

IDC MarketScape

IDC MarketScape: 亚太地区制造业云 ERP 2021——供应商评估

Sampath Kumar Venkataswamy

Stephanie Krishnan

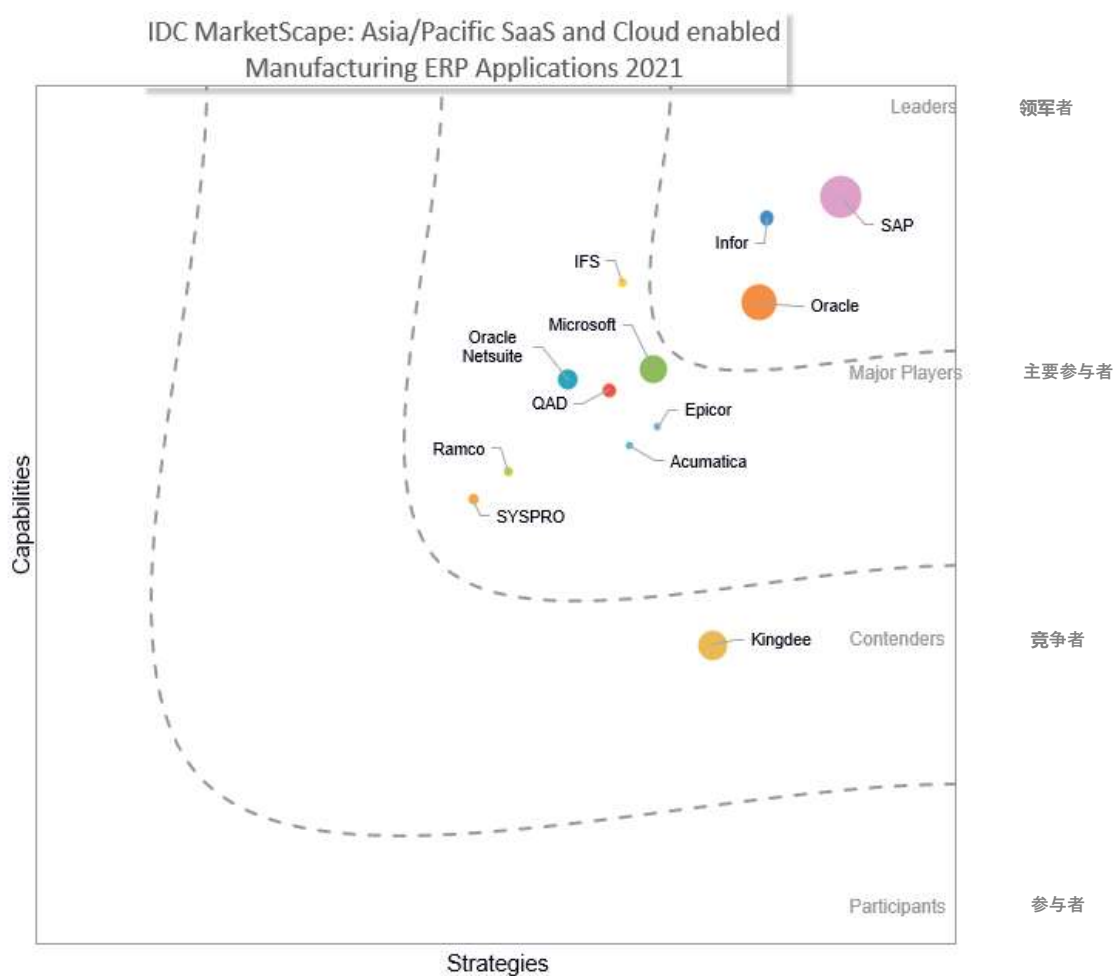
Ravikant Sharma

本期 MARKETScape 摘录特写: INFOR

IDC MARKETSCAPE 图

图 1

IDC MarketScape: 亚太地区制造业 SaaS 和云 ERP 应用 2021——供应商评估



来源: IDC, 2021 年

请参阅附录，了解详细方法和市场定义。

节选概述

本摘录内容直接节选自《IDC MarketScape：亚太地区制造业云 ERP 2021——供应商评估》（文件号码：AP46741021）。本摘录中包含以下全部或部分内容：IDC 观点、IDC MarketScape 供应商入选标准、给技术买家的建议、特定供应商概况、附录和了解更多信息。图 1 也包括在内。

IDC 观点

专注云技术

根据《IDC 亚太地区制造商洞察》的报告，云基础设施、软件 and 平台是目前各组织投资的三大技术领域之一。集中决策与数据监控的广泛应用进一步加速了从本地应用系统到云应用系统的转变。IDC 预计到 2024 年公有云支出将达到 1220 亿美元，复合年增长率 (CAGR) 约为 27%。这表明了组织对云部署应用系统的持续关注。

各组织还表示，企业资源规划（ERP）软件将是云端部署应用市场增加的前三大企业级应用之一。

然而向云端迁移 ERP 需要得到顶层设计的支持，以保持相关系统间的相互依赖关系。本研究强调的一个关键是流程标准化的必要性。尽管组织已经启动了数字化转型，但仍必须着眼于未来并了解流程标准化的重要性。这些标准化的流程能帮助组织实现规模化并进一步扩张。

制造和运营 ERP

对于使用 ERP 作为核心业务系统支持业务运营的公司和制造商，在价值链、细分市场、不同企业甚至不同子公司之间都存在很多差异。制造业 ERP 系统整合了多个运营模块，包括订单管理、财务管理、采购管理、企业资产管理 (EAM)、生产和供应链管理，以最大限度地提高运营效率。制造商受益于核心业务和财务一体化，业务运营产生的财务影响直接反映在财务模块中。

鉴于产品复杂度和关联度相当高，我们在与客户的对话中将重点聚焦在一些关键领域，研究方向主要围绕以下要素展开：

- **集成度和灵活性。**大多数的企业为了适应其特殊的业务挑战，在其业务发展的过程中已经部署和开发了各种类型的应用系统，随着时间推移这些应用成为了维持业务运行不可或缺甚至是难以剥离的信息遗产。因此，考虑 ERP 健壮性原则特征的一个核心属性就是，是否有能力集成多源数据和系统，并展示组织整体的企业架构视图，集成的速度和难易度也是一项基本因素，能够让制造商更好地适应市场的需求变化。
- **新产品开发速度。**客户期望和需求不断快速变化，直接影响传统产品的开发路线图。越来越多的组织在寻找动态、实时的方法，以减少推出新产品和服务的时间。
- **数据驱动的决策。**数字化组织的其中一大核心能力就是利用其上下游价值链数据搭建解决方案的能力，这些方案通过可信的数据搭建数字化平台，且历史趋势数据可以有效支持平台。

能够利用价值链数据得出解决方案，而且该解决方案以可信、有历史趋势支持的数据平台为基础，这种能力是数字化企业的核心能力之一。

- **新收入来源。**产品销售完成后的服务性收入也是企业组织日益关注的问题。服务化模式和伴随而来的趋势将进一步推动制造业格局的快速变化，而这种变化同时也受到实时数据洞察和消费模式的驱动。。若要抓住这个机会，需要对所有企业应用程序模块实现无缝集成，包括从客户体验 (CX) 模块到供应商开发模块。
- **协调的价值链职能。**当前业务需求和市场状况对平衡供需指标的必要性持续产生影响。了解上下游之间的影响对于保证业务连续性和弹性至关重要，这其中数据可以确保消除差距，有效地创建高度协调的价值链。
- **自动化流程。**无需人工干预的数据检索和订单核对会节省大量处理日常业务的时间和精力。物联网 (IoT)、大数据和分析 (BDA) 以及人工智能 (AI) 等技术是处理实时数据指标，支持组织做出明智、快速的决策的关键。获取资产、资源、产品使用和性能等跨系统的数据是提升价值链效率和生产力的内在需求。越来越多的组织在寻找可以根据实时用户数据和交易进行训练的算法，需要同时理解结构化和非结构化数据集，确保所得出的洞见是全面、综合性的。

本研究旨在为潜在软件客户提供一份制造业 ERP 软件公司清单。这些公司在满足前述不断变化的需求方面取得了长足进步。我们简述并评估了他们支持制造业 ERP 中复杂领域的的能力。

IDC MARKETSCOPE 供应商纳入标准

本期 IDC MarketScope 的供应商入选名单旨在收录专注于制造业的最重要的 ERP 供应商。收录在本期 IDC MarketScope 的供应商必须满足三个标准：

- 供应商应活跃于亚太地区，并在该地区至少两个国家/地区开展业务，包括北亚（日本、韩国）、大中华区（中国、香港和台湾）、东南亚（新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、越南和菲律宾）、南亚（印度、巴基斯坦、斯里兰卡、孟加拉国），以及澳大利亚和新西兰 (ANZ)。
- 供应商应经常出现在制造商的考虑范围内，并名列该地区软件供应商前 20 名。
- 供应商的制造业 ERP 系统必须符合软件即服务 (SaaS) 或支持云的条件，并且已经服务客户。

针对技术购买者的建议

选择一款合适的、满足行业需求和组织需求的企业应用程序非常复杂，但对于满足生产力预期也至关重要。从基于纸张、由电子表格驱动的系统过渡到企业级应用程序可能相当艰难，然而这却是数字化转型的必经之路。产品方案及其支持功能是创建智能解决方案的核心，有助于提高产品和服务的交付质量。本次评估的供应商一直在投资 IDC 定义的第三平台技术和创新加速器，以期创建高适应性的智能解决方案，最终为客户创造价值。选择合适的供应商和部署伙伴可能是一个漫长而枯燥的过程，应特别关注以下方面：

- **文化转型挑战。**确保关键用户和利益相关者（例如制造、质量、采购、销售等）全力投入到迁移工作中。创建一个能全面理解实施工作的核心团队，并保证“一把手”推动团队实施工作。
- **定义部署框架。**在项目启动之前，记录各种业务需求，并就实施阶段达成一致。了解用例和相关系统的依赖关系，减少实施阶段以后出现的问题，同时确保实施合作伙伴与整体路线图保持一致。
- **本地化。**在选择应用程序之前应考量支持语言和会计实践，还要考虑国家法规和行业层面的本地化需求，确保从本地到云服务的迁移不影响企业运营。
- **客户支持。**选择在本地提供客户支持和服务的供应商。通常本地的实施支持有助于应对生产车间之外的挑战，另外还要考虑区域和地方规范。
- **定价和成本。**调整超出产品购买范围的成本。云部署产生的订阅成本和相关的定制工作，可能会推高投资回报率的预期。此外，为了保证灵活性，应探索替代方案防止单一供应商情况的出现，在出现性能或定价问题时，可以及时切换到其他供应商。
- **明确的用例。**了解产品局限性，确保在可用功能上覆盖业务逻辑层。在试运行阶段确定项目目标和实际之间的差距，从而减少正式上线后的损失。
- **实施合作伙伴。**明确中间件和集成的合作伙伴，二者将在企业应用程序和独立模块之间关联。确保供应商及其增值分销商具备所需的专业领域知识，并了解提供标准化方法的全球最佳实践。
- **定制需求。**开放式架构在定制流程领域会让企业组织受益良多，但在在线升级 (over-the-air, OTA) 期间，过度定制反而是有害的。

厂商综合概述

本节简要说明了 IDC 主要观察内容，并据此将一位供应商纳入了 IDC MarketScape 中，进而概括了该供应商的优势和机会。

Infor

《IDC MarketScape：亚太地区制造业云 ERP 2021—供应商评估》将 Infor 定位为领军者。

Infor 成立于 2002 年，总部位于纽约。它主要为中端市场公司提供 ERP 解决方案，在大型企业和中小型企业 (SMB) 中都有一定的市场客户基础。Infor 在 ERP、金融交易和供应链管理领域占有重要地位，拥有一套辅助端到端制造管理的应用程序。

Infor 提供针对特定行业的 Infor CloudSuite 产品，可支持航空航天和国防 (A&D)、汽车、化工、分销、设备（经销商、服务和租赁）、时尚、食品和饮料 (F&B)、高科技和工业制造，以及中小企业制造。Infor CloudSuite 产品在亚马逊网络服务 (AWS) 云上运行，同时 CloudSuite 的很多功能也可以依客户需求进行本地交付。

Infor 实情速览：

- ERP 产品名称 — Infor CloudSuite 云套件
- 在职员工人数 — 全球 17,000 人
- 客户总数 — 全球 65,000 家客户
- 提供 SaaS 服务时间 — 10 年
- 亚太地区本地化 — 9 个亚太地区机构和 62 个全球机构

- 亚太地区制造业重点 — 工业制造、汽车、食品和饮料、分销、时尚、化工
- 理想客户规模 — 切合所有组织，但在中端市场公司中的分布更高
- SaaS 模式 — 多租户
- 单个组织/部署中最多活跃用户数 — 从 25 到 10,000 以上用户
- 合作伙伴生态系统 — 亚太地区 220 多个渠道合作伙伴和 100 多个联盟合作伙伴

亮点

Infor 非常注重研发 (R&D)。其投资情况证实了这一点。Infor 过去五年内研发支出占收入的 16%。CloudSuite 产品主要优先考虑微服务和针对特定行业的服务，现在产生的收入占总收入的近三分之一。

优势

Infor 的优势：

- **技术投资** - 通过大型投资和收购来支持科技产品研发一直是 Infor 的主要优势之一。
- **创新** - Infor 为系统内认知工作流开发了 Coleman AI。在数据湖上利用收购的 Birst 进行商业智能和分析。客户能从它针对特定行业的能力和部署速度中获益，针对特定行业的功能使云 ERP 实施更高效、简单。
- **CloudSuite** - Infor 的另一优势是它针对特定行业的能力和部署速度。针对特定行业的套件使云 ERP 实施更高效、更简单，同时产生更快的投资回报。CloudSuite 不只是一个制造套件，还拥有专为特定行业（例如汽车行业）构建的子垂直套件。它在解决方案中内置了该行业所需的关键流程、功能和属性。

挑战

Infor 的挑战：

- **报表** - 用户指出 Infor 产品在以不同方式生成报表和查看数据方面存在挑战。Infor 通过收购商务智能工具 Birst 解决 Infor CloudSuite 在报表和商业智能方面的不足。
- **部署周期长** - 用户表示，项目实施周期过长，可能延长上线时间。Infor 一直通过 Infor 实施加速器来缓解这种情况。这些加速器可提供预配置和内容方案，从而缩短部署周期。
- **合作伙伴生态系统** - 几个用户指出，帮助他们实施的 Infor 合作伙伴并未受过云产品的系统培训，也不了解最佳实践。此外，合作伙伴没有很好地了解如何在制造 ERP 产品的三个版本间进行选择。

何时该考虑 Infor

如果您在寻找一项简单无缝的解决方案，且需要具有针对特定行业的功能和强大的 BDA、AI 能力，可考虑使用 Infor。

解读 IDC MarketScape 图

在本分析中，IDC 将成功的潜在关键指标分为两个主要类别：能力和策略。

y 轴上的位置反映了供应商当前的能力和服务清单，以及供应商与客户需求的一致性。能力类别重点关注当下公司和产品的能力。在这一类别下，IDC 分析师将研究供应商在构建/交付能力方面的表现如何，这些能力使供应商能够在市场上执行其选定的策略。

x 轴或策略轴上的位置表示供应商的未来策略与客户在三到五年内的需求的匹配程度。策略类别重点关注高层决策和一些基本假设，涉及产品、客户群和业务，以及未来三到五年的上市计划。

IDC MarketScape 中各个供应商标记的大小代表了每个单独供应商在被评估的特定细分市场中的份额。

IDC MarketScape 研究方法

IDC MarketScape 标准选择、权重和供应商评分体现了 IDC 对市场和特定供应商的深入研究判断。IDC 分析师通过结构化讨论、调查以及与市场领导者、参与者和最终用户的访谈来调整标准特征的范围，从而对供应商进行衡量。市场权重基于每个市场的用户访谈、买家调查和 IDC 专家意见。IDC 分析师根据对供应商的详细调查和访谈、公开可用信息和最终用户体验，对各个供应商评分并给出最终在 IDC MarketScape 上的排名，以期对每个供应商的特征、行为和能力做出准确、一致的评估。

IDC 亚太地区制造业洞察团队对服务于该市场的软件供应商进行初步评估，包括每个供应商的高级应用能力和现有的制造 ERP 客户群，然后正式邀请软件供应商参与我们的研究。讨论的内容包括所使用的系统以及他们针对以下方面对供应商和软件的看法：技术支持、客户管理、营销信息、交付价值与支付价格对比、集成难度、用户界面、创新、智能工作流程和投资回报率。此外，他们还指出了改进领域并提出建议，帮助供应商规划未来部署和产品功能。

市场定义

本期 IDC MarketScape 评估侧重于 SaaS 和云支持制造业 ERP 解决方案。ERP 是一整套技术业务应用程序的打包集成套件，具有通用数据和流程模型，以数字化方式支持整个制造业的管理、财务和运营业务流程。这些流程管理着包括人员、财务、资本、材料、供应商、生产、供应链、客户、产品、项目、合同、订单和设施等各种企业资源。

制造 ERP 涵盖以产品为中心的组织，跨越四个不同价值链：

- AOV — 包括化工、金属浆和造纸业
- BOV — 包括快速消费品 (CPG)、食物和饮料、时尚和生命科学行业
- EO — 包括汽车、航空航天和国防以及工业机械业
- TOV — 包括电子和半导体（高科技）业

制造 ERP 系统整合了多个运营模块，包括订单管理、财务、采购、企业资产管理、生产和供应链，从而最大限度地提高运营效率。制造商受益于业务财务一体化，运营交易产生的财务影响直接反映在财务模块中。通常，ERP 解决方案由集成的业务规则和元数据构建而成，通过统一的用户界面访问共享资料库（逻辑或物理）。制造业 ERP 解决方案支持本地部署或混合部署，越来越多转向云 SaaS 部署。

了解更多

相关研究

- *IDC FutureScape: Worldwide Manufacturing 2021 Predictions — Asia/Pacific (Excluding Japan) Implications (IDC #AP47215221, February 2021)*
- *IDC TechBrief: Artificial Intelligence Applications in Shop-Floor Operations (IDC #AP46587920, October 2020)*
- *Driving Supply Chain Visibility with Platform-Driven Intelligent Automation (IDC #AP46807420, September 2020)*
- *IDC MarketScape: Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Operational ERP Applications 2019 Vendor Assessment (IDC #US45098119, June 2019)*

总结

本期 IDC 研究评估了亚太地区领先的软件即服务 (SaaS) 和云支持制造企业资源规划 (ERP) 软件解决方案，并讨论了制造商在选择系统时要考虑的最重要标准。

“在过去的几年里，我们看到从本地部署到云企业应用程序的转换越来越多。不断变化的制造格局以及对远程监控和维护的浓厚兴趣继续成为组织选择基于云的 ERP 应用程序的主要驱动因素之一，” IDC 亚太地区制造业洞察研究经理 Sampath Kumar Venkataswamy 说。

关于 IDC

International Data Corporation (IDC) 公司面向信息技术、电信和消费技术市场，是市场情报、咨询服务和各类活动的全球领先提供商。IDC 公司帮助 IT 专业人员、业务主管和投资团体针对技术并购和业务战略做出基于事实的决策。超过 1100 位 IDC 分析师在全球 110 多个国家/地区提供有关技术和行业机会与趋势的全球性、区域性和本地专业知识。五十年来，IDC 提供了诸多战略见解，帮助我们的客户实现了关键业务目标。IDC 是 IDG 的子公司，IDG 是世界领先的技术媒体、研究和活动公司。

IDC 亚太区总部 (新加坡)

83 Clemenceau Ave
17-01 UE Square, West Wing
Singapore 239920
65.6226.0330
Twitter: @IDC
blogs.idc.com
www.idc.com

版权声明

关于 IDC 信息和数据的外部发布 — 如需将任何 IDC 信息用于广告、新闻稿或促销材料中，均需事先获得相应 IDC 副总裁或国家/地区经理的书面批准。拟议文件的草案也应遵循此要求。IDC 保留出于任何原因拒绝批准外部使用其信息的权利。

版权所有 2021 IDC。未经书面许可，严禁复制。
