

INVESTOR RELATIONS 2026

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위 '엠로'

VER.2026.01



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 해당될 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. Financial Performance

Chapter 3 Investment Point

Appendix.

Chapter 1.

Business Overview

1. 기업 운영 관리 시스템
2. Corporate Identity
3. 엠로의 사업영역
4. 공급망관리 소프트웨어 도입 배경
5. 매력적인 비즈니스 모델
6. Our Offering
7. AI 사업 성과

기업 운영 관리 시스템은 공급망관리(SRM)·전사적 자원관리(ERP)·고객 관계관리(CRM)의 세 축으로 구성, EMRO는 그중 공급망관리(SRM) 솔루션 분야에서 국내 No.1 경쟁력을 보유



글로벌 최고의 공급망관리 소프트웨어 전문기업

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

최다 고객사

580+
고객사 확보

1,600+
프로젝트 수행

최고 전문성

26년+
경험 및 노하우

400명+
전문인력 보유

최상의 기술력

- 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



AI 기반 지능형
구매 혁신 솔루션



SaaS형
클라우드 서비스



구매 특화
플랫폼
(Buyble)

구매 전 영역에 대한
통합 구매 솔루션

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

검증된 AI 신기술 기반의
구매 혁신 솔루션

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

경제적이고 신속한
클라우드 SaaS 서비스

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

구매 담당자들을 위한
네트워킹 플랫폼 운영

- 구매 관련 최신 뉴스, 칼럼, 교육 영상 등 각종 컨텐츠
- 구매 담당자 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

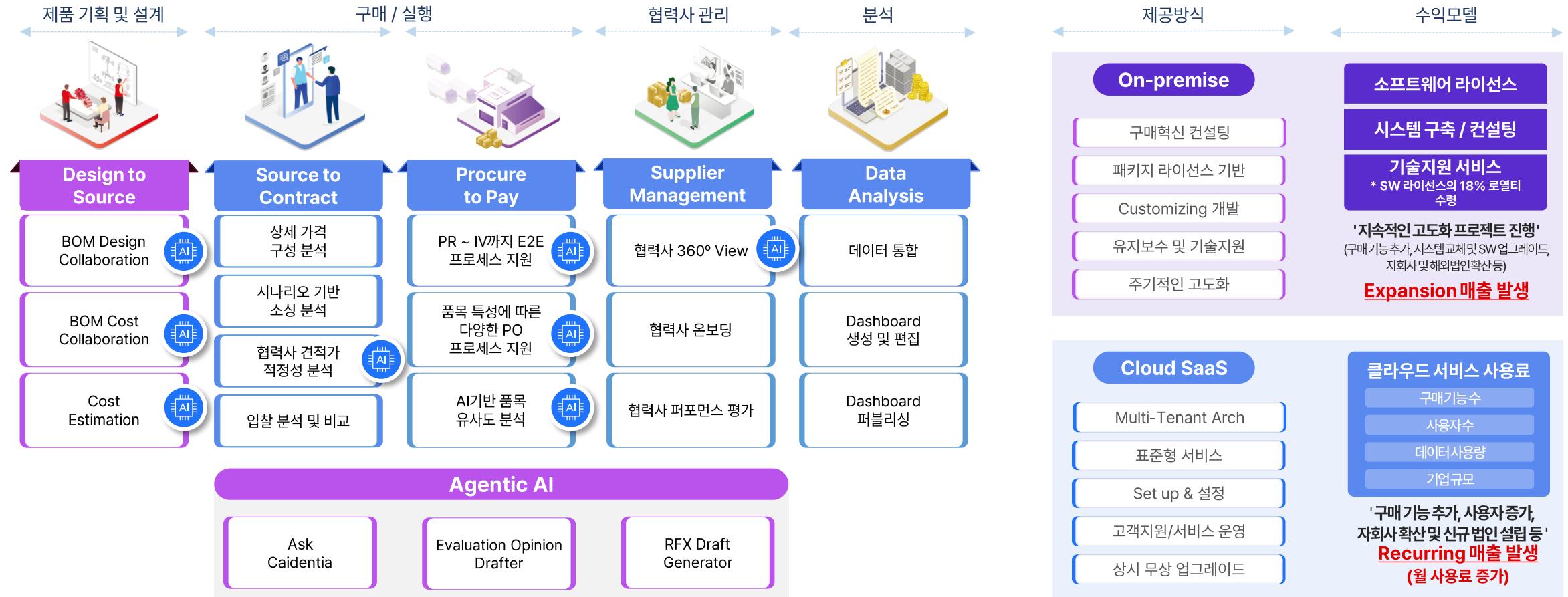
- 구매원가 3~5% 절감
- 최적의 소싱 전략을 통한 업체간 공정경쟁 유도
- 체계적인 단가 비교로 가격 합리화
- 전사 통합구매를 통한 구매력/협상력 증가



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



06 | Our Offering (1) – Design to source

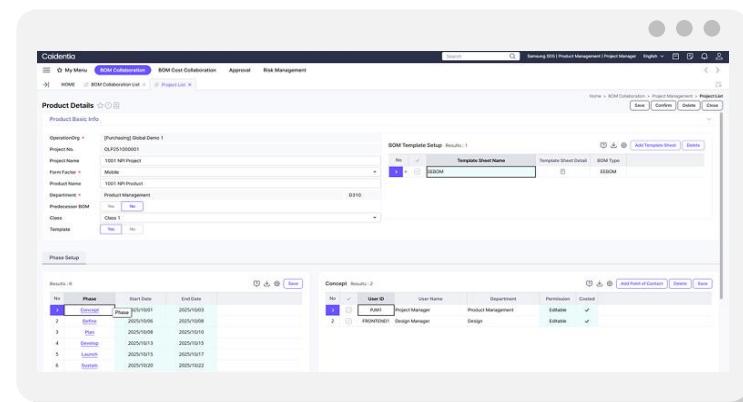
emro

제품 설계 단계부터 전 수명주기에 걸쳐 다양한 이해관계자와의 긴밀한 협업을 지원

- 사내 유관 부서와 ODM사를 하나로 연결, 구매 부서의 신제품 개발 프로젝트 조기 참여를 통해 사업 효율성과 제품 경쟁력 극대화

● BOM Design Collaboration

AI 기반 버전별 BOM 비교 / 분석을 통해
효율적인 변경 관리를 지원

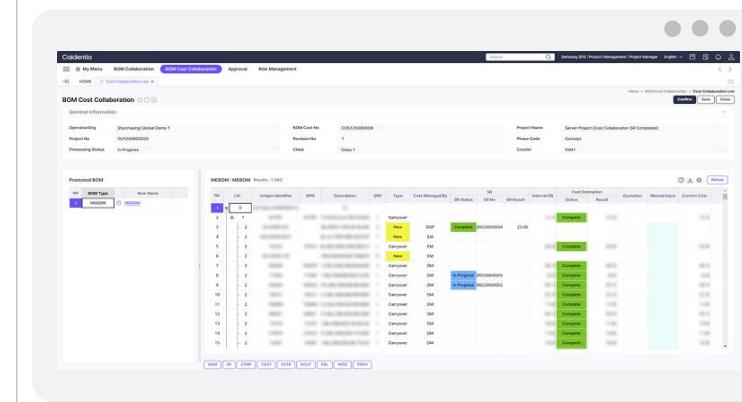


Key Features

- BOM 프로젝트 생성 및 관리
- BOM Uploader 기반 파일 업로드
- Phase 별 BOM 관리
- AI기반 BOM Version 자동 비교/분석

● BOM Cost Collaboration

다양한 원가산정 Tool을 활용하여
최적의 재료비 산정을 지원

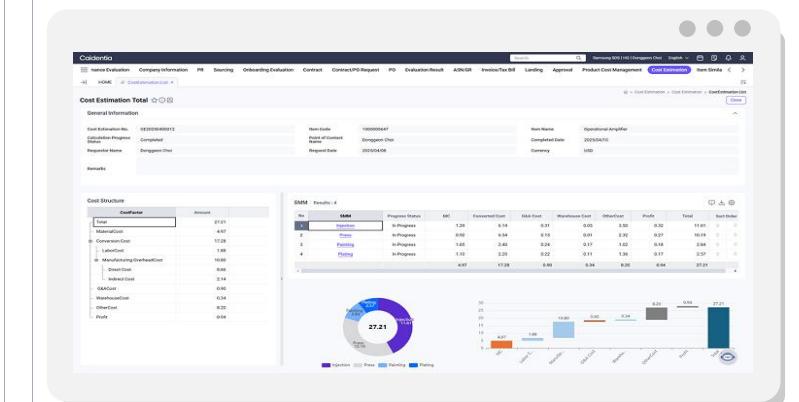


Key Features

- AI 기반 Line Item 별 가격 분석
- BOM 기반 RFQ 진행
- BOM 기반 최적 가격 추천

● Cost Estimation

기성품부터 주문제작품까지, 외부에서 구매하는
부품의 목표 원가를 사전에 산정하여 합리적인
구매 전략 수립과 가격협상 지원



Key Features

- 구매 품목의 원가 구조 분석 지원
- 원가 산정 결과를 직관적으로 확인할 수 있는 분석 대시보드 제공

주) BOM(Bill Of Materials) : 자재 명세서 / RFQ(Request For Quotation) : 견적요청서

06 | Our Offering (2) – Source to Contract

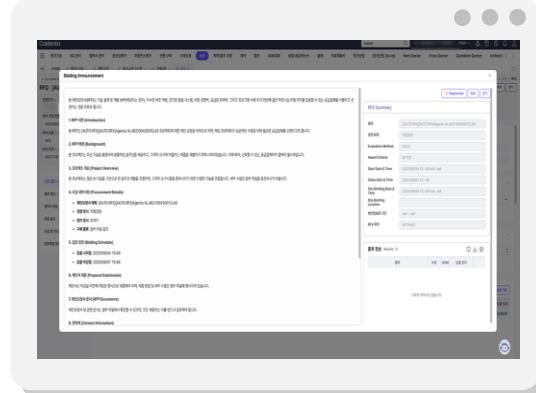
emro

AI 기반 인텔리전스로 전략적 소싱에서 계약까지 모든 단계를 혁신

- AI를 활용한 소싱 심층 분석으로 최적의 전략을 수립, 자동화된 계약까지 연계해 전체 Source to Contract 업무를 최적화

● 상세 가격 구성 분석 ●

최종 가격 너머의 숨겨진 가격 구성을 분석,
데이터에 기반한 최적의 구매의사 결정 지원

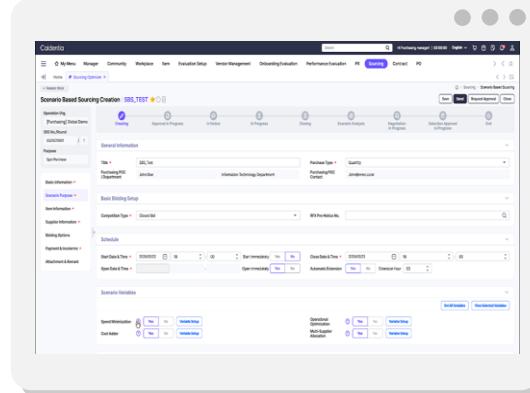


Key Features

- 계층 구조를 활용한 상세 단가 구성 설정
- Landed Cost, NRE 등 카테고리 기반
가산 요소 설정
- 가격 구성 마스터관리
- 협력사 제출 비용의 자동 계산

● 시나리오 기반 소싱 분석 ●

소싱 목적별 시나리오 설정 및 Rule 변동
Simulation 결과값을 비교해
최적의 소싱 전략을 도출

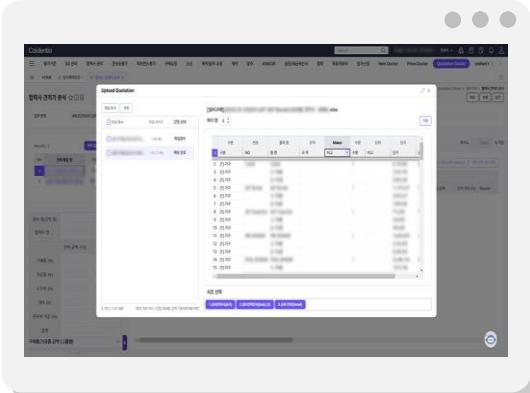


Key Features

- 변수 설정을 통한 시나리오 기반 소싱 생성
- 시나리오 변수에 따른 협력사 투찰 지원
- 유형 별 시나리오 생성
- 시나리오 결과 통합 분석 보고

● 협력사 견적가 적정성 분석 ●

AI 기반 내/외부 데이터 분석을 통한
협력사 견적가 최적화 / 합리적 가격 결정 지원

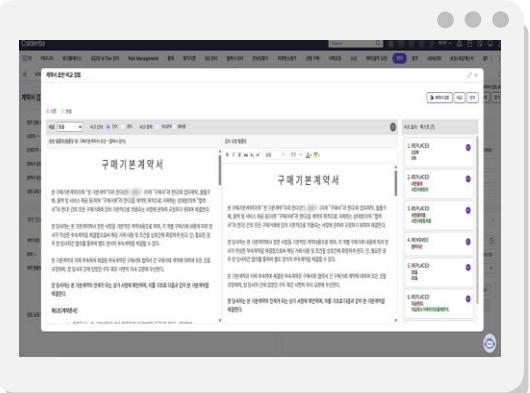


Key Features

- 분석 대상 견적서 업로드 및 점검
- AI 기반 가격 분석 및 검토
- 표준 단가 DB 업데이트
- 견적가 검토 Report 조회

● 입찰 분석 및 비교 ●

과거 구매이력 및 상세 가격 구성을
다각도로 비교 분석, 최적의 공급사 선정 지원



Key Features

- 인터랙티브 그래프를 통한 공급사 순위 시각화
- 과거 구매이력 대비 입찰가 비교 분석
- 품목별 상세 가격 구성 드릴다운 분석
- 가산 요소 기반 결과 시뮬레이션

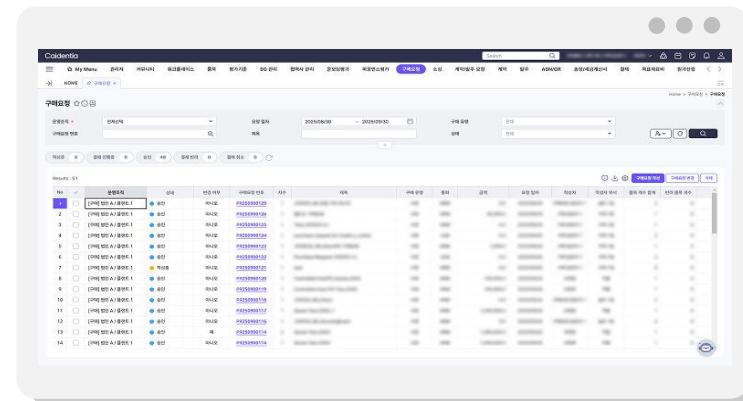
주) Landed Cost : 원산지에서 최종 목적지까지 운송하여 도착 시키기까지 발생하는 모든 비용의 총합 / NRE(Non-Recurring Engineering) : 초기 개발비

구매요청부터 발주, 검수, 정산까지 전 구매 과정을 자동화하여 비즈니스 리드타임을 단축

- 직접 및 간접 구매를 모두 아우르는 P2P 프로세스를 통해 구매요청부터 발주, 송장처리에 이르는 조달 전 과정을 관리

PR ~ IV 까지 E2E 프로세스 지원

PR / PO / GR / IV에 이르는 조달 업무를
End-to-End로 효율적으로 처리할 수 있도록 지원

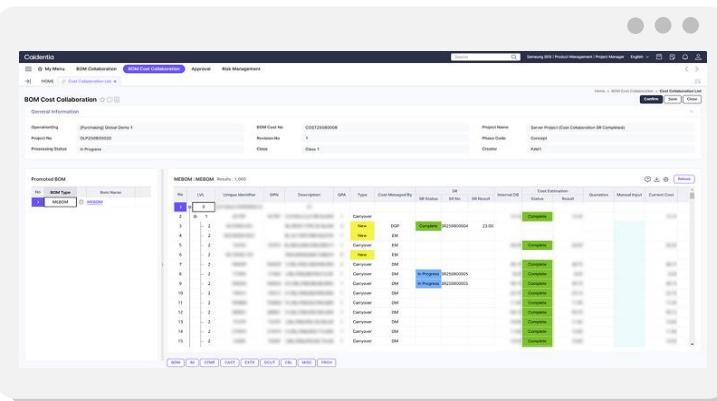


Key Features

- 구매 요청 및 단가계약 요청 관리
- 협업 채널 기반의 입고/납기 준수 관리
- 입고 / 기성평가 수행
- 세금계산서 발행 요청

품목 특성에 따른 다양한 PO 프로세스 지원

품목 유형별로 다양한 옵션을 사전에 정의하고 자동 유효성
검사를 통해 **가장 적합한 PO 프로세스 지원**하여
업무 프로세스를 최적화

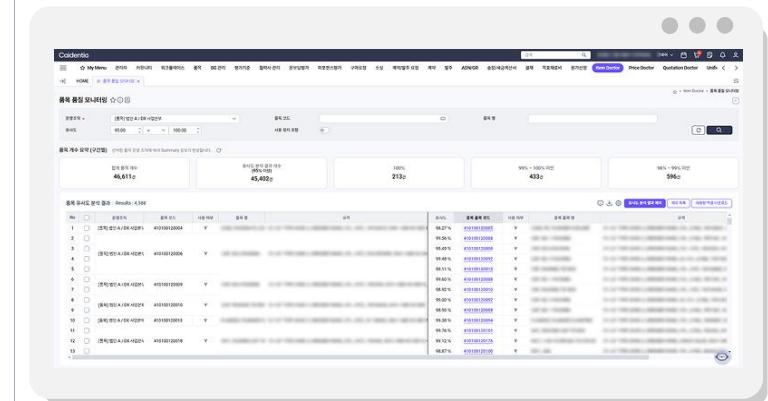


Key Features

- 품목 마스터와 계약 데이터를 활용한 PO 정의
- 운영조직 별 품목에 대한 단가계약, 다중협력사, 물량배분, PO유형 등 관리
- PO profiling 결과 기반 Auto PO 품목 추천

AI 기반 품목 유사도 분석

AI 기반 유사도 분석을 통해 유사 중복 품목을 정확히 식별,
지속적인 품목 마스터 품질 향상을 지원



Key Features

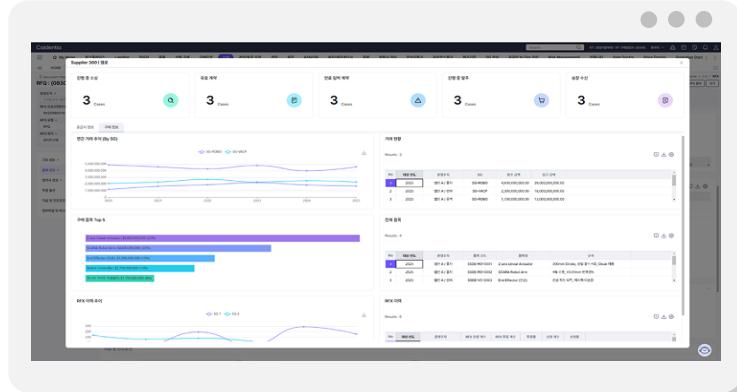
- 신규 품목 등록 시 유사 품목 추천
- 품목 마스터에 대한 품질 모니터링
- 유사 / 중복 품목에 대한 체계적인 사후 관리 지원

체계적인 협력사 관리로 장기적인 파트너십과 비즈니스 가치를 실현

- 협력사 온보딩부터 평가까지 전 과정을 체계적으로 관리하여, 지속 가능한 협력사 관계 구축과 비즈니스 성과 향상을 동시에 달성

협력사 360° View

내/외부 데이터를 기반으로 협력사 정보를 한눈에 파악할 수 있는 360° 관점의 통합 View를 제공하여 종합적인 협력사 관리를 지원

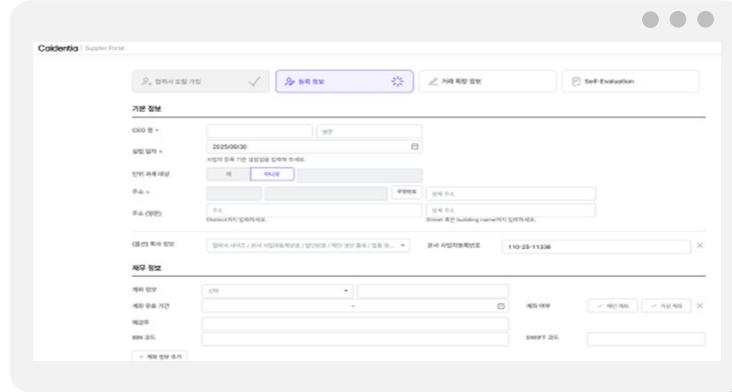


Key Features

- 진행중인 거래 현황 모니터링
- 기본 및 재무 관련 정보 제공
- 연간 거래 Trend 및 거래 이력 정보 제공
- 온보딩 / 퍼포먼스 평가 결과 정보 제공

협력사 온보딩

신규 협력사에 대한 전략적인 온보딩 평가를 통해 경쟁력 있는 협력사 Pool 확보와 체계적인 등록 프로세스를 제공

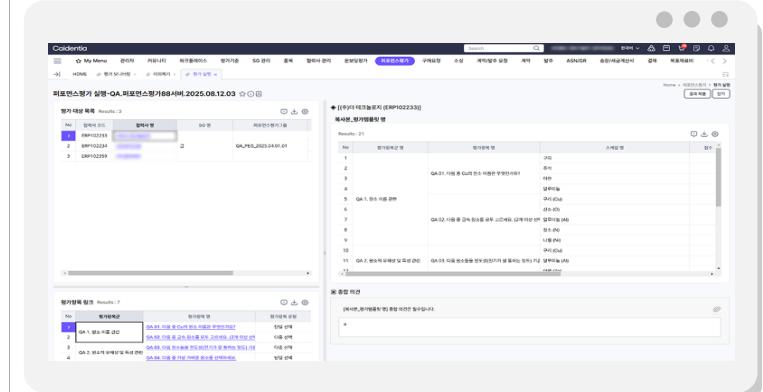


Key Features

- 협력사 셀프 등록 및 셀프 평가
- 단일 / 다중 신규 협력사 초청
- 온보딩 평가 항목 / 템플릿 관리
- 온보딩 평가 수행 및 결과 확인

협력사 퍼포먼스 평가

정성·정량 정보에 기반한 객관적이고 공정한 협력사 성과 평가 결과의 신뢰도를 지속적으로 강화



Key Features

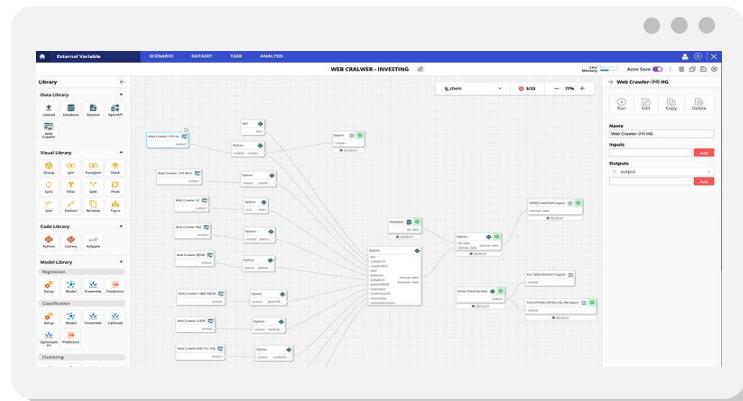
- 퍼포먼스 평가 항목/템플릿 관리
- 정성 / 정량 평가 수행 및 분석
- 평가 모니터링 및 결과 확인
- 이의제기 & 개선 등 평가 사후 관리

다양한 데이터 기반의 실시간 대시보드로 비즈니스 인사이트를 발견

- Data를 수집 및 통합하고 분석용 데이터로 가공하여, 시각화 컴포넌트를 통해 Dashboard를 생성해 다양한 구매 분석 리포트를 제공

데이터 통합

내 / 외부 유관 시스템으로부터 데이터를 수집하고 가공해 분석용 데이터셋을 생성



Key Features

- 파일 업로드, DB 연계, Open API, 웹 크롤링 등 다양한 데이터 수집 방법 지원
- 직관적인 파이프라인 구성을 통한 시나리오 생성
- 데이터 수집 스케줄 관리

Dashboard 생성 및 편집

다양한 시각화 컴포넌트를 자유롭게 배치하고 구성하여 누구나 쉽게 대시보드를 생성

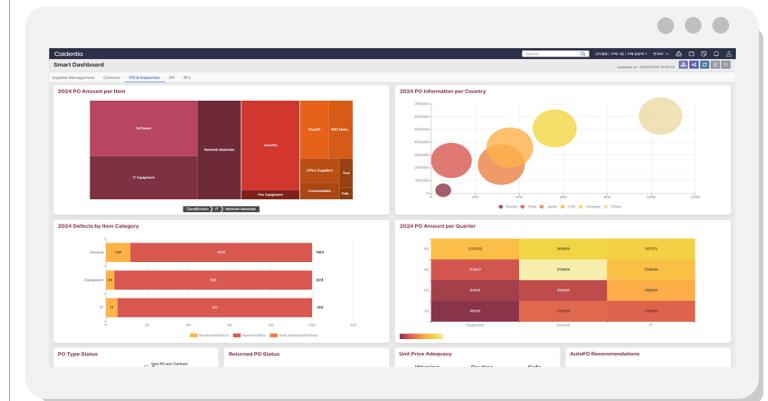


Key Features

- 차트, 필터, 피벗테이블 등 다양한 시각화 컴포넌트 지원
- 디자인 스타일 및 테마 설정 가능
- Drag & Drop 및 크기 조정을 통한 직관적인 대시보드 구성

Dashboard 퍼블리싱

Caidentia 내에 구현하거나 API를 통해 플랫폼 외부의 시스템(ERP, 그룹웨어, Legacy 시스템 등)에 연동하여 대시보드를 퍼블리싱



Key Features

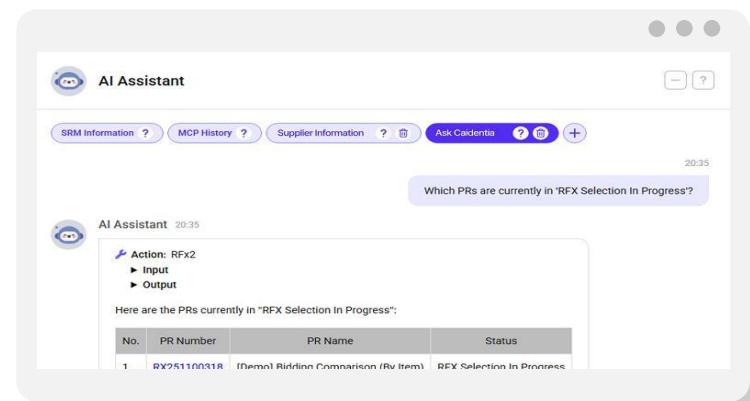
- 분석 목적, 업무유형, 주제별 다양한 대시보드 배포
- 지출분석, 공급사 현황, 소싱 현황, 계약 현황, 규정 준수 현황 등

제품 설계 단계부터 전 수명주기에 걸쳐 다양한 이해관계자와의 긴밀한 협업을 지원

- LLM 기반의 도구/데이터를 활용해 대화형 UI 및 구매시스템 내 다양한 기능을 통해 구매 업무 생산성을 향상시킴

Ask Caidentia

전사 구매시스템 전반을 이해하고, 각 모듈을 가로질러 End-to-End 질문에 답변하는 대화형 에이전트

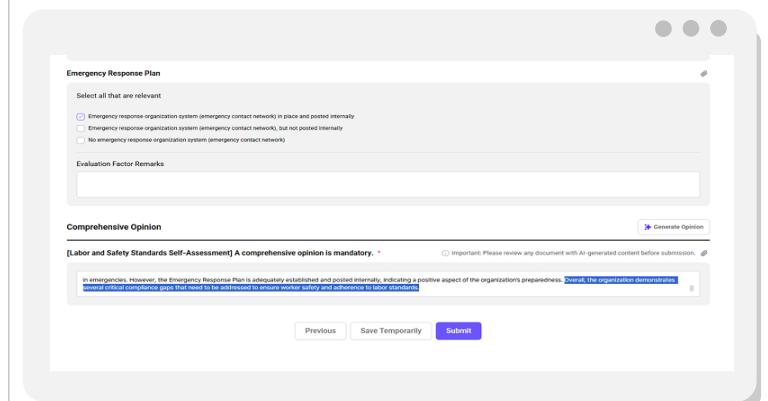


Key Features

- 구매업무 전반에 걸친 End-to-End Q&A 지원
- 문서 위치 조회부터 기능·규정 관련 질문 까지 대화형 응답제공

Evaluation Opinion Drafter

다양한 평가 시트에 입력된 점수, 평가 척도, 항목별 응답을 활용하여 공급사 평가에 대한 종합 의견을 작성해 주는 임베디드 에이전트

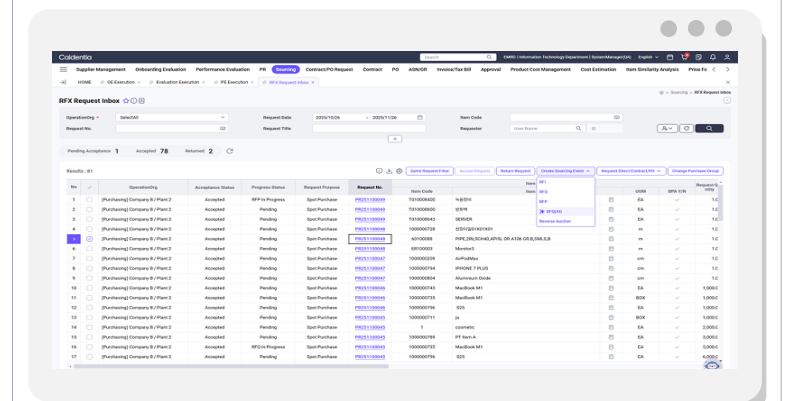


Key Features

- 구매시스템 내 데이터베이스 활용
- PDF 등 비정형 문서를 포함한 지능형 검색

RFX Draft Generator

수신된 PR에 대해, 기존 RFX 패턴을 활용하여 적절한 RFX 초안을 자동 생성하는 프로세스 자동화 에이전트



Key Features

- PR 및 과거 RFX를 기반으로 한 RFX 초안 자동 생성
- 검증된 RFX를 활용한 소싱 이벤트 설계 효율화 및 리드타임 단축

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

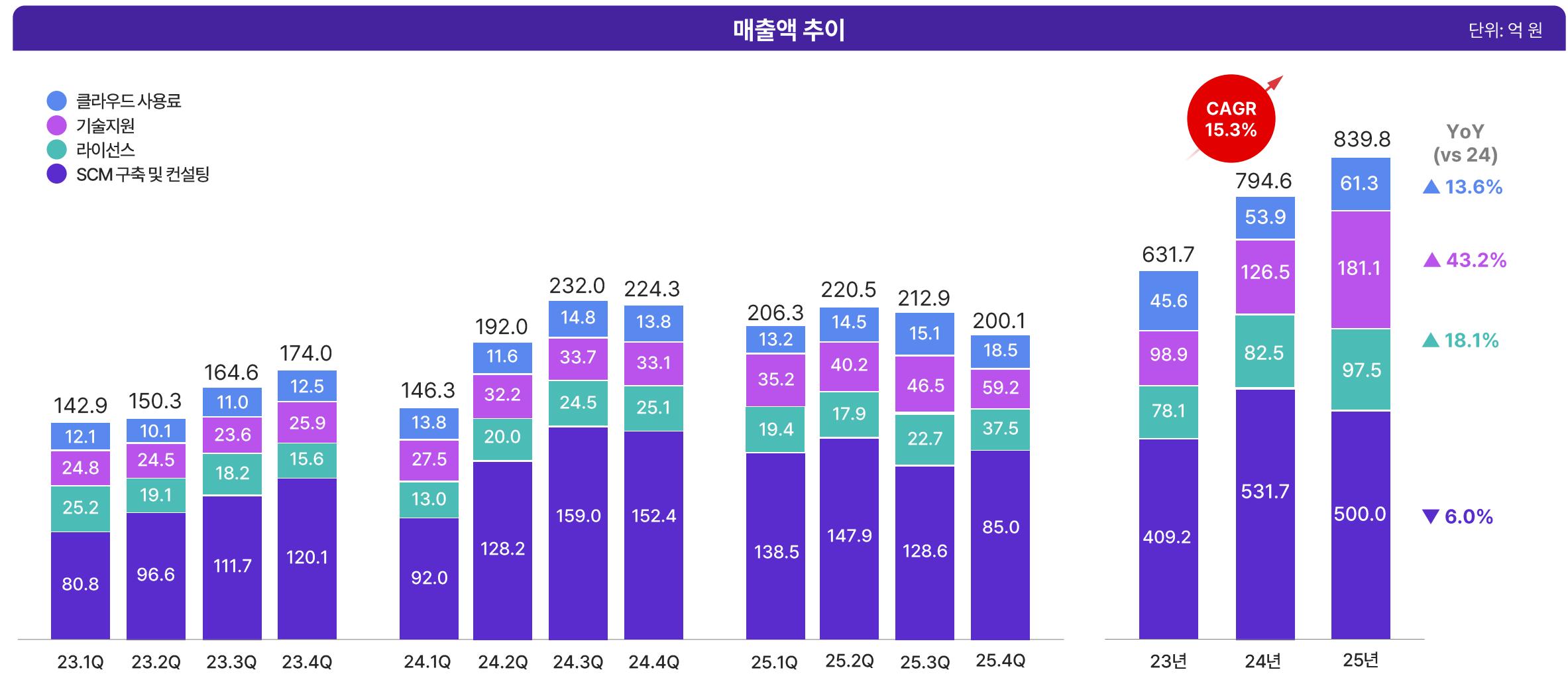
AI 기반 BOM 최적화	(2026) 진행중 국내 선도 방산 솔루션 업체 (2026) 진행중 글로벌 대표 PC·서버 제조사 (2024) SAMSUNG
검증된 Agentic AI	(2025) SAMSUNG
협력사 견적가 적정성 분석	(2025) 글로벌 냉각 솔루션 회사 (2023) HYUNDAI (2022) LG화학 (2021) LG이노텍 (2020) 한화건설
텍스트 유사도 분석	(2025) 글로벌 냉각 솔루션 회사 (2023) HYUNDAI STEEL (2021) HYUNDAI (2020) Hanwha TotalEnergies (2022) Hyundai Oilbank KOREAN AIR posco 포스코DX KSM (2019) 한화솔루션 케미칼부문 GS 칼텍스
AI 기반 비용 카테고리 분류 및 리포트 생성	(2021) LG전자 LG화학 Pulmuone
신규 모델 부품 원가 추천	(2021) LG전자
품목 단가 Trend 예측	(2026) 진행중 국내 선도 방산 솔루션 업체 (2022) S-OIL 에쓰-오일
지능형 수요예측 및 재고관리	(2022) SAMSUNG (2021) 대상주식회사 애경 Homeplus (2020) S-OIL 에쓰-오일
기간별 최적 판매 가격 동적 추적	(2021) K Car
사용자 기반 동적 데이터 분석	(2024) LX하우시스 (2023) SECU I 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
	시황연동 자재 단가예측 (2022) Hyundai Oilbank (2021) Qcells

Chapter 2.

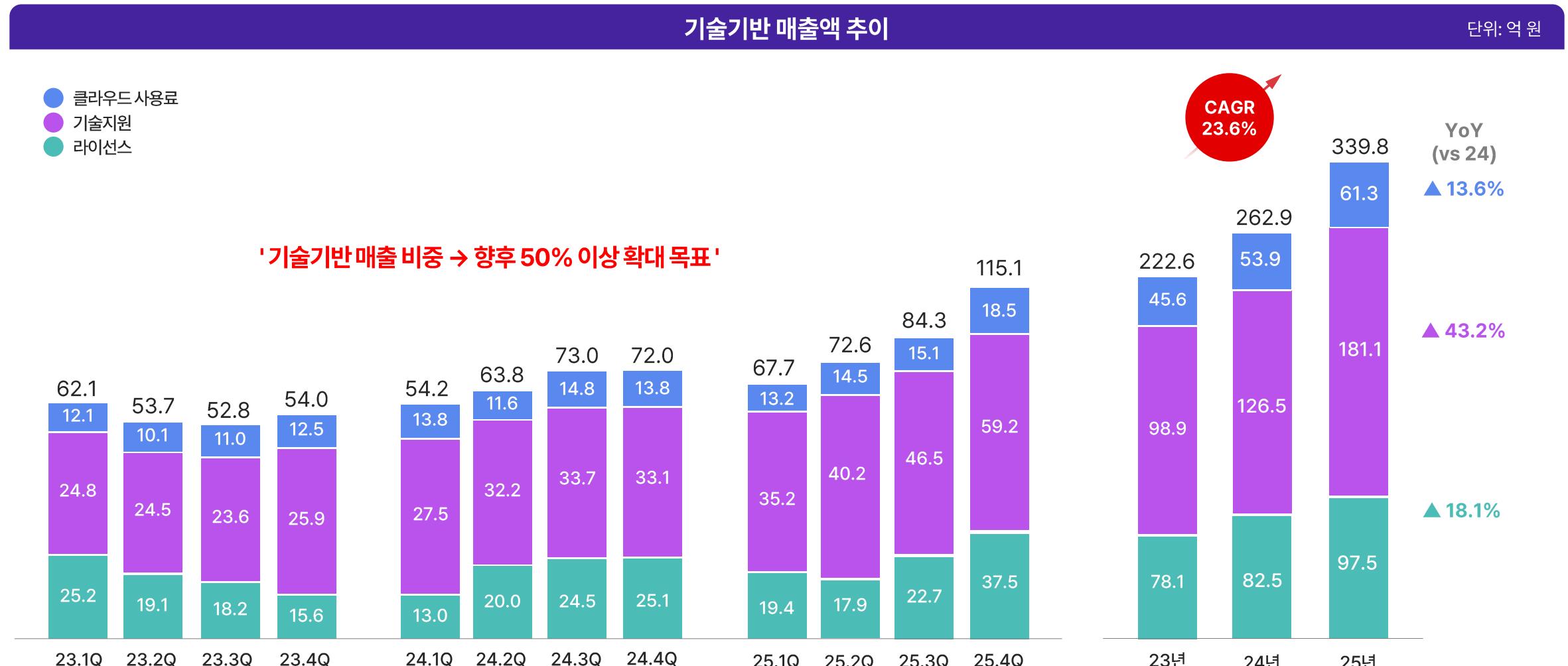
Financial Performance

1. 매출액 추이
2. 기술기반 매출액 추이
3. 매출총이익 & 영업이익 추이
4. EBITDA 추이
5. 25년 수주잔고 추이
6. 고객사 추이
7. 주요 레퍼런스

25년 매출액 840억원으로 7개년 연속 사상 최대 매출 실적 경신



25년 기술기반 매출액 340억원으로 전년 대비 29.3% 증가, 전체 매출액 대비 40.5% 달성

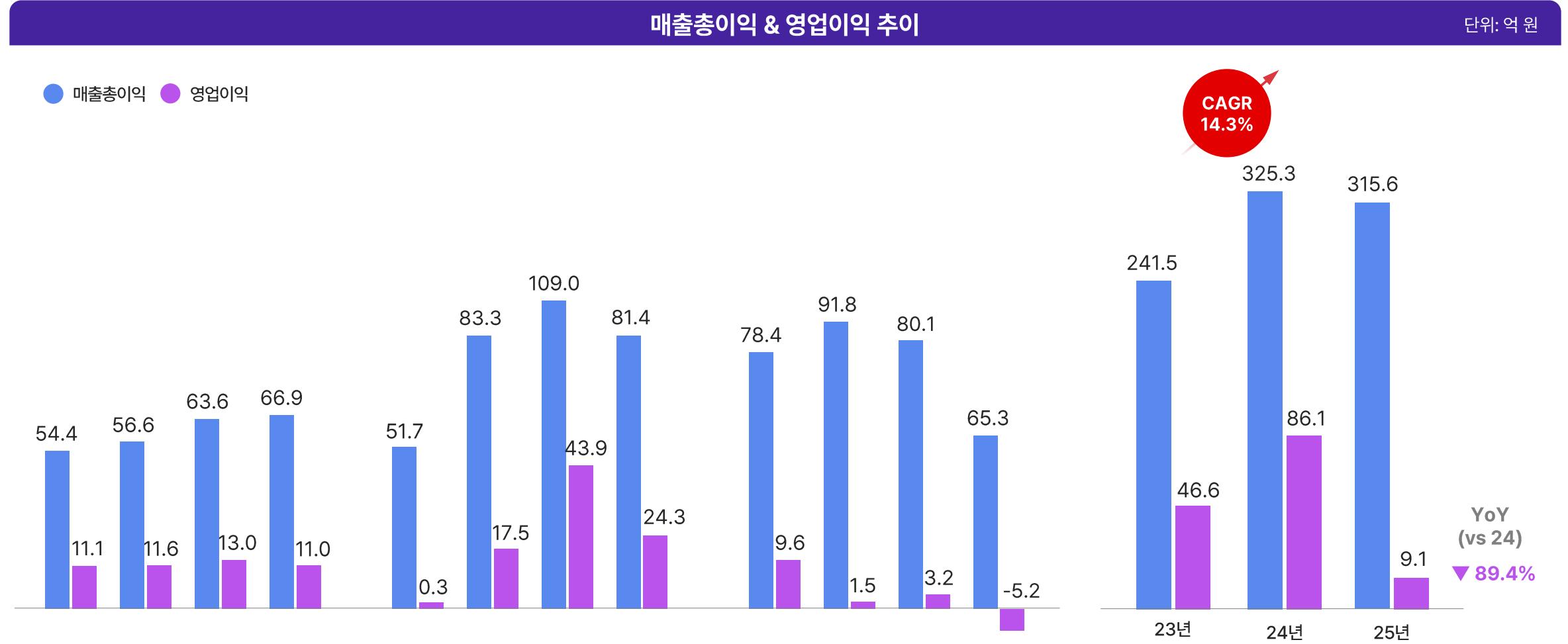


주) 연결재무제표 기준

해외 시장 진출을 위한 투자 집행으로 25년 영업이익 9.1억원 기록

매출총이익 & 영업이익 추이

단위: 억 원



주) 연결재무제표 기준

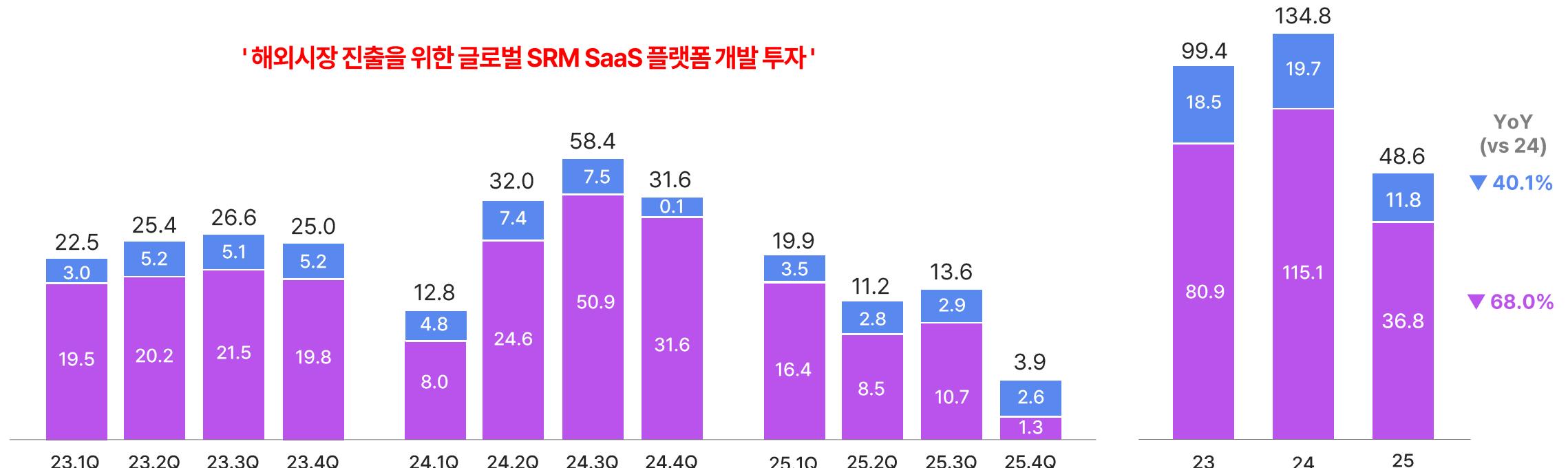
글로벌 사업 역량 강화 및 해외 시장 진출 가속화 위한 투자 집행에 따른 EBITDA 감소

EBITDA 추이

단위: 억 원

- 주식보상비용
- EBITDA

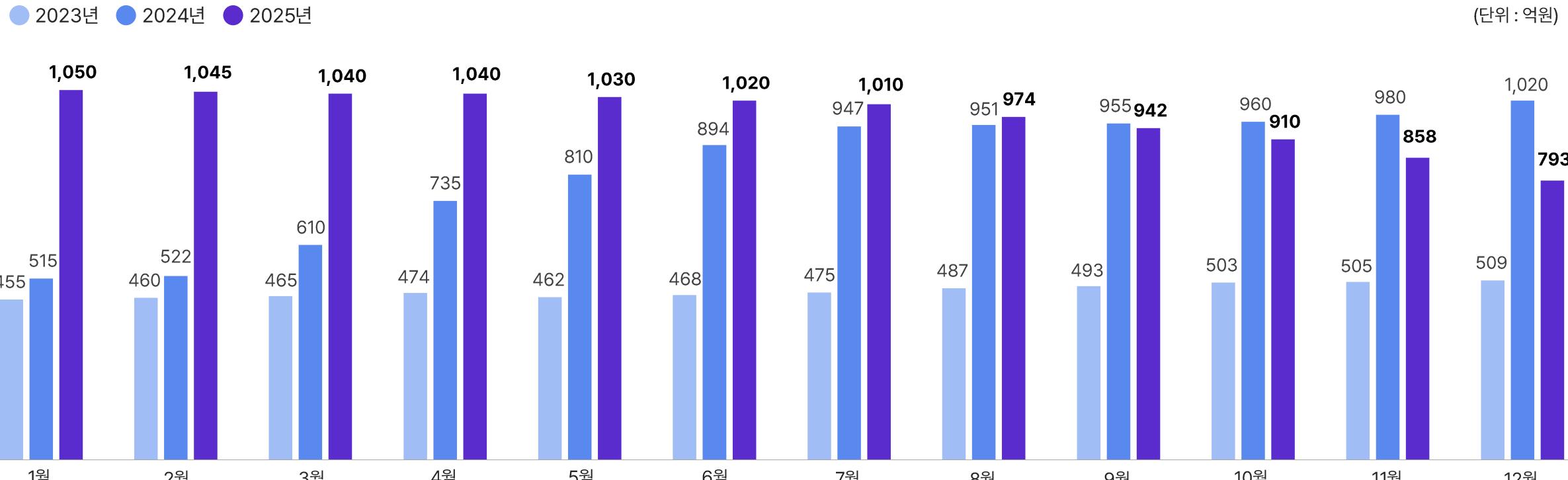
'해외시장 진출을 위한 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 개발 투자'



주) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용

25년 12월 기준, 수주잔고 793억원 기록

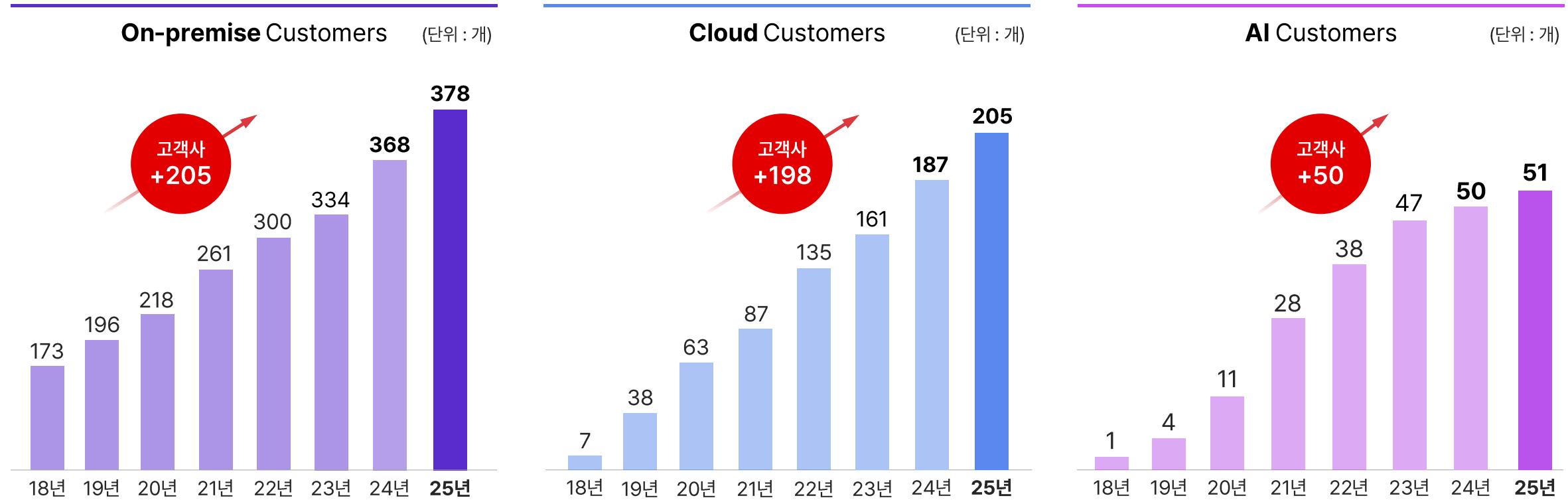
- 23년 1월 수주잔고 455억원 → 12월 수주잔고 509억원 (+54억원, 11.9% 증가) : 23년 별도 매출액 593억원 달성
- 24년 1월 수주잔고 515억원 → 12월 수주잔고 1,020억원 (+505억원, 98.1% 증가) : 24년 별도 매출액 750억원 달성
- 25년 1월 수주잔고 1,050억원 → 12월 수주잔고 793억원(전년 동기 대비 - 227억원, 22.3% 감소)



주) 25년 12월 기준

25년 글로벌 고객사 및 방산, 에너지, 자동차 등 다양한 산업 내 대표기업 확보

- On-premise Customers : 한화파워시스템, SK렌터카, LG에너지솔루션ESHG법인, 에코프로비엠 헝가리법인, 솔루엠 등 구매시스템 구축 프로젝트 체결
- Cloud Customers : CJ그룹 전사 단위 계약, 대상델리하임, SK스페셜티 등 클라우드 서비스 계약 체결
- AI Customers : 아이마켓코리아 및 기존 고객사 대상 신규 AI 프로젝트 진행 논의 중



주1) 누적 고객사 수 기준

주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

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



Chapter 3.

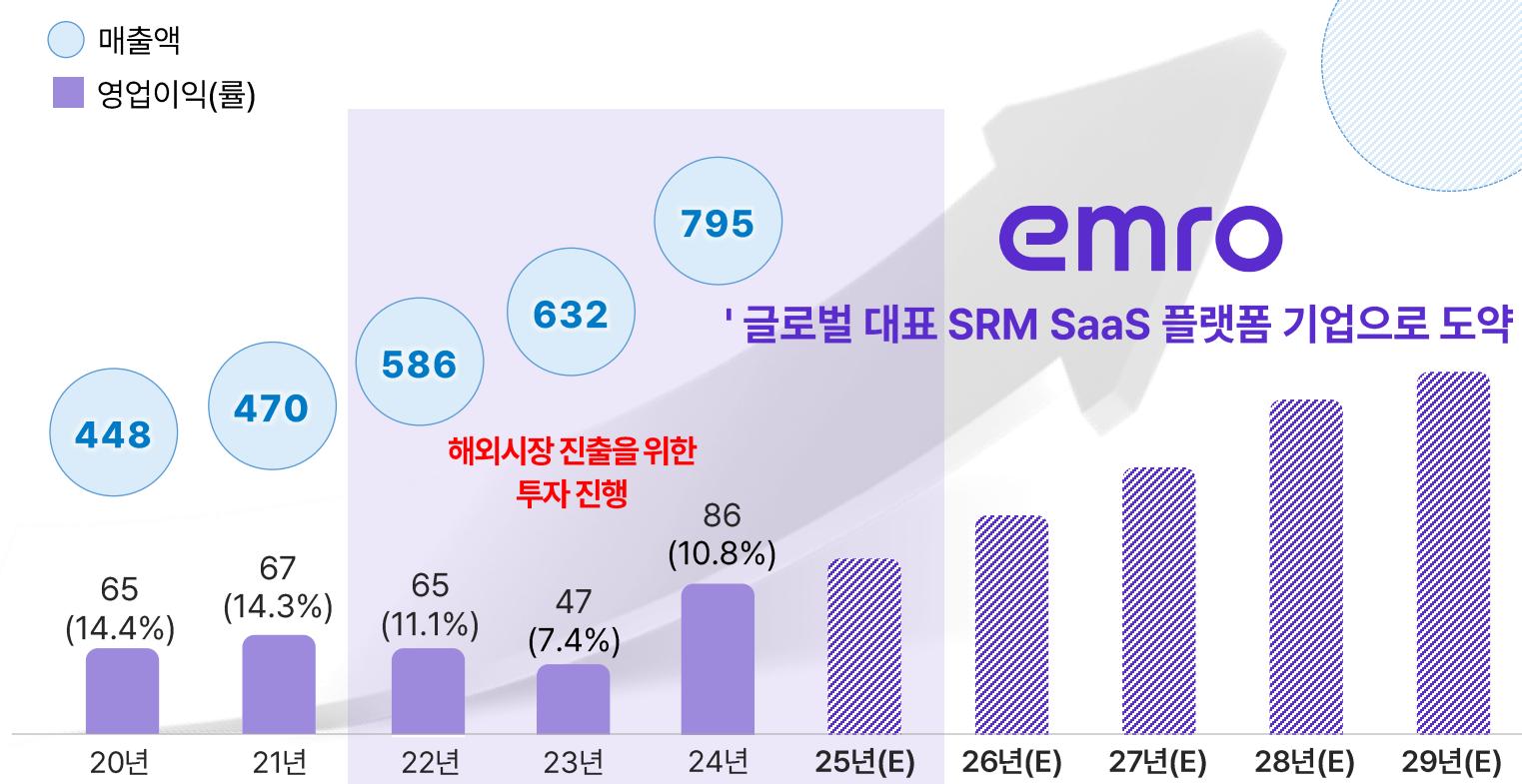
Investment Point

1. 미래 성장 계획
2. 글로벌 SCM 소프트웨어 시장 규모 및 성장
3. 글로벌 SRM SaaS 플랫폼 사업 성과
4. Caidentia 1.0 출시
5. 엠로의 소프트웨어 Provider 역할 강화
6. AI 사업 로드맵
7. 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: 억원)



미래 성장 계획

구매 업무의
디지털 전환(DX) 확대, 가속화

구매 공급망관리 SW 시장 성장

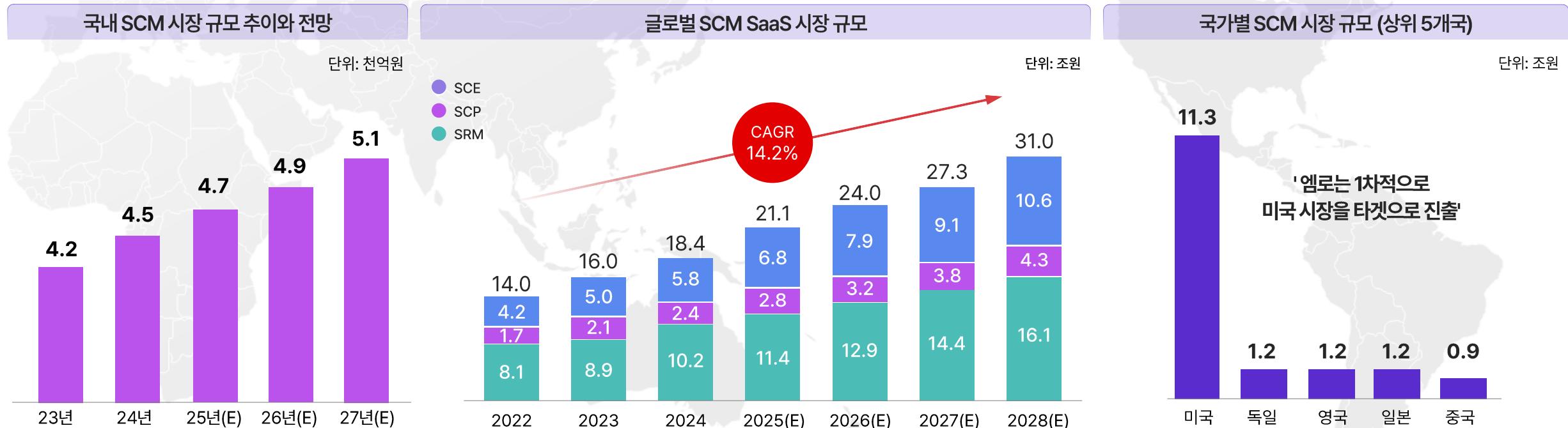
삼성그룹 Captive Market 확장

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), 오나인솔루션즈와의 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

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 확대에 기여했다.

→ 총 81개 전시자 중 Booth Leads 수집 순위 1위 기록

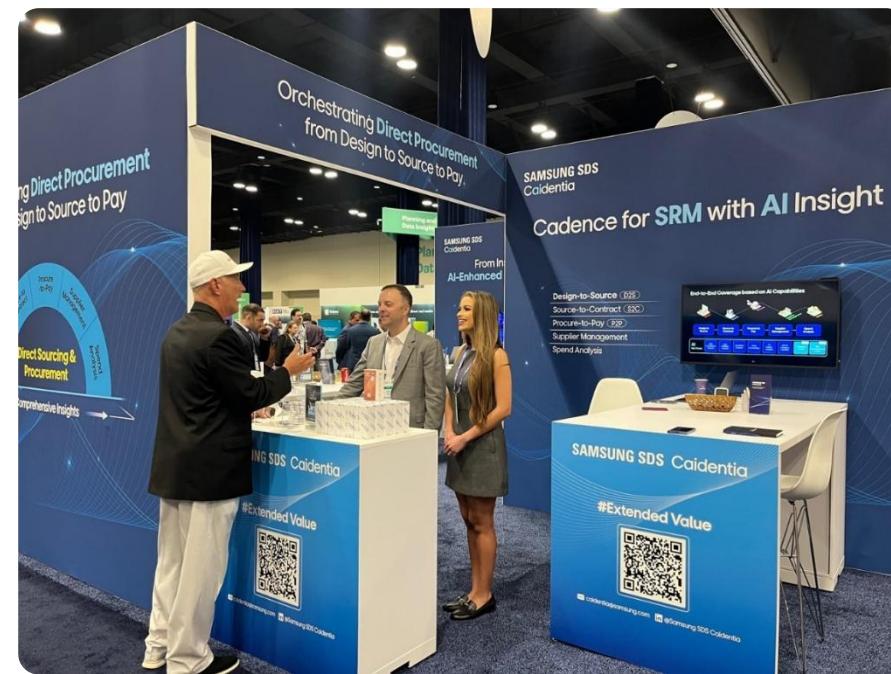
- 지난해에 이어 2년 연속 참가하여 글로벌 대표 하이테크, 제조, 의료기기, 제약, 소비재 기업 등 다양한 영업 리드 발굴



글로벌 Go-To-Market 전략 수립

글로벌 비즈니스 개발

오라클,
아이서티스 등
글로벌 SW
업무 경력



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

엠로 SRM SaaS 솔루션에 대한 글로벌 SW 시장에서의 인정과 높은 평가.. 국내 시장 뿐만 아니라 글로벌 SRM 시장에서도 엠로의 높은 기술력 검증

'국내 최초 글로벌 리포트 등재'

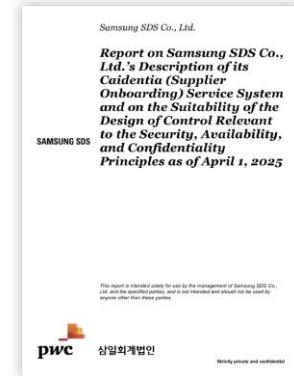


IDC 등재

국내 최초 주요 글로벌 시장조사
컨설팅 기업 IDC 리포트에
SRM 분야 Major Player로 등재
(2025.07)

* 자료 : Worldwide AI-Enabled Source-to-Pay 2025

'업계 최초 글로벌 인증 획득'



SOC2 인증

트러스트서비스원칙(보안성/가용성/기밀성/
처리무결성/ 개인정보보호)에 따른
기업의 서비스 운영에 대한 데이터 보호,
보안 수준 등의 내부통제 적정성 평가



국내 시장을 넘어
글로벌 SRM 시장에서의
기술력 검증



Forrester 등재

국내 최초 주요 글로벌 시장조사/컨설팅 기업인
Forrester에 Supplier Value Management
Platforms Landscape 리포트 등재
(2024.05)

* 자료 : The Supplier Value Management Platforms Landscape(Forrester)

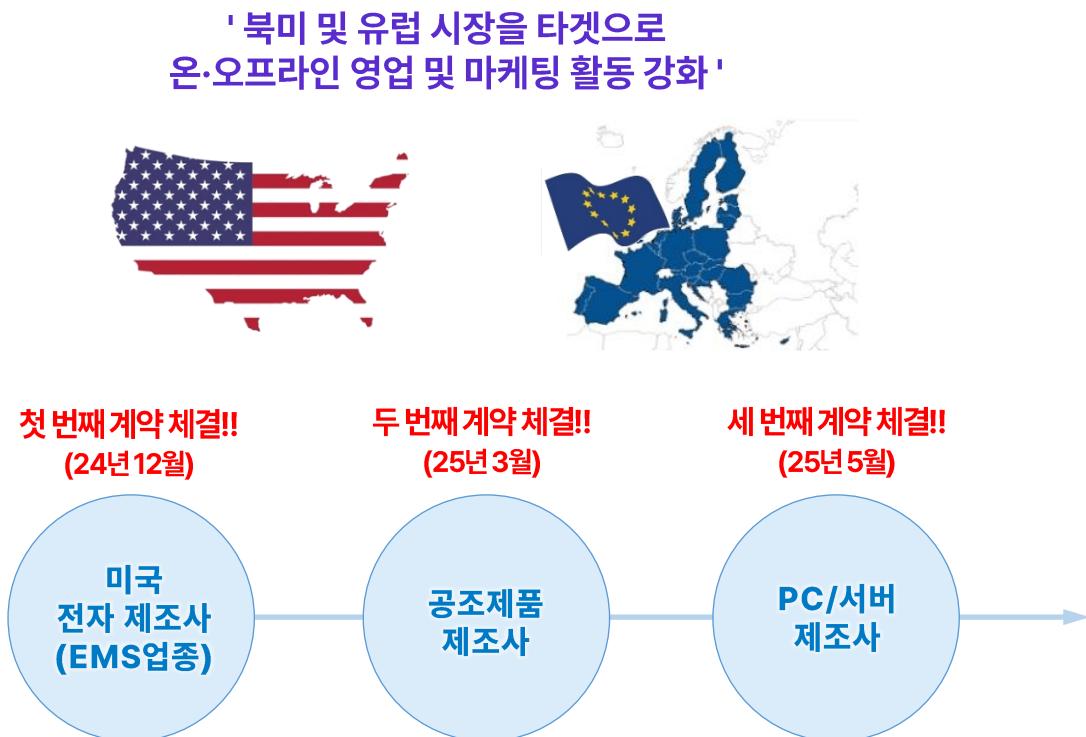


SAP ICC 인증

SAP 플랫폼 기반으로 동작하거나
SAP 플랫폼과 연동되는 소프트웨어에 대해
SAP의 기술적 요건 및 품질 기준을 충족하는지 평가

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

- 24년 12월부터 25년 상반기까지 글로벌 주요 기업 3개사와 계약 체결 완료
- 북미·유럽 중심의 온·오프라인 영업 확대를 통해 하이테크, 자동차, 에너지 등 주요 산업군 대상 전략적 시장 공략 강화
- 글로벌 주요 산업군 내 대표기업을 타깃으로 다양한 영업 파이프라인 구축



'글로벌 주요 산업군 내 다양한 영업 파이프라인 구축'

하이테크 & 전자

실시간 협업 / BOM 분석

- IT 하드웨어 기업 A 사
- 반도체 솔루션 리더 X 사
- 네트워크 선도기업 P 사 등

자동차 & 모빌리티

품질 중심의 소싱 강화

- 모빌리티 부품 리더 Q 사
- 자동차 생산 기업 R 사
- 자동차 생산 기업 U 사 등

산업재 & 에너지

재생에너지·인프라 다계층 협업

- 중동 선도 화학·산업소재 기업 J 사
- 에너지·천연가스 유통기업 W 사
- 전력·자동화 기술리더 Q 사 등

생명과학

신제품 출시 효율/ 정합성 강화

- 바이오·제약 전문기업 A 사
- 혁신 신약개발 제약기업 C 사
- 헬스케어 및 백신 리더 K 사 등

소비재

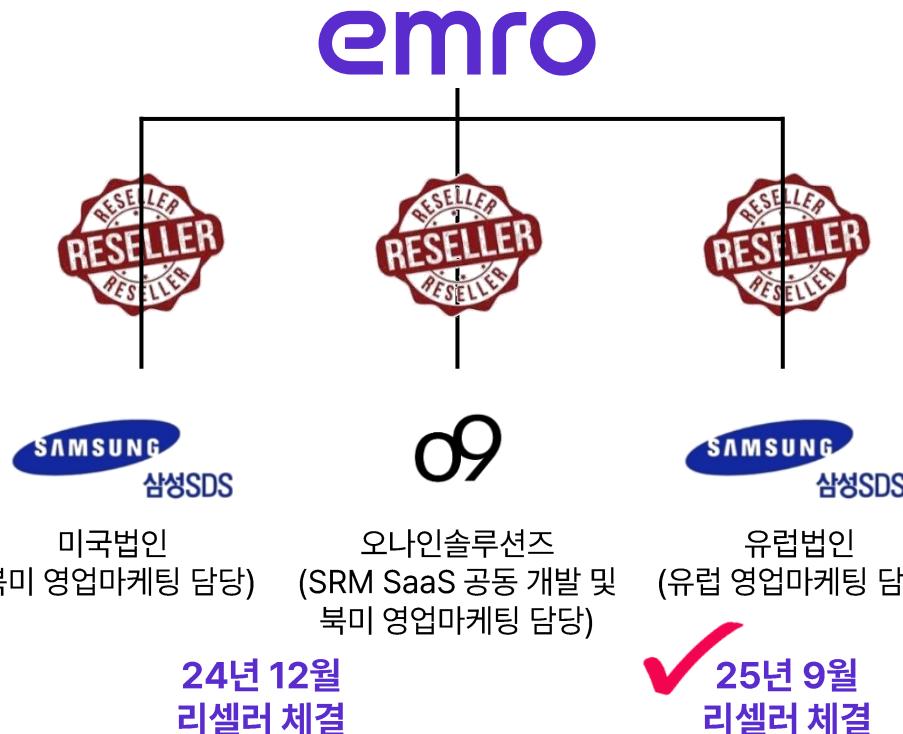
통합 공급망 생태계 혁신

- 식음료 브랜드 리더 K 사
- 프리미엄 패션 브랜드 H 사
- 생활용품 선도기업 W 사 등

글로벌 리셀러 및 파트너십 체결을 통해 글로벌 SRM 시장 공략

- 24년 12월 삼성SDS 아메리카, 오나인솔루션즈와의 리셀러 및 파트너십 체결 완료 → 북미시장 공략
- 25년 09월 삼성SDS 유럽 법인과 추가 리셀러 계약 체결 → 유럽시장 공략
- 대륙별 세일즈 협력 체계를 구축하고, 북미·유럽 시장을 중심으로 적극적인 영업 마케팅 진행 중

글로벌 리셀러 및 파트너십 체결



해외 사업 목표 및 전략

1 직접 판매 및 파트너 채널을 통한 SaaS 매출
두 자릿수 성장 달성

2 북미, 유럽 지역 내 딜리버리 및 프리세일즈 팀 확대

3 글로벌 기업 대상 영업 확대를 위한 삼성SDS와의
파트너쉽 강화

4 확장성, 보안, 규제 준수를 위한 클라우드 아키텍처 고도화

검증된 AI 기반 디지털 혁신 SW 'Caidentia1.0',
엠로 2.0 시대를 위한 기반 마련

Caidentia 1.0

AI 기반 SRM SaaS 솔루션



Caidentia 1.0



대기업
클라우드
고객사 확보

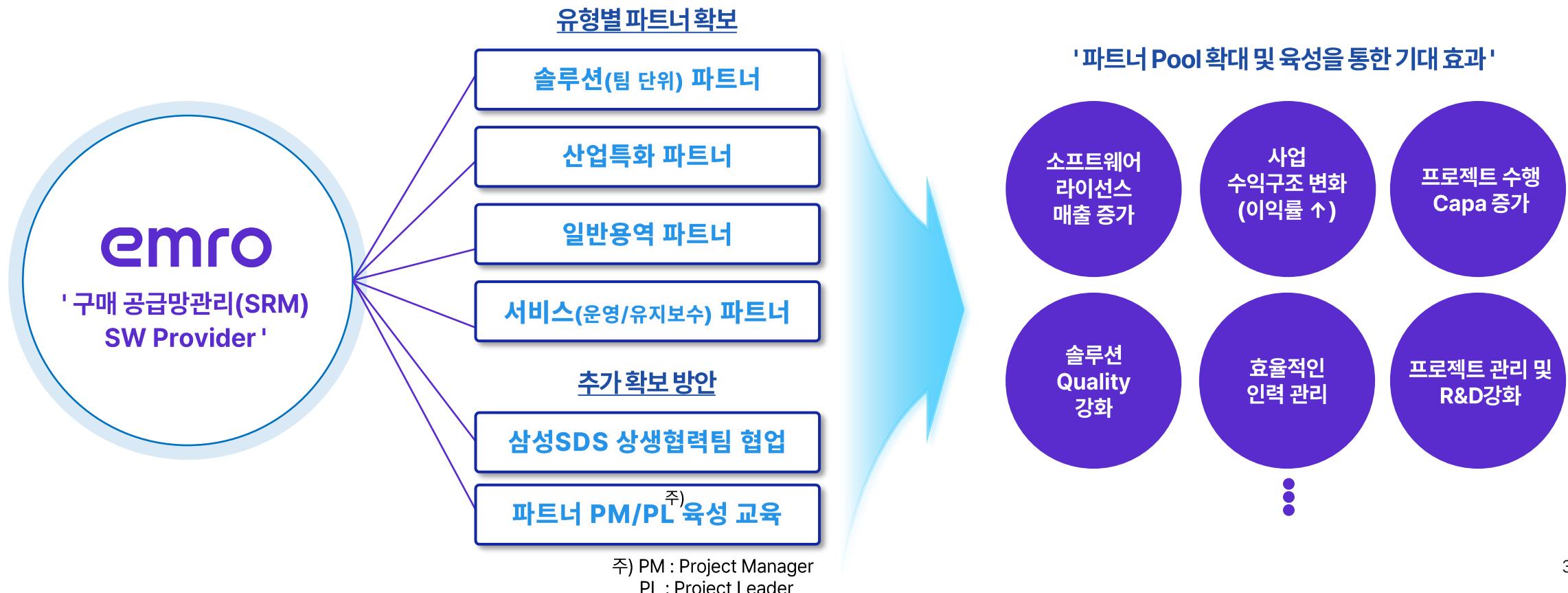
중견·중소기업으로
고객사 저변 확대

Cloud SaaS
도입률 및 전환율
확대

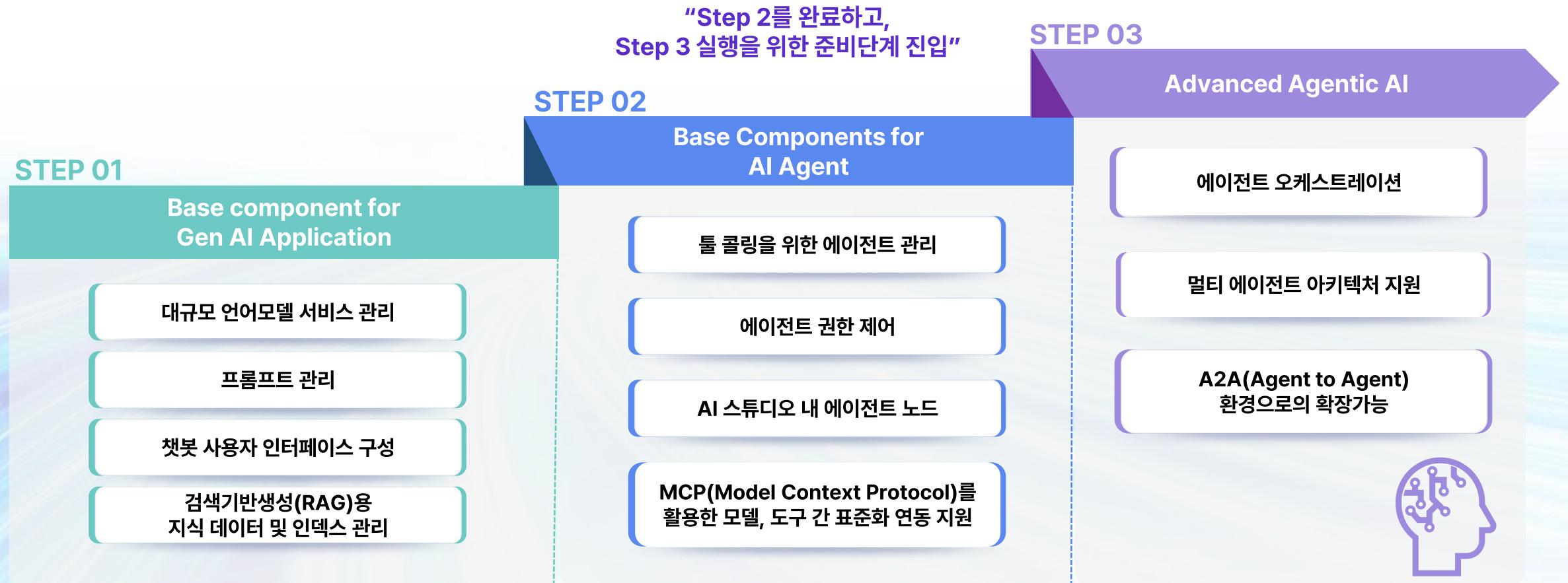
Agentic AI
기능 제공

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, 유류 인력을 통한 프로젝트 및 R&D 강화 도모



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



글로벌 대표 SRM SaaS 플랫폼 기업으로 도약

emro
2.0의 시대

국내 SRM
시장 선도

구매 업무의
디지털 전환(DX)
확대, 가속화

외부 파트너社
& 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



송재민 사장 / 대표이사

'95~'00 Deloitte & Touche, New York, 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	
유동자산	18,017	27,472	36,871	44,228	
비유동자산	55,039	64,133	65,549	69,285	
자산 총계	73,056	91,605	102,420	113,513	
유동부채	11,429	59,542	9,198	13,034	
비유동부채	10,663	3,206	4,229	4,818	
부채 총계	22,092	62,748	13,427	17,852	
자본금	5,606	5,606	6,078	6,180	
자본잉여금	21,385	21,385	65,582	72,016	
자본조정	1,729	6,962	5,148	3,107	
기타 포괄손익누계액	1,782	1,504	403	94	
이익잉여금	20,162	(7,161)	11,240	14,119	
비지배지분	300	560	542	145	
자본 총계	50,965	28,856	88,993	95,661	
부채와 자본총계	73,057	91,604	102,420	113,513	

손익계산서					(단위 : 백만 원)
구분	2022년	2023년	2024년	2025년	
매출액	58,623	63,174	79,456	83,980	
매출원가	35,801	39,020	46,923	52,425	
매출총이익	22,822	24,154	32,533	31,555	
판매비와관리비	16,336	19,491	23,927	30,645	
영업이익	6,486	4,663	8,606	910	
기타이익	1,380	540	106	153	
기타비용	6	1,917	349	360	
금융수익	110	111	12,563	752	
금융비용	45	30,484	1,344	257	
법인세비용 차감전 순이익	7,924	(27,087)	19,582	1,197	
당기순이익	6,584	(26,454)^{주2)}	18,599	2,535	
EBITDA	9,576	8,094	11,510	3,683	
주식보상비용	1,483	1,849	1,967	1,180	
조정EBITDA^{주1)}	11,059	9,943	13,477	4,863	

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.

02 | Appendix - 분기별 손익계산서(연결)

emro

연결 손익계산서

(단위 : 백만 원)

구분	2023					2024					2025				
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY
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	20,011	83,980
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	13,480	52,426
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	6,531	31,554
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	7,051	30,645
영업이익	1,105	1,163	1,297	1,098	4,663	31	1,751	4,392	2,432	8,606	963	152	315	(520)	910
기타이익	321	21	187	11	540	11	38	6	55	106	29	2	1	121	153
기타비용	-	1	6	1,910	1,917	296	58	(5)	-	349	11	7	115	227	360
금융수익	18	24	30	39	111	1,477	7,915	2,947	224	12,563	177	197	202	176	752
금융비용	155	20,076	9,425	828	30,484	430	698	163	53	1,344	67	99	36	55	257
법인세 비용차감 전순이익	1,289	(18,869)	(7,917)	(1,590)	(27,087)	793	8,948	7,186	2,654	19,582	1,091	245	367	(506)	1,197
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	327	2,535
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	130	3,683
주식 보상비용	302	518	511	518	1,849	476	737	746	8	1,967	349	276	291	264	1,180
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	394	4,863

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 (SAP, Oracle 등 글로벌 ERP 업체 선점) X	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



SCP (Supply Chain Planning)

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



SRM (Supplier Relationship Management)

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



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

