CLOUD
AI
INVESTOR RELATIONS 2022
emro
AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위
SCM
ML
DATA
ECOSYSTEM
MANAGEMENT
RELATIONSHIP
OPTIMIZATION

AI 기반 기업용
공급망관리 SW 1위
코스닥 상장사

INVESTOR RELATIONS 2022

Disclaimer

본 자료는 투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보제공을 목적으로 ㈜ 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.

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

CONTENTS

Prologue
Chapter 1. Business Overview
Chapter 2. Core Competence
Chapter 3. Investment Points
Appendix

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

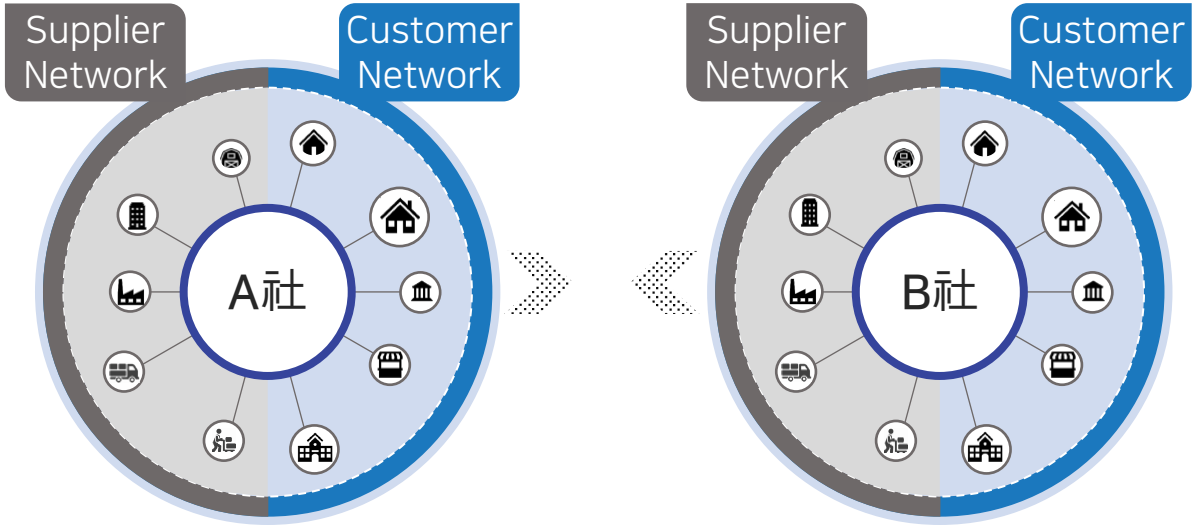
Prologue

1. 뉴노멀 시대, 공급망관리의 중요성
2. 시대가 요구하는 공급망관리의 수준
3. 공급망관리 글로벌 트렌드
4. 데이터 기반의 지능화된 공급망관리란?

1. 뉴노멀 시대, 공급망관리의 중요성

기업 생태계 전체의 경쟁력이 개별 기업의 경쟁력

21세기 기업 경쟁의 형태



Value Chain과
Value Chain 간의
경쟁

기업 부가가치의
60%~70%가
Supply Chain에서 발생

협력사와의 협업을
통한 Value Chain
전체의 역량 강화

공급망관리의 역할

- 기업생태계 건전성
- 사회적 책임
- 동반 성장
- 가치 창출
- 디지털 전환
- Open Innovation

2.시대가 요구하는 공급망관리의 수준

불확실하고 급변하는 현재의 경영환경에서
데이터와 디지털 신기술 기반의 공급망관리 혁신이 요구됨

COVID-19 이슈 장기화
- 글로벌 공급망 이슈 발생
- 비대면 업무 비중 증가
- K자 형 산업 양극화

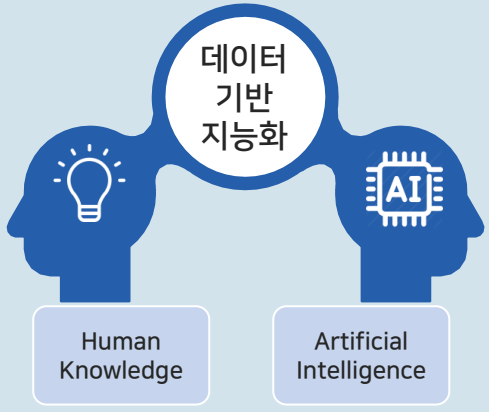
디지털 혁신 요구 강화
- 디지털 신기술 등장
- 데이터 중요성 증대
- Cloud, AI, 빅데이터

플랫폼 산업 활성화
- 산업간 경계 파괴
- 플랫폼 강자와의 경쟁
- 다양한 신사업 추진

Manual
단순업무 처리
- 수작업
- 개인 역량 의존
- 투명성/효율성 이슈

System
업무 자동화
- 시스템 도입
- 프로세스 표준화
- 투명성/효율성 강화

Network
공급망 확보
- 공급사 협업 강화
- 신규 공급사 발굴
- 데이터 축적



- 데이터 정비 및 관리
- 전사 Spend 분석
- 디지털 신기술 활용

Intermediator → Purchasing Agent → Spend Manager → Value Creator → Data Driven Innovator

3.공급망관리 글로벌 트렌드

경영환경의 불확실성 증가에 따라 기업 경쟁력 강화의 핵심요소로써 공급망관리의 중요성이 증가하고 있음

재고 관리의 '달인'… 잡스 없는 애플 한 단계 끌어올린 조용한 리더십[1)]

"SCM 전문가 '팀 쿡'의 애플 주가 10년간 1,022% 상승"

- 주요 공급업체 축소(100개 → 24개)
- 비품 창고 축소(19개 → 10개)
- 재고 물량 축소(30일치 → 6일치)
- 아웃소싱 공급망 관리 정립(폭스콘)

Bloomberg Businessweek

2021년 9월 3일 오후 5:00 GMT+9

Forget Finance. Supply-Chain Management Is the Pandemic Era's Must-Have MBA Degree

● The just-in-time inventory systems embraced by many businesses led to empty shelves and costly bottlenecks. That's put a rare spotlight on supply-chain programs, which are attracting more students.

By Matthew Boyle

팬데믹 시대, MBA의 필수 기본소양 '재무'가 아닌 'SCM'[2)]

"20세기가 재무의 시대였다면, 21세기는 'SCM'의 시대"

- 팬데믹으로 인해 전통적 SCM의 한계 봉착
- SCM 관심 증가에 따른 전공자 급증
- 기업 최고 경영진이 SCM의 가치 인식
- SCM 전문 자격증 도입 필요

McKinsey & Company

Operations Practice

Responding to inflation and volatility: Time for procurement to lead

A digital nerve center can help procurement teams collaborate better and act faster during turbulence.

This article is a collaborative effort by Joe Basar, Roman Belotserkovskiy, Trevor Burns, Marta Mussacaleca, Andrew Thoma, and Jan Vandaele, representing views from McKinsey's Operations Practice.

인플레이션과 변동성 해결을 위해 구매조달이 나설 때[3)]

"불확실성의 시대, 디지털 구매 혁신을 통한 협력 강화와 빠른 행동 필요

- 구매조달은 공급과 가격 안정성의 해결책
- 비용절감은 생존을 위한 필수 도구임
- 미래 경쟁력 강화를 위한 차세대 구매조달 준비 필요

"전 세계적으로 공급망관리의 중요성 증가"

Source: 1) 조선비즈('21.9) / 2) Bloomberg Businessweek('21.9) / 3) McKinsey('21.7)

4.데이터 기반의 지능화된 공급망관리란?

데이터, 통찰력, 구매 Best Practice를 활용한 디지털 구매혁신 실현

데이터 정비 및 관리

- Master Data, Transaction Data 관리
- 구매 품목 분류 및 거래업체 파악
- 데이터 축적 및 지속적인 품질 관리

정확한 데이터를 기반으로

전사 Spend 분석

- 부서별/품목별 비용 가시성 확보
- 현업이 직접 비용 분석 및 인사이트 도출
- 현황파악, 원인분석, 대응방안 수립

올바른 의사결정을 지원하여

디지털 신기술 활용

- AI & 클라우드를 통한 구매 SCM 디지털 혁신
- 최신 트렌드가 반영된 Best Practice 내재화
- 단순반복 업무 최소화 및 高부가가치 업무에 집중

정확하고 효율적인 구매업무 수행

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

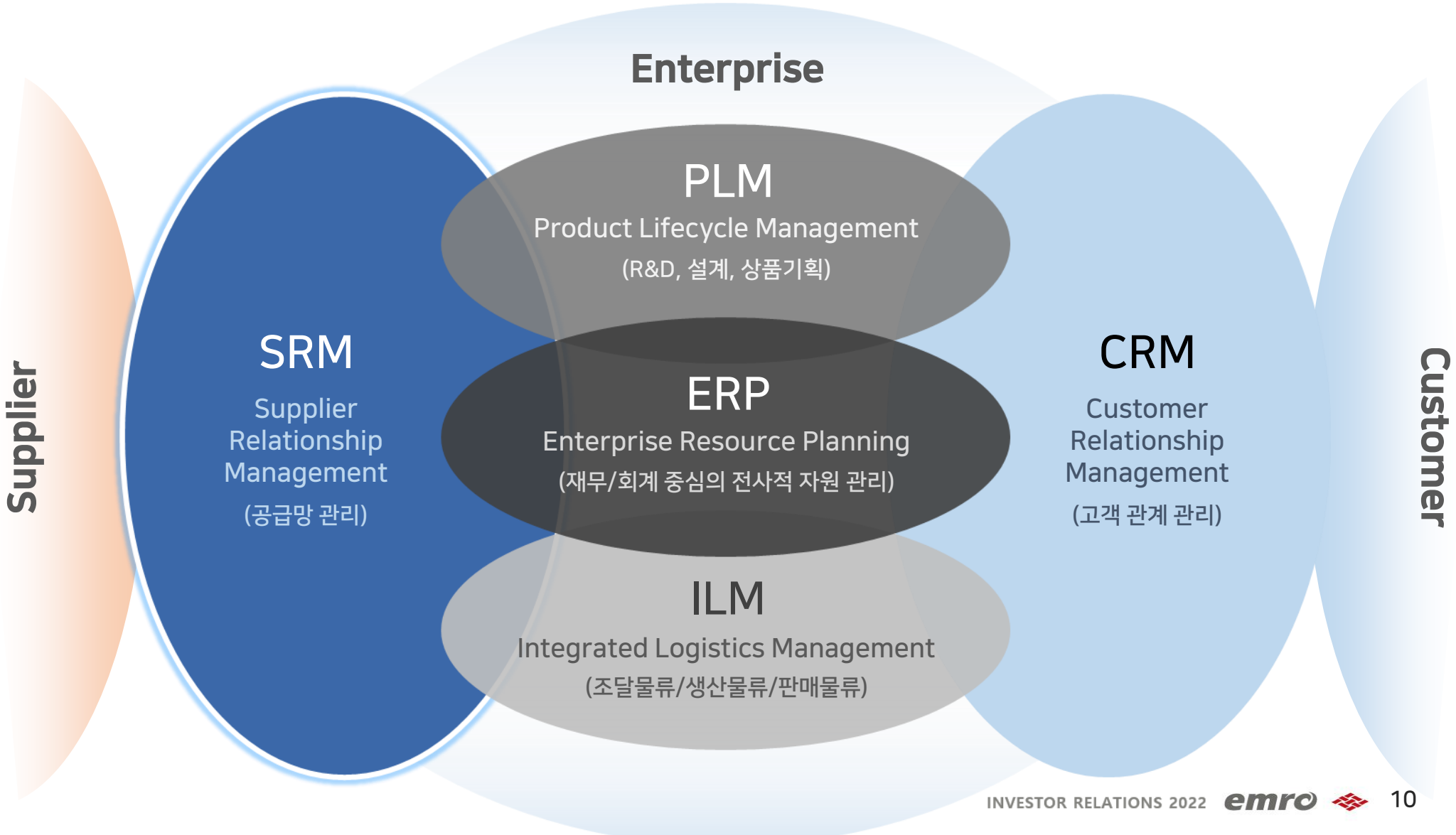
Chapter 1.

Business Overview

1. Enterprise IT Architecture
2. 엠로의 사업영역
3. Corporate Identity
4. Our Vision
5. Our Offering
6. 공급망관리 소프트웨어
7. AI 기반 디지털혁신 SW
8. 매출유형
9. 기술기반 매출 증대
10. 주요 레퍼런스
11. 경영 성과

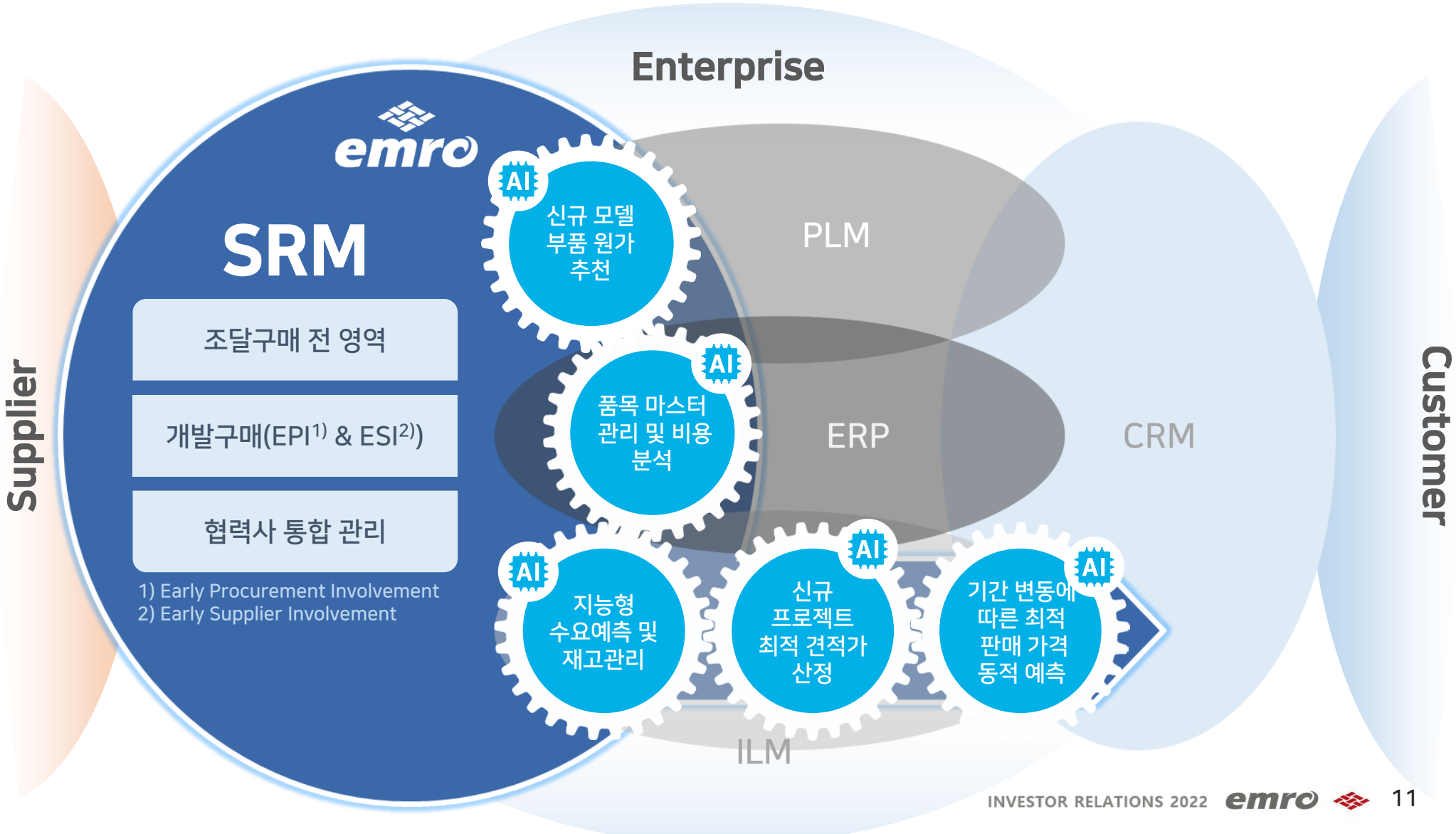
1. Enterprise IT Architecture

기업의 경영활동을 위한 필수 IT 요소는 ERP(재무), PLM(R&D/상품기획), CRM(고객관리), SRM(공급망관리), ILM(물류)로 구성됨



2. 엠로의 사업영역

엠로는 SRM 전 영역을 사업범위로 하고 있으며 AI 기술 적용을 통해 기업의 디지털 혁신을 주도하고 있음



공급망관리 디지털 혁신 소프트웨어 Provider

AI 기반 기업용
공급망관리 SW
1위

최다 고객사

320+
고객사 확보

1,100+
프로젝트 수행

최고 전문성

20년+
경험 및 노하우

200명+
전문인력 보유

최상의 기술력

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

4. Our Vision

확고한 고객기반을 바탕으로 디지털 혁신 역량 강화를 통한 지속적인 사업영역 확장

AI 기반 디지털 혁신 가속화

- 고객의 디지털 혁신 수요에 기민하게 대응
- 기존 고객 대상 Cross & Up Selling

전방위적인 클라우드 서비스 확대

- 기존 대기업 고객의 클라우드 전환 유도
- 중소/중견기업 신규고객 확보

공급망관리 SW 시장 선도자 지위 유지

- 지속적인 시스템 고도화 프로젝트 수주
- 라이선스 및 기술료 매출 비중 확대

5. Our Offering

검증된 공급망관리 SW 및 AI 기반 디지털 혁신 SW를 고객사 상황에 맞게 구축형/클라우드 서비스 방식으로 제공

Product Line up

공급망관리 SW

- 구매요청/견적·입찰/계약
- 발주/입고/검수
- 원가/목표재료비
- 협력사 등록/평가/차별화
- 품목/협력사 기준정보
- 전사 지출 분석/리포트

AI 기반 디지털혁신 SW

- Item Master Lifecycle 관리
- 지능형 비용 분류 및 분석
- 신규 모델 부품 원가 추천
- 신규 프로젝트 최적 견적가 산정
- 지능형 수요예측 및 재고관리
- 기간 별 최적 판매 가격 동적 예측

제공 방식 / 수익 모델

On-Premise

- 구매혁신 컨설팅
- 패키지 라이선스 기반
- Customizing 개발
- 유지보수 및 기술지원
- 주기적인 고도화

→ 소프트웨어 라이선스

→ 시스템 구축/컨설팅

→ 기술지원 서비스

Cloud SaaS

- Multi-Tenant Arch.
- 표준형 서비스
- Set up & 설정
- 고객지원/서비스 운영
- 상시 무상 업그레이드

→ 클라우드 서비스 사용료

6. Our Offering – 공급망관리 소프트웨어

구매의 전 영역을 최적화하는 Full Coverage 공급망관리 SW

엠로 공급망관리 소프트웨어

원가 관리	조달구매	전자계약 관리	협력사 관리
목표 원가 수립	구매요청	계약 서식/템플릿 관리	협력사 등록/심사
단계별 달성도 분석/평가	RFx/입찰/업체선정	계약서 검토	협력사 평가/육성
원가구조 관리	발주/납품 관리	계약 관리 및 조회	협력사 협업 관리
원가 시뮬레이션	검수/입고/송장 관리	공동인증 및 전자서명	협력사 Risk 관리

품목 기준정보 관리		구매 정보 분석	
품목분류 관리	Item 속성 관리	OLAP[1)]	BI 대시보드

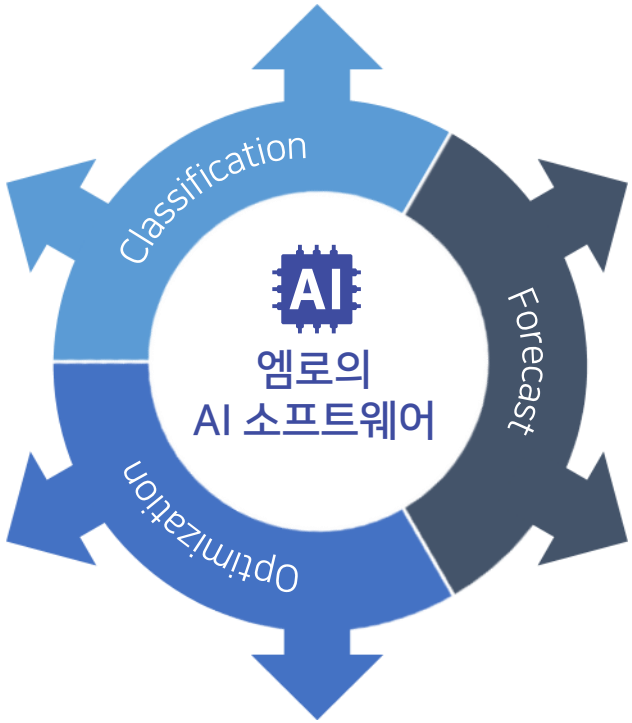
1) On-Line Analytical Processing

7. Our Offering – AI 기반 디지털혁신 SW

기업고객에게 가장 필요하고 실용적인 AI 기반 디지털혁신 SW 제공

Item Master Lifecycle 관리
AI 기반 유사도 분석을 통한
상시적 중복 품목 제거

지능형 비용 분류 및 분석
분석 대상의 ERP 전표 데이터에 대한
비용 유형 분류 자동화 및 분석



지능형 수요예측 및 재고관리
수요예측 및 재고 최적화를 통한 자동 발주

신규 모델 부품 원가 추천
과거 부품 데이터 유사도 분석을 통한
신규 모델의 부품 최적 원가 추천

기간별 최적판매가격동적예측
특정 기간 별 판매될 확률 예측 및
최적 판매가격 동적 추천

신규 프로젝트 최적 견적가 산정
과거 발주 이력 유사도 분석을 통한
신규 프로젝트의 최적 견적가 산정

8. 매출유형

내재화된 디지털 신기술을 활용한 수익 구조 다변화

소프트웨어 라이선스

구매 全 업무 프로세스 최적화

- 조달 구매, 협력사 관리, 원가 관리, 데이터 분석 및 Workplace, 시스템 공통 기능 제공

산업 별 특화 기능

- 공공, 자동차, 의료, EPC, 전자/전기, 반도체 등 다양한 산업에 특화된 기능

신기술 기반 모듈 제공

- 고급 검색 엔진
- AI 기반 기준정보 자동관리
- AI 기반 Spend 분석

SCM 구축 및 컨설팅

컨설팅

- 구매 효율화 진단
- Information Strategic Planning
- 구매 Process Innovation/SRM
- 구매전략 수립

패키지 SI

- 패키지 SI 구축 방법론 기반 표준 SW(SMART suite) 개발

Add-on 개발

- 공통 UI Component 및 손쉽고 확장이 용이한 개발 환경 지원
- Legacy 시스템과의 원활한 I/F

기술지원

라이선스 금액의 15~18%

- 시스템의 정상적인 운영을 위한 기술문의 사항을 지원
- 개선요구사항에 대한 영향범위 검토 및 공수산정

정기 점검 및 교육 지원

- 방문/원격을 통한 정기점검 실시
- 운영 담당자를 위한 온/오프라인 교육 지원

Patch 및 Upgrade

- 도입한 패키지 모듈의 Minor Upgrade(Bug Patch) 제공

클라우드 사용료

Set-up & 설정

- 클라우드 환경 구성, 서비스 설치
- 필요 기능, 화면, CI, 언어 설정

Customize & I/F 구현

- 고객사 요건 반영
- 타 시스템 인터페이스

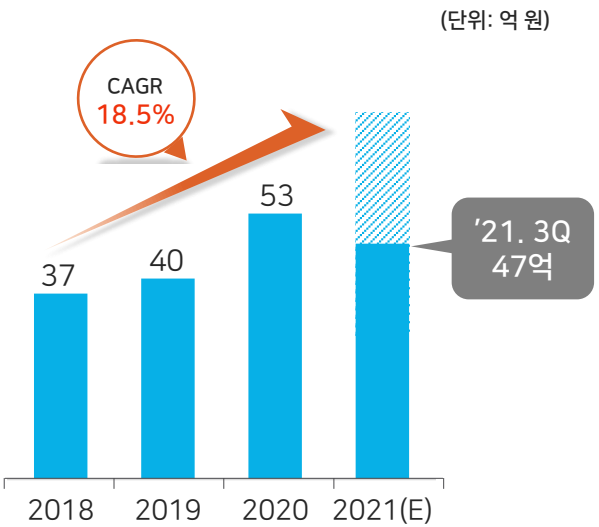
서비스 운영

- 업무 지원, 문의 응대
- 기능개선, 고도화, 오류 수정

9. 기술기반 매출 증대(1/2)

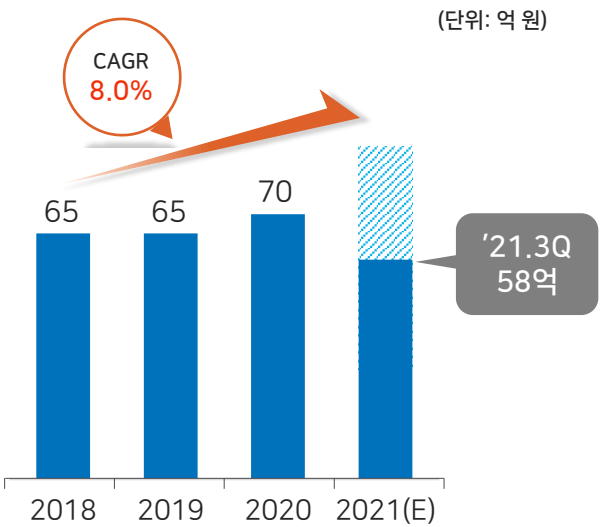
자체 개발한 기술 기반 라이선스, 기술지원, 클라우드 매출 비중 증대에 따라 매출 이익률이 지속적으로 향상됨

라이선스



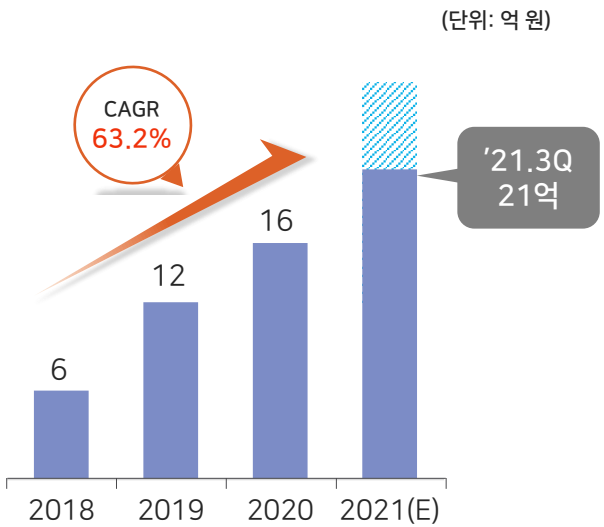
- 엠로 소프트웨어의 안정성 및 품질 향상
- 고객들의 디지털 전환 수요 급증 (AI, ML, 빅데이터 활용 등)
- 라이선스 대가 정상화를 위한 수년간의 노력
- IT기술, SW제품에 대한 공정한 가치 평가 분위기 조성

기술지원



- 체계적인 기술지원 프로세스 정립
- 전담 TCS조직의 전문성 향상
- 지속적인 패치 및 업그레이드를 통한 실질적인 가치 제공

Cloud 사용료

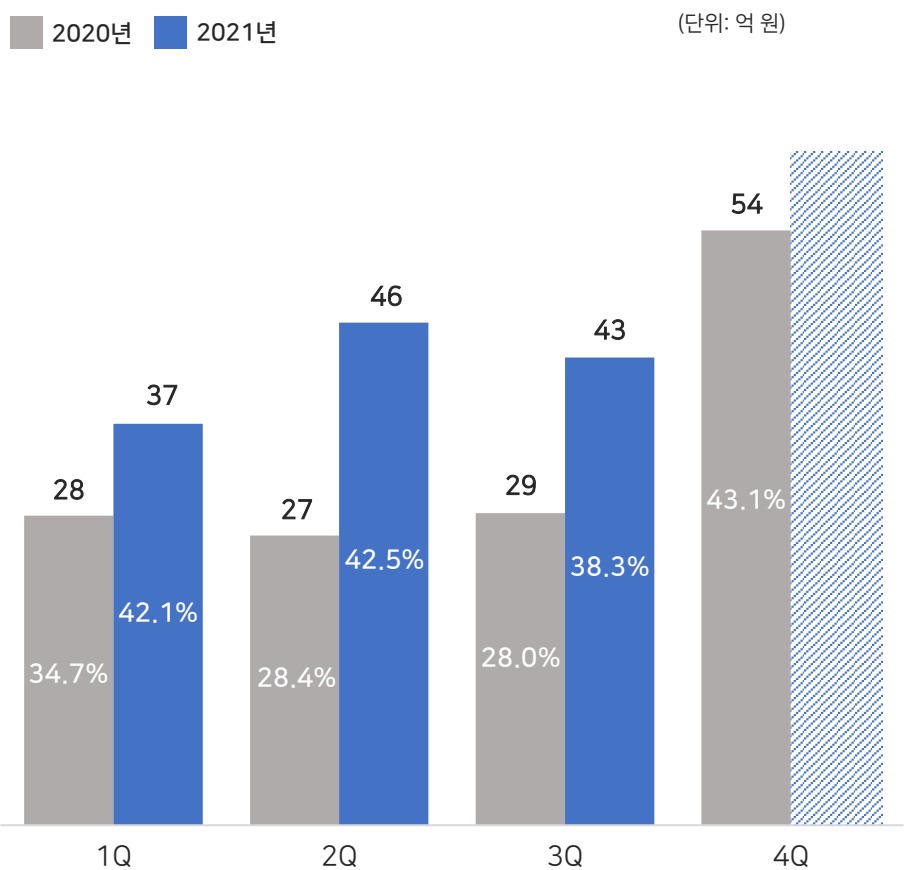


- 클라우드 서비스 신규 도입 고객의 폭발적인 증가
- 기업규모에 관계없이 활발한 클라우드 전환 트렌드
- SaaS의 강점인 낮은 한계비용 및 Low Cost Delivery

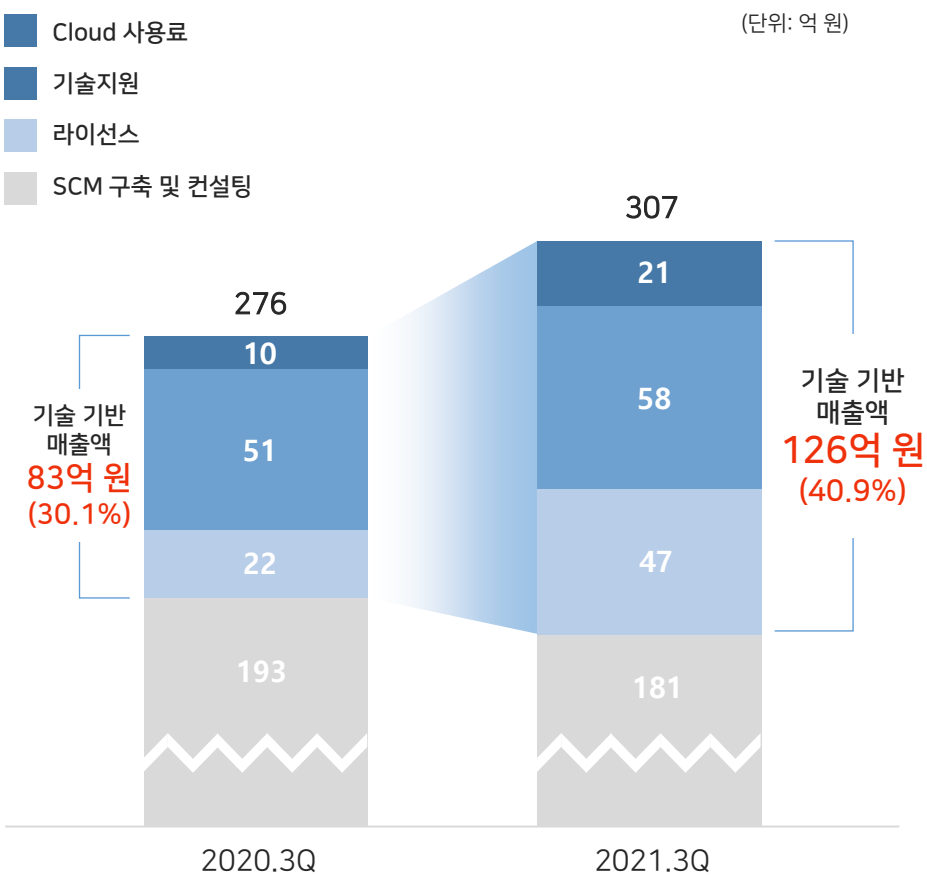
9. 기술기반 매출 증대(2/2)

라이선스, 기술지원, Cloud 사용료 등 SW 기술 기반 매출 비중 증가

기술기반 매출액[1] 및 비중[2]



사업부문별 매출액



1) 기술기반 매출액 : 라이선스, 기술지원, Cloud 사용료
2) 전체 매출액 중 기술기반 매출액 비중

10. 주요 레퍼런스

공급망관리 소프트웨어 업계의 확고한 시장 선도자로써
다양한 산업군의 공급망관리 및 AI 기반 디지털혁신 SW 구축 사례를 다수 보유

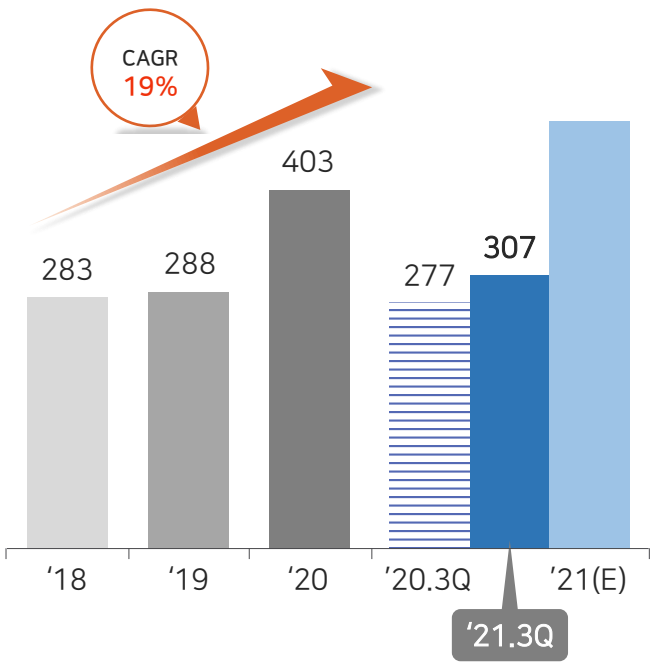
전자/전기/반도체	자동차	화학/정유	건설/철강/기계	서비스/소비재	의료/공공/금융
삼성전기, LG전자, SK하이닉스 등 30여개	현대모비스, 한온시스템 등 20여개	SK이노베이션, LG화학, S-OIL 등 30여개	현대엔지니어링, 두산중공업 등 50여개	삼성SDS, 아모레퍼시픽 등 130여개	한국전력공사, 현대카캐커 등 60여개
SAMSUNG 삼성전자 SAMSUNG 삼성전기 SAMSUNG 삼성SDI SK 하이닉스 Q CELLS 한화테크윈 LG전자 LG디스플레이 LG이노텍 LS산전 PI첨단소재 서울반도체주식회사 EcoPro BM SFA SEMES …	HYUNDAI HYUNDAI MOBIS HYUNDAI WIA HYUNDAI TRANSYS HYUNDAI KEFICO HANON SYSTEMS LS 오토모티브 Mando HANKOOK KUMHO TIRE INFAC PHC 평화정공 평화홀딩스(주) …	SK 이노베이션 SK 종합화학 SK 에너지 SK 케미칼 LG화학 한화케미칼 Hanwha 한화에너지 Hanwha TOTAL S-OIL TOTAL S-OIL GS 칼텍스 KCC Ulsan PP Co., Ltd. CJ 제일제당 BIO사업부문 …	SAMSUNG 삼성엔지니어링 HYUNDAI Rotem SAMSUNG 삼성물산 현대엘리베이터 현대엔지니어링 posco posco 포스코건설 한화건설 KAI SK 건설 HYOSUNG 농심엔지니어링 DSME 대우조선해양(주) DOOSAN 두산중공업 현대두산인프라코어 …	SAMSUNG 삼성SDS SAMSUNG BIOLOGICS HYUNDAI AutoEver posco 포스코ICT F&F IBK 시스템 우아한형제들 kt SK telecom LG U+ AMOREPACIFIC HYBE KT&G Pulmuone KOLON CJ 대한통운 NCSOFT …	한국전력공사 한국지역난방공사 한국수력원자력 h-well 국민건강보험 우리은행 신한금융투자 Hyundai Card Hyundai Capital Hyundai Commercial 삼성증권 SAMSUNG KB증권 KB국민카드 BCcard SAMSUNG 삼성서울병원 연세대학교 의료원 YONSEI UNIVERSITY HEALTH SYSTEM 서울의료원 Medytox 조달청 Incheon Airport …

11. 경영성과(1/2)

COVID-19 이후 급격한 업무환경 변화와 디지털 혁신에 대한 기업들의 수요 증가로 인해 신기술 기반 DX소프트웨어와 공급망관리 소프트웨어 매출이 지속적으로 성장

매출액[1)]

(단위: 억 원)



1) 별도 재무 기준(2018년은 K-GAAP 기준)

매출 증가 요인

비대면 사무 환경에 따른 신규 고객 급증

- COVID-19 이후 사무 환경 변화에 따른 시스템 도입 수요 증가
- '20년 26개 신규 고객 확보 (직전 3개년도 평균 17개 대비 대폭 증가)
- '21년 3Q까지 40개 신규고객 확보

디지털 신기술 기반 공급망관리 혁신 수요 증가

- SCM 전문성을 바탕으로 분류/예측/추천 알고리즘을 활용하여 디지털 신기술 기반 공급망관리 신규 프로젝트 다수 수행
- 고급 검색 엔진 수요 급증

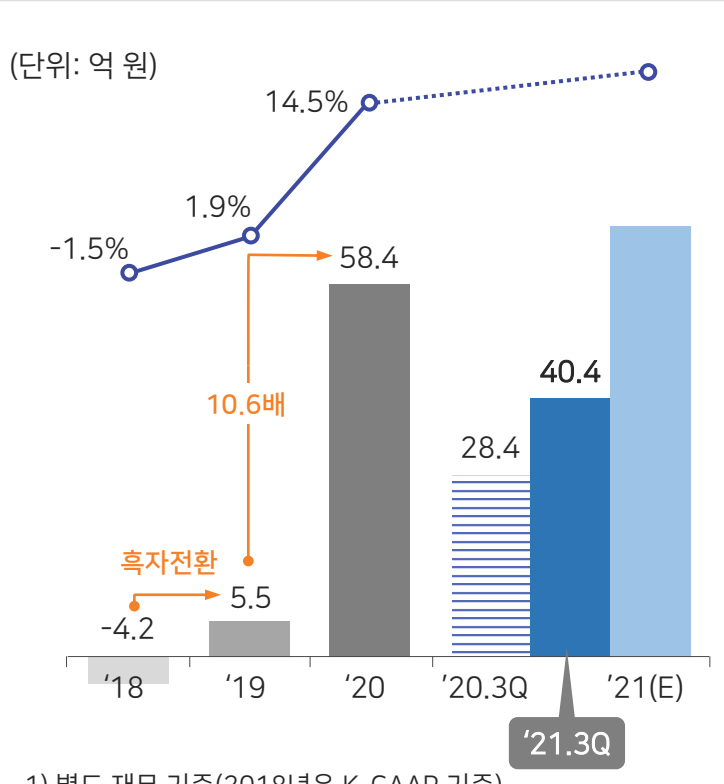
웹 표준 기반 시스템 업그레이드 수요 증가

- 글로벌 웹 표준 소프트웨어로의 교체 및 업그레이드 수요 증가
- Active X 등 각종 보안 이슈를 해결하기 위한 시스템 업그레이드 수요 증가

11. 경영성과(2/2)

이익률이 높은 라이선스 및 기술지원과 클라우드 사용료 매출 성장, 공급망관리 소프트웨어의 안정화에 따른 프로젝트 수행 효율 향상으로 영업이익률 지속 증가

영업이익[1)]



1) 별도 재무 기준(2018년은 K-GAAP 기준)

영업이익 증가 요인

이익률이 높은 라이선스 및 기술지원 매출 성장

- SW 라이선스의 특성상 매출 원가율이 낮음
- 기술지원은 기존 라이선스 판매에 따른 추가 로열티 매출로 최소한의 인력으로 지속적인 수익 창출 가능

SMARTsuite 안정화에 따른 매출 원가 개선

- On-Premise 구축에 소요되는 용역 비용 절감 및 구축 기간 단축으로 SCM 구축 및 용역 부문 매출 원가 축소 ('19년 79.2%에서 '20년 73.8%로 매출원가비율 감소)

클라우드 서비스 규모의 경제 효과

- 누적 고객수 증가('18년 15개, '19년 22개, '20년 35개, '21년 84개)에 따른 규모의 경제실현 효과

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

Chapter 2.

Core Competence

1. 국내 최대 기업고객 네트워크 보유
2. 차별화된 제품 및 서비스 경쟁력 확보
3. 글로벌 웹 표준 기술 역량 보유
4. 디지털 신기술 내재화

1. 국내 최대 기업고객 네트워크 보유

대한민국 공급망관리의 중심

Buyer Side

- 글로벌 대기업
- 중견기업
- 공공기관

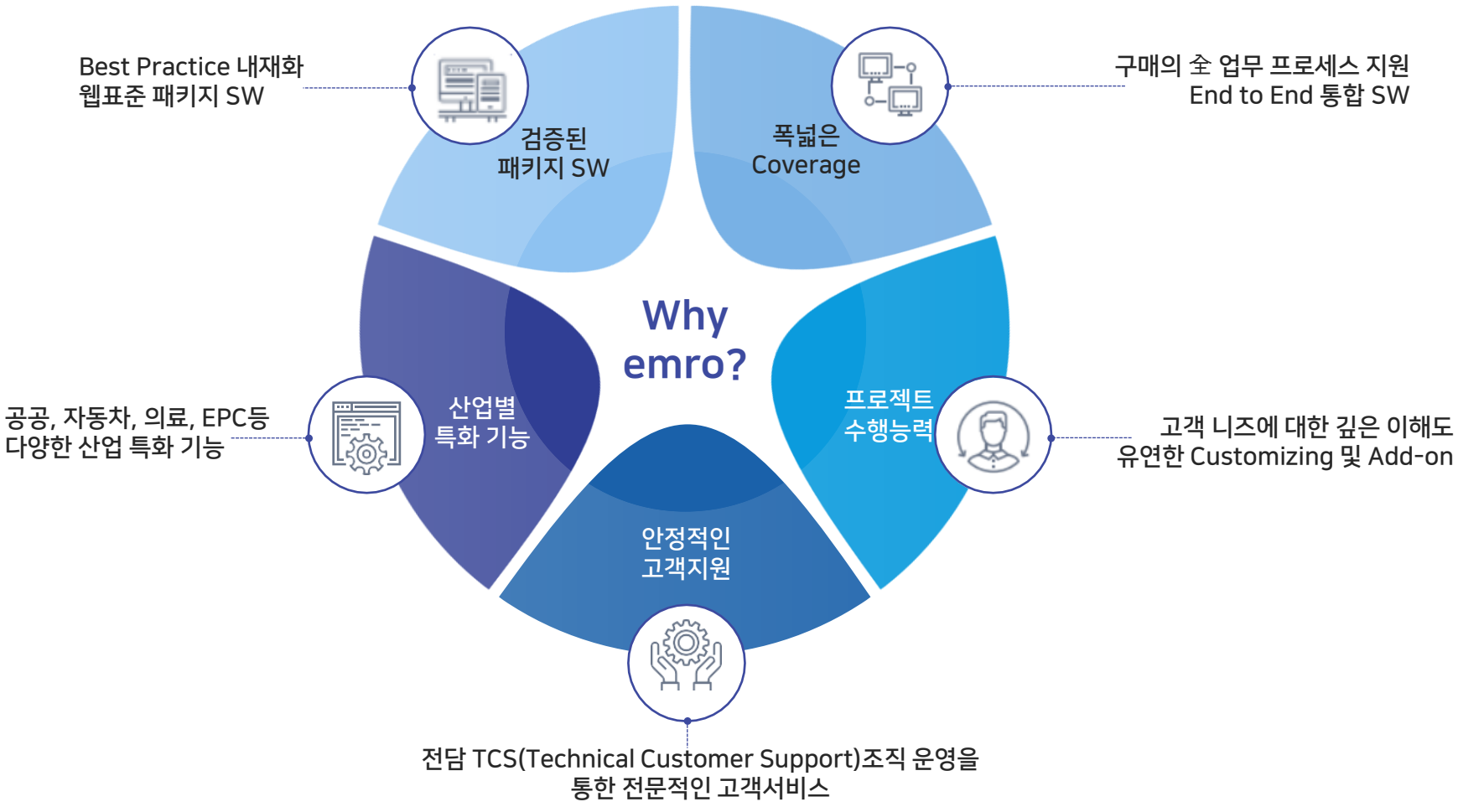
지금 이 순간에도 엠로의 공급망관리 소프트웨어를 통해
수많은 B2B거래가 이루어지고 있습니다.

Supplier Side

- 건축/토목
- 공사
- 설비자재
- 용역
- 화학
- 전산/방송/통신
- 전기/전자
- 일반자재

2. 차별화된 제품 및 서비스 경쟁력 확보

차별화된 경쟁우위 확보를 통해 SAP Ariba, Oracle 등 유수의 글로벌 IT대기업과의 경쟁 속에서도 여전히 공급망관리 소프트웨어 시장 선도



3. 글로벌 웹 표준 기술 역량 보유

HTML5 글로벌 웹 표준 기술 역량 기반 구매혁신 소프트웨어

Any Browser, Any OS

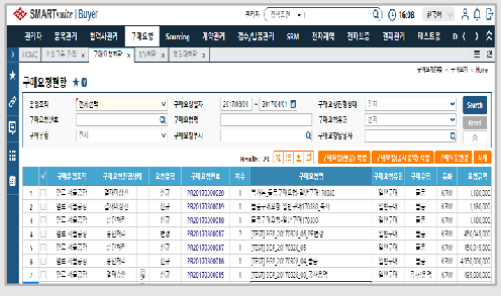
글로벌 웹 표준 준수

IE Safari Chrome Edge Firefox

Microsoft UNIX Linux Mac OS

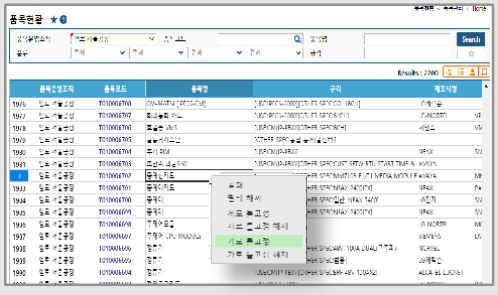
직관적인 UI/UX

매뉴얼 없이 즉각 사용 가능



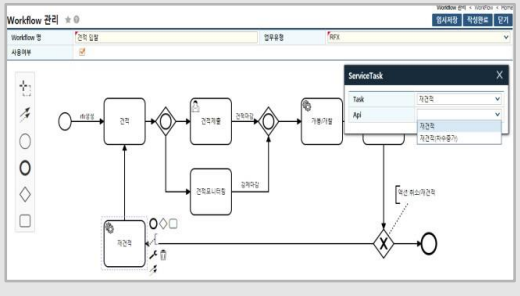
강력한 Data Grid

엑셀과 동일한 Grid 및 대용량 데이터 처리



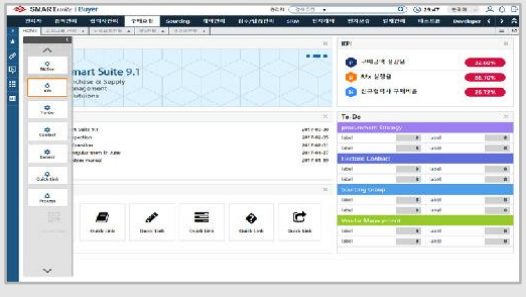
유연한 프로세스 설정

하드코딩 없는 유연한 설정



사용자 별 개인화

Drag & Drop을 통한 개인화된 구성 설정



개발 편의 공통 기능

어플리케이션 개발 및 운영 편의 기능

- 스케줄러
- 인터페이스
- 템플릿 관리
- 캘린더
- 메모
- 웹 에디터

…

4차 산업혁명의 핵심기술인 AI와 Cloud 기술 역량 보유

AI

AI관련 특허 4건

자연어 처리 기술	▪ Character Embedding, CNN 알고리즘을 활용한 텍스트 인식 및 자동 분류, AI 기반의 유사도 분석
머신러닝 기반 수요 예측	▪ 예측 대상 및 업무 특성 관련 시계열 데이터를 기반으로 PCA[1] 기반 수요결정 Factor 분석 및 수요예측
기간 변동에 따른 최적 판매 가격 동적 추천	▪ 특정 기간 별 판매될 확률 예측 및 최적 판매가격 동적 추천 ▪ Factor 별 민감도 분석을 통한 전략적 의사결정
시나리오 기반 AI 모델 디자인	▪ Raw data, Factor, AI 파이프라인 간 관계에 대한 직관적인 시나리오 구성을 통한 손쉬운 AI 모델링

Cloud

Multi-Tenant Architecture	▪ 단일 소프트웨어로 다수의 고객에게 독립적인 시스템 제공
Configurable Process & Function	▪ 즉시 사용 가능한 다양한 옵션을 통해 커스터마이징이 아닌 설정 기반의 유연한 수정, 재사용
컨테이너 기반 MSA 적용	▪ 마이크로 서비스 결합을 통해 단일 application을 구현하는 아키텍처로써, 신규 서비스 및 기능 추가를 위한 유연성 및 확장성 제공

1) Principal Component Analysis; 주성분 분석

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

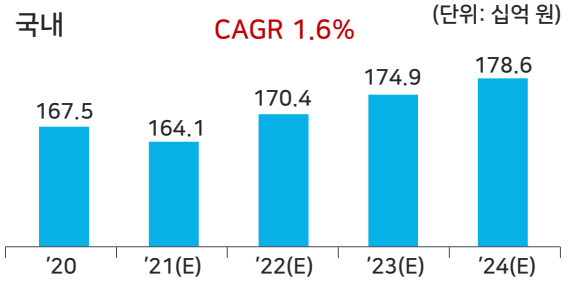
Chapter 3.

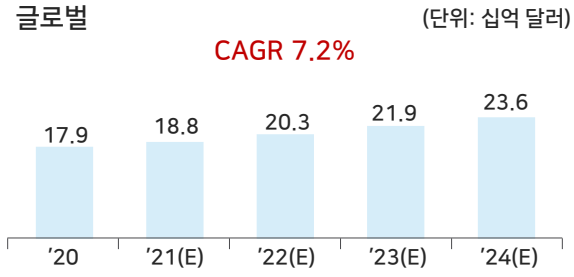
Investment Points

1. 전방 시장 지속 성장
2. 엠로의 성장 잠재력
3. 공급망관리 SW시장의 높은 성장성
4. 클라우드 서비스 사업 강화
5. 데이터 기반 디지털 전환 적용 확대
6. 데이터 기반 플랫폼 사업 확장

다양한 산업 영역의 디지털 전환 트랜드에 따른 전방 시장 지속 성장

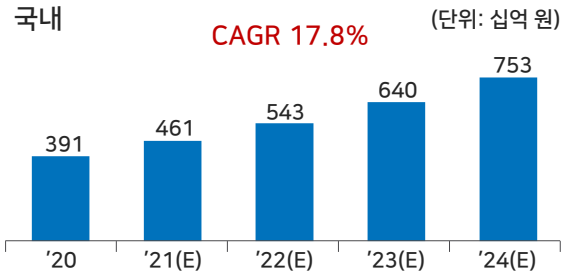
공급망관리 소프트웨어[1)]

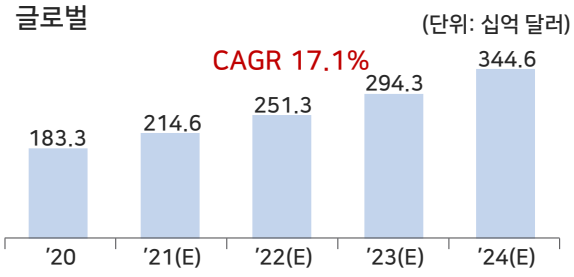




- 국내/외 모두 공급망관리 시장규모 성장 예측
- 국내/외 시장 모두 풍부한 기회 요인 존재
- 특히 해외는 향후 연평균 7% 고성장 예측

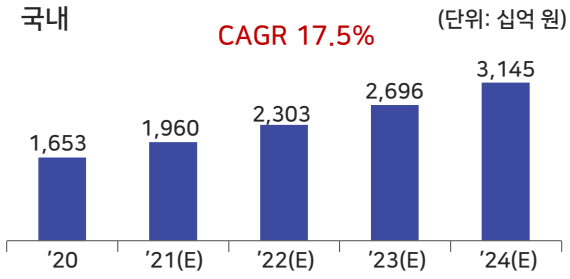
AI 시장[2)]

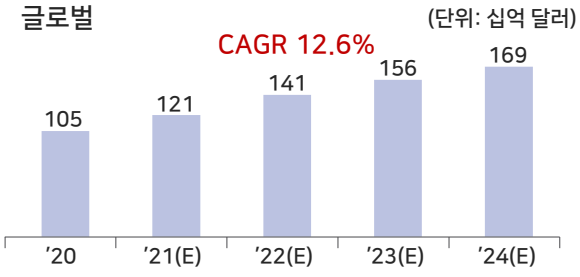




- 4차 산업 혁명 발전에 따른 급격한 시장 성장
- AI 산업과 SCM 간의 활발한 Conversion 진행
- 수요예측 및 정보기반 통찰 등의 적용

클라우드[3)]



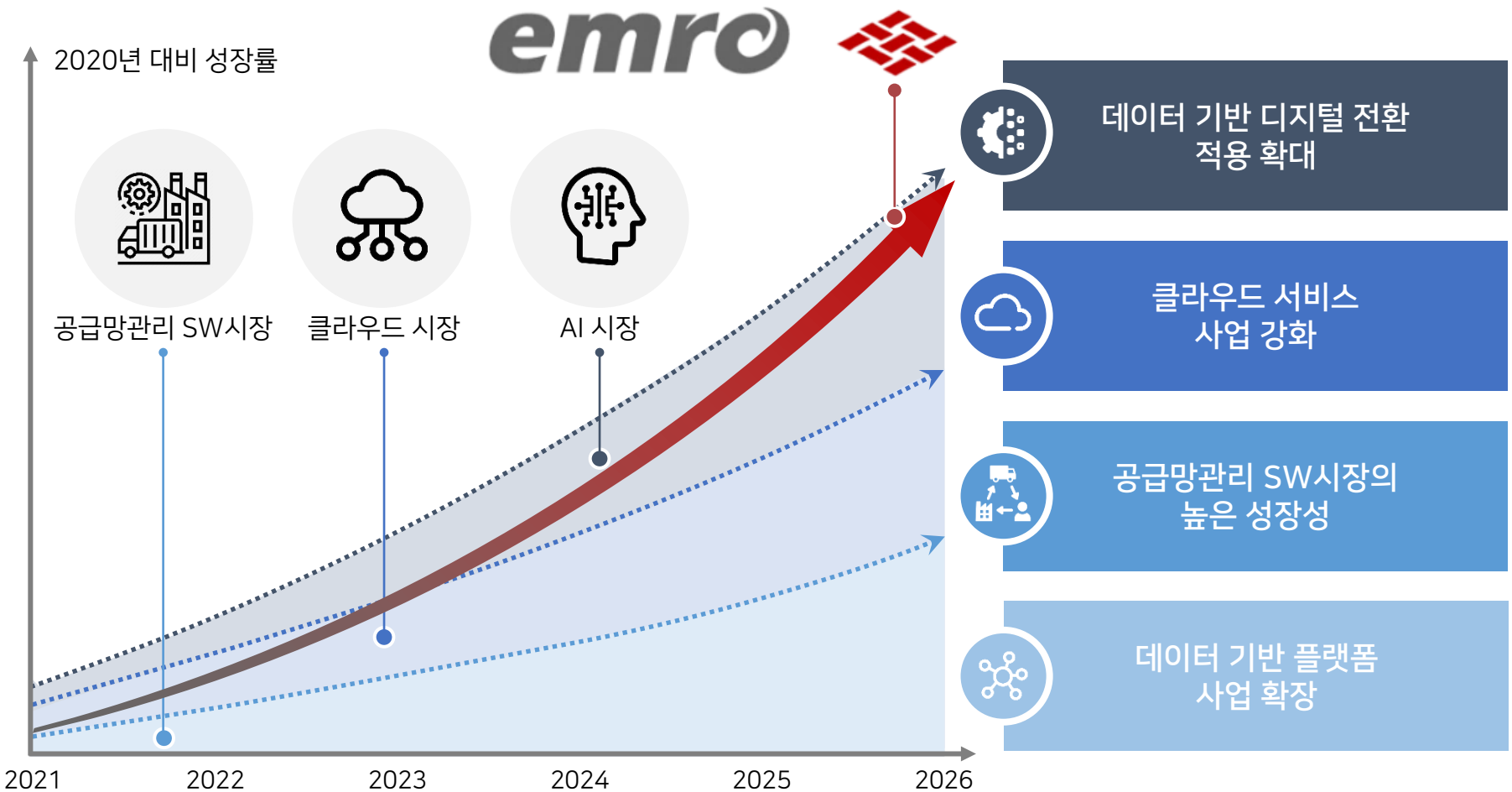


- 국내 퍼블릭 SaaS 시장의 급격한 성장 전망
- 퍼블릭 SaaS SCM 솔루션의 지속적 성장 예측
- 당사 클라우드 주력 제품의 국내/외 성공 예측

1) 한국 IDC,WW Korea SCM&Procuremet Application FCST, 2019-2025 (2021.12)
2) IDC_국내 인공지능 AI시장 전망(2020,04), 전세계 인공지능(AI) 솔루션 시장 (2020.08)
3) 한국IDC_국내 퍼블릭 클라우드 시장 규모 , T4_Cloud Computing Market Size, 2018~2024 (Public SaaS)

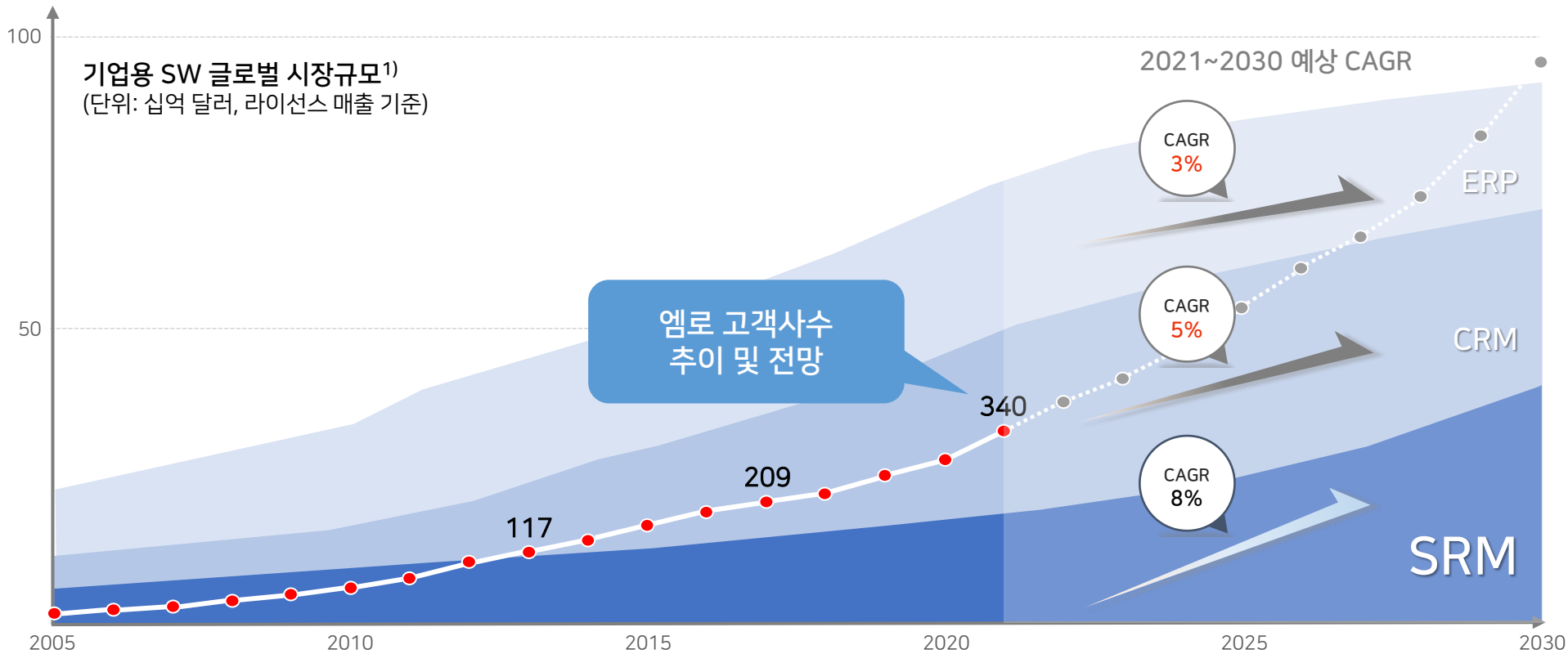
2. 엠로의 성장 잠재력

전방시장의 지속적인 성장을 바탕으로
AI&클라우드 역량 강화를 통해 디지털 혁신 선도기업으로 성장



3. 공급망관리 SW시장의 높은 성장성

과거 ERP가 그랬듯이 기업의 IT성숙도가 증가함에 따라 공급망관리 SW 수요도 지속적으로 증가할 전망임



본격 성장단계의 시장	기업 IT 필수 요소	공급망 리스크 대응 필요성 증가	동반 성장과 Open Innovation

1) Source: 한국 IDC(2017.10 / 2021.12) & 엠로 자체 분석

4. 클라우드 서비스 사업 강화

중소/중견기업 시장확대 및 기존 대기업 고객의 클라우드 전환 동시 추진

Private SaaS

- 대기업 및 계열사의 고객 환경을 고려한 Private SaaS 구현
- Cloud Native 기반의 Web Application modernization를 통한 유연한 Cloud Migration 이슈 대응

emro
Cloud Business

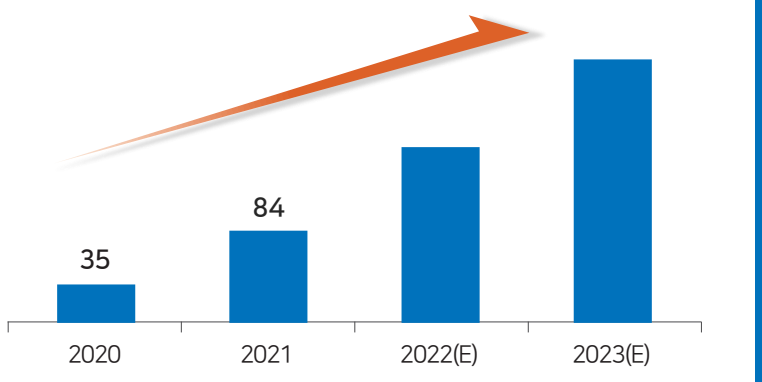
Public SaaS

- Public SaaS의 범위 확장 (P2P, 전자계약/서명, 예측, 데이터 정비, 협력사 평가, 목표 원가 관리 등)
- Configurable and modular 아키텍처로 customization 없이 쉽게 사용

Private SaaS 구축 사례

HYUNDAI AutoEver	**현대오토에버 통합구매시스템** HAE Cloud Platform 기반 구현
SK	**SK Withus2.0** SCP(SAP Cloud Platform) 기반 구현
SK 네트웍스	**SK네트웍스 통합구매시스템** Microsoft Azure 기반 구현
LG전자	**LG전자 간접구매시스템** Amazon Web Services 기반 구현

클라우드 누적 고객수 전망



5. 데이터 기반 디지털 전환 적용 확대

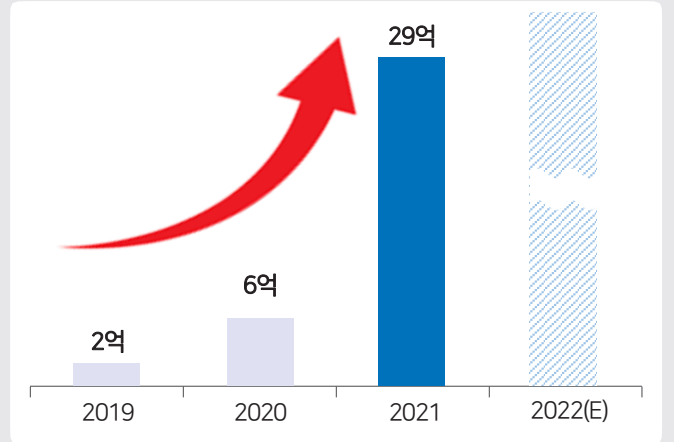
디지털 혁신 수요 증가와 차세대 신기술 적용 가속화에 따른 수주 및 매출 증가

수행내용		고객사	시기
Item Master Lifecycle 관리		HYUNDAI	2021
		LG화학	2021
		Hanwha TOTAL	2021
		한화케미칼	2020
		GS칼텍스	2019
지능형 비용 분류 및 분석		Pulmuone	2021
		LG전자	2021
		LG화학	2021
신규 모델 부품 원가 추천		LG전자	2021
신규 프로젝트 최적 견적가 산정		LG이노텍	2021
		한화건설	2020
지능형 수요예측 및 재고관리		DAESANG	2021
		Homeplus	2021
		애경	2021
		S-OIL	2020
기간 별 최적 판매 가격 동적 추천		K Car	2021
기타	Data intelligence 기반 dashboard	posco 포스코ICT	2020
	협력사 통합 Risk 관리 플랫폼	SK 하이닉스	2021
	웹크롤링 기반 시황정보 모니터링	Q CELLS	2021

시장 확대 전략

- 검증된 성공 사례 기반 신규 고객 유치
- 기존 대기업 고객 대상 신기술 솔루션 추가 제안
- SCM에 대한 높은 수준의 전문성과 분류/예측/추천 알고리즘 기반 다양한 신규 AI 모델 설계
- 데이터 전처리, 시나리오 기반 AI 모델 등을 통한 견고한 AI 플랫폼 구현

디지털 혁신 사업 수주 전망(매출)



6. 데이터 기반 플랫폼 사업 확장

구매인들을 위한, 구매인들에 의한 Vertical 플랫폼

Vendor Information

- 품목/서비스 카테고리 기반 Vendor information
- 사전 검증된 Vendor들의 자체 정보 업데이트
- Vendor 검색을 위한 고급 검색
- Vendor 평판
- Vendor 신용/Risk 정보

Insights

- 금, 은 및 기타 원자재에 대한 시황, 환율 정보
- 구매 전문가 칼럼, 인터뷰
- 구매인들이 직접 업로드하는 문서, 인터뷰, 칼럼, 인사이트 등

emro

Buyers Platform
(www.metabuyers.co.kr)

Communities

- 직무 Q&A
- 구인/구직 정보
- 유휴 자재 거래
- Crowd Sourcing
- 구매 전문 지식 공유

Learning

- 단계별 구매 전문가 교육 과정
- CPSM, CPIM 등 자격증 교육
- 구매인들이 직접 업로드하는 교육
- 구매 관련 세미나 및 이벤트 캘린더

emro CLOUD | NICE | JOBKOREA | IGM | NYMEX NEW YORK MERCANTILE EXCHANGE | LME | ...

INVESTOR RELATIONS 2022

emro

AI 기반 기업용 공급망관리 SW 1위

Appendix

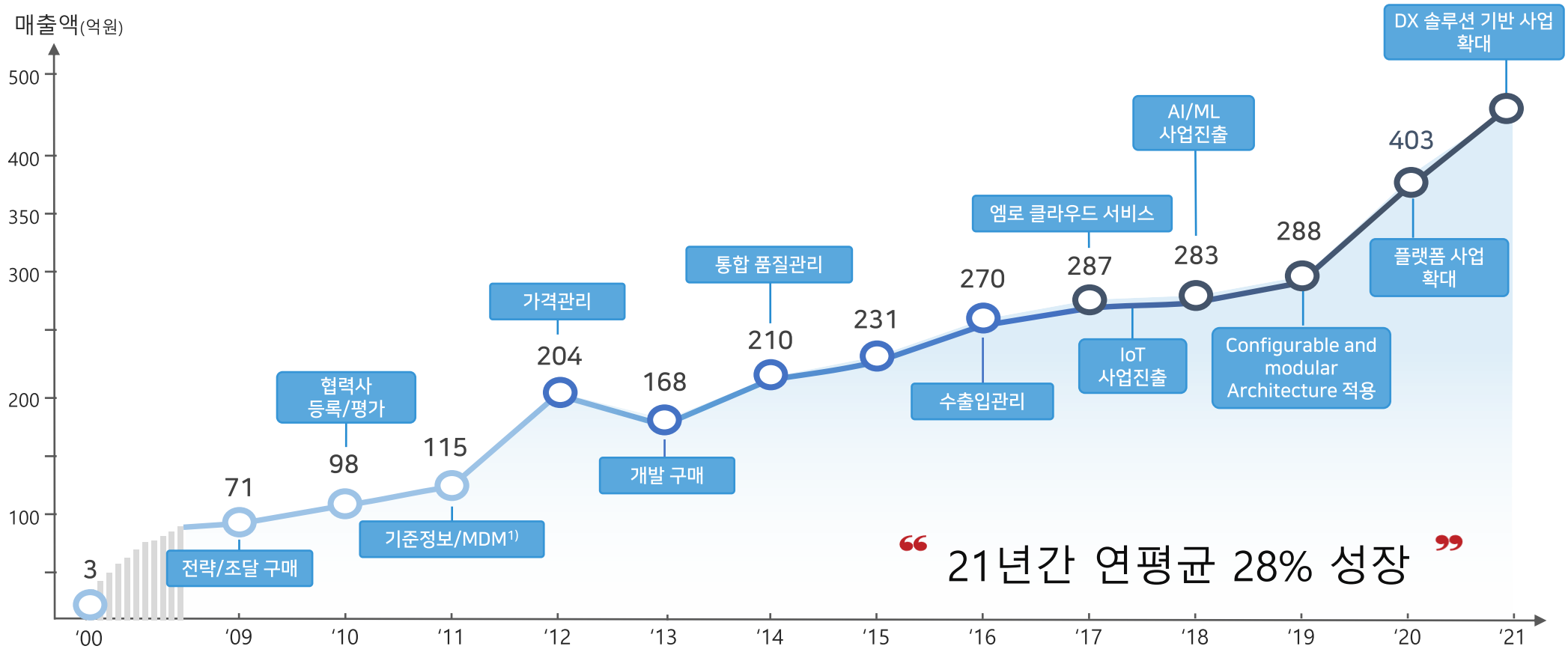
1. 핵심 인력
2. 성장 연혁
3. 요약 재무제표

1. 핵심 인력

대표이사 송재민 사장	▪ 서울대학교 국제경제학(학사) ▪ University of Illinois at Urbana-Champaign(MBA)	'95~'00 Deloitte & Touche, NewYork,Auditor '00~'02 한국투자파트너스㈜ 팀장 '02~'04 ㈜이니텍 CFO/COO '04~ ㈜엠로
사업전략부문장 김재엽 부사장	▪ 고려대학교 산업공학과(학사) ▪ KAIST 산업공학과(석사)	'94~'99 삼성SDS 책임 '04~'15 두산인프라코어 상무 '15~'19 이건창호 대표이사 '19~ ㈜엠로
솔루션사업부문장 김양호 전무	▪ 아주대학교 산업공학과(학사)	'95~'01 대우자동차 대리 '01~'08 아이컴피아 차장 '08~ ㈜엠로
사업기획부문장 김승록 전무	▪ 서울대학교 철학과(학사)	'95~'97 한국후지쯔 SW 연구개발부 선임 '97~'00 Arthur Andersen 컨설턴트 '00~ ㈜엠로
AI사업본부장 기업부설연구소장 김광섭 전무	▪ 경원대학교 전자공학과(학사) ▪ 서강대학교 소프트웨어공학(석사)	'98~'99 블루넷 사원 '99~'01 클라우드나인 과장 '01~ ㈜엠로
영업본부장 김기현 상무	▪ 서울대학교 응용생물화학부(학사)	'07~'09 인싸이트그룹 선임 '09~'10 Expense Reduction Analyst 수석 '10~ ㈜엠로
플랫폼사업본부장 김동진 상무	▪ 연세대학교 경영학과(학사)	'04~'12 Accenture 이사 '12~'18 Ernst & Young 상무 '18~ ㈜엠로

2. 성장 연혁

지속적인 연구개발을 통한 신제품 출시 및 사업 확장으로 연평균 28% 성장



국내 구매시장 개척('00~'10)		
설립	구매 컨설팅	SRM 패키지

국내 1위 구매 솔루션 Vendor ('11~'15)		
확고한 시장 선도자	신규 영역	
	MDM1)	QMS2)

Industry 4.0 기반 혁신('16~)			
구매 클라우드	AI&ML 기반 솔루션	IoT	SaaS Platform

- 1) Master Data Management 2) Quality Management System

3. 요약 재무제표 - 연결

재무상태표

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021년 3Q
유동자산	10,469	16,025	26,951
비유동자산	22,687	21,034	21,621
자산 총계	33,156	37,059	48,572
유동부채	14,874	13,418	5,046
비유동부채	13,396	9,506	2,496
부채 총계	28,270	22,924	7,542
자본금	2,408	2,688	2,713
자본잉여금	42	5,749	26,569
자본조정	(2,421)	(2,361)	118
기타 포괄손익 누계액	7	60	63
이익잉여금	4,305	7,819	11,498
비지배지분	545	180	69
자본 총계	4,886	14,135	41,030
부채와 자본총계	33,156	37,059	48,572

손익계산서

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021년 3Q 누적[1]	2020년 3Q 누적
매출액	33,179	44,849	32,699	31,620
매출원가	21,710	27,928	19,497	19,288
매출총이익	11,469	16,921	13,202	12,332
판매비와 관리비	10,546	10,462	9,431	8,834
영업이익	923	6,459	3,771	3,498
기타이익	18	991	78	1,251
기타비용	165	74	15	313
금융수익	358	91	107	70
금융비용	1,103	3,239	268	1,169
법인세비용 차감전 순이익	31	4,228	3,673	3,337
당기순이익	634	3,759	3,663	3,335

1) 연결 대상 자회사가 '20년 3개사에서 '21년 1개사로 감소하여 연결실적의 비교는 의미가 없음

3. 요약 재무제표 - 별도

재무상태표

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021년 3Q
유동자산	9,075	14,988	26,086
비유동자산	22,310	20,828	21,378
자산 총계	31,385	35,816	47,464
유동부채	14,165	12,934	4,447
비유동부채	13,103	9,284	2,201
부채 총계	27,268	22,218	6,648
자본금	2,408	2,688	2,713
자본잉여금	42	5,749	26,569
자본조정	(2,421)	(2,361)	118
기타 포괄손익 누계액	7	59	63
이익잉여금	4,081	7,463	11,353
자본 총계	4,117	13,598	40,816
부채와 자본총계	31,385	35,816	47,464

손익계산서

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021년 3Q 누적	2020년 3Q 누적
매출액	28,800	40,302	30,700	27,667
매출원가	19,653	24,978	17,650	16,836
매출총이익	9,147	15,324	13,050	10,831
판매비와 관리비	8,598	9,485	9,012	7,992
영업이익	549	5,839	4,038	2,839
기타이익	109	1,332	116	1,568
기타비용	67	179	16	20
금융수익	352	90	107	69
금융비용	1,092	3,233	263	1,163
법인세비용 차감전 순이익(손실)	(149)	3,849	3,982	3,293
당기순이익	445	3,389	3,975	3,293

emro

서울특별시 영등포구 당산로 41길 11, 당산 SKV1 E동 5층
Tel. 02.785.9848 / www.emro.co.kr