

总第4期
2017年3/4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：020-8226-7338-263 传真：020-8226-7002

网址：www.jatcochina.com

目录 CONTENTS

卷首语 01

02 透视

02 加特可广州工厂洁净度活动介绍

对话 10

对话中野副总 10

12 要闻

- 12 加特可广州荣获最佳雇主表彰
- 13 CSTD企业学习项目设计大赛金奖
- 13 爱心献血社会贡献活动圆满结束
- 14 环保宣传进社区活动顺利举行
- 15 旧物·一元爱心捐赠活动正在火热进行
- 16 欢乐开跑广州马拉松

热点 17

“同心逐梦载誉前行”2016年忘年会 17

24 风采

- 24 在与对方的交流中成长
- 26 归任致辞
- 29 新春书画展作品赏析

娱乐 31

主办：
加特可（广州）自动变速箱有限公司

编委会：
王莎丹 李洁 黄媛
杨国枝 黎欣
张瑞琼 王媛媛 万华飞
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：
020-8226 7338

投稿邮箱：
zhenggao@jatcochina.com

设计印刷：
东莞市昌龙印刷品有限公司
www.neikan.org

您可以登陆
www.jatcochina.com
加特可（广州）外部网站浏览

全员绷紧品质这根弦

作为专业制造厂商，持续获得客户信任的最终得靠质量说话，以产品占有市场，让品质愉悦客户。

品质就是企业的命脉，产品的品质不好，就会失去市场；没有市场，企业就失去生命。作为企业员工，必须树立良好的品质意识，具有提高产品品质的决心和愿望。“产品的品质是生产出来的、设计出来，不是靠检验出来的，第一时间就要把事情做好。”这不是一句口号，这很好地体现了产品质量的预防性，如果不从源头上控制品质，将很难控制产品的质量。一切以客户为中心，把自己当作客户，把自己看成是下道工序的操作者，把自己视为产品的消费者。这样，在工作当中就会自觉绷紧品质这根弦把工作做好，所有人都把工作做好了，才能保障产品的品质。

如今，汽车市场逐渐成熟，客户目光不再聚焦价格，转而重点关注产品品质。能够长久立足市场，进而成长为行业引领者，靠得就是价格合理且品质过硬的产品，历数世界知名品牌，千秋基业依仗品质制胜。

诚然，品质不是一个人、也不是一个部门的功课。品质管理是全员的、全公司的，“品质始于教育，终于教育。”这需要各部门、各流程之间有效配合，需要各位“齐心协力”，并根据市场需求、客户反馈，进行信息共享交流，及时整改提升品质，以追求实效，这是加特可人奔跑的方向，也是加特可制胜市场的法宝。

加特可广州工厂 洁净度活动介绍

FY15年10月开始实施洁净度活动，由部长为评价专家、改善对象工程的工长担任改善担当，以夹杂物评价表作为基准，通过每月不断改善来提高评价点数，定期召开评审会、分享改善事例、解决共通课题和专有课题的活动。

FY16年9月通过大家的共同努力，经过专家及领导的大力支持，加特可广州场区内的洁净度活动品质意识得到了显著提高，并在全员中实现了活动对象扩大化。

活动向供应商展开，相互借鉴学习指导，从源头上提高了夹杂物管理水平。

1 洁净度活动的主旨

为了减少因夹杂物引起的客户投诉，作为可信赖的制造商，全球各据点都在实施夹杂物低减活动。

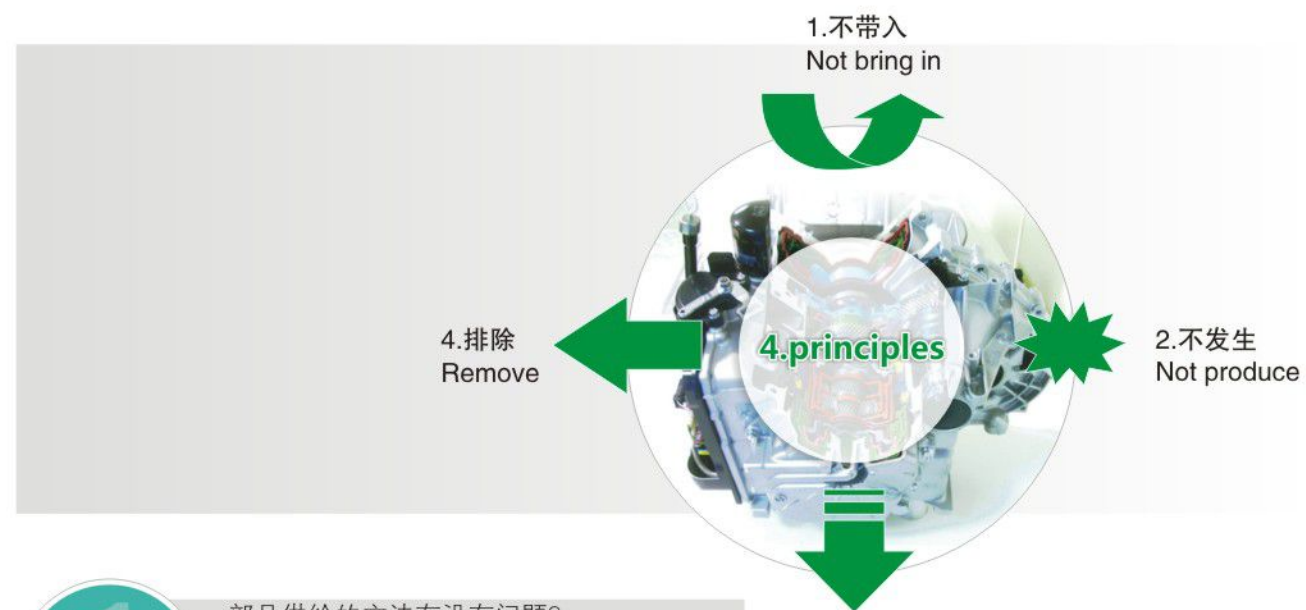
加特可广州也在全力打造有魅力的工厂，为员工创造出整洁、干净、舒适的工作环境，通过各部门领导的重视与参与，取得了显著的效果。

魅力的JATCO,整洁、干净、舒适的工作环境是我们洁净度活动的初衷，当然也需要大家不断提高夹杂物水平意识，维持与改善！

2 夹杂物对品质的影响

夹杂物对品质的影响是多方面的，譬如会引起CVT漏油、车辆抖动、加速不良、换挡不良、车辆熄火、无动力输出等等不良。

3 夹杂物排除4原则 [Remind]



- 1 不带入**
 - 部品供给的方法有没有问题？
 - 能够防止异物（异物→手→部品）带入吗？
 - 脏了的手套、无尘纸是否有更换？
 - 脏污容器、工具不使用！

- 2 不发生**
 - 组装发生毛刺工位改善
 - 搬运中发生夹杂物的部位改善
 - 去除容易脱落产生夹杂物的部位

- 3 不堆积**
 - 坚决按照既定的清扫频度定期清扫
 - 加工场所周围不放异物
 - 台车轮子附着了异物不能放置不理
 - 地面附着的异物不能置之不理

- 4 排除**
 - 积极做防止异物混入的改善
 - 吸尘等设备的定期点检及规范书的设定
 - 橡胶手套的管理基准
 - 发现夹杂物马上去除

16mm²的夹杂物能让1t以上的车辆不能启动。

为了彻底的杜绝夹杂物带入的可能性，加特可广州的小伙伴们针对生产现场进行了一系列的改善，这里举几个比较简单的例子。

改善事例

事例一：将生产线地面涂白



改善前

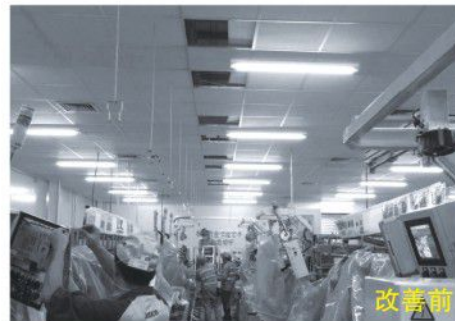
地面是灰色，落地品不易发现，不易看出地面是否有脏污



改善后

将地面涂成白色，有落地品或地面有脏污时能够及时发现

事例二：增加照明度



改善前

电灯照明度不够，平均只有200左右，小部品不易确认，并且伤视力



改善后

增加灯管，平均照明度达到450，更容易确认部品

事例三：备品柜管理位置变更



改善前

FK所有线的备品都放在控制阀管理，进出人员加多，易将夹杂物带入



改善后

将备品分给各线别自己管理，减少人员的进出

事例四：部品盒改善



改善前

纸质标签，易破损产生夹杂物

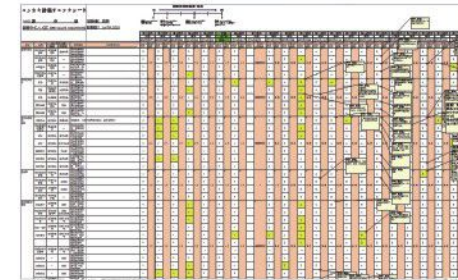


改善后

激光刻印，不会有夹杂物产生

事例五：夹杂物意识提高

改善前



夹杂物基准只有电脑才可以看到作业人员接触少理解度低。现场针对各工程夹杂物做了什么对策作业员很模糊。

改善后



将夹杂物活动基准以看板形式揭示在现场，每班向员工展开说明1、2条，让全员重视现场各个工程的夹杂物管理项目提高夹杂物意识。



全员上班时确认自己的着装，提高全员夹杂物意识。

改善事例

垂帘门

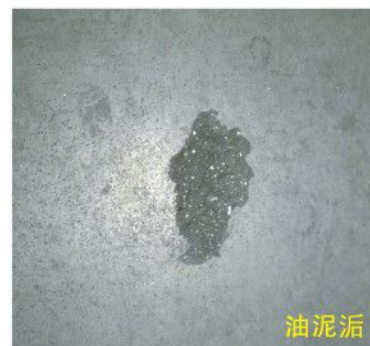
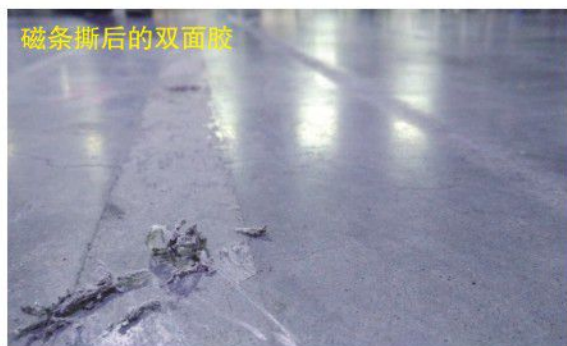
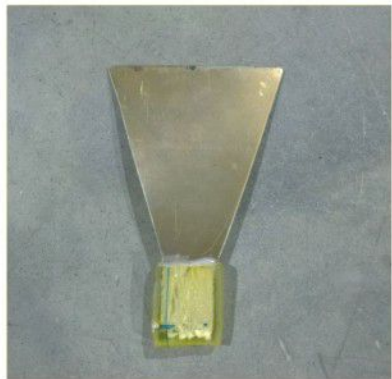


自动卷帘门



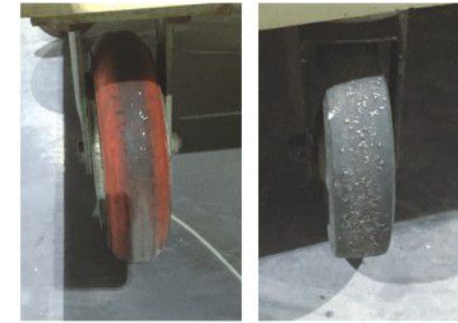
进出增设自动门，防止喷丸飘散至工厂空中。

事例六：清扫事例



事例七：针对台车轮子（风火轮）更换结果如下

改善前



改善后

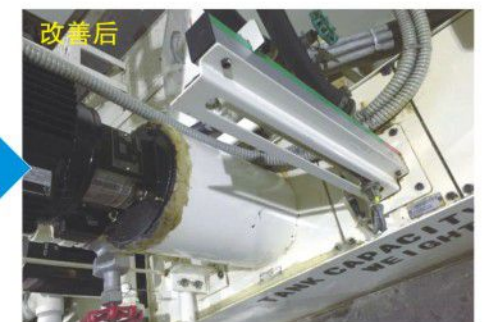
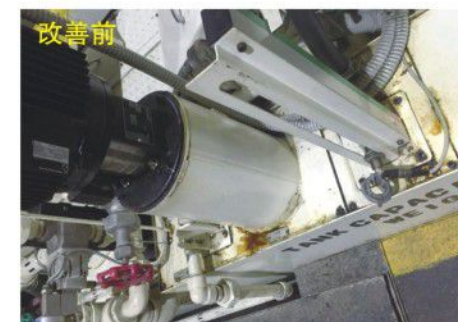
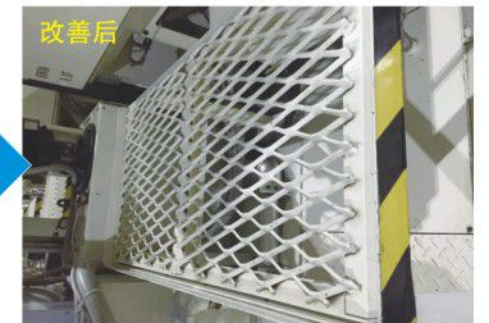
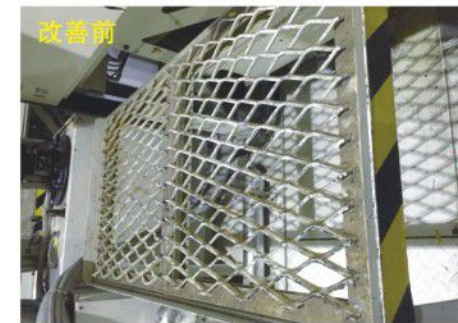


台车轮子污垢较多，将夹杂物带入现场的几率较大，严重影响了CVT的生产品质

通过风火轮的更换，台车轮子干净整洁，防止将夹杂物带入现场，提高CVT的生产品质

结论：从跟源上杜绝因轮子将夹杂物带入现场的可能性

事例八：对现场设备进行清洁作业，维持设备干净。（实施例子-现场清洁作业）



4 品质感受



第二生产部 曹海权

我是第二生产部控制阀加工线的曹海权，主要负责在洁净度活动中，制定相关的基准，指导全员按照基准实施，引导大家维持现场的洁净度。

洁净度活动的开展减少了夹杂物的带入、有效的阻至夹杂物的发生、生产线整体变得更加整洁、流畅。全员的品质意识得到提高、有效的去改善提高了产品的品质。

虽然在前期推进洁净度活动时遇到很多挫折，但在领导和相关部门的齐心协助下，洁净度活动评分从FY15年6月份的2.0分提升到FY17年3月份的4.71分。在洁净度活动中更加让自己去重视夹杂物，极为细小眼睛都无法识别的夹杂物（0.0225平方毫米）对我们变速箱都有致命的品质影响，对现场夹杂物的发生，必须要从发生源去改善才能更好的杜绝夹杂物。



品质保证部 张家林

首先，代表加特可广州洁净度事务局，向活动的每一位成员真诚的道声辛苦了，不论是实行部门还是支援部门感谢大家对洁净度活动一如既往的支持与帮助。

我是FY16年6月份从领导手中接过来该项活动的，一路走来得到了领导诸多的指导以及伙伴的大力协助，自己也成长了不少，在这里也很感谢他们。

今后洁净度活动会作为一个长期推进的活动，魅力JATCO、魅力加特可广州，我们的路还很长，我已准备好和大家一同前行对“夹杂物”说NO!对夹杂物零容忍我们一起加油吧!



第三生产部 罗志锋

洁净度活动是15年10月在全公司范围内正式开始，而早在8月份喷丸线就成为首批夹杂物活动的试点区域。从开始的迷茫到对活动内容的逐步了解，实施后效果非常明显，现在生产品质明显的提升，夹杂物含量相比活动前降低10倍，并且一直保持得很稳定!

在我个人来看夹杂物活动有两点是非常不错：一、人员意识明显转变，非常注重生产活动过程的细节，确保生产过程的品质；二、生产现场环境、5S改变很彻底，职场变得干净、整洁、简单，让人感觉很舒服。

通过夹杂物活动，整个生产团队的素养明显提升，生产顺畅，品质也很稳定，管理工作变得很轻松。现在已将喷丸线的夹杂物活动的理念已经运用到其他生产线上，目标是打造品质稳定、生产顺畅、客户信赖的魅力生产线!



采购品质科 谢夏芬

从2016年10月份开始参与到清洁度活动中来，首先是自己对CVT油路机能、夹杂物管理的重要性和夹杂物控制方法的认识和理解得到了提高，而这些知识，在推进和指导供应商的清洁度管理中起到了重要作用。其次，在活动中加强了与各推进部门的工作交流，对T-E-A-M的理论也获得了更深的渗透。

在清洁度活动推进后，每一次参与现场评价学习时，都能明显感受到工厂更加整洁明亮、基准化更加完备，对我们生产的CVT产品的品质也更加安心。对于供应商来说，在活动中学习到了加特可广州的清洁度活动体制和改善案例，并得到加特可广州清洁度专家的现场指导，不仅提升了供应商的夹杂物控制意识，同时构筑了供应商与加特可广州社内交流的桥梁，促进了供应商与加特可广州在清洁度管理和产品品质提升方面的共同成长。



第一生产部 严善

在16年公司大力洁净度活动的开展中，通过领导们的大力重视与参与，取得了显著的效果。通过开展夹杂物活动，不光弥补了自己在夹杂物方面知识的空缺，同样也能带领下属一起开展活动，提高产品品质的同时同样也提高了员工的品质意识。同时，作为夹杂物的先行者，也能将自己过往好的改善经验展开到组内或者其他线别、其他据点，通过相互沟通学习，达到共同提高品质的目标。活动还组织大家参观了加特可日本各工厂的状况，及了解其他据点相互交流标杆管理和相互之间经验的机会。

自我感觉在工厂洁净度的维持管理方面做得较好，评价分数基本上达成目标。



第四生产部 善林

FY16年度在公司打造魅力工厂的同时，生产部门推进了洁净度改善活动。第四生产部物流区域的洁净度活动在各级领导的重视和指导下推进改善，取得了一定的成果。

通过1年的学习与改善给了我很大的感触和认识：首先通过学习和推进洁净度活动，作为物流的相关人员，首先让工长、监督者对夹杂物管控有了新的认识，向更高的目标努力并在现场积极的寻找改善课题，也将这一活动渗透到了全组员，提升了全员对夹杂物的认识。推进洁净度活动在提升产品的同时，也在改善推进中提升了物流的夹杂物防止能力，在后续对应后工程及客户方面能力有了明显提升，通过1年的学习与改善，组内取得了一定的成果，组员夹杂物防止能力也得到了提升，对洁净度活动推进增强了信心。



时间：2017年3月2号
上午10~11点
地点：QTC200会议室
人物：中野副总经理
天气：晴
主题：执着的必胜信念

对话中野副总

Q1: 首先想请中野副总简单的用一句话介绍一下自己

喜欢汽车的大叔，哈哈~

Q2: 在新产品的开发、实验的过程中一定会遇到种种的失败吧，在失败的面前中野副总您是怎样实现自己突破？又是怎么去实践“对结果的渴求，不放弃”这一点呢？

在遇见失败的时候我首先会关注的就是纳期，必须要意识到，什么时候一定要完成，注意这个时间点，在这个时间点之前完成。如果没有意识到纳期，就会给客户方带来困扰。其次就是明确在这个纳期之前要改善的点在哪里，逐步的将其击破。最后就是直面失败这个现实，对我来说我是处在统括的位置，在我的部门或者小组内，不管责任在谁，我都会承担起所有的责任向对方很认真的道歉。然后去到现场，联络现场相关的人员并告诉他们我想要修改的地方，想要怎么修正，要注意哪里等。

“不好意思，是我们的想法出现了问题，对于这部分的对策，我们想要这样修改……”，诚挚的道歉和说明是很重要的。开发的工作虽不处于责任者的位置，但设计上的细小差错可能就会为工厂带来很大困扰。所以遇到失败的时候我都会去到工厂“发生这样的错误十分抱歉，我想要您进行这样的修改……”当然这只是我的做法，别人怎么样做我就不清楚了。

作为领导，有时候根据不同的情况，在自己、部门、小组和不同团队中，必须要意识到自己是领导，自己身上担负的责任。道歉只是一方面，最重要的还是在纳期给得出结果，在出现错误的时候更要清楚并遵守纳期，为此采

取什么样的方式则另行讨论。这时清晰的致歉和说明是最重要的。

Q3: 在中野副总您的工作生涯中一定遇到过需要“最后再奋力一搏”这样的事例吧，能不能举一个印象深刻的事例呢？

这种事例一般都是以失败告终（笑）。印象最深的就是自己提案的一个很想要做的项目，想要和公司董事人员进行汇报，或者要对项目整体进行汇报的情况下，我会去到决策人那里直接和他沟通，借这个场合将我认为是要做的事情整体的进行汇报。不知道大家有没有听说过沟通交流上的一个统计，就是说如果将表达方式划分为百分比进行评估的话，用邮件以文字和语言的形式只可以传达7%，电话的形式的话会多一点38%-45%之间，面对面的话才能准确的将剩下的55%传达给对方。我认为面对面的对话和不面对面的对话得出的结果是不一样的。像前面说到的，最好去到现场，和当事者面对面的交流。不在一个地方当然就会很麻烦，但是当你感到只有这样做才可以，或者有些不好的趋势是就请立即行动，我认为这是最重要的。

Q4: 在开发实验的过程中一定有许多不同公司、不同国籍的人员一起参与到项目中去的情形，相信在研发CVT7 W/R的过程中中野副总也和加特可广州的同事们有过合作，您认为在相互合作中最重要的是什么？

CVT7 W/R量产之前我还没有到广州担任加特可广州品质技术中心的中心长这一职务，但是因为项目中有些重点的事项需要现场确认，所以我当时一年大概有3-4次出差来这边，到现场去实地的去看、向别人进行说明，这种方式也会更加的直观，大家也会更容易认识到问题的所在。但实际来到广州的工厂，我才发现不管是日本出向者也好，中国的同事也好。大家根本不知道我是谁，直接指示他人要怎样去做更是不可能的事情。所以我第一次来到这

里的时候就从我叫什么名字，什么职务，来这里做什么等等为开始向大家自我介绍。就因为这样，我在正式到品质技术中心就任前就认识了许多广州这边生产部的同事。在进行CVT7 W/R开发时，得到了大家很大的理解和支持，在我看来谦和的同别人打招呼是十分重要的。特别是试作品在工厂里试作的时候，我向大家说明，这是之前在加特可全球任何据点甚至日本都没有做过的机种，也是第一次在海外试作。和大家说明后大家所表现出的干劲，给我留下很深的印象。

Q5: 关于打破组织壁垒这一点，您有什么好的意见及建议呢？

我认为有两点内容。首先，有一个大家都一致认可的目标是最重要的，其次就是大家每个人在各自的领域中成长为专家。并不是说我是处于这个立场才这样说，而是因为考虑到这个立场，才这样说。我一直从事的都是项目统筹的工作，在项目开发的领域，可谓一个专家，但在零部件的选择上，一定程度上我要了解采购的工作方式，市场品质也一样，主要是为了应对市场上的不良，只有了解透彻，才能了解谁以什么形式去做最合适，只有这样才能达到充分有效的调配人员。在我看来专家就是在自己理解的基础上，也能让其他的部门也明白。所以这就要求我们要有成为专家的意识，时刻带着目的去做事情。成为专家，并不是说只要做好这些，还有许多要做的事项，但这应该是最开始的一步。

然后就是有效的使用上级，比如说就这个问题我要找担当者确认，想让他做些改善，这时候我就会找到加藤副总，先和他进行说明，然后再麻烦他指定合适的担当者。我之前在日本的时候也会根据工作的需要拜托相关的领导给予协助，这样的话在业务推进的时候就会顺利很多，这样的实例有很多。在我看来这也是专家的一种工作方式。

总结来说就是，同一个目标、目标意识和自己成为专家。

加特可（广州）获得CSTD企业学习设计大赛金奖



2006年11月初，加特可广州参加了由中国人才发展社群组织的CSTD企业学习设计大赛，经过1个月的线上评选最终从160家知名企业中脱颖而出进入12月1日的CSTD广州赛区，学习大赛秉承“公益、公开、公正”原则，除了邀请一些资深业界专家作为评委，还有1200多名学习专业人士担任大众评委，共同打分现场评出最终获奖名单。

路演项目共计18个，加特可广州的参赛项目为《进阶培训体系项目》，在路演的15分钟内，详细阐述了项目前的需求分析，业务部门支持，项目中

的学习内容设计，学习方式匹配，项目后的学习效果转化，业务绩效支持等，展现出企业学习设计真正有效的方法论，而加特可广州作为唯一一家日企，在整个过程中充分体现了严谨的逻辑思维，得到了专家评委和大众评委的一致好评，最终以12.39分的优异成绩获得金奖。

这次大赛也充分体现了T-E-A-M中E的精神，走出去了解客户和其它企业优秀的学习项目设计，同时让其它企业也进一步了解我司对人才培养的重视，提高我司的知名度。



爱心献血社会贡献活动圆满结束

12月14日，加特可广州联合广州血液中心在加特可广州研修室举行了爱心献血社会贡献活动。活动得到了64名员工的积极报名响应，因时间等原因，当天46名员工成功献血，累计献血量超18000毫升。

此次爱心献血活动是加特可广州今年新企画的社会关怀领域活动，广州血液中心协助提供了献血专用宣传资料并在当天派驻了献血专用巴士。在爱心献血现场，采血工作人员对前来献血的员工进行详细的献血说明和献血前健康状态征询，对符合献血条件的严格按照规定抽血，并发放献血证书和纪念品。

此次爱心献血活动，不仅让员工对献血知识有一定的认识，也展现了员工关心社会、服务社会的精神风貌。参加献血的员工纷纷自豪地表示：“参加无偿献血活动非常有意义，既能促进自己的身体健康，也分享到关爱社会、奉献爱心带来的快乐”，“感谢公司提供这个爱心献血的平台，以后还会多多支持这样无偿献血献爱心的活动”。今后，加特可广州将继续在每年不定期组织爱心献血活动。



欢乐开跑广州马拉松

2016年12月11日第五届广州马拉松赛在花城广场南广场和海心沙北桥头交界处开跑，约有来自43个国家的3万余人参加了本次马拉松。

在沢井总经理的号召带领下，加特可广州的日方出向者们也报名参加了本次马拉松。其中8人参加全程马拉松，1人参加半程马拉松，全员均在规定时间内完成了赛程，并取得了理想的成绩。特别是沢井总经理，去年香港马拉松记录5小时50分钟，本次广州马拉松5小时14秒就跑完了全程，取得了很大的进步。

为了给参加广州马拉松的伙伴们加油鼓气，加特可广州志愿团也一早到赛道边，在显眼的有利位置为经过的伙伴们呐喊助威，大家都为伙伴们Aspiration to win的精神感动。活动后，大家一起在花城广州留下了欢乐的纪念合影。



加特可广州荣获最佳雇主表彰



近日，由省企业联合会、企业家协会主办的第六届南方雇主圆桌对话暨最佳雇主颁奖典礼在广州鸣泉居举行，大会公布了2016年度“广东省最佳雇主”、“广东省好雇主”榜单，其中，加特可广州凭借温馨如家的企业文化、重视人才的观念及积极履行企业社会责任等荣获最佳雇主称号。

据了解，本次活动评委会由省总工会、人社局、媒体记者以及专家学者等组成，依据广东省最佳雇主、好雇主评比参照标准，从企业的稳健发展、依法用工、劳资协调、人文关怀、社会责任等方面进行打分，再通过实地抽查、第三方评价、专家组终审等严格评审，评选出本次活动的“最佳雇主”、“好雇主”。企业负责人、人力资源总监/经理、企业维权顾问团律师，各大行业协会及地市企业联合会有关领导及媒体等250人出席了会议。

旧物·一元爱心捐赠活动正在火热进行中

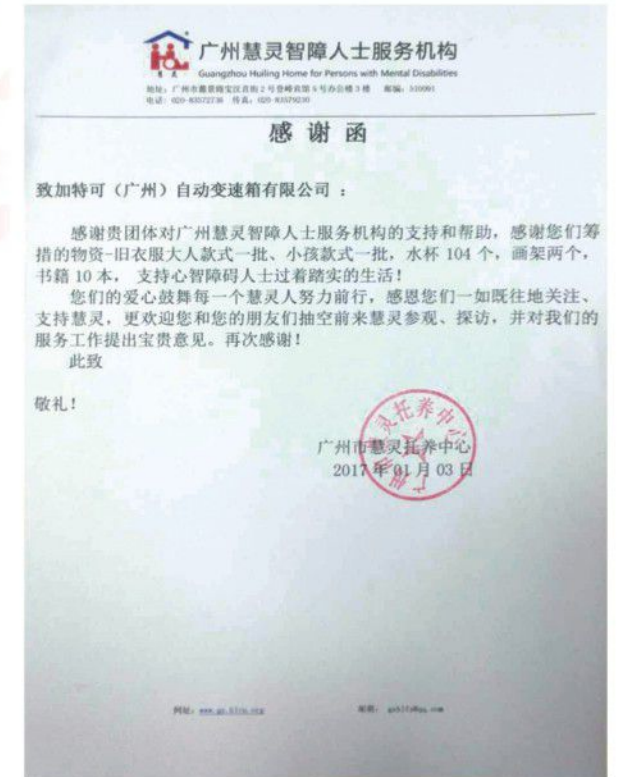


来到人间还那么短促，
怎忍心让他们匆匆离去，
病痛折磨，生命在枯萎。
人小力量也小，
注入你的爱吧，
让他们能感受到来自你的温暖！

在新年将至的12月，为了向每个在病房里的儿童送上一份温暖，让孩子们接受来自社会的爱，来自社会的关怀，“温暖寒冬，驱走病魔”2016年爱心温暖送捐赠活动在加特可广州内开展，现正火热进行中。

此次爱心温暖送捐赠行动与去年一样，为期一个月，旧物捐赠征集主要是冬衣、书籍、文具类等。一元捐赠款项将用于购买温暖3件套，围巾套装（35元/份）、爱心公仔（45元/份）、毛绒帽子（60元/份）。捐赠活动得到了很多爱心员工的大力支持与积极参与，虽然倡议是一元捐购，捐购100元，捐购50元的也很多；还有络绎不绝的员工，来询问能否直接捐赠围巾、玩偶等，在得到肯定回复后，还特意购买专用的衣物包装袋打包好拿到现场捐赠。

寒冷的冬天，白色的病房，消毒水的味道，戴着口罩的孩子，他们每天和病魔搏斗，每天在坚持着。我们希望通过此次爱心温暖行动，带给更多在病房里的儿童冬日的温暖，也希望通过爱心温暖行动，传递正能量，让爱充满加特可广州。



幸福社区、绿色社区-加特可（广州） 2016环保宣传进社区活动顺利举行



为推动环保和垃圾分类知识的宣传普及，让更多的人了解环保，支持垃圾分类，12月17日，加特可广州协同NGO公益机构心心之家以广州著名旅游胜地沙面为基地举办了“幸福社区、绿色社区-加特可（广州）2016环保宣传进社区”的系列活动，13名热心员工及其家属、NGO志愿者11名及300多位市民主动积极参加了此次宣传志愿活动。

此次活动除了以往的针对游客的环保宣传趣味游戏摊位外，还开展了扩大活动效果的环保宣传定向识途比赛。活动当日，“垃圾分类知识问答”、“考眼力，拼拼图”、“环保消防知识纸牌”、“创意DIY”等趣味摊位吸引了一批又一批游客的驻足和积极参与。环保宣传定向识途比赛的环保宣言签名等指定任务也得到了很多热心社区居民的大力

支持和参与。活动最后，NGO给参与本次活动的志愿者发放了环保宣传大使的荣誉证书。

此次活动使居民群众对环境保护的重要意义有了更进一步的了解，对参与活动的志愿者来说，也是一场非常有意义和热闹欢乐的志愿活动。



T-E-A-M One Jatco



同心逐梦 载誉前行

2016年忘年会

这次忘

年会共有来自各部门呈现的20多个精彩的节目，为了能够给大家带来更多的欢笑，从11月底各部门就开始了不断地彩排，训练。其中中塚社长、沢井总经理、中野副总经理、加藤副总经理共同表演的歌曲《荣光的架桥》，回顾了加特可广州近些年发展的历程，感动了全场的员工。中野副总经理带领品质技术中心的日本出向者们表演的歌舞《QTCs》获得了今年节目的第一名。

另外各部门的员工和上司一起向大家拜年的祝福视频等为年会增加了更加温馨的气氛。

加特可

广州一年一度的盛大忘年会于2017年1月23日在广州长隆酒店召开。共计1950人参加了此次忘年会。同时今年加特可广州的忘年会还是广州开发区工会年会的分会场，开发区工会的代表人员也一起参加了忘年会，除此以外，中塚社长也不远千里的从日本来到广州与广州的小伙伴们欢聚一堂，共享盛宴。



中塚社长和加特可广州领导祝酒



全场席开，196桌的盛大聚会



安全职场奖



V-up优秀课题表彰



优秀提案奖-提案件数奖



优秀提案奖-提案效果奖



总经理表彰-TdC原低活动



品质表彰奖



总经理表彰-构筑魅力企业



Simplification表彰





开心一刻



开心一刻





顺序依次是：(SS采购部)郑健沛、(采购品质部)区健峰、(部品采购部)徐梦颖、(采购管理部)方艳
(采购品质部)王静华

在与对方的交流中成长 ——采购部门

这次采访采购部门可以说是自从这个栏目开始以来的第一次。因为之前每次部门推荐人选都是一个组或者一个科室，可是这次要介绍的采购部门出场的不是一个人或者一个组，而是采购部每个科室的代表。这一期就让我们走进采购部，看一看他们眼中加特可的发展，采购的工

作，采购部门是怎么一个模样吧。这次采购部门接受采访的代表，有入职6年的老员工也有入职还不满1年的新人，他们告诉我他们在他们看来公司是一家充满朝气与活力的企业。公司为了员工得到成长和历练也为大家提供了多样的平台，同时领导层的人员也积极地为下属提供各样的成长

渠道，以便促进其个人职业的发展，如提供日本研修、海外出差及项目的统括等的机会给大家。他们说采购部门整体就好像是一家人，也是这种氛围吸引着他们，促进他们进步。在忙的混天暗地的时候，抬起头你会发现原来自己不是一个人在奋斗，包括自己的领导还有许多人大家都在和你一起做，甚至停下来帮忙你，这种互帮互助的氛围，让自己更有归属感。确实，环境对一个人的影响是很大的，投身在一种积极向上的氛围中一定会得到更好的成长和突破。他们说好的氛围不仅是采购内部的氛围还包括外部的氛围。

采购部的工作自然少不了和外部机构的沟通和交涉。他们认为在和客户交往地过程中，其实也是在增长自己的见识，了解其它公司做的好的地方，加入自己的方式方法并将之活用，渐渐地自己就会形成自己的风格。特别是和对方的领导层人员交流的时候有的时候总会被对方的言谈举止所折服，那个时候自己就会仔细观察对方的言行和逻辑，试图了解对方的表达方式，在工作中，人际交往中能不断地学习并提升自己各方面的能力。这就是外部促进自身进步的氛围。

作为沟通供应商和请购部门之间的桥梁，需要采购部门的每

一位都是一位“交际能手”因为卓有成效的交流、沟通是他们每一个人作为采购员所比须的基础素质。“我们的工作其实并不像大家所想象的就如平日里买东西时，你不给我便宜、不给我好的质量和服务，我就不买你的。因为我们采购的物品对质量、对工艺等的要求和严苛，平日中常见的买家和卖家交易的样子，在公司贸易的层面上是不会出现的。采购部门不仅要确保购买的价格能是最低价而且还要做到所提供的货物品质达到请购部门的要求。所以对采购来说，不仅请购部门是客户，供应商也是客户。”他们还告诉我在和供应商交流的过程中最重要也是最简单的原则就是“讲道理”，不能一副我是客户，我就是上帝的姿态，一定要站在对方的角度上思考问题。相互合作的最基本条件就是信任和明朗，而采购也一直为大家提供着这样的采购服务。

近60人的采购团队支撑起加特可(广州)整个工厂从商品请购到货品到货支付的过程。他们深知自己的工作公司的产品品质和成本息息相关。为了让更多部门使用到更好的产品，采购部门的各位一直在努力。虽然有时候他们会听到来自采购部门的抱怨，但是切实的站在对方的角度上进行协调一直是他们工作的重中之重。

归任致辞

总经理 沢井 晴美



大家好!

首先,在这三年,有机会与各位共事,共同为加特可广州的发展做出贡献,我感到非常地自豪。谢谢大家!

回想起三年前刚赴任时的加特可广州,无论是在安全、品质、成本竞争力、环境对应、人才培养、QTC体制方面都存在着很多课题,各部门间也存在着难以逾越的壁垒,加特可广州团队的力量难以被发挥。另一方面,每位员工都非常地年轻,并有着较强的进取心,回想三年前的赴任讲话,当时大家的眼中都闪烁着耀眼、自信的光芒。

值得肯定的是,在全体员工一致认同的思想意识,深入人心的决胜意识,以及技能本领的掌握,和必要资源投入等措施实施下,加特可广州取得了巨大的变革。切实加强ONE JATCO思想意识的统一和行动的开展。

让我们怀抱成为全球NO.1的AT变速箱生产厂家

的宏伟志向,描绘创建魅力企业的理想蓝图,制定实行计划,推进执行。

为创建魅力企业,挑战有效提升TdC的竞争力,以及在JEPS推进实施下,加特可广州成为集团内首家获得优秀生产线殊荣的海外据点,此外还有各种员工教育体系的构筑、全员的营业体制、社会贡献、开发、实验现地化等活动。

在One JATCO活动中,全员参与的大型运动会、大型忘年会、以及一次次感受大自然鬼斧神工和中华古老文化的员工之旅等,都给我留下了非常深刻的印象,也加深了我们之间的沟通与了解。

我为什么会在忘年会上扮演小丑、笨蛋老爷、演唱荣光的架桥?希望通过这样的形式,尽可能地将我的想法传达给大家。作为企业的总经理,我对各种目标结果承担着全部责任。同时更是向大家传达这样一个理念,我们每位员工都是企业的主人翁角。为了理想的实现,不畏惧失败,实现加特可广州成为魅力企业,坚持不懈地挑战,成功就在前方。希望传递大家实现光荣未来的前进之路。

加特可广州虽然在这3年取得了飞速的成长,但是竞争对手也并非停滞不前。如何在日新月异的中国市场中拔得头筹,实现理想,离不开我们自身的努力付出。我虽然卸任加特可广州总经理的职位,但是今后也会在日本总部继续支援加特可广州的成长。所以,今天在这里,不会和大家道别。

今后也请继续一起加油。谢谢大家!

开发部 齐藤 让



大家好!

我是开发部的齐藤让。

继日本国内出向(马自达&加特可工程公司)后,我又一次在广州开始我的出向生涯,这也是我第一次国外出向。三年半的时间,多谢大家的照顾和关怀。

回顾过去的三年半,以加特可广州为中心的全球的伙伴们为向着为台湾客户开发的搭载CVT的车型,量产成功了。非常感谢大家。

- 日产:西玛、蓝鸟...with Jatco&加特可广州开发
- 启辰: T70、T90
- 风度: MX-6 ... with加特可工程&加特可广州开发
- 东风裕隆: Luxgen S30 with 加特可韩国&加特可广州开发

说起在加特可广州的感受,和其他在中国的日企不一样,加

特可广州有一支清晰地汇报路径,这是我认为特别值得提倡的流程。(其他公司会有中国人和日本人分别来汇报的情形,效果会很混乱)希望大家能将这个作为传统传承下去。

最后毋庸赘言,中国是世界上最大的市场,也是激战区。中国的成长和加特可全球的成长息息相关。让我们已更高水平的工程和出色的商业人为目标,获得更高的机会、为不断提供高水平的商品,成为值得信赖的企业,继续在中国市场持续成长。

采购部 砂沢 忠司



大家好,我是于17年4月1日归任的砂沢。2年的时间真的很短暂,但感谢大家所给予的帮助。

我在这边担当的主要的业务是被称为“THANKS”的活动,就是通过现地对购入部品的改善达到原低的目的,所以,我的工

作中去到为我们提供部品的供应商那里访问的时间比较多,和各位的交流机会比较少,这是我比较遗憾的事情。

这两年间给我留下深刻印象的就是加特可广州的各位不管是工作上还是生活中努力奋斗地样子。对于一家公司来说加特可广州还很新,大家也很年轻,需要积累更多的经验,我想如果大家持续这种姿态的话,一定可以成为全球第一(加特可集团内)。

我也是第一次在这样的大都市生活,车子很多,高楼大厦也

很多,这是一座充满了活力的城市,我也感受到周围人们温暖、亲切的问候。另外就是,我对中国空气的恶化感到十分的担心,但是偶尔出现的“广州蓝”也是很干净的。就是一到夏天好热呀……

归任后我会回到富士,和以往一样我会进入采购部门从事购入品品质提升相关的工作。今后,我也会尽我所能来支援加特可广州,和大家一起加油。两年来真的很感谢大家。

工务部 村山 诚二



大家好，我是工务部的村山。三年半的时间，真的很感谢大家的支持和协助。

加特可广州年轻的力量真的十分的了不起，我相信今后一定

会更加的繁荣。

回顾在加特可广州的生活，在这里我经历过很多的第一次。

第一：工作上第一次来到日本京都以外的地方。加特可广州是我第一次单身赴任而且是在日本以外的据点的工务部工作，与公与私都是崭新的开始，这就是我在广州的生活。

第二：春节、结婚仪式等的时候燃放炮竹的声音很大、很长，还有红包（日本有正月派发

红包的风俗），饮酒的方式等让我深刻的感觉到文化的差异。

第三：突发状况很多，早前发生了一次休业灾害和多次故障导致工场停电一星期，启用应急发电机对应生产。

归任后我将在工务部的工务科担当资产管理业务，勤务地会在富士，如果大家出差来到富士时，请务必来找我。

生产技术部 池田 淳一



生产技术部池田部长 大家好。我是组装技术部的池田。

自2013年4月来到加特可广

州赴任，到现在已经过去4年的时间了。此前，经历的都是4、5个人的项目总括，来到广州之后领导17人之多的部门，还是第一次。

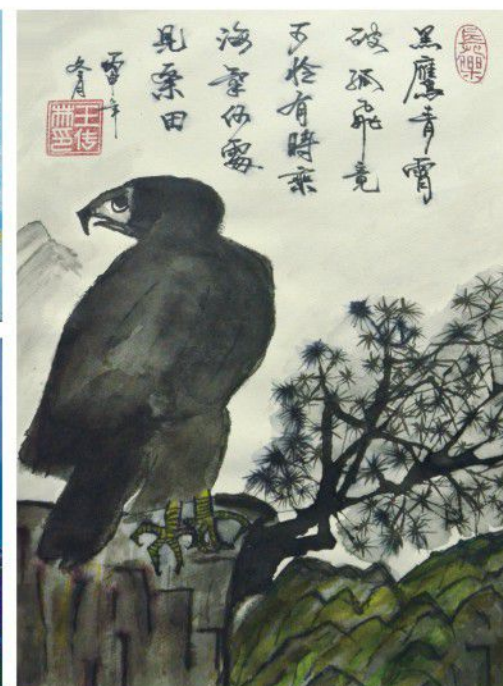
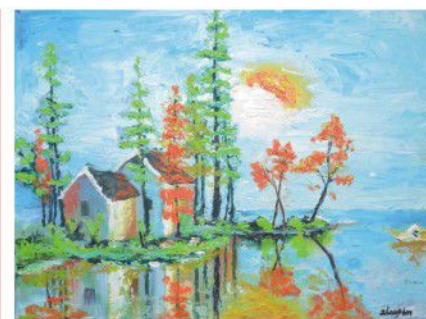
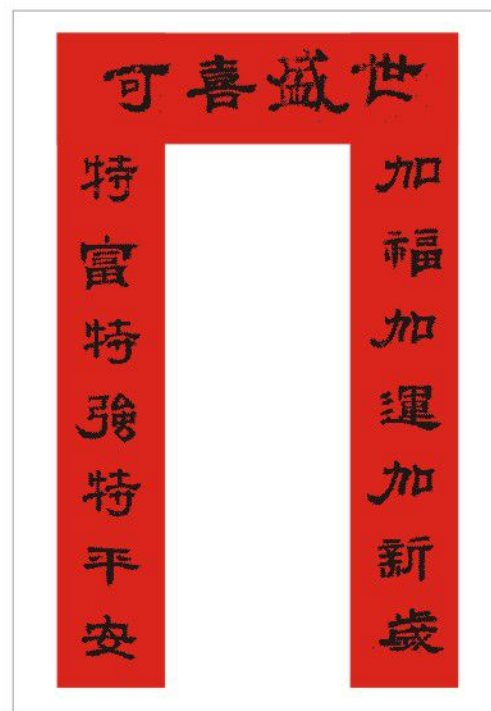
虽然也有各种艰辛，但现在都已成为美好的回忆。

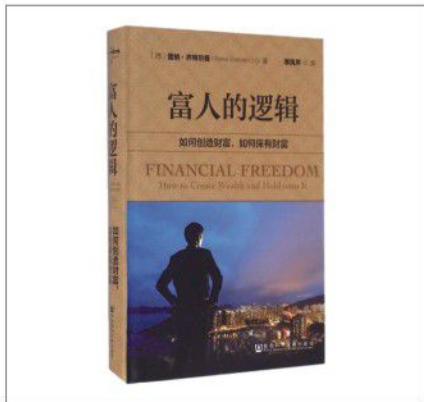
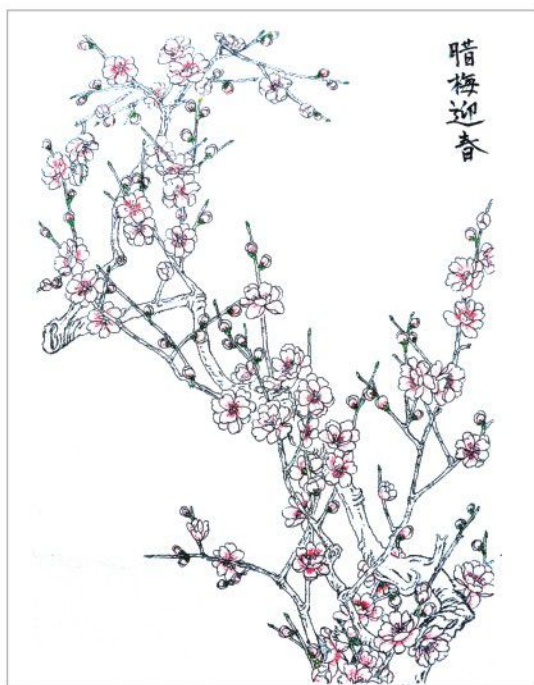
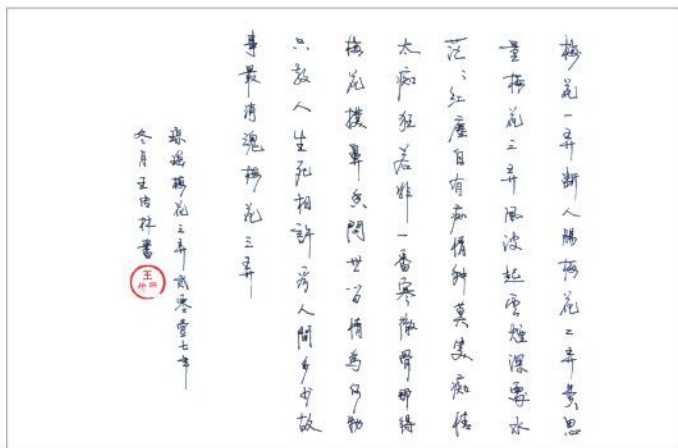
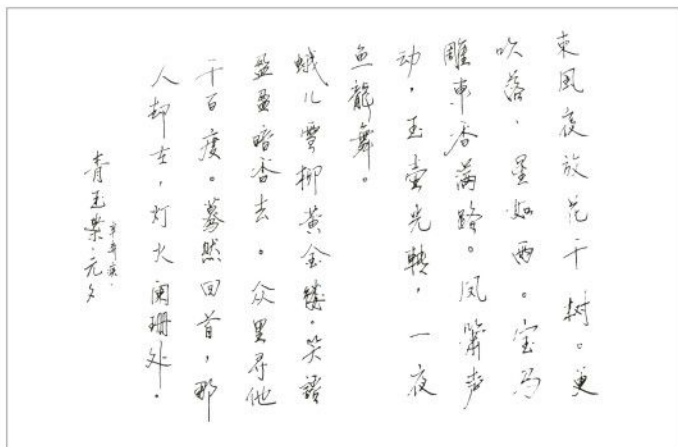
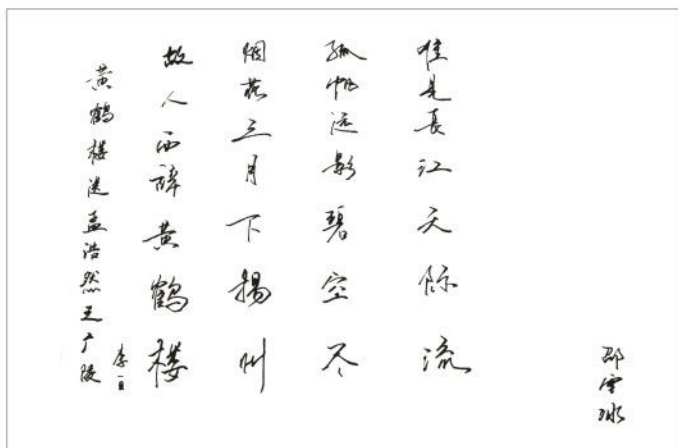
让我感到特别骄傲是在AVO的项目中，技术、制造、检查、保全等多个部门连为一体跨部门协作最终成功量产的项目。但是

从全球的视角来看，我认为大家踩着纳期推进项目这一点还有待改进，也是一项很严峻的挑战。

我四月份开始会在富士一地区工厂的第三CVT制造科担任科长。第三CVT制造科是生产CVT的产品，相信会和广州有很多业务交流，我将会一如既往的支援大家，请大家尽情的享受工作。

新春书画展作品赏析





1 经济管理类书籍

《富人的逻辑》

作者：[德]雷纳·齐特曼

从穷人到有钱人，从富豪到穷光蛋，也许只有一本书的距离。

本书开篇由几个人的故事开始，他们在人生中某个节点因体育明星、流行歌手等职业成功或彩票大奖而发家，但因心理上未能及时适应拥有财富和维系财富的需要而又失去一切。正如俗话说的，傻瓜和他的钱很快就分手了。

第一部分讲的是如何成为有钱人。德国百万富翁在哪儿？他们如何创造财富？赚取一百万和拥有一百万有什么不一样？大多数人通过开创自己的事业致富，但这适合所有人吗？为什么好的销售扮演着重要角色？为什么诚实永远是最佳的策略？为什么百万富翁们都喜欢节俭？拥有百万欧元财富的生活如何才能维系？富人的生活是否好过——金钱能够买到幸福吗？

第二部分讲的是投资战略。这里讨论的话题包括私人部门常犯的错误、形势研判中常见的失误以及在“风险与波动”“多元化”“本土偏好”等方面糟糕的决策。

本书的讲述有着新的坚实的科学证据，语言平实，适合有志于成为“有钱人”的“穷光蛋”和不想沦为“穷光蛋”的“有钱人”阅读。本书虽看似是针对个人而言，但其实不管是对于个人还是企业来说，要想保持稳定状态并不断发展提升，学习和拥有富人逻辑是必不可少的。

好书推荐



2 管理战略的圣经

《定位》

作者：[美]艾·里斯 / 杰克·特劳特

多年来，我们都这样教导学生——营销方案要围绕“4P”进行：产品(Product)、价格(Price)、渠道(Place)和促销(Promotion)。现在，“4P”开展之前，还有更重要的一个“P”，那就是Positioning——定位。这也是杰克·特劳特(Jack Trout)和艾·里斯(Al Ries)在经典著作《定位》中提出的革命性概念。定位概念跳出了营销界一贯的思维方式，其被称为“革命性”，实属当之无愧。它提醒人们必须把“一致性”贯穿于“4P”的全过程。因为定位不仅影响价格还影响到销售渠道和促销。营销并非是一门静止的科学，相反，它变化着存在。定位就是最有革命性的变化之一。正因为有了定位，营销界才成为一个生动、有趣，令人兴奋和吸引人的竞技场。

定位，改观了人类“满足需求”的旧有营销认识，开创了“胜出竞争”的营销之道。本书阐述“定位”观念的产生，剖析“满足需求”无法赢得顾客的原因，给出如何进入顾客心智以赢得选择的定位之道。在竞争日益激烈的今天，它揭示了现代企业经营的本质（争夺顾客），为企业阐明了获胜的要诀（赢得心智之战）。

若想定位成功，必须要有正确的态度，必须从局外的角度而不是局内的角度考虑问题。这就需要耐心、勇气和性格力量。而如何寻找好的定位以及如何再定位，本书会帮助你找到你想要的答案，让你在具体的企业经营中受用无穷。

不思进取的寓言：得过且过



传说五台山上有一种鸟，叫寒号鸟，它生有肉翅但不能飞翔。每当夏季来临时，寒号鸟就浑身长满色彩斑斓的羽毛，它便得意地唱：“凤凰不如我！凤凰不如我！”。它每天都唱着，却

不知道搭窝。等到深冬来临的时候，它虽然很冷，但还是不愿搭窝，慢慢的漂亮的羽毛也全部脱落了。当寒风袭来的时候，这光秃秃的肉鸟无可奈何地哀鸣：“得过且过！得过且过！”

解读

刚目光短浅的人，面对一点点成绩就沾沾自喜，对将来的一切都没有计划，也从不愿意去居安思危。他们只看现在，能享乐就多享乐，能偷懒就偷懒，过一天算一天，能糊弄过去就不努力，工作马马虎虎，敷衍了事。而他们一旦遇到挫折就会垂头丧气，消极悲观，也从不懂得寻找方法解决问题。

启示

为了将来的美好生活，我们一定要对成功和失败进行正确地分析，多作计划，把目光放远一点。珍惜时间，认真地努力工作，不抱侥幸心理，多思考多学习，遇到困难勇敢面对，越挫越勇，相信成功一定是属于勤奋者。

人生的十个不要等

人生匆匆，向来短暂。很多事情一瞬即逝，容不得你半点蹉跎和挥霍。所以不要再坐等明日了，明日复明日，明日何其多，把握现在、珍惜拥有才是我们应该做的，不要让悔恨来告诉你，

什么才是最重要的，因为那个时候所有的一切已经没有意义了。

人生有很多东西不能等，下面来跟大家一起分享人生的十个不要等：

一、不要等到想要得到爱时才学会付出

人生就像一场戏，在等待中错过了美丽。正如歌中所唱：该出手时就出手。因为幸福就在你身边。当你付出时，爱已从你身边轻轻划过，留下的是悔恨、遗憾。

六、不要等到分离时后悔没有珍惜感情

为什么总是离别之后才懂得珍惜，因为人无完人，金无足赤。拥有一颗宽容的心，善待别人就等于善待自己。

二、不要等到孤单时才想念起你的朋友

什么是朋友？真正的朋友永远不会离弃你。人生得一知己足矣，孤独时、彷徨时，朋友是你最忠实的听众，他们没有怨言，他们有的只是一颗包容的心。

七、不要等到有人赞赏你时才相信自己

每个人都有自己的优点和长处，自信有时也是成功的钥匙。要等到别人的赞赏，恐怕已经太迟了，因为生命属于你只有一次，没有循环，没有往复。

三、不要等到有了职位时才去努力工作

有的人一生都在等自己如意的工作，待到白发之时方悔自己执着地等待。因为世界真的很精彩，只要你肯努力，处处都有你满意的工作。

八、不要等到别人指出才知道自己错了

其实，勇于承认错误并没有人嘲笑你，反而得到别人的尊重。因为每个人都有错误，只不过有的人善于掩饰自己的错误，有的人勇于承认罢了。

四、不要等到失败时才记起他人的忠告

忠言逆耳利于行，良药苦口利于病。世人往往善于听信谗言，因为谗言总是美丽的，而忘了这句古话。待到自己失败时，一切如过眼云烟，烟消云散了。

九、不要等到腰缠万贯才准备帮助穷人

助人为乐永远是一种美德，待到腰缠万贯之时，你不一定会快乐，因为你的施舍别人不一定接受。

五、不要等到生病时才意识到生命脆弱

生命真的很脆弱，一只蚂蚁可能已死在你的脚下，只不过你没有觉察。可能你就在生命的边缘徘徊，那么为什么不珍惜自己的生命呢？

十、不要等到临死时才发现要热爱生活

生活真的很精彩，为什么要游戏人生。人生就像一条长河，永远没有尽头，没有止境。并不因为你的生老病死而改变。热爱生活就等于热爱自己。因为生命总要划上一个圆满的句号。