

CLOUD



AI



INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

SCM



ML



DATA



ECOSYSTEM



MANAGEMENT



RELATIONSHIP



OPTIMIZATION

Disclaimer

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.

INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

CONTENTS

Prologue

Chapter 1. Business Overview

Chapter 2. Core Competence

Chapter 3. Investment Points

Chapter 4. Potential Businesses

Appendix

INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

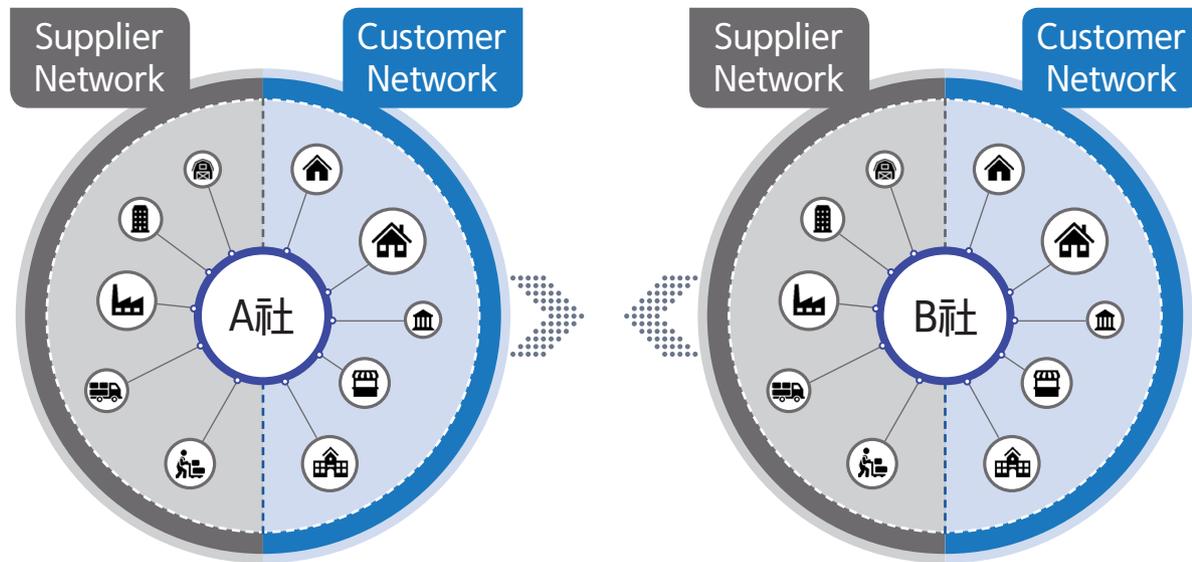
Prologue

1. 뉴노멀 시대, 구매 SCM의 중요성
2. 시대가 요구하는 구매 SCM의 수준
3. 데이터 기반의 지능화된 구매 SCM이란?

1. 뉴노멀 시대, 구매 SCM의 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

구매 SCM의 역할

기업생태계 건전성

사회적 책임

동반 성장

가치 창출

디지털 전환

Open Innovation

2. 시대가 요구하는 구매 SCM의 수준

불확실하고 급변하는 현재의 경영환경에서
데이터와 디지털 신기술 기반의 구매 SCM 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



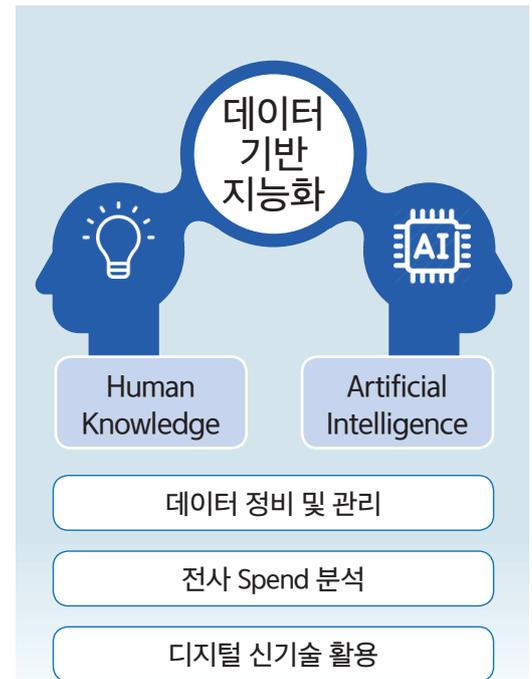
System
업무 자동화

- 시스템 도입
- 프로세스 표준화
- 투명성/효율성 강화



Network
공급망 확보

- 공급사 협업 강화
- 신규 공급사 발굴
- 데이터 추적



Intermediator

Purchasing Agent

Spend Manager

Value Creator

Data Driven Innovator

3. 데이터 기반의 지능화된 구매 SCM이란?

데이터, 통찰력, 구매 Best Practice를 활용한 디지털 구매혁신 실현



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



정확한 데이터를
기반으로



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



올바른 의사결정을
지원하여



- 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 2021



구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

Chapter 1.

Business Overview

1. Corporate Identity
2. Our Vision
3. Our Offering
4. 디지털 구매 SCM 솔루션
5. 클라우드 서비스
6. AI 솔루션
7. 매출유형
8. 기술기반 매출 증대
9. 주요 레퍼런스
10. 경영 성과

1. Corporate Identity

구매 SCM 디지털 혁신 솔루션 Provider

**구매 SCM 솔루션
국내 시장점유율
1위**

최다 고객사
280+
고객사 확보

1,000+
프로젝트 수행

최고 전문성
20년+
경험 및 노하우

180명+
전문인력 보유

최상의 기술력

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

3. Our Offering

검증된 구매 SCM 솔루션 및 AI & 클라우드 기술을 활용하여
기업의 디지털 혁신을 지원하는 다양한 솔루션 제공

디지털 구매 SCM 솔루션	클라우드 서비스	AI 솔루션
<p>Intelligent Procurement Excellence</p> <ul style="list-style-type: none">AI 기반 데이터 관리Spend AnalysisOperation Excellence	<p>클라우드 기반 SaaS형 표준 구매 SCM 시스템</p> <ul style="list-style-type: none">가장 경제적이고 신속한 구매시스템 도입 방법전자서명/계약 통합관리 플랫폼모든 종류의 계약/서명을 단일 플랫폼에서 통합 관리	<p>Classification</p> <ul style="list-style-type: none">품목 기준정보 관리비용 자동 분류AI 기반 OCR <p>Forecast</p> <ul style="list-style-type: none">지능형 수요예측지능형 재고관리

4. Our Offering - 디지털 구매 SCM 솔루션(1/4)

구매 SCM의 데이터 기반 지능화를 위한 핵심 솔루션



Intelligent Procurement Excellence

4. Our Offering - 디지털 구매 SCM 솔루션(2/4)

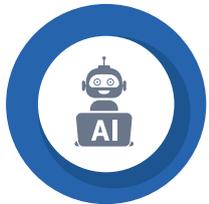
AI 기반 데이터 관리

AI 기반의 자연어 처리 기술을 활용한 품목정보 유사도 분석 및 자동 품목분류



상시 데이터 품질 관리

유사/중복 Item 등록 방지 및 주기적인 모니터링을 통한 데이터 품질 확보



품목분류 자동화

AI 기반 분석대상 식별 및 자동 품목분류를 통해 정확한 Spend 분석 기반 마련



아이템 마스터 장비

AI 기반 데이터 정비 알고리즘 활용 및 전문 MDM¹⁾ 컨설팅 서비스 제공

1) Master Data Management



“ 품목 정보의 전체 수명주기에 대한 높은 수준의 데이터 품질 관리 ”

4. Our Offering - 디지털 구매 SCM 솔루션(3/4)

Spend Analysis

전사의 구매/지출 정보를 구매업무 혁신을 위한 세 가지 관점(Cost, Supplier, Compliance)으로 분석



Cost Analysis

- 누가, 얼마나, 어디에 사용하고 있는가?
- 금액 비중이 크거나 증가한 원인은 무엇인가?
- 추가적인 비용절감이 가능한 영역이 있는가?



Supplier Analysis

- 특정 공급사에 과도하게 편중되어 있지 않은가?
- 동일한 품목의 공급사를 통합할 필요가 있는가?
- 납기와 품질은 잘 지켜지는가?



Compliance Analysis

- 모든 비용이 통제되고 있는가?
- 통제를 위한 시스템/프로세스가 잘 작동하는가?
- 업무의 역할과 권한이 분리되어 있는가?



“ 현황파악/이슈도출/원인분석을 통한 ”
전략적 구매의사결정 지원

4. Our Offering - 디지털 구매 SCM 솔루션(4/4)

Operation Excellence

가장 선진화된 Best Practice 디지털 구매 SCM 솔루션 제공



Best Practice 구매 프로세스 제공

대부분의 기업에 적용 가능한 검증된 표준 프로세스 및 기능 제공



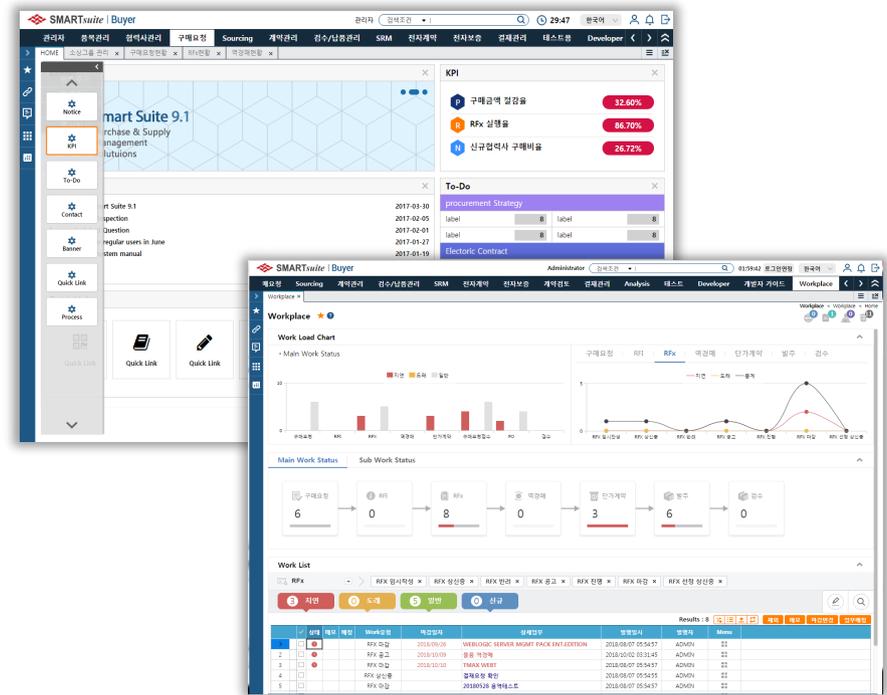
사용자 친화적인 UX/UI

편리한 검색기반의 구매업무 환경 및 업무진행 현황에 대한 통합 View 제공



공급사 통합 포털 제공

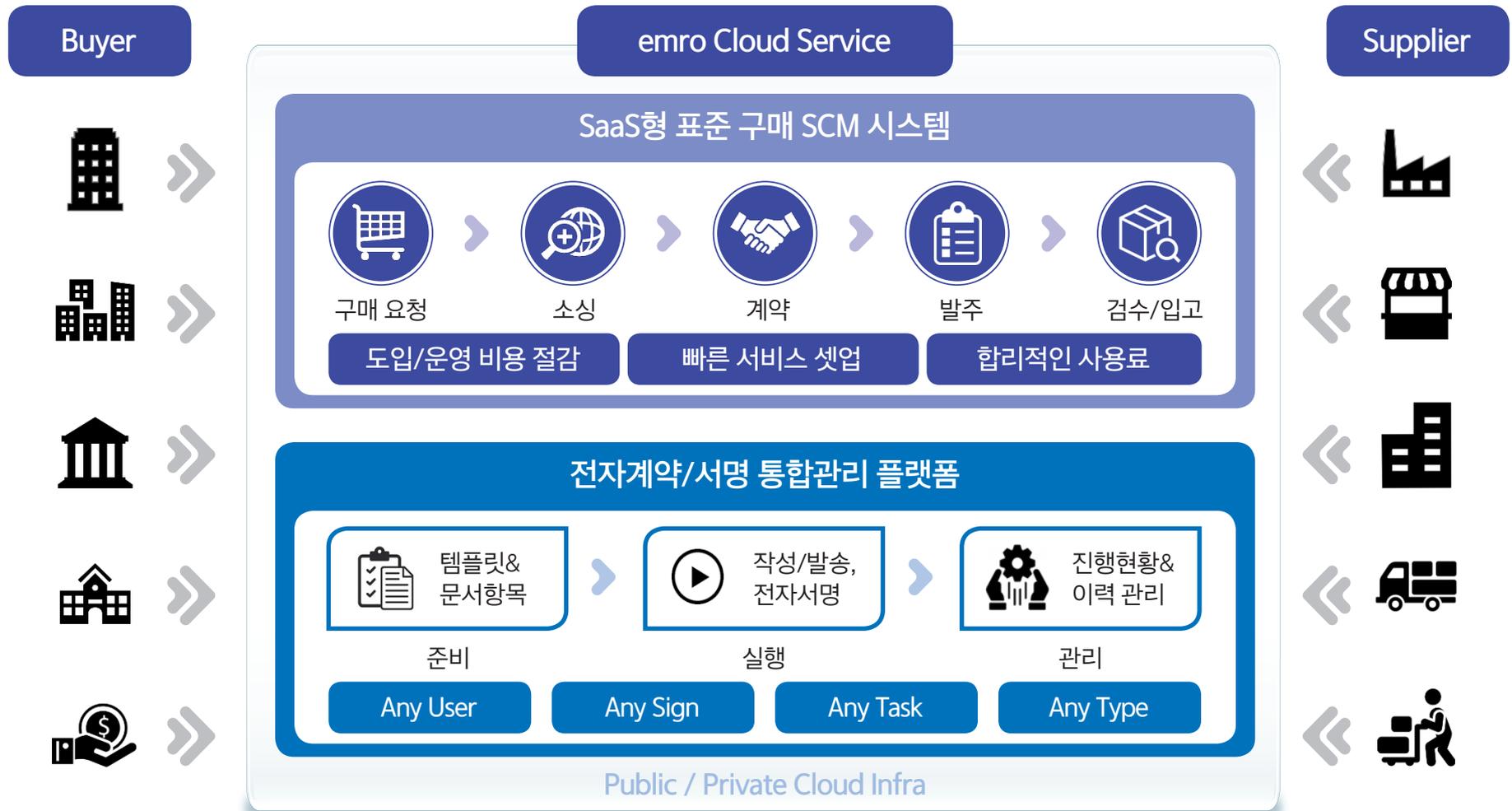
공급사와의 협업 채널을 일원화하여 정확하고 효율적인 거래 수행



“ 구매업무의 투명성 및 효율성 향상을 위한 최적의 솔루션 제공 ”

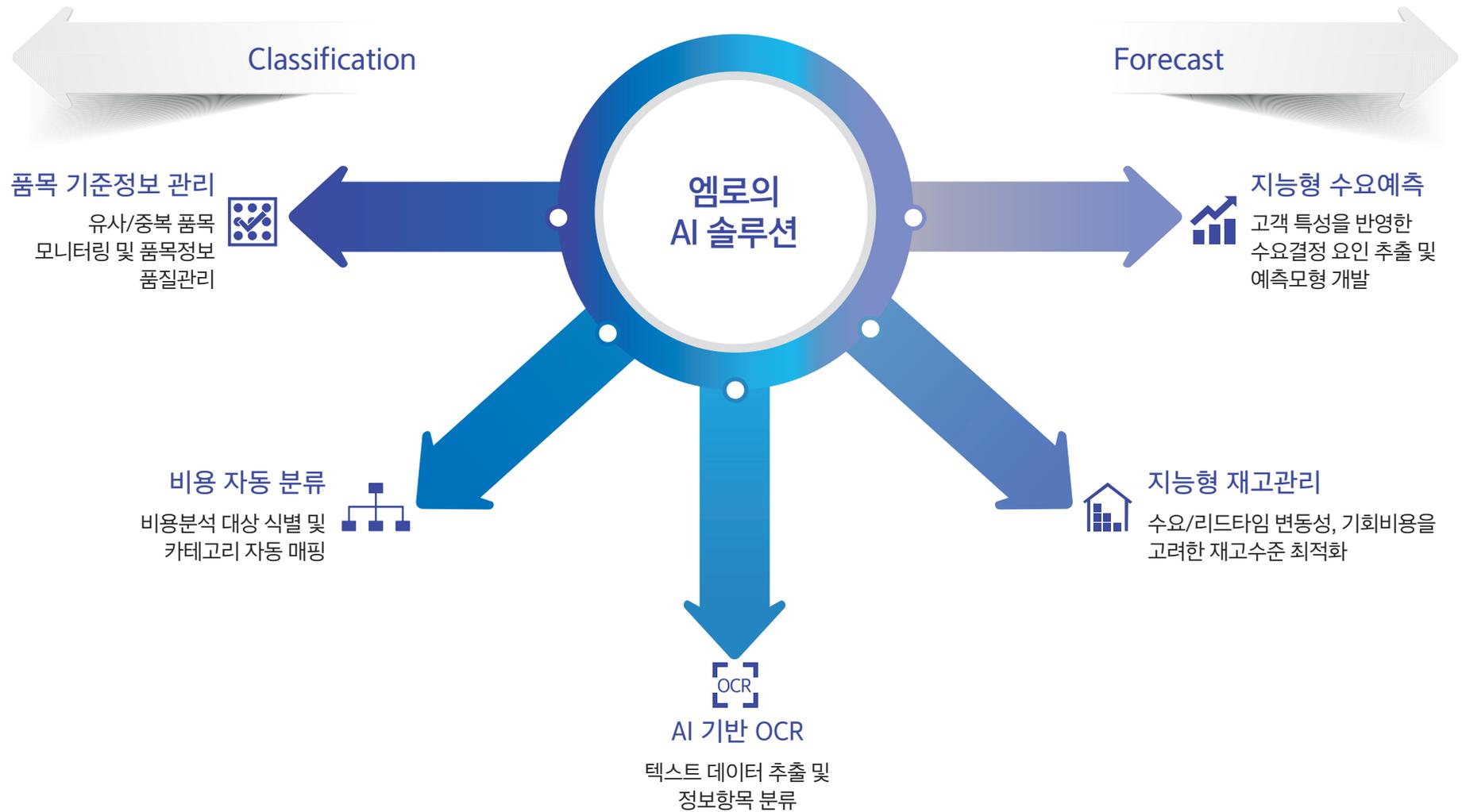
5. Our Offering - 클라우드 서비스

클라우드 기반의 쉽고, 빠르고, 경제적인 구매 SCM 및 전자계약 서비스



6. Our Offering - AI 솔루션

기업고객에게 가장 필요하고 실용적인 AI 솔루션 제공



7. 매출유형

자체 개발한 기술기반 매출 창출로 수익 구조 다변화

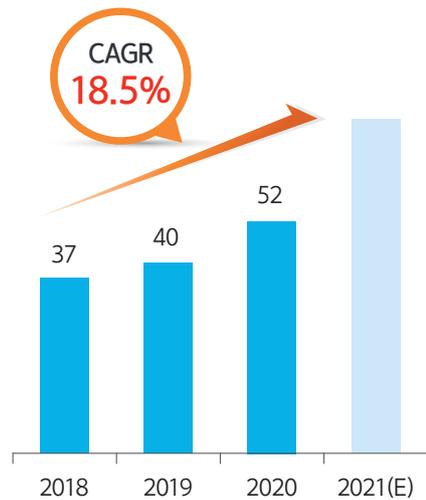
 <h3>솔루션 라이선스</h3> <p>구매 전 업무 프로세스 최적화</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 조달 구매, 협력사 관리, 원가 관리, 데이터 분석 및 Workplace, 시스템 공통 기능 제공 <p>산업 별 특화 기능</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 공공, 자동차, 의료, EPC, 전자/전기, 반도체 등 다양한 산업에 특화된 기능 <p>신기술 기반 모듈 제공</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 고급 검색 엔진 ▪ AI 기반 기준정보 자동관리 ▪ AI 기반 Spend 분석 	 <h3>SCM 구축 및 컨설팅</h3> <p>컨설팅</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 구매 효율화 진단 ▪ Information Strategic Planning ▪ 구매 Process Innovation/SRM ▪ 구매전략 수립 <p>패키지 SI</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 패키지 SI 구축 방법론 기반 SMARTsuite 솔루션 개발 <p>Add-on 개발</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 공통 UI Component 및 손쉽고 확장이 용이한 개발 환경 지원 ▪ Legacy 시스템과의 원활한 I/F 	 <h3>기술료</h3> <p>기술지원</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 시스템의 정상적인 운영을 위한 기술문의 사항을 지원 ▪ 개선요구사항에 대한 영향범위 검토 및 공수산정 <p>정기 점검 및 교육 지원</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 방문/원격을 통한 정기점검 실시 ▪ 운영 담당자를 위한 온/오프라인 교육 지원 <p>Patch 및 Upgrade</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 도입한 패키지 모듈의 Minor Upgrade(Bug Patch) 제공 	 <h3>클라우드 사용료</h3> <p>Set-up & 설정</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 클라우드 환경 구성, 서비스 설치 ▪ 필요 기능, 화면, CI, 언어 설정 <p>Customize & I/F 구현</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 고객사 요건 반영 ▪ 타 시스템 인터페이스 <p>서비스 운영</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 업무 지원, 문의 응대 ▪ 기능개선, 고도화, 오류 수정
--	---	---	---

8. 기술기반 매출 증대

자체 개발한 기술 기반 라이선스, 기술료, 클라우드 및 AI 매출 비중 증대에 따라
지속적이고 안정적인 수익구조로 체질 개선

라이선스

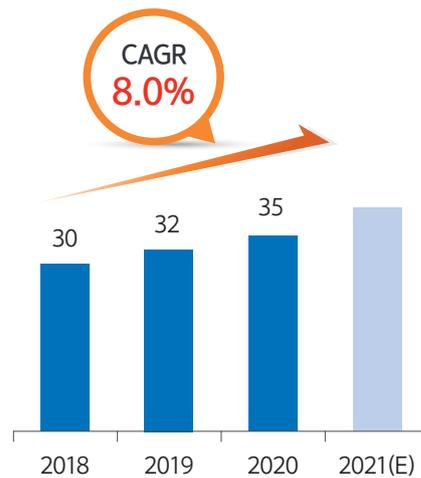
(단위: 억 원)



- 엠로 솔루션의 안정성 및 품질 향상
- 라이선스 대가 정상화를 위한 수년간의 노력
- IT기술, SW제품에 대한 공정한 가치 평가 분위기 조성

기술료

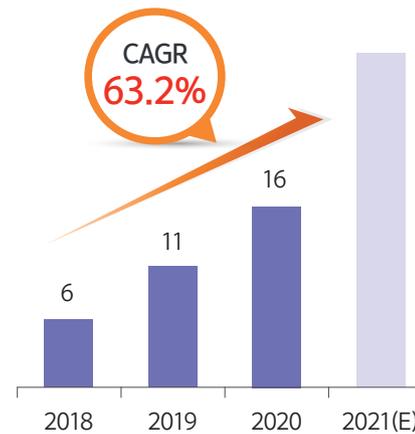
(단위: 억 원)



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

Cloud

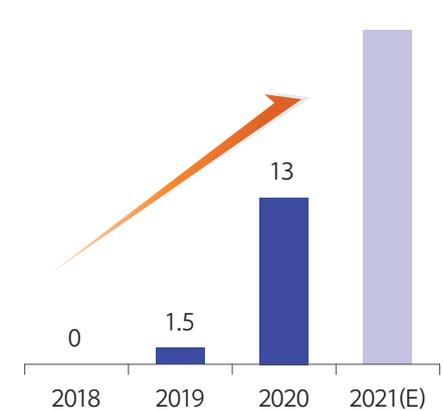
(단위: 억 원)



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

AI

(단위: 억 원)



- 고객들의 디지털 전환 수요 급증 (AI, ML, 빅데이터 활용 등)
- 품목 기준정보 관리, 비용 자동분류, 지능형 수요예측 등 실질적인 가치를 창출하는 솔루션 보유
- 자연어 처리 관련 4개의 특허 보유

9. 주요 레퍼런스

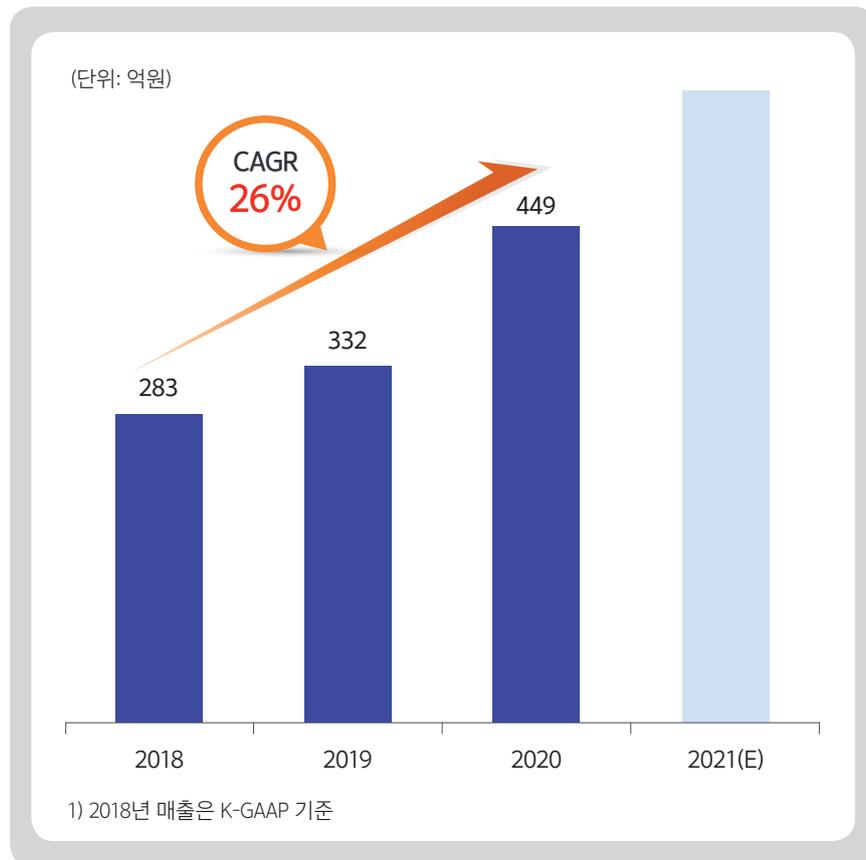
구매 SCM 솔루션 업계의 확고한 시장 선도자로서
다양한 산업군의 구매 SCM 및 시솔루션 구축 사례를 다수 보유

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 20여개	현대엔지니어링, 두산중공업 등 40여개	삼성SDS, 아모레퍼시픽 등 120여개	한국전력공사, 현대캐피탈 등 50여개

10. 경영성과(1/2)

COVID-19 이후 급격한 업무환경 변화와 디지털 혁신에 대한 기업들의 수요 증가로 인해
신기술 기반 DX솔루션과 구매 SCM 솔루션 매출이 전년 대비 35% 성장

매출액¹⁾



매출 증가 요인

Untact 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)

디지털 신기술 기반 구매 SCM 혁신 수요 증가

- AI 기반 데이터 자동 정비 및 Spend 분석 사업 확대
- 고급 검색 엔진 기반 업무 편의성 극대화 수요 급증
- SaaS 기반 클라우드 서비스 수요 급증

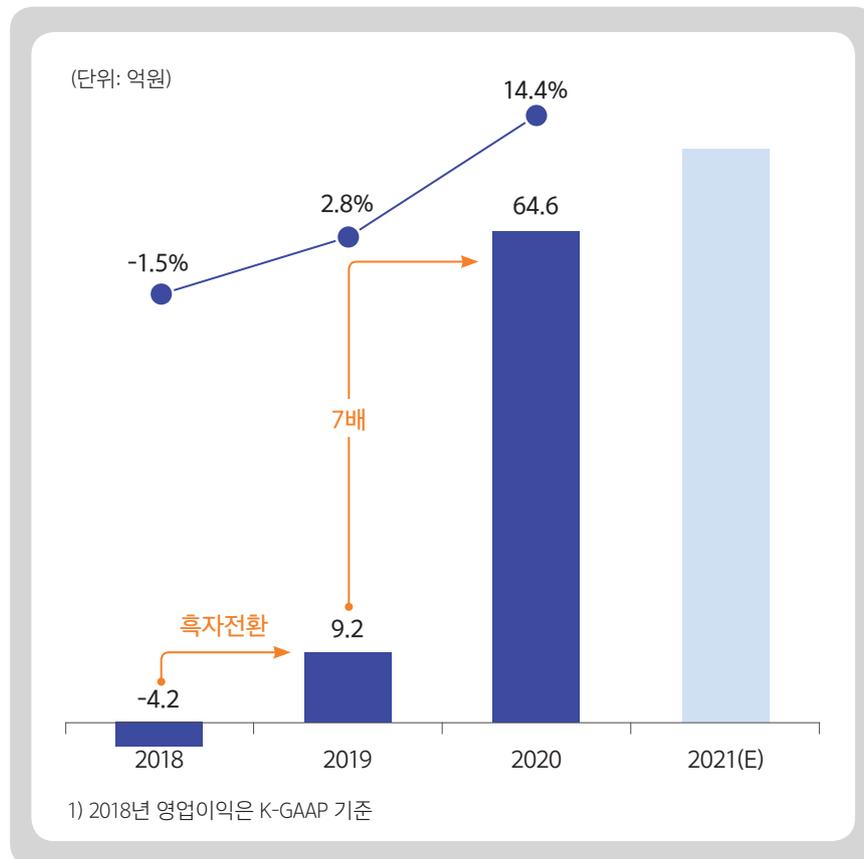
시스템 업그레이드 수요 증가

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

10. 경영성과(2/2)

이익률이 높은 라이선스 및 기술료와 클라우드 사용료 매출 성장과 구매 SCM 솔루션의 안정화에 따른 프로젝트 수행 효율 향상으로 전년 대비 7배의 영업이익 성장

영업이익¹⁾



영업이익 증가 요인

이익률이 높은 라이선스 및 기술료 매출 성장

- SW 라이선스의 특성상 매출 원가율이 낮음
- 기술료는 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

- 고객수 증가('18년 15개, '19년 22개, '20년 34개)에 따른 규모의 경제 실현 효과

INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

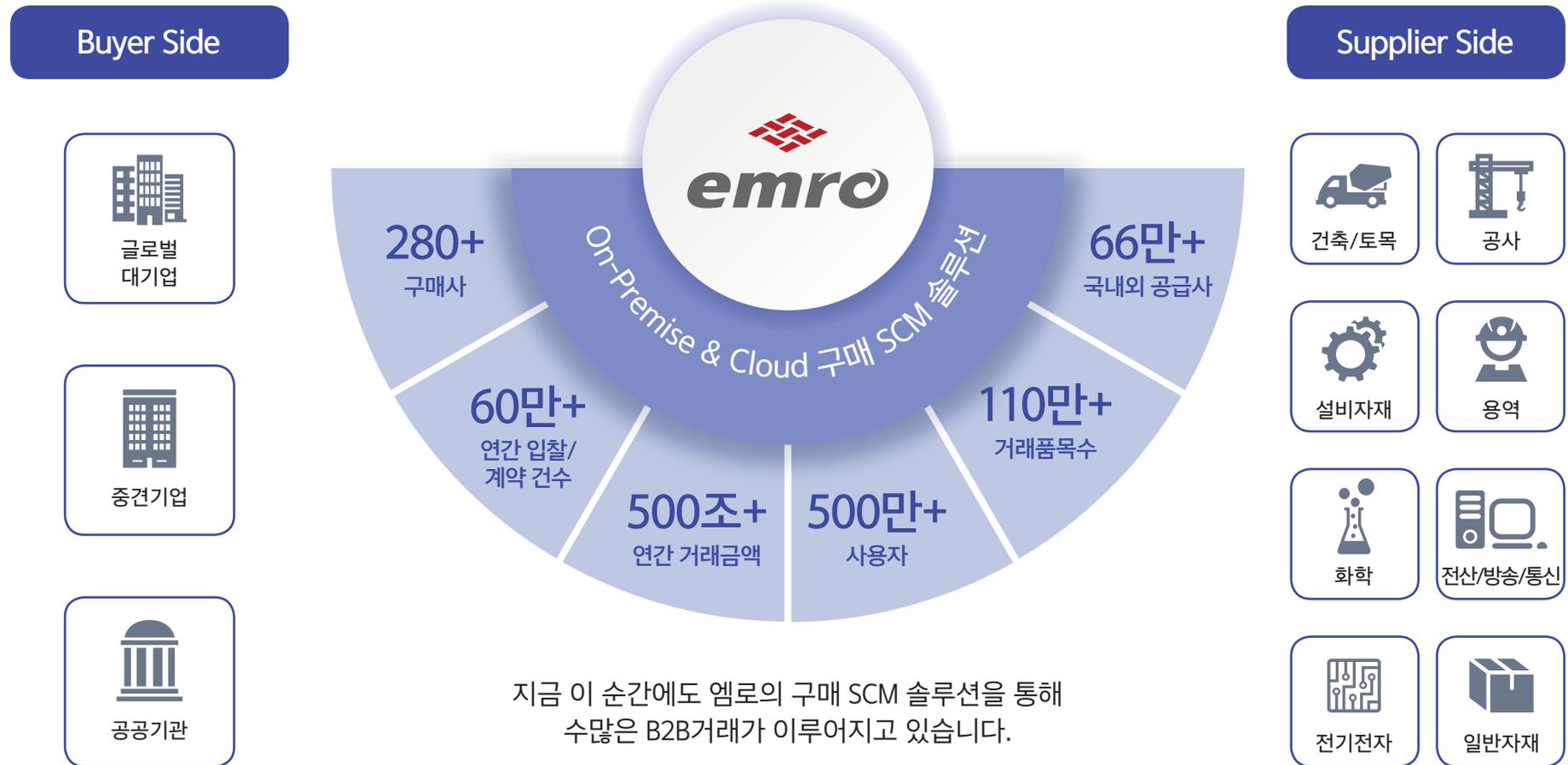
Chapter 2.

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

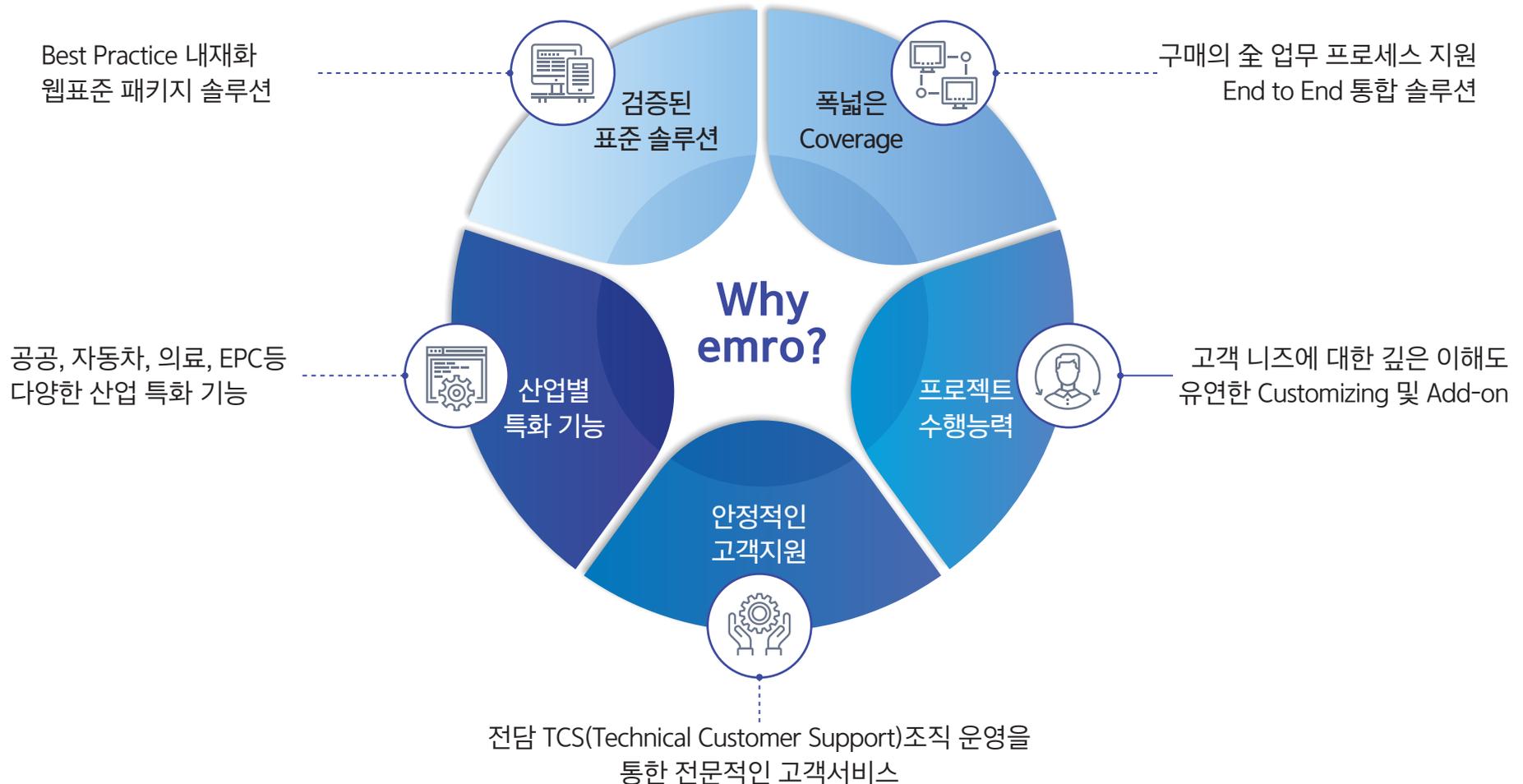
1. 국내 최대 기업고객 네트워크 보유

대한민국 구매 SCM 관리의 중심



2. 차별화된 제품 및 서비스 경쟁력 확보

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



3. 글로벌 웹 표준 기술 역량 보유

HTML5 글로벌 웹 표준 기술 역량 기반 구매혁신 솔루션

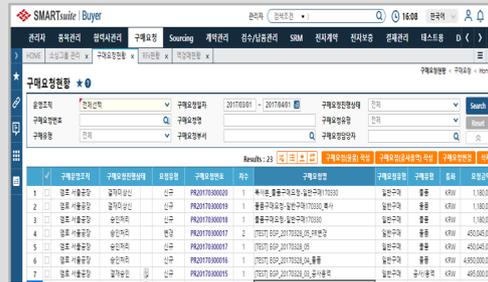
Any Browser, Any OS

글로벌 웹 표준 준수



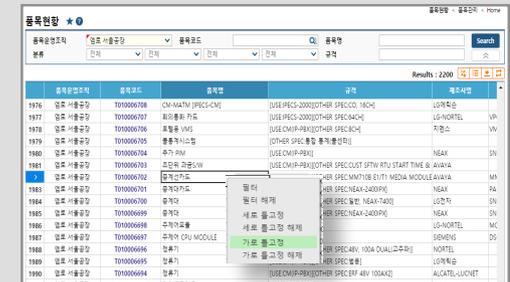
직관적인 UI/UX

매뉴얼 없이 즉각 사용 가능



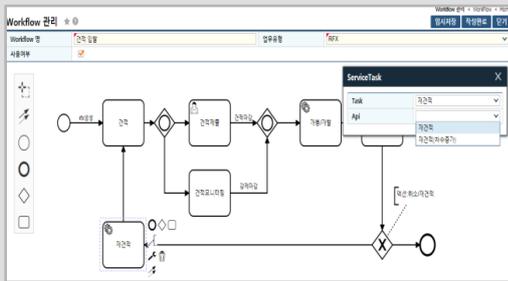
강력한 Data Grid

엑셀과 동일한 Grid 및 대용량 데이터 처리



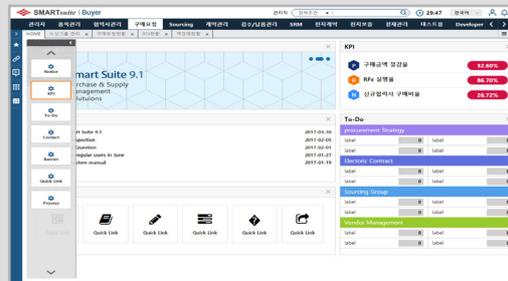
유연한 프로세스 설정

하드코딩 없는 유연한 설정



사용자 별 개인화

Drag & Drop을 통한 개인화된 구성 설정



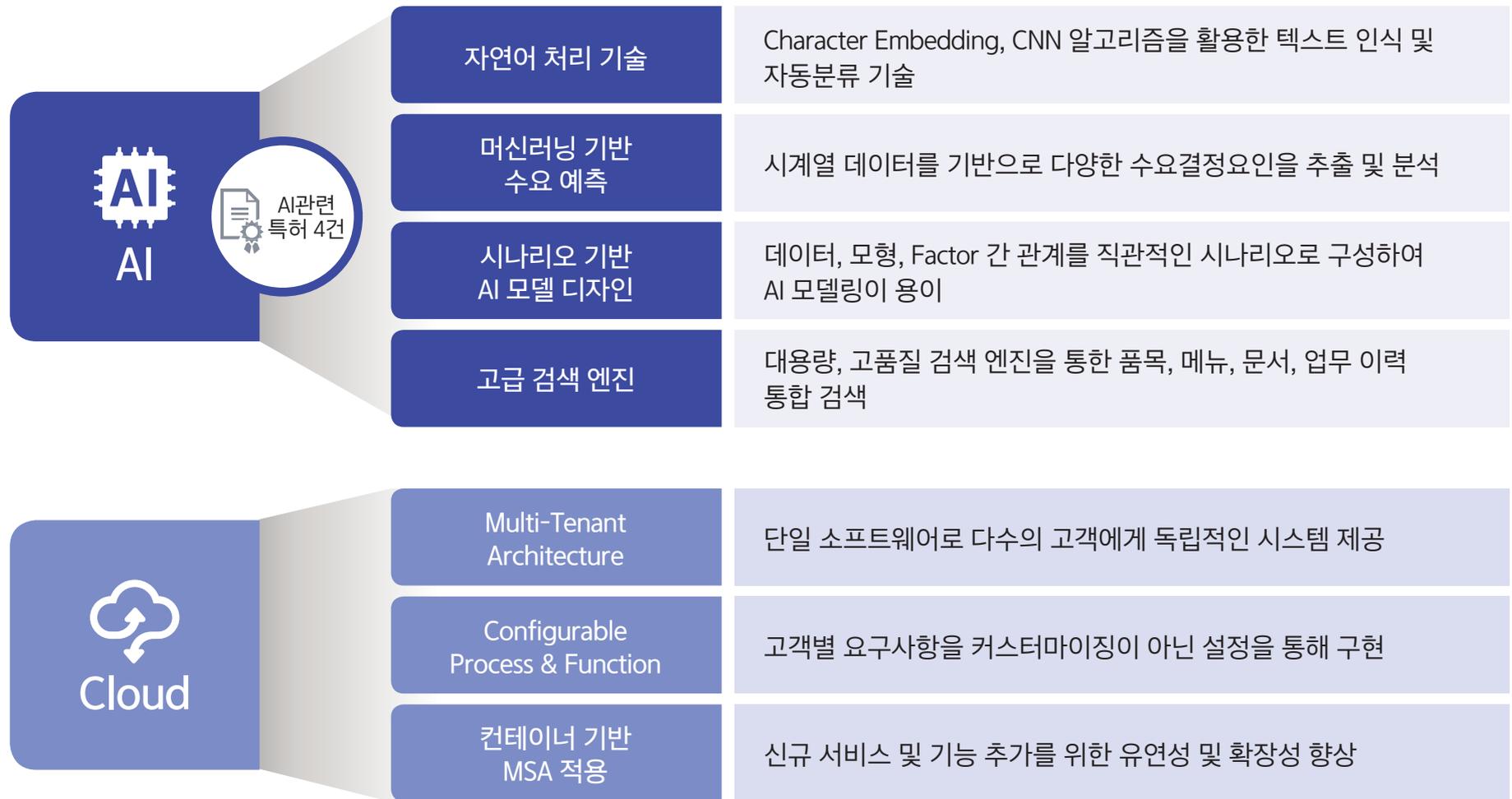
개발 편의 공통 기능

어플리케이션 개발 및 운영 편의 기능

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

4. 디지털 신기술 내재화

4차 산업혁명의 핵심기술인 AI와 Cloud 기술 역량 보유



INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

Chapter 3.

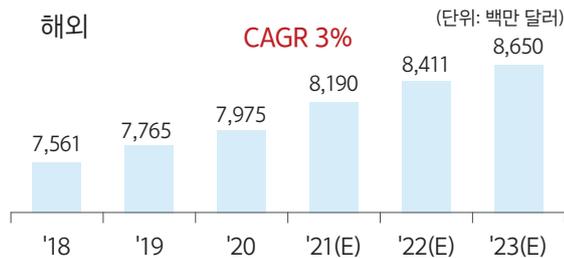
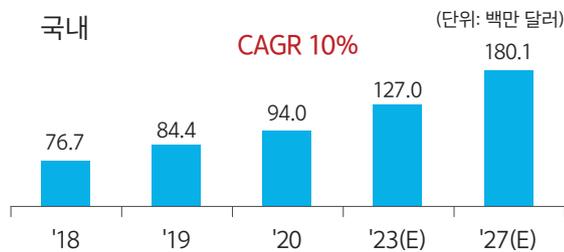
Investment Points

1. 전방 시장 지속 성장
2. 견고한 고객 로열티
3. 산업군별 신규 고객 확대

1. 전방 시장 지속 성장

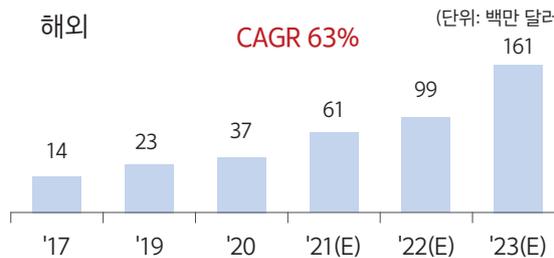
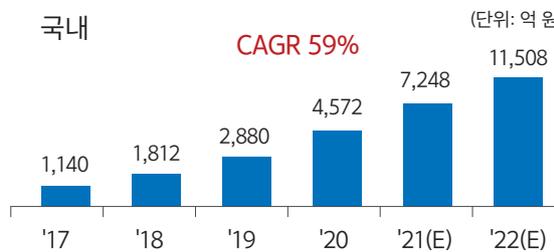
다양한 산업 영역의 디지털 전환 트렌드에 따른 전방 시장 지속 성장

구매 SCM 솔루션¹⁾



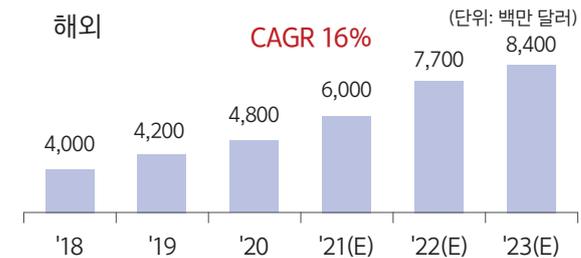
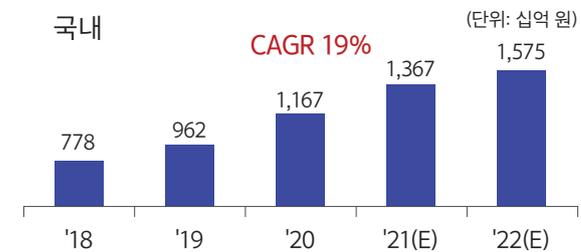
- 국내/외 모두 구매 SCM 시장규모 성장 예측
- 특히 국내는 향후 연평균 10% 고성장 예측
- 국내/외 시장 모두 풍부한 기회 요인 존재

AI 시장²⁾



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

클라우드³⁾



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

1) Reports and Data(Procure-to-pay Software Market) & Supply chain management software market size worldwide(2020)

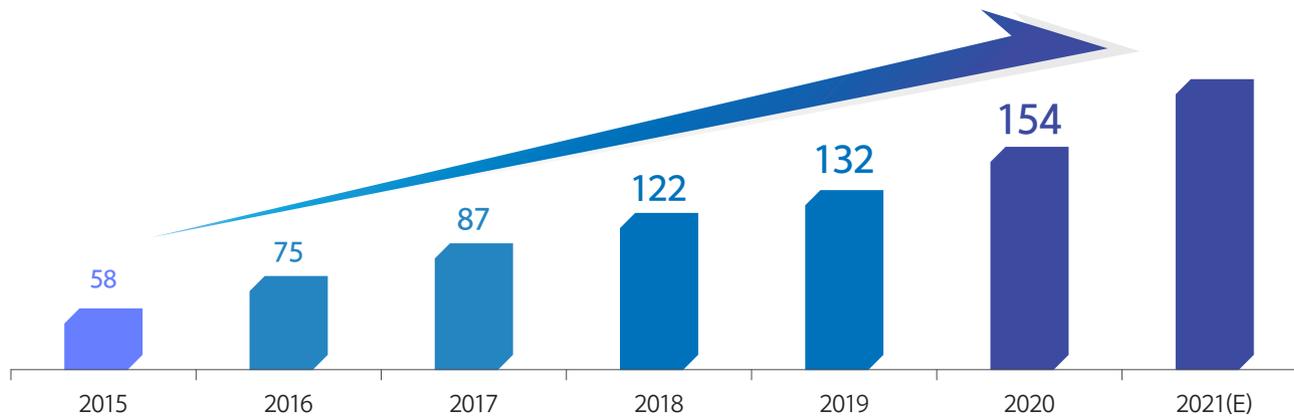
2) 중소기업 전략기술로드맵

3) Statista, Supply chain management (SCM) software as a service (SaaS) market size worldwide & Gartner

2. 견고한 고객 로열티

지속적이고 밀접한 고객관계 형성을 통해 고객과 함께 새로운 비즈니스 기회를 발굴

연간 기술료 및 사용료 계약 건수



지속적인 업그레이드 및
신규모듈 도입



고객사별 고도화
프로젝트 평균 건수

4회

지속적인 기술지원 및 운영

전문적/안정적인 고객지원을 위한
전담조직 보유

TCS본부

구축형 솔루션에 대한 기술 지원, 정기 점검, 교육, Patch 및 업그레이드 지원

Cloud 운영팀

클라우드 서비스의 운영을 위한 인프라 관리 및 고객지원 서비스 제공

업그레이드에 따른 고도화 수행

기술 Trend에 따른 고객사 시스템
고도화 프로젝트 수행

Flex 기반 RIA 솔루션

SMART*suite* 7.0

유무선통합 플랫폼

SMART*suite* 8.0

HTML5 웹표준 준수

SMART*suite* 9.1

신제품 기반 추가 프로젝트

고객 니즈를 반영한 신제품 출시 및
솔루션 라인업 확대

산업 특화 솔루션

자동차, EPC, 공공 등

업무 특화 솔루션

개발구매, 원가관리, 품질관리 등

DX 솔루션

AI, 고급검색, RPA, BI 등

3. 산업군별 신규 고객 확대

구매 SCM 시장에서 확고 부동한 인지도를 바탕으로 신규 고객 확대

주요 산업군	구매 SCM 솔루션 고객사 ¹⁾	현재 Coverage	Target Coverage	신규 고객 Target 수
제조	87개사	6% 총 고객 수: 1,554개사	35%	457개사
건설	9개사	3% 총 고객 수: 350개사	20%	61개사
에너지·화학	23개사	34% 총 고객 수: 68개사	50%	11개사
정보통신	17개사	6% 총 고객 수: 290개사	30%	70개사
공공	14개사	3% 총 고객 수: 443개사	20%	75개사
합계				674개사

1) 명시된 고객사 수는 총 280개의 고객사 중 각 산업군 별 주요 고객사만 추출

2) 통계청 산업별 기업 규모별 기업 수 자료 (2019), 산업별 전체 기업 수는 대기업/중견기업 규모로 한정함

INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

Chapter 4.

Potential Businesses

1. 클라우드 서비스 사업 강화
2. 데이터 기반 디지털 전환 적용 확대
3. 데이터 기반 플랫폼 사업 확장

1. 클라우드 서비스 사업 강화

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

대기업 시장

- 대기업 고객의 Cloud Migration 이슈 선제적 대응
- 기존 시스템 고도화시 적극적인 클라우드 전환 유도
- 고객 환경을 고려한 Private Cloud 구현



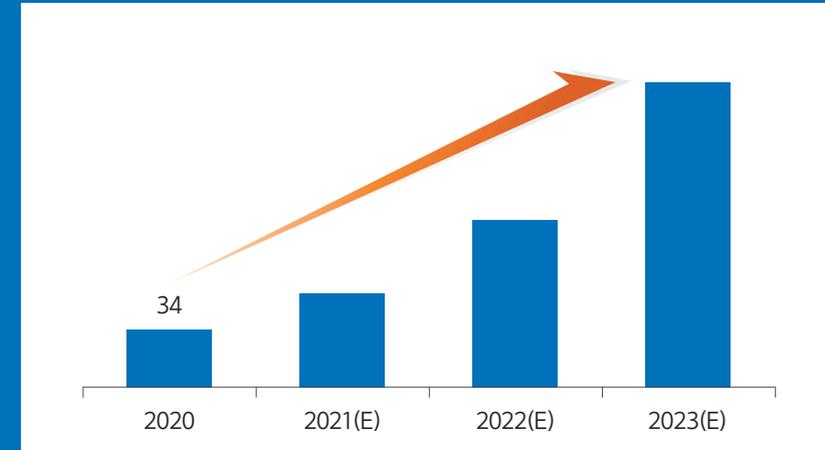
중소/중견기업 시장

- SaaS형 구매시스템, 전자계약/서명 통합관리 플랫폼의 영업/마케팅 강화
- 고객증가에 따른 고객관리 효율화를 위해 서비스 운영 자동화 및 고객 Self-Service 강화에 주력

Private Cloud 구축 사례

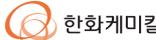
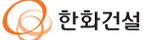
	현대오토에버 통합구매시스템 HAE Cloud Platform 기반 구현
	SK Withus2.0 SCP(SAP Cloud Platform) 기반 구현
	SK네트워크스 통합구매시스템 Microsoft Azure 기반 구현
	LG전자 간접구매시스템 Amazon Web Services 기반 구현

Public Cloud 고객수 전망



2. 데이터 기반 디지털 전환 적용 확대

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

구분	수행내용	고객사	시기
 AI 기반 구매혁신 솔루션	AI 기반 품목 정보 관리	 HYUNDAI	2021
		 LG화학	2021
		 Pulmuone	2021
		 Hanwha  TOTAL	2021
		 한화케미칼	2020
		 한화건설	2020
		 GS칼텍스	2019
AI 기반 수요예측 및 재고관리	AI 기반 수요예측 및 재고관리	 DAESANG	2021
		 POSCO	2020
		 S-OIL	2020
 데이터 기반 구매혁신	Data Intelligence 기반 Dashboard	 LG화학	2021
		 posco 포스코ICT	2020
	협력사 통합 Risk 관리 플랫폼	 SK하이닉스	2021
	웹크롤링 기반 사항정보 모니터링	 Q CELLS <small>a Hanwha company</small>	2021

시장 확대 전략

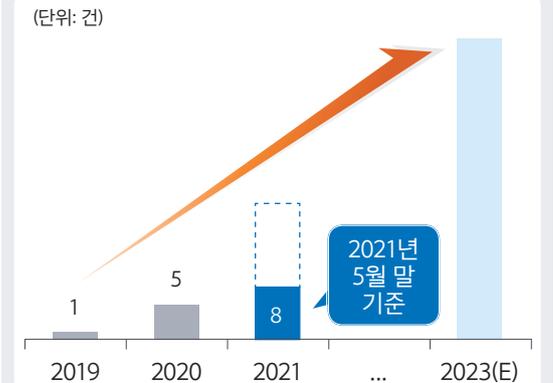
기존 고객 대상 Cross & Up Selling

- C-Level 대상 직접적인 영업진행
- 건설, 자동차, 화학/에너지, 제조 119개 고객사 타겟 영업

기술적 경쟁우위를 활용한 수주확률 제고

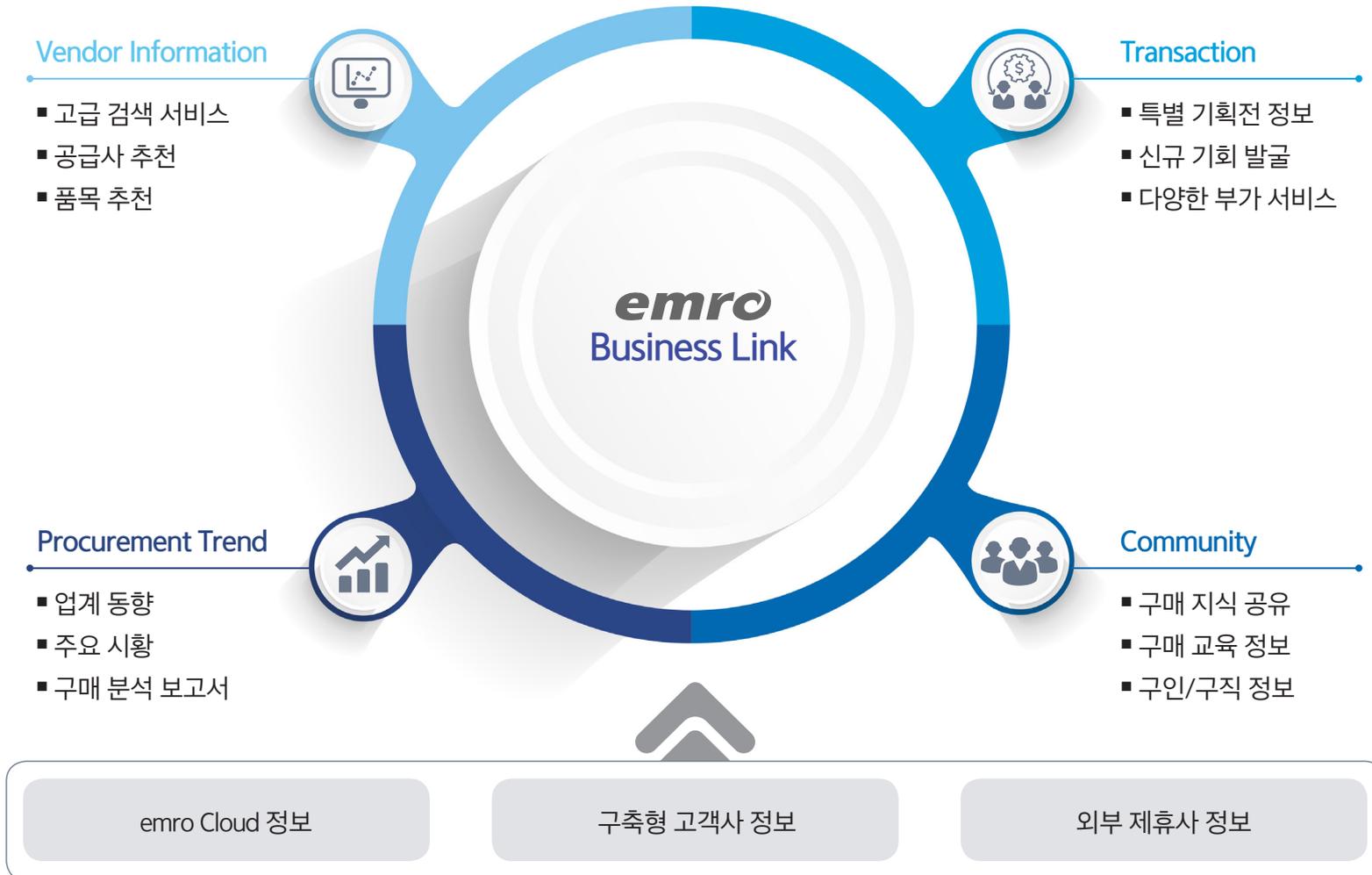
- 자체 보유기술로 고객별 맞춤 제안 가능
- 고객 특성 반영 측면에서 확실한 비교 우위

디지털 혁신 사업 수주 전망



3. 데이터 기반 플랫폼 사업 확장

엠로 네트워크를 활용한 통합 B2B플랫폼 개발



INVESTOR RELATIONS 2021

emro

구매 SCM 디지털 혁신
솔루션 Provider

Appendix

1. 회사 개요
2. 성장 연혁
3. IPO 계획
4. 요약 재무제표

1. 회사 개요

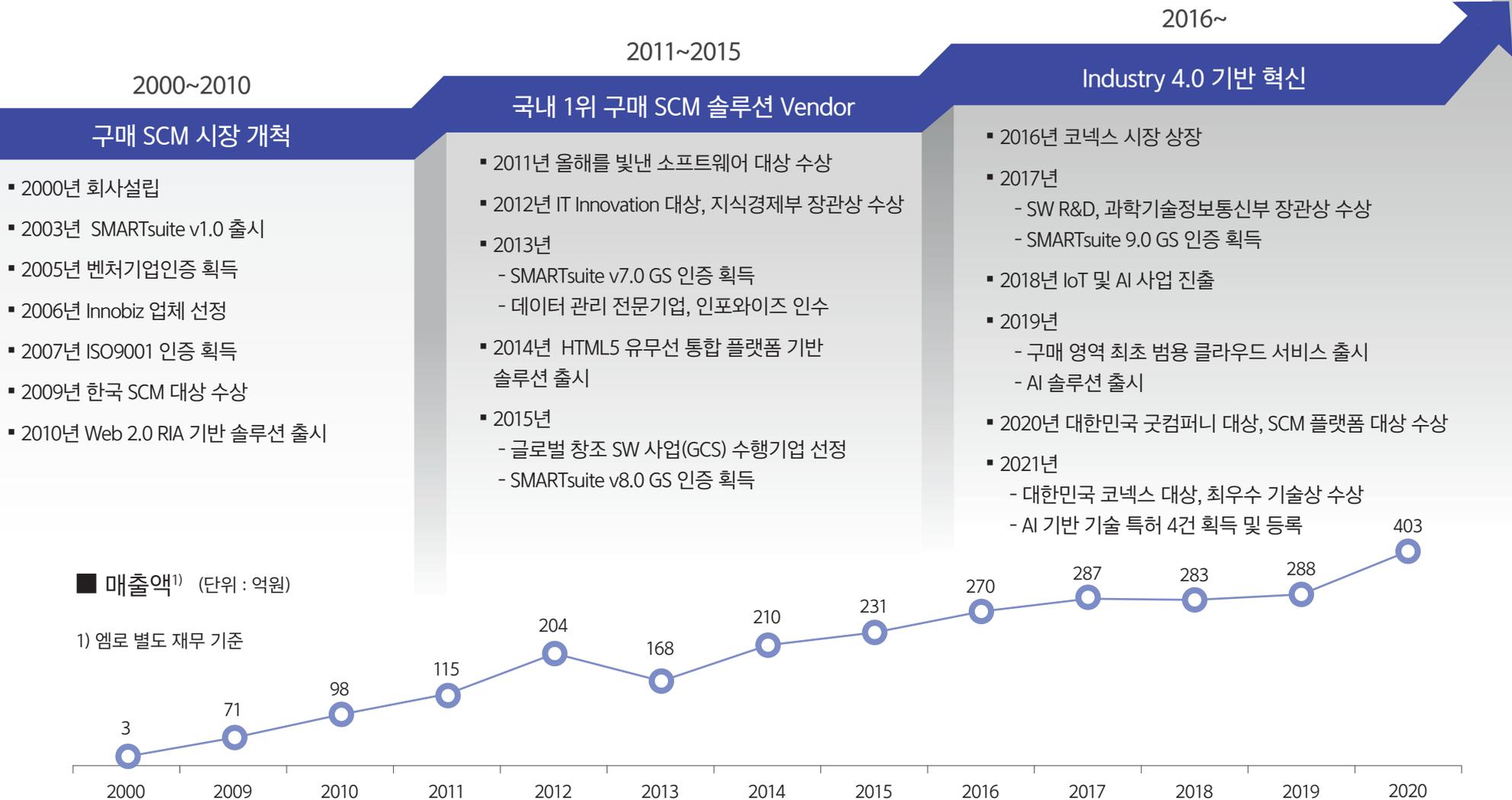
회사명	(주)엠로
설립일	2000년 3월 15일
대표이사	송재민
자본금	26.9억원
본사 소재지	서울시 영등포구 당산로 41길 11, SK V1센터
주요 사업 내용	구매 SCM 디지털 혁신 솔루션 제공
인원 구성	220명

주요 경영진

대표이사 송재민 사장 (만 54세)	<ul style="list-style-type: none"> 서울대학교 국제경제학(학사) University of Illinois at Urbana-Champaign(MBA) 	'95~'00 Deloitte & Touche, NewYork, Auditor '00~'02 한국투자파트너스(주) 팀장 '02~'04 (주)이니텍 CFO/COO
사업전략부문장 김재엽 부사장 (만 51세)	<ul style="list-style-type: none"> 고려대학교 산업공학과(학사) KAIST 산업공학과(석사) 	'94~'99 삼성SDS 책임 '04~'15 두산인프라코어 상무 '15~'19 이견창호 대표이사
솔루션사업부문장 김양호 전무 (만 51세)	<ul style="list-style-type: none"> 아주대학교 산업공학과(학사) 	'95~'01 대우자동차 대리 '01~'08 아이컴피아 차장
사업기획부문장 김승록 전무 (만 49세)	<ul style="list-style-type: none"> 서울대학교 철학과(학사) 	'95~'97 한국후지쯔 SW 연구개발부 선임 '97~'00 Arthur Andersen 컨설턴트
SI사업본부장 기업부설연구소장 김광섭 전무 (만 47세)	<ul style="list-style-type: none"> 경원대학교 전자공학과(학사) 서강대학교 소프트웨어공학(석사) 	'98~'99 블루넷 사원 '99~'01 클라우드나인 과장
영업본부장 김기현 상무 (만 43세)	<ul style="list-style-type: none"> 서울대학교 응용생물화학부(학사) 	'07~'09 인싸이트그룹 선임 '09~'10 Expense Reduction Analyst 수석
플랫폼사업본부장 김동진 상무 (만 44세)	<ul style="list-style-type: none"> 연세대학교 경영학과(학사) 	'04~'12 Accenture 이사 '12~'18 Ernst & Young 상무

2. 성장 연혁

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



3. IPO 계획

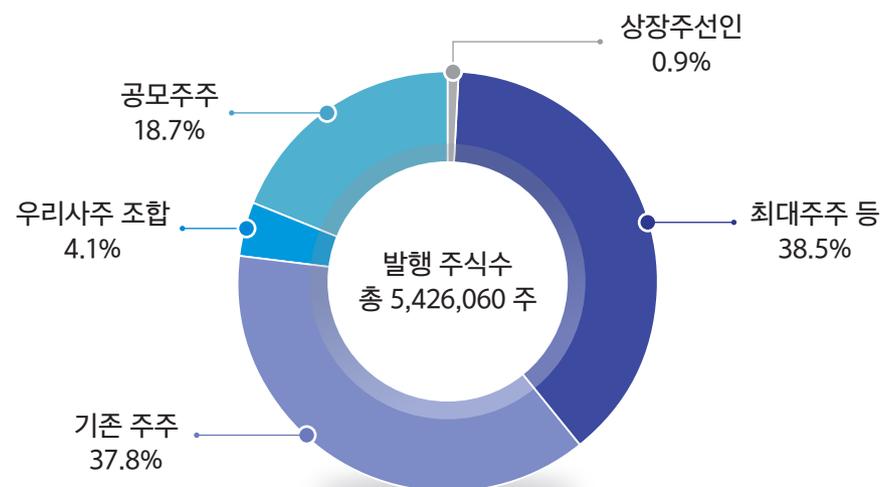
공모에 관한 사항

공모주식수	1,016,104주
공모희망가액	20,100원~22,600원
총공모금액(예정)	204억원~230억원
상장주식수(예정)	5,426,060주
시가총액(예정)	1,091억원~1,226억원
대표주관증권사	한국투자증권

공모에 관한 사항

수요예측일	2021년 7월29일~ 2021년 7월30일
청약일	2021년 8월4일~ 2021년 8월5일
납입일	2021년 8월9일
상장예정일	2021년 8월13일(예정)

공모 후 주주 구성



보호 예수 사항

구분	주식수	비중	기간
최대주주 등	2,089,881	38.5%	상장 후 1년
기존 주주	33,279	0.6%	상장 후 1년
우리사주조합	185,027	3.4%	예탁 후 1년
상장주선인 의무인수분	50,806	0.9%	상장 후 6개월
합계	2,358,993	43.4%	

4. 요약 재무제표 - 연결

재무상태표

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021.1Q
유동자산	10,469	16,025	15,378
비유동자산	22,687	21,034	21,258
자산 총계	33,156	37,059	36,636
유동부채	14,874	13,418	13,024
비유동부채	13,396	9,506	9,234
부채 총계	28,270	22,924	22,258
자본금	2,408	2,688	2,688
자본잉여금	42	5,749	5,749
자본조정	(2,421)	(2,361)	(2,342)
기타 포괄손익 누계액	7	60	63
이익잉여금	4,305	7,819	8,078
비지배지분	545	180	142
자본 총계	4,886	14,135	14,378
부채와 자본총계	33,156	37,059	36,636

손익계산서

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021.1Q	2020.1Q (전년 동기)
매출액	33,179	44,849	9,446	9,196
매출원가	21,710	27,928	6,036	6,560
매출총이익	11,469	16,921	3,410	2,636
판매비와 관리비	10,546	10,462	3,228	2,539
영업이익	923	6,459	182	97
기타이익	18	991	8	47
기타비용	165	74	12	7
금융수익	358	91	37	16
금융비용	1,103	3,239 ¹⁾	59	152
법인세비용 차감전 순이익	31	4,228	156	1
당기순이익	634	3,759	221	2
EBITDA	3,361	9,234	761	796

1) 2020년 주가상승으로 인한 RCPS의 보통주 전환일까지의 평가손실 2,662백만원 반영

4. 요약 재무제표 - 별도

재무상태표

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021.1Q
유동자산	9,075	14,988	14,516
비유동자산	22,310	20,828	21,048
자산 총계	31,385	35,816	35,564
유동부채	14,165	12,934	12,622
비유동부채	13,103	9,284	8,991
부채 총계	27,268	22,218	21,613
자본금	2,408	2,688	2,688
자본잉여금	42	5,749	5,749
자본조정	(2,421)	(2,361)	(2,342)
기타 포괄손익 누계액	7	59	63
이익잉여금	4,081	7,463	7,793
자본 총계	4,117	13,598	13,951
부채와 자본총계	31,385	35,816	35,564

손익계산서

(단위 : 백만원)

구분	2019년	2020년	2021.1Q	2020.1Q (전년 동기)
매출액	28,800	40,302	8,722	8,163
매출원가	19,653	24,978	5,341	6,215
매출총이익	9,147	15,324	3,381	1,948
판매비와 관리비	8,598	9,485	3,102	1,946
영업이익	549	5,839	279	2
기타이익	109	1,332	20	45
기타비용	67	179	12	6
금융수익	352	90	37	15
금융비용	1,092	3,233 ¹⁾	59	148
법인세비용 차감전 순이익(손실)	(149)	3,849	265	(92)
당기순이익(손실)	445	3,389	330	(92)
EBITDA	2,794	8,613	858	702

1) 2020년 추가상승으로 인한 RCPS의 보통주 전환일까지의 평가손실 2,662백만원 반영

emro

서울특별시 영등포구 당산로 41길 11, 당산 SKV1 E동 5층

Tel. 02.785.9848 / www.emro.co.kr