

总第 6 期  
2017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

真实改变·追求成长

对话田中副总经理

第十七届上海国际汽车工业展览会, 加特可来了

# 目录

## CONTENTS

02

目录

03

卷首语

04

透视

真实改变·追求成长

08

对话

对话田中副总经理

10

要闻

- AT & CVT全球生产累计达到1亿台
- 2017年加特可广州供应商大会顺利举行
- 加特可广州荣获“广州开发区技能人才培育突出贡献单位”称号
- 加特可携最新技术和产品顺利出展TMC2017
- 加特可广州获颁海关“高级认证企业”
- 加特可广州工会换届选举工作顺利完成

16

热点

第十七届上海国际汽车工业展览会，加特可来了！

22

风采

在加特可，我们收获了许多  
员工升职感言

28

趣知识



# 和创新者勇敢前行

时光倒流一百年,没有人会想到,仅用一根钢带便能将世界连接在一起。若1490年达·芬奇提出无级变速的概念时也能穿越一把,看到如今搭载CVT无级变速箱的汽车,他定会露出和他画笔下的蒙娜丽莎一样的微笑。

技术的革新,往往来自那些勇于颠覆成见、敢于推陈出新的引领者。1923年CVT在汽车上的第一次应用,1958年双V形橡胶带式CVT的量产,随之金属带取代橡胶带,更强扭矩滚轮式CVT、Jacto CVT8、Jacto CVT7 W/R的诞生,都一步步推动着CVT的进步和革命。

汽车工业史不过百年,但新技术却是层出不穷,历史一直告诉着世人,技术创新不仅是个人成就的里程碑,更是企业抢占市场、赢得客户的强大号召力。就在近期结束的上海车展上,加特可向全世界展示了从轻小型车用到3.5L大型车用CVT全系列产品覆盖的制造厂商的风采——高度兼容动力性、燃油经济性和环保性能的CVT产品应该是什么模样!

加特可的技术创新成果在得到市场印证的同时,又无不印证着另一个人尽皆知的道理:在某一领域拥有技术自主创新能力,并能坚持研究下去的企业,必能通过再次创新,影响到这一技术领域的发展趋势。未来的CVT会变成什么样子,答案也许就在每一个加特可人的手中。

主办:  
加特可(广州)自动变速箱有限公司  
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: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

# 真实改变·追求成长

## ——FY17方针解读

### 全球商业环境

Global Business Environment

#### 时代变化

全球化趋势加剧  
经济形势不明朗

#### 汽车业界

精英汇聚的时代  
新技术、新商业模式不断加速变革

#### 竞争形势

要以超越目前的状态不断成长、变革

意料之外的事情发生是理所应当的，  
加特可要通过自身的改变实现成长，  
跟随时代发展。

### 中国商业环境

The Business Environment of China

#### 市场MARKET

世界最大的汽车市场  
国内自主品牌汽车公司兴起（价格竞争激烈）

汽车购置税减免最后一年

劳务费上升、现地生产

中国发展速度放缓

#### 产品PRODUCT

启辰品牌独立

CAF-C（耗油量）

国VI出台，环境规则变得更严格

CVT Iсс（工业标准规格）化需求上升

小型SUV&轿车切换

对CVT信赖感理解不足

切换到NEV（新能源汽车）

#### 面临挑战Potential Crisis

存在和竞争对手差距拉大的风险；  
新一批国内自主品牌变速箱供给公司的成长，  
竞争激烈。

### CEO经营方针

CEO Business Policy Message

## 真实改变·追求成长

#### 切实实施年度目标计划

品质·品质·品质

实现项目推进

达成收益目标

#### 朝着中期计划目标加速

商品开发、技术能力强化，实践面向未来的对策

通过全员营业的行动扩大客户规模

划时代生产战略的布局

#### 工作基准benchmark

#### 通过QoL提高创出“主动时间”

工作方式的变革

Simplification

提高生产性

#### 不变的DNA

T-E-A-M

安全绝对



(QoL: Quality of Life)

# 加特可广州FY17方针

Specific guidelines

# 构建魅力企业

### 工作基准benchmark

<b>强化措施</b>
强化环境管理
取得IATF 16949认证
强化风险管理
<b>日常管理</b>
提升员工意识
T-E-A-M理念渗透
V-up手法运用
<b>推动目标</b>
贡献于JATCO全球

## 提升 竞争力

- 基于安全绝对理
  - 供应商品质提升
  - 售后服务的强化
  - 新商品开发，生
  - TdC竞争力的确
- 念的现场管理，安全卫生管理强化；  
和相同品质水准的内外制产品；  
(听取客户心声)；  
产评价强化(内外制产品)；  
保(标杆价格的追赶最终年)。

## 强化 开发 老客户的信赖关系 新客户

- 全员营业的行动；
  - 参与分解中期营
  - 提炼构建魅力公
  - 通过自产自销来
  - 内制生产线能力
- 业战略和Cap-Do；  
司概念而获取客户的信赖；  
提升利润(削减支援)；  
提升(JPH&OEE&BDR)。

## 人才 育成

- 工作方式改革中
  - EM/QM:
  - 胜任能力中持续
- 推进简洁化(QoL)；  
S.Q.生产线稳定和同重点部门间的DQR；  
渗透T-E-A-M(日常使用)。

### JATCO集团中期愿景

全球第一的双踏板变速器制造厂商

### 加特可广州中期愿景

做中国市场第一的变速器公司



乘风破浪十周年，  
一百万台铸辉煌！  
加油！





田中清和

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理  
上海分公司总经理

## 对话田中副总经理

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副总经理、上海分公司总经理田中清和对于“E”(敏锐的外部触觉)这一点的理解。

**1 Q: 田中副总,您刚刚来到中国赴任,可能大家对您还不是很了解,可以简单地做一下自我介绍吗?**

**A:** 我是今年4月份来到中国赴任的,担任上海分公司总经理的职务,1988年入职加特可,从事过技术和非技术相关的工作。技术方面的话,部品设计、实验、产品项目管理等业务都有接触过;非技术方面的话,主要负责

销售、市场、采购等。其中也去过英国出向,现在来到上海工作,这些对于我的职业生涯都是很好的经历。我的家庭就只有我和妻子两个人,再加上一只狗,现在都和我一起生活在上海。平时休闲娱乐的话,我喜欢亲近自然,在日本的时候我居住和工作的地方都在富士,距离富士山很近,所以每到周末我和妻子两个人会去到富士山,很悠闲地度过一天。我很喜欢旅游,有时间就会去到日本各地和海外的地方,这次来到上海也是把上海的好多地方游玩过了。

**2 Q: 您如何理解“敏锐的外部触觉”这一点对营业工作的重要性?**

**A:** 说到T-E-A-M“敏锐的外部触觉”这一点,可

能很多人会说这就是指营业的工作吧,确实,营业的工作要站在客户的角度上为客户考虑很多的事情。总结来说就是客户需要的是什么呢?针对客户的这些需求加特可能做的又是什么呢?有时候我们遇到一些客户他们可能知道很多东西,但是他们知道的内容是否正确,对加特可是不是真的了解,这需要我们逐步去确认。同时客户是怎样考虑的,又是怎样行动的,需要我们去了解,同时我们更需要进一步了解客户为什么这么考虑,这么考虑的背景是什么,这里就需要有敏锐的外部触觉。

**3 Q: 如果客户的理解出现差错的情况下,营业的各位是怎样采取行动的呢?**

**A:** 向客户传递信息的时候,首先我们营业内部会先进行商讨,客户会认为加特可的品质很好,同样,客户也有可能认为加特可竞争对手的产品品质也很好。对于这种情况,我们就必须要向客户进行说明,具体说明什么才能让客户明白加特可的品质和竞争对手的品质不同,这个营业内部会集合大家的力量去解决,如至今为止CVT的销售台数、杂志上刊登的相关报道,如果还有一些对车辆评估的报告我们也会考虑增加进去。除此之外,我们还会综合各部门的意见,和各部门确认无误后反馈给客户。

**4 Q: 营业是直接和客户接触的岗位,那么在“了解世界、了解客户、了解竞争对手”方面,营业的做法是什么呢?在您看来,和客户的交往中最重要的事情是什么?**

**A:** “了解世界,了解顾客,了解竞争对手”这句话对营业的工作来说是非常重要的,比如说,客户想要购买变速器,那么客户想要搭载在怎样的车辆上,以怎样的价格购买,想要达到的燃油效果又是怎样。另外关于客户方之间的竞争我们也要了解,比如说客户和谁是竞争对手,客户想要怎样的技术和环境支持,要满足怎样的政策和社会规则,针对于这些加特可

要怎样去提案。如果不了解这些就不算了解客户,对于我来说最重要的是客户的需求,客户的需求是什么,我们一定要弄清楚。

和客户交往中最重要的事情,就是让客户了解加特可,那么怎样让客户了解加特可?在我看来,最重要的就是站在客户面前的这个人。因为在客户看来,他现在见到的这个人就是加特可,不管你是站在任何的立场和客户见面,只要你见到客户,你在对方的眼中就是加特可的代表。代表加特可的人不是只有秋山总经理一个人,不管你是营业的人员还是新员工,只要你和客户见面,这时你就代表着加特可。因为你代表着加特可,所以你一定要很了解加特可,如果你不了解加特可,那么你和客户在交谈的过程中,客户也不会知道加特可是一家怎样的公司。当然我们要清楚地了解公司内所有的事情也是不可能的,比如我是做营业的,可能对开发、生产、成本、人事等不会有特别深入的了解,但是我们在和客户交谈之前,要事先考虑对方的期待是什么?对方想了解的是什么呢?有必要的跟相关部门确认相关信息,也就是说需要事先准备,我们要有这样的考虑方式。这种考虑方式很重要,不仅是指对公司,对个人来说也很重要。

**5 Q: 关于“T-E-A-M”您对大家有什么期望?**

**A:** 大家都知道“T”“E”“A”“M”四个字母有不同的释义,只有将四个字母合成一体,才是我们所说的T-E-A-M。我来到中国已经有四个月的时间了,这四个月有很多的感受,加特可广州的各位都很有责任心,一旦认定了目标,大家就抱着必达的决心,大家每一个人都很努力,大家的责任感也都很强,请大家继续保持这种责任感。另外,T-E-A-M的ONE JATCO理念在我看来其实还包括“自己的责任感”和“给予别人协助”两个方面。每个人、每个小组、每个部门,都有自己要实现的责任,但是在自己的责任范围外,如果有需要自己尽上一份力的情况下也请努力地去做,做到这些相信你也会有更大的进步。

# 1 AT & CVT 全球生产累计达到1亿台

2017年3月末,加特可集团全球生产AT & CVT产品累计达到1亿台。自日产汽车吉原工厂(加特可株式会社前身)开始生产AT至今,AT生产历史达50年之久。同时,CVT生产历史也已经有20年。目前,加特可全球累计生产AT约6500万台、CVT约3500万台。

加特可的AT生产历史可以追溯到1967年4月,日产汽车吉原工厂推出FR车用3速AT「3N71」(日产:Datsun Sunny 1000)。CVT生产则始于1997年,加特可推出世界首款2升级别钢带式CVT「F06A」(日产:Primera)。可以说,加特可CVT的量产拉开了CVT时代的序幕。自此,畅销机型「JF001」累计生产达1300万台,世界首款带副变速机构的CVT「Jatco CVT7」累计生产也突破1100万台,预计今后产品需求将持续扩大。

随着CVT市场的不断扩大,加特可逐步构建了全球生产体制。2005年11月墨西哥工厂、2009年9月中国工厂、2013年7月泰国工厂均开始生产CVT。除日本外,加特可海外CVT累计生产台数已超过1400万台。为了满足今后不断扩大的客户需求,加特可将继续加快全球化的成长步伐。

### 【AT & CVT全球生产累计达到1亿台时间轴】

- 1967年,开始量产FR车用3速AT(3N71)。
- 1989年,世界首次量产电子控制式FR车用5速AT(JR502E)。

1997年,世界首次量产2L级别金属钢带式CVT(F06A)。

1999年,世界首次量产环形CVT(JR006E)。

2002年,世界首次量产3.5L级别金属钢带式CVT(JF010E)。

2005年,加特可墨西哥开始生产CVT;AT、CVT全球生产累计达到5000万台。

2009年,世界首次量产轻小型车用带附属变速机构的CVT「Jatco CVT7(JF015E)」;加特可广州开始生产CVT。

2010年,世界首次量产采用单电机双离合机构的中、大型FR混合动力车用变速器(JR712E)。

2013年,世界首次量产采用干式多板离合器的中、大型FF混合动力车用变速器(Jatco CVT8 HYBRID);加特可泰国开始生产CVT。

2017年,AT & CVT全球生产累计达到1亿台。

**祝**  
**AT & CVT全球生产累计**  
**达到1亿台**  
**Congratulations!**  
**Cumulative global AT/CVT**  
**production**  
**exceeds 100 million units**



## 2 2017年加特可广州 供应商大会顺利举行

2017年5月25日,加特可广州FY17年度“MONOTSUKURI研讨会”,在广州开发区汇华希尔顿酒店顺利举办。

本次共有来自70家供应商的143名代表参加会议。加特可株式会社本田COO、佐藤SVP、芦刈CVP和加特可广州秋山总经理等37名相关人员参加了本次会议。本次研讨会,以提高供应商产品品质为目的,围绕“产品品质现状”和“T&C协助依赖”等事项内容,加特可领导层向与会来宾进行了说明与讨论。

在研讨会的最后,秋山总经理对FY16年度中为加特可广州发展作出突出贡献的14家供应商,分别颁发了“品质奖”“特别奖”和“QCDS评价A等级奖项”。在感谢供应商合作伙伴的同时,更期望供应商能和加特可广州一起努力,再创佳绩。

在研讨会后的恳请会上,来宾们欢聚一堂,就产品品质现状认识等领域进行了深入的交流和沟通。研讨会一片祥和的气氛中落下了帷幕。



### 3 加特可广州荣获“广州开发区技能人才培养突出贡献单位”称号

2017年5月16日至18日,由广州开发区管委会主办,广州开发区劳动和社会保障局、广州开发区总工会承办的广州开发区第九届技术能手大赛在开发区高科技人才实训中心举行。

本届技术能手大赛竞赛工种设置与广州开发区产业发展有机结合,既有叉车司机等传统产业项目,又有可编程控制系统设计师等新兴产业项目,更有与开发区工业4.0进程和智能装备制造密切关联的数控铣

工项目。

开发区共有82家企业376名选手参加了比赛,参与企业数和选手数创历届之最。加特可广州也有12名员工参加了本次比赛并取得了优异成绩。其中工务部柯旭君获得电工组冠军、工务部唐扬毅获得电工组季军、工务部兰景刚获得PLC亚军。今后,加特可广州将继续秉承“极致造物、匠心育人”的理念,致力于公司技能人才的培养。

### 4 加特可携最新技术和产品顺利出展TMC2017

第九届国际汽车变速器及驱动技术研讨会(TMC 2017)于2017年4月20日、21日在上海举行。加特可携最新技术和产品顺利参加了此次研讨会和同期展览会。

此次研讨会内容涵盖了传统动力变速器、混合动力及电动汽车变速器和驱动创新技术、解决方案、开发方法及实践。作为自动变速器CVT全球NO.1的制造商,来自加特可株式会社开发部门的刘鹏和加特可广州开发部门的马冲,分别发表了题为《Development

of New TCC Control utilizing Engine-CVT Harmonized Control》关于CVT8启动时变矩器的最佳控制技术,以及题为《Advanced calibration tool utilizing iPhone and Internet system》关于加特可独创的数据分析工具“JATCO CAN Recorder I”的技术演讲。同时,加特可还在展览区内展出Jatco CVT7和Jatco CVT8等机型的切割模型,吸引了大批业界同行莅临参观和交流。



## 6 加特可广州工会 换届选举工作顺利完成

2017年4月24日下午,加特可广州第四届工会换届选举大会在第二研修室顺利举行。广州开发区总工会领导、加特可广州第三届工会委员、各部门工会代表、加特可广州第四届工会委员会候选人等180人参加了此次会议。

会议按照既定议程,对新一届工会委员会委员候选人进行了无记名投票,选举产生了加特可广州新一届工会委员会委员。之后,由新选举产生的工会委员

会委员进行投票,刘勤发当选加特可广州工会主席、刘庆权当选工会副主席。会议最后,黄埔区总工会领导和加特可广州秋山总经理分别对新当选的工会委员会代表表示热烈的祝贺,同时期望他们做好工会工作的表率,更好地联系公司与员工。

此次加特可广州工会换届工作的顺利完成,对于加强工会组织建设、增强工会活力、开创工会工作新局面,都将产生十分重要的作用。



## 5 加特可广州获颁 海关“高级认证企业”

2017年5月9日,加特可广州参加了位于天鹿湖武警会议中心的广州开发区企业协调员试点工作合作备忘录签约暨业务培训活动。会上,黄埔海关欧阳晨副关长、广州开发区管委会领导为包含加特可广州在内的6家企业颁发了“高级认证企业”荣誉牌匾。

加特可广州于2015年着手申请中国海关高级认

证企业,历时1年的努力,终于在2016年1月28日荣获中国海关“高级认证企业”称号。

成为中国海关“高级认证企业”后,有效地降低了加特可广州在通关过程中的风险,如降低海关查验率、享受更快捷的通关优惠待遇、优先适用海关优惠政策等。今后,加特可广州将立足诚信,严守海关规定,努力推进通关业务。





## 第十七届上海国际汽车工业展览会 The 17<sup>th</sup> Shanghai International Automobile Industry Exhibition

# 加特可来了!

## 无级自动变速器顶级制造商加特可 惊艳亮相 2017 上海车展

2017 (第十七届) 上海国际汽车工业展览会 (Auto Shanghai 2017) 于4月21日在上海举行。稳坐汽车用变速器CVT“头把交椅”、占据全球市场近四成份额的日本加特可株式会社 (JATCO Ltd), 在上海车展亮相 (展位号: 5BC131)。

“由于中国双踏板市场的不断扩大,特别是对环保方面的要求,CVT技术的先进性和未来性也得到了中国市

场的认可。”在接受中新社记者采访时,加特可中塚晃章社长表示,“中国已成为加特可实现全球战略发展的重要市场,我们有信心为中国汽车行业的发展贡献力量。”

CVT,又叫做“无级自动变速器”,是汽车的核心零部件。人们经常把汽车的发动机比作人体的“心脏”,而变速器就是为了时刻调整并最佳发挥心脏功

率的“大脑”。无级自动变速器 (CVT) 与传统的自动变速器 (AT) 和手动变速器 (MT) 相比,具有优越的燃油经济性和顺畅行驶两大特点,也就是说,既可以提高驾驶的平顺性又可以降低油耗,减少支出。

被公认为CVT龙头老大的加特可,是世界上首家累计生产无级自动变速器 (CVT) 达到3000万台规模的专

业制造厂商,也是全球唯一一家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。

无级自动变速器 (CVT) 的原理,是通过钢带和带轮实现顺畅的无级变速,实现了灵活自由的驾驶变化和优越的燃油经济性。如果说传统自动变速器 (AT) 在变速时的表现像爬楼梯,总是出现一级一级登台阶的顿挫感;那么无级自动变速器 (CVT) 带来的无级变速体验则像坐电动扶梯,平稳顺畅且不消耗体力。

随着无级自动变速器 (CVT) 在日本以外的全世界市场受到欢迎,目前,加特可在全世界4个国家的6家工厂进行



生产。2007年,加特可在中国投资建成加特可 (广州) 自动变速器有限公司,主要生产已在中国市场投放并搭载在日产新“蓝鸟” (LANNIA) 的“Jatco CVT7 W/R”,以及占加特可CVT系列全球销量95%的“Jatco CVT7”和“Jatco CVT8”重点系列产品。目前无级自动变速器 (CVT) 年产能100万台,主要用在“楼兰”“天籁”“轩逸”等深受市场好评的车型上。在中国市场上销售的双踏板车中,每5台双踏板车中就有1台是搭载加特可无级自动变速器 (CVT) 的汽车。

由于无级自动变速器 (CVT) 在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,始终保持在最佳的范围,高度兼顾了动力性和燃油经济性 (环保性能),深受全球客户的喜爱。随着中国对环保方面要求的提升,无级自动变速器 (CVT) 技术的先进性和未来性也得到了中国市场的认可。2015年CVT被列入《外商投资产业指导目录》中的鼓励类项目,加特可也把中国作为其实现战略发展的重要市场。

与其他变速器相比,无级自动变速器 (CVT) 作为新技术,其魅力得到认可,正成为现代汽车行业的趋势,同时未来的汽车行业也充满可能性。加特可希望把上海车展作为让中国客户了解加特可和未来汽车趋势的窗口。

已经将“Jatco CVT8 HYBRID”用在混合动力车上的加特可认为,电动汽车为了提高性能,也需要变速“技能”。为了适应高效率的电动汽车,加特可针对做到极致的小型化、轻量化、减少能耗领域,正在不断地进行研究和开发。同时,面对未来的无人驾驶时代,由于无级自动变速器 (CVT) 几乎没有任何顿挫感,达到了“人车一体”的状态,要比其他变速器更加适合于自动驾驶,目前加特可CVT也被认为是适合无人驾驶的变速器。

在品牌和信赖的背后,是加特可公司悠久的历史 and 辉煌的市场业绩。中塚晃章社长介绍,加特可作为全球领先的CVT龙头企业,还需要再接再厉,继续为满足中国以及全球市场客户的需求和汽车发展作出贡献。



## 我们在现场

“第一次担任车展解说员，对我来说是一种挑战。”

第一次担任车展解说员，向客户说明和讲解产品相关的知识。感觉单独解答客户的问题对我来说是一件很刺激的挑战，因为自己不知道客户会问怎样的问题，在这个过程中我学习到很多东西。参加本次上海车展，我感受最深的就是：越来越多的人对混合动力车有着很大的兴趣，还有就是很多人对CVT相关的知识都很了解。



加特可广州开发部 唐娜娜

“不仅展示了现有产品，也展示了还在研发阶段的产品。”

今年的上海车展，不仅仅展示了现有的产品，对还在研发阶段的产品也进行了展示，这是一种挑战。在和客户的商谈中，我们灵活运用产品，让客户更好地理解加特可的产品，提升了客户对加特可产品的认知度。在今后的业务发展中，加特可将继续保持优质的产品质量和高技术性，这是我们打开中国市场的关键。



上海分公司营业部 王凯

“中国市场对加特可JATCO充满兴趣，切身感受到商机的出现。”

参展过程中，听到许多类似“这款变速器可以搭载多大排量的汽车？”“要和什么样的电机配合驾驶呢？”等和产品销售有直接关系的问题，让我感受到中国市场对加特可JATCO的关心与兴趣，切身感受到商机的出现。更重要的是，通过这次上海车展，我意识到接待客户的重要性。



日本开发部 平野拓朗



### 加特可上海车展展示内容

- 轻·小型FF车用“Jatco CVT7”
- 小型FF车用“Jatco CVT7W/R”
- 中·大型FF车用“Jatco CVT8”
- 中·大型FF车用“Jatco CVT8 HYBRID”
- 中·大型FR车用7速AT
- 中·大型FR车用混合动力车用变速器
- 中·大型FR车用5速AT
- 小型FF车用4速AT
- CVT虚拟驾驶体验
- CVT动作原理机





## 加特可上海车展精彩瞬间



本届上海国际汽车工业展览会 (Auto Shanghai 2017) 共有1000名参展商参与, 观众人数高达101万人次, 展出整车1400台, 其中世界首发车辆113台, 中国首发车辆44台, 新能源汽车159台。

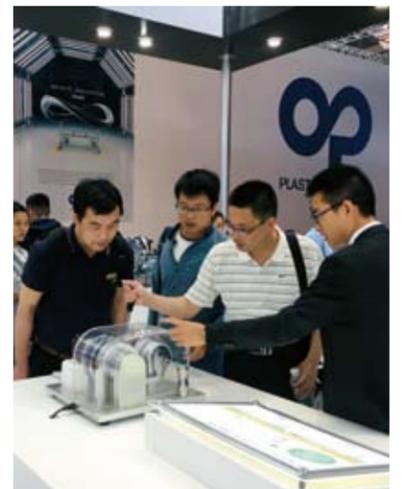
作为2015年、2016年连续两年在中国参加国际汽车工业展览会的参展商, 稳坐汽车用变速器CVT“头把交椅”, 占据全球市场近四成份额的加特可, 秉承品牌一贯性, 以simple & clean的展示企划惊艳亮相第十七届上海国际汽车工业展览会, 本届车展中约有8500人次到访加特可展位。

在针对来访嘉宾的调查中, 加特可公司名字知晓度为50%, 与2016年参展北京国际汽车工业展览会相比有所提高。



为了充分提升加特可品牌价值, 使加特可成为OEM的优先选项之一, 本届上海车展加特可与多家企业洽谈、沟通。

与此同时, 为了进一步提高社会大众对加特可品牌的认知, 加特可与国内82家知名媒体通力合作, 以电视、报纸、APP、杂志等多维度宣传手段, 发行中文、日文、英文等多种语言新闻稿, 全面推进加特可的品牌推广。合作媒体包括中国报社、中国国际放送、上海CSI《环球时报》、《中国日报》、《南方日报》、《广州日报》、《北京商报》、《汽车知识》、《车主之家》等, 充分报道加特可参展2017上海车展盛况。



# 在加特可,我们收获了许多!

## 付出一定会有回报,未来仍要继续努力!

来自加特可广州经营企划室的侯元芳主管剪着利落的短发,笑容爽朗,充满了青春的气息。她于2012年4月5日入职加特可广州经营企划室。

### 与加特可的不解之缘

在入职之前,侯元芳从2010年12月1日起就已经为加特可广州做了一年多的翻译工作。正是这一年多的翻译工作,让侯元芳了解到加特可广州的企业文化,从中学到了许多知识,对加入加特可广州心怀期待,最终成为了正式员工。

### 从零开始,取得阶段性胜利

入职加特可广州经营企划室后,侯元芳主管负责的工作主要有三大块,分别是:IATF16949、TdC In-house以及IE工业工程项目。这三大块的工作内容专业且深奥,对于刚接手的侯元芳来说,一切都是从零开始,需要不断地学习与摸索。

尤其是谈到将ISO/TS 16949:2009升级为IATF 16949:2016项目时,侯元芳感触颇深。该项目从2013年开始施行,没有任何可以借鉴的经验。身为负责人的侯元芳,刚开始完全不知道这个任务应该如何下手。“这个项目在加特可广州没有人做过,没有中方的同事可以教我。当时的自己非常迷茫,总觉得自己有两个做不好:这也做不好,那也做不好。”

尽管在完成项目的过程中遇到了许多困难,但侯元芳从未想过放弃。她不停地向日方的同事请教,一遍又一遍地修改,完全不记得自己修改了多少遍。经过了一年半的努力,2014年,在终于知道加特可广州可以成功获颁IATF 16949:2016证书时,侯元芳百感交集:这一阶段的付出终于得到回报,可以说取得了阶段性的完美胜利。

“在生活中不轻易掉泪的自己,却因为工作中的迷茫与困难掉过眼泪,但仍然要擦干眼泪继续前行,杀出一条血路来。从起初的零开始,到最终成功获得了IATF 16949:2016认证,让我觉得付出一定会有回报。”

### 每一个加特可人都很拼

在谈到加特可广州的企业文化时,除了每位加特可员工都已经知道的T-E-A-M理念外,侯元芳感触最深的就是每一位加特可广州的员工都很拼,每一个人对待自己的工作都十分用心。

谈到自己所在的经营企划室时,她笑着说:“经营企划室的口号是Ever Green(长青),我们团队的执行力很强,也有很强的领导力。”尽管经营企划室只有4名员工,工作压力比较大,但同事之间互相支持,吐吐槽、聚聚餐,将工作压力化解在团结友爱的相处中。

“希望接下来加特可广州可以在不断变化的市场趋势中完美地生存下去,不断转型升级,制造出消费者满意的产品。我也希望自己可以见证加特可的完美转型。”

## 坚持不懈地沟通,是我的工作“法宝”

来自加特可广州内部监察室的陈泽萍主管,看似文弱白净,却拥有着巨大的力量。

### 6年时间,自己成长收获了许多

说起在加特可的工作,陈泽萍的眼中带着笑意。她是2011年5月入职加特可广州的。

陈泽萍所在的内部监察室成立于2012年1月,是一个较为“年轻”的部门。成立初期,整个部门只有陈泽萍一名员工。内部监察室直属于加特可广州总经理,不直接参与公司的经

# Jatco

The world's  
No.1 CVT  
manufacturer



营,通过内部审计工作,对公司经营活动、流程、制度等进行评价,并提出改善意见。

除了负责内部审计工作外,陈泽萍还需要负责Easy-Voice制度(心声传递制度)的工作。每一位员工都可以通过“心声传递”制度,直接向公司经营层提出问题和意见。

6年的时间,起初内部监察室只有陈泽萍一名员工,所有的事情都要从头学起;渐渐地,陈泽萍在工作中游刃有余,独当一面,成为工作中的中流砥柱;直到现在,陈泽萍可以从更加长远的角度考虑问题,培养自己的下属。

### “得罪人”的工作?

由于部门工作性质的特殊性,在日常的工作中也会出现“得罪人”的情况。不过,陈泽萍有自己的“法宝”：“很多部门和同事对内部监察室的工作不了解,难免会产生误会或者抗拒。但我都会坚持不懈地与他们认真沟通,让大家知道,这样的改善是为了让工作更有效率,对自己部门和公司发展更有利,最终都会得到对方的理解,把改善工作顺利开展下去。”

“在内部监察室工作了多年,我感触最深的就是,一定要通过坚持不懈地沟通,让对方理解这样的改善是对工作和公司更好,更有效率,让大家发自内心地进行改善,而不是迫于内部监察室的压力。”

尽管内部监察室只有2名员工,压力比较大,但也有“精简”的优势。陈泽萍介绍说,由于部门人员特别少,每个人承担的任务都很重,但在工作沟通中更加顺畅,有问题就会立即开诚布公地沟通,效率非常高。

### 希望见证加特可更辉煌的未来

在谈到今后的职业规划时,陈泽萍毫不犹豫地选择在加特可继续工作下去。

她笑着说:“你能在工作中感受到,公司始终在不断地变革,不断地进步。成为一个行业的佼佼者很难,始终保持行业领军地位更加不易。希望我可以见证加特可更加辉煌的发展,每一位加特可人都在为公司更好地发展做出努力。”

# 员工升职感言



## 姚玉 (品质保证部 系长)

大家好!我是品保部检查科的姚玉。感谢公司领导及各位同事一直以来给予我的指导和帮助,让我从入职时的普通检查员上升到现在的系长。

我于2008年9月入职,一直干到了现在。我想用我的经历告诉大家,在加特可广州这个大家庭中,只要你能带着好奇、创新的想法,在工作中努力学习,干好自己职责内的每一件事,相信机会总有一天会找到你。今后,我会将公司及同事们对我的这份信任,化作工作的动力,在未来的道路上与公司及同事一起努力成长。

## 袁少辉 (品质保证部 工长)

大家好,我是品质保证部检查科的袁少辉。多谢各位领导对我的信任,同时也感谢检查科的各位同事在工作中的支持。

自2011年入职以来,我一直致力于加特可广州品质的提升及问题点的分析改善。我渴望用自己微小的力量为加特可广州成为集团NO.1的目标,作出贡献。我很高兴,一路走来不仅见证了加特可广州的逐步壮大,也证明了自己的能力,得到了成长。

为了不辜负领导和公司对我的信任,我会努力站好品质的岗位,坚持担当为社会、为汽车文化作贡献的使命,为客户提供满意的产品。



## 王传林 (品质保证部 工长)

各位领导、同事,大家好,我是品保部检查科的王传林,非常感谢上司对我的认可与信任,感谢同事们的支持与帮助。

一转眼进入公司已8个年头了。我看到了公司一天天成长壮大,也学会了成熟稳重。感谢公司给了我这样的发展平台,在新的岗位上我会更加严格地要求自己,不断提升自己的工作能力。

有一句话我希望和同事们分享共勉:人生就像培育种子,你投入的每一份努力,都会在未来的某一天回馈于你,而我们所要做的,就是每天多努力一点点,不是有了希望才去努力,而是努力了才有希望!

## 陈伟杰 (第一生产部 系长)

大家好,我是第一生产部的陈伟杰,很高兴可以有这次和大家沟通的机会。

从08年入职到现在,我一直都在从事组装工作。因为没有离开过制造部门的原因,可能有些同事对我还不太熟悉。非常期待在今后的工作中和大家通力合作。这次晋升,意味着需要承担更多,我已经调整好自己的状态来面对后续的工作。最后感谢公司和领导对我的肯定,以及周围同事的帮助,谢谢大家。



## 黄桂涛 (第一生产部 工长)

大家好,我是第一生产部的黄桂涛。我加入加特可广州至今已有9年时间了,很荣幸自己能够见证公司的飞速发展。

在这里,每个同事都很亲切和友爱,像一个大家庭一样,相互帮助,相互鼓励。我非常感谢这些年来各位同事给予我的各种帮助。同时,也希望各位同事在今后的工作中多多支持和配合,让我们共同努力,打造精英团队。

最后,我想将自己感受最深的两句话和大家共勉:以积极的心态去专注想要的目标,在想到就立即行动的过程中,用感恩的心去对待身边的人和事,相信能得到想要的结果。有机会没有抓住等于零,有能力没有发挥也等于零,有目标没有行动也等于零。





### 谷志利 (第二生产部 系长)

大家好!我是第二生产部的谷志利。

感谢公司给了我这次晋升的机会,期望在这个舞台上,我能充分地发挥自己的能力为公司发展作出自己的贡献。自2011年入职以来,我成长了很多,学习到了很多与之前工作中不一样的沟通方法、处理问题的方法,并更加深刻地认识到了团队合作的重要性。

借此机会,我想把我感受最深的一句话献给大家:心态决定一切。希望大家在以后的生活中、工作中都有个好的心态,谢谢大家。



### 钟志敏 (第四生产部 工长)

各位同事,大家好,我是物流仓库工长,叫钟志敏。

来公司已经有7年时间,在这几年间也见证了公司的成长与发展。我很感谢公司给我这次升职的机会,让我从普通的员工升职为工长。我将把此次升职作为一个新的起点,以新的姿态、新的境界,尽快进入新的角色,以良好业绩,回报领导和伙伴们的重托与期望。

谢谢公司领导对我的关心和帮助,让我在工作上取得成功,谢谢同事们给我的帮助,让我有了这个升职的机会。

我以后会和同事们在工作更加通力配合,争取让我们成为公司最有工作效率的团队。

### 张高勇 (第二生产部 工长)

各位领导、同事,大家好,我是来自生产部外壳加工的张高勇。

本次的晋升要感谢公司、部门领导对我的细心栽培与认可,在工作中的耐心指导使我一步步成长。同时也要感谢身边同事们的鼎力支持。

自进入公司以来,看着公司一步步壮大,我感到非常自豪与喜悦,同时充满激情与斗志。在公司工作的几年让我感受最深的一句话就是:“以积极的心态去专注你想要的目标,立即行动,在行动中用一颗感恩的心去对待身边的人和事,坚定自己的梦想,你就一定能够得到你想要的结果。”



### 李华瑜 (第四生产部 工长)

大家好,我叫李华瑜,是第四生产部的工长。

从2010年10月入职到今年4月被任命为工长,我很感激公司给我这次升职的机会。感谢6年间各位领导的悉心栽培和严格要求,感谢同事们的支持。

在以后的工作中,我会严格要求自己,改进我的不足之处,努力学习专业知识,配合好各部门的工作,团结和爱护员工,创造一个和谐的大家庭。在今后的的工作中我会努力提高自身管理能力和业务水平。和组员一起不断改善现场的作业环境,打造魅力物流生产线。



### 严洪岗 (第四生产部 系长)

大家好!我是第四生产部的严洪岗。

首先,我要感谢第四生产部的科长、系长以及各位同事对我的关心和认可,感谢一直鼓励和支持我,并且在最需要帮助的时候,帮助我、点拨我的陈文军部长。我一直记得他说过的一句话,用人格魅力去影响自己的部下,而不是用权力。

2010年9月20日是我来加特可广州上班的日子,看着公司蒸蒸日上,自己也无比自豪。每逢看到日产车在旁边经过时,我都会自豪地告诉朋友,这车上的CVT就是经过我的手的。

最后,我将会在未来的工作中把这份感谢与感恩化作行动,不断提升自身的职业素养,在公司、部门做大做强的道路上,发奋做得更好。



### 王成 (市场品质部 工长)

我是来自品质技术中心市场品质部的王成,市场品质科的主要工作是市场回收品调查,大致分为两大块:分解组和测试组,我所负责的是分解调查的工作。

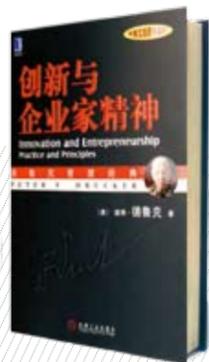
对于这次晋升,首先我要感谢上司的信任和培养,感谢各位同事的支持和帮助,是你们给了我力量,让我更进一步。在加特可广州已经6年多时间,不仅见证了公司的飞速发展,更见证了我们部门的变化。在这几年里我感触最深的一句话是:“不论任何事,只要设定一个目标并通过努力去实践,就一定会得到你想要的结果。”

在今后的的工作中,我会始终围绕公司的企业理念,创造良好的团队氛围。也希望大家一如既往地支持市场品质科的工作。



# 好书推荐

## 1 中高层管理者的必读书籍



《创新与企业家精神》  
作者：[美]彼得·德鲁克

人人都知道创新的重要性,激烈的竞争,瞬息万变的市场和技术已经让人们对此深信不疑,但关键问题是,该如何进行创新呢?创新是每位中高层管理者的职责,它始于有意识地寻找机遇。如果你懂得在哪里以及如何寻找创新机遇,你就能系统化地管理创新;如果你懂得运用创新的原则,你就能使创新变为可行的未来。这就是德鲁克在《创新与企业家精神》一书中为我们揭示的重点。

如何寻找创新机遇?将创意发展成可行的事业有何原则和禁忌?什么样的政策和措施才能使机构成功地孕育出企业家精神?具有企业家精神的机构如何组织和配备人员?如何成功地将一项创新引入市场、赢得市场?德鲁克在该书中,首次将实践创新与企业家精神视为所有企业和机构有组织、有目的、系统化的工作,并与读者共同探讨这些问题的答案。

本书畅销31年,被翻译成多种语言,并被比尔·盖茨等成功企业家奉为案头书,被誉为对未来产生重大影响的经典之作。

## 2 人人都能成为管理专家



《目标》  
作者：[以]艾利·高德拉特/[美]杰夫·科克斯

《目标》用洗练的小说笔法,阐述了作者独创的“TOC制约法”,通过对工厂实施TOC之后,从危机四伏到逐步化险为夷,进而否极泰来这一过程。引人入胜的叙述,带出许多企业管理的基本法则。

作者高德拉特博士是以色列物理学家及企业管理大师,TOC制约法的创造者。该书大胆借用小说的笔法,说明如何通过近乎常识的逻辑推理,解决复杂的管理问题,结果一炮走红。继《目标》之后,高德拉特相继出版了《绝不是靠运气》《关键链》和《仍然不够》三本企业管理小说以及数本TOC制约法理论专著,在全球各地引起了强烈反响。

这本类小说的管理学书籍吸引了许多不同寻常的赞赏者——《经济学家》《生产工程学》《会计时代》等刊物都对这本书给予了极高的评价。英国管理培训顾问公司所做的阅读习惯调查显示,经理人购买许多企业管理图书大都是为了炫耀,但是,他们真正从头到尾读完的书中,都有这本《目标》。

## 3 聪明人的信息整理法



《如何有效阅读一本书》  
作者：[日]奥野宣之

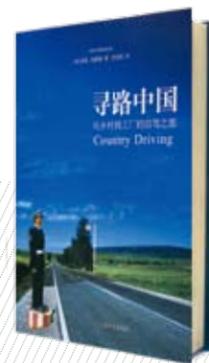
你会做笔记吗?你的笔记有章法可循吗?你怎样记,决定你记得怎样。《如何有效阅读一本书》会教你如何用一本笔记将书中的精华用最高效的方式整理记录下来,只有记得好,才能记得牢!

随想笔记:自由记录,信手粘贴,将枯燥笔记化为创意之源;聪明人的购书清单:激活日常求知欲,不落入营销陷阱,掌握选书主动权;“葱鲷火锅式”摘抄法:摘抄与评论交替进行,加深记忆理解,让原创思考遍地开花。

不止笔记,从选书到购书,再到笔记的分类检索与文具的巧妙利用,读书的过程中处处皆学问。传媒业出身的奥野宣之创造的一元化笔记读书法涵盖了从选书、购书、读书、记录到检索以备重读这五个步骤,提供了一整套科学、高效的读书方法。他的信息整理术和智慧创造法在商务人士中大受欢迎,该书累计销量超过50万册。

有趣的是,奥野宣之不管是工作还是兴趣,都坚持使用笔记本记录,这种生活方式在NHK和TBS电视台的节目中播出后也引发了热烈反响。

## 4 带上书本去旅行



《寻路中国》  
作者：[美]彼得·海斯勒

《寻路中国》并不是一本传统意义上的旅行指导书籍,更像是数篇娓娓道来的人文故事,用朴实的文字将所见所闻记录下来,深入观察,通过普通家庭、生活场景的变化,勾起人们去旅行、去当地看一看的欲望。

作者彼得·海斯勒是《纽约客》驻北京记者,该书讲述了他驾车漫游中国大陆的经历。书中有几条不同的线索:首先叙述了他由东海之滨沿着长城一路向西,横跨中国北方的万里行程;另一条线索集中讲述了一条因中国汽车业的高速发展而发生巨变的乡村,在这里,他特写了一个农民家庭由农而商的变化经历;最后,则是中国东南部一个工业小镇的城市生活场景。

书中所描述的这种由农而工而商、乡村变身城市的发展历程,正是1978年改革以来中国所发生的最重要的变化。该书也试图通过普通中国人的经历来展现中国变革的实质,著名记者柴静曾评价该书写出了她熟视无睹的中国和那种亲切的酸楚。这种深刻也是时下任何一本旅行畅销书都无可比拟的。

# 炎炎夏日，你“心理中暑”了吗？

炎炎夏日，不仅容易让人感到精神疲乏，心情也很容易随之变得烦躁不安、焦虑易怒。

这样的案例很多。最近就有个朋友过来抱怨，说她近来常常莫名其妙地情绪烦躁，那天她打车想让司机师傅来小区楼下接她，可是司机偏不过来，她就和司机发生了一些小争执，结果本来是打算参加一个朋友的生日聚会也没心情去了。

有时候她也会突然对什么事情都不感兴趣，对人极度缺乏耐心，往往是和对方多说几句话就觉得甚是烦躁，总是忍不住挑事。

要知道这个朋友是出了名的好脾气，怎么会变成了这样？后来经过了解才知道原来她“心理中暑”了！

相信很多人都听过因为天气炎热而引发的身体中暑，却很少有人听过高温会导致“心理中暑”。“心理中暑”是指在炎热的夏季，大约有10%的人会出现情绪、心境和行为的异常，医学上称为“夏季情感障碍”。

## “心理中暑”的典型表现

普及知识前，先测试一下你是否已经“心理中暑”了：

- 一、情绪烦躁，常会因微不足道的小事，与家人或同事闹意见。
- 二、经常觉得内心燥热，头脑不冷静，无法安心去思考一个问题，经常丢三落四忘掉事情。
- 三、心境低落，对什么事情都不感兴趣了，觉得日子过得没意思，此种情况清晨稍好，下午变坏，晚上更差。
- 四、行为古怪，常会固执地重复一些生活动作。
- 五、身体上伴有头胀痛、胸闷、心跳加速和睡眠不好等症状。

## 为什么会出现“心理中暑”呢？

原因是夏天天气越来越热，使得我们的睡眠质量不高，从而导致情绪不佳。

另外，天气越来越热，不动都会出一身汗，更何况运动了，所以很多人不太愿意出去锻炼；平日有散步，或是慢跑习惯的人也宅在家，长期闷在室内更容易患上“心理中暑”。

特别是对于上班族来说，长期待在室内，开空调致使空气不流通，特别容易出现情绪不好，心情

低落等现象。

## 解决“心理中暑”有良方

如果确定自己“心理中暑”了，有以下几种解决措施：

- 一、自我心理降温。俗话说：“心静自然凉”，当出现烦躁的情绪时，听上一会儿轻音乐，或是静坐沉思，闭上眼睛想象森林、蓝天、大海、冰雪等令人感到凉爽的情境，为自己的心灵吹风纳凉。
  - 二、保持乐观与宽容的心态。遇到不顺心、不如意的事情时，切忌暴跳如雷，最好的方法是深呼吸倒数十秒，让自己先暂时冷静一下，等冷静过后你再看这件事情，就不会觉得异常愤怒了。
  - 三、注重劳逸结合。夏天炎热，应该把活动移至室内进行，例如游泳、滑冰等运动，不仅可以增强耐热能力，而且有利于疏解内心压力。
  - 四、早睡早起。夏季昼长夜短，于是很多人睡觉的时间越拖越晚，及时调整自己的生活节奏，睡前不玩手机，养成早睡早起和午休的习惯，有规律的生活习惯是保证心情舒畅的不二法门。
- 最后，为了世界和平，当我们想发火的时候，先闭上眼睛，在心里默念：“世界如此美好，我却如此暴躁，这样不好、不好！”许多问题都会迎刃而解啦！

