

종합 에너지 솔루션 기업 D사

CUSTOMER CASE STUDY

Next 구매업무 환경 구축

업종 신재생 에너지 인프라·설비 제작 및 공급

설립연도 1960년대

매출액 약 17조 원 (2025년 기준)

📅 2025.01~2026.05

Customer Comments

단일 플랫폼 기반으로 EPC 맞춤형 구매 프로세스를 구현해
연간 8,500MH의 업무 시간 절감 효과를 거뒀습니다.

종합 에너지 솔루션 기업 D사 구매팀 담당자

Project Overview

Challenges

ERP 중심 업무 환경과 시스템 분산으로 인한 구매 업무 효율성 및 확장성 한계

ERP 중심 구매 업무 환경으로
기능 제약 및 별도 화면 개발 필요

분산된 시스템으로 구매 데이터의
효율적인 관리 및 활용 어려움

수작업, 메일, 엑셀 기반 업무로
인한 업무 비효율성 발생

Solutions

단일 시스템 기반 EPC 산업 특화 맞춤형 구매 프로세스 구현

사업 영역별 요구사항을 반영한
맞춤형 프로세스 설계

파편화된 구매 업무를
단일 플랫폼으로 일원화

EPC 특화 기능 및
협력사 관리·평가 시스템 구현

Results

구매 업무 효율화로 연간 8,500MH 절감 및 데이터 기반 구매 가시성 확보

PR~PO 프로세스 일원화로
구매 생산성 극대화

세분화된 건적 평가, ESG 평가 연계로
공급망 전반의 체계적인 관리

통합 Dashboard를 통해
전사 구매 가시성 확보

Challenges

ERP 중심 업무 환경과 시스템 분산으로 인한 구매 업무 효율성 및 확장성 한계

발전설비 및 산업플랜트 분야의 EPC와 핵심 기자재를 공급하는 국내 대표 종합 에너지 솔루션 기업 D사는 기존에 메일, 엑셀 또는 ERP를 활용해 구매 업무를 수행해오고 있었다. 하지만 구매 프로세스별로 시스템이 파편화되어 있어 데이터를 한 곳에서 관리하기 어려웠고, 일부 수작업 중심의 업무는 데이터 자산으로 활용이 불가능한 한계가 존재했다. 특히 ERP 중심의 환경에서는 고도화된 구매 기능을 구현하는 데 제약이 있어, 필요할 때마다 개별 시스템이나 별도 화면을 추가 개발해야 하는 비효율이 발생했다.

D사는 친환경 에너지 중심으로 사업 영역을 확장함에 따라, 점차 복잡하고 방대해지는 구매 프로세스를 보다 효율적으로 제어하고 전사적 구매 경쟁력을 강화하기 위해 차세대 구매시스템을 구축하기로 결정했다.

Our Solution

단일 시스템 기반 EPC 산업 특화 맞춤형 구매 프로세스 구현

D사는 새로운 구매시스템 구축을 담당할 업체를 선정하는 데 있어 기술 적합성, 가격 경쟁력 등과 더불어 EPC 구매 프로세스에 대한 높은 이해도와 관련 레퍼런스 보유 여부를 중점적으로 평가했다. 고가의 장비 및 자재를 다루는 EPC 산업의 특성상, 구매 품목이 다양할 뿐만 아니라 계약 규모도 크고 복잡하기 때문이다. EPC 분야에서 다수의 구매시스템 구축 프로젝트를 진행하며 Best Practice 노하우를 쌓아온 엠로는 해외 솔루션과의 경쟁 평가 끝에 D사 프로젝트의 수행사로 최종 선정됐다.

엠로는 우선 D사가 영위하고 있는 다양한 사업별로 구매 업무와 관련된 요구사항을 면밀히 파악해 최적의 맞춤형 구매 프로세스를 설계했다. 이를 바탕으로 공급사 등록부터 구매 요청 접수, 견적, PO 등 단계별로 분산되어 있던 업무를 단일 플랫폼으로 일원화하고, EPC 산업에 특화된 핵심 기능들을 성공적으로 구현했다. 아울러 협력사 평가 및 관리 역시 시스템 상에서 일괄적으로 진행할 수 있도록 했다.

또한 구축 과정에서는 기존 시스템과의 안정적인 인터페이스를 통해 업무 연속성을 보장했으며, 개발 완료 이후에는 철저한 통합 테스트와 체계적인 사용자 교육을 통해 시스템의 조기 안정화를 이끌어냈다.

Results

구매 업무 효율화로 연간 8,500MH 절감 및 데이터 기반 구매 가시성 확보

통합 구매시스템 도입 이후 D사의 구매 생산성과 효율성이 획기적으로 높아졌다. 이전에는 구매 담당자가 프로세스 별로 각기 다른 시스템을 오가며 처리하던 업무를 하나의 플랫폼에서 일괄적으로 수행할 수 있게 되었기 때문이다. 실제 구매요청(PR)부터 발주(PO)까지 건당 약 0.5MH, 연간 총 8,500MH의 업무 시간을 절감하는 등 구매 업무 생산성 향상 효과를 거두었다.

EPC 특화 기능 도입으로 구매 경쟁력도 한층 강화됐다. 특히 입찰 과정에 TE(기술 평가), CE(상업 평가), CC(총 비용) 등 세분화된 견적 평가 기능을 도입해 최적의 협력사를 선정할 수 있도록 했다. 나아가 협력사 등록·평가 뿐만 아니라 ESG 평가까지 시스템 내에서 연계 운영함으로써 D사의 밸류체인 전반을 체계적으로 관리할 수 있는 환경을 구축했다.

기존에 여러 시스템에 산재되어 한 눈에 파악하기 어려웠던 구매 관련 실적 및 데이터는 Dashboard를 통해 통합 조회할 수 있어 전사 차원의 데이터 활용 및 구매 가시성 또한 높아졌다. 앞으로 D사는 구매 업무 자동화와 고도화된 데이터 분석을 위해 AI 기술 적용을 검토하는 등 디지털 구매 혁신을 지속적으로 추진해 나갈 계획이다.