emro

2026년 3분기 실적발표

Copyright 2026. emro All rights reserved

emro

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 바 입니다.
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

1. 26년 3분기 경영성과

2. 기술기반 매출 성장 추이

3. 영업이익 & EBITDA 성장 추이

4. 고객사 추이

5. 26년 3분기 수주잔고 추이

6. 주요 경영 현황

7. 엠로의 현재와 미래

8. Appendix

글로벌 경기 둔화 및 변동성 확대에 따른 기업들의 IT 투자 축소, 프로젝트 지연으로 3분기 매출액 175억원 기록

- 26년 3분기 매출액은 175억 원으로 전분기 178억 원 대비 1.6%(-2.8억 원) 감소
  → 예정된 대형 프로젝트 수주 지연 및 사업 취소, 25년 삼성전자 차세대 구매시스템(N-SRM) 프로젝트 기저효과 등으로 3분기 매출 감소
- 향후 산업별 업황 및 투자 여력에 따라 차세대 구매시스템 구축, AI 기반 시스템 고도화 및 Quick-win 중심의 선별적 IT 투자 예상
- 신규 대기업 고객 확대 및 기존 고객 대상의 시스템 재구축 • 고도화 프로젝트 등을 통해 매출 성장 계획

(단위 : 백만원)

구분	26년 2Q	26년 3Q	분기별 증감		25년 3Q	26년 3Q	전년동기 대비 증감		25년 3Q (누적)	26년 3Q (누적)	전년동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
매출액	**17,766**	**17,486**	**(280)**	**-1.6%**	**21,290**	**17,486**	**(3,804)**	**-17.9%**	**63,969**	**50,010**	**(13,959)**	**-21.8%**
SCM구축/컨설팅	8,813	9,468	655	7.4%	12,858	9,468	(3,390)	-26.4%	41,502	24,357	(17,145)	-41.3%
라이선스	1,746	831	(915)	-52.4%	2,269	831	(1,438)	-63.4%	5,996	3,430	(2,566)	-42.8%
기술료	5,822	5,877	55	0.9%	4,652	5,877	1,225	26.3%	12,192	18,067	5,875	48.2%
클라우드	1,384	1,306	(78)	-5.6%	1,511	1,306	(205)	-13.6%	4,279	4,152	(127)	-3.0%
기술기반매출	**8,952**	**8,014**	**(938)**	**-10.5%**	**8,432**	**8,014**	**(418)**	**-5.0%**	**22,467**	**25,649**	**3,182**	**14.2%**
영업이익	(1,111)	(324)	787	70.8%	315	(324)	(639)	-202.9%	1,429	(4,200)	(5,629)	-393.9%
당기순이익	(1,053)	(388)	665	63.2%	1,725	(388)	(2,113)	-122.5%	2,207	(3,940)	(6,147)	-278.5%
EBITDA	(503)	504	1,007	200.2%	1,066	504	(562)	-52.7%	3,552	(2,126)	(5,678)	-159.9%
주식보상비용	130	108	(22)	-16.9%	291	108	(183)	-62.9%	916	351	(565)	-61.7%
조정EBITDA	**(373)**	**612**	**985**	**264.1%**	**1,357**	**612**	**(745)**	**-54.9%**	**4,468**	**(1,775)**	**(6,243)**	**-139.7%**

주) 25년 연결 재무제표, 26년 개별 재무제표 기준(자회사 인포와이즈 연결대상에서 제외)

기술기반 매출액 전년 동기 대비 14.2% 성장, 안정적 Recurring 매출 성장 유지

- 26년 3분기 누적 기준 기술기반 매출은 256.5억 원으로 전년 동기 224.7억 원 대비 14.2%(+31.8억 원) 증가

  → 기술료 매출은 180.7억 원으로 전년 동기 121.9억 원 대비 48.2%(+46.5억 원) 증가 → 삼성전자 차세대 구매시스템(N-SRM) 프로젝트 시스템 운영 계약 체결 영향

  클라우드 매출은 41.5억 원으로 전년 동기 42.8억 원과 유사한 수준을 기록하며 안정적 매출 지속

  라이선스 매출은 34.3억 원으로 전년 동기 60.0억 원 대비 -42.8%(-25.7억 원) 감소 → 기업들의 IT 투자 축소 및 프로젝트 지연 영향

(단위 : 백만원)

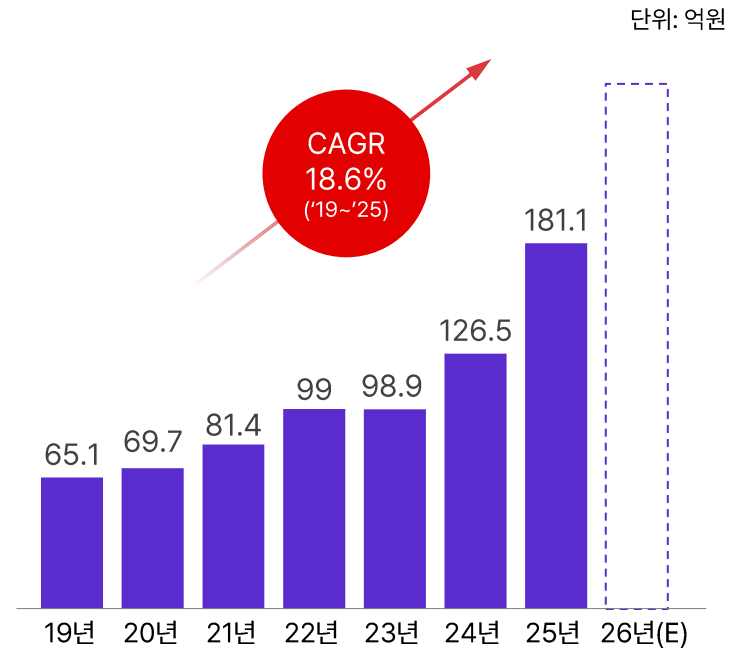
구분	26년 2Q	26년 3Q	분기별 증감		25년 3Q	26년 3Q	전년 동기 대비 증감		25년 3Q (누적)	26년 3Q (누적)	전년 동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
기술기반매출 주)	**8,952**	**8,014**	**(938)**	**-10.5%**	**8,432**	**8,014**	**(418)**	**-5.0%**	**22,467**	**25,649**	**3,182**	**14.2%**
라이선스매출	1,746	831	(915)	-52.4%	2,269	831	(1,438)	-63.4%	5,996	3,430	(2,566)	-42.8%
기술료매출	5,822	5,877	55	0.9%	4,652	5,877	1,225	26.3%	12,192	18,067	5,875	48.2%
클라우드매출	1,384	1,306	(78)	-5.6%	1,511	1,306	(205)	-13.6%	4,279	4,152	(127)	-3.0%

주) 기술기반매출 = 라이선스 + 기술료 + 클라우드 사용료

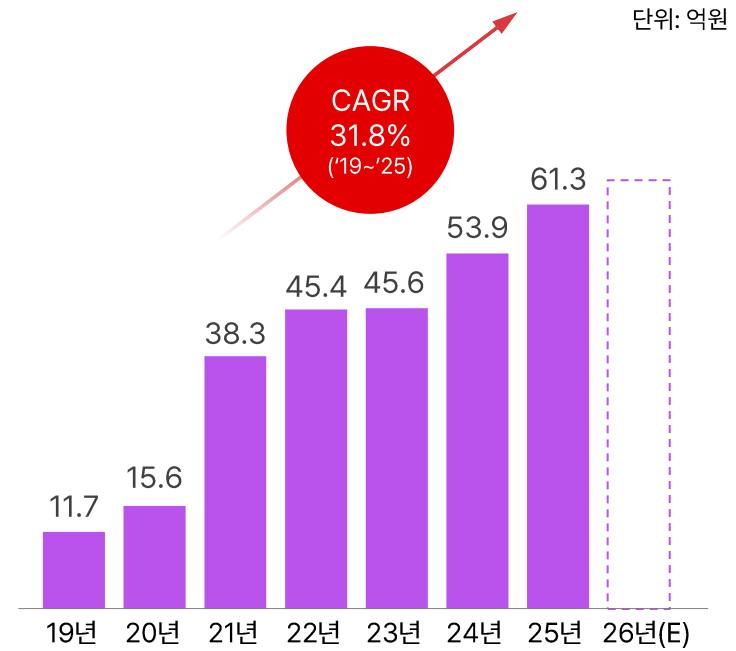
기술료 및 클라우드 매출은 엠로의 안정적인 매출 성장 기반, AI 사업은 구매 AI 시장 수요에 힘입어 큰 폭의 성장 전망

- 기술료 매출은 소프트웨어 지원 및 운영 유지보수 등으로 구매 시스템 구축 후 사용기간 동안 지속적으로 발생하는 안정적인 매출
- 클라우드 사업은 연평균 31.8%의 높은 매출 성장 기록 → 클라우드 시장 성장에 따라 구매 공급망관리 소프트웨어 도입 수요는 지속적으로 증가할 전망
- AI 사업은 미래 먹거리 중 하나로 구매 AI 시장 수요는 큰 폭으로 증가 중 → 프로젝트별 계약 단가 증가. 구매 Agentic AI 기능 확대를 통해 매출 성장 가속화 전망

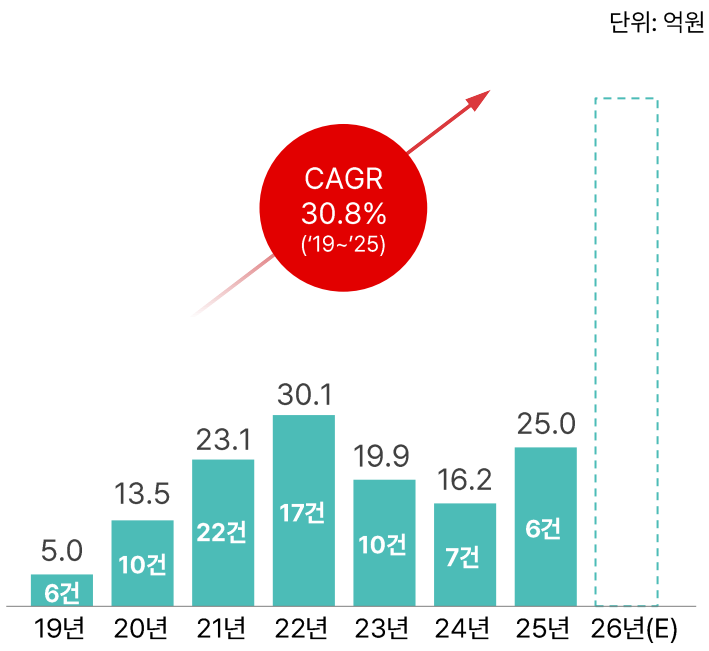
기술료 매출 추이



클라우드 매출 추이



AI 매출 추이 및 프로젝트 수행 건수



주) 내부 자료

Agentic AI 프로젝트 수행 사례

- 엠로는 다양한 산업 및 업무 영역에서 Agentic AI 프로젝트를 통해 업무 자동화 성과를 검증

삼성전자 — N-SRM 구축

Agentic AI 적용 기능

- 구매정보 기반 질의 응답
- 문서 내 주요 정보 자동 추출
- 매뉴얼/메뉴 정보 기반 탐색
- 공급사 재무상태 인사이트 분석
- 사용자 지시 기반 API 호출
- 견적데이터 기반 SQL 수행
- 외부정보 기반 시장 동향 분석
- 과거데이터 기반 유사 품목 추천

Huneed Technologies — 전사 AI 시스템 구축

Agentic AI 적용 기능

- BOM 추출 및 생성 업무 자동화
- OCR 기능으로 견적서 내용
- 추출 및 시스템 자동 등록
- 기술자료 대상 질의 응답
- 과거자료 대상 질의응답 및 요약
- 해외 공급사별 시장가 조회

코오롱인더스트리 — 차세대 구매 시스템 구축

Agentic AI 적용 기능

- 제안요청서 내 주요 정보 및 조건 자동 추출
- AI 기반 RFP 비교 분석 및 핵심 쟁점 도출
- 비교 결과 기반 협상 포인트 및 전략 초안 생성

LS전선 — Agentic AI 도입

Agentic AI 적용 기능

- 구매 요청 기반 RFQ 자동 생성
- 협력사 견적 자동 비교, 분석
- 업체 선정 기준 자동 평가
- 계약 조건 반영 계약서 생성
- 발주 정보 기반 발주서 자동 생성
- 단계별 구매업무 자동화 지원

한화오션 — 차세대 구매 시스템 구축

Agentic AI 적용 기능

- 협력사 선정 검토 기준 적용 및 검토 자동화
- 평가 결과 기반 입찰 선정 사유 자동 생성
- 정량·정성 결과를 반영한 종합평가 의견 자동 생성

SEMES — AI 업무지원 시스템

Agentic AI 적용 기능

- AI Agent 기반 VOC 대응 자동화 및 사내 업무지원 체계 구축
- Multi-Agent 기반 유사 특허 분석 및 IP 리스크 모니터링 자동화
- AI Agent 기반 전표·세금계산서 증빙 검토 자동화

More to Come

SK hynix 동아쏘시오그룹 DOOSAN 두산에너빌리티 S-OIL HYUNDAI STEEL ○○○

매출액 감소 및 글로벌 SRM 사업 투자 지속으로 3분기 영업이익 -3.2억원 기록

- 26년 3분기 영업이익은 -3.2억 원으로 전분기 -11.1억 원 대비 70.8%(+7.9억 원) 증가
  → 매출액 감소에도 불구하고 비용 절감 및 인력 효율화를 통해 영업이익 적자폭 감소
  → 2분기에는 해외 영업 리드 확보를 위한 마케팅(가트너 공급망 심포지엄 행사 참여) 비용 반영
- 26년 3분기 당기순이익은 -3.9억 원으로 전분기 -10.5억 원 대비 63.2%(+6.7억 원) 증가
- 26년 3분기 EBITDA는 5.0억 원으로 전분기 -5.0억 원 대비 200.0%(+10.0억 원) 증가

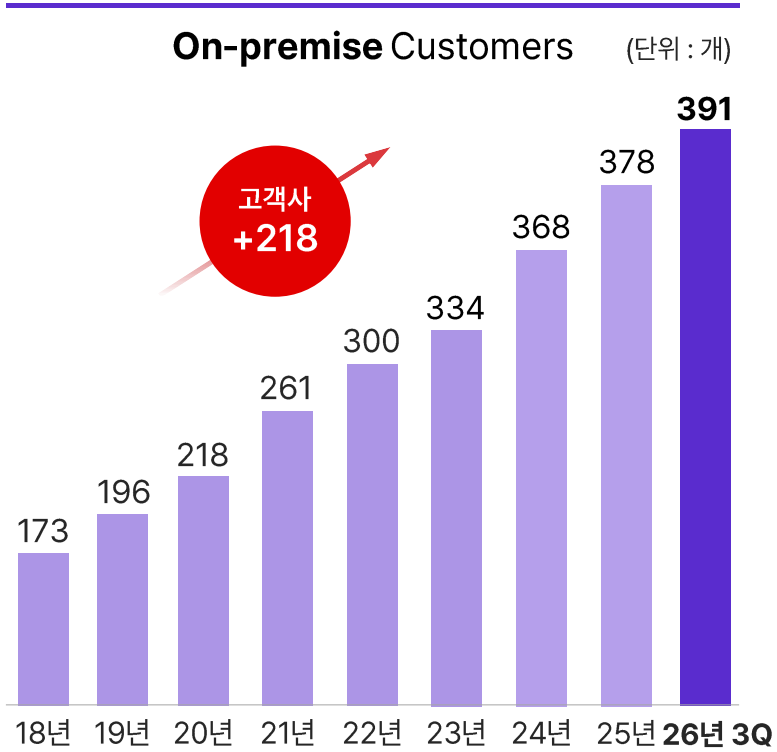
(단위 : 백만원)

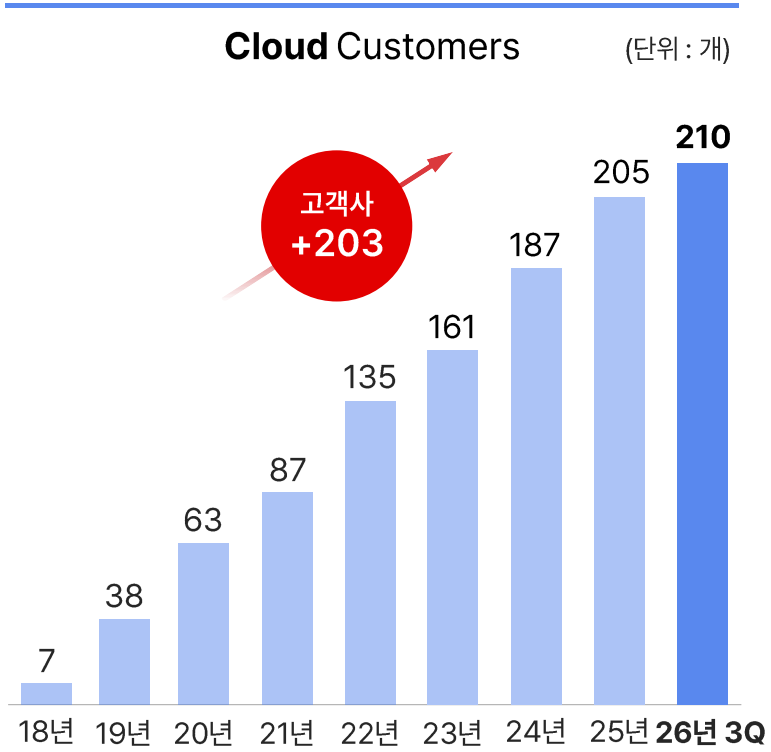
구분	26년 2Q	26년 3Q	분기별 증감		25년 3Q	26년 3Q	전년 동기 대비 증감		25년 3Q (누적)	26년 3Q (누적)	전년 동기 대비 증감	
			금액	비율			금액	비율			금액	비율
영업이익	(1,111)	(324)	787	70.8%	315	(324)	(639)	-202.9%	1,429	(4,200)	(5,629)	-393.9%
당기순이익	(1,053)	(388)	665	63.2%	1,725	(388)	(2,113)	-122.5%	2,207	(3,940)	(6,147)	-278.5%
EBITDA	(503)	504	1,007	200.2%	1,066	504	(562)	-52.7%	3,552	(2,126)	(5,678)	-159.9%
주식보상비용	130	108	(22)	-16.9%	291	108	(183)	-62.9%	916	351	(565)	-61.7%
조정EBITDA 주)	**(373)**	**612**	**985**	**264.1%**	**1,357**	**612**	**(745)**	**-54.9%**	**4,468**	**(1,775)**	**(6,243)**	**-139.7%**

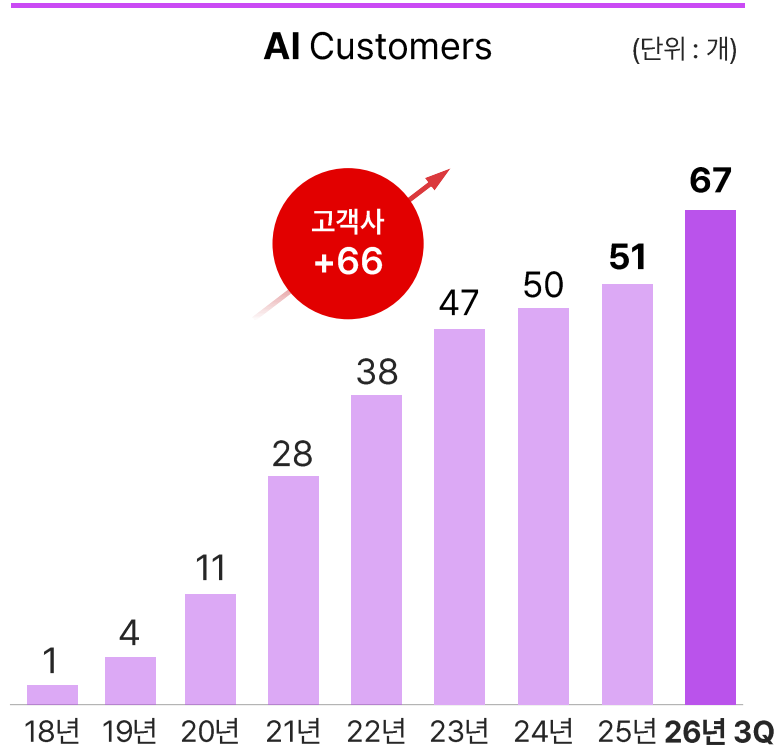
주) 25년은 연결 재무제표, 26년 개별 재무제표 기준 / 조정EBITDA = EBITDA(감가상각 전 영업이익) + 주식보상비용

글로벌 네 번째 고객사 확보 및 다양한 AX 프로젝트 추진

- On-premise Customers : 유럽 에너지 솔루션 기업, HD한국조선해양, 현대모비스 해외법인, 서연이화 인도법인 등과 구매 시스템 구축 계약 체결
- Cloud Customers : 한화오션, 인텔리안테크놀로지, 디에이아이 등과 신규 프로젝트 계약 체결
- AI Customers : 두산에너빌리티, 휴니드, 코오롱인더스트리, LS전선, 에쓰오일, GS칼텍스, 삼성전자 등 다양한 AX 프로젝트 추진





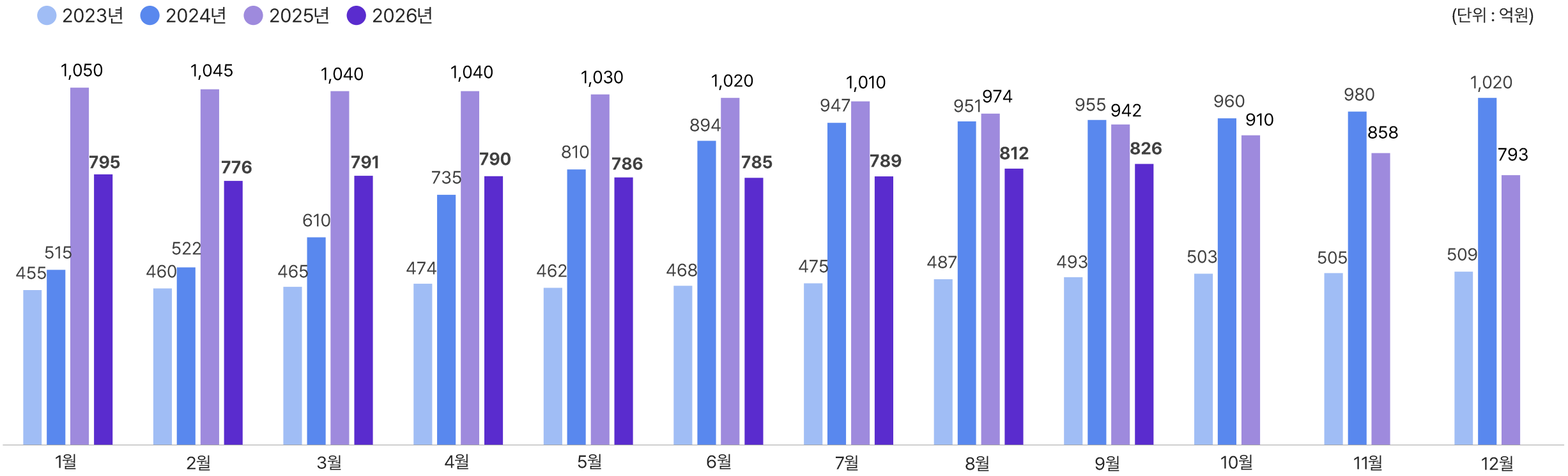


주1) 누적 고객사 수 기준

주2) 소프트웨어 제공방식 및 매출 발생 기준

26년 9월말 기준, 수주잔고 800억원대로 증가

- 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(-257억원, 24.5% 감소) : 25년 별도 매출액 801억원 달성
- **26년 1월 수주잔고 795억원 → 9월 수주잔고 826억원(+31억원, 3.9% 증가)**

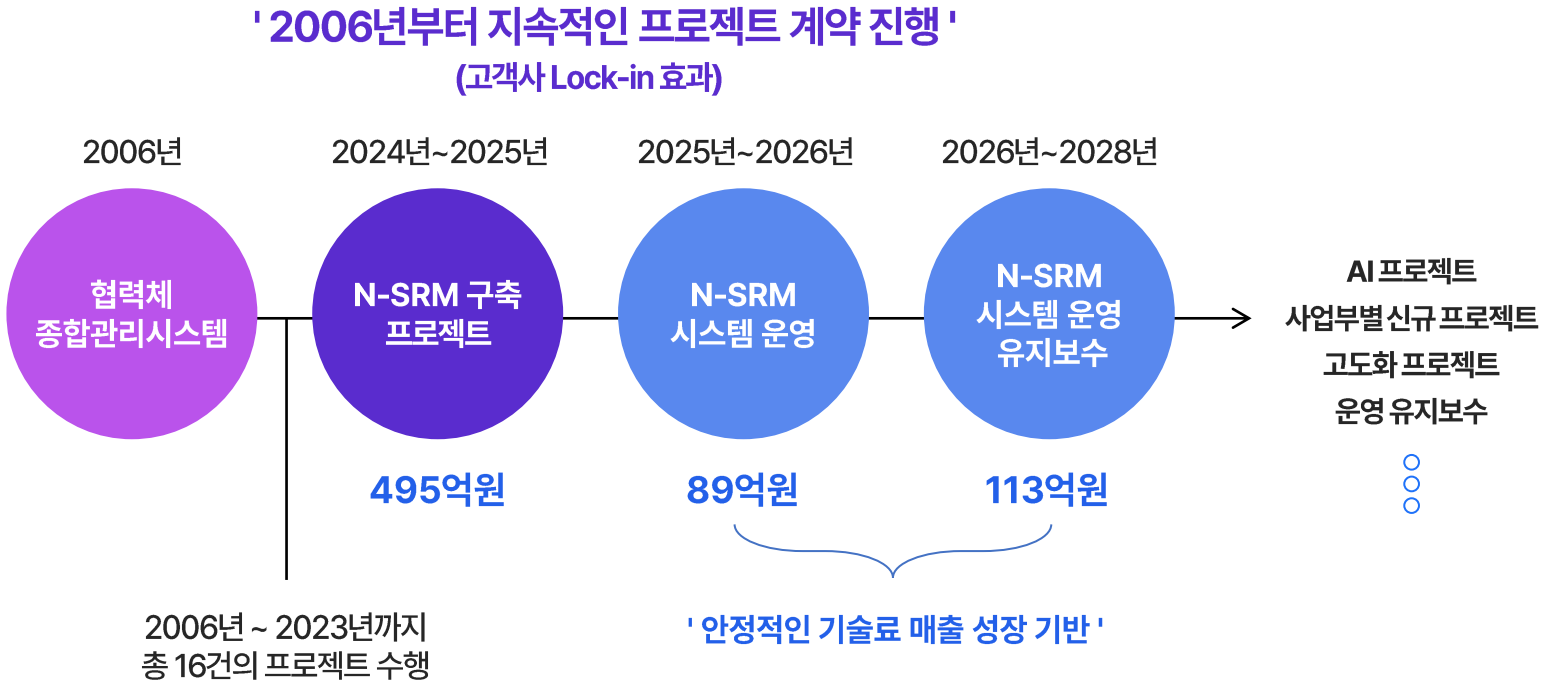


주) 26년 09월 기준

06 | 주요 경영 현황 - 삼성전자 차세대 구매시스템(Next-SRM) 운영 유지보수 계약

삼성전자 차세대 구매시스템(Next-SRM) 구축 후 장기 운영 유지보수 계약 체결 → 안정적인 기술료 매출 성장

- 글로벌 대표기업 삼성전자와 2006년부터 다양한 프로젝트 진행, '24년~'25년 성공적으로 N-SRM 프로젝트 진행 후 대규모 시스템 운영 유지보수 계약 체결
- 향후 사업부별 신규 프로젝트 및 고도화 프로젝트, 다양한 AI 프로젝트 진행 계획



구매 공급망관리 SW 업계 내
전문성과 기술력 입증

글로벌 시장 진출을 위한
Best Practice 확보

엠로만의
다양한 구매 AI 솔루션 적용

emro

Caidentia 1.3 버전 업그레이드 : Agentic AI 기능 강화 및 공급망 관리 기능 고도화

- 26년 10월, Caidentia 1.3 버전 업그레이드를 통해 Agentic AI 기반의 업무 자동화 기능, 공급망 리스크 및 관리 기능 강화
- 지속적인 연구개발을 통해 다양한 구매 기능 개발 및 Agentic AI 고도화 진행 → 2028년 '차세대 Caidentia' 개발 및 출시 예정

Caidentia 1.2 ('26.04)	Caidentia 1.3 ('26.10)	Caidentia 2.0 ('27.05)	차세대 Caidentia ('28.10)
Agentic AI & 클라우드 보안강화	Agentic AI 기능 강화	개발 플랫폼 전환	AI Native 플랫폼 지향









No	항목	No	항목
1	**공급망 리스크 가시성 확보** • 리스크 관리와 구매 실행 연계 강화 • 위치 정보 기반 리스크 조기 탐지	4	**공통기능 사용성 강화** • 360 view내 정보와 타 업무화면 연계 강화 • 환율, 사용자 프로필, 알람 등 공통기능 개선
2	**공급망 관리 기능 강화** • 공급사 데이터 신뢰성 강화 • 공급사 온보딩/평가 프로세스 개선	5	**Agentic AI 기반 업무 자동화 가속** • Agent 기반 Workflow Automation • AI 기반 자동화 Use Case 확보
3	**구매 프로세스 관리 강화** • 공급사 데이터 신뢰성 강화 • 공급사 온보딩 / 평가 프로세스 개선	6	**카테고리 전략 실행 체계 고도화** • 카테고리 평가 항목 추가/강화 • 카테고리 전략과 소싱 옵션 정합성 강화

* Agentic AI 핵심 개발 목표

1 Workflow Event 관리
- 자동화 이벤트들과 실행 조건들을 등록 / 관리

2 Workflow Agent 관리 · 매핑
- Agent 등록, 이벤트별로 실행할 Agent를 연결

3 Workflow 실행 이력
- 이벤트가 발생해 실행된 Agent, 결과 상태 등을 관리

4 AI 뱃지
- AI 에이전트 기반 작업 문서 구분, 해당 작업 이력 관리

구매 자동화 AI Agent를 활용해 견적 요청 및 평가, 협력사 선정, 발주까지 구매 프로세스 전반을 자동화

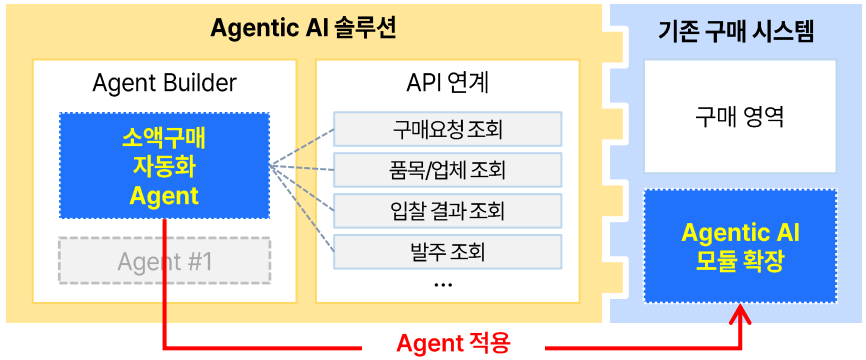
- 연간 약 2,700건 이상의 소액 자재 구매의 수작업 처리로 반복 업무 부담, 구매 의사결정의 일관성 및 객관성 확보 필요, 데이터 기반의 구매 의사결정 필요
- AI Agent를 통해 견적 요청부터 평가, 협력사 선정, 발주까지 자동 처리 → 소액 자재 구매에 우선 적용
- 구매 AX 프로젝트를 통해 GS칼텍스의 구매 업무 생산성 및 효율성 향상, 전략적인 구매 의사결정 가능

사업 배경

'구매 자동화의 필요성 증대'

- 연간 2,700건 이상의 소액 자재 구매 업무를 수작업으로 처리
- 담당자별 편차로 구매 의사결정의 일관성 및 객관성 확보 필요
- 과거 구매 데이터 활용 미흡으로 데이터 기반의 구매 의사결정 부재

프로젝트 개요



1. 기존 구매 시스템에 Agentic AI를 단일 아키텍처로 구성
2. 기존 API를 활용하여 Agent 실행에 필요한 기능을 선택적으로 확장
3. 연간 약 2,700건 이상, 1,000만원 이하 소액 자재 구매 프로세스 자동화

기대 효과

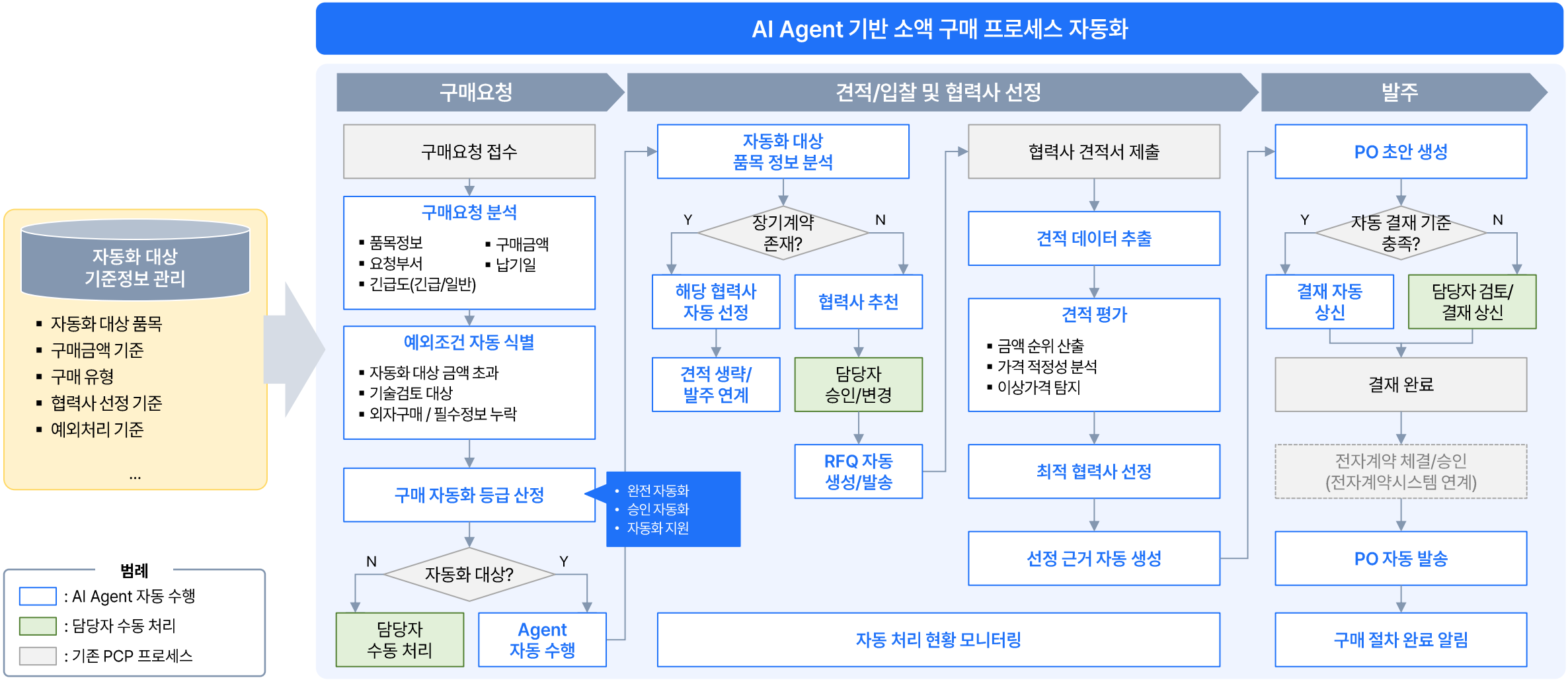
GS 칼텍스

구매 자동화 AI Agent를 통해
견적 요청부터 평가, 협력사 선정, 발주까지
구매 프로세스 전반을 자동화

- 구매 업무 생산성 및 효율성 향상
- 전략적인 구매 의사결정 가능
- 구매 업무 자동화 및 AX 기반 마련

emro

AI Agent 기반 구매 프로세스 자동화를 통해 구매 업무 생산성 및 효율성 향상



유럽 에너지 솔루션 대표 기업과 Caidentia 공급 계약 체결

- 신제품 개발 및 구매 협업을 위해 기존 구매 시스템 내 개발구매(Design to Source, Source to Contract 등) 기능 고도화 프로젝트 진행
- 글로벌 네 번째 고객사, 유럽시장 내 첫 번째 고객사 확보로 미국 시장에 이어 두 번째로 큰 유럽 시장 내 레퍼런스 확보

프로젝트 개요

- 프로젝트 내용 : 신제품 개발 및 구매 협업을 위한 Caidentia 공급 구축
- 도입 배경 : 기존 구매 시스템 내 미비했던 개발구매 및 RFx 기능 보강을 통해 구매 역량 고도화

Caidentia +

기존 구매 시스템

제품 기획 및 설계 (Design to Source)

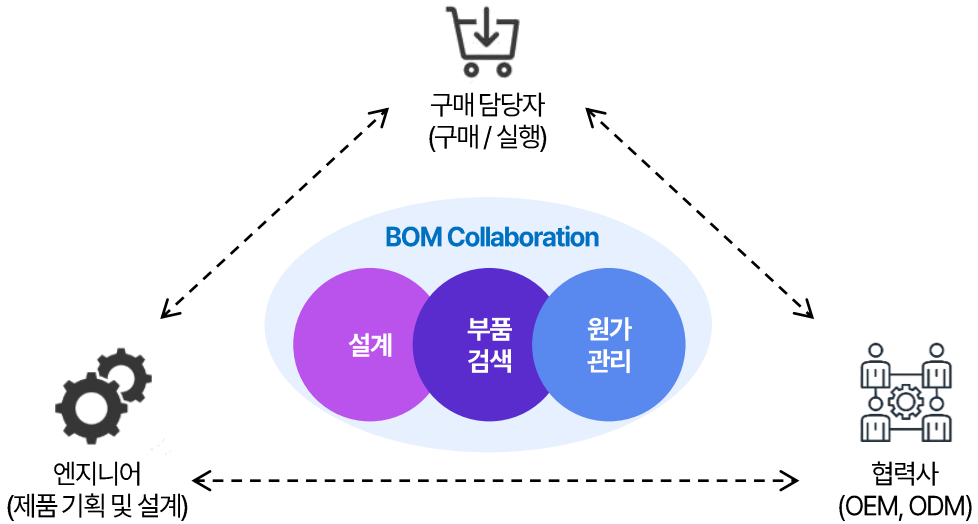
- BOM 공동 검토 · 변경 관리
- 견적 · 목표원가 비교
- APQP 프로젝트 및 PPAP 진행 관리

구매 / 실행 (Source to Contract)

- 견적 요청 ·비교 ·평가
- 전자 경매 지원

Design to Source 란

신제품 도입(New Product Introduction) 모든 단계에서 AI 기술을 활용해 실시간 설계 변경 관리 및 원가 최적화를 실현하는 솔루션. 자재명세서(BOM) 기반으로 유관 부서 및 협력사 간 실시간 업무 협업을 지원하고, 신제품 기획 단계부터 정밀한 원가 예측을 가능하게 함.
제품 복잡성 증가와 출시 주기 단축 등으로 어려움을 겪는 글로벌 제조기업을 중심으로 수요가 빠르게 증가하는 중



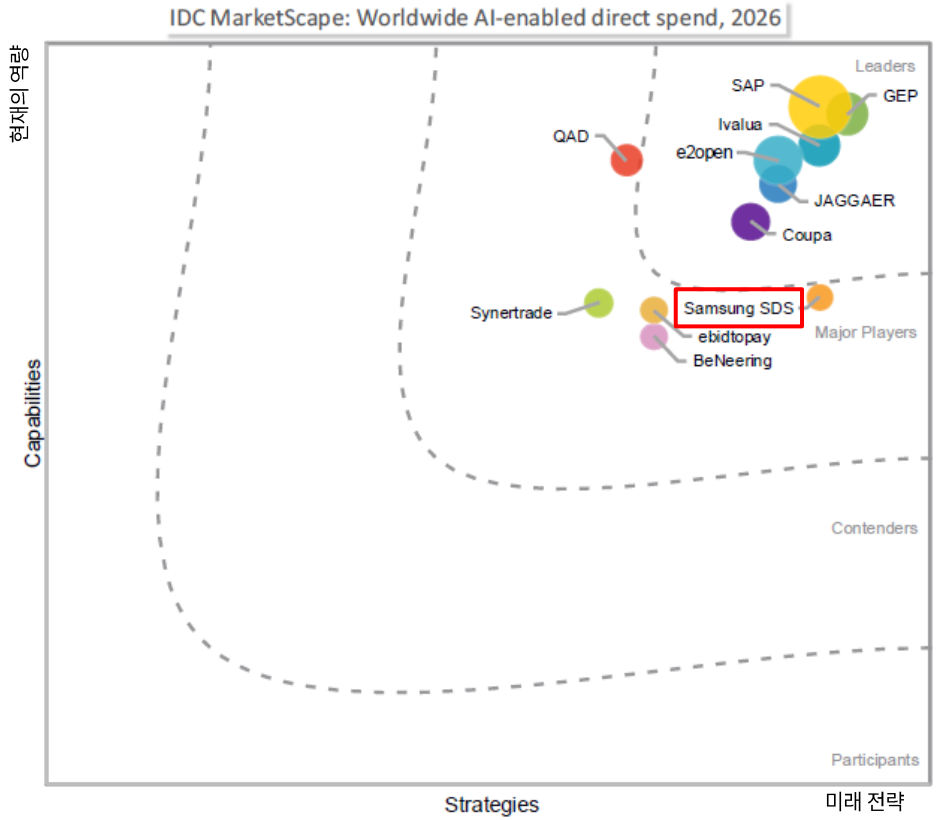
BOM(자재명세서) 기반의 실시간 업무 협업 가능

원가 절감 및 개발 기간 단축, 업무 효율성 증대, 공급망 리스크 감소 등의 다양한 효과

주) BOM(Bill of Materials) : 자재명세서 / APQP(Advanced Product Quality Planinng) : 사전 제품 품질 계획 / PPAP(Production Part Approval Process) : 생산 부품 승인 절차

글로벌 리서치 기관 IDC 리포트 - AI 기반 직접구매 솔루션 평가에서 Major Players로 선정

- 국내 최초로 글로벌 3대 리서치 기관 IDC 리포트 내 'AI 기반 직접구매 솔루션 평가' 부문에서 Major Players로 2년 연속 등재
  → 글로벌 기업들이 소프트웨어 투자 의사결정에 적극적으로 참고 · 활용



주) 출처: IDC MarketScape : Worldwide AI-enabled direct spend(2026.09)

IDC의 Market Scape 리포트 등재 (2026.09)

*** IDC Market Scape :** 글로벌 3대 IT 리서치 기관인 IDC가 기업의 제품 및 서비스 역량과 미래 전략을 평가하는 리포트

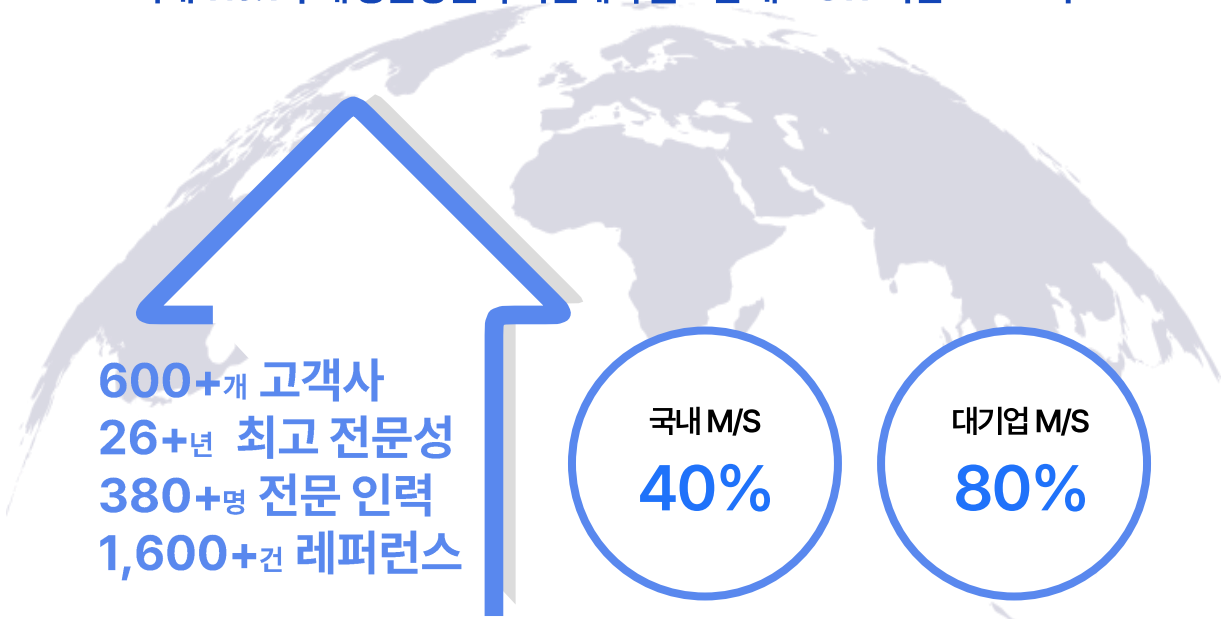
- **엠로를 국내 SRM / 구매 소프트웨어 시장의 지배적 사업자로 명시**
  EMRO, Korea's dominant SRM/procurement software vendor
- **케이던시아의 핵심 차별점은 제품의 개발 단계부터 직접구매 영역에 특화**
  Caidentia's central differentiator is its explicit focus on the design stage of direct materials procurement
- **직접구매 BOM-원가 통합 분석 역량** : BOM(자재명세서)을 부품 단위까지 분석하고 세부 원가를 산출해 TCO 기반 구매 의사결정 지원
  The platform performs full BOM explosion to the component level and supports cost breakdowns ... enabling TCO-based sourcing decisions rare among generalist S2P suites.
- **강력한 AI 거버넌스 체계** : Agentic AI의 체계적인 통제를 위한 구체적인 거버넌스 수단 제공. 승인 절차·감사 로그·사람의 검토 절차를 갖추고, 고객 데이터를 기반 모델 학습에 사용하지 않는 원칙 제시
  Samsung SDS provides concrete mechanisms for agentic AI governance — an Approval Matrix, agent management audit logs ... and a stated commitment that customer data is never used to train foundation models.

엠로는 매력적인 비즈니스 모델과 차별화 경쟁력을 보유한 매우 안정적이고 탄탄한 기업

- 국내를 대표하는 구매 공급망관리 전문 기업에서 글로벌 대표 소프트웨어 기업으로의 도약을 준비
- 국내 사업은 향후에도 안정적인 매출 성장과 이익 창출 전망, 국내 SRM 시장 성장과 함께 시장 선도자의 지위 강화
- 해외 사업은 미래 성장을 위한 투자 단계. 글로벌 대표 기업들을 고객사로 확보하며 가시적인 성과 창출 중

emro

'국내 No.1 구매 공급망관리 기업에서 글로벌 대표 SW 기업으로 도약'



* 매출 5조 이상 상장사 대기업군

국내외 매출 및 영업이익 현황

2025년 매출액
839억원

국내 매출액	해외 매출액
816 억원	24 억원
국내 영업이익	해외 영업이익
107 억원	-98 억원

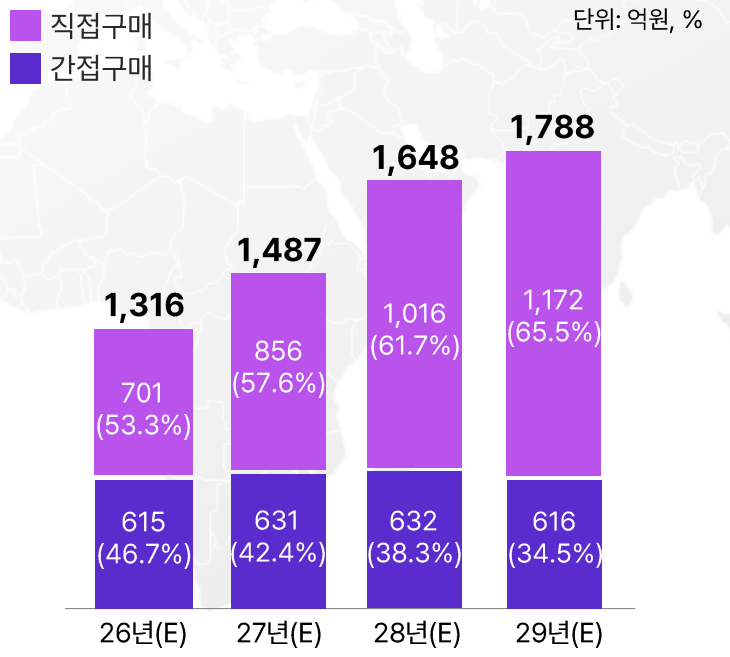
국내 사업은 안정적인 매출 성장과 이익 창출,

해외 사업은 미래 성장을 위한 투자 단계 → 지속적으로 매출 성장 중..

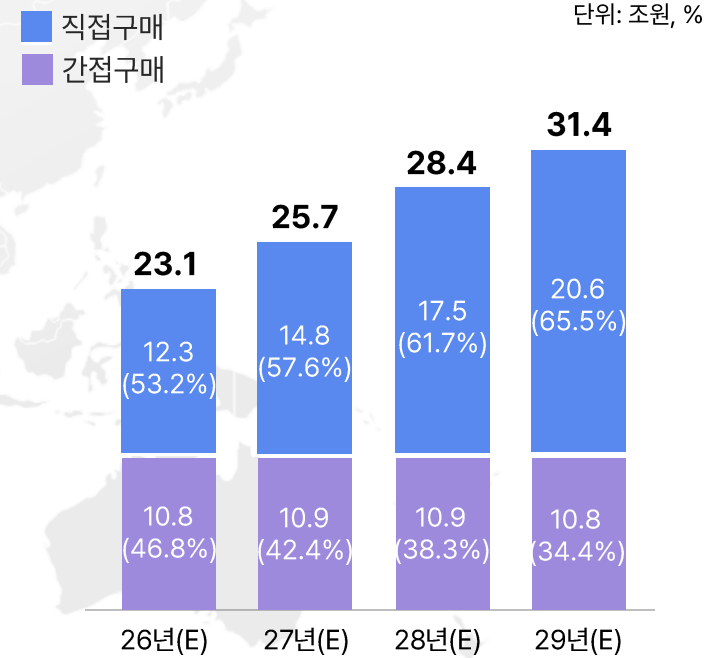
글로벌 SRM 시장은 29년 약 31조원 규모로 성장 전망 - 직접구매 시장의 높은 성장세, 미국 · 유럽시장이 전체 시장의 78% 차지

- 국내 SRM 시장은 연평균 10.8%의 안정적인 성장 전망, 직접구매 시장이 전체 시장의 65.5% 차지
- 글로벌 SRM 시장은 29년 약 31조원 규모의 시장으로 성장할 것으로 전망. 미국과 유럽 시장이 전체 시장의 약 78%를 차지
- 간접구매 뿐만 아니라 직접구매 영역에 특화되어 있는 엠로에게는 성장과 도약의 기회 → **국내를 넘어 해외시장으로 진출해야 하는 이유**

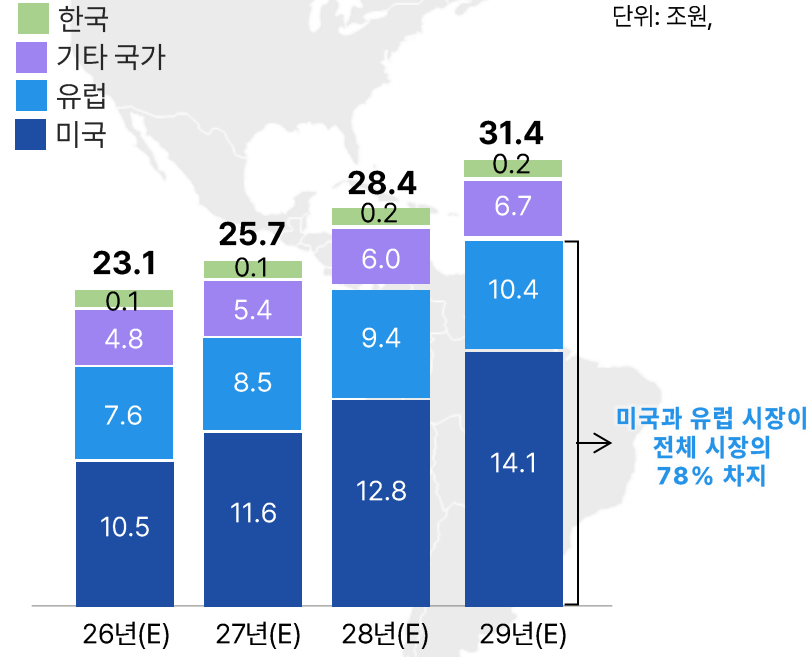
국내 SRM 시장 규모 및 전망



글로벌 SRM 시장 규모 및 전망



지역별 SRM 시장 규모 및 전망

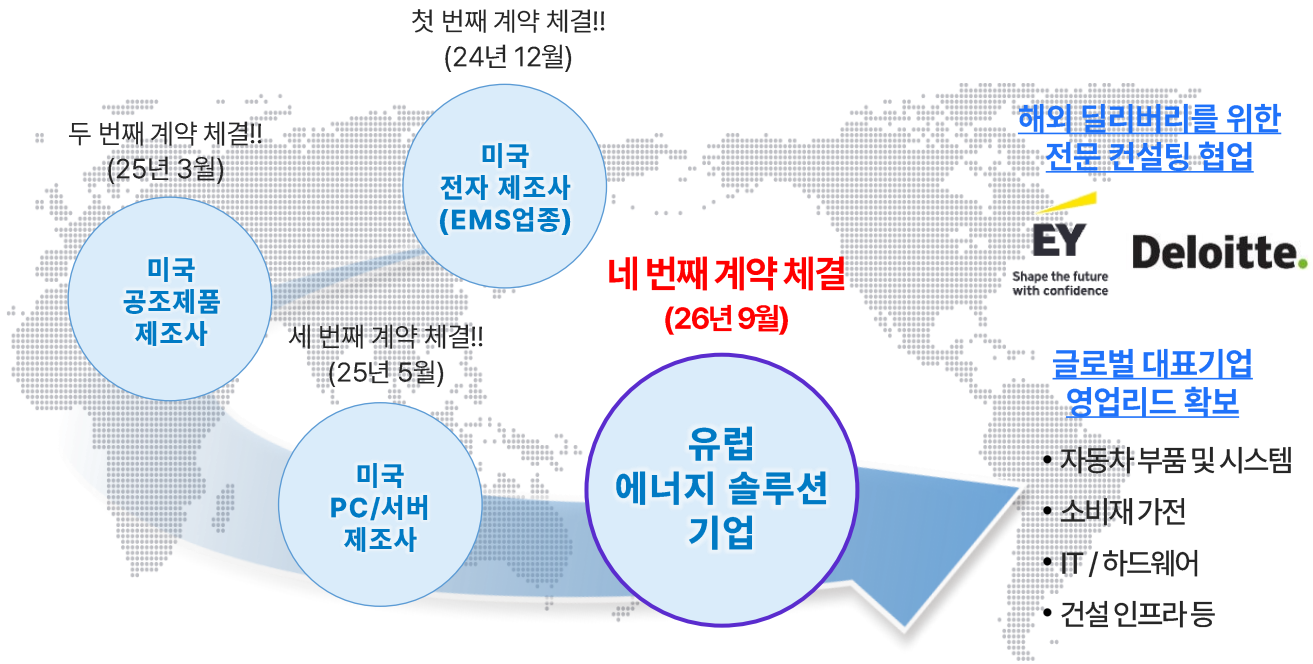


* 자료 : IDC SW Tracker 2025H2, Procurement Application(2025 2H), 기준환율 : 1달러 = 1,400원

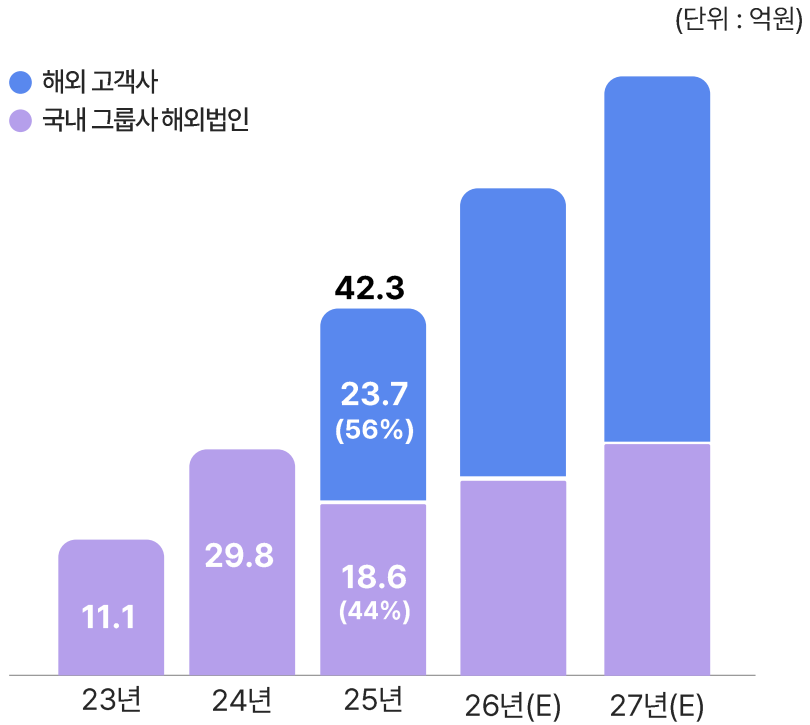
글로벌 대표 고객사 4개사 확보, 성공적인 프로젝트 수행을 통해 다양한 성과 창출 → 미래 성장을 위한 발판 마련

- 24년 12월 미국 전자 제조 기업을 시작으로 26년 9월에는 유럽 시장 내 첫 번째 고객사 확보하며 지속적인 성과 창출
- 삼성SDS와 협업하여 적극적인 영업 마케팅 진행 중 → 글로벌 대표기업 영업리드 추가 확보, 성공적인 해외 딜리버리를 위해 EY컨설팅, 딜로이트와도 컨설팅 진행 중
- 25년 기준 해외 고객사 매출은 전체 해외 매출 42.3억원에서 23.7억원(56%) 기록하였으며 향후 더 높은 매출 성장 기대

글로벌 고객사 현황



해외 매출 추이와 전망



emro

> 구매 공급망관리 SW 역량 강화를 통해
> 지속적인 사업영역 확장과
> 성공적인 해외 시장 진출을 이뤄내겠습니다.

해외 시장 진출 가속화

- 삼성SDS와의 Go-To-Market 전략, 영업마케팅 강화
- 글로벌 대표 기업들과 다양한 성공 레퍼런스 구축

Cloud SaaS 및 AI 사업 강화

- Cloud SaaS 및 구매 AI 시장 성장에 발맞춰 엠로만의 차별화 경쟁력 강화

구매 공급망관리 SW 시장 선도자 지위 유지

- 지속적인 연구개발을 통해 구매 공급망관리 SW 시장 선도
- 탄탄한 비즈니스 모델을 바탕으로 안정적인 미래 성장



재무상태표

(단위 : 백만 원)

구분	2023년	2024년	2025년	2026년 3Q
유동자산	27,472	36,871	44,228	41,194
비유동자산	64,133	65,549	69,285	66,850
자산 총계	**91,605**	**102,420**	**113,513**	**108,044**
유동부채	59,542	9,198	13,034	11,158
비유동부채	3,206	4,229	4,818	4,046
부채 총계	**62,748**	**13,427**	**17,852**	**15,204**
자본금	5,606	6,078	6,180	6,181
자본잉여금	21,385	65,582	72,016	72,104
자본조정	6,962	5,148	3,107	3,540
기타 포괄손익누계액	1,504	403	94	96
이익잉여금	(7,161)	11,240	14,119	10,919
비지배지분	560	542	145	0
자본 총계	**28,856**	**88,993**	**95,661**	**92,840**
부채와 자본총계	**91,604**	**102,420**	**113,513**	**108,044**

손익계산서

(단위 : 백만 원)

구분	2023년	2024년	2025년	2026년 3Q
매출액	**63,174**	**79,456**	**83,980**	**50,009**
매출원가	39,020	46,923	52,425	32,935
매출총이익	**24,154**	**32,533**	**31,555**	**17,074**
판매비와 관리비	19,491	23,927	30,645	21,274
영업이익	**4,663**	**8,606**	**910**	**(4,200)**
기타이익	540	106	153	89
기타비용	1,917	349	360	385
금융수익	111	12,563	752	644
금융비용	30,484	1,344	257	239
지분법관련 손익	0	0	0	(149) 주4)
법인세비용차감 전 순이익	**(27,087)**	**19,582** 주3)	**1,197**	**(4,240)**
당기순이익	**(26,454)**	**18,599**	**2,535**	**(3,939)**
EBITDA	8,094	11,510	3,683	(2,127)
주식 보상비용	1,849	1,967	1,180	351
조정EBITDA 주2)	**9,943**	**13,477**	**4,863**	**(1,776)**

1) 22~25년 연결, 26년 개별 기준 / 2) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용
3) CB/BW 파생상품 평가손실 293억원 인식(비현금성 24년 7월 25일 전환 완료
4) 지분법 관련 손익 = 인포와이즈의 연결 제외 대상 제외에 따른 지분법손익

08 | Appendix - 분기별 손익계산서

emro

손익계산서 (단위 : 백만 원)

구분	2024					2025					2026		
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q
매출액	**14,625**	**19,200**	**23,199**	**22,432**	**79,456**	**20,627**	**22,052**	**21,290**	**20,011**	**83,980**	**14,757**	**17,766**	**17,486**
매출원가	9,460	10,871	12,302	14,290	46,923	12,792	12,872	13,281	13,480	52,426	10,732	10,797	11,406
매출총이익	**5,165**	**8,329**	**10,897**	**8,142**	**32,533**	**7,835**	**9,180**	**8,009**	**6,531**	**31,554**	**4,025**	**6,969**	**6,080**
판매비와 관리비	5,134	6,578	6,505	5,709	23,927	6,872	9,028	7,694	7,051	30,645	6,790	8,080	6,404
영업이익	**31**	**1,751**	**4,392**	**2,432**	**8,606**	**963**	**152**	**315**	**(520)**	**910**	**(2,765)**	**(1,111)**	**(324)**
기타이익	11	38	6	55	106	29	2	1	121	153	91	27	-30
기타비용	296	58	(5)	-	349	11	7	115	227	360	10	355	20
금융수익	1,477	7,915	2,947	224	12,563	177	197	202	176	752	287	216	141
금융비용	430	698	163	53	1,344	67	99	36	55	257	43	49	147
지분법관련손익 주4)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(52)	(78)	-18
법인세 비용차감 전순이익	**793**	**8,948**	**7,186**	**2,654**	**19,582**	**1,091** 주3)	**245**	**367**	**(506)**	**1,197**	**(2,492)**	**(1,350)**	**(398)**
당기순이익	**619**	**8,717**	**6,153**	**3,110**	**18,599**	**1,036**	**(553)**	**1,725**	**327**	**2,535**	**(2,498)**	**(1,053)**	**(388)**
EBITDA	800	2,463	5,092	3,155	11,510	1,639	847	1,066	130	3,683	(2,128)	(503)	504
주식 보상비용	476	737	746	8	1,967	349	276	291	264	1,180	113	130	108
조정EBITDA 주2)	**1,276**	**3,200**	**5,838**	**3,163**	**13,477**	**1,988**	**1,123**	**1,357**	**394**	**4,863**	**(2,015)**	**(373)**	**612**

1) 24~25년 연결, 26년 개별 기준 / 2) 조정 EBITDA = EBITDA + 주식보상비용 / 3) CB/BW 파생상품 평가손실 293억원 인식(비현금성 24년 7월 25일 전환 완료 / 4) 지분법 관련 손익 = 인포와이즈의 연결 제외 대상 제외에 따른 지분법손익