



前排由左至右：恒信集團助理總經理陳嘉信、董事總經理陳偉賢、董事陳禮賢、助理總經理陳嘉佑
 後排由左至右：Data World 助理總經理王謀榮、恒信集團總經理陳嘉倫、Data World 董事兼總經理麥志輝、Data World 業務拓展經理郭美陽

恒信實業攜手 Data World 實施 Epicor Kinetic ERP 以雲端數據驅動跨國製造新局面

在當前波譎雲詭的國際貿易環境下，製造業正面臨前所未有的挑戰。恒信實業 (Handsome) 專注於玩具及電子產品的 OEM/ODM 製造超過五十年，憑藉其「品質先行」的經營理念，不僅贏得了國際頂尖品牌的長期信賴，更成功在中國惠州與印尼泗水之間建立了靈活的跨國生產體系。

為了在多變的地緣政治與關稅波動中保持競爭力，集團選擇導入 Epicor Kinetic 系統，並由 Data World 擔任其數位轉型的策略夥伴，透過數據驅動營運，實現從研發到量產的無縫對接。

恒信實業的發展歷程，正是港資製造業轉型升級的縮影。面對生產成本上升及地緣政治風險，集團早於十多年前便展現出極具前瞻性的戰略眼光。集團總經理陳嘉倫 (Allen) 回憶，集團早在 2012 年便已進軍印尼市場，這在當時可謂是一個相當大膽的決定。由於家族背景的淵源，讓集團在印尼的落地比同業更為順暢，避開了早期外資在當地缺乏引資政策與人脈網絡的困境。

經過多年的深耕，集團已形成了一套成熟的「雙基地」運作模式。目前，惠州廠房雖然規模有所縮減，保留約一千人的編制，但其戰略地位卻不降反升，轉型為核心的產品開發與試產基地。Allen 解釋，所有轉移至印尼生產的產品，其前期的工程開發、模具製作及採購流程，均會先在惠州完成。通常在惠州完成首批數千件的試產後，才會將模具及相關治具移轉至印尼進行量產。這種模式既保留了國內成熟的工程技術優勢，又利用了東南亞的生產紅利。

與此同時，印尼的生產基地正處於高速擴張期。從最初僅有 15,000 平方米廠房、800 名員工的規模，到如今員工規模已達數千人，並將迎來第三座生產廠房的落成，以及已投入運作的印刷廠，恒信在印尼的總佔地面積已擴展至 180,000 平方米，持續拓展其事業版圖。未來，隨著印尼工程團隊的技術日趨成熟，集團計劃逐步實現從開發到量產的全流程在地化，進一步提升營運效率。

無懼關稅風浪 以靈活應變突圍

談及近年來國際貿易關係緊張及關稅政策的頻繁變動，Allen 坦言這確實帶來不少干擾。從最初印尼享有零關稅優勢，到後來政策反覆，客戶的計劃也隨之搖擺不定。他指出，雖然目前印尼與中國出口至主要歐美市場的關稅差距已大幅收窄，單純的成本優勢已不如以往明顯，但「分散風險」已成為國際買家的共識。

即便關稅差異縮小，仍有大量新客戶為了平衡地緣政治風險，主動尋求將部分產能移出中國，這為集團帶來了新的機遇。集團助理總經理陳嘉佑 (Wilson) 解釋，對於那些願意共同承擔風險、尋求長期穩定的客戶，集團的印尼佈局成為了最佳的避風港。此外，集團亦敏銳地捕捉到印尼當地內銷市場的潛力。作為世界人口第四大國，印尼的消費力正處於上升期，集團已開始嘗試將部分產品以本地價格供應當地零售市場，在這片新興藍海中搶佔先機。

在競爭激烈的 OEM 市場中，價格戰往往是常態，但恒信實業卻選擇了一條不同的道路。集團助理總經理陳嘉信 (Kayson) 強調，公司從不為了追求低價而犧牲品質，這種對生產標準的嚴格要求，使集團贏得了眾多國際知名主題樂園、全球頂級影視 IP 及高端家電品牌的長期信任。與客戶的合作關係，集團更傾向於建立深度及長遠的夥伴連結而非單純的買賣關係。不論是直接與主題樂園合作，還是透過貿易商承接訂單，恒信都憑藉精湛工藝，成為了客戶供應鏈中不可或缺的一環。然而，要在惠州、深圳與印尼等多地廠房同步維持如此嚴謹的生產標準，單靠傳統的人力管理已難以為繼。跨國界的品質一致性，必須建立在數據的精準流通與即時監控之上。這種對資訊化管理的重視，並非一時興起，而是深植於集團五十多年來的發展基因之中。

資訊變革三十載 舊系統成擴張瓶頸

恒信實業的資訊化進程起步甚早。Allen 憑藉電腦專業背景，早在 1990 年代初期便自行開發程式，處理訂單與發票，奠定了公司的

數位化基礎。隨著業務成長，集團於 2003 年導入首套 Windows 架構的管理系統，支撐了隨後近二十年的發展。然而，隨著近年將生產重心轉移至印尼，這套舊系統逐漸無法負荷跨國營運的需求。首先是語言障礙，舊系統以簡體中文為核心，難以支援印尼工廠的在地化操作，自行開發外掛翻譯亦效果不彰；其次是網路連接問題，舊架構在處理異地數據傳輸時極不穩定，嚴重影響決策效率。面對多語言支援匱乏與數據同步困難的雙重挑戰，升級至一套能支援全球營運的先進 ERP 系統，已成為集團持續擴張的當務之急。

在選擇 ERP 過程中，恒信管理層展現了審慎的態度。他們深知更換 ERP 系統無異於為企業進行一場「換心手術」，風險極高。Allen 坦言，曾參考過同行使用某些國際知名品牌大型系統的經驗，發現雖然名氣大，但往往伴隨著高昂的持有成本與極高的實施難度，最終導致使用者體驗不佳。相比之下，由 Data World 所供應及實施的 Epicor Kinetic，展現了更契合中大型製造企業的靈活性。

讓集團最終拍板的關鍵優勢在於 Kinetic 的原生雲端架構與 Web-based 介面。對於擁有香港總部、中國內地貿易公司及印尼生產基地等多個營運點的恒信而言，雲端部署意味著徹底擺脫了對本地硬體的依賴。企業無需在印尼當地組建昂貴的 IT 基礎設施團隊，亦無需擔心伺服器維護與數據備份的繁瑣工作。更重要的是，Kinetic 強大的多語言切換功能，讓印尼當地員工能以母語直觀地操作系統，極大地降低了學習曲線，解決了困擾多年的語言障礙。Allen 強調，雖然推動員工跳出舒適圈去適應新系統是一個痛苦的過程，但 Kinetic 現代化的使用者介面與穩定的雲端效能，為這場變革提供了堅實的基礎。

自動化重塑跨國供應鏈 提升人才價值

Data World 作為 Epicor 合作超過 25 年經驗的資深合作夥伴，針對玩具及電子產業特有的生產特性，如注塑管理、複雜的 BOM (物料清單) 結構及嚴謹的品質控管流程，預設了高度適配的行业模組。這意味著恒信無需從零開始進行漫長的客製化開發，便能直接



恒信的廠房總佔地面積已擴展至 180,000 平方米，持續拓展其事業版圖。

導入符合國際標準的最佳實踐流程。在導入過程中，Data World 團隊展現了「手把手」的顧問式服務。從前期的需求調研到後期的系統上線，顧問團隊提供了持續且分階段的培訓，協助各部門員工逐步適應新流程。Allen 特別提到，Data World 的支援團隊反應迅速，提供近乎全天候的即時支援，這對於分秒必爭的製造業而言至關重要。這種深度結盟，讓恒信不僅是購買了一套軟體，更是引進了一套成熟的行業管理智慧。

Kinetic Cloud 的上線，為恒信帶來了立竿見影的營運效益，其中最顯著的突破在於「公司間交易 (Inter-company Trade)」的自動化。由於集團的運作模式涉及國內貿易公司採購原物料，再轉售予印尼工廠進行生產，以往這涉及大量的人工單據往來、重複輸入及繁瑣的對帳工作。如今，在單一雲端平台上，當國內公司完成採購指令，系統會自動觸發印尼工廠的對應單據，發票開立與付款流程實現了無縫串接。這不僅消除了人為輸入錯誤的風險，更將財務與供應鏈的協同效率提升至前所未有的高度。

Allen 提到，引入高效能 ERP 的目標是為了更好地釋放人力價值。透過系統自動化釋放出約 20% 至 30% 的作業時間，員工得以從低價值的資料輸入工作中解放，轉而投身於數據分析、跨部門協作或學習新技能等高價值創造活動。這不僅是效率的提升，更是人才價值的重塑。這種將人力資源從「操作型」轉向「管理型」的重组，才是企業在不增加人手的前提下，實現業務倍增的關鍵。目前，Kinetic 已全面覆蓋了集團的產品開發、工程、採購、生產、品管物流及財務等核心環節，成為企業運作的中樞神經。

Allen 觀察到，印尼近年基礎建設飛速進步，高速公路網絡日趨完善，數字經濟如網購與外送平台蓬勃發展，這為製造業提供了肥沃的土壤。在系統應用層面，集團正密切關注 Epicor 在 AI 領域的佈局，期待透過 AI 技術進一步優化供應鏈預測與決策流程。

在網絡安全威脅日益嚴峻的今天，企業若要自行維護伺服器，需投入巨資進行 Windows 更新、防火牆升級及資安防護。Allen 認為，採用 Kinetic 後，這些底層的技术維護與資安保障全權交由原廠與 Data World 負責，企業宛如獲得了一個強大的「保護罩」。不僅降低了 IT 營運的隱形成本，更讓恒信能無後顧之憂地專注於核心業務的創新與市場拓展。

Data World 四十載深耕 一站式佈局

Data World 立足香港逾四十年，已確立其全方位解決方案供應商 (One-Stop IT Solution Provider) 的領導地位。董事兼總經理麥



Data World 董事兼總經理麥志輝接受訪問。



恒信集團董事總經理陳偉賢、總經理陳嘉倫、助理總經理陳嘉佑、助理總經理陳嘉信於香港灣仔辦公室合照。

志輝 (Lawrence) 指出，公司的經營哲學在於「精選與適配」，服務範疇涵蓋 ERP、HRM 到 CRM 的完整生態系統。其中，Epicor 因具備強大功能與高度的可持續性，被視為協助製造業轉型的旗艦產品。Lawrence 強調，Data World 提供的是包含諮詢、落地到二次開發的「雙線服務」，確保客戶在數位化旅程中擁有堅實後盾。

作為 Epicor 在中港地區最具規模的合作夥伴，Data World 的優勢在於對行業的深刻洞察。助理總經理王謀榮 (Johnny) 解釋，針對玩具、電子等行業的特殊需求 (如模具管理、注塑計劃、ECN 工程更改管理、替代物料建議)，通用 ERP 往往難以完全覆蓋。為此，團隊開發了專屬的「Data World 行業方案 (Industrial Add-ons)」，將累積多年的管理智慧標準化，讓客戶無需從零開發即可享有最佳實踐，這也是協助恒信實業等客戶快速上線的關鍵。

在實施策略上，Johnny 認為 ERP 導入是一場「管理變革工程」。系統僅是載體，核心在於優化業務流程。顧問團隊會協助企業定義「未來流程 (To-Be Process Flow)」，確保新系統能固化管理層的策略意志。同時，Epicor Kinetic 的原生雲端架構解決了港資企業跨國擴張的基礎設施難題，提供多語言支援與原廠資安防護。

展望未來，Lawrence 表示雲端軟體的優勢在於「無感升級」，並正積極佈局 AI 應用。Johnny 補充，Epicor 預計於 2026 年在亞洲推出 Prism 智慧模組，採用檢索增強生成 (RAG) 技術，確保 AI 回答基於企業真實數據，杜絕幻覺風險，同時系統提供一系列 AI agents 協助用戶自動執行不同任務。這將使 ERP 進化為具備認知能力的「智慧決策夥伴」，引領製造業邁向工業 4.0 新紀元。【C】

註：Data World Solutions 是多年來亞洲地區唯一屢次榮獲 Epicor 國際最佳合作夥伴獎項的企業。