 소비자에게 제품이 전달되는 물류 프로세스 전반을 통합 관리하는 것으로, 이를 통해 저렴한 비용으로 높은 수준의 물류 서비스 제공 가능

- 판매 물류
- 조달 물류
- 창고 관리
- 상품 제조
- 물류 관리

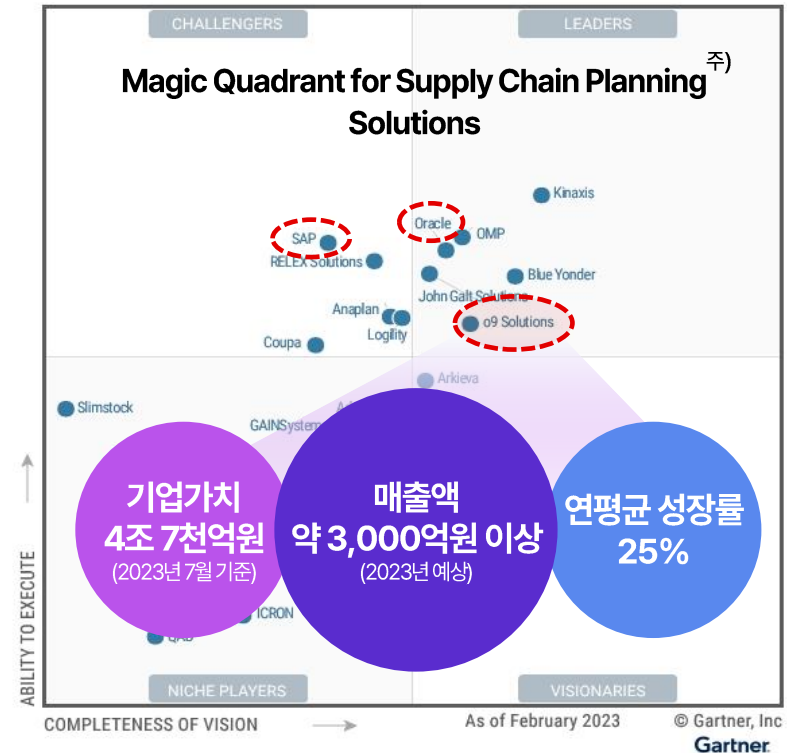
글로벌 최고의 AI 기반 공급망계획(SCP) SaaS 플랫폼 기업 '오나인솔루션즈'

- 오나인솔루션즈는 기업의 공급망을 분석해 통합 비즈니스 계획 수립 및 실행을 지원하는 공급망계획(SCP) 글로벌 1위 기업
- 2022년, 2023년 2년 연속 가트너 매직 퀴드런트* 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

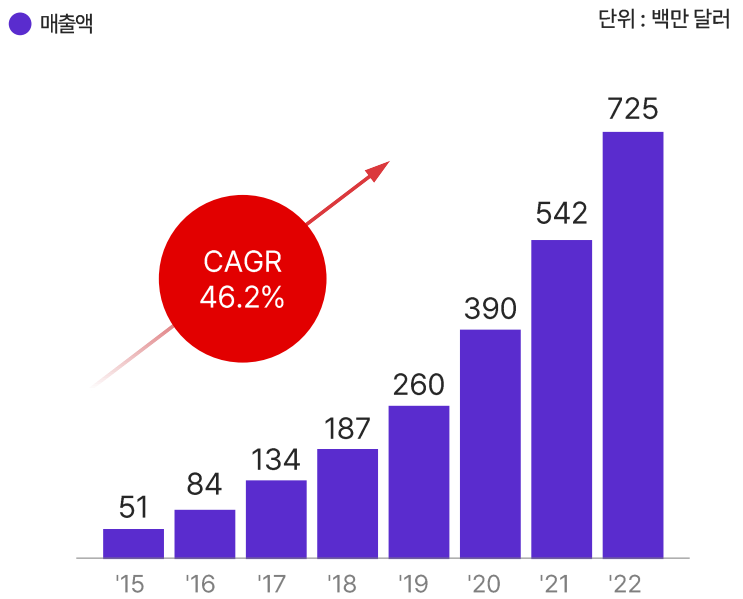


주) IT 전문 시장조사기관 Gartner가 주요 글로벌 업체들의 역량을 평가해 자체 분석 프레임인 Magic Quadrant 상에 표기해 발표

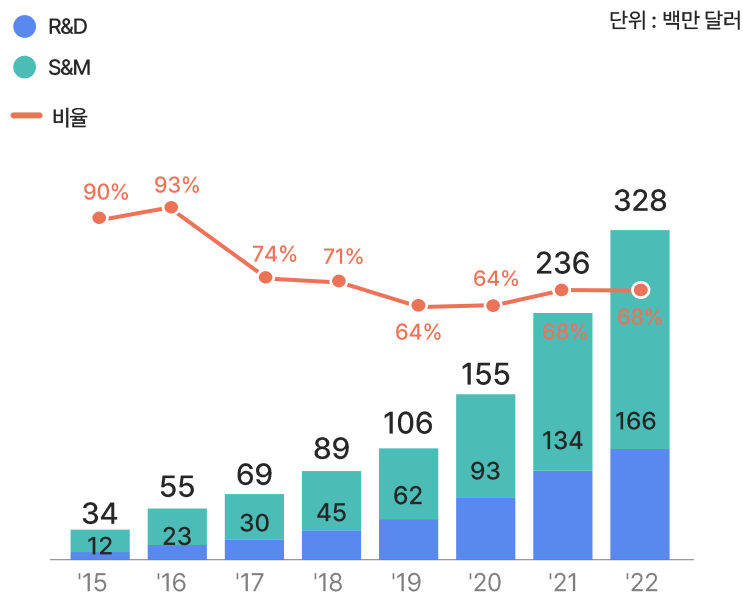
Coupa 매출액은 2015년 670억원에서 2022년 9,500억원으로 CAGR 46.2% 기록

- Coupa는 Cloud Procurement S/W 시장 점유율 2위 기업
- 지속적인 고객 확대로 신규 반복 수익(recurring revenue)이 증가하며 고성장 지속 → 구독 계약 기간은 일반적으로 3년
- 2022년 기준 전체 매출액 중 미국 시장에서 60%의 매출 달성, 기타 국가 40%
- 반면, 영업이익은 2015년 -\$27백만(-354억원)에서 2022년 -\$244백만(-3,204억원)으로 적자 폭 확대 지속 → 영업-마케팅 비용, 인수 합병에 따른 주식 보상 비용, 무형자산 상각비 증가 등에 기인
- 클라우드 기반의 Procurement 솔루션의 고성장 사례, 엠로는 비용적인 측면에서 상대적인 우위에 있음

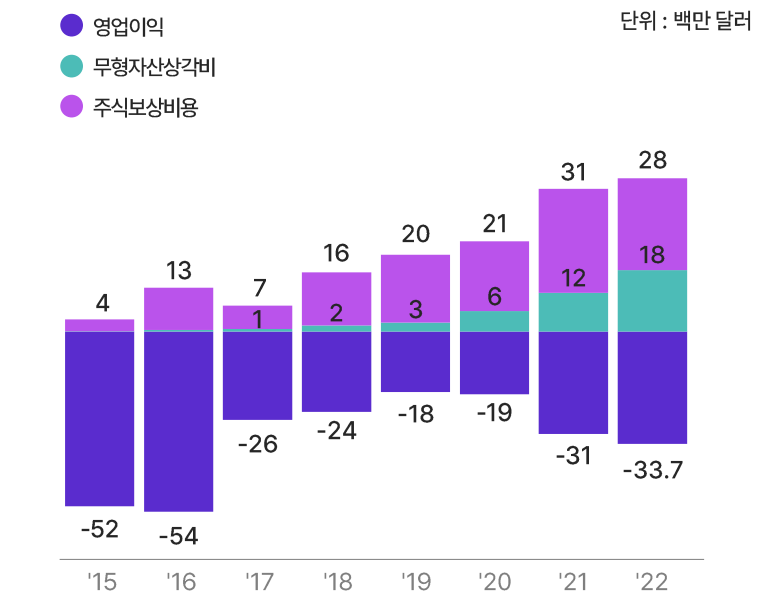
Coupa 매출액 추이



R&D, 영업-마케팅 비용 추이



기타비용



* 자료 : Coupa 공시 자료