

물류·운송기업 C사

CUSTOMER CASE STUDY

구매협력사 관리 시스템 구축 및 고도화

업종 운송·물류업
임직원 수 약 7,000명
매출액 약 12조 원(2024년 기준)

📅 2020.08 ~ 2021.02 / 2021.05~12

Customer Comments

시스템 기반으로 구매-협력사-물류센터 간 소통이 개선되고, 납기 프로세스 준수를 통한 컴플라이언스도 강화되었습니다.

물류·운송기업 C사 구매팀 책임매니저

Project Overview

Challenges

수작업 기반 구매로 인한 업무 효율성 저하, 양질의 협력사 pool 확보 한계

품목 코드 부재로
세부 구매 내역 관리 한계

구매 영역/업무별
분산된 시스템 활용

전략적 협력사 관리 체계 도입
필요성 증가

Solutions

구매요청부터 업체 선정/계약, 협력사 관리, 정산, 자산 관리까지 한 눈에

품목 유형별 최적화된
구매 프로세스 구현

구매 full coverage
업무 환경 및 시스템 구현

협력사 등록/평가 도입,
평가 기반 협력사 세분화

Results

시스템 기반으로 업무 효율성 및 소통 편의성 UP, 컴플라이언스 강화 효과도

구매 이력 기반 업무 정확성 향상,
전략적 구매 실현

표준 구매 프로세스로
업무 일관성 및 가시성 제고

우수 협력사 pool 확보,
구매-현장-협력사 간 소통 강화

Challenges

수작업 기반 구매로 인한 업무 효율성 저하, 양질의 협력사 pool 확보 한계

A사는 기존에 구매 및 협력사 관리 업무 중 일부(물품 구매 요청, 입찰, 계약 등)만을 ERP 시스템의 MM(자재 관리) 기능과 전자계약 시스템을 활용해 진행하고 있었으며, 대부분의 경우 수작업을 기반으로 업무가 이뤄지고 있었다. 이 또한, 물품/공사/서비스 등 구매 영역별로 사용 시스템이나 업무 진행 방식이 상이해 업무 효율성과 가시성이 저하되는 애로사항이 존재했다.

전사 차원의 세부 구매 내역과 협력사 정보 등을 체계적으로 관리하기 어렵다 보니 협력사를 평가 및 관리할 수 있는 시스템도 마련되지 않아 우수한 협력사를 발굴하고, 양성하는 데도 한계가 있었다. A사는 구매 업무의 일관성과 가시성을 확보하고 우수 협력사 pool을 확보함으로써 구매 경쟁력을 향상시키고자 전사적으로 시스템 기반의 표준 구매 프로세스를 구축하기로 결정했다.

Our Solution

구매 요청부터 업체 선정/계약, 협력사 관리, 정산, 자산 관리까지 한 눈에

엠로는 A사가 자체적으로 도출한 '표준 구매 프로세스 확립을 위한 11대 주요 변화사항'을 바탕으로 총 2단계에 걸친 구매-협력사 관리 시스템 구축 프로젝트에 착수했다.

우선, 구매 유형을 '물품/공사'와 '도급/운송' 두 가지로 구분하고 업무 비중과 우선 순위가 높은 순에 따라 단계별로 시스템을 설계 및 개발, 오픈했다. 이를 통해 점진적으로 전사 구매 프로세스에 대한 변화를 관리하고 보다 효율적으로 시스템 구축을 진행할 수 있었다. 또한, 협력사 선정을 위한 입찰부터 전자계약, 성과 평가 기능 등을 단일 시스템에 구현해 전략적인 협력사 관리 기반을 마련했다.

2021년 2단계 시스템 오픈 완료 이후에는 고도화를 통해 정산 연계 기능과 자산 관리 모듈도 추가로 도입했다. 이를 통해 구매 시스템 상에서 입고부터 정산까지 한 번에 확인할 수 있도록 했으며, 사업 확대에 따라 빠르게 늘어나는 구매 자산도 효율적으로 관리할 수 있도록 구현했다.

Results

시스템 기반으로 업무 효율성 및 소통 편의성 UP, 컴플라이언스 강화 효과도

엠로가 새롭게 구축한 통합 구매-협력사관리 시스템을 통해 A사는 구매 업무의 효율성이 크게 개선됐다. 특히 기존에 업체 코드 또는 물품명 기반으로 계약 체결 및 발주를 진행했던 물품 구매의 경우, 새로운 시스템 상에서 품목 코드를 기반으로 구매 프로세스를 진행할 수 있어 업무에 소요되는 시간을 단축하고, 보다 정확한 구매 이력과 정보를 확인할 수 있게 됐다. 단가 계약 시에도 기존 구매 내역을 기반으로 비교검토가 가능해 가격 협상력도 향상되는 효과를 얻었다.

현장과 협력사, 구매팀 간의 소통 또한 원활해 졌다. 물류센터에서도 납기 일정 등 협력사와의 계약 관련 사항을 시스템 상에서 쉽게 확인하고, 이를 토대로 보다 명확하게 업무 요청을 진행할 수 있게 되었기 때문이다. 이는 곧 납기 프로세스 준수를 통한 컴플라이언스 강화로도 이어졌다.

A사는 향후 협력사 관리(실시간 협력사 정보 업데이트, 리스크 모니터링 등), 원가관리 기능도 고도화해 구매 업무의 디지털 전환을 지속적으로 실현해 나갈 계획이다.