

업종	시스템 소프트웨어 개발 및 공급
임직원 수	약 680명
매출액	3,509억 원(2024년 기준)

Customer Comments

**PIS와 연계한 전자 구매 시스템 도입으로
기준일 이내 프로젝트 납기 완료율 90%를 달성했습니다.**

IBK시스템 경영전략본부 경영정보팀 홍성일, 김영우 과장

Project Overview

Challenges

성능 및 보안 이슈, 대내외 환경 변화 대응 측면에서 기존 시스템의 임계치 도달

프로젝트 증가에 따른
관리 품목 다양화

협력사 관련
규제 강화에 대응

데이터 연계 및
활용 필요성 증대

Solutions

구매 기능 고도화 및 PIS 연계로 IBK시스템에 특화된 통합 구매 프로세스 구축

시스템 기반
그룹사 통합 구매 지원

체계적인
협력사 관리 기능 제공

구매시스템-PIS 연계 통한
데이터 활용 기반 마련

Results

납기 기준일 이내 완료율 90% 달성, 외주 인력 역량 향상 등 **프로젝트 품질 ↑**

외주 단가 및 반복 구매 품목
가격 협상력 강화

외주 인력 품질 향상,
기준 납기 완료율 90% 달성

프로젝트 관리 투명성 향상,
부서 간 협업 강화

Challenges

성능 및 보안 이슈, 대내외 환경 변화 대응 측면에서 기존 시스템의 임계치 도달

금융 IT 서비스 전문 기업 IBK시스템은 2010년 구축한 전자 구매 시스템의 노후화로 인한 성능 저하 및 보안 취약점 발생 등의 문제가 존재했다. 또한 협력사 관련 규제 강화, 구매 업무 자동화에 대한 사용자들의 요구사항 증가 등으로 인해 기존 시스템으로 대·내외적인 변화에 유연하게 대응하는 데도 한계가 있었다. 특히, 프로젝트 기반 산업의 특성상 매출/매입 계약 관리부터 프로젝트 관리, 검수 및 유지보수까지 프로젝트 수행 전반을 아우르는 통합 관리 시스템에 대한 필요성이 높아졌고, 보수적인 성향의 금융권 고객 특성과 다양한 IT 분야의 전문 인력이 관여하는 복잡한 협력사 구조를 고려했을 때 보다 체계적인 협력사 관리 기능 도입 역시 시급했다.

Our Solution

구매 기능 고도화 및 PIS 연계로 IBK시스템에 특화된 통합 구매 프로세스 구축

IBK시스템과 엠로는 기존 전자 구매 시스템(e-Pro)의 기능을 전면 고도화하는 것과 더불어, 프로젝트 정보 관리 시스템(Project Information System, 이하 'PIS')도 동시에 구축함으로써 보다 체계적인 프로젝트 관리 및 그룹사 통합 구매 프로세스를 구현하는 것을 목표로 프로젝트를 진행했다.

우선, 사업 확대에 따른 프로젝트 증가와 하드웨어, 소프트웨어, 개발 인력, 구독형 소프트웨어(SaaS), 유지보수 서비스를 아우르는 관리 품목 다양화 등 구매 업무 방식의 변화에 발맞춰 품목 관리부터 구매요청/입찰, 계약, 검수/입고, 협력사 관리까지 구매 업무 프로세스 전반을 시스템화했다. 또한, 내부 통제 강화와 함께 프로젝트 품질을 확보하고 협력사 관련 리스크를 사전에 방지하기 위해 각 프로세스 간 정보를 연계하고, 이를 DB화해 실시간으로 정보를 확인할 수 있도록 했다. 입찰 과정에서 부정당업체를 사전에 차단하는 등 세분화 및 자동화된 협력사 통합 관리 기능도 새로운 구매 시스템에 도입했다.

Results

납기 기준일 이내 완료율 90% 달성, 외주 인력 역량 향상 등 프로젝트 품질 ↑

엠로와 함께 새롭게 구축한 통합 전자 구매 시스템을 통해 IBK시스템은 프로젝트 품질 향상은 물론 전반적인 구매 비용 절감 효과까지 얻게 됐다.

프로젝트 수행에 필요한 구매 전 과정을 시스템 기반으로 진행하게 됨에 따라 반복적으로 구매하는 품목이나 외주 단가에 대한 이력을 추적할 수 있어 객관적인 데이터를 기반으로 가격 협상력을 높일 수 있게 됐다. 또한, PIS와 구매 시스템 간 연계를 통해 실시간으로 프로젝트 진행 및 구매 일정을 관리하고 체계적인 협력사 평가 및 관리도 가능해져 납기 안정성과 외주 인력의 업무 수행 수준도 크게 향상됐다. 실제 새로운 통합 전자 구매 시스템 도입 이후 전체 프로젝트의 90% 이상이 기준일(10일) 이내 납기가 완료되는 등 일정 지연 리스크가 현저히 줄어든 것으로 나타났다.

구매 업무의 투명성 역시 강화됐다. 시스템 도입 이후 구매 담당자 별 R&ROI 보다 명확해지고 구매 요청, 승인, 발주 등 각 단계의 이력이 자동으로 기록돼 승인 지연이나 누락 등의 이슈 발생 시 원인 파악 및 책임 구분이 훨씬 수월해 졌기 때문이다. 또한, 구매 업무 현황과 실적 등을 한 눈에 확인할 수 있는 대시보드 기능을 도입해 KPI 수립과 같은 기획 업무에도 데이터를 활용한 정량적인 분석이 가능해 졌다.