

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
网址: www.jatcochina.com

Special FY23
Edition 年刊

拥抱变革
无限可能

Jatco

加特可(广州)自动变速箱有限公司

CONTENTS | Special Edition FY23 年刊

2023.04 - 2024.03

大事记

FY23年加特可广州大事记



寄语

拥抱变革，无限可能

海野刚弘：敢想敢干，为加特可中国事业二次腾飞积蓄能量

黄光继：生逢伟大时代，共创加特可事业新未来

藤冈隆志：新产品、新事业，把宏伟蓝图变为美好现实

胡培德：众人划桨，让加特可这艘大船驶向胜利彼岸

原低

提高企业经营能力，从生产革新开始

清洗机拆除，团队协作力量更强

以加特可速度，将政策红利转化为发展实效

税务风险无小事，守法合规方得始终

在困境中突破，LCC零部件成功搬入公司内部



DX推进

以智慧促进DX推进，赋能业务高质量发展

零基础的DX技术担当是如何炼成的？

以极致专业化为DX赋能，推动公司实现全流程数字化协同



人财培养

推动电动化教育，加速实现企业电驱动转型

从0到1，超预期搭建DX人财梯队



新事业

攻克成本、工艺难题，助力齿轮业务破局

立足热处理优势，发掘可行的商业模式

在行业内卷潮中，探索刀具修磨新赛道

以高品质测量，为社会贡献加特可价值

做制造业企业最靠谱的品质顾问

成功外販，AGV新事业迈出第一步

深度洞察，剑指次世代电驱产品

广州新事业，踏上乘风破浪的量变之路

CVT拓展

保外带轮再研磨，为高质量发展添动能

CVT改修，走出以客户为中心的技术创新之路



员工风采

FY24，我期待

Jatco

加特可(广州)自动变速箱有限公司

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 周西福 王媛媛

主编：黄光继

执行主编：魏芳

责任编辑：胡璇 陈泽萍 吴志鸿

联系电话：020-82267338

投稿邮箱：jgz_chp@163.com



承制：南方都市报

扫描二维码

查阅电子版杂志

2023

5月

EAP线上关爱活动“我爱我·彩虹打卡行动”开展

5月

线上学习扩大(月度学习促进活动&学习资源整合活动)

6月

电动化基础教育·线上学习专栏建立

7月10日

供应商大会举行

7月13日

TMC(汽车动力系统年会)参展

8月3日

品质道场所

8月30日

基本技能竞技大赛表彰&动员会

4月18日

公司方针说明会举行

6月3日

百家讲坛开讲

6月12日

佐藤社长来访

7月14日

爱心献血

8月30日

累计生产达成1000万台



FY23年加特可广州大事记

这是充满挑战的一年,是步履艰难的一年。

这也是创新创变的一年,是取得阶段性历史成果的一年。

这一年,我们迎来1000万台CVT下线;

这一年,我们在全球技能大赛中,所有参赛人员都斩获前三荣耀;

这一年,我们的安全、品质依然高居集团榜首……

每一个全力以赴的你,都是加特可广州历史的创造者。

拥抱变革,勇敢奔跑,为希望而闪耀。



9月4日

三现确认会召开

9月5日

品质DC开幕

9月15日

坂上SVP来访

9月20日

上半年技术发表会举办

9月21日

微课大赛决赛举行

12月11日

TPM训练道场开幕



12月11日

DX优秀事例发表会召开

12月9日

家属开放日举行

12月7日

家迎知品质改善咨询

11月

品质月

10月

环境月

10月

V-up工具渗透强化活动举行

10月10日~16日

黄埔区网络安全攻防演练活动实施

10月27日

上半年方针说明会举办

9月28日

本田会长来访

9月

信息安全月

12月28日

第一回TPM学习&研讨会召开

2024

1月19日

秋山CVP来访

1月19日

全球Digi-con worldwide Championship I 荣获二等奖



1月27日

动物园志愿者活动实施

1月

DX指导员育成认证



1月

生产部门成本渗透活动举行

2月1日

全球Digi-con worldwide Championship II 荣获三等奖



2月19日

开工仪式举行

3月6日

技术发表会召开

拥抱变革 无限可能

短短数年，汽车产业发生了天翻地覆的变化，新的商业秩序正在重建，新的游戏规则逐渐普及，妄想在前人功劳簿上躺赢的人，都会被电动化、智能化的浪潮冲走。

如何抓住这短暂且珍贵的窗口期，加特可给出的答案是：拥抱变革——立足Corporate Purpose，不忘企业使命，牢记价值观，奋斗开拓加特可中国新事业。

令人欣喜的是，经过3年探索，加特可广州已经走出了中国事业发展的量变之路，新产品即将到来，新事业成果初显。在本刊中，你将看到MC成员对公司战略的深度思考，看到各新事业项目的阶段性成果，还将看到各团队对既有业务的改善与迭代，看到各部门对“移动出行 无限可能”的思考。

尽管时代浪潮汹涌，但加特可人的精气神没变，勇于担当、敢想敢为。那些刻在DNA里的精神，正激发着每个人，在时代画卷的宏大意向中，描绘出最生动感人的细节。

上坡的路总是忐忑，爬坡的人不言辛苦。在新战场继续奔跑，在变革中创造可能，以自己为道路，为后来者开路。

敢想敢干， 为加特可中国事业二次腾飞积蓄能量

截至FY23年底，新能源车几近占据中国汽车市场的半壁河山，汽车新四化正以破浪之势重塑中国汽车产业新版图。各大汽车品牌接连亮相最新科技成果和创新产品，展现出新的生活方式和理念。

新变革引领汽车产业高质量发展新路径，研发链、产业链、供应链、价值链正在被重新塑造，影响着上中下游的每个企业。如何在新变革中找到自身的定位与价值，并不断扩展业务边界，实现跨界融合，已是每一个企业的必修课。

我们身处时代大变革的浪潮之中，惊叹于改变之迅猛，也努力在时代浪潮中找到属于加特可的黄金赛道。为了LEAN化、DX、新事业等公司战略的推进，大家一直在积极乐观地迎接挑战，并通过一点一滴的努力，取得阶段性成果。

成本竞争力提升方面，我们通过调整成本结构，交出不错的成绩单；品质方面，我们稳居加特可全球第一，并在数字化大赛中收获奖项；技能大赛方面，所有参赛人员都斩获前三荣耀，纵观加特可全球，只有广州据点做到了。

FY23年市场形势的严峻，以及公司面临的一系列巨大挑战，没有让大家畏惧，反倒激发出更多的斗志，看到大家干劲十足，我也获得了满满能量。

展望FY24年，市场环境可能更加严峻，我很希望大家一如既往地积极乐观地迎接挑战，也借此机会送出几句期待：

加特可致力于为移动出行贡献价值，在新事业转型的路上，我们面对的不再只有CVT，还有许多业务需要同步探索和推进，希望大家在做之前，别忘了问问自己：为什么要做？做的意义是什么？不要忘记初心。

在创新创变过程中，不是因为Purpose才改变，而是遇到迷茫和挫折时，带着Purpose去思考，Purpose也许有你想要的方向和答案。

不行动就不会有结果，只有敢想敢干、不怕失败，才能在充满机遇的未来，创造新的价值、开启新的世界，助力加特可中国事业二次腾飞。

我们已经并还将经历许多挑战，希望这些积蓄的能量，能够变为成功路上的基石。更期待未来，我们可以一起分享成功带来的成就感，继续共享企业发展的胜利果实。

海野刚弘

加特可（广州）自动变速箱
有限公司总经理



生逢伟大时代， 共创加特可事业新未来

说FY23年是有史以来最艰难的一年也不为过：价格战加剧行业内卷，新能源车的崛起侵蚀传统燃油车市场导致订单减少，由此带来收益下降、组织优化、降本增效、新事业开拓等一系列新的课题。

面对汽车行业百年未有之大变局，只有抓住关键变量的企业，才能踩着时代的风口，成功向新赛道转变。

FY23年加特可广州的关键变量是什么？我认为核心有三：新事业、数字化和LEAN化（精益化与工作方式改革）。

新事业方面，我们实现从0到1的突破。如何筛选和锚定新事业项目，如何将项目由Idea、具象化、商品化、事业化逐步演进，使项目提案变成可落地的收益，路径已经明晰、标准也已经确立。仅FY23年加特可广州就收集了35个项目，经评估选出三项实

施推进，其中两项获得日本总部肯定。AGV、带轮项目已实现销售，还有十数个项目正在不同阶段推进中。

数字化方面，我们提前布局，五年规划路径中，业务数字化和数字业务化速度超出预期。

工数与纸耗大大减少，部门主导的数字化项目达80%以上；线上课程服务平台的打造和强化，也取得良好成效，线上加学堂课程超200门，不仅能让员工充分利用碎片化时间学习，还培养了一批既懂专业又懂数字化设计、开发的数字化专业人才；同时通过V-up工具的进一步渗透，实现全公司每十人解决4件跨职能的V-up课题。

LEAN化方面，组织LEAN化劳动成本大幅削减，人均效率以及各项增收增益指标实现回升，无风险平安优化，非常不容易，这要感谢全体员工的理解与支持。另外，和客户的价格交涉过程虽然异常艰难，但最终还是达成了我们的预期目标，确保了公司的收益。

除此之外，在安全、人财、通关、EM/QM、守法规规等多方面都交出了良好的成绩单：平安经营，安全、卫生、健康全面“零”灾害，在集团排名第一；人财现地化水平持续提升，管理人财现地化率达到93%；通关业务不断内制化，实现通关零事故、零停线，自行开发的通关系统不但实现了与海关一体化通关系统的完美对接，还成为海关的典型模板；EM/QM调查的九个维度都有所提升，继续维持第一象限，排名集团前三；合法经营不断规范，全员的守法规规意识全面渗透，维持了经营的零风险。

令我印象最深的，还属组织与人力资源结构的调整，人员在优化的同时，也变得更专业、更复合。我一直相信，人才是推动变革走向成功的关键因子，毫无疑问加特可正处在挑战与机遇并存的关键历史节点，秉承人力资本是第一新质生产力，秉持公平、公正、公开的态度，营造无差别对待的环境，让人财有能力、有信心、有舞台发挥专业水平，充分展示自我，是管理部门持之以恒的课题，管理团队会持续深挖人财潜能。

FY24已经到来，可以预见的是，在新事业开拓、数字化推进的过程中，LEAN化会伴随我们新的一整年，创新创造刻不容缓。焦虑在所难免，但只要大家团结一心、共克时艰，一定能守得云开见月明。

生逢伟大时代，我们共同开创加特可中国事业新未来。

新产品、新事业， 把宏伟蓝图变为美好现实

FY21年回到加特可广州赴任时，我制定了品质技术中心的中期计划（FY21-FY25）。三年已过，我很自豪地分享一个好消息：一款由全公司齐心协力推进的新产品，有望在FY24年交出答卷。

起初它只是由开发部门负责设计和装载，后来各部门都陆续参与进来：财务部门确认项目能否作为新事业盈利，采购部门确认如何能购买到高性价比的零部件，生产部门确认量产能否实现，法务部门确认合同事宜，宣传部门确认品牌如何打造……

这是一款此前从未尝试过的产品，完全由加特可广州主导，超越了现有的产品框架——既发挥了加特可的传统强项，亦充分契合新事业战略，前期调研时客户也给予了良好的反馈。后续我们将在供应链、质量保证等方面发力，确保顺利量产。

在开发过程中，我也很欣慰地看到，公司的组织架构和人力资源在进一步激活：从组织层面看，各部门要完成超越现有业务框架的工作，无论对技术还是意识，都是巨大的挑战，需要组织协同；从人力资源层面看，在挑战过程中，大家充分发挥智慧和潜能，完成一系列不可能，在无形中践行了人财培养战略。

此前一直在讲我们要抓住机遇、乘势而上，有时不断挑战自己、创造世界上不存在的新事物，本身也是一种机遇。

回顾FY23年，除新产品取得重大突破外，我们还获得了东风日产授予的2023年度最佳质量

表现奖，这意味着客户将加特可的品质评价为最高级别。

和10年前比，我们的品质不良率已经降低为FY13年的1/30。其间，我们完成了大量内制工序的改善，也和供应商取得了良好的协同效应，如今不仅能成功应对不良，还能确保品质高稳定性。

这些成绩的取得，我想，不仅是个人的成长和进步，更是加特可探索新事业、迈上新台阶、高质量发展的有力证明。

我们的新事业、新产品在诞生之前，一定还会遇到各种各样的困难。但我笃信，只要以Purpose为指引，为了同一目标共同努力，我们一定能挑战自我、实现变革！

让我们在创造中擘画未来，在奋斗中共同成长，把加特可的宏伟蓝图一步步变为现实！

黄光继

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理

藤冈隆志

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理

众人划桨， 让加特可这艘大船驶向胜利彼岸

如果用一个词来形容FY23年的中国汽车行业，“内卷”当仁不让。

内卷潮深刻反映在整个汽车产业链，从整车厂到零部件供应商再到汽车经销商，无一不受影响，加特可广州也未能幸免。

不可控的大环境，并没有让加特可人郁结不前，原低活动按计划推进、TdC目标达成、资金按计划回收、收益预算目标达成……

财务部门的一系列工作依然稳中有进，公司收益得到一定保障。

FY23年围绕资金预算保障、成本竞争力提升和收益改善管理、新事业项目成本&收益&目标设定、DX项目推进、核算合规准确性等多方面，财务团队一直在进行针对性改善。

新事业探索方面，全力支持新事业发展，并就合规等问题进行提醒，预防风险发

生。DX方面，财务三个科室不断挖掘、推进课题，一方面提升核算自动化水平，一方面提升员工效率和满意度；同时开通财务专栏，以便广大员工直观看到财务业务情况、公司数据存储和保存情况；内部还会持续分享DX技巧和经验，以提升团队业务技能水平。

环境永远不会十全十美，积极思考、快速适应，是唯一活下去的方法，人如是，企业亦如是。

面对FY24年，财务团队如何拥抱变革，助力加特可广州行稳致远？我有以下几点思考：

一、持续挖掘、深化DX课题，推动核算自动化、智能化提升，提升财务工作效率和管理效能。

二、既有业务强化降本增效，并通过固定费用的削减、原低事例的分享、售后服务的拓展、新事业项目的开拓等，实现成本竞争力提升目标，尤其原低意识的渗透，激发全员共同思考格外关键。

三、全力为新事业提供支持，保障新事业落地，为加特可广州可持续发展保驾护航。

我们都是加特可广州这艘大船上的一员，只要每个加特可人都能意识到，无论自己身处哪个板块、履行哪项职能，只要持续贡献一点点力量，就可能形成更大的合力，推动新事业项目更快落地，让这艘大船驶向胜利彼岸。

舟至中流催帆竞，击楫勇进破浪行。加油，我们共同努力！

胡培德

加特可（广州）自动变速箱
有限公司财务总监

提高企业经营能力，从生产革新开始

在不断追求创新与效率的大环境下，生产部门作为企业的核心部门，转型升级尤为关键。FY23年，对于生产部门而言，是充满挑战与机遇的一年。这一年，生产部门以竞争力提升、新事业发展和数字化转型为核心，全面推进业务改善，取得了显著的成绩。

成本低减，提升CVT竞争力

CVT作为加特可广州的核心产品，其竞争力直接影响着企业的经营发展。2023年，生产部门通过对生产流程的分析，发现许多可以优化的环节。在全员的共同努力下，项目预算达成了对比削减目标200%的完成率。“这一成绩的取得是生产部全员参与的成果，每个人都贡献了力量。”生产部门总部长陈文军说道。

诚然，这一成绩的背后是生产部门在多个方面持续推进改善的结果。在原材料采购环节，生产部门联合采购优化采购策略和供应链管理，有效降低了原材料成本；在生产流程中，以JEPS为基础，减少浪费，提高生产效率；特别是在能源消耗方面，通过优化设备、响应“应关尽关”的号召，过程中不仅提升了员工的节能意识，更把用电消耗降低了20%，在公司历年节电活动中，FY23年成绩最佳。

效能提升，推动新事业发展

新事业的发展是加特可广州实现多元化经营、拓展市场份额的重要途径。在如今竞争激烈的市场环境中，只有不断提升成本竞争力，企业的发展才可以水到渠成。

为进一步提升成本竞争力，生产部门做了许多改善。例如在提升生产效率方面，通过改善设备的生产能力，显著提升了生产效率；在自动化设备的自主研发方面，得益于技术部门的不懈努力，通过创新改善，成功解决了既有CVT品质过剩的问题，成功取消了CVT清洗的工序，实现了及时减少清洗工序，也确保了产品品质的目标，为降本增效贡献了巨大的力量，在加特可集团内属于首次尝试；技术是提升核心竞争力的关键，技术人员从前期就参与产品开发，通过与开发部门的紧密合作，优化了生产流程，降低了制造成本。这些技术革新和突破，不仅提升了公司的竞争力，也为公司的长期发展奠定了坚实的基础。

除了项目改善，生产部门还积极整合内外资源，主动走访外部企业、协会，积极探寻业务合作机会，为新事业的发展开疆拓土。

技术革新，力促数字化转型

数字化转型是当前企业发展的重要趋势之一，生产部门也不例外，为实现生产现场数据可视化，生产部门新设DX团队，自主开发信息技术和数字化



工具，通过数字化手段将生产线进行盘点，不断优化生产流程、提高课题解决效率，在电子化办公、简化流程诸多方面都取得了显著成效。

面向未来，生产部门将继续坚持成本控制和技术创新的双重战略，通过挑战TPM，不断发现问题、改善问题，为实现竞争力的提升不断努力。

清洗机拆除，团队协作力量更强

2023年6月，在品质保证科推动下，清洗机拆除项目正式启动。2023年9月1日全面实现拆除，9月2日顺利出货。该项改善的顺利完成，不仅为加特可广州节约投资成本，还进一步减少了设备维护、保全、品保等相关岗位的业务负担，同时为环境保护贡献力量。

561种零部件、155个岗位、24小时验证

保证CVT外观清洁，清洗是必不可少的重要组成部分，清洗机的设备长达5米，每年所产生的耗电量、保养维修等费用数额巨大，同时清洗过程中产生的污水与环境保护的理念又背道而驰。品质保证科提出疑问：清洗工艺能否从源头取消？课题提出后，得到领导们的大力支持，2023年6月，清洗机拆除项目正式启动。

经过商讨和确认，明确要拆除清洗机，需要进行三方面的排查：首先是排查来料零部件的残留。“光是确认零部件就有500多种，还要确定有没有哪个零部件会导致油滴落在CVT外观上。”清洗机拆除项目主要负责人袁少辉分享道。第二步是确认组装过程中是否有造成油污残留的岗位，为此品质保证部门联合组装，一起将组装全流程近200个岗位全数筛选了一遍。第三步则是确认组装完成后，性能测试过程中测试机是否存在油残的风险，十余台测试机逐一进行测试。针对以上三个风险点，团队成员逐一进行确认和改善，全天24小时不间断轮流验证。

经过长时间的排查，团队成员发现可能造成油残的来料零部件、组装岗位及测试机位置，通过改善对应位置的工艺、设备和流程，参考行业内的先进技术指引，将问题点逐一击破，经过持续的改善和验证，最终获得了客户的认可。改善掉清洗工艺的CVT产品顺利出货。

改善虽小，牵一发而动全身

随着清洗工艺的精简，带来了第二个的课题就是——取消CVT防水盖。2023年9月中旬开始，“取消防水盖”课题正式启动，项目团队徐文平介绍到，取消防水盖课题有着“三多”的特点：涉及客户工厂及部门多、CVT机种多、零部件种类多。

在项目团队看来，取消防水盖课题

最难的部分是取得客户的认可。取消防水盖需要经过客户各个相关部门和岗位的磨合验证，涉及到客户多个工厂、多种车型、多条生产线，要取消，过程曲折、周期漫长。经过前期两个半月与客户反复商讨打和方案，终于在11月底与客户达成一致改善方案。

2023年12月至2024年3月，项目团队分别在客户工厂内进行了3次试装，从第一次试装时的多个问题点，直到第三次试装时全数解决，经历了长达3个多月的不断调整和沟通，项目团队一次

又一次地验证、与客户持续友好沟通协商、几十上百次的会议……最终挑战成功，获得了客户的认可。

看似很小的零部件改善，却是牵一发而动全身，“本次改善课题在加特可广州内部涉及多个部门，我也是第一次推动这种大型课题，经验不足；在陈总部长、苏总部长及相关领导的关心、支持、指导和帮助下，在生管、制造、技术、采购、品保各位小伙伴们的大力配合协助下，我们顺利推进了本次改善课题，也是加特可TEAM精神的一次生动

实践。”金云感慨道。

通过清洗机拆除及取消CVT防水盖这两项改善，助力了加特可广州的成本低减，进一步降低了操作流程上的工时消耗，对环境保护亦颇有裨益。在项目团队徐文平看来，有了此次改善的成功经验，个人技能、跨部门合作能力、沟通能力均得到大大提升，自身要大胆变革、勇于尝试、挑战自我，打破固有的思维方式，今后工作将继续尽力挖掘改善课题，为公司持续经营贡献品质保证的力量。



以加特可速度， 将政策红利转化为发展实效

2022年6月，国际贸易协定《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）对15个签署国全面生效。为充分释放政策红利，加特可广州通关科对标RCEP政策，锁定可享受进口关税减让的83个零部件。截至2023年，申请减免关税超200万元。

中日首次协定，政策红利加速释放

2020年11月15日，东盟10国（泰国、印度尼西亚、越南、文莱、柬埔寨、老挝、马来西亚、缅甸、菲律宾、新加坡）和澳大利亚、中国、日本、韩国、新西兰共同签署《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）。2022年1月1日，协定对其中10个国家正式生效。2022年6月2日，随着RCEP对菲律宾正式生效，这项占全球人口最多、经贸规模最大、最具发展潜力的自由贸易协定对15个签署国全面生效。

于中国而言，RCEP最大的亮点，是作为全球第二大、第三大经济体的我国与日本首次建立双边自贸关系，达成双边关税减让安排，实现了历史性的突破。于加特可广州而言，随着RCEP协定的生效，加特可广州从协定中的成员国进口的产品也有机会享受关税减让红利。通关科作为对外贸易政策的窗口，迅速解读政策，分析进口部品情况，锁定有机会减让关税的对象部品。共计分析了所有进部

品100多项，最终锁定了80多项有机会享受关税减让的部品，并在2023年5月完成了备案工作，锁定的部品全都可以享受进口关税的减让。截至FY23年，已减免关税超200万元。此外，出口日本的产品属于“分阶段降税”，接下来的减免关税也将逐年递增。

迅速对应，展现加特可速度

加特可广州作为中国据点的窗口，充分解读中国的政策然后同步共享

给加特可日本。加特可日本作为日本的据点根据加特可广州反馈对象部品，逐项与对应的厂家沟通、确认原产地的情况，积极联络，最终取得日本商工会议所的批准。由于RCEP是中日的首次协定，在推进过程中，双边的海关对于产地证的备案、发行等需要多方面、多频率沟通和确认，双方海关对助力该项目的落地给予了极大的支持。据广州新港海关反馈，加特可广州在RCEP推进落地的事宜上面，遥遥领先于其他企业。这一肯定不仅是加特可集团内部ONE TEAM协作的成果，也是海关对加特可速度的肯定。

RCEP的政策红利，降低了加特可广州进口关税成本，提升了产品的成本竞争力，为企业经营发展带来实实在在的利好。与此同时，RCEP全面生效将极大促进区域内原材料、产品、技术、人财、资本、信息和数据等生产要素的自由流动，推动逐步形成更加繁荣的区域一体化大市场，促进成员国更大范围、更高水平、更深层次的开放合作。

税务风险无小事，守法合规方得始终

作为负责任的企业公民，加特可广州注重守法合规建设，构建了一套完整的税务合规体系，合理规避税务风险，将其纳入常态化管理，将守法合规的税务风险管理真正落实到业务流程的每一个细节。财务科税务小组自豪地称，2023年，加特可广州多次收到相关单位发起的税务稽查案，均妥善解决，未触发税务风险预警。



近年来，加特可广州财务部财务科税务小组，将企业经营与税务风险管理深度融合，总结出一套切实有效、可复制、可推广的税务风险管控方案。

对外—— 提前介入，做细风险应对

规范税务登记、纳税及时申报等税务基本工作必须按时按量完成，符合法律法规要求，及时履行企业义务。税务小组每月均会进行有效事项的管理，将税务局、商务局、科技局等相关单位的税务事项分门别类整体部署，实现各司其

职、分工明确，横向联动、纵向贯通，扎实推进税务工作取得实效。

对内—— 多措并举，精准管理风险

建立税务管理制度，财务科针对发行的税务管理制度，通过“实操+审核+复核”的流程精准把控，包括税务政策、流程、管控措施等方面进行约束；及时了解税法变化，国家政策时刻在改变，密切关注注法规，及时调整税务管理措施，做到与时俱进；开展合规性自查，确保税务处理符合法规政策，及时更新要领书，对其他部门的经

营动作进行风险提示；规划税务筹划，选取税收政策进行合理的税务筹划以及税收预测。

同时通过内部控制，不断完善账务管理、审批程序、内部审查等流程，通过公司内部层层审批，最大范围避免违规行为。与此同时借助外部税务审计团队，提供税务风险管理建议，识别潜在风险，提供解决方案。

在税务小组团队看来，税务管理工作虽繁杂，却是企业经营管理不可或缺的一环，只有细水长流地嵌入到日常工作中，才能为企业实现高质量发展保驾护航。

在困境中突破， LCC零部件成功搬入公司内部

2023年8月底，LCC零部件移入公司内部的改善项目按计划顺利完成。主导项目的生产管理部团队由衷感慨：除了经济上的成本节约，此项改善进一步活用了公司内场地面积、消减了库存零件，同时更为员工提供了多元化的工作岗位，可谓一举多得。

2023年5月，广州的初夏持续升温，生产管理部接到了一个让团队颇感压力的工作任务：将放在外部仓库中的LCC零部件移动到公司内部。

LCC零部件在加特可广州内部是指在日本以外国家进口的零部件，这些零部件从2011年开始一直存放在外部仓库，每年仅存储所产生的租赁费、仓库操作运营费以及运输费用就高达100万元。近些年SCM费用原低目标愈加严格，减少外部仓库的租用，可以大大减少相关的费用，经过仔细盘点和计算，生产管理部提出，以不增加投资预算为前提，完成LCC零部件向公司内部的搬入，以此实现SCM原低目标。

对于项目团队来说，难度很大，最难的是公司内部用于仓储的场地面积不够，公司内部空置的场地约为300平方米，而LCC零部件的占据面积最少要1000平方米。针对场地问题，项目团队组织各部门开展检讨，通过将非必要的生产耗材和容器进行5S整理、整顿，同时对在库物品进行原低，不断提高仓库的利用率分配，最终在公司内部完成1020平方米场地面积的改善，LCC零部件搬入已然具备最基础的硬件条件。

硬件具备，而“软件”仍在同步加速准备中。LCC零部件的搬运还有一个很重要的条件——就是要符合海关AEO高级认证企业的标准，作业人员必须要

了解并能落实装卸柜相关的要求。为此，生产管理部安排专员研读学习，在长达一个月的时间内，借助外部专家的力量，参照外仓的操作模式，不断学习精进以达到认证标准。

软件与硬件兼备，2023年8月底，LCC零部件公司内部搬入的改善项目按计划顺利完成。搬入之后对于仓储成本的减少，起到非常大的效果。除了经济上的收益，这一项目也让公司内部场地的利用更加灵活，员工工作也更加lean化。

LCC: leading competitive country
SCM: Supply Chain Management



攻克成本、工艺难题， 助力齿轮业务破局

齿轮应用有多广泛？以CVT为例，一台CVT大约会用到7种不同规格的齿轮，正是由于齿轮在变速器中的啮合和传动，才实现动力的传递和变速，从而确保车辆的正常运行。可以说，几乎所有机械传动系统都离不开齿轮。加特可广州自2012年6月齿轮量产以来，齿轮生产加工线不断扩大，实现了匹配研发与精益生产，拥有业界翘楚的齿轮加工技术。作为新事业的重要组成部分，齿轮业务开展状况如何？编辑部采访了生产技术部吴剑文。

成本竞争力持续提升

FY23年初，根据生产部门新事业战略部署，齿轮业务被定为新事业的开口之一，并明确了两个方向：一是外购件转内制、改造内制化，实现成本竞争力提升；二是利用现有富余产能、加工优势，开展齿轮加工外销业务。

作为新事业，从0到1有很多课题需要解决。尤其是成本，和国内顶尖企业相比存在一定差距，团队不断挖掘原低、改善品质、扩大现地化水平，以提升成本竞争力；并将具有成本优势的外购件内制化生产，包括内部改造，同样采用自

行购买材料、自行投资和改造的方式，以做到成本最优。

除自身成本竞争力提升外，如何做出合理的报价方案，也需要充分检讨，不仅要综合考虑工数、人力、计费标准等，还要对标国内顶尖企业，以实现在主流市场上的价格竞争力。

“虽然我们已经做到日系企业同级水平，但仍需要不断扩大现地化、内制化水平，不断改善报价方案，才能和国内企业掰手腕。”吴剑文说。

不断开发适应市场需求的工艺

为准确把握市场需求，让潜在客户了解加特可的齿轮加工优势，2023年7

月，加特可广州参加了在青岛举行的第15届汽车动力系统技术年会（TMC）和同期展览会，首次展出内部加工件。展览会上，经过和同行、专业人员的交流，团队了解到，就品质、产能而言，加特可在国内具备充分优势。

加特可目前以珩磨加工为主，具备全方位的低损耗解决方案，能做到大批量、高质量、低成本、优秀NVH。但国内很多企业还有磨齿加工的需求，要适应这部分市场需求，就必须开发磨齿工艺，这也是团队FY24年将重点推进的方向。吴剑文表示：“这也提醒我们，要时刻保持对市场的观察，才能更好地推进齿轮新事业的发展。”



立足热处理优势，发掘可行的商业模式

在航空航天、汽车、风力发电、机械、石油钻探等领域，热处理是必不可少的处理工艺。加特可广州拥有领先的绿色热处理技术和全球同步的进口设备，截至FY23年，每年经过热处理加工的内制零部件（齿轮+带轮）达800万个，累计出货量超8000万件，一直保持“0失效”高质量生产，热处理业务自然被作为新事业的重点项目之一。听生产技术部郑云龙讲述，FY23年业务都有哪些新进展？

以独立业务作为突破口

在早期战略规划中，热处理是作为齿轮、带轮加工的连携业务，统一对外推广。但在生产部门全员检讨中发现，加工业务往往受限于客户零部件要求，且投入较大，难以在短期内实现突破。而热处理没有这些困扰，作为单独业务推广，亦可满足市场对热处理工艺的需求。

结合产能富裕和热处理技术优势，加特可广州将热处理业务提炼出来，作为新事业项目之一：既利用现有先进设备和真空渗碳技术，开展单独的热处理业务；亦和加工业务一起，在合适的时间作为整体业务推出。

“我们在行业对标后发现，珠三角地区还没有哪个企业和加特可一样，热处

理能做到如此规模（仅真空渗碳炉就有79台），长三角地区也是刚开始引进真空渗碳设备，若进行规模化生产，加特可广州的成本、品质优势是巨大的。”

不仅如此，郑云龙还提到，热处理是特殊工艺，启动生产需通过两方认证（CQI-9等行业资质审查和客户方资质审查），加特可每年都会自主审查，确保完全符合两方要求，这亦是业务推广的重要前提。

将优势转变为盈利模式

在确定业务方向后，团队开始加速新事业的探索。

2023年10月，团队参加了第七届中国热处理论坛暨汽车零部件热处理交流

会，发表《柔性化热处理技术》课题，期待通过论坛，让更多潜在客户了解加特可热处理优势。

同时，还拜访了广西、广东的两家汽车零部件公司，了解市场行情和客户实际需求；并开展成本核算和方案报价，成功试制一款产品，初步挖掘商业模式。“在走访过程中，我们也意识到，只有业务对接方式灵活，才能满足不同客户的需求。”

郑云龙表示，FY23年热处理业务成功迈出了第一步。经过这一年，团队对成本构成、报价方案、客户沟通方式、推广渠道等都有了初步的认知，FY24年他们将沿用现有经验，持续全员检讨，争取将加特可热处理业务在业内推广出去，并成功取得订单。



在行业内卷潮中，探索刀具修磨新赛道

始于2016年的刀具修磨外销业务，可谓加特可广州新事业的雏形，截至2023年12月，7年累计销售额突破2000万，开创了外销业务行之有效的盈利模式。随着新能源汽车迅猛发展、燃油车市场萎缩导致业务缩减、汽车行业价格战愈演愈烈，刀具业务也在内卷市场竞争中面临巨大挑战。FY23年，刀具业务发展如何？如何突破瓶颈，找到新的盈利点？听生产技术部刀具科长唐振湘、担当王雅兰一一道来。

价格战席卷整个产业链

FY23年中国汽车行业从整车开始，到下属的部品供应商，价格战内卷潮席卷整个汽车产业链。刀具作为加工成本中的一环，尤其在电动车领域，众多新刀厂家也开始卷修磨业务，原本只做新刀，现因业务量的缩减，也在抢夺修磨的业务。

刀具修磨业务已经开展数年，原有供应商、商社、人脉三条渠道的资源挖掘接近极限，王雅兰坦言：“我们也在不断接触新客户，无一不把价格放在考虑首位。”另一方面因业务缩减，无形中也会导致成本的恶化。

越是困难时期，越考验团队的智慧和韧性。

FY23年，加特可广州刀具修磨团队重点关注两个方向的课题：客户开发

层面，主攻电动车及相关零部件企业，电动车用刀具，团队一样能修磨；技术攻坚层面，加快研究新刀制作，减少外购成本，以期日后扩大业务范畴。

“新刀设计制造对我们是新课题，希望通过现地化和内制化，做好成本、纳期、品质管控。”唐振湘说，如果能减少外购，无论时间还是成本都会得到质的飞跃，当然这需要沉淀的过程，但我们会不断尝试。

在困境中寻找新赛道

尽管眼下面临瓶颈，但加特可广州在刀具修磨业务上依然存在诸多优势：可对应刀具种类多且全面，修磨业务可以覆盖所有加工制造企业；品质保证体系优秀，刀具修磨品质一致性高；团队灵活高

效，在保证品质的前提下，可以迅速对应紧急需求。王雅兰介绍道：“此前有客户找到我们，希望两天内完成修磨（正常纳期为十天），我们立刻安排优先对应，在所有流程不变的情况下——对接，提前和相关业务方做好沟通，大大减少了排产和等待时间，最终圆满完成交付，并成功取得后续量产的订单。”

唐振湘还透露，FY24年团队将重点攻坚齿轮精加工中使用的珩磨砂轮及修整器技术难题，期待实现重大突破，弥补业务空缺和短板；同时，不再局限于汽车行业内的新规客户开发，尝试将目光投放到减速机、机器人等和齿轮刀具强相关的行业中，不断拓宽新赛道。“我们相信，需求是大量存在的，只要多尝试、多努力，一定能开辟新的增长点！”





以高品质测量， 为社会贡献加特可价值

自开始量产以来，加特可广州一直以高品质领先于集团内其他据点。在开辟新事业的道路上，如何将品质优势转化为可量化的生产效益，是品质团队一直在思考的课题。经过集思广益，品质新事业项目诞生，涵盖“品质顾问、高精度测量、选别检查、热处理分析测量”四大核心服务内容（后三项统称品质测量业务）。加特可广州品质测量业务有何优势？项目推进中有哪些令人难忘的事情？带着这些疑问，编辑部邀请到品质保证部系长姚玉、系长袁少辉、工长杨江林来分享幕后故事。

万事俱备，只欠东风

谈到品质测量，就离不开测量设备，这正是加特可广州的核心优势。

目前世界顶尖的高精密测量设备（如海克斯康三坐标测量机、三丰三坐标测量机、三丰轮廓形状测量仪、东京精密大型真圆度测量仪等，可通过第三方保证有效性），加特可广州都已覆盖，且配备专门实验室，为日常品质检验提供强大支持。

热处理分析测量方面，同样拥有金相显微镜、洛氏硬度计、气相色谱分析仪等13台设备和热处理实验室，设备自动测量率超80%。

除顶尖设备和实验室外，加特可广州还有一支测量技能和经验丰富，熟练使用五大工具、QC手法等品质管

理体系及工具的88人品质保证团队。

团队每年都会进行人员技能提升，在广州市、开发区及加特可集团、日产圈品质大赛时常名列前茅，测量结果准确且可靠。

目前经过整合与细分，团队已规划出多项品质测量业务。

贡献加特可的社会价值

回忆起项目推进中的点滴，袁少辉记忆犹新：“我们在调研时发现，很多民营企业测量设备、体系不完善，员工普遍不具备测量能力，投资高精度设备更不现实。所以，我们综合考量了自己的优势和产需，推出品质测量业务，希望通过我们的力量，帮助需求企业减少投资成本、提升产品

品质。

杨江林深表赞同：“我朋友所在企业就是这样，和跨国企业相比差距明显。很多民营企业、小微企业几乎没有技能传承，一旦人员流动，技能水平就无法保证。如果加特可将品质理念、生产过程品质控制方法、品质数据可靠分析、精准有效的品质测量手法传授给他们，帮他们做出品质更好的产品，我觉得也是一种社会贡献，还能为中国制造注入动能。”

姚玉说，FY24年团队会尝试接触更多企业，推广品质业务，尤其是条件有限但有品质改善意愿的民营企业、小微企业，“既是贡献社会价值，也是为加特可创造新的营收点，助力新事业乘风破浪。”

做制造业企业最靠谱的品质顾问

加特可广州自成立以来，一直秉承“品质为基轴，彻底排除浪费”的生产制造理念，基于沉淀几十年的汽车变速器制造现场管理经验，具备为制造业企业提供同等高效的品质顾问服务、品质管理咨询、优化的品质手法策略，辅助中小型制造业企业提升品质实力。

从2022年开始，加特可广州为4家国内企业开展品质改善咨询业务，取得可观成效，作为业务核心负责人，品质保证部科长金云深有感触。

从不安到自信，理念获认可

谈及最初开展业务时的感受，金云笑称：“从业几十年，第一次做品质顾问业务，接触的都是家具家纺、五金园艺、自行车等领域的企业，和汽车行业毫无关联，其实心里是特别不安的。”

但当他真正走入企业，通过现场管理、QC活动等一系列品质手段去帮助对方做改善的时候，却发现意义重大。“很多都是外贸企业，出口产品多为生活用品，国家一直在说制造强国，我觉得能帮助民族企业提升品质、降本增效，把世界一流的产品制造、现场管理经验传承给民族企业，让更多‘中国制造’走向世界，是一件非常幸福的事。”

自FY22年起，金云和部门搭档累计接触过12家企业，如何结合企业发展实际，制定行之有效的品质

举措，其间付出了诸多努力。

以一家家具企业为例，这家企业本身拥有一支庞大的品质团队，在民族企业中已属罕见，但由于业务繁多，他们更重视交货期。如何在降低交货期的前提下改善品质，需要找到平衡点。用时一年，金云和团队对人、设备、生产活动等进行了全方位改善，使该企业品质不良率降低82%，获得对方高度认可。

还有一家五金企业由于产品设计复杂，导致不良率高、客户投诉多，金云和团队从模具研发到生产制造再到现场管理，进行了一整套改善，取得良好成效。

“我们一直跟对方强调，品质不是检查出来的，是制造出来的，不生产不良品，反

倒会提升纳期，得到他们认同从而成功渗透了品质预防理念、搭建QRQC

（快速解决问题）、标准作业、作业观察、设备管理等现场管理体系。”

“在整个咨询服务期间，我们花在现场的时间将近80%以上，彻底实施三现主义，原理原则一起一个一个分析真因，讨论再发防止对策，并彻底实施；运用PDCA持续改善，直到消除不良的发生，排查品质风险，从解决不良到预防不良的发生，当效果显现时，才能真正转变他们的品质思维。”金云如是说。

让业务可持续发展

在业务开展过程中，金云和团队提炼出三大服务内容：质量提升服务，成本削减服务，人材培养服务。

无论是个别改善，还是体系搭建，抑或整个体系运营提升，加特可广州都会利用资源条件、人材储备及技术经验等优势，来帮助制造业企业提升现场管理水平，实现降本增效。

“目前已有两家成功‘毕业’，足以证明加特可品质保证体系值得信赖，经验值得推广。”金云说，目前新增3家新的企业开始品质改善咨询业务，为了让业务可持续发展，他们开始建立标准的业务咨询流程、专业的团队，如何提升团队的竞争力，获取更多的服务对象，是接下来需要思考的课题。



成功外销，AGV新事业迈出第一步

2013年为提升物流效率，加特可广州导入了自动引导搬运车（AGV）。经过十余年发展，已成功实现AGV自主设计生产、系统开发全流程标准化。目前15万平方米厂区内共有184台AGV高效运行，更创下9年0事故的安全纪录。

如此具有加特可特色的业务，于FY22年被发掘后作为新事业项目之一进行推广，并在一年之后成功实现两台外销，迈出事业化的第一步。背后究竟有哪些优秀做法？生产技术部丁海洋分享了团队智慧和经验。

从发掘项目到成功外销

FY22年挖掘新事业项目时，丁海洋和团队成员发现了AGV外销的潜力：不仅优势明显——自主设计生产、运行成本低、改善效果好、团队经验丰富，而且市场广阔——制造业企业对AGV有需求，从技术层面看可以解决工厂搬运难题，从运营层面看可以实现企业SQTC（安全、质量、交期、成本）的高效达成。

提案汇报上去后，得到公司肯定。但让做技术的人员来做外销业务，是极具难

度的，日本总公司也没有可借鉴的经验，只能自己摸索。在公司领导层支持下，团队开始接触客户，了解市场需求，并尝试制作外销方案。不仅销售部门，连最早开展外销业务的刀具团队，也一起帮忙宣传AGV，公司上下给予了大量支持。

功夫不负有心人。一家汽车零部件企业来加特可广州参观时，注意到厂区内存在许多自主开发的AGV，能在如此小范围内科学、高效运营，感到十分敬佩。在进一步了解加特可AGV拥有“自

主研发的交通管制控制系统、管理流程标准化、全流程成本管控经验”等优势，和“管家式全流程服务”后，果断选择了购买加特可广州生产的AGV。

“我们还为他们免费提供了操作指南、日常管理、维保培训等一系列培训，方便他们日后自主维护。”丁海洋说，这一小步的胜利，离不开所有曾参与业务成员的努力。

宝贵经验助力项目又快又稳

惊喜之余，团队积累了许多宝贵经验：不同客户对产品要求不一，肯定需要部分定制，这就对设计、生产提出了新的要求；同时，通过斩获订单，外销流程更加显现化，后续AGV小组考虑将流程标准化；另外，通过接触不同客户，对客户需求把控力更好，四项业务服务内容如何推广，心里更有底气。

在总结经验之上，团队计划FY24年重点开展三项活动：通过现地化，让AGV成本竞争力持续提升；加强与刀具团队连携，外销时强化宣传AGV；再培养两名AGV人财，使他们和现有4名团队成员一样，具备制作、施工、保养等综合能力。丁海洋笑称：“外销只是开始，期待新的一年取得更好的成绩。”

深度洞察，剑指次世代电驱产品

中国新能源汽车一路疾驰，推动全球汽车产业“跃迁”。近两年的上海车展、北京车展，跨国车企巨头无一缺席，纷纷来中国取经“如何提升新能源产品竞争力”。

站在向电动化转型的历史节点，加特可同样在思考，应该交给市场一份怎样的电驱产品？这便有了电驱产品竞争力提高活动。品质技术中心是如何开展活动的？听开发部的各位讲述背后的故事。



现地主导，自主调查和提案

不同于以往燃油驱动产品主要由日本发出业务委托，新能源主战场在中国，加特可广州的人员自然最熟悉中国市场动向和产品发展趋势，活动的核心工作，自然落在了品质技术中心身上——现地主导电驱产品的自主调查和自主提案。

从FY20年起，品质技术中心集中全员力量，组建了一支专门的队伍，各部门各司其职，从整车性能调查、电驱规格调查两方面，推进自主调查和自主提案。

传统燃油驱动产品以机械为主，电驱产品则以电气为主，两者知识结构大相径庭，只有快速提升基础知识、精准把握行业动态，才有可能进行自主调查

和自主提案。

品质技术中心团队边自学边同步调查，尤其是热性能、音振、成本、驾驶性等核心课题。以音振为例，团队调研了不同品牌、不同区隔的多款车型，对标十余项音振结果后，总结出电驱产品音振性能的最佳提案依据。提案结果，会反映到加特可电驱产品的开发中。

截至FY23年底，品质技术中心自主提案的热性能、音振、成本已经被日本采纳，尤其热性能调查是第一次在广州开展，已经作为优秀提案被推广至全球。

敏捷开发，持续改善

在电动化时代，需要更快速地对

策，敏捷开发模式应运而生。很多时候，团队都是按照中国市场的灵活性，并行开展工作，不仅要克服种种困难，还要持续提升学习能力、洞察能力，方能缩短整个活动周期。

同时团队会和日本总部保持紧密联络，如和日方机能轴开展定例会、将调查信息上传到内部共享平台、邀请日方高管前来中国研讨。

回顾FY23，品质技术中心在行业趋势、性能评价、成本方面的调查，已取得阶段性成果。展望FY24，团队希望通过可视化活动，将提案更生动直观地反映给日本，以期提案获得更多采纳。



广州新事业， 踏上乘风破浪的量变之路

从FY21年开始探寻广州新赛道，到FY22年正式将新事业确定为企业战略重点课题，再到FY23年明确新事业运营体制，三年里，加特可广州走出了中国事业发展的量变之路。

从思想渗透到主动提案再到新事业项目落地，加特可广州全员已经充分意识到，新事业不再是探索和口号，而是关系企业生死存亡的核心课题，是每个加特可人都要为之全力以赴的决心与热情。如何确定新事业基盘？新事业项目如何落地？新事业推进能否跟上行业大势？带着这样的疑问，编辑部采访了企划部部长魏芳和经营企划科科长侯元芳。

一元化管理，推动新事业决策

有别于早期研讨会模式，FY23年加特可广州在新事业推进方面明确了组织架构和管理方式——以经营企划科为推进部门，负责制定决策流程、预算管理流程，定期举行联动会议、沟通会议，收集多方信息，全阶段跟进项目课题；以一元化管理为统筹体制，分三阶段推进新事业项目，确保决策科学高效、项目平稳顺利落地。

三阶段有明确的分工。

第一阶段为具象化阶段。通过调研与提案，不断发掘具备潜力的新事业项目，并接受来自专家、部门、提案者之间的交叉评价；同时开通线上案件收集评选平台，为有想法的提案者提供自由发挥的平台，并以年度为单位开展案件评价。

第二阶段为商品化阶段。将第一阶段选拔的优秀案例作为重点项目，将全流程可能涉及的人员全部纳入，成立项目组，给予必要的组织、资源保障，以提案者为中心，不断打磨项目，使其从概念变为可落地的商品。

第三阶段为事业化阶段。项目正式立项，以项目制推进，面向客户/潜在客户，实现订单成交，规模不断扩大。

每个阶段都有多节点、多维度的评价标准，以及时把控项目节点、判断推进状况，管理深度、效率都在不断改善升级中得到进一步保证。

全员参与，走上量变之路

汽车行业长产业链、长周期的特点，决定了新事业开发风险与机遇并存。可喜的是，加特可广州AGV和带轮研磨项目已经成功落地，极大地鼓舞了团队士气。

项目落地的背后，是全员的热忱参与。以AGV为例，FY22年发掘出项目需求，经过一年潜力挖掘，FY23年项目正式提案。市面上AGV产品众多，加特可广州的AGV有哪些差异化优势？目标客户又是谁？如何申请专利？如何用客户看得懂的语言宣传AGV？从概念到定义再到商品，每个不同阶段、不同节点，都有不同部门人员参与，中间经过了大量的打磨，最终在专利刚批复就成功出货。

更令人感动的是，新事业项目属于兼项，除做好本职工作外，很多员工会为了新事业的推进，想尽一切办法挖掘自身潜能：研究图纸画法、探索行业新技术、跨行业开展研究……

“毕竟是新事业，很多工作内容没有明确的职责区分，但总会有人站出来‘我来做’，而且绝不轻易放弃。”侯元芳说，其间涌现出非常多优秀的个人和团队。

当然，也不乏许多充满希望的项目中途折戟，虽然经过了大量探寻，最终却因某个卡点而终止。“项目探索过程中，有各种声音涌现，也和不少部门经过激烈的研讨，但我们没有

因为受打击而停滞不前，大家心里都很清楚，一定要站在企业生存的角度去看问题，不断想办法破局，才能真正打开新事业的大门。”魏芳笑道，很开心看到新事业已经踏上了量变之路。

在乘风中探索加特可路径

“回头看我们这三年的探索和成果，可以说乘着电动化、智能化的风口，做出了乘风破浪般的改变，关于新事业、关于移动出行的无限可能，我们拿出了极大的勇气和热情去探索、去挑战，日本总部对我们给予了高度评价，我们探索出的实践和经验也已经反哺总部。”

魏芳说，作为汽车核心零部件全球TOP制造商，加特可的体量和规模决定了，新事业变革不可能一步到位，“乘风”肯定正确，但同时摸索出具有加特可特色的路径才更关键。FY24年，加特可广州要做的，就是在项目落地的基础上，加速度把规模做起来，只有稳健和速度兼顾，才能让这艘大船驶向胜利彼岸。

“相信很快，大家就能看到新产品的突破，我们都很期待这一天的到来。更希望若干年后，可以自豪地说，我们无怨无悔当年做了一个成功的决定，一群优秀的加特可人，让加特可的旗帜再次飘扬在行业版图最中央。”

01 以智慧促进DX推进，赋能业务高质量发展

2023年，电动化和智能化成为汽车零部件企业主要的增长动力，众多企业正在以新能源为突破口迅速融入全球汽车供应链的顶级行列，汽车市场也由增转存，存量份额成为必争之地。存量时代下，企业的提质降本至关重要。加特可广州顺应时势，将数字化技术视为实现降本增效的重要手段，通过扩大企业微信的数字化运用为公司推进数字化转型注入新动力。第二生产部DX推进担当曾永发分享了他在推进企业微信扩大运用过程中的心得感受。

FY23年度加特可集团明确提出要缩减5%工时，制造生产部门紧跟集团步伐，致力推进DX的改善。通过建立DX专项推进体系，明确生产部门各系的DX推进担当，安排专人积极参加企业微信、道一云、PQ、问卷星等DX的教育培训。对于专注现场实

际操作的人员来说，由于接触DX内容较少，全员基础薄弱、难以自主完成改善的难题也在培训的过程中得到了解决。

虽然在推进降本增效的活动，但供给质量和效率仍是重中之重。为此，加特可广州第二生产部加大力度推进DX落地，深化探索部门业务数字化转型，促进全员参与到DX活动中去，对问题点进行收集，并根据重要性、紧急性、可实现性等进行汇总，结合实际工作需求不断扩大企业微信的使用范围，帮助企业微信和数字化技术深度融合，帮助部门更加敏捷地响应需求波动、优化工作流程。

“在扩大企业微

信运用的过程中，我们成功将大量的人工作业变成了自动作业。例如在第二生产部设备异常的项目上，我们就融入了企业微信的使用改善。”第二生产部DX推进担当曾永发介绍道。此前在设备发生异常时，全程需要人员手工统计并不断汇总，重复作业多，需手动记录的内容也很多，会浪费大量的工时；改善后，只需在企业微信汇报，填写原因及对策，后台会自动进行数据收集汇总和填写，流程会自动流转至工务部，保全负责人接单后进行修复，并对故障进行可视化展示，如有未修复的异常还会自动在相关企业微信群同步提醒。“这只是我们扩大企业微信使用过程中的一项改善。DX的落地简化了作业流程，大大节省了工时。推进过程中，还营造出全员使用DX知识来改善业务的良好氛围，实现了比较理想的效果。”

业务数字化是企业实现数字化转型的核心，是推进其他板块DX的坚实基础。展望FY24年度，第二生产部将进一步深化部门内DX概念的渗透，同时挖掘更多课题，持续将生产现场繁琐的业务，朝着电子化、可视化、自动化的方向进行改善。

02 零基础的DX技术担当是如何炼成的？

面对汽车行业电动化、智能化变革，深谙未来发展趋势的加特可广州，在生产技术领域快速组建生产技术DX班。让我们走近生产技术DX班成员，看看零基础的技术担当如何超越自我，成为助推企业转型发展的主力军。

2023年是加特可集团加速夯实公司数字化变革的重要一年，为了更高效地完成繁琐、复杂及重复性较高的工作，加特可广州组装技术科调动全员，成立了生产技术DX班，专任人员负责、主导整个生产技术部的DX活动。

自开始负责DX项目之后，项目小组的所有人员开始认真思考数字化转型的方向，他们意识到只有拥有比较全面的数字化技能人员的配置，才能构建数字化生产线，优化业务流程，实现业务转型。

“就生产技术而言，我们的DX目标是希望能够将公司转型成智能工厂，实现全员智能化生产并不断改善。”生产技术部的邝超林说，“在专任人员的配置上，DX班的每个业务担当，都必须有快速铺开DX工具并能指导他人的能力。生产技术部兼任的DX人员，他们了解自己部门的业务需求，在部门整体DX的推进过程中，担当着重要的任务。比如在业务推进初期，我们在普及完EXCEL办公软件等基础办公知识后，转向了生产部门整体统一平台的建设，将工厂SQTC数据全面电子化、可视化，为智能化工厂奠定坚实的基础。其中，由DX班周利主导的‘CASE测量室DX化’在日本举办的FY23全球数字化锦标赛中荣获二等奖，这一奖项的获得是对生产技术部DX实力和成果的认可。”

目前，生产技术DX班的业务重点放在先进技术的挖掘和开拓上，并逐步转向生产线内。一是通过设备IOT物联网化的技术，实现业务线的设备互联，便于技术人员进行大数据分析；二是通过深入挖掘视觉AI识别的作用，计划运用AI技术来提升产品检测的精度。

“实践是检验真理的唯一标准。”在推进DX教育过程中，无论面对怎样的技术难题，加特可广州组装技术科生产技术DX班邓明轩都喜欢先试试看，边学边做。他认为在实践中成长是最有效的学习方法。

技术发展是实现企业转型升级的抓手，但从零开始学习专业技术知识并没有想象中简单。“大家几乎都是从零开始，需要依靠下班后的时间来学习。有很多时候想放弃，但都因为内心的责任与对技术的热情坚持了下来。”

回忆起自学的日日夜夜，生产技术部DX班宋磊璞感触极深。好在一切付出都没白费，生产技术DX班不

仅实现了专业技术上的提升，也完成了公司的期待，超预期完成了目标。

“持续进行技术设备的升级，开发AI大模型的DX工具，降低DX工具的使用门槛，以实现全员参与的目标。”让全员都能实现技术开发的这份信念深印在生产技术DX班每一位成员心中。未来，他们将从思维与专业提升领域入手，助力所有业务的数字化转型。



以极致专业化 推动公司实现全流程数字化协同

当今世界,互联网、大数据、云计算、物联网、人工智能、区块链等数字技术加速创新,不仅给人类的生产、生活和思维方式带来重大变革,也深刻影响着经济社会发展方式与企业发展模式。数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和公司发展模式的变革,是实现高质量发展的必由之路。FY23年,加特可广州迅速推进DX事业,作为关键部门的信息管理科是如何展开工作的?听信息管理科部长孙竞和郑慧春讲述他们团队的故事。

大数据时代,数字化协同有助于企业内部各个环节之间的协调更加紧密和高效,减少信息传递和执行的延误,提高工作效率和准确性。2023年,加特可广州以集团战略为核心规划实施数字化转型人财战略,全力推进DX发展,逐步建立专业化的数字化人财培养体系。信息管理科在FY23年实施的项目更是以极致专业化为基础为企业的DX推进赋能,解决了统一门户、统一待办、统一集成等课题,提高流程管理与业务协同效率,助力企业实现全流程数字化协同。

DX人财培养效果显著,DX案例数创新高

DX转型靠的是技术驱动。回顾FY23年度工作,信息管理科加速了数字化人财培养的速度,依靠现有的数字化人财队伍为各业务线和产线赋能,解决许多生产领域的课题,在提

高产线员工工作效率的同时,帮助公司实现降本增效,超预期完成了集团的目标。

在2023年的年度优秀案例征集中,内制化案例占比极高,这意味着2023年的课题案例,从需求分析到设计研发,几乎都是靠内部人员的力量完成的,“这进一步表明我们在推进数字化转型的过程中,一

直所倡导的‘要靠自己的力量去完成自己的案件’。”加特可广州信息管理科的孙竞部长说道。即使在推进DX过程中各个部门会遇到操作上面的问题,但有IT部门作为技术支撑,同步对齐不同业务部门的核心需求,在流程和平台两大板块设计出符合各部门工作场景的系统 and 工具,让公司

DX事业的发展有了质的飞跃。

在去年的加特可全球Digi-Con大赛中,加特可广州在两个赛道都取得了相当不错的成绩。在流程业务改善赛道获得全球二等奖的“现场的case测量智能化”项目,是解决流程问题的代表事例之一。该项目通过生产技术数字化小组在原有三次元测量的基础上,追加三次元的测量项目,以Python这一类的工具做数据的收集整理,结合可视化的技术实现数据的自动化分析,最终实现整个流程的效率提升。

在高深数字技术赛道,信息管理科凭借“J+统一数字化平台”项目在全球高深数字技术赛道一举获得全球三等奖。“时隔两年,我们终于在高深数字技术赛道上取得了成绩,‘J+统一数字化平台’项目一举夺下全球三等奖。”回忆起本次获奖,加特可广州信息管理科这个项目的重担郑春

慧,仍然十分激动。“J+统一数字化平台”项目是近三年来唯一一个真正意义上的深度编程类案例,本次获奖的意义不仅是在全球获得三等奖,更在于该平台的建立实现了加特可广州内部“统一入口、统一办理、统一申请”的“三大统一”,在这个平台上,员工可以完成各种业务的操作,让内部的交流更便捷,同时也提升了工作的效率,为大家带来了便利。

“星星之火可以燎原”,不断强化员工的数字化思维

如何通过数字化技术为公司创造更大的价值,加特可广州的各个部门其实都有自己的战略规划。“信息管理科一直希望能帮助员工树立开发者意识,实现思维方式上的转变。”孙竞认为将工作业务的自动化和数字化意识灌输进每个员工的

意识之中,通过培养每个员工的数字化意识,扩大各部门DX项目的推进人员,是推进DX实施的重要一步。只有让每个人都能参与DX事业,实现业务改善和创新,甚至是创造出一些具有变革性价值的系统或是软件,才能为大家提供更好的、更方便的流程,更易进行数据的追踪,找到业务对接过程中的最优方式,帮助员工及时发现和解决问题,提升工作流程的可靠性和稳定性,节约人工成本。

DX事业推进的路程并非一帆风顺,但在信息管理科和加特可广州全员的共同努力下,数字化思维已经逐渐深入人心。在持续推进业务全流程数字化,深入探索数据使用的过程中,加特可广州正在实现数据的可视化、数字平台价值的最大化,希望能让每一个人都能成为“平民开发者”,以星星之火推动公司DX事业的深化发展。

01 保外带轮再研磨， 为高质量发展添动能

2023年8月，保外CVT维修带轮再研磨项目正式启动，2023年11月，第一批200套正式量产出货。加特可广州在保外CVT维修业务颇见成效，不仅协助维修业界解决了困惑的瓶颈课题，且对公司经济收益有所贡献及进一步开拓新业务也有所启发，市场品质部分享了此次项目的经验。

这次的保外CVT带轮再研磨业务，指的是加特可广州与外部第三方大型修理公司、再制造公司合作，对保修外发生表面异常损伤的带轮进行再研磨的项目。最主要的目的是协助维修厂家提高品质，持续维护CVT的良好信誉。并以实惠价格提供专业资源，使核心零部件性能复原后可以重新投入市场使用。据了解，目前的CVT维修市场并没有专业的设备，主要采用手动打磨的方式，针对损伤部位进行切削、打磨后再次投入使用，这样的操作很容易引起二次不良故障出现。于是，结合市场需求以及加特可广州的内部生产能力，在市场品质部的推动下，促成了保外CVT带轮再研磨业务落地。

从再研磨的生产流程来看，与

正式的量产产品工艺手法流程完全一致，保外损伤部品重新加工的难点在于如何保证与量产产品的区识别，为了不出现一丝纰漏影响到正常的生产，主要负责再研磨项目实施的第三生产部，检讨出专人专线的形式对应生产，每次进行保外品加工时，都会先整理清空生产线上的正常品，再处理保外品，达到100%防止混淆情况发生。得益于技术、开发、市场和制造部门团结协作地进行全方位检讨和确认，在业务开始之前，这些风险课题都得到了妥善的解决。

2023年8月，保外带轮研磨项目正式启动，2023年11月，第一批200套再制造产品正式量产出货。从企划到项目落地量产仅短短3个月，这是加特可速度也是

中国速度的极致体现。以市场需求为基础充分活用既有资源，采用专门的工艺和技术，使核心产品重新恢复到新品的性能，再次利用为终端用户带来福音。这项业务的成功推进，实现了三赢。

对加特可广州来说，勇敢迈出了业务开拓的步伐，对公司收益有所贡献，也对之后新业务的开拓有着很好的示范作用。

对于汽车维修业界来说也颇有裨益，解决了维修保外CVT的瓶颈课题，降低了维修成本，有助于行业长久健康发展。

对社会而言，通过专业技能恢复产品性能，实现循环再利用大大减少了生产过程中原材料的消耗，从而有助于节能减排实现可持续发展。

CVT改修， 走出以客户为中心的技术创新之路

在汽车制造业竞争日益激烈的当下，如何高效利用库存、提高成本效益、加速技术创新，成为企业持续成长的关键问题。面对这些挑战，一支汇聚了加特可广州各部门精英的团队，成功推进了CVT改修业务。营业部作为代表分享了项目感想：业务在解决客户困难的同时，也提升了加特可广州自身对市场变化的响应能力，加深了与客户之间的信任关系，展现出公司在技术创新和团队协作方面的卓越实力。

应对行业变革，CVT改修业务的技术革新

CVT改修项目是一次对行业变革的积极应对，在汽车行业的迅猛发展和国家标准的更新换代中，新国标的实施导致客户方先前从加特可墨西哥进口的CVT销售受阻，造成了大量高价值库存的积压。这一问题亟须解决，但因各种情况限制，返回加特可墨西哥进行再调整的时间和费用相当昂贵，在多次沟通无果的情况下，加特可广州营业部的相关人员了解到情况之后挺身而出，因为项目不仅关系到客户本身的成本控制，更是对加特可广州技术和创新的一次新挑战。

营业部迅速组织了多部门的协作会议，评估项目的可行性，并探讨如何克服品质、成本和生产能力等关键问题。在这一阶段，团队成员深入分析了项目的各个方面，包括潜在的市场影响、内部资源的调配以及预期的挑战。通过精心的规划和准备，团队确定了项目的可行性，制定了详细的行动计划，并开始着手项目的实施。

随着项目启动，各种挑战接踵而至，团队成员面临包括紧迫的治具到货期、仓储挑战等一系列问题。但通过不懈努力和公司内各部门的协调，团队克



服了这些困难。好事多磨，在试做阶段也遇到了一些小问题，但整个团队对项目的最终成功持乐观态度，经过3个多月的摸索，试做时产生的小问题被完美解决，并已收到客户的积极反馈。这些经历不仅积累了宝贵的经验，也为公司未来面对类似挑战提供了参考。

跨部门合作，与客户关系不断深化

CVT改修业务至今已经取得了阶段性成果，分批出货，持续至项目全部完工。

在项目推进过程中，团队与客户方保持了紧密而高效的沟通，及时响应客户需求，确保项目顺利进行。这一过程中，团队不仅增强了项目管理能力，提

升了公司的收益，更重要的是加深了加特可广州与客户之间的合作伙伴关系。通过帮助客户解决重大问题，赢得了客户更深的信任和认可。

团队在内部协调上的努力也极为关键。面对执行挑战，团队成员发挥了协作和解决问题的能力，从品质控制到生产评估，再到现场调整，每个环节都体现了团队的共同努力。这种合作精神为项目成功提供了保障，也为未来项目提供了宝贵经验。

营业部主管唐淑霞表示：“在项目的每个阶段，我们都依赖不同部门的协作，良好的内部协调是项目成功的核心，有效的内部协调使团队能够快速解决各种问题，确保项目按时稳步推进。”

01 推动电动化教育， 加速实现企业 电驱动转型

汽车产业正在发生百年变革，电动化是趋势，也是智能化、网联化等技术进步的基石。从燃油车到电动车，整车动力零部件发生了深刻变化。随着中国新能源汽车销量的逐步增加，电驱动逐渐成为继电池系统之后的核心产品，科学认识电动化知识，对于推动加特可广州企业发展转型具有重要意义。目前加特可广州电驱动产品事业的进展如何？人事部部长刘朝明和人事部培训科杨娟进行了深度的分享。



为助力中国电动化发展，加速加特可广州电驱动产品事业的进度，人事部培训科快速应对，依靠公司内外部优质资源在全公司范围内进行了电动化相关知识的普及，提高公司全员对电动化认识的同时，也为加特可电动化的推进助力。

2023年初，培训科就在加特可广州内部进行了电动化知识的培训普及，希望能通过电动化教育，让员工完全理解燃油驱动与电驱动间的不同，逐步建立起大家对电动汽车的认识，了解电驱动系统的基本原理和构造，为之后项目推进奠定基础。“过去我们一直是机械加工为主，但是电驱动系统分为机械驱动系统、机电集成化驱动系统等。转型做电驱动，其实意味着进入到一个完全不同的领域。”在加特可广州人事部部长刘朝明看来，转型做电驱动与之前任何一次技术上的升级都是完全不一样的，难度不言而喻，但势在必行。

对于企业来说，要加快公司的电动化教育发展，就必须找准发力点，提高课程质量，扩大教育范围。“去年4月份我们就开始策划电动化三阶段课程，希望能通过基础的电动化知识将电动化理念渗透进员工的工作思维之中。”加特可广州人事部培训科杨娟作为主推电动化培训项目的担当，精心策划了线上线下的培训讲座及学习课程，依托公司的线上培训共享平台，实时同步日本总部、加特可广州开发部、客户方的电动化培训课程，收集各大网站及培训机构的课程，为员工提供学习的机会，初步构筑了加特可广州的电动化基础教育体系。截至目前，电动化线上学习专栏被员工广泛利用，线下课程也场场满座，员工的电动

化意识得到了提升，加特可广州电动化转型的人财储备也日趋丰硕。

脚踏实地，只有走稳每一步才能走得更远。“2024年，我们计划委派工程师去日本总部电驱动工厂参观学习，扩大针对电驱动原理及制造环节的知识储备。只有切身地参与到项目的研发制作流程中，才会对技术和实物有清晰的认知，形成一套自己的工作方式。”针对电动化人员的培养刘朝明分享道。

对于加特可广州来说，不断开拓新事业、挖掘新业务是近年来的工作重点，相关人财的培养和储备则是推动每一项事业发展的核心。作为助推人财发展的培训部门，定会根据公司的发展需求，将人财培养的脚步走深走实，以高质量课程加速企业实现数字化、电动化转型。

“DX业务进入高速发展期是从2021年开始的，过程中我们发现各部门的DX需求很高，但各部门支撑DX落地的人财梯队却参差不齐，无法很好地带领公司DX高速向前。在此背景下，2023年8月24日，我们首次正式开启了DX指导员人财培养项目，通过DX指导员跨部门指导案件，以点带面地将DX专业力量铺开整个公司。”加特可广州人事部培训科李一怡介绍道。DX指导员人财培养项目共计划分三阶段培养不同层次的DX人财，2023年计划培养DX指导员，2025年计划培养DX高级指导员，2027年则致力于DX专家的培养。

从0到1，超预期搭建DX人财梯队

从大数据、AI到元宇宙、大模型，数字经济正在迅速发展。谁先培育集聚了素质优良、结构合理的数字人财，谁就将在数字化转型中抢占发展先机。加特可广州的数字化人财队伍是如何搭建的？听人事部培训科李一怡分享数字化人财团队建设的背后故事。

企业实现数字化转型并非一蹴而就，需要各种新技术、新方法、新人财的持续迭代积累。作为汽车核心零部件生产商，加特可广州为打造更契合时代需求的数字化人财团队，坚持实用为本，持续为员工赋能，做好数字化业务指导培训，更好地满足企业对DX专业人财的需求，精准支撑企业在改革建设过程中各项事务的落地。

DX指导员的培养不仅帮助员工实现了自我突破，也推动了公司DX事业的发展。2023年DX指导员跨部门协助解决了18个DX案件，其中不乏搁置了许久的案件。案件的完成，不仅简化了员工的业务操作步骤，也缩短了领导的审批流程，为公司节省了大量工时。

在通过DX人财培养，赋能公司DX事业推进这件事上，李一怡与团队一直在不懈努力。未来，加特可广州人事部培训科也将继续紧跟公司DX方针，在平衡DX指导员工作负荷的情况下，更加高效地推进案件的落地，同时也将积极组织交流会和相关培训，在推进公司DX高速发展的同时，也让DX指导员从中感受到自我价值实现的喜悦。

能力强、乐于助人，富有使命感和责任感的人员。在整个人财培养过程中，对参训人员进行了道一云、Smart BI、网关的培训，提升其专业知识并在课后为参训人员分配合适的案例进行指导实操。最终，在16位参训者中，有9名成员脱颖而出，顺利通过了“DX技能”及“指导他人”两项能力的综合考核，获得了DX指导员的认证。

获得认证对于学员个人来说并非易事。一是本次培训课程本身偏理科，理论知识相对枯燥，员工要克服其中的各种知识难点；二是上班期间紧凑，学员都是牺牲个人业余时间，自学专业的编程知识及研究DX案件，进而达到专业技能不断提升，直至成为一

名真正的数字化人财。

“我们希望通过推动DX人财培养，为公司的DX转型打造出一支专业的数字化人财队伍，更好地引领DX事业的推进。”DX指导员项目的培训成果令人十分惊喜。李一怡表示，一开始对项目的顺利进行没有太大的信心，担心没有人报名，“没想到最后培养人数超出了2名。”报名参加培训的都是在DX领域



FY24, 我期待

回顾FY23年, 你有哪些印象深刻的事情? 展望FY24年, 你对工作生活又有哪些期待? 来听听他们怎么说。

追求卓越, 超越自我

过去的FY23年, 我的工作发生了巨大变化, 从生产班组长转变为一名培训担当。起初角色的转变让我倍感压力, 但伴随着时间推移, 在培训科领导和伙伴的细心指导下, 我逐渐掌握了培训相关的知识与技能, 可以胜任担当业务, 生活中也把小宝从老家接了过来, 收获了一家人的其乐融融。

展望FY24年, 我计划加强自身解决问题的能力以及攻破知识盲点, 不断提高专业技能, 使工作效率更高。为了实现工作目标, 我会在强化现有技能的基础上, 提升办公软件的使用水平, 做到不懂就问, 问后立即实操。新年度、新起点, 愿未来每一天, 我们都能追求卓越、超越自我。

柯贤宝
人事部



胡勇强
营业部



乐观向上, 做“打不死的小强”

2023年2月, 我来到加特可大家庭。作为新人(也是年龄最小的部门成员), 在工作中得到了前辈们的各种关照, 他们指导我识别业务中的各种风险, 教导我多种高效处理业务的方法, 引导我解决业务中的各种疑难杂症, 给我的职业生涯带来了极大的帮助。不仅如此, 日常交流也收到很多前辈的人生建议和见解, 对我未来的道路指明了方向。

FY24年我会不断提升自己, 在现有业务领域

越做越深的同时, 不断拓展自己的知识面。在这个瞬息万变且优胜劣汰的大环境中, 做“打不死的小强”, 永远保持积极向上的心态, 不断培养自己的创新思维, 继续深化各项业务技能以及保持良好的身体状态。我相信, 心有所想, 日复一日, 必有精进。

工作生活两手抓, 人生平衡之道

FY23年可谓是我工作生活双丰收的一年: 工作中, 在财务科接受了新业务, 消除了知识盲点, 积累了财务核算的经验; 生活中, 收获了二胎天使宝宝一枚, 当然也收获了一身脂肪(*^_^*)

王建红
财务部



我希望在FY24年同样工作生活双丰收: 工作方面, 积极挑战新的知识盲点, 深耕成本业务, 明白其原理并熟练掌握作业方法, 熟练之后思考新

的作业方法, 使工作效率化, 遇到不懂的业务先自行思考, 还是想不明白的再咨询前辈; 生活方面, 计划组团报名学会游泳, 并通过跑步、跳操等方式强身健体。

我觉得一句话特别有道理: 人生如山, 有高峰也有低谷, 只有保持平衡, 才能走得更远。工作生活两手抓, 就是我的人生平衡之道!

坚持不懈, 一定能实现小目标

我是来自项目管理科的小能手一枚, 带着满满的正能量(没有干货), 来和大家聊聊过去一年的故事和新一年的小目标。

过去一年里, 我的生活可谓是“双喜(新)临门”: 工作上, 迎来新的挑战, 从熟悉的岗位转到项目管理科, 这让我有机会大展拳脚, 也让

陈浪
生产技术部



我感受到了成长的快乐; 生活上, 我迎来人生最甜蜜的角色——妈妈, 孩子的到来让我的世界变得更加温馨, 也让我明白了责任与担当的重要性。

展望FY24, 我的目标很简单, 就是从“新手”进化成“老手”。为了实现这个目标, 我有几个小计划: 一、充电学习: 利用业余时间, 多学习一些项目的专业知识, 让自己在工作中更加得心应手; 二、团队协作: 更加积极地和团队小伙伴们沟通交流, 一起把项目做得更棒; 三、平衡工作与生活: 学会更好地安排时间, 让工作和家庭都能得到充分的照顾; 四、拥抱挑战: 面对新挑战, 保持乐观, 勇敢尝试, 不断进步。

一句祝福送给自己也送给大家: 只要坚持不懈, 新的一年, 一定能实现自己的小目标。

郑海艳
采购部

强化自我肯定, 具备与自我和解的能力

打工工人不仅要有满腔的工作热情, 更应该具备跟自我和解的能力。

为什么这么说? 主要是因为FY23年我在工作中遇到了不少挑战, 还没来得及适应新的工作内容, 就遇到了新系统上线、相关人员变动, 压力非常巨大。有过焦虑有过迷茫, 但最终自己也成长了很多。过程中我不断告诉自己, 压力虽大, 但不要内耗、否认自己, 一定要保持好心态, 去解决问

题、强化自我肯定, 这就是与自我和解的能力。

FY24年, 我会继续以满腔热情投入工作, 上半年解决科室的“疑难杂症”, 更好地做好科室统筹相关工作, 下半年挑战新的工作内容, 不断储备自己其他方面的知识库。

还有生活方面, 我去年渐渐适应了“妈妈”这个身份, 女儿从呱呱坠地到跟着你屁股后面喊“妈妈”, 那种感动无以言表。我希望继续“keep fit”, 努力成为一名合格的女司机, 做女儿的榜样!