

PeopleSoft®

仁科有限公司

PeopleSoft 以人力資源起家，藉由購併一路壯大
2003 年購併了 J.D. Edwards，躍居全球第二大的 ERP 供應商，再次提升其競爭力
在台灣瞄準金融服務業和政府公部門，希望打開一片天空

2003 年，全球商用軟體業界最受矚目的大事便是 PeopleSoft(美商仁科)以 18 億美元收購 J.D. Edwards(美商艾德華軟體公司)，兩家公司原來分別居第三與第四大的商用軟體公司，合併後超過原排名第二的 Oracle，成為世界第二大企業應用軟體公司，僅次於德國 SAP，年營收達 29 億美元，在全球 150 個國家、超過 24 項產業中，擁有 12,400 家企業客戶，市場洗牌效應持續發酵中。

創立、成長到合併

PeopleSoft 由 Dave Duffield 與 Ken Morris 於 1987 年共同創立，全球總部設在美國加州的普力司頓(Pleasanton)，而亞太地區總部則位於澳洲雪梨。公司宗旨在於致力於建立一套重新定義傳統方法的主從架構應用軟體。這些應用軟體將主權置於使用者手中，以適應快速變遷的現代商業性質，並輔以最高品質的顧客服務。1988 年 PeopleSoft 發展完成人力資源管理系統解決方案 (Human Resources Management Systems)，並迅速成為這個領域的龍頭，1992 年美國納斯達克股票上市(代號 PSFT)。

2000 年 PeopleSoft 首度推出「完全網際網路化架構」(Pure Internet Architecture) 的產品 PeopleSoft 8，引起市場矚目。2001 年 PeopleSoft 以仁科為名在台灣成立分公司，同年 PeopleSoft 的北亞洲業務成長

300%，全年度淨收益為 1.9 億美元，創公司歷史新高，並連續九季超越分析師預期。2002 年榮獲 Fortune 雜誌第 20 屆「全美最令人嚮往的軟體企業」評選第二名。

PeopleSoft 成立以來不斷的靠著購併企業來壯大自己，成立 15 年來總共購買過 15 家軟體公司，較為重要的有 1996 年買下 Red Pepper 擴充功能模組而晉身為 ERP 整體解決方案提供者，在 2000 年併購 CRM 全球第二品牌 Vantive Corporation 正式跨足 CRM 市場，2002 年 1 月再收購 Annuncio 個人化行銷及互動軟體公司，提供從分析型、協同型到前端通路的完整 CRM 解決方案，發表 PeopleSoft 8 CRM，如今在 CRM 市場上的知名度尤高於 ERP 市場。例如在 CRM 產業的指標性的刊物 CRM 雜誌便於 2004 年 8 月在美國舊金山 DCI 客戶關係管理博覽會中 (Customer Relationship Management Conference & Exposition) 評選 PeopleSoft 為「2004 年 CRM 市場領導者」，表彰 PeopleSoft 為提供大型及中型企業 CRM 解決方案的市場領導者。此外 PeopleSoft 也在五月贏得由 *Customer Inter@ction Solutions* 雜誌所頒發的「2004 年 CRM 傑出獎」(2004 CRM Excellence Award)。

當然最重要的一次購併自然是 2003 年 7 月 PeopleSoft 以 18 億美元包含股票與現金收購 J.D. Edwards，兩家公司合併後成為世界第二大企業應用

軟體公司，僅次於德國 SAP。

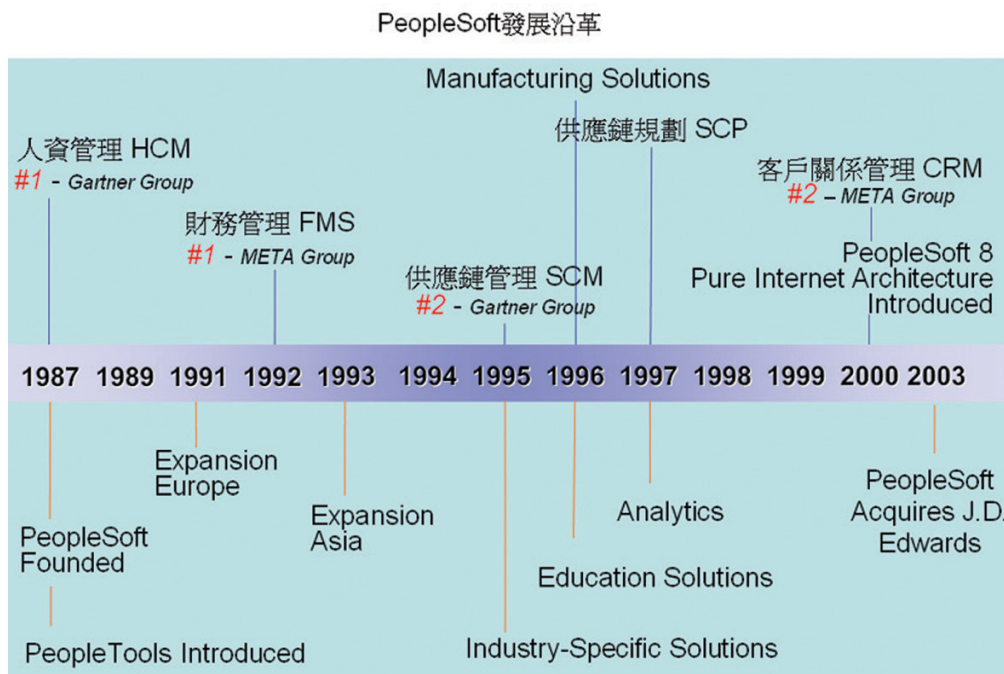
與 PeopleSoft 合併的 J.D. Edwards 創立於 1977 年，早了 PeopleSoft 十年，總部設在在美國丹佛 (Denver, Colorado)，1997 年在 NASDAQ 上市(代號)，1998 年成立台灣分公司，莊英俊先生從公司成立擔任台灣區總經理至今。JDE 在業界以彈性和低成本見長，強調產品的可延伸性 (scalability)，意指相同的產品經過調校後，可適用於不同規模的企業。一般的印

念，在建置成本上較 SAP 和 Oracle 為低，也被視為重要的競爭優勢之一，曾被 Meta Group 選為五大之中最低導入成本的产品。但基於產品的可延伸性，其顧客亦不乏大型企業，天下 100 大製造業中的大同公司、友訊科技等，都是其客戶。

市場衝擊與反應

然而 PeopleSoft 和 J.D. Edwards 的合併案之所

以受矚目，是基於他們在市場的地位，2002 年 SAP 的營業額為 74 億歐元 (2001 年為 73 億歐元)，穩座龍頭老大。第二名的是 Oracle，公司總營業額為 96 億美元 (2001 年為 109 億)，但商用軟體部份僅 27 億美元。PeopleSoft 排名第三，J.D. Edwards 也是排



圖：PeopleSoft 發展沿革

象是 J.D. Edwards 在流通業有較佳的表現，但 J.D. Edwards 本身強調絕不止流通業，像製造業與服務業所需要的供應鍊管理 (SCM) 和顧客關係管理 (CRM)，都在 J.D. Edwards 的產品線範圍之內。J.D. Edwards 在其第五代產品 JDE 5™ 還提供了供應商關係管理 (SRM)、商業智慧 (BI) 解決方案，同樣以全方位的電子化企業供應商為目標。另外 J.D. Edwards 以中型企業為目標市場，很早就推出了所謂元件化設計的觀

名前十的大廠，營業額分別為 19.5 億 (2001 年為 21.2) 億美元與 9.0 億 (2001 年為 8.9 億)，合併後達 28.5 億美元，正好超過 Oracle，躍居第二，對 Oracle 造成重大的威脅。

對於 PeopleSoft 和 J.D. Edwards 的合併案，SAP 和 Oracle 有著全然不同的反應。SAP 由於穩坐龍頭，其發言人 Markus Berner 好整以暇的宣佈：「即使合併案成立，也不會對 SAP 的領導地位有任何的影

響。」Oracle 的反應則截然不同，就在 PeopleSoft 宣佈收購 J.D. Edwards 的第三天，Oracle 對 PeopleSoft 提出了一項 51 億美元的購併提案，打算以每股 16 元（當天 PeopleSoft 的收盤價為 15.11 美元）購併 PeopleSoft，後來甚至加碼到 70 餘億。但這項提案被 PeopleSoft 總裁 Craig Conway 視為企圖破壞 PeopleSoft 與 J.D. Edwards 的合併，而稱之為極度不友善(atrociously)的行動，之後美國司法部即以 Oracle 違反反托拉斯法對該公司提出訴訟，而歐盟也以同樣的原因正調查此案。據悉美國司法部已裁定 Oracle 的行為並未違反反托拉斯法案，後續發展則仍有待進一步觀察。

體龍頭台積電，相當重視人才資本管理的台積電在人力資源管理上採用了 PeopleSoft 的解決方案。

合併後的產品線規劃

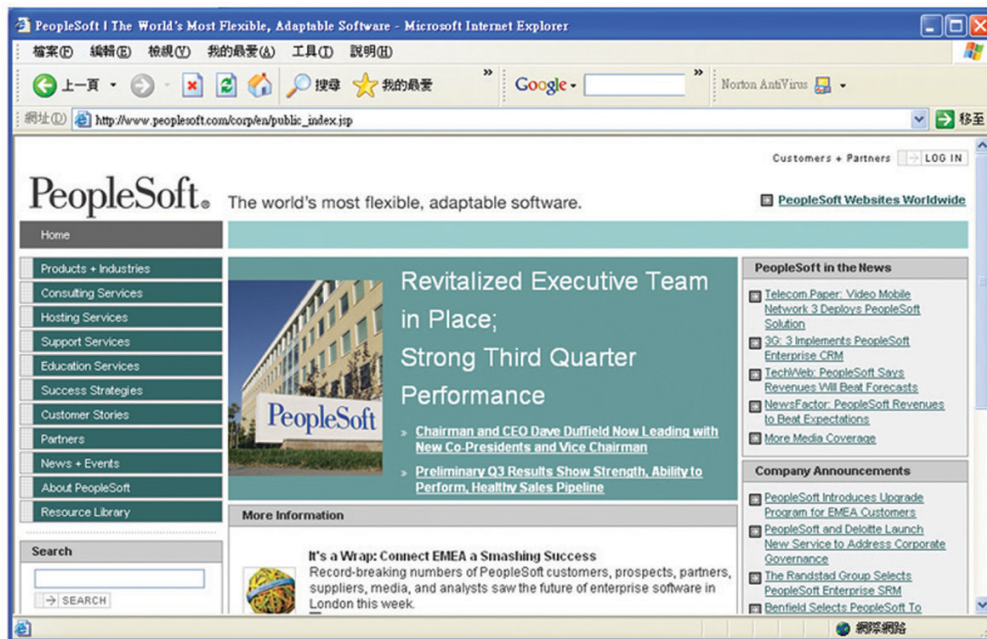
PeopleSoft 與 J.D. Edwards 合併後，PeopleSoft 8 和 J.D. Edwards 兩條產品線將分別改名為 PeopleSoft Enterprise、PeopleSoft EnterpriseOne。另外，JDE 原本獨有專為 IBM AS/400 平台發展的產品線 JDE World，也將改名為 PeopleSoft World。

PeopleSoft Enterprise 是以「完全網際網路化架構」為主的應用程式系列，專為進行彈性組態及多重廠牌系統開放式整合所設計。最適合金融、政府、教

育、醫療保健或其他服務業。也非常適合大型的全球公司部門，如人力資源、財務、IT、採購、行銷、服務及橫跨所有產業的銷售。

PeopleSoft EnterpriseOne 原為 J.D. Edwards 產品，是模組化、預先整合的特定產業商務應用程式的完整套裝組合，可用以迅速部署純網路架構，同時簡

化系統管理。適用於中大型企業，也是台灣多數企業規模最適用的產品家族。PeopleSoft EnterpriseOne 是一套運作於可規劃式網路運算架構 (CNC, Configurable Network Computing) 的企業解決方案，同時支援 Client/Server, Web Zero Client 以及 Citrix



圖：全球第二大的商用軟體公司

相對於在全球市場上 PeopleSoft 領先 J.D. Edwards，但在台灣市場上則以 J.D. Edwards 耕耘較久，客戶基礎與知名度均優於 PeopleSoft，二者的結合在台灣所引發的衝擊不如全球市場激烈。PeopleSoft 在台灣仍屬草創初期，顧客不多，然而客戶名單上卻有不少知名企業，其中最著名的就是半導

Thin Client 並存的 ERP 操作環境，讓企業資訊部門可在最少的人力配置下，達成跨國營運的任務。最適合製造、建設、配銷、服務或產品或實體資產管理等組織採用。

PeopleSoft World 是 IBM iSeries 平台(原 IBM AS/400)適用於中小型企業，另有 PeopleSoft World Express 則是特別針對小型企業所設計之負擔輕鬆而且相當可靠的解決方案。它可針對特定產業提供綜合性的業務功能，建置過程相當快速，而且擁有成本相當低廉，採取 Web 的架構。

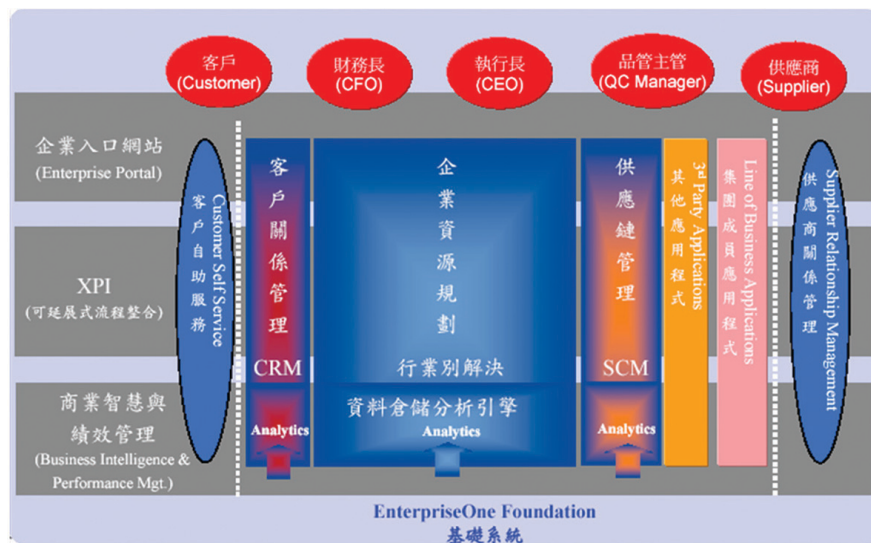
PeopleSoft 認為徹底解決各種專屬產業專屬企業的問題是需要一套兼具彈性與調適性的解決方案，單一產品是無法適用所有企業的。目前旗下的三個產品家族的產品線涵蓋財務管理、製造、配銷、供應鍊、客戶關係管理、決策支援與商業智慧、企業績效管理、人力資本管理、企業服務自動化、資產管理、工程專案管理以及應用系統整合，而產業解決方案則涵蓋了金融、醫療、生化科技、通訊、電子半導體、民生消費等 24 種產業。

PeopleSoft 如其公司名稱所展現的專業領域，長久以來便在人力資源管理方面居市場領導地位，2004 年更發表了新的人力資源管理解決方案 8.9 版本 (PeopleSoft® Enterprise Human Resources Management Solution 8.9; HRMS 8.9)，一舉推出超過 250 種的進階產品功能，其中包括全新的臨時勞動力管理功能、缺勤管理、新的產業專屬功能、及各項能顯著提升擁

有體驗的應用程式。在產業專屬功能方面，新版增加了許多為垂直產業所設計的專屬功能，對象包括製造業、銀行業、零售業及政府單位等勞動力密集的產業，以強化其市場領導地位。

市場研究機構 IDC 商業應用軟體研究總監 Albert Pang 表示：「PeopleSoft 推出的 HRMS 8.9 版本為客戶提供了三大效益：一個更加強化的架構、最為齊全的新功能、以及為提升完整擁有體驗所新設的進階功能。這項新產品展現了 PeopleSoft 作為人才資本產業領導者的重大承諾，提供企業亟需的解決方案，以領先群倫的勞動力開發並維持競爭優勢。」

分析家指出，PeopleSoft 和 J.D. Edwards 的顧



圖：PeopleSoft Enterprise One

客重疊性極低，故具高度的互補效應。PeopleSoft 是以人力資源起家，以金融服務見長，並以大型企業客戶為主要目標市場，客戶多集中在金融服務業、政府部門等服務業。J.D. Edwards 則以製造業、流通業見長，且偏向於中型企業市場，合併後截長補短，相得益彰。但專家也指出，要發揮合併後的效益，恐怕要看合併後調整的情形。PeopleSoft 的上一次買下 CRM 大廠 Vantive，便花了許多的時間來完成有效的

整合，這一次 PeopleSoft 能不能以往事為師，縮短整合的時間發揮綜效？相信不久答案就會揭曉。

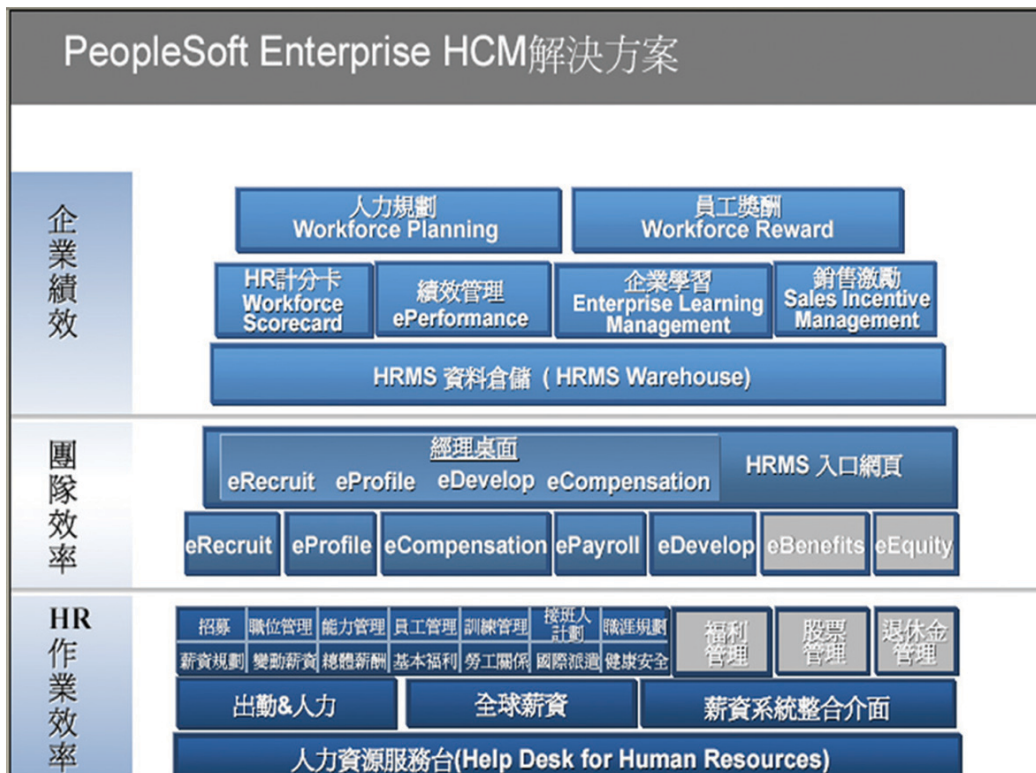
足跡橫跨 ERP 四大領導品牌的總經理

當年 ERP 市場上有五巨頭，稱為 PJOBS，分別是 PeopleSoft、J. D. Edwards、Oracle、Baan 和 SAP，其中 Baan 近來年顛簸起伏，幾度易手，已漸趨式微，其他四家在 2003 年 PeopleSoft 購併 J. D. Edwards 之前仍各自爭鋒，維持市場前四大。有一個人會歷經這四家公司的高階主管，那便是在 PeopleSoft 購併 J.D. Edwards 後擔任 PeopleSoft 台灣區總經理的莊英俊先生。

等不同層面的研究。他長期觀察北亞市場(台灣、香港、中國大陸和韓國)，對於日益區域化的資訊產業有深入的分析與看法。莊先生最早曾在 HP 惠普科技任職，1988 年出任 ASK 軟體公司台灣區總經理，ASK 軟體公司是企業應用軟體的先進，由其辦人柯吉格(Sandra L. Kurtzig) 於 1972 年以經營副業的方式開創，而成為全美女性經營的最大上市公司。ASK 公司後賣給組合國際(Computer Association)，莊先生轉往 Oracle 任職，擔任 Oracle 台灣區應用軟體部門副總經理，開創 Oracle 在台應用軟體事業部門，業績年複合成長率高達 120%。之後又服務於 SAP，擔任北亞區技術副總裁，建立 SAP 的銷售、訓練、諮詢、本土化發展與支援等架構。

J.D. Edwards 於 1998 年成立台灣分公司，莊先生擔任台灣區總經理長達五年的時間，曾創下兩年內業績年複合成長超過 300%的佳績，並成功帶領 J.D. Edwards 切入台灣高科技產業，並一度使台灣成為亞洲區的銷售冠軍。2003 年 PeopleSoft 購併 J.D. Edwards 後，

莊先生擔任新公司台灣區總經理的職務，負責管理 PeopleSoft Enterprise 產品線及中型企業市場在台灣的



圖：PeopleSoft 人力資源資本管理系統

莊先生從事資訊科技業迄今超過 20 年，專業領域涵括 Internet 協同商務架構專業研發、企業應用軟體系統專案本土化，並涉足產品市場行銷及營運管理

營運。凡事作好充份的準備是莊英俊先生一向秉持的作事態度，在 J.D. Edwards 的時候，業務部門要接案子前，常受到莊總的測驗，莊總扮演客戶的角色向業務人員提出挑戰，業務人員經常被問的啞口無言。莊總告誡他們：我們要比我們的客戶更了解他們，才能向他們提出改善企業體質的建議，而不是賣一套軟體給他們。這種精神推動著 J.D. Edwards 在市場上的成長，也支撐了莊總的發展。



圖：仁科台灣總經理莊英俊先生

PeopleSoft 在台灣的合作夥伴確實還不夠多，因此他

計畫再增加合作夥伴，並且以垂直市場將其區隔，避免造成經銷通路間的競爭。

就全球市場而言，PeopleSoft 是 JDE 的大約兩倍，相當的實力下以 JDE 在台灣 ERP 市場的佔有率換算，顯然 PeopleSoft 還有相當大的成長空間。尤其更重要的是 PeopleSoft 所擅長的金融服務業與政府公部門，是這兩年正要

開始大量導入 e 化解決方案的市場，PeopleSoft 大有可以一顯身手之處。

在台灣新 PeopleSoft 取得和精業、IBM、Altos、Unisys 等金融界強勢地位廠商合作，同時於財務金融市場上以財務軟體、顧客關係管理軟體等簽下幾個指標性的客戶，當其他競爭者還在傳統製造業市場上火拚時，PeopleSoft 已經邁向另一個成長中的市場，揮灑出自己的空間。

爭取金融服務與政府公部門市場

雖然台灣 ERP 市場已接近飽和，但 EERP 市場則正方興未艾，PeopleSoft 在顧客關係管理和人力資源管理的強項，正是目前市場需求最殷切的一塊，所以莊總經理毫不擔心 PeopleSoft 以後進之勢所面臨的競爭壓力。

兩家公司合併至今一年，在全球市場上新 PeopleSoft 的市佔率仍保持第二，而且在應用系統市場上有和 Oracle 拉開的趨勢，正逐漸展現合併的效益。莊總經理表示，過去一年來 PeopleSoft 在台灣區持續致力於銷售管道的合併。

以前 PeopleSoft 以直銷為主，而 JDE 則有較多經銷商。莊總經理說，對原 JDE 的通路而言，要開始銷售 PeopleSoft 並沒有問題，不過他認為，原

仁科有限公司

台北市中山北路二段 44 號 16 樓 A 室

(02)2523-6220

<http://www.peoplesoft.com.tw/>