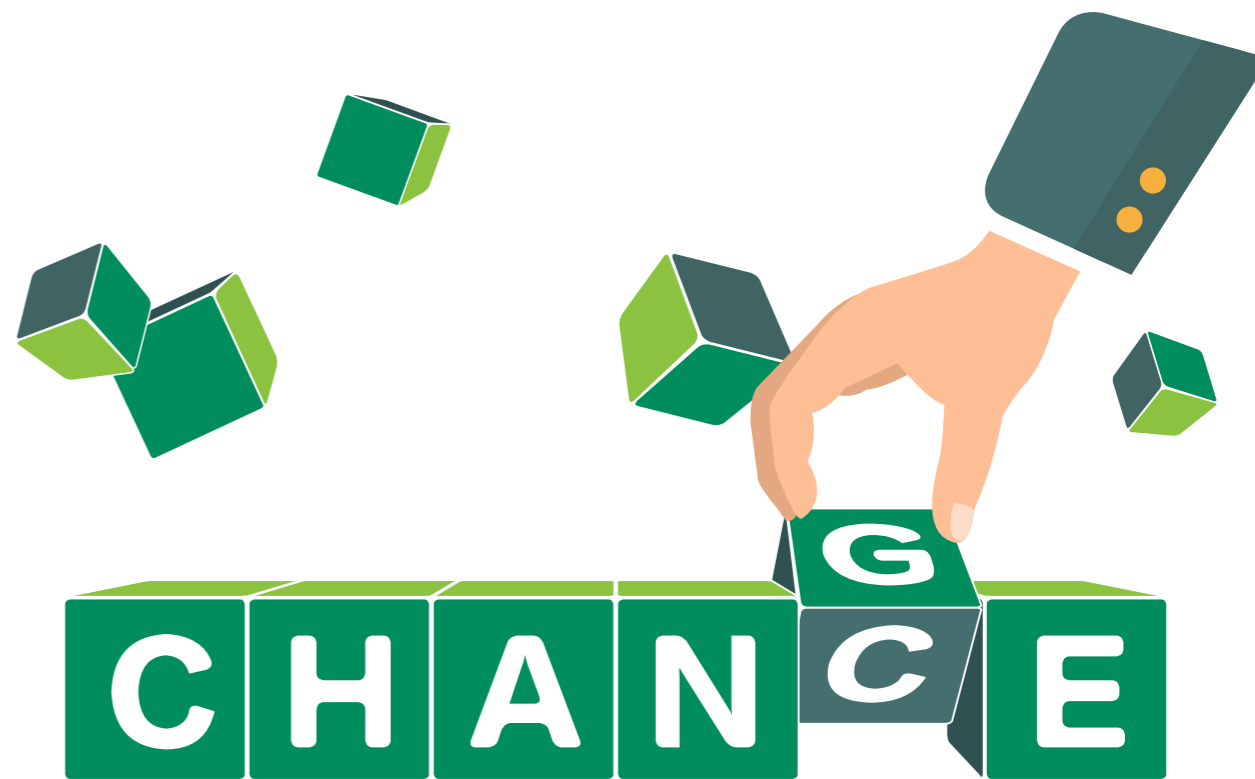


总第 12 期
2018年5/6月
加特可（广州）
自动变速箱有限公司 主办

魅力加特可

Jatco



加特可（广州）自动变速箱有限公司

地址：广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号

邮编：510530

电话：020-82267338 传真：020-82267002

网址：www.jatcochina.com

继往开来，加速变革，迈向加特可新时代！

对话卢春宇部长

CVT行业龙头企业加特可携新款概念机型参加2018北京车展

目录

CONTENTS

- 02 目录
- 03 卷首语
- 04 透视
继续开来，加速变革，迈向加特可新时代！

- 14 对话
对话卢春宇部长

- 16 要闻
加特可广州新型CVT出货仪式举行
加特可广州荣膺广州开发区“技能人才培育突出贡献企业”
第二届C·V·T新视点交流会召开
加特可广州员工意识提升共有会顺利举办
加特可广州品质面对面交流会圆满举行
上海分公司举行团建活动

- 22 热点
CVT行业龙头企业加特可携新款概念机型参加2018北京车展

- 28 风采
开发部：高效温暖的大家庭
加特可广州归任&赴任人员寄语
员工升职感言

- 35 趣知识
专家信箱：不喜欢婆婆对待孩子的方式怎么办？

2018年5/6月 May./Jun. 2018



变局加速,未来已来

又一个新时代已经到来。

当去年业界人士还在揣度中国新能源汽车将以怎样的速度发展之时，双积分政策的颁布与推行让所有的猜测尘埃落定，中国汽车行业、变速器行业再一次站在了历史变革的十字路口：自主品牌变速器公司异军突起，CVT价格竞争愈发激烈，变速器电动化技术正经历从量变到质变的过程……

这是一个充满未知与挑战的时代，也是一个布满预见与机遇的未来。过去10年，无数如日中天的明星企业在短时间内急速陨落的案例已经证明，在新的风口，不优胜便可能被淘汰。对于加特可广州而言，FY18年度必然是一个重要而亟待进化的历史节点；对于所有加特可人而言，FY18年度也必然是一个与自我促膝长谈、加速成长的时间拐点。

人们往往期盼自己能躬逢大变革时代的开端，以一己之力破万里河山，当其真正拉开帷幕时，置身其中，你是扼腕抵掌还是惶恐不安？但没有什么是可顾虑的，因为历史只会眷顾坚定者、奋进者、搏击者，而不会等待犹豫者、懈怠者、畏难者。

我们能做的是什么呢？做好每一个课题、完成每一项指标，在能力之内做到最好，并敢于“与自我为敌”，不断突破自我。

诚然，会有许多挡在你面前的阴影，但别担心，那只是因为在你“突破自我、战胜自我”的背后是一抹最灿烂的晨曦，它将指引你的追逐，也必将带来最明媚的曙光。

主办：
加特可（广州）自动变速器有限公司
编委会：
王莎丹 李洁 杨国枝 罗慧 张瑞琼
万华飞 程彩云 王媛媛 张馨萍 王莹
主编：黄光继
执行主编：魏芳
责任编辑：刘蔚彬 胡璇 黄柳燕
联系电话：020-82267338-263
投稿邮箱：
zhenggao@jactochina.com
承制：南都周刊

您可以登录
www.jactochina.com
加特可广州官网浏览

继往开来, 加速变革, 迈向加特可新时代!

全球发展环境日新月异, 作为生产汽车自动变速器的专业企业, 加特可始终以“为顾客、汽车文化、社会提供价值”为使命, 致力于生产符合社会需求的高品质产品。而作为加特可集团的重要一员, 加特可广州在生产、投资、雇佣、人财培养等领域, 对社会发展做出着应有的贡献。FY18年度, 加特可&加特可广州与时俱进, 制定新时代的新方针。



Jatco

加特可集团各位员工:

2018年度正式开始了。

去年, 在大家的共同努力下, 虽然具体的业绩尚未公布, 但是良好的业绩是有目共睹的。这是加特可彰显实力的一年。在此感谢各位的努力。

新年度, 新气象, 希望大家一鼓作气, 全速推进业务。今年的CEO方针是“JATCO 2.0~直面挑战, 迈向变革新时代”。我一直都在说变化·变革, 相信大家也深刻地认识到汽车行业、变速器行业正在发生急剧的变化。

JATCO 2.0是什么? 是指为应对急剧变化的环境, 自发地由1.0→2.0进化的意思。具体地说就是, 为了进一步发展JATCO基业, 为了刻不容缓地加速电动化的应对, 为了充满活力地实现更高的目标, 我们需要加速工作方式改革, 提高现场力。相关具体措施, 将会通过各种途径向大家展开描述。

我相信大家的执行力。让我们一起, 继续努力开创加特可新时代。感谢大家一直以来的努力和协作。希望大家2018年一切顺利。

2018年4月1日

加特可株式会社社长兼CEO
中塚晃章

FY18年度加特可集团方针

FY18年度

了解时代·环境

世界 与以往相同, 全球社会、经济情况和形势复杂, 中国和美国的政治经济引人关注。

汽车 电动化在切实加速。同时未来已来, 唯有关心顾客动向。

竞争 对应不确定的时代, 唯有在竞争中关注品质的持续成长。

股东(日产) 向电动化转化明确。故而抑制了对现有动力总成的投资。

→ 环境正在发生巨大变化, 应对未来成长的对策是关键。

FY18年度 加特可CEO经营方针

JATCO 2.0~挑战变化·变革的时代

· 推进JATCO根基事业到新的高度:

高品质制造的完成; 全球增产、第二代项目的扎实推进; 新客户的开拓、新业务的挑战。

· 电动化的对应加速:

Mild HEV的项目化; 大胆地挑战为电动车提供价值;

· 工作方式的进化和现场力革新:

简洁; 间接人员的效率提升; 员工QoL向上, 期待现场实践执行·推进力的革新向上。

JATCO 2.0定义

继往开来, 加速变革, 迈向加特可新时代。FY18年度是大变革之年, FY19年度是加特可集团成立20周年, 距离2020年还有两年, 全体加特可人必将迎接挑战, 实现改革。

FY18年度 中塚晃章 对加特可广州的期待

- 1· 主要KPI的稳健达成。
- 2· 生产负荷已达能力上限的情况下, 尤其要保证安全和品质万无一失。
- 3· TdC削减加速, 提升据点竞争力。
- 4· 取得第三方销售的新客户。
- 5· 人员关联: 良好劳资关系的维持、中方人员主导、培养计划加速。
- 6· T-E-A-M、ONE JATCO的行动和领导力。
- 7· 工作方式改革、简洁化的进一步推进。
- 8· 根据全球JATCO的经营状况, 可能被追加特别任务。



FY18年度加特可广州方针解读

FY18年度:中国商业环境

外部(包括市场和产品两个方面)

市场

- 世界最大的汽车市场
- 汽车销售增长坚挺
- 主要客户的销售台数增加
- 自主品牌汽车公司的抬头
- 小型SUV轿车的切换
- 小型车购置税减免終了
- 电动车普及政策的导入

产品

- 自主品牌公司廉价CVT竞争
- CVT价格竞争激烈
- 中国国内汽车开发周期缩短
- 启辰商品独立开发加强
- 小~中型CVT需求上升
- CVT Iss化需求上升
- CAF-C(燃费)、国六a对应(排气)
- NEV的切换

内部

公司·生产

- 超负荷生产的持续
- 生产能力不足,其他据点继续调配
- 主要客户的原低要求提升
- TdC标杆的追赶
- TdC对标视点的切换(内→外)
- 主要顾客的品质要求提升
- 新商品上线
- 新规客户谈判进展困难

◆ 中期计划达成的最重要据点
◆ 加特可广州持续发展的新十年

◆ 新一批国内自主品牌变速器供给公司的成长
◆ 汽车购买嗜好的转换(外形好看,内部空间大,便宜)
◆ 政府主导的环境制约对应

2015-2020
中期计划加特可全球 & 加特可广州最重要年度

- ◆ 提升竞争力(SQCT)
- ◆ 取得新客户、强化同老客户的信赖关系
- ◆ 人财育成

FY17年度回顾

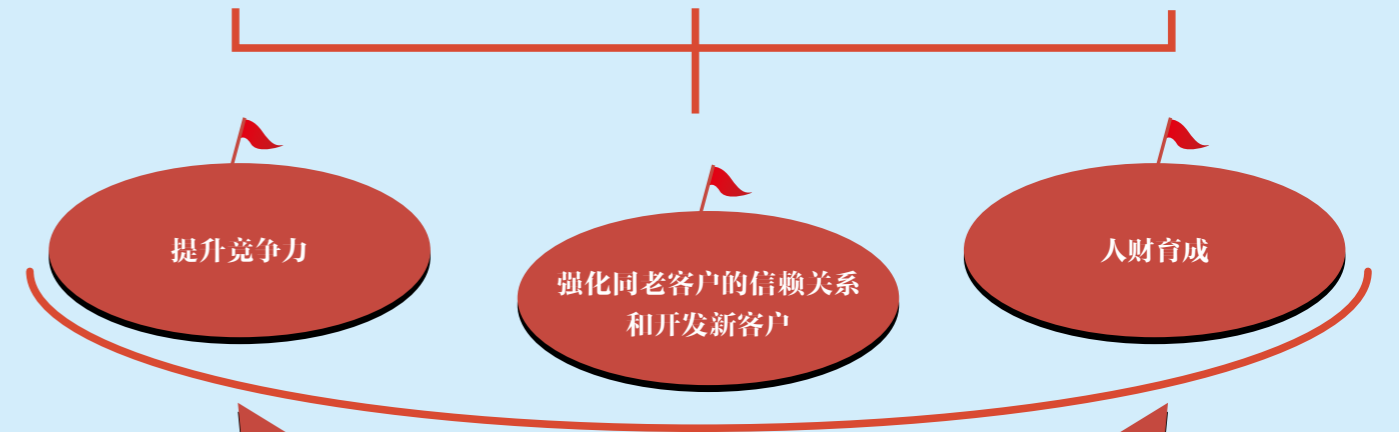
Category	Marks
Safety	☀️
Quality	☀️
Finances	☀️
TdC	☀️
Sales	😊
Talent development	☀️
Simplification(EM/QM)	😊
T-E-A-M	☀️

外部环境的变化

汽车销售增长坚挺
环境规则变得更严格
劳务费上升
竞争激烈 现地生产
竞争力提升

中国中期计划

持续发展的新10年



构建魅力企业
挑战变化 · 变革的时代
(热情 · 管理 · 工作的流程 · 技能)



工作方式改革优秀事例



事例 1

提高人调会议效率，缩短会议时间

改善前

人调会议内容事前信息把握不足，在会议上进行不必要的讨论以及数据的争论。

改善内容

会议前充分把握所需信息、数据，确认不必要商讨的内容及时间，人调会议上只进行决策性讨论和跨部门协调。

改善后

人调会议时间1H,缩短会议时间0.5H/次
会议时间=1.0H/次*1次/月*30人=30H/月
减少会议时间=0.5H/次*1次/月*30人=15H/月



事例 2

运用邮件合并的方法反馈个人信息

改善前

需要给参与考试者每人发一封邮件反馈成绩，效率低下。

改善内容

运用邮件合并的方法反馈托业考试成绩或模拟考试成绩等；将邮件合并的相关步骤进行整理，并运用其反馈考生考试成绩。

改善后

1. 实现一键发送多封邮件，且收件方只能看到自己的信息，做到机密信息保护，并提高效率。
2. 便于新人、外包人员等可以按照流程快速学会邮件合并。
3. 托业考试成绩反馈流程标准化、可视化；托业考试成绩反馈效率提升，节省工时（95分钟/次→20分钟/次）。

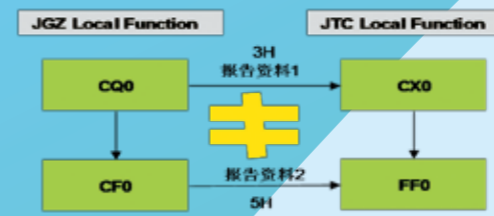


事例 3

Warranty payment 预实分析表格改革

改善前

1. 作业重复、耗时。
2. 作业容易出错。
3. 需要反复沟通。



部门	作业内容	工时 (H)
CQ0	作成报告资料1	2
CQ0	理解财务数据	0.5
CQ0	反馈差异原因	0.5
CFO	作成报告资料2	4.5
CFO	确认差异原因	0.5
合计:		8

改善内容

- 要因分析
- 通过ECRS进行分析业务的操作，发现耗时多的原因：
1. 双方主观判断标准不一样，规则不够清晰；
 2. 两个部门每个月都做表格，重复工作；
 3. 分析表格的公式需要人为大量操作，不够便利；
 4. 两份数据，大家认识不一致，增加了两个部门的确认和沟通时间。

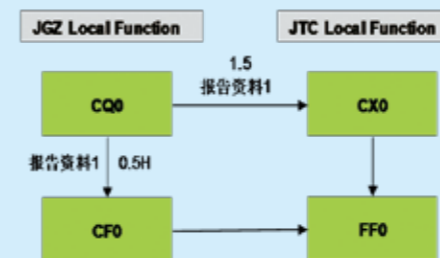


对策

1. 会议了解业务信息，整理规则。
2. 财务和市场品质部整理基础档案。
3. 财务根据规则和excel中的开发工具设计分析表格。
4. 财务做成表格和操作手册，培训功能轴部门使用表格，减少重复工作和效率化。

改善后

月节约6H，年节约72H，年节约成本9.2K。



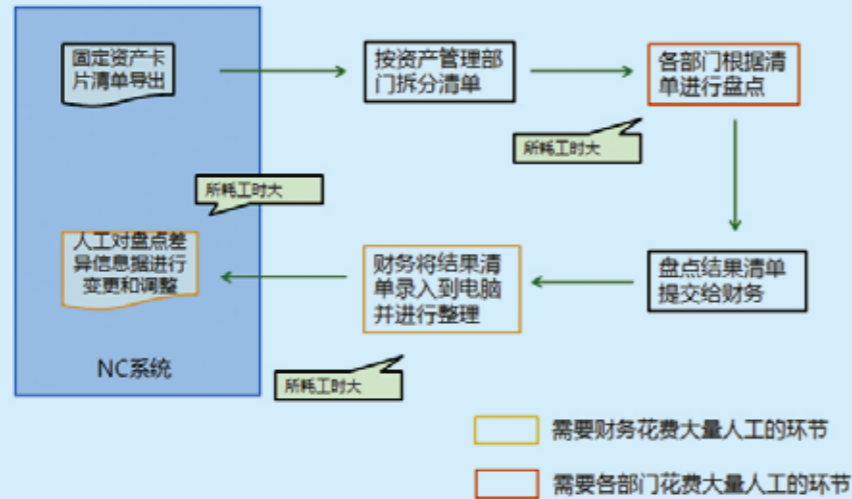
部门	作业内容	工时 (H) 改革前	工时 (H) 改革后
CQ0	作成报告资料1	2	1
CQ0	理解财务数据	0.5	0
CQ0	反馈差异原因	0.5	0.5
CFO	作成报告资料2	4.5	0
CFO	确认差异原因	0.5	0.5
合计:		8	2



固定资产扫描盘点

改善前

目前盘点由于采用的是纯手工方式，效率低、准确率不高，需要盘点的固定资产数量多，每次盘点需要大量时间和人工，即便如此，每年也只能盘到30%左右的固定资产。



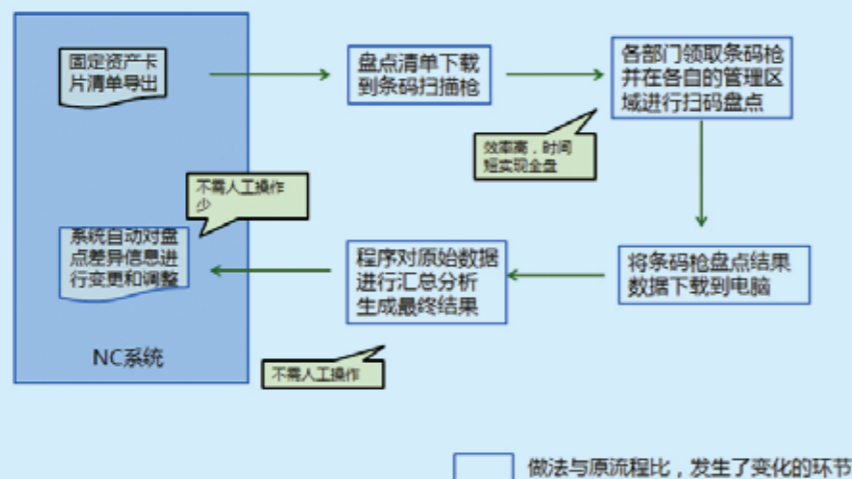
改善内容

- 1. 提高效率、盘点速度。
- 2. 数据系统化、提高准确率。
- 3. 实现全盘满意度。
- 4. 降低人工成本。



改善后

资产盘点人工成本出现显著减少。
现行做法：约55万元/年；改善后：约28万元/年。
减少盘点人工成本：55万元/年-28万元/年=27万元/年。



JEPS工场长现场确认会报告方式改善

改善前

由工厂长&本部长对工场全体人员进行的确认和指导会。通过确认工场KBM成果和生产线状况，发掘和改善新课题，提高生产线的实力，创造更好的生产线。

通过“发表+提问+依次翻译”的方式进行报告，每位报告人员需要30分钟（15分钟发表+15分钟提问），每位参与者的年度会议时间高达3420分钟。

发表超时：

- 1) 影响确认会的效果（Q&A和现场确认的时间被压缩）。
- 2) 浪费参与者时间，会议效率下降（下一个发表无法按时开始，有可能会在下一个会议上迟到）。

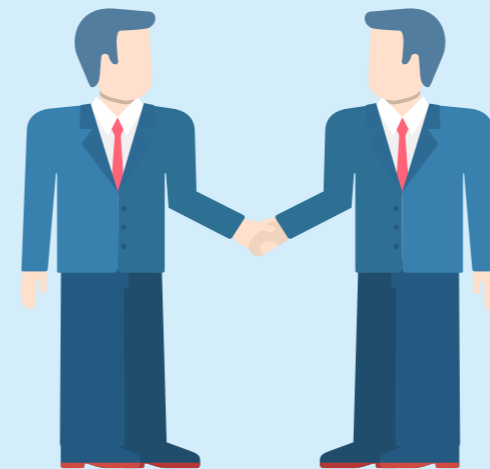
改善内容

缩短发表时间

- 1) 缩小演示文稿的内容。
- 2) 变更发表方法→将发表改为同声传译，准备同声传译。
- 3) 提升发表者发表能力→对工场的指导。

缩短Q&A时间

- 1) 限制问题的数量。
- 2) 问答方法的变化→将发表改为同声传译。
- 3) 发表者良好的逻辑&问答要领→对工场的指导。



改善后

报告时间缩短到23分钟

★有形效果

- 每人每年缩短时间：798min/人
- 出席者全体人数缩短时间：7980min/全员
- 金额换算：约15960元/年

★无形效果

- 会议的效率和质量提高了
- 现场相关人员和出席者的满意度上升
- 翻译和准备人员的积极性提高了

加特可广州 总经理秋山佳信 FY18年度4月讲话

大家好!

FY17年度完美收官, 虽然还有部分项目的最终结果还未收集到, 但大部分KPI项目均已达成目标。非常感谢大家一年来的辛勤付出。特别是安全、品质不仅取得了优异的成绩, 也确保了满负荷生产的顺利完成, 真的非常了不起。这是在T-E-A-M、One Jatco的精神指引下, 大家实力的体现。

FY18年度鸣枪起跑。为了更好地助跑前行, 在2018年3月29日, 加特可广州召开了FY17年度公司方针回顾&FY18年度方针展开会议。FY18年度, 加特可广州的重点课题分别是: 1、提高竞争力; 2、开拓新规客户以及强化既存客户的信赖关系; 3、人财培养。针对上述课题开展的具体行动如下:

提高竞争力

- 绝对安全的现场管理, 强化安全卫生管理 (火灾风险应对: F-PES);
- 以零缺陷 (Zero Defect) 为目标, 推进品质活动;
- 新商品开发, 生产回顾强化 (内外制品);
- 售后服务 (After Service) 的强化 (倾听客户的声音);
- TdC竞争力的确保 (BM Internal→External);

1

开拓新规客户, 以及强化既存客户的信赖关系

- 全员营业活动;
- 参与中期营业战略的分解和Cap-Do;
- 引领中国市场固有的商品战略和集团全员营业;
- 电动化普及政策的应对;
- 提炼魅力企业概念, 获取客户的信赖;
- 自产自销, 提升收益性 (back up削减);
- 内制生产线能力的提升 (JPH&OEE&BDR)。

2

人财培养

- 加特可广州持续成长的人财培养;
- EM/QM维持强化;
- 工作方式变革·Simplification的推进;
- T-E-A-M文化的酿造。

3

未来, 加特可广州必将实践“向变化·变革的时代挑战”宣言, 将魅力企业迈向一个新的高度。接下来, 每个部门也会对重要课题的具体行动计划进行分解, 也请我们每一位员工将个人目标与公司目标紧密结合, 制定切实可行的行动计划, 开展业务活动。

为了加特可广州取得更加辉煌的成绩, 在新的一年里, 让我们共同携手并进。

加特可 (广州) 自动变速箱有限公司 总经理秋山佳信
2018年4月1日



卢春宇
加特可（广州）
自动变速箱有限公司
营业部部长

对话卢春宇部长

要实现全球共同成长,就要有共同的企业理念,T-E-A-M便是加特可的特色价值观。如何将T-E-A-M理念渗透到工作中,以此为基准进行思考和行动,听听加特可(广州)自动变速箱有限公司营业部部长卢春宇对于“E”(敏锐的外部触觉)这一点的理解。

1 Q: 如何理解“敏锐的外部触觉”的内涵及其重要性?

A:“敏锐的外部触觉”就是要了解世界、了解竞争、了解客户。整个世界正在或即将发生哪些变化,是我们了解的,对于制定公司战略有重要的参考意义;再到整个行业、竞争对手的变化,了解这些动向,有利于我们调整后续工作的方向和业务对应模式;第三点也是最重要的就是了解客户,不同的客户关心的内容不一样,因此我们要尽可能多地去接触客户所有的机

能轴,以便于我们进行项目的推进。

但对于营业而言,客户是不分内外的。什么意思呢?就是客户的概念不仅是外部的汽车主机厂,还包括加特可内部的机能轴,这些都属于营业的客户。我们首先要掌握的就是内部客户的需求,比如制造、研发、项目管理等,他们能做什么?有哪些需求?这样就可以在跟外部客户的沟通中游刃有余,既能获取内部客户的需求信息,也能让整个机能轴配合起来满足外部客户的要求。这种“全员营业”的理念是加特可的特色,也是加特可不断满足客户需求的重要原因。

2 Q: 结合中国汽车市场环境谈谈,为什么应该前瞻趋势、紧跟动向?

A:目前中国汽车市场是一个新四化(电动化、网联化、智能化、共享化)的趋势,对于加特可这种供应链前端的企业来说,更

应该敏锐地前瞻趋势——哪些是我们可以做的?哪些是对应不了的?在客户之前,想客户所想,而不是客户对我们有了要求后才去做。我们要提供给客户的不仅是产品,还有解决问题的方案,可能客户目前还没有具体的产品策略,但我们可以和客户沟通达成一致后朝所期待的目标迈进。

3 Q: 营业部在“了解世界、了解竞争、了解客户”三方面是如何实践的?

A:我们有一个专门的marketing(市场)部门在负责信息收集、数据库建立和信息共享,会把整个业界、竞品、客户的动态走势进行收集汇总,并通过月度的市场信息共享会议,以报告的形式跟内部客户进行汇报,让所有机能轴成员了解业界、竞品、客户的情况,不断鞭策我们去努力、进步。

除此之外,我们也会积极参加各种论坛、展会,去获取一些前沿消息、沟通交流经验成果。

4 Q: “将客户需求最大化、以客户的需求来制定目标”的前提是“准确理解客户的需求”,营业是如何做的,又是在团队内形成共识的?

A:其实无论是内部客户还是外部客户,要“准确理解客户的需求”,最关键的就是俩字:沟通。我们跟客户之间的沟通其实特别顺畅,就是因为我们一直在强调“全方位沟通”的重要性——尽可能对所有的机能轴进行沟通。

举个例子,比如外部客户一定会有新车的规划,那我们就需要提前去获取他们的新车规划及具体需求,这其中就有两个比较重要的地方:一是不同客户的需求是不一样的,比如经营企划侧重项目定位、财务侧重目标值、采购侧重发包计划,我们在和不同部门的沟通中,能更真实、完整地了解到他们的需求所在;二是了解到这些需求后,我们要和内部客户一起去检讨,看能否满足外部客户的需求,以及能否提供解决问题的方案。

之所以能做到“准确理解客户的需求”,我想跟加特可一直倡导的“全员营业”“要有客户意识”的理念是分不开的——除了营业外,其他人都是客户,而且营业的工作不仅仅是靠营业部一个部门去完成,需要所有机能轴一起配合完

成。一个简单的逻辑关系就能说明其正确性:要满足客户需求,我们的技术部门是否能研发出优秀的产品?我们的制造部门是否能生产出优质的产品?我们的采购、财务部门是否能把成本控制控制在合理范围内?只有当所有机能轴配合起来时,才能跟上客户的节奏。

同时,营业部在其中要起到纽带和桥梁的作用,这也要求营业人员应该是复合型人才,让内外部客户达成共识。

5 Q: 让客户准确认识加特可也非常重要,在与客户沟通时,是如何做到这点的呢?

A:其实加特可成立至今已近20年,要说业界不了解加特可是不可能的,但落到每一个具体客户,他们对加特可的了解程度是不一样的。对加特可了解不多的客户,我们会给他们介绍加特可的背景、产品等,这些是营业部可以做到的。但更多的情况是,当客户有新产品规划时,他们会有具体的指标,这就需要我们的研发、项目管理等成员一起去和客户沟通,告诉他们,我们可以满足他们的技术参数或整体性能需求。

6 Q: 中国汽车市场正发生巨变,为加特可广州赢得新客户带来了机遇和挑战,要赢得更多新客户,有哪些关键的因素呢?

A:新四化已经是大势所趋,但要从ICE(内燃机)直接过渡到电动车,这也是不现实的,中间还会有一个过程,这就意味着加特可的市场份额不但不会降低,可能还会持续走高。但中国汽车市场是风云变幻的,与其说要赢得更多新客户,不如说我们要跑赢趋势,一方面我们会不断满足客户在响应国家政策方面的需求,另一方面也会在电动化产品上发力,用产品力佐证实力。

7 Q: 关于T-E-A-M整体,您想勉励大家的一句话是什么?

A:T-E-A-M理念要一直贯彻下去,虽然我们已经做得很好了,但希望每个人依然能做到“明天比今天进步一点点”,以今天为鉴,勿重蹈覆辙。另外也是希望大家时刻把客户意识放在第一位,加强沟通,这样一定会有我们期待的结果发生。



5月7日,加特可广州在四期出货场举行了Jatco CVT7新产品的出货仪式,加特可广州科长以上级别人员和新产品开发、生产准备的相关人员共70人参加了本次出货仪式。本次出货的Jatco CVT7新产品是以向韩国通用供货的Jatco CVT7机种为原型,结合中国客户实情进而改进的新产品,主要供货给上海通用汽车。

在出货仪式上,加特可广州总经理秋山佳信表示:“获得客户信赖最重要的因素就是品质,我们一定要以纳入、出货零不良为目标,带着速度意识,切实地做好我们应该做到的事情。”



1 加特可广州 新型CVT出货仪式举行

加特可广州荣膺 广州开发区 “技能人才培育突出贡献企业”



2018年5月11日,由黄埔区、开发区政府主办的“技能竞技大赛”在开发区企业加速园区落下帷幕。本次比赛共308人参加,是在黄埔区、开发区中的80家企业中选拔而出,经过7天的激烈比赛,共有58名选手获得表彰。

加特可广州本次共有15名选手参加了叉车、PLC、电气维修等三项竞技项目,最终有9名选手获得了表彰(冠军1人、亚军3人、季军5人),成为本次比赛中成绩最优秀的企业,黄埔区、开发区政府为加特可广州授予“技能人才培育突出贡献企业”称号,这也是加特可广州连续两年受到这一表彰。

作为优秀企业的代表,颁奖仪式当天,加特可广州副总经理黄光继代表公司向全体参会人员介绍了加特可广州人财育成的经验,并获得了参会人员的一致好评。



4 加特可广州 员工意识提升共有会顺利举办

5月14日,加特可广州全体部长齐聚一堂,针对FY17年度员工意识调查的结果,交流了各部门提升员工积极性、促进工作方式改革、提升EM/OM(员工士气/管理质量)等方面的行动计划。

3月份公布意识调查报告后,加特可广州上下对FY17年度努力的成果感到兴奋,同时也意识到本身存在的问题。有故于此,加特可广州总经理秋山佳信提议举行员工意识提升活动共有会,全体部长打破部门壁垒,交流本年度的行动计划,以图增益。

会上,部长们分为5组,活用V-up技能,回顾和分享各自想法,并且每个小组在研讨后推荐2个全社范围内推行的改善行动和4个建议特定部门实施的改善行动。秋山佳信等MC成员全程以观察员身份参与本次共有会,并对每个小组的提议给予了评价反馈。

本次活动既高效且富有建设性,活动成果会给加特可广州带来什么变化和影响,非常值得期待。



3 第二届C·V·T新视点 交流会召开

4月11日、5月17日、5月18日,第二届C·V·T(Creativity·Value·Technology)新视点交流会陆续在加特可广州OTC(品质技术中心)举行。8家联合供应商、加特可日本、加特可广州合计86人参加了本次活动,就变速箱成本低减提出了许多宝贵方案。

在简单的开场后,与会人员一起参观了加特可广州的生产现场,供应商根据生产线的人员配置及设备分布的差异提出了许多成本低减方案。随后,供应商就自家产品与其他公司的产品进行了比较,并对其他变速箱公司部品的组装进行了确认。通过对实物的触摸与观察,以及同技术相关

者的交流,会议发掘出了许多新视点案件,同时,加特可广州成员在技术能力上也得到了很大的提升。

此次交流会,不仅提升了CVT的价格竞争力,对供应商与加特可来说也是一种双赢。以后加特可还将积极开展此类活动,为制造出客户满意的变速箱而努力!

5 加特可广州品质面对面交流会 圆满举行

5月31日,加特可广州在第二研修室举行了品质面对面品质交流会议。会议共200人参加,上海分公司以电视直播的形式进行了现场互联,这也是加特可广州首次组织召开此会议。

本次会议以“挑战0目标~客户追求的最高品质~”为主题进行演讲,演讲内容分为品质、开发、生产及售后四个部分。加特可广州品质技术中心中

心长中野晴久在致辞中表示,品质是企业生存的根本,只有重视品质企业才能得到长足的发展。其中针对品质方面,与会者反馈,基于3根支柱的品质改善活动让大家更进一步地了解了品质活动;开发部门的演讲中,“开发过程中风险问题解决的系统开发、开发过程改革所带来的品质提升”的内容引起了大家的关注;生产部门的演讲

则加深了大家为达成目标需要相关部门合作的共识;售后部门超出保修期外的高额修理费用的说明,引来了大家的共鸣,关注度非常高。

整体来讲,本次会议得到了与会者对品质目标的一致性看法和对各活动的期待,收获了广泛共鸣。最后加特可广州总经理秋山佳信总结道:“期待大家今后协力同行,更创佳绩。”



6 上海分公司 举行团建活动

为提高员工积极性,上海分公司4月21日举行了团建活动。

当日上午,全体人员分成两个队伍进行三个项目的比赛。项目的内容不仅是单纯的体力比拼,还包括智力的锻炼。经过一番努力后,每个队伍都按计划实现了上午的目标。

上午的活动结束之后,所有人都兴致勃勃地投入到野炊之中。尽管现场已经准备好食材,然而过程还是比想象中困难,在下午2点前,所有人终于吃上了花费心思准备的料理,一切都很美味!

在午餐和短暂的午休后,等待着大家的是三个挑战项目。这三项挑战特别强调团队合作、团队业务的优先顺序、双赢思维。

每个人在回顾分享时,都觉得“很有冲击力”“想法新颖”,所有成员不仅是朋友和伙伴,更像组成了一个大家庭。

加特可



CVT行业龙头企业加特可携新款概念机型参加2018北京车展

2018（第十五届）北京国际汽车展览会（AUTO CHINA 2018）于2018年4月27日在北京举行，占据车用变速器CVT全球市场近四成份额的日本加特可株式会社（JATCO Ltd）在北京车展惊艳亮相（展位号：E34A01）。

“当前汽车行业正面临着巨大的变革，加特可作为变速器专业制造厂商，除了不断提高我们的强项——CVT技术，还会加强技术积累，为汽车电动化、自动化的新时代提供产品和服务。”在接受环球时报采访时，加

特可社长中塚晃章表示：“加特可将通过自身强有力的技术及销售业绩，用高环保性与动力性的变速器产品，为中国汽车行业的发展贡献力量。”

加特可自1997年开始生产CVT以来，已有20余年历史，截至2018年4月，累计生产台数突破4000万台，是世界上目前唯一一家达到这个产量的制造厂商，也是全球唯一一家拥有涵盖从轻小型车用到3.5L大型车用CVT全系列产品的制造厂商，市场份额一直雄踞世界第一，其中用于大中型车的“Jatco

CVT8”产量也突破了1000万台大关。

CVT，又叫做“无级变速器”，是汽车的核心零部件，人们经常把汽车的发动机比作汽车的“心脏”，而变速器就是为了时刻调整并发挥“心脏”最佳功率的“大脑”。无级变速器（CVT）与传统变速器（AT）、手动变速器（MT）相比，具有优越的燃油经济性和顺畅行驶的两大特点，也就是说，CVT既可以提高驾驶的平顺性又可以降低油耗，更加环保。

智能化、自动驾驶是最近汽车行业

最火热的话题。在说到智能化趋势下变速器产业的发展前景时，中塚晃章社长表示，由于CVT几乎没有任何顿挫感，要比其他变速器更加适合于智能化的无人驾驶，尤其在上下坡道和转弯时，CVT可以根据周边的情况实现平稳顺畅的变速，而在堵车等情况下，CVT的无级变速可以实现平缓减速，使人安心。

由于CVT变速时不改变发动机转速，因此在行驶过程中能够使发动机的燃油消耗率始终保持在最佳范围，高度

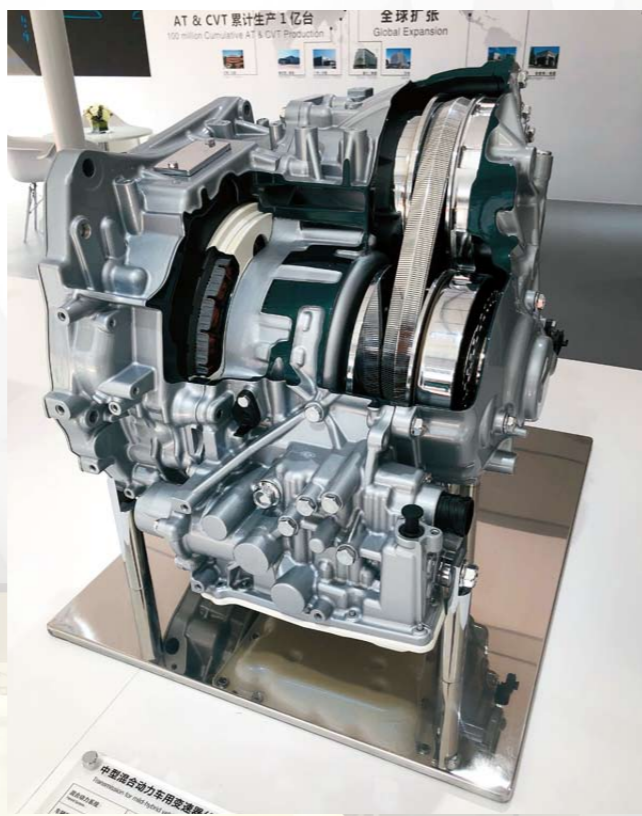
兼顾了动力性和燃油经济性，深受全球客户的喜爱。随着中国对环保方面要求的提升，CVT技术的先进性和前瞻性也得到了中国市场的认可。截至去年，在中国市场上销售的双踏板车中，每5台就有1台是搭载加特可CVT的汽车，而今年这个数值变成了每4台当中就有1台，这也充分证明了CVT在中国市场的认可度。在中国的CVT市场中，加特可的份额也从28%上升到了33%。

随着CVT在日本以及全世界市场受到欢迎，目前，加特可株式会社在全世

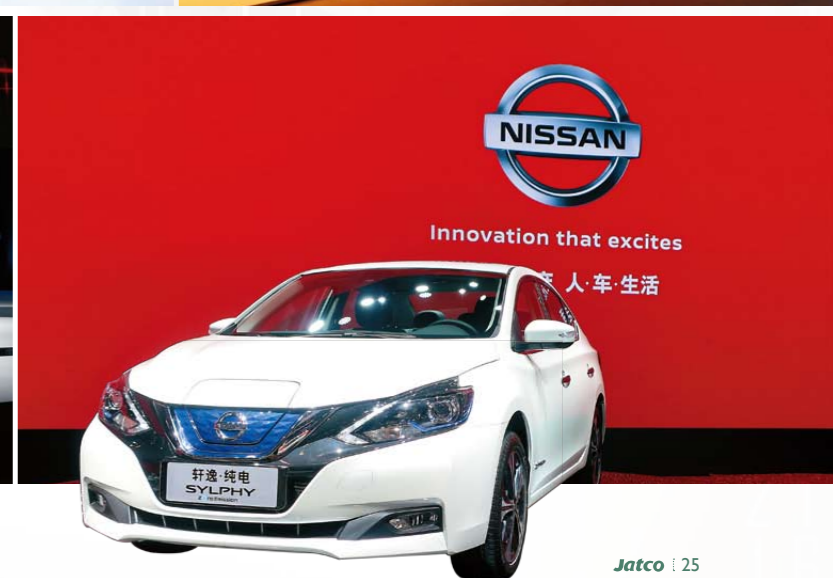
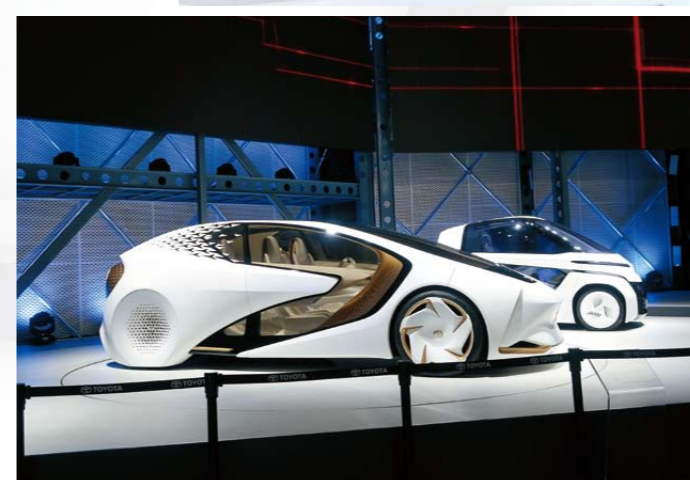
界4个国家的6个工厂进行生产。去年迎来建厂10周年的加特可（广州）自动变速箱有限公司（下称加特可广州），主要生产已在中国市场投放并搭载在东风日产“新蓝鸟”（LANNIA）和“劲客”（KICKS）的“Jatco CVT7 W/R”，以及占加特可CVT全球销量90%的“Jatco CVT7”和“Jatco CVT8”明星系列产品。2009年正式投产以来，加特可广州累计生产CVT达到500万台，目前加特可广州的CVT年产量能达到120万台。

加特可展台精彩图集

本次北京车展，为了满足中国市场越来越严格的燃油规定，同时也为了顺应电动化潮流的发展，加特可首次公开了中型混合动力车用变速器的概念机型——在现有的CVT基础上加上48V电机组建的Mild HYBRID，比现有的Strong HYBRID体积更小、造价更低，Mild HYBRID可以充分实现节约燃油的效果。这款概念机型与已经在售的“Jatco CVT8 HYBRID”采用相同的单电机双离合式动力系统，因为它能够在纯电模式时将引擎完全停止，只靠电力来驱动，所以非常省油，而在燃油模式中也有40%的动力是靠电力系统提供，要比原来的CVT节省燃油15%以上，满足了“中国制造2025”的环保规格。而且因为其长度与现有的“Jatco CVT8”完全一样，所以在无需改变现有车型的设计基础上就可以搭载使用。



其他展台精彩掠影



说明员&运营团队感想



林海城

开发部控制开发科

大家好，我是开发部控制开发科的林海城。非常荣幸公司给我这样一个机会，以说明员的身份去参加北京车展。我在那几天，正好是一般观众日，来参观的客人并不是很多，虽然是这样，参展的同事还是十分敬业，满怀热情地向客人介绍我们的产品，不得不点个赞！

这次车展给我的感觉是时代感十足，纯电动或者自动驾驶技术比比皆是，特别看到了很多互联网跟传统车企合资的新汽车品牌“奇点”“威马”等，也看到了民族车企推出很多性价比很高、人气很好的产品，可以预料未来中国汽车市场竞争会更加激烈。



王公

开发部实验科

我是开发部实验科的王公。

本次车展让我印象颇深，我感受到中国汽车市场正在发生巨大变化，新能源汽车的发展、自主品牌的兴起，正在加速推动着整个市场向“次世代”进化。因国家环保政策驱动，产品燃油经济性越来越受关注，部分顾客因驾驶舒适感而选择购买搭载CVT的车，根据多种因素预测CVT在中国市场的需求还会持续增长。加特可通过北京国际车展向世界展示出我们卓越的产品和技术，让越来越多的人了解汽车技术、了解变速箱技术，真的很棒！



邓何

开发部部品开发科

四月的北京，柳絮飘飞，酷热程度丝毫不亚于广州。加特可以其清新绿的展馆风格，给这个炎夏带来一抹清凉。“是展台也是讲台”，是游客参观后给予我们的评价，更是对我们工作的一种认可。让更多人了解到CVT技术，了解到加特可这个品牌，是我们参展的初衷。与此同时，我们也听到了消费者的心声和对我们的期待。立足中国，着眼长远，加特可正在以这样一种相互交流、相互促进、合作共赢的理念，以其更加包容开放的态度拥抱市场。

开发部： 高效温暖的大家庭

面对不断变化的市场环境与更加激烈的竞争，加特可广州开发部希望与加特可广州的其他部门一同携手共进，不仅仅局限于自身的工作，而是更加贯彻T-E-A-M精神，彰显加特可广州的力量。

对于生产制造企业来说，开发部门承担着“大脑”一样的重要任务。加特可广州开发部成立于2011年，从设立之初只有7名员工，到现在的超过70名员工，历经7年的沉淀与成长，加特可广州开发部与加特可广州一同进步，不断发展为如今高效而温暖的大家庭。

专业与高效是开发部的标签

目前，加特可广州开发部下设开发管理科、部品开发科、项目推进科、控制开发科、实验科5个科室，专业分工又协同合作，最大程度地发挥开发部的力量，为加特可广州做贡献。

2011年，在开发部成立之初就入职的开发管理科科长王媛媛介绍道：“刚刚成立的开发部，当时算上翻译也才七八个人，每一位员工都身兼数职，哪里需要就去哪里。而如今，这批当年懵懂的年轻人从一张白纸，成长为独当一面的中流砥柱，担任开发工作，也培养了后续更多的开发人才。”

同样也是2011年入职的实验科主管马冲补充道：“在开发部，只要你有能力，一定可以发光发热，开发部为大家提供许多学习与自我提升的机会。入职后，我在2012年前往加特可日本控制系统设计部研修了一年，提高自己的专业能力。我所在的实验科目前有两人在日本研修，两人在韩国研

修，每一位开发部的员工专业能力都非常过硬。”

除了专业，开发部还有许多提高工作效率的改善，让专业与高效成为开发部的两大标签。部品开发科主管姚炎表示：“为了提高工作效率，部品开发科每周都会进行周会，大家把自己的任务统一填在管理表格中，方便管控进度，推动过程中如果遇到障碍，也会及时分享，共同解决。”

项目推进科主管黄荣博也有同样的感触。“此前的会议时间往往需要1小时，并且参会人员比较多。而现在，通过运用会议流程指引，削减不必要的参会人员人数，同时将会议时间缩减到了45分钟以下，提高了会议效率。”

在通过周会提高了工作效率后，开发部会将节约出的时间用来进行教育培训。每个员工所掌握的知识与技能都不同，同事间的交流分享，共享知识，以及各种各样的skill-up学习会，都会让每一位员工在分享的同时不断进步。

除了部门内部的分享外，开发部还会组织跨部门活动，为其他部门的同事讲解制造原理，进行跨部门的交流，参加教育科组织的各种培训。

温暖的大家庭

在与开发部多名员工的采访中，大家不约而同地都看到了同一个问题，那就是“开发部是一个温暖的大家庭。”



目前，加特可广州开发部下设开发管理科、部品开发科、项目推进科、控制开发科、实验科5个科室，专业分工又协同合作，最大程度地发挥开发部的力量，为加特可广州做贡献。

部品开发科主管姚炎笑着说：“我是2011年入职的加特可广州开发部，此前也有在其他企业工作的经历，最让我印象深刻的莫过于加特可广州氛围很好，员工与上司之间友好而融洽。大家经常互相开玩笑，工作氛围自由而友善，让我非常有归属感，也正是T-E-A-M文化的体现。”

项目推进科主管黄荣博表示：“我印象最深的事莫过于开发部与加特可广州全员共同应对紧急课题。在跨部门协

作的过程中，每个部门的同事都丝毫没有推脱，而是齐心协力，共同解决需要应对的紧急课题，最终迎刃而解。”

开发管理科的蒋晴补充道：“在工作中，我推进了一个职场改善的课题，整个课题的最终完成得到了许多同事以及跨部门同事的协助与帮助，最终得到了员工的认可，改善了繁琐的流程。正是这样的工作氛围，让我更深刻地感受到T-E-A-M文化。”

正是在这样高效而温暖的大家庭中，加特可广州开发部的每一名员工都能快乐地工作，快乐地成长。未来，面对不断变化的市场环境与更加激烈的竞争，加特可广州开发部希望与加特可广州的其他部门一同携手共进，不仅仅局限于自身的工作，而是更加贯彻T-E-A-M精神，彰显加特可广州的力量。

加特可广州归任&赴任人员寄语



里森昭宏

归任寄语:

感谢大家在我赴任期间给予的关照和帮助。赴任期间经历的种种事情,对我来说是很大的成长和激励,谢谢大家。

第一次来到加特可广州还是2008年,2015年到现在则是我第二次来到这里工作。2008年时,加特可广州工厂还只有第一期工厂,人数甚至不及现在的十分之一。

加特可广州尽全力促进对制造监督者的培训。对公司来说结果是最重要的,这个结果必须是SQDC的成果,这才是制造的基本——“现场力”。为了实现“现场力”的增强,必须创造出教育培训的良好环境,已经达到监督者水平的人员请不要忘记将自己的经验传授给其他人。

“现场力”提升会让制造的表现更加出众。如果你不通过观察去发现问题,就不能很好地对现场问题进行改善。“观察→认识问题→解决问题×SQTQM”这个乘法公式在很多地方都适用,没有敏锐的观察力和觉察问题的能力就没有改善的意识,我期待大家在现场工作中时刻保持这样的意识,在执行中去提高。



望月直记

赴任寄语:

大家好,我是2018年4月1日前来赴任的望月直记。在加特可日本我一直在技能人财开发科负责加特可全球“人财培养”的工作,之前也曾两次来到加特可广州出差,深感这里有着很多优秀的人才。

在加特可广州,我所工作的部门是第三生产部,我原本就是生产出身,这里所担当的职责都是我之前所经历过的,可以将我一直以来的经验和大家共享,为“加特可广州成为全球第一”一起努力,我感到很幸运。另外,让我感到非常开心的就是,当初加特可广州刚刚成立的时候,我曾经指导过的一些骨干、工长现在已经成长为系长,看到他们成长的样子,我感到很开心。

今后的工作中一定会有很多的事情要各位给予协助,还请大家能够给予帮助,让各项工作顺利地进行下去。



徐真植

赴任寄语:

大家好,我是2018年4月来到加特可广州采购品质部赴任的徐真植。

我最早在加特可韩国采购支援小组工作,在赴广州工作之前我在加特可日本A地区工作了三年时间。前两年,我负责以日本国内供应商为对象的改善业务。最后一年,我进入全球据点改善部门从事管理协助和人事相关工作。我也会将自己在加特可日本所学到的经验融会贯通,带动加特可广州生产改善业务。

生产改善每一年都在不断推进,加上以提高生产性为主的THANKS活动、健康诊断(品质提升)、VA共同活动、量产前检测活动等,活动对象不断的拓展,为确保活动的“活性化”,公司内相关部门的合作是不可或缺的。

我希望和大家一起进一步促进“活性化”的实现。未来,加特可广州的规模将不断扩大,甚至可以带领加特可全球,大家为了这一目标加油吧!今后还请大家多多关照。



山本和规

归任寄语:

转眼之间我在加特可广州就已经工作了四年时间,这四年中我积累了非常多的经验,对于加特可广州的各位我只有感谢的话语。

在加特可广州只要稍走几步路大家就可以面对面地交流,充分地推进工作。这四年间供给问题、品质问题等发生了许多课题,但是在大家的帮助下全都顺利地解决了。更让我感受深刻的是大家的那份年轻、开朗、活泼,解决了很多的困难。

工作以外,我和加特可广州的同事们一起运动、旅游、聚餐、举办忘年会等。在大家的热情下,让我感到自己仿佛也回到了年轻的时候。(可能也是我的错觉,笑~)

加特可广州的将来也面临着巨大的挑战,目标的达成并非简单的事情。请大家齐心协力,得出结果,让加特可全球都看一看大家的力量。

员工升职感言

孙竞

大家好!我是信息管理科的孙竞。首先,非常感谢公司对本人的栽培和信任。

公司迎来第二个十年之际,本人在公司也工作了十个年头,在这个新的起点,本人最大的感触是:决不能停止脚步,停止接触新事物,停止思考未来,停止思考变革的可能性。克服困难,持续努力将可能性变为现实。

最近在某商业期刊上看到一个管理理念:不仅需要持续不断地专注于把现在的事情做好(通常被称之为“执行力”),还需要持续不断地专注于把将来的事做得更好。

简单的两句话,要实现起来绝不简单。我将不断提高领导力和管理能力,在把眼前业务做好的基础上,探索IT部门的可能性。让业务更智能,让数据更有价值,为JATCO2.0,为更好应对这个变化·变革的时代而做出贡献。



董永红

大家好,我是总务科的董永红。

对于此次升职,非常感谢公司的培养、领导平日的教导以及团队成员的不断支持。新的工作角色也在进一步适应中,不过,相信在我们这个团结友爱的集体里,自己可以做好角色的转换。总务科团队也会一如既往地为企业文化建设,为丰富、完善员工工作及业余文化生活而不断努力,希望大家多多支持总务的工作^^~

陈明华

大家好!我是来自第一生产部的陈明华。

首先真诚地感谢公司和领导对我的信赖和认可,同时感谢同事们和部下长期以来对我的支持和帮助。伴随着十年加特可广州的飞速成长和壮大,自己非常庆幸能在公司这个大家庭的帮助下得到很大成长和提升。我真正感受到在一个组织或部门之中,T-E-A-M显得尤为重要。

新的职务是一个新的起点,更是一个新的考验,挑战与机遇并存。我将会在未来的工作中把这份感谢化为实际行动,不断提升自身的职业素养,执着前行,拿出结果,为公司的发展贡献自己的力量!



陈美伶

大家好，我是总务部安全健康卫生陈美伶。

首先感谢公司给予我们继续学习的机会;感谢每一位同事一直以来对医务工作的大力支持及帮助。

健康，是人类永恒的主题。在影响健康的因素中，行为和生活方式占60%-70%。守护健康，既要靠医疗卫生服务的“小处方”，更要靠社会、个人整体联动的“大处方”。

健康之路，任重而道远。纽约撒拉纳克特鲁多医生墓志铭：“有时是治愈；常常是帮助；总是去安慰。”医务室在有限的范围内给大家提供最大限度的绵薄之力。

健康需要我们每一个人共同关爱及维护，谢谢大家！



姚炎

大家好！我是部品开发科的姚炎。

2011年入职到现在已经是第7个年头了，加特可广州给我的感觉是公司整体氛围真的很好，无论是同事之间还是上下级之间的关系都非常融洽。

7年时间，无论是自己的技术能力，还是与同事的沟通能力，业务进度的把控能力都得到了提升，自己的成长永远离不开上级的指导，以及同事的帮助。

在这里特别要感谢部品开发科的所有同事们，和你们一起工作很开心。多年的工作经验让我知道一个人的知识和能力永远是有限的，团队的精神才是最重要的。

成为主管以后，我会继续和同事们一起成长，希望我们都能成为自己担当领域的职业人。

同时期待与其他部门各位同事有更多跨部门的协作，谢谢大家！



马冲

大家好，我是开发部实验科的马冲。我的爱好是潜水，潜水是在海里不停地挑战和被认可，工作就像潜水，升职是企业对自己员工工作表现的肯定与认可。

这次升职，我非常感谢公司各位领导及同仁对我无微不至的关心和帮助，正是因为他们的培养、造就下，小小的我才得以成长、成熟，才有这次的升职机会。

为了感谢领导和同仁们对我的信任，我希望通过T-E-A-M精神提升自身和部门的整体素养，为加特可2.0变化·变革的时代做出更大的贡献。



李学松

大家好，我是第一生产部的李学松。感谢领导及周围同事一直以来给予我的指导和帮助。

从2008年7月进入公司至今，我已经在加特可广州工作了10年的时间，一直都在第一生产部负责相关业务，见证了加特可广州第一条生产线的从无到有。后来也负责了CVT7&CVT8#1线、CVT7&CVT8混流生产线的改造。接下来我会继续努力，尽一切可能把工作做好，请大家继续支持我的工作。最后，希望加特可广州越来越好！

叶中锦

大家好！我是第一生产部的叶中锦。

感谢公司和领导对我的肯定，给予我这次晋升的机会，期望在这个舞台上，我能充分发挥自己的能力为公司发展做出贡献。自2008年入职以来，我一直从事组装的工作，经历告诉我，必须要保持良好的工作心态和创新的想想法，在工作中努力学习，耿直地做好自己职责内的每一件事，团结大家向着同一个目标努力！今后，我会将公司及同事们对我的信任，化为工作的动力，在未来的道路上与公司及同事一起努力成长！谢谢大家！



曹海权

大家好，我是第二生产部的曹海权，从2009年8月加入加特可广州这个大家庭至今已有8年多时间。

非常感谢公司给予我这次晋升的机会，感谢各位领导一直以来的指导、培养和信任，也感谢各位同事长期以来对我的支持和帮助。

十年风雨兼程，与公司共同成长，如今公司又迎来新的发展机遇，公司马上会进入第二个快速发展的通道。新的岗位，新的职务，新的起点，更是一个新的考验，我会以T-E-A-M为导向，更加积极主动、求真务实、努力构建精英团队，为公司达成更高的目标做出应有贡献。



解庆朋

大家好，我是来自第一生产部的解庆朋。

首先，很感谢公司给了我这次晋升的机会，感谢领导对我的关心和认可，感谢部门所有同事对我的鼎力相助。

转眼间已经入职快9年了，和大家一起见证加特可广州一步步壮大起来，2018年加特可广州还成为了加特可全球海外第一据点，自己也有幸随着公司一起成长，身为加特可广州的一员，我倍感自豪。

在今后的工作中，我会努力带好CVT8#2线团队，出色达成我们的工作任务，希望加特可广州再创辉煌，大家一起成长。



潘恩庭

大家好！我是来自第二生产部的潘恩庭。

首先感谢公司领导的认可与信赖，同时也感谢同事的支持和帮助。

2011年我入职加特可至今已有7个年头，在这7年当中见证了公司的不断壮大，自己也得到成长，我始终坚信一分耕耘，一分收获。

随着公司不断的发展进步，也向我们提出更高的要求 and 标准。新的起点，新的开始，我将以更高的标准严格要求自己，在工作中不断完善自身的技能，尽自己最大努力，为公司贡献自己的一份力量。



左晓华

大家好，我是来自第三生产部的左晓华。

2012年入职加特可广州，到现在过去了6个年头，我从一个作业员，变成一个组的担当，一步一步的成长，离不开上司和同事们的支持，非常感谢上司的信任和同事的帮助。公司给予我升职的同时，我明白自己肩负的责任会更重，在接下来的工作中，我会不断向前辈学习，提高自身能力，为公司贡献自己的一份力量。



@ 专家信箱： 不喜欢婆婆对待孩子的方式怎么办？

咨询者：

专家您好，我追求完美，不喜欢别人过多介入自己的生活。婆婆爱唠叨和埋怨，喜欢命令指挥别人。生孩子之前，对婆婆擅自开门进我们家的事情我尚且可以容忍，但有孩子后，非常不喜欢她对待孩子的方式，也不想孩子受到不良影响。老公说了解婆婆的性格，让我别往心里去，但我却做不到他那样轻松。

咨询师回答：

您好，感谢来信！

老公当然是轻松的，他适应婆婆半辈子，已经习以为常。你因为生活在不同的家庭文化里，形成了自己与亲人的互动模式，自然会有与老公不一样的反应。不过，如果你全心喜欢自己的老公，可以这样想，婆婆的教育方式也能培养出很好的男人。我不知道你养育的是男孩还是女孩，建议对你和老公两个家庭的男人与女人分别做分析排序，看谁家的孩子成长得更好。如果是老公家的孩子性格更好，那么从婆婆和老公身上学习一些养育的方法是重要的。如果你们家的孩子成长更好，用事实说话，让他们多听你的意见。

读你的信感觉在你与婆婆的关系中有诸多的不适应，找出婆婆的问题本质上是在解释自己的情绪，让自己的不舒服合理化。婆婆只是按照自己惯常的做法在生活，不是针对你，正如你也是按照自己的主张在生活一样。每个成年人都有选择自己生活方式、情绪方式的权利，不因为谁不乐意了就需要改变。如果你不喜欢孩子长大像婆婆那样唠叨、抱怨，那么在空间和亲密距离上减少孩子与婆婆的相处是合适的，前提是你不要认为这是婆婆的错，而是你在主张自己的权利。你需要对婆婆更尊重、更亲密一些，让这件事不会影响到你与婆婆、与老公的关系。

