

Epicor白皮书

如何在亚太地区实现制造业的增长



EPICOR

目 录

播撒增长的种子	2
亚太地区业务增长的主要挑战.....	3
经济挑战.....	3
劳动力成本的增长.....	3
吸引并留住人才	3
高科技的期望	3
遇到相似的挑战，但实现增长的方法不同	3
香港 - 技术优先.....	4
澳大利亚 - 通过收购实现增长	4
新加坡 - ERP的实施	4
技术及其在增长中的作用	4
技术营造了供应链中的透明度	5
技术将业务整合进系统	5
实现增长的道路并不平坦	6



播撒增长的种子

作为一个提供最先进企业资源计划(ERP)系统的供应商，我们尽力去了解客户面临的挑战。每个部门都是不同的，但是无论您是经销商还是制造商，在您管理、运作和规划业务增长的过程中，技术正在扮演一个越来越重要的角色。

关键是需要采用正确的技术来满足您真正的需求，这取决于您公司的规模，运营的市场，您进行交易活动的地区。实际上，人们普遍认识到了技术在亚太地区(APAC)业务中的重要性，Epicor公司的调查发现亚太地区78%的商业公司认为有效整合的IT基础设施是推动业务增长非常关键的因素。

虽然认识到了技术的重要性，但亚太地区的商业公司在实现增长的道路上面临众多挑战。正因为认识到这一点，我们在亚太区域 — 新加坡、澳大利亚和香港召开了几场圆桌会议。我们希望强调在这些地区商业公司面临的具体挑战，以便我们持续开发新的技术，为未来商业发展助力。

地区一览表

	新加坡	澳大利亚	香港
制输出	按年增长6.7%	按年下跌2.18%	按年下跌0.5%
GDP 增长率	4.1%	0.5%	1.6%
农业GDP	---	8,509 百万澳元	400 百万港元
建筑业GDP	4,815 百万新加坡元	32,223 百万澳元	25,315 百万港元
制造业GDP	17,755 百万新加坡元	24,451 百万澳元	6,836 百万港元
公共行政GDP	---	---	102,175 百万港元
服务业GDP	18,862 百万新加坡元	---	---
矿业GDP	---	37,618 百万澳元	---
公共事业GDP	1,362 百万新加坡元	11,216 百万澳元	9,406 百万港元
人口	5.54 百万	23.94 百万	7.3 百万
失业率	2.1%	5.6%	3.4%

1 由MORAR 咨询公司为Epicor 软件开展的调查活动共征集调查了来自澳大利亚、加拿大、中国、法国、德国、香港、印度、墨西哥、新加坡、瑞典、英国和美国的1824名总经理、财务主管、业务运行和IT部门人员、以及100余名制造、经销和服务部门(以及零售行业各个规模的行业)的员工。(增长调查，MORAR, 2015)

2 2016年第三季度末最新数据请查阅 <http://www.tradingeconomics.com/singapore/indicators>

3 2016年第二季度末最新数据请查阅：2016:<http://www.tradingeconomics.com/australia/indicators>

4 2016年第二季度末最新数据请查阅：2016:<http://www.tradingeconomics.com/hong-kong/indicators>

“您需要了解有多少真实的需求，并且如果您赢得了业务后必须确保有能力供应！”

—澳大利亚变压器制造商首席财务官

“[增长]是一个巨大的挑战，它会带来我们称之为“意大利面丛林”的问题，需要我们要着手解决。我们投资使用Epicor系统帮助我们管理意大利面丛林问题。”

—澳大利亚高速公路安全产品制造商财务主管

“技术和业务必须跟上思维变化的步伐。”如果发现、跟上并留住千禧一代是个问题。接触到数据的团建、界面—所有这一切均需要考虑让千禧一代轻松获取。”

—新加坡电气工程业客户

大约30位Epicor客户参加了行业圆桌会议。他们来自众多的制造行业，包括玩具、游戏、服装、塑料加工和电子元件行业，以及零售、老年护理、金融服务、室内设计和装修行业。

亚太地区78%的商业公司认为有效整合的IT基础设施是促进业务增长的关键因素。

执行摘要透露了圆桌会议的一些关键成果，包括亚太地区的各个行业如何使用技术来促进增长。

亚太地区业务增长的关键挑战

我们在澳大利亚、香港和新加坡的客户大会，共同探讨这些地区的共同点，以及业务增长面临的主要挑战。

经济挑战

当制造中心开始转移至其它便宜的国家时，每个市场都会经历减速的过程。新加坡的GDP最近便有所下降，香港最近也出人意料地宣布了经济萎缩⁵。同时，澳大利亚保持了GDP的微小增长与2015年第二季GDP比增长0.5%，但是制造业产出同比下降了2.18%。

劳动力成本的增长

外国劳动力政策的收紧导致新加坡劳动力成本的上升—该国的商业目前依赖于技术，通过自动化工作和增加生产力来填补劳动力缺口。这也是香港商业公司面临的主要问题—该地区劳动力成本指数从2015年底四季度的137.40点上升到了2016年第一季度的154.60点6。

吸引并留住人才

参与者在峰会就如何吸引并留住千禧年劳动力人员分享了各自的看法。根据调查，亚太地区的商业机构很难留住这些年轻人，他们通常会跳槽到拥有更好的技术(39%)或者是工作环境更“酷”(22%)的竞争者那里去。在东南亚，用合适的技术吸引员工是个大问题，参加澳大利亚会议的商业领导们说如何成功地重新分配给员工新的任务，当他们被技术代替时，这就是一个挑战。

高科技期望

峰会参与者均认同技术是成功的关键，制造商将技术整合进系统中，这样的创新也带来挑战。举例说当自动化降低了对人员的依赖，新的技术的使用——如云计算和Industry 4.0—成为现实，使用数据分析获取所有业务流程的可视性时，就会碰到如何处理员工的问题。

遇到相似的挑战，但实现增长的方法不同

当类似的问题浮出水面时，客户峰会指出：应意识到在不同的地区运用不同的方法实现业务增长。

5 <http://www.policyaddress.gov.hk/2016/eng>

6 2016年第二季度最新数据可查询：<http://www.tradingeconomics.com/hong-kong/indicators>

“我们需要增加一个
人力资源经理，更多的
系统，以及安全经理
来应对我们的业务。
我们IT部门需要对
管理结构改变和可
扩展性提供支持，因
此拥有一个合适的平
台是非常重要的。有
了Epicor系统，我们
可以在不改变系统的
情况下，增加业务量
2-3倍。”

—澳大利亚信息技术和物流公
司总经理

“当您无法控制外
部市场时，您只有
控制公司内部的因
素来改善最基本的
东西。拥有正确的
技术能促进您的发
展，但是最终，您
如何利用技术—以
及您的人员—是关
键因素。”

—新加坡瓷砖制造商执行总裁

香港 — 技术优先

2016年香港施政报告提出把“再工业化”作为政府的主要任务之一，以保持业务的增长并吸引国际投资。这个概念包括投资闲置厂地来促进智能生产⁷。这个任务取得成功的关键是物联网(IoT)的发展，以及在这个供应链中制造商对新技术的投资。配置了可互相交流的机器人和自动化生产线，我们可以在业务增长过程中，从内部程序和供应链全景式地观察到企业的效益。

澳大利亚 — 通过收购实现增长

当收入增长停滞，难以实现自然增长时，收购和合并就成了实现增长的优选方式。这种增长形式也会带来挑战。参加峰会的商业公司谈到，在利用这种方式实现增长时，公司的人力资源部门、系统和管理结构都会受到很大的压力。然而，如果能克服这些挑战，收购会带来极大的收益。它不仅能促进增长，还能增加公司新产品的供应，增加劳动力提高技术，并且能提供更多的商机。

新加坡 — ERP的实施

在新加坡参与讨论的商业公司正在配置ERP系统来实现增长。这个技术能使商业公司提高生产力和效率—特别是后端程序。下一代的ERP系统非常直观，工人无需培训或仅需很少的培训就能获取信息。从中发现、培训并留住技术员工有困难地区，不难想象商业公司会迅速地采用ERP系统来提高智能化水平，以便实现有效的增长。

技术及其在增长中起的作用

我们的调查显示亚太地区78%的商业公司认为一个有效整合的IT基础设施是促进商业增长的关键因素。然而，新兴市场对于技术的渴望更为强烈。同样的调查还显示77%的新兴市场业务执行官认为“最尖端”的技术/IT 是一个非常重要的增长因素—持同样观点的发达国家业务执行官占62%。新兴市场业务执行官更希望通过使用技术将人力从手工作业中解放出来，以便更集中应对更高价值的工作。我们发现75%的新兴市场业务领导者谈到这是一个“非常重要”的因素—而持同样观点的发达市场业务领导人占65%。

对于亚太地区的业务运作，技术对增长起了关键的作用。

技术营造透明的供应链

一名参与香港塑料应用染料和颜料制造对其他参与圆桌会议的人员说：她计划使用技术来改善客户和制造系统之间的交流。

由于其业务的性质，这个公司使用完全不同的系统来进行运作。这使得公司和客户的订单系统和生产系统之间的交流十分困难。当业务繁忙的时候，这个问题会更加严重，公司追踪大量的订单很困难。

公司现在希望引进一个能通过单一平台实现供应商和客户交流的系统。这样公司就能管理生产计划，并且在繁忙的阶段也能满足众多客户的送货要求。

⁷ <http://www.policyaddress.gov.hk/2016/eng>

“技术使世界变小，
使业务变得更为透明”

—香港塑料应用染料和颜料
制造商

技术能使商业人员应对变化

一名总部位于亚洲的纺织和高级布料制造和开发公司的财务总监介绍了ERP系统解决方案如何帮助公司应对不同类型的业务变化 — 包括不同的渠道和市场。

拥有超过40年的运营经验，公司业务在经历了市场运作的巨大变化 — 和客户需求的变化后保持了增长。公司在此期间不得不采取了产品和市场多样化的对策。

在此过程中技术起了关键的作用，它拓宽了公司盈利业务活动的视野 — 将公司从一个制造商转变为经销商，然后从一个经销商转变成为一个直接销售给消费者的公司。

“ERP功能是个关键因素，它使我们有能力改变”。我们希望ERP系统能提供不仅限于制造流程的工作能力。如果其功能还能反映整个商业战略，他能使您拥有适应能力，实现业务的增长，”客户如是说。

技术能将业务整合进系统

一名来自新加坡的瓷砖制造商执行总裁介绍他们使用ERP解决方案管理非计划和快速增长。

公司成立超过35年，是一家行业内罕见的在亚洲和欧洲均有制造厂家的公司。为了适应快速的国际扩张，公司多年来在筒仓配置了IT系统和程序，进行独立运作，和其他部门和地区很少甚至几乎没有整合。隔绝的系统使得在各个部门均需要重复采集和输入数据，无法实现信息实时共享。

当公司业务经历了8-9年增长后，公司越来越意识到ERP系统能帮助公司进行系统连接和整合 — 能使增长之路更为便捷。

“我们现有的系统无法支持快速的增长，这阻碍了公司业务的推进。Epicor ERP系统特别适应我们的行业，非常灵活。有了Epicor系统，我们的全球扩张计划得到了很好的支持 — 保持业务的灵活和机敏。”客户如是说。

实现增长之路并不平坦

业务增长过程会遇到很多挑战。然而，正如我们在亚太地区圆桌会议观察到的，这个地区的商业倡导使用技术 — 特别是ERP系统 — 来更好地实现增长目标，并克服商业扩张中的众多挑战。

关于Epicor

Epicor 软件公司帮助企业实现业务成长。Epicor为制造、分销、零售和服务行业提供灵活且行业细分的业务软件解决方案。Epicor将超过40年的丰富经验与用户独特的业务流程和运营需求构建于每一个解决方案中 — 在云端、托管、或预置。我们非常了解您的行业特性，Epicor解决方案在促进业务成长的同时还能管理复杂性和提高效率。它以强大的解决方案使您善用资源，确保您专注于业务发展。更多信息，请访问：www.epicor.cn。



联系我们获取更多关于Epicor产品和服务的资料



400.189.8290



asiamarketing@epicor.com



www.epicor.com

全球总部

804 Las Cimas Parkway
Austin, TX 78746

USA

免费电话: +1.888.448.2636

电话: +1.512.328.2300

传真: +1.512.278.5590

亚洲总部

238A Thomson Road #23-06

Novena Square Tower A

Singapore 307684

Singapore

电话: +65.6333.8121

传真: +65.6333.8131

上海

上海市福州路318号

腾飞浦汇大厦2008室

邮编: 200001

免费热线: 400.189.8290

电话: +86.21.6391.2808

传真: +86.21.6391.2809

北京

北京市朝阳区东大桥路9号

侨福芳草地A座15层1501室

邮编: 100020

电话: +86.10.5730.6188

传真: +86.10.5730.6238

广州

广州市天河区天河路385号

太古汇一座2303室

邮编: 510620

电话: +86.20.3718.5988

传真: +86.20.3868.2989

The contents of this document are for informational purposes only and are subject to change without notice. Epicor Software Corporation makes no guarantee, representations or warranties with regard to the enclosed information and specifically disclaims, to the full extent of the law, any applicable implied warranties, such as fitness for a particular purpose, merchantability, satisfactory quality or reasonable skill and care. This document and its contents, including the viewpoints, dates and functional content expressed herein are believed to be accurate as of its date of publication, August 2017. The results represented in this testimonial may be unique to the particular user as each user's experience will vary. The usage of any Epicor software shall be pursuant to the applicable end user license agreement and the performance of any consulting services by Epicor personnel shall be pursuant to applicable standard services terms and conditions. Usage of the solution(s) described in this document with other Epicor software or third party products may require the purchase of licenses for such other products. The results represented in this testimonial may be unique to the particular user as each user's experience will vary. Epicor and the Epicor logo are registered trademarks or trademarks of Epicor Software Corporation in the United States, certain other countries and/or the EU. All other trademarks mentioned are the property of their respective owners. Copyright © 2017 Epicor Software Corporation. All rights reserved.