

전지재료 및 환경 솔루션 기업 A사

통합 구매시스템 구축 및 고도화

CUSTOMER CASE STUDY

업종 전지재료 제조 및 환경 솔루션 공급

임직원 수 약 3,500명

매출액 3조 1,200억 원(2024년 기준)

2021.07~2022.03 / 2023.04~08

Customer Comments

효율적인 Shared Service 기반 구매 프로세스를 구현했으며,
특히 전자계약 건당 처리 속도가 1시간 이상 단축되었습니다.

A사 구매팀 수석

Project Overview

Challenges

계열사 별 상이한 시스템을 활용한 구매 업무 수행으로 통합 관리 한계

정보 공유 제한 및
업무 가시성 저하

수작업 기반 업무로
구매 이력 통합 관리 한계

일부 협력사에 국한된
수기 방식 평가 진행

Solutions

효율적인 Shared Service 구매를 위한 계열사 통합 구매 프로세스 구현

분산된 시스템 일원화해
통합 구매 프로세스 구현

단일 시스템 기반
체계적인 구매 이력 관리

전체 협력사 대상
정기 평가 체계 마련

Results

그룹 차원의 구매 업무 효율성 및 투명성 UP, 우수 협력사 관리 기반 마련

지주사 주도의 일원화된 구매관리로
구매 통제력 강화

전자계약 건당 처리 속도
1시간 이상 단축

협력사 평가 대상 확대 및
정보 공유로 우수 협력사 pool 확보

Challenges

계열사 별 상이한 시스템을 활용한 구매 업무 수행으로 통합 관리 한계

그룹 지주사인 A사는 6개 계열사의 구매 업무를 Shared Service(구매 금액 규모가 큰 계열사의 주요 품목 구매 안건을 지주사가 대행 처리)로 진행해오고 있었다.

하지만 계열사별 다른 시스템 또는 엑셀 기반으로 구매 업무를 수행해 계열사 구매 내역을 통합 관리하는 데 어려움이 존재했다. 계열사마다 발주번호, 품목 네이밍, 각종 계약 양식 등 구매 관련 데이터의 일관성이 떨어지고 구매 현황을 한 눈에 파악하기도 어려웠기 때문이다. 또한, 협력사 선정 및 계약, 평가 등 일부 구매 업무의 경우 여전히 시스템이 아닌 수작업 기반으로 진행되어 업무 누락이 발생하거나 히스토리 관리, 정보 공유 등에도 한계가 있었다.

Our Solution

효율적인 Shared Service 구매 위한 통합 구매 프로세스 구현

엠로는 A사와 6개 계열사의 통합 구매 프로세스를 지원하는 새로운 통합 구매 시스템을 구축하기 위해 기존에 분산된 시스템 및 수작업 기반으로 진행되던 계열사별 구매 업무를 단일 시스템으로 통합하고, 구매 요청부터 검수/입고, 협력사 관리 등 구매 프로세스 전반을 온라인으로 전환했다.

이를 통해 각 계열사는 통합 구매 시스템을 통해 구매 요청을 생성하고, 이를 지주사가 품목, 금액에 따라 각각 구매를 진행함으로써 그룹사 전반의 구매 현황 및 이력을 한 눈에 파악할 수 있는 체계를 마련했다.

또한, 2023년 시스템 고도화를 통해 협력사 평가 기능도 추가해 일부 원재료 공급 협력사를 대상으로 진행하던 정기평가를 설비/공사 등 모든 협력사로 확대하고, 엑셀로 진행해 온 평가 프로세스도 시스템 상에서 발주 정보 등과 연계해 수행할 수 있도록 했다.

Results

그룹 차원의 구매 업무 효율성 및 투명성 UP... 우수 협력사 관리 기반도 마련

새롭게 구축한 통합 구매 시스템을 통해 그룹 전반의 구매 업무 효율성과 투명성이 향상됐다.

기존에 여러 시스템에 접속해 번거로운 절차를 거쳐야 했던 Shared Service 기반 그룹 통합 구매를 단일 시스템을 통해 처리 가능해져 업무 속도가 높아지고, 계열사별 구매 이력을 보다 체계적으로 관리하고 구매 현황도 한 눈에 파악할 수 있게 됐다.

입찰 및 계약 과정에서의 투명성 역시 개선됐다. 담당자의 메일을 통해 입찰 관련 서류를 접속하고 수기로 계약을 체결했던 이전과 달리, 입찰부터 협력사 선정, 계약 및 등록까지 모두 시스템을 통해 진행할 수 있게 됐다. 특히, 전자 계약 기능을 활용한 이후 계약 업무 소요 시간이 기존 대비 1시간 이상 단축되는 효과를 얻었다.

마지막으로 시스템 고도화를 통해 협력사 평가 기능을 추가 도입함으로써 협력사 평가 프로세스를 시스템 기반으로 전환했다. 이는 협력사 평가 업무 자동화를 넘어 공급망 관리의 핵심인 우수 협력사 pool 확보 및 협력사 리스크 관리 측면에서 A사가 한 단계 더 나아가기 위한 기반을 마련했다는 점에서 의미가 있다.