



**Jatco**

**Jatco**

携手十年  
十周年特刊

携手  
十年  
HAND-IN-HAND  
2007-2017

加特可（广州）自动变速箱有限公司

加特可（广州）自动变速箱有限公司

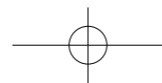
地址：广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号

邮编：510530

电话：020-82267338

传真：020-82267002

网址：www.jatcochina.com



# 时间的见证：十年加特可广州

## 2007 加特可广州成立

一片黄土中，加特可广州的工厂在慢慢建成



## 2009 第一个产品—JF011E

- 产品特点：**
- 1. 轻量小型设计、卓越的搭载性
  - 2. 超宽的变速比、启动加速性能和燃油经济性并存
  - 3. 顶级水平的高效、高燃油经济性

**主要搭配车型：**

- 【东风日产】轩逸、逍客、奇骏、天籁、风神A60
- 【东风启辰】启辰T70&T70X
- 【郑州日产】MX6



## 2009 9月，一期工厂竣工



## 2010 9月，二、三期工厂竣工



加特可广州的家庭成员越来越多啦~



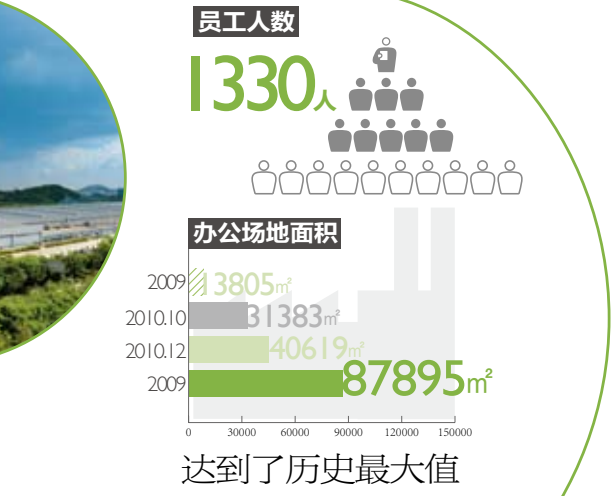
## 2011 第二个产品—Jatco CVT7

- 产品特点：**
- 1. 以世界顶级的变速比实现了启动、加速性能和静音性的提升。钢带式无级变速器和副变速机构（2档变速）划时代的独特组合结构，实现了世界最大的变速比。在实现良好反应的启动加速的同时，提高了高速行驶时的静音效果。
  - 2. 小型轻量化。使用副变速机构实现2档变速，使带轮的小型化成为可能，和同级别的CVT相比长度缩减10%，重量减轻13%。
  - 3. 摩擦阻力减少。由于带轮的小型轻量化，降低了变速箱油的搅拌阻力，和以往同级别的CVT相比，摩擦阻力减少了30%。

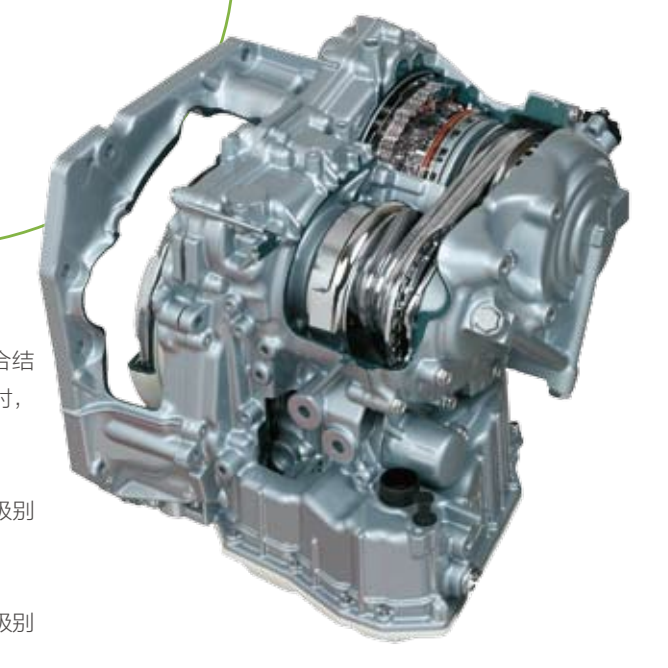
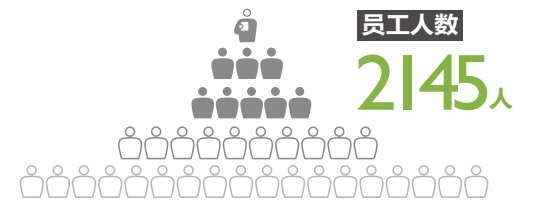
**主要搭配车型：**

- 【东风日产】阳光、逍客、轩逸、骊威
- 【郑州日产】NV200
- 【东风裕隆】纳智捷S3

## 2011 11月，四期工厂竣工



## 2012 员工人数 2145人



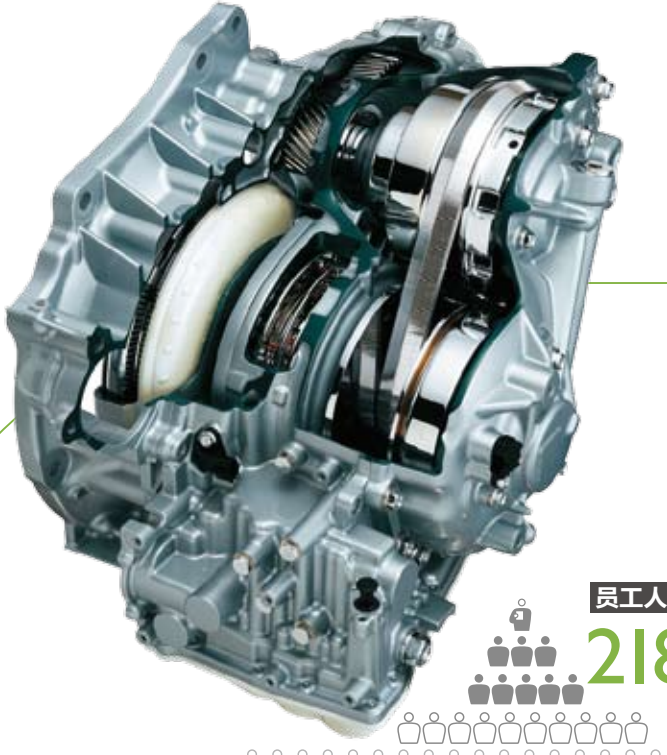
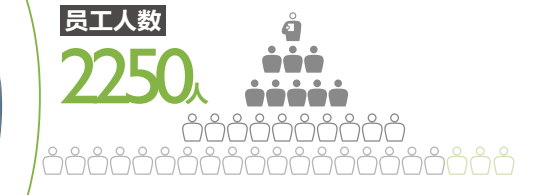
## 2013 第三个产品—Jatco CVT8

- 产品特点：**
- 1. 改善燃油经济性。可覆盖从2.0~3.5升排气量的发动机“Jatco CVT8”，继承了CVT的平顺顺畅的特点，并通过紧凑布局，实现同级别CVT最大的变速比幅，同时追求细节，彻底改善效率，大幅降低了摩擦损失，较原来的CVT相比燃油经济性提高了10%以上。
  - 2. 变速比范围世界最大。变速比范围从过去的6.0扩大到7.0，从而实现了动力强劲的启动加速性能。此外，在高速行驶时由于发动机转速的低速化，实现了燃油经济性的改善和优秀的静音效果。
  - 3. 摩擦阻力减少。CVT的摩擦阻力减少约40%，为燃油经济性的改善做出很大贡献。

**主要搭配车型：**

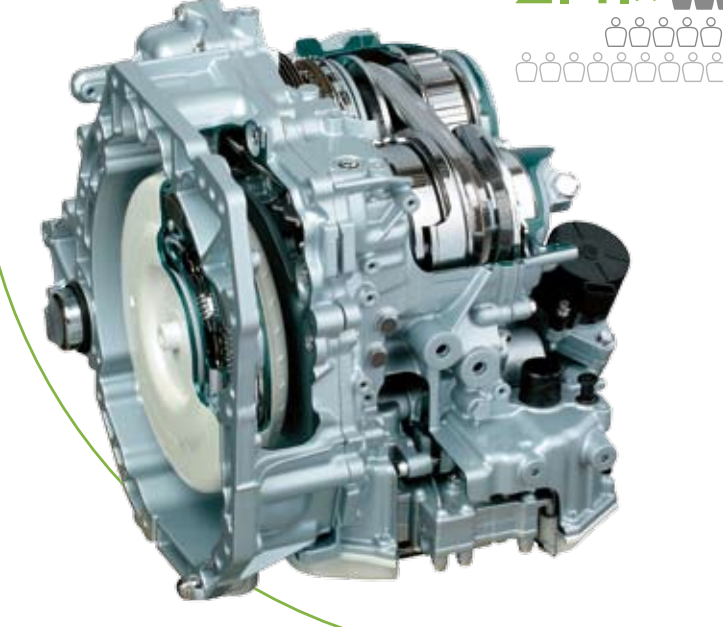
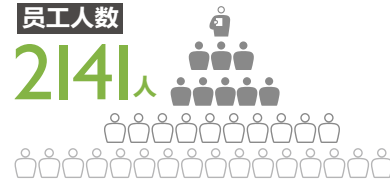
- 【东风日产】天籁、奇骏、西玛、楼兰、轩逸
- 【东风雷诺】科雷嘉、科雷傲

## 2014 员工人数 2250人



## 2015 加特可最新产品—Jatco CVT7W/R

- 产品特点：**
- 1. 变速比范围8.7实现了卓越的燃油经济性。采用新型钢带和带轮，扩大了变速比范围，实现了CVT变速筒世界最大变速比8.7。此外，钢片与带轮的V形接触面的沟槽更加密集的设计，提高了扭矩的传动性能。另外，油泵是摩擦损耗一个重要因素，通过改变油泵的吸油口的形状，废除了流量控制阀的使用，从而降低了约30%的摩擦损耗。经过这些努力，该款变速器无论在燃油经济性测试驾驶模式之下，还是在持续高速行驶等状态之中，都大大改善了实际的燃油经济性，满足了多样化的市场需求。
  - 2. 追求卓越的驾乘感受。为了兼顾CVT固有的“平顺感”，并在更高的层次上实现“运动性能”，Jatco CVT7 W/R在刚刚加速起步时即行锁止，对起步时发动机转速的过度上升及加速感进行抑制。此外，还配合加速需求，在控制上达到了车速与发动机转速上升的一体化，从而真正实现了运动性能十足的驾驶。
- 主要搭配车型：**
- 【东风日产】蓝鸟、骐达



## 2016 员工人数 2122人



# 携手 · 十年 十周年特刊

谨以此书向所有与加特可广州风雨同舟的人们致敬。

# 2007 携手十年 2017

## 目录 CONTENTS

002 时间的见证：十年加特可广州

018 秋山佳信：十年长路 十年信赖

## 恭祝 020 十年

### 十年·贺电

022 中塚晃章：  
魅力加特可 制胜新十年

024 本田圣二：  
凝心聚力 再创奇迹

## 筑梦 026 十年

### 十年·瞬间

028 加特可广州十周年大事记

### 十年·寄语

038 黄光继：极致造物 匠心育人

040 加藤直树：光荣与十年 品质与未来

042 中野晴久：  
匠人情怀 十年只为一事来

044 河西纪雄：  
最大的喜悦 是和加特可共同成长

046 田中清和：  
下一站 加特可集团的NO.1

### 十年·我们

048 人事部：  
创造人力资本红利、  
驱动公司健康成长

050 培训宣传部：  
文能提笔塑品牌 武能授业练人财

052 总部部：  
员工的事儿就是自己的事儿

054 营业部：冲锋陷阵在最前线

056 财务部：收益成本齐抓共管

058 制造部：  
十年 是务实和变通的3650天

060 技术部：  
变革和保障永远在路上

062 品质保证部：  
十年来不断解锁专业技能  
向零缺陷前进

064 采购部：精挑细选  
把好产品质量的第一道关卡

066 开发部：皇冠上一颗璀璨的明珠

068 市场品质部：  
当好对应市场产品的一把品质保险锁

070 经营企划室&内部监察室：  
未雨绸缪 全面改善

072 上海分公司：  
不能只做品质管控“消防员”



# 2007 携手十年 2017

## 十年·人财

- 074 李翠瑜：我的10年青春 我的加特可
- 075 李凤娣：把最美的青春留在了加特可
- 076 陈明华：在这里 我治好了我的暴脾气
- 077 李红兵：加特可广州的第一个冠军
- 078 黄源源：格局有多大 舞台就有多大
- 079 杨松：责任感和态度更重要
- 080 张瑞琼：这是我理想起飞的地方
- 081 刘庆权：我的选择没有错
- 082 熊兆忠：梦想更大 行动更快
- 083 方艳：选择加特可是我的幸运

**备注：**

- 1.本刊所写“人财”一词，特指加特可将人才视为公司宝贵的财富，是对人才开发培养的最好诠释。
- 2.加特可广州指代加特可（广州）自动变速箱有限公司。
- 3.JEPS: Jatco Excellent Production System, 加特可优秀生产方式。
- 4.TdC: Total delivered Cost.
- 5.OJT: On the Job Training, 在岗培训。

## 守望十年 084

## 十年·礼赞

- 086 石田繁夫：  
十年感动 十年咏怀
- 087 秦孝之：  
做市场满意、员工自豪的价值创造者
- 088 永仓均：沐风栉雨 共鉴十年辉煌  
上石拾孝：永不停止向更高处攀登
- 089 沢井晴美：  
挑战“魅力企业”在竞争中不断取胜!
- 090 野口幸弘：感谢十年一路有你  
海野刚弘：同一种称谓 同一个目标
- 091 佐藤洁：从零到全盛的蜕变  
吉川健治：走过艰难 终尝胜果



- 092 日本领事馆
- 093 东风日产
- 094 东风启辰
- 095 东风雷诺
- 096 郑州日产
- 097 东风裕隆
- 098 博世
- 099 阿雷斯提
- 100 凯迩必
- 101 中国汽车技术研究中心
- 102 中国欧洲经济技术合作协会
- 103 中国汽车工程学会
- 104 AI汽车制造业
- 105 南都周刊

## 再会十年 106

## 十年·憧憬

- 108 加特可广州有你更精彩!
- 114 编后语
- 115 附录



# 携手十年

2007-2017

**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](http://www.jactochina.com)

加特可广州官网浏览

# Jatco



## 十年长路 十年信赖

值此加特可广州十周年之际，回首一路闪光而又深刻的足迹，我们光荣且自豪。我们为年产量过一百万干杯，我们年轻，我们无惧，我们意气风发地长期占据行业的领头位置。

十年长路，加特可广州的企业竞争力得到很大程度的提升。我们始终坚持以“为顾客、汽车文化、社会创造价值”的使命，致力于生产符合社会需求的高品质产品，市场和消费者长久以来的信赖和支持，是对我们能力的重大肯定。

随着80后、90后员工日益成为企业的中坚力量，我深感欣慰，这证明我们的员工在跟着公司的脚步快速成长，也在不断突破自我，积极地向加特可集团内部其他据点学习和改善，以成为集团NO.1为目标；我们的员工在专业和职业的道路上愈发茁壮成长，我们也不会忘记每一位曾经为加特可广州挥洒过热血青春的同仁。更加珍惜这份坚持的来之不易，这是我们作为一个企业在人财培养上对社会发展做出的应有贡献。加特可广州更是加特可集团海外据点中唯一具备所有机能的据点，我们拥有最全面的机能轴，能够独立满足中国市场的需求。

面对一份又一份傲人的成绩单，这不是公司任何个体的功劳，而是整个团队戮力同心的成果。首先我要感谢加特可广州的所有员工，在加特可广州成立之初，他们历尽千辛万苦，利用自身极强的创造力，时刻保持着冒险者的姿态，跨越了来自市场、行业等重重阻碍，建立起极具企业特色和生命力的加特可广州，他们是企业实现令人咋舌的成长速度最强而有力的后盾。其次还要感谢我们所有合作伙伴和所有利益相关者的信赖，感谢政府创造的好环境和舞台，没有他们的支持，我们不可能如此迅速地实现如今这样令业界瞩目的成绩。

站在加特可广州新十年的起点上，不只是回顾过去的成长足迹，更重要的是沉淀十年经验教训，以帮助我们认清当下的市场环境和自身的不足，昂首阔步地迈向下一个十年。

记录是为了见证，十年风雨兼程，加特可广州满怀感恩；下个十年，我们必将兢兢业业，不断进步，保持着全员的团队领导，利用敏锐的外部触觉，秉承执着的必胜信念，以达到最卓越的产品制造。愿征服未来的路上，加特可广州始终与你相伴。

秋山佳信

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
总经理

# 恭祝十年

*Celebrate with Ten Years*

这是十年前加特可广州与未来的约定。每一个华灯初上的夜晚、每一次烈日狂风的送达、每一句暗自鼓舞的心声，都让未来，来得更加坚定。把祝福送给加特可广州，也送给所有曾与加特可广州风雨同舟的人儿。

022 十年·贺电

中塚晃章/本田圣二

## 魅力加特可 制胜新十年

值此加特可广州成立十周年之际，我谨代表加特可集团献上对加特可广州的祝福与感谢！感谢加特可广州所有员工的付出与努力，也感谢所有合作伙伴的支持与帮助。

加特可的事业最早开始于1943年8月的日产吉原工厂，经过五十多年的风雨变迁，在1999年正式更名为加特可，到如今加特可已经生产AT变速器50年，生产CVT变速器30年。作为专业的变速器制造厂商，加特可为及时应对全球市场的需求，在日本、墨西哥、中国、泰国、美国、俄罗斯等世界各地接近汽车市场的多个国家和地区设置了工厂、办事处，截至2017年3月末加特可已累计生产AT、CVT超过1亿台。

随着中国汽车市场的发展，中国消费者对汽车的驾驶性能和燃油经济性等方面的要求越来越高，加特可生产的CVT大大满足了消费者的需求，产品节能环保、高技术含量及不断创新的精神，是加特可领先世界的秘诀。虽然未来中国汽车市场整体的增长率将会减缓，但以节能环保、平顺驾驶著称的CVT的良好发展前景是值得期待的。

可观的市场环境，考验的是强大的生产水平和管理水平。让我欣喜的是，加特可广州成立十年以来，已经具备了优秀的生产能力，年度产量达到100万台，为加特可集团的发展贡献了不可磨灭的力量。

在市场表现上，加特可广州也同样可圈可点。中国双踏板市场近年来明显扩大，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CVT的车辆，CVT技术的先进性和未来性已经得到了中国市场的认可，这是对CVT先进技术在环保、品质领域不断探索与创新的最高褒奖，也是工匠精神在加特可广州不断打磨的最好佐证。

我曾多次对加特可广州在品质、安全、效益、人财培养等多方面取得的硕果表示肯定，大家齐心协力建立起快速应对市场需求的体制，管理体系也日臻完备。加特可的发展离不开中国市场，更离不开加特可广州的进一步成长。

下个十年，汽车市场将发生巨大变化，混合动力、新能源、智能化……无一不对我们的技术品质和效率提出了挑战。加特可旨在实现“世界第一的自动变速器制造厂商”这一目标，我期待加特可广州的各位能彻底贯彻T-E-A-M、One JATCO、Simplification的精神，携手同行，迎难而上，为共同打造“世界第一”的目标不懈奋斗，共创中国事业新辉煌，共谱加特可事业新篇章。

# 中塚晃章

加特可株式会社  
代表董事社长兼CEO

## 凝心聚力 再创奇迹

2007年4月13日，加特可广州成立时，没有人能想到10年后的今天，它会发展成如此规模的优秀企业。

成长是对努力的最佳褒奖，一位又一位的缔造者，为加特可广州的成长与发展辛勤付出、无私奉献，个中之艰辛、欢欣，只怕三天三夜也说不尽、道不完。

加特可广州的成立对于加特可集团而言，既是发展的契机，又是全新的挑战。契机自然是中国汽车市场一直持续的良好发展趋势，2007年，中国汽车市场陆续迎来各大跨国汽车巨头，年销量保持两位数的增长趋势，有着广阔的市场前景，加特可广州的成立对加特可扩展中国市场份额、巩固全球领先CVT制造厂商地位的重要意义不言而喻。

但同时，加特可广州的成立也带来了一系列的挑战：生产线的建立、人员的招聘培训、现地的采购与品质保证、技术的研发创新……诸多问题都亟待解决。投产前的试做、新机种的引入、新产品的量产……正是加特可广州每一位员工的辛勤与汗水，和所有合作伙伴的支持与协作，把所有困难化为了动力，换来了今天加特可广州的十年成就。

“中国改革管理创新奖”“绿色环保企业”“中国质量信用AAAA级企业”“广东省最佳雇主”……十年走来，加特可广州被冠上诸多荣誉，而这些荣誉正是市场和政府对加特可广州十年努力的认可，荣耀光环的背后，也寄托了无数加特可人对未来的美好憧憬与期盼。

站在新的十年起点上，我们不仅要铭记过去十年所有缔造者甘之如饴、精研覃思的工作精神，更要保持戒骄戒躁的念想。十年是新的起跑线，而不是顾虑与懈怠的温床。

加特可在中国市场的未来，是光明且看得见的。目前中国市场对汽车燃油经济性和驾驶性能的要求，让兼具平顺驾驶及呵护环境的CVT得到越来越多人的关注。Jatco CVT7、Jatco CVT8、Jatco CVT7 W/R等适合中国市场的CVT产品的不断导入及量产，JEPS生产方式的落实与改善，采购流程标准化的建立和规范，开发人员和市场的紧密联动……所有努力都让我深感加特可广州的生机与活力。如今加特可广州年产量已达到100万台，员工数量超2000人，这样一支扎实的团队，更让我坚信加特可一定会不断提高中国消费者的满意度和信赖感，取得更辉煌的成绩。

未来的加特可广州，也一定会更加充满生气、勇于挑战。人在一起叫聚会，心在一起才能成为团队，大家的每一声祝愿都将鼓励加特可广州勇往前行，每一个期待也都会助力加特可广州展翅高飞，团结的力量是强大且富有魔力的，这股能量也必将成就加特可广州的美好明天。

如今加特可集团正在为实现“世界第一的自动变速器制造厂商”的愿景而努力，我在加特可广州员工身上同样感受到了这股冲劲和勇气，无论梦想有多远，只要相信团队的力量，我们终将实现！一起加油吧！

本田 圣二

加特可株式会社COO、  
加特可（广州）自动变速器有限公司董事长





# 筑梦十年

*Dream of Ten Years*

从初生牛犊到为人父母，从一线职员到中流砥柱，许多人将最美的青春献给了加特可广州，这是加特可广州的筑梦十年，更是所有加特可人的青葱岁月。筑梦、解梦、圆梦，下个十年之梦，方才写出新的篇章。

## 028 十年·瞬间

加特可广州十周年大事记

## 038 十年·寄语

黄光继\加藤直树\中野晴久\河西纪雄\田中清和

## 048 十年·我们

人事部\培训宣传部\总务部\营业部\财务部\制造部\  
技术部\品质保证部\采购部\开发部\市场品质部\经  
营企划室\内部监察室\上海分公司

## 074 十年·人财

李萃瑜\李凤娣\陈明华\李红兵\黄源源\杨松\张  
瑞琼\刘庆权\熊兆忠\方艳

# 加特可广州十周年 大事记

十年是一段征程，十年是一个台阶，十年是一幅辉煌画卷。  
十年来，我们稳步前进看云舒云卷；十年来，我们上下探索寻技术创新。  
十年的风雨铸就了十年的成就，未来的画卷需要用心勾勒，成竹在胸才能挥洒自如。

你是否还记得加入加特可广州的那一天？你是否还记得收获第一份成功时的喜悦？你是否还记得与团队一同成长、共同拼搏和战斗的勇气？  
从最初的产能14.4万台/年到现在达到100万台/年，从建厂时的100余人到现在的2000余名员工，我们见证并陪伴着加特可广州走到了今天。  
这幅十年画卷，等待我们一起翻阅回顾……



## 2007

### 公司成立

- 4月13日** 正式注册加特可(广州)自动变速箱有限公司
- 7月** 正式开始招聘员工;平整厂房建设用
- 8月** 设立准备室
- 11月28日** 举行工厂奠基仪式

## 2008

### 一期工厂竣工

- 1月** 首次派遣员工赴日本研修
- 7月** 导入、安装生产设备
- 8月** 准、直接部门搬入工厂
- 9月** 间接部门搬入厂内办公室;一期工厂竣工
- 10月** 实施ET (Engineering Trial) 试作

## 2009

### 第一台CVT下线, 工厂开业

- 11月** 实施PT (Production Trial) 前半试作
- 1月** 实施PT (Production Trial) 后半试作
- 1月19日** 首次召开忘年会及庆祝工会成立大会
- 3月** 测试试作样机
- 3月23日** 举行第一台CVT (JF011E) 下线仪式
- 4月9日** 首次召开供应商方针说明会
- 5月** 正式向东风日产(花都工厂)出货
- 9月** 累计生产CVT一万台, 正式向东风日产(襄樊工厂)出货
- 9月28日** 举行开业典礼
- 11月25日** 举行二、三期工厂动工仪式



# 2010

累计生产CVT十万台, 工厂扩建竣工

2月6日

召开忘年会

6月

首次开展“安全生产月”活动

6月23日

举行第十万台CVT下线仪式

7月14日

召开供应商购入品品质生产准备会议

9月13日

举行二、三期工厂竣工仪式

10月10日

协办东风日产新阳光(搭载Jatco CVT7)新闻发布会

12月21日

首次展出第六届日资汽车零部件展览会(JAPPE)



# 2011

Jatco CVT7出货, 工厂再扩建竣工

1月17日

召开忘年会

1月18日

举行四期工厂建设动工仪式

4月20日

成立上海分公司

4月22日

举行Jatco CVT7出货仪式

6月

开展“安全生产月”活动

6月1日

召开供应商方针说明会

7月5日

首次开展直接人员户外拓展训练

11月21日

举行四期工厂竣工仪式

11月23日

展出第七届日资汽车零部件展览会(JAPPE)





4月13日 成立加特可广州品质技术中心 (Jatco Quality Technical Center)



4月15日 举行第一百万台CVT下线仪式

# 2012

## 成立加特可品质技术中心, 四期工厂量产

- 1月13日** 召开忘年会
- 3月** 荣获“广州市和谐关系AAA级企业”
- 4月18日** 召开供应商方针说明会
- 5月14日** 协办东风日产“一路向北 创新之旅——V行天下”活动
- 5月22日** 开始四期工厂内制品量产
- 6月** 开展“安全生产月”活动
- 11月22日** 展出第八届日资汽车零部件展览会 (JAPPE)
- 12月25日** 举办首届“家属开放日”活动



# 2013

## Jatco CVT8量产, 累计生产CVT百万台

- 4月** 开始量产Jatco CVT8  
入选“中国零部件供应商50强”
- 4月23日** 上海分公司乔迁新址
- 5月13日** 举行员工宿舍竣工仪式
- 6月** 开展“安全生产月”活动
- 8月8日** 举办首届大学生夏令营活动
- 8月23日** 召开供应商方针说明会
- 10月** 协办东风日产“V行天下”活动
- 11月16日** 参与中外友人运动会
- 11月18日** 首次开展“品质月”活动
- 11月22日** 展出第九届日资汽车零部件展览会 (JAPPE)
- 12月** 入选“2013年度广东省制造业500强企业”
- 12月12日** 举办“家属开放日”活动





8月 累计生产CVT达两百万台



4月20日 首次出席第十六届上海车展



8月7日 举行Jatco CVT7W/R下线暨出货仪式

# 2014

累计生产CVT二百万台, T-E-A-M理念渗透

- |   |                                |                           |                          |                           |   |   |                                    |                            |
|---|--------------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|---|---|------------------------------------|----------------------------|
| <b>3月6日</b><br>举办首届百家讲坛(嘉宾:百乐仕富田义彦前总经理) | <b>3月20日</b><br>首次通过ISO14001认证 | <b>5月16日</b><br>召开供应商方说明会 | <b>6月</b><br>开展“安全生产月”活动 | <b>8月7日</b><br>举办大学生夏令营活动 | <b>10月</b><br>荣获“中国汽车及零部件行业发展创新能力奖”     | <b>11月20日</b><br>展出第十届日系汽车零部件展示会(JAPPE) | <b>12月</b><br>开展全员企业理念(T-E-A-M)研讨会 | <b>12月12日</b><br>开展“品质月”活动 |
|   |                                |                           |                          |                           | <b>10月30日</b><br>协办“第四届CVT校园技术论坛”(重庆大学) | <b>11月29日</b><br>举办“家属开放日”活动            | <b>12月1日</b><br>首次通过ISO/TS16949认证  |                            |

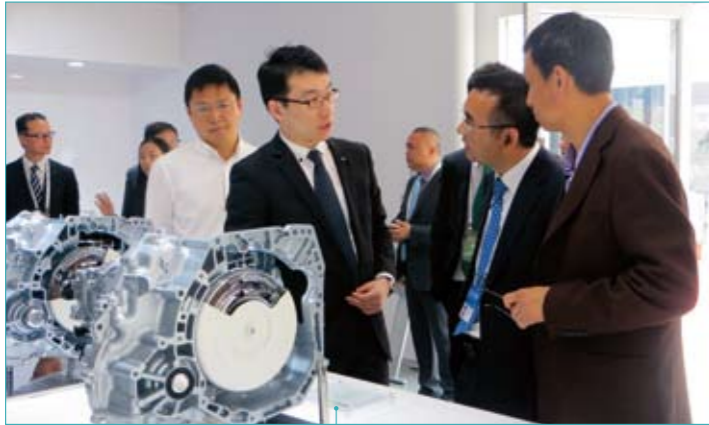


# 2015

全球率先量产Jatco CVT7W/R

- |                                   |                      |  |                            |                               |   |                                |   |                            |                                |
|-----------------------------------|----------------------|--|----------------------------|-------------------------------|---|--------------------------------|---|----------------------------|--------------------------------|
| <b>1月18日</b><br>联合社区开展“环保宣传游园会”活动 | <b>2月4日</b><br>召开忘年会 | <b>3月18日</b><br>举办百家讲坛(嘉宾:东风日产打越晋前总经理) | <b>5月18日</b><br>召开供应商品质研讨会 | <b>6月</b><br>开展“安全生产月”活动      | <b>7月</b><br>荣获“广东省制造业100强、广东省500强企业”称号 | <b>8月5日</b><br>举办大学生夏令营活动      | <b>10月16日</b><br>举办百家讲坛(嘉宾:东风日产栗原宪二总部长) | <b>11月5日</b><br>举办首届运动会    | <b>12月</b><br>被黄埔海关审定为海关高级认证企业 |
|                                   |                      | <b>3月28日</b><br>首次开展植树活动               |                            | <b>6月12日</b><br>通过认定首条“优秀生产线” |   | <b>8月29日</b><br>首次开展间接人员户外拓展训练 | <b>10月31日</b><br>举办“家属开放日”活动            | <b>11月16日</b><br>开展“品质月”活动 | <b>12月3日</b><br>首次召开TdC研讨会     |





4月27日 展出第十四届北京车展



5月10日 举行切削刀具再研外销开幕式



1月23日 召开忘年会



2月16日 举办CVT车辆试乘会

# 2016

## 关注企业社会责任活动, 启动刀具外销事业

1月28日

荣获“中国海关高级认证企业”称号

1月29日

召开忘年会

3月

首次开展“企业社会责任月”活动

3月27日

开展植树活动

5月

荣获“亚洲品牌盛典五一品牌建设奖绿色环保企业”

5月24日

召开第二次TdC研讨会

6月

开展“安全生产月”活动

6月2日

召开供应商品质研讨会

8月11日

举办大学生夏令营活动

9月22日

召开第三次TdC研讨会

9月27日

举办百家讲坛(嘉宾: 中国汽车研究中心黄永和总工程师)

10月

荣获“中国改革管理创新奖”

荣获“质量服务信誉AAA级示范企业”

开展“企业社会责任月”活动

11月

荣获“中国质量信用AAAA级企业”

11月1日

召开全球品质大会

12月

开展“爱心捐赠”活动

11月16日

召开运动会

11月18日

展出第十四届广州车展



举办“家属开放日”暨公益爱心义卖活动 10月15日

# 2017

## 累计生产CVT四百万台, 加特可广州成立十周年

3月

累计生产CVT达四百万台

3月12日

通过ISO14001认证审核

3月25日

开展植树活动

4月21日

展出第十七届上海车展

5月

荣获“开发区技能人才培育突出贡献单位”

5月25日

召开供应商品质研讨会

6月

开展“安全生产月”活动

6月28日

举办十周年庆典活动



# 极致造物 匠心育人

十年前，我带着对汽车行业的憧憬，来到了当时还处于初创期的加特可广州，面对的是广袤未知深不可测的未来，终于在十年后，人们对加特可广州的认知度，逐渐得到了提升。

2008年初到加特可广州时，我们整个团队只有十个人，在位于广州科学城临时租用的办公室里，我们将一个又一个想象变成现实，打桩、建工厂、招募团队，每一项组建工作都需要我们亲力亲为。亲眼见证了加特可从最初的十人团队成长到如今的两千人规模，加特可广州对于我来说已经不仅仅是工作，更像是自己亲手带大的孩子，翻开企业的历史篇章，每一个角落都能寻到我的“独家记忆”。

十年，加特可广州年产量突破百万，成为加特可集团成长最快的生产据点。我们认为这得益于我们采用了加特可集团独自开创的JPES生产模式，以及形成全球统一、健全的生产机制，从而确保了加特可广州达到甚至领先全球统一的生产和运营水平。同时我认为这也是团结协作充满激情与狼性的企业文化促使了这一成长，这些是加特可广州的核心竞争力，更是加特可广州实现可持续发展的动力。

这十年，也是通过不断借鉴学习，建立起完善生产与管理制度的十年。加特可广州的成长经历了许多磕磕绊绊，甚至在成立的前几年长期处于一个产能不足的状态，需要借助日本总部的调配，才能满足中国市场的需求。但是我们有强烈的进取心和团队荣誉感，很早就提出了要成为中国CVT第一的目标，为了实现这个目标，生产出最适合中国消费者使用习惯的变速器，在考察和了解中国市场实际情况的基础上，高效率高产出的生产机制和全面严谨且具有人性化的管理制度最终形成。

这十年，亦是我們实现技术独立的十年。作为一个生产制造汽车“大脑”的企业，我们的品质必须做到极致完美，才能确保我们用户的安全。加特可广州研发技术的发展可以说是从零开始，经历过招人困难、海外培训、研发中心筹备组建。品质技术中心成立不过五年，但我们的研发水平已经达到了C级开发的水准，目前正在逐步向B级过渡。我们的开发人员非常年轻

也充满着活力，我们将带着过往的光辉荣耀以及市场对我们的期待，向着我们的最终目标——A级开发水平前进。

这十年，是员工不断成长、传承企业文化的十年。十年的时间，的确很多加特可人为企业奉献了他们的青春和汗水，要造物先育人，优秀人财是企业发展的原动力。我们始终把培育人财放在最重要的战略位置，可以说我们对人财的培养是精雕玉琢，围绕“构建魅力企业”的目标，通过建立多样化的潜力人财库，设计个性化的职业发展路径，搭建覆盖全员、满足各级别、各职种需求的全方位培训体系，以及培养优秀的培训管理团队、企业内训师团队，从而实现企业优秀人财的开发与培养。

加特可广州的未来，是光明可持续发展的，我们在过去的十年拥有很多荣耀和成绩，但这仅仅只是起点，在未来，我们的目标永远是保持行业领军人物的地位。为了实现这个目标，我希望我们能在保持对汽车事业激情不改的基础上，实现人财、生产、管理、研发的高度现地化。只有充分了解中国市场的现状和需求，才能更好地为客户服务；每个员工都能在企业成长的路途上找到自己的位置，提高自立和自律的能力，实现自我管理和提升，将我们的团队打造成为一个学习型团队。

十年风雨兼程，我们满怀感恩；下个十年，必将砥砺前行，不断进步。

黄光健

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
副总经理



# 光荣与十年 品质与未来



如果要为加特可广州过去的十年打上一个标签，在我的候选名单中最适合的那个词是“品质”。作为一家制造企业，品质是我们的生命。而生产汽车的“大脑”级零部件——变速器，更是需要打起十二分精神，将最高品质的产品交付到客户手上，是我们最大的使命。

十年的时间，说长不长，说短也不短，一个人完成从小学到大学毕业的学业生涯需要十六年，对于已经十岁的加特可广州来说，目前就是高中时期，完成了知识的原始积累，在社会上生存的基本能力也已经具备，正在跃跃欲试地等待大市场环境的历练。十年的风雨和磨练，加特可广州在一次次变革中完成了一个个令人瞩目的蜕变。数不清的荣誉和业绩是对我们过往努力的嘉奖，更是鞭策我们不断前进的动力。

企业成立时，我们的初衷很简单，就是以一流的技术水平生产出最高品质的产品，为客户和汽车事业创造价值，优化消费者的使用体验，为客户和企业实现双赢。不论是为规范生产流程而存在的JEPS生产方式，还是为了提高各部门间沟通协作能力的QRQC（快速反应质量控制）会议，都是我们为了提高产品品质采取的措施和努力。

回顾十年充满风雨和坎坷的成长历程，无数熟悉的脸庞浮现出来，最不能忘怀的是我们这些可爱的加特可人。作为员工人数最多的生产部门的领导，我很庆幸能带领这么一群有理想、有梦想、有创造力的年轻的汽车人，怀揣着对加特可广州的信任和期待，用他们的热情与活力奋斗在生产制造的第一线，奔跑在充满未知的道路上，一起为加特可广州的未来努力着、努力着。对于未来，我希望我们能够始终保持创业的激情，保持对市场变化的敏锐，保持不断提升自我水平的意识，我们的目标是能在生产安全、产品品质、纳期、生产成本等方面都成为加特可全球据点的第一位，以行业领军和市场标杆的姿态占据汽车行业的一席之地。

技术的进步、品质的提高，拓展了我们改变这个世界的力量，而市场的每一次变化都超出我们的预测，即使未来依然充满各种不确定性，但我仍然相信，在下一个十年、二十年、三十年，凭借着我们的加特可人不服输的精神，不断学习充实自己，能持续地生产出让更多消费者满意的产品，为我们所热爱的汽车产业服务，创造可持续发展和利用的价值。

## 加藤直樹

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
副总经理





# 匠人情怀 十年只为一事来

不知不觉间，加特可广州迎来了十周岁生日，对于一个企业来说，我们非常年轻，尽管在行业中享有不俗的口碑，市场给予了我们数不清的荣誉，承载着客户对我们的期待，但是十年不是终点，而是全新的起点。

十年历程一路走来，数不清的荣誉光环点缀在加特可广州身上，市场和消费者对我们过去的努力给予充分的肯定，十年时间就发展到如此规模，实属不易。当然过往的辉煌常常会变成责任，时刻提醒着我们不可满足在目前众多光环的照耀下，想要持续地得到客户的信赖、市场的支持就需要我们不断地去贴合客户的需求，提供高品质的产品。

责任越大提供高质量产品的动力越大，在我们前行的路上，有许许多多的加特可人为企业奉献了汗水和青春，他们怀着对汽车行业的热诚，始终坚持在研发和制造的第一线，为了进一步提高企业产品的品质，不断学习和充实自己，增长自身的专业技能。在我们品质技术中心，技术人员们凭借着高效的工作效率，进一步降低研发和品质部门的沟通成本，与供应商之间保持良好的配合协作，突出的问题处理能力有效保证了我们的产品品质，毕竟优秀的人财始终是企业在激烈的市场竞争中保持前进的利器。

历史总是在不断变化中的，既有成功的一面，也会有遗憾的一面，经验教训也是我们成长的养料。加特可广州品质技术中心作为一个成立时间不长的年轻部门，坚持一切从市场出发，了解和倾听中国市场消费者的核心需求，将成功经验与中国市场的实际情况相结合，打造属于中国的一支学习型团队，实现自我管理和自我约束。脚踏实地，一步一个脚印地为中国的消费者提供着高品质的变速器。

对于未来，当加特可广州的历史进入下一个十年的时候，希望我们能继续保持创业的热情和信心，保持对外部事物和市场环境的敏锐，保持不断学习成长的韧性。我更希望的是，加特可广州能够成为一个深入市场、自律自主、不断创新的生产商，做一个始终保持活力的价值创造者，数十年如一日地奋斗在保障产品品质的第一线。

中野晴久

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
副总经理

# 最大的喜悦 是和加特可共同成长

在加特可广州迎来十周年这个特殊而意义非凡的日子里，谨以这篇文章，送给茁壮成长的加特可广州，致敬加特可广州曾走过的风雨路程。

虽然我到加特可广州工作只有1年多的时间，在此之前在日本担任财务工作时对加特可广州的相关事宜还是有所了解的。从初成立时一无所有的局面，到产能14.4万台/年，再到目前的100万台/年，员工人数也增加至2000多人，十年间加特可广州走过很多风风雨雨，但我们始终坚守着初心，以一流的规范工作生产质量最佳的产品，坚持不懈地为汽车文化和社会创造价值，我们的努力得到了市场的认可。常年依照加特可全球行动规范行动、坚持持续改善的生产方式以及不断提高的综合实力是我们成立以来最大收获和优势。加特可人始终清楚，这十年间，我们取得的最大收获不是业绩的增长，而是践行了自成立之初便根植于心的理念：始终坚持以实现客户利益为出发点，为中国消费者提供最高品质的变速器。

加特可广州有浓郁的“做事”氛围，十年间形成了自己鲜明的发展特点，形成独特的企业文化和生产方式，其中最为突出以及被外界所熟知的就是T-E-A-M价值观，全员的团队领导、敏锐的外部触觉、执着的必胜信念和卓越的产品制造，都是在工作流程中必须坚守的团队理念，缺一不可。

单打独斗取得成功的时代已经过去，只有良好的团队协作才能最大程度地发挥每个人的能力。我很庆幸能带领加特可广州这么优秀的财务团队，他们对工作的干劲和热情深深地感染着我，在他们的全力协作配合下，财务部门顺利完成了又一个又一个年度目标，我为我们企业拥有这样一批人财感到自豪和骄傲。在未来，我希望我们的团队能够在保持工作激情的基础上，不断学习充实自己，提高在工作上的专业程度，以更高的标准来要求自己，他们还很年轻，未来在他们手中还有无限的可能。

当历史的脚步迈进了下一个十年，虽然年度计划里已经有了量化的目

标，但我更希望加特可广州可以始终保持实现让顾客持续信赖的高品质，坚持以服务社会、为汽车文化创造可持续的价值为己任，每一个加特可人都能以成为中国第一的CVT制造厂商为目标，每个员工都能伴随企业的成长而成长，能够充分感受到每一份成功所带来的喜悦。

河西紀雄

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
财务总监



# 下一站 加特可集团的NO.1



十年磨一剑，经过十年的磨练如今的加特可广州，虽已日趋成熟，纵贯南北，在中国市场上颇有起色，但服务的初心不变，创业的热情不减，正青春年少，怀揣梦想和憧憬。站在十周年的起点上，仅以此篇，书写我对加特可广州的祝贺之情，以及光辉未来的期盼。

为了将来能够实现成为加特可全球据点中的NO.1这一目标，上海分公司为之付出不小的努力。加特可广州上海分公司仿如加特可广州左膀右臂般的存在，承担着深耕中国市场，进一步增加销售量扩大市场份额的重任。

作为一个专业的CVT生产商，置身于日渐庞大的中国市场，我们在拥有数不尽机遇的同时，更要面对随之而来的严峻的挑战。在这急速发展的时代洪流中，我们无法独善其身，更需坚守初心，始终秉承着顾客至上、以顾客为中心的宗旨，把握需求，制定战略。了解客户的需求，不仅仅是销售和市场部门的责任，而是需要发挥我们全体员工包括管理、财务、生产、品质技术中心等部门的智慧，实现全公司对应顾客。继而从我们自身的优势资源出发，制定相应的战略，从整个公司流程的角度来满足和实现顾客的诉求。在中国市场，由于加特可的客户群体相当庞大，我们需要对其做一个优先顺序的划分，根据次序调配资源，这就进一步确保我们能够向客户提供高附加值产品，加快实现中期计划的步伐。

上海分公司作为加特可广州的一个部分，由于空间上的距离，也许很难建立紧密的关系，但正因为在这种情况下，我们经常会督促员工在解决问题时还能够以广阔的全局观来思考问题，推进工作，不仅是从加特可广州更要从加特可全球整体来考虑，找到一个最合适的解决方案突破了空间的局限，我很感激有这么一群经验丰富、视野宽广的同事，在他们兢兢业业的奋斗之下，加特可广州实现集团NO.1的目标指日可待。

2007年，加特可广州据点成立；2017年，我们在中国立稳了脚跟，在华累计生产台数突破400万。10，一个原本平平无奇的数字，十周年赋予了它全新的内涵。周年庆最大的意义不是祝贺，而是我们需要在这个时间节点上，回顾过去所做出的成绩，总结和沉淀十年来的经验教训，从中发现我们能改进的地方，员工和企业共同思考，共同成长。

我们期待，未来加特可广州能够成为加特可集团的NO.1，以意气风发的最强者姿态引领加特可前进。尽管达成这个目标并不轻松，但只要我们不懈前行，必能在最高峰回眸笑对曾经的种种磨难。

田中清和

加特可（广州）自动变速箱有限公司  
上海分公司 总经理

# 人事部

## 创造人力资本红利、驱动公司健康成长

常言道：“有人则企，无人则止。”企业与员工是共生共荣、密不可分的依存关系。

在知识经济时代，人财是企业的核心竞争力。企业的兴衰成败关键在于人财，优秀企业的发展历程往往伴随着人财培育与发展的过程。

### 步步为赢塑造人财： 人事部的人财竞争战略

在加特可，“人才”也可以直接写为“人财”——这恰恰诠释了加特可企业对于“人财”的看法：企业管理发展的最终目标，是把“人才”打造成“人财”，财富是由人来创造的，只有重视人才，才能为企业创造财富。

加特可广州人事部肩负着整个加特可广州公司人财管理的重任，不仅为公司的发展源源不断地提供了人财，而且为公司的生产运营提供各种支持和服务。

经过多年的努力，人事部在人财规划、关键岗位继任计划、职业开发规划、高潜力人财培养以及人财本土化五个方面形成了完整的人财开发体系。

在人财开发体系层面，加特可广州人事部相关人员介绍说：“在日本，‘异动’是很频繁的，用中国话说就是‘轮岗调动’。在加特可，我

们会用制度化完善‘轮岗调动’的流程，让每名员工都有参与竞争海外培训的机会，公司有HPPs（高潜力人财培养）、OSBP（海外人财培养计划）、GOE（全球专业人财培养）等海外培训项目，每年为公司培养了大量的专业人才。

经过十年的发展，加特可的员工数量从成立初期的100多人发展到现在的2000多人，人事部也从原来的3人扩充到10多人（包括法务人员），涵盖了公司的人财招聘、薪酬福利、绩效考核、劳务管理、到人财调配、人财规划开发及法律服务、EAP（员工帮助计划）等方面的工作内容，建立了独具特色的加特可广州人财管理体系。

### 尽职尽责服务人财： 人事部的人财管理实践

作为公司的人财管理部门，人事部

的工作是细碎繁琐的，因此，在更好地服务全体员工的同时，为了发挥更大的“战斗力”，人事部内部也是个团结、向上、欢乐的集体。

除了常规的生日会、慰问之类的活动，这次采访最让人感动的是这样一件事：人事部一名处在孕期的女员工突然遭遇意外，全体人事部门员工以最快的时间和效率联系医院、车辆，经过大家的共同努力让这名女员工脱离了危险。

一个高效的团队不应只高效在单纯的工作层面，而是在遇到各种突发情况时依旧有快速反应、紧急应对的本能。加特可广州人事部的这件温馨“小事”，从另一个侧面反映出了整个人事部的高效、团结、快速的工作作风。

拥有这样作风的团队，才能在战略层面为企业带来更大的帮助——2009年，加特可广州工会成立，公司正式开始实行

工资集体协商制度。2011年，人事部建立了一套成熟的人财海外培养体制，不仅为公司的人财培养提供了保障，也为员工的职业发展增加了新的渠道。2012年导入员工面谈制度（PCC绩效面谈），与其他公司不同，加特可的绩效面谈更注重员工的胜任能力和职业发展。2013年，导入EAP，以彩虹心灵计划为主题，加强企业人文关怀，提升职工的幸福。

加特可广州人事部采取的一系列的举措很好地诠释了其“创造人力资本红利、驱动公司健康成长”的人财管理核心理念。从人财开发体系的创建到人财海外培养计划、从员工绩效面谈体制到企业员工帮助计划，加特可广州人事部不断强化人财竞争战略，实现了从传统企业的“人才培养”到具有加特可广州特色的“人财确保、人财激励、人财开发与人财保留”的跨越，为公司的快速成长提供了源源不断的“人财动力”。



# 培训宣传部 文能提笔塑品牌 武能授业练人财

左手是覆盖公司全员的人财培养大计，右手是事关公司品牌形象的策划谋略，培训宣传部身负的重任便在于此。要读懂培训宣传部，“匠心育人”“社会公益”“品牌建设”“企业文化”是逃不开的几个关键词。



## 培训科：向企业大学行进

小鲜肉进入企业后，如何将其培养成负衡据鼎的“老司机”？在职人员如何进一步成长，成为企业的中流砥柱？这考验着培训科成员的智慧。

早期加特可广州只有为时半天的新人培训和V-up基础研修课程，无论是通用管理类培训还是专业类培训项目都很少。随着公司飞速发展，培训机能从人事部分离，“人财培养体系”建设开始大步迈进：2011年，间接人员（EC）共通培训以及准、直接人员（TC）岗位晋升培训体系初具雏形；2012年EC通用管理培训项目大量导入；2013年TC技能提升培训体系开始导入；2014年EC岗位晋升培训体系课题以及生产部门技术人员培训体系课题完成自主设计以及开发；2015年开始实施上年度完成设计的两个课题；2016年EC岗位晋升培训体系获得CSTD（中国企业大学联盟）组织的学习设计大赛金

奖；技术人员、开发人员的培训体系也在逐步建立并完善。

从2012年科室成立，历时五年努力，培训科已逐步搭建起加特可广州的“人财培养体系”，覆盖准、直接人员，间接人员、生产间接人员、开发人员等全方位的培训课程超100门，内制化课程达80门。

体系的建立，个中之挑战数不胜数。每一个从日本导入的项目都需花费大量精力，版权保护、教材管理、翻译校对等难题无一不在，更要结合现地条件将项目落地，部分课程在日本为期三天，在中国需分多次来做，否则极易让生产搁置。部分工艺中日差别较大，资料有限，只能邀请技术、开发人员和日方专家，进行自行开发。

前期的讲师培养，同样煞费苦心。要培养的讲师，背景、知识体系千差万别，为使他们达到授业水平，必须成立专门的团队，在最短时间高效传达，更不用说外

派学习的种种心力憔悴。截至目前，培训科已成功培养112名讲师，其中51人达到一级水平。

过程虽然艰辛，但可喜的是，体系不仅受到内部人员的好评，还吸引了众多外部企业前来取经。正如培训科成员所言，“坚持好奇心、坚持学习、坚持良好沟通、坚持前进”这4把钥匙，才是他们实现从无到有、建立起体系并不断予以完善的万能钥匙。

## 宣传科：汗水也是另一种收获

从2013年科室成立，宣传科仅凭两名女将，就在“品牌建设”“企业文化渗透”“社会公益”等方面刷新了诸多记录，并围绕“打造魅力企业”提炼出了加特可广州的宣传战略：外宣扩大影响力、内宣渗透企业文化、社会公益活动打造“优秀企业市民”形象。

车展是外宣的重要一步。以往国内车展是加特可日本运营，从2015年开始，

宣传科便有意识地、从设计案介入车展，及时反馈意见、落实细节，逐渐获得了日方认可，现地运营的权利也逐渐被交付加特可广州。和日方不同的是，中方运营在植入品牌概念时充分考虑了中日文化的差异和理想元素的运用，2017年上海车展就是最好的例证：展厅整体设计干脆利落、产品摆放凸显技术性、中国据点历程巨幅介绍、VR体验带入科技感……尽力做到设计与品牌的最佳结合。业界协会交流、媒体沟通等项目也在持续发力。

内宣更加重视企业文化的细节渗透，从办公楼大堂的重新设计，到每期企业刊物的“企业理念”和“T-E-A-M”解读，再到集团内网持续更新文章提高曝光度，最后甚至到一个水杯的设计，视觉、文字、活动……细化到每个环节，潜移默化影响员工。

社会公益则围绕“环保”“教育”“社会关怀”三方面开展活动。企业周边街道

清扫、植树、环保宣传等活动让大众看到了加特可广州的环保意识；捐赠学校CVT研究、CVT技术讲解、学生来访等活动在教育方面确立了威信；幸福进社区、盲人学校联动、爱心义卖等活动则把关怀送到了千家万户。仅2016年，就有1200人次参与到活动中，占比颇高。

从2015年鼓励员工参与，到2016年方便员工参与，再到2017年增强部门自主组织意识，宣传科的工作从未停歇，这也不过是他们万千奔劳身影中的一个剪影。

## 是工作伙伴，更是温暖的大家庭

虽然两科室的机能大相径庭，但“有活同干”“有乐同享”却是部门间的日常。

宣传科常面临人手有限的困境，培训科的小伙伴们便会“及时插手”。两次拍摄公司宣传片的时候，要两天内完成全部拍摄，难度可想而知，于是部门统一规划：谁统筹整体资源？谁打前站布置下一组镜头

的演员和场景？谁负责现场协助导演和演员拍摄……尽管两天下来整个部门披星戴月、筋疲力尽，但彼此都毫无怨言。日常更是如此，拍照、设计、编辑……团队成员间常戏言“自己快成为全能专家了”。

良好的部门内协作，也让团队感情进一步升温。每年新年、圣诞节等节日时的互送小礼物，成员生日时精心准备的电子相册和生日贺卡，女员工怀孕时的体贴与看望，每月例会时的私人分享……都让所有成员感受到家的温暖。就连在职仅数月的实习生也感同身受，临走前给每位成员都送上小礼物，唇齿之情溢于言表。

除送上对公司十周年的祝福外，部门成员也写下了未来的小目标：培训科期望在未来建立起一支集顾问、咨询为一体的团队，助力企业人财培养；宣传科则希望让更多的人了解并喜欢上加特可，真正扛起树立企业品牌形象的大旗。

# 总务部 员工的事儿就是自己的事儿

若把企业比作汽车，只有机械零件组成的汽车极易磨损，由总务科、安全健康管理科和信息管理科构成的总务部便是那一滴润滑油，有了他们，车辆在行驶中才能平稳高速。十年来，“用心为所有员工做好服务”的信念扎根于每一位总务部员工的心中，并不断生根、发芽。

## 总务科：做好公司的“贤内助”

为2000多人的衣食住行操心是种什么体验？总务科是最有发言权的。上至总经理的日常工作协助，下至每位员工的大小琐事，从消耗品采购到福利改善，再到大型活动策划执行，有句话说得好“兵马未动，粮草先行”，这恰如其分地表明了总务科的工作性质。

总务科的业务由早期简单的日常事务打理，到后来的衣食住行等方面的统筹综合管理及公司大型活动项目的企划执行，可以说加特可广州的十年，也是总务科成长的十年。在过去的十年里，为给员工的工作带来更多的便利，总务不

断深化工作改革，结合公司发展和员工需求做出了一系列举措，如就餐体制的改变方便了更多员工的工作生活；宿舍新址的建设及配套设施的完善满足了员工住宿需求的同时，也丰富了入住员工的业余文化生活……通过一系列后勤工作的推进和改善，使公司发展与员工工作生活相辅相成。当然，总务科并不是改革进程中的“独行侠”，关起门来做改革，迄今为止，逐项改革工作的顺利推进得益于广大员工的积极响应，员工们积极建言献策使改革方案更加接地气，措施更加全面和精细，增强了员工的归属感。

公司在为实现成为中国NO.1的变速

器制造厂商的使命努力前行的同时，致力于打造魅力企业。魅力企业的构建需要魅力员工的支持，而魅力企业和魅力员工之间的完美契合则需要魅力企业文化的不断渗透，总务科在工作的同时以文化渗透为己任，积极投身于企业文化渗透工作，通过各项活动的组织和策划，以T-E-A-M的精神为准绳，从不同侧面更加灵活和直观地将企业文化渗透到了每一位员工。

各项工作的推进离不开每一位团队成员的努力和付出。深化服务永远是总务工作的重心，也是每位团队成员衡量工作的核心标尺。未来，总务科将在现有工作基

础上进一步加快工作步伐，在制度化、可视化管理等方面继续精研，更专业、更高效地迈向另一个辉煌的十年、二十年。

## 安全健康管理科： 让安全文化深入人心

在以“安全绝对”为理念的基本理念中、在以提高竞争力的公司方针政策引领下，安全健康管理科为实现世界NO.1的变速器制造厂商的使命保驾护航。

安全健康管理科于2014年4月成立，三年多的磨练与成长，安健科与现场的安健担当在安全管理水平上都有了很大的提升，比如对现场工长的风险评估指导、SES I（定

量评价职场安全水平系统）和SES II 诊断、设备安全验收等均能独当一面，这些都离不开公司的指导与栽培。安健科的每位成员都怀着感恩与拼搏之心，不满足于现有的成绩，未停下向上进取的步伐。同时，安健科注重人财育成，制定了详细的人财培养与成长计划，包括考取专业资格证书、参加海外研修学习、参加全球安全活动等，不断地提升自我修养、提升业务水平，为公司的蓬勃发展输送人财，为公司的安全管理工作添砖加瓦。

正值公司成立10周年之际，为共创魅力企业，安健科全体成员会不断努力，做一个合格的安全管理者，致力于打造一个更专业、更高效的团队，构筑起加特可广州企业安全文化的理想蓝图。

## 信息管理科：精简高效的实干家团队

信息管理科作为必要的业务支持部门，其工作职能从加特可广州成立之初就初具雏形，2013-2014年，随着公司业务不断细化，信息管理科正式独立。

一方面作为业务保障部门对业务进行支持，保障网络系统、办公设备的正常运作；另一方面作为业务流程改善部门帮助各业务部门进行流程、业务改善，提高工作效率，对仅有7人的信息管理科而言，人均工作量可想而知。为了提高问题解决效率，信息管理科针对日常多次出现的问

题制作了操作手册，用户在遇到相同的问题时，只要翻阅手册便能找到解决方案，自行进行解决。十年来，IT相关的信息知识库也不断得到完善，大部分常见的解决方案以及软件、业务系统使用手册都涵盖其中，真正实现了专业高效。

除了对维护支持类业务进行改进外，IT部门也积极通过对现有的业务系统开发改良以及导入一些新系统，帮助其他业务部门进行业务改善，提高工作效率。例如帮财务部门实现了财务系统与银行系统的对接，让资金的支付操作能在财务系统中完成；帮采购部门在采购管理系统上实现了询价、订单的系统自动发送，大幅减少了人工作业、减少人为错误。

为了更好地为公司的业务简单化、扁平化战略方针做贡献，信息管理科的成员不断提升自己的专业能力，积极关注信息技术、互联网科技的发展，适时引进先进成熟信息技术来革新工作方式、提高业务效率。例如计划在未来引入现在被各行业、政府机关广泛使用的移动互联网技术，与时俱进实现移动办公，提供业务效率，降低沟通成本。

作为公司文化软实力的重要输出，总务部等间接部门的默默付出，创造出了无价的无形经济价值，也将和创造有形价值的直接部门一起共同推动“魅力加特可”美好愿景的最终实现。





## 营业部 冲锋陷阵在最前线

加特可广州自正式运营时工厂仅有年产能14.4万台，至目前工厂年产能达到100万台，其在中国市场取得的优异成绩显而易见。随着加特可广州的发展与壮大，在中国这片广阔的市场上，营业部作为公司市场营销工作中满足市场需求的重要部门，其战略作用愈发凸显。

在加特可广州营业部由两支队伍负责三个板块，一支队伍是长驻广州主要负责既存客户销售及进出口业务；另一支队伍则是主要负责新規客户销售。

### 既存客户销售： 充分发挥领导力作用

虽然销售团队人员精简，但他们每个人都深知自己身上的责任，从不让自己有半点懈怠。为了更好地将繁杂的数据系统化，营业部将所

有的工作梳理出一套标准流程，使每个人都能按照标准流程来操作，提高了营业工作的规范性和高效性。

当然，营业的工作也并非能够完全规范处理的。比如在新项目导入、价格磋商、产能协调、售后件对应等方面的业务维护上，为促进客户与公司能够达成一致，实现双赢，必须要准确地把握客我双方的核心关注点，不断地与相关方进行沟通及磋商，直至找到一个平衡点。这是一支对外要服务客户、促进课题的解决，对内要协调各部门、共同努力实现公司目标，以提升客户满意度

为追求，实现客我之间沟通畅通无阻的枢纽团队。他们是如何做到内外兼修的呢？其内部一直强调着“每个人都应发挥领导力的作用”，让每位部门员工都能根据所负责业务和客户进行区分对应，不断相互学习，相互促进，确保每个人都能够独当一面。

随着加特可广州的不断壮大，其辉煌的业绩也是众人有目共睹的。在取得好成绩的同时，营业的精英们并未骄傲，他们谦虚地说：“好销量是全公司各部门共同协作、互相支援的成果，加特可的每个员工都贡献了自己的力量，

这应该是大家的荣耀。”

### 进出口：一座内外互通的桥梁

作为一家外资企业，进出口业务在加特可广州显得尤为重要，于2011年正式纳入营业部的通关科就是负责这一项业务的实力担当。其主要职能是对应公司进出口环节工作的协调、指导和监督，以及支援各部门的业务需求。

目前中国海关对注册企业的管理类别是以企业的信用状况为基础作出区分，分为认证企业（高级认证/一般认证）、一般用企业和失信企业。认证企业将享受简化单证审核、优先办理进出口货物通关等便利措施，而高级认证企业除了享受一般认证企业的通关便利外，还可享受互认国家或地区海关优惠措施和通关便利，是中国和其他国家或者地区海关AEO互认的企业。

值得一提的是，在通关科的努力及各部门的配合下，加特可广州在2016年获得了“海关高级认证企业”荣誉称号，这也是加特可广州通关业务汗水的结晶。不仅意味着加特可广州是海关的

“信得过”企业、外贸企业的诚信典范和先进标杆，而且在市场活动中发挥了良好的守信示范带头作用。

与此同时，营业部通关科更充分利用了海关的税收优惠政策，提高公司进出口通关效率，为公司大大节省了经营成本。这一系列举措让通关科成功地于2014年10月23日获得加特可集团最高荣誉的奖项——社长奖。对于通关科的员工们而言，每个人的岗位都非常重要，环环相扣、缺一不可，所以大家都认真对待自己的工作。他们说：“这只是公司的第一个十年，接下来加特可广州还有第二、三、四乃至第N个十年，我们都将跟随公司稳步前进、步步为营，争取为公司创造更多利润！”

### 新規客户销售： 把中国市场这块蛋糕做大

追溯起来，新規客户销售的团队建立于2011年，以上海为主要窗口进行业务推进。为了让更多的客户了解加特可的变速器，2015年，在广州也增设了对新規客户销售活动的团队。现阶段，

新規客户销售的主要职能有四点：一、向中国客户推广加特可品牌，为品牌厂商量身订造产品；二、在中国市场上进行扩销活动，加速加特可产品的推广；三、代表加特可集团在中国市场与新規客户对接；四、时刻关注竞争对手的动向，建立营销战略和商品企划。

在新規客户销售的过程中，负责新規客户销售的各位发现多年来在海外积累的销售经验并不适用于中国市场，面对此困境，大家不退缩、不气馁，凭借加特可过硬的技术和顽强团队精神敲开了中国市场。总结来说，其团队打开市场的手段主要有三种，一是通过贸易商的互相介绍，积累资源与人脉；二是通过各种展会，增加公司产品的曝光率；三是努力向技术营业发展。

“没有找不到的人才，而人才需要的是像加特可这样的舞台。”这里的每一位员工都是战士，为加特可集团的销售额和市占率不断努力拼搏。他们的工作精神是对内积极协调、对外相互接应，像是战友一般，彼此形成被依赖与信任的关系。



## 财务部 收益成本齐抓共管

如果说变速器生产体系是加特可广州的骨骼，资金流就是它的血液，为各机能部门输送物资和现金支持。在加特可广州内部，为建立起健康畅通的资金流而持续努力的便是财务部，公司成立十年来，财务部一直以认真缜密的姿态做好纷繁复杂的财务工作，为公司实现跨越式发展、百万级产能奠定了稳固的基础。

加特可广州在2007年一经成立，作为后勤配套必不可少的财务部也随即组建，2009年正式投产后，在人员基本到位、基础财务制度建立的基础上，财务部又逐步建立健全公司的会计核算系统、报表体系，进行收益管理和人才培养等一系列的工作逐渐步入正轨。

随着企业业务的指数级增长以及成本核算的需要，财务部被一分为二，下设财务科与原低推进科两个科室，财务

科主要是对公司的经营活动进行核算，提供各种财务报表；为公司扩大经营筹集资金；进行收益管理，为公司的持续经营奠定基础；而原低推进科主要是精益管理和控制成本开支，提高成本竞争力，从而提高企业产品的市场竞争力。

### 提高成本竞争力是部门的重点方针

做好收益管理工作后，为了提高企业成本竞争力，从2014年开始，财务部

逐渐强化成本管理控制职能。现阶段，一场“成本最低化、收益最大化”的战役已经打响，财务部所制定的近期目标是在2018年迎头赶上日本工厂的成本水平，中长期目标则是致力于在2020年左右，使加特可广州成为全球据点工厂中生产成本最低的水平。

明确目标后，财务部在管控成本方面采取了多种解决途径，一是通过跟全球其他据点的成本支出进行横向比较，

特别是标杆工厂，继而找出消耗高点，找出劣势所在，继而有针对性地进行改善。另外财务部不仅向全公司释放出加强成本控制的信号，更联手每个生产部门设定各项具体目标值，让全体员工都能深刻意识到成本控制与企业竞争力之间的相关性，并在生产中切实通过一个个小改善去节约大成本。

财务部还十分重视并提倡“持续改善”的理念，在成本的全局管理上不断

优化各流程。他们也并不是一味地将注意力集中在降低成本、削减预算上，减少不必要开支的前提是确保品质始终如一，从理解各部门的具体活动出发对其进行改善，这样才能够有效解决问题。从2014年到2016年，成本控制取得了令人欣喜的显著效果，每年都达到了超过5%的削减幅度。

### 财务要有“管家婆精神”

财务部不仅在公司内部扮演着“管家婆”的角色，也与银行、税务部门等机构形成了良好的合作关系，互相促进，共同发展。

在公司不断扩大经营规模的十年间，凭借良好的信誉度和不断加码的企业实力，财务部与银行之间形成了长期深度的合作关系，加特可广州不但获批了充足的银行信贷额度，保证了企业健康持续发展；更取得了较低的银行贷款利率，在日益激烈的市场竞争中取得了有竞争优势的资金使用成本。

加特可广州严谨细致的管理作风，促进了银行工作的改善，达到了双赢。加特可广州与银行合作中，率先成为某银行在广州首家开展“银关通”业务的企业，通过具体细致的工作，为双方积累了丰富的经验，起了重要的示范作用，促进推动了银行在广州地区对该项业务的全面推广。

由于企业有大量的贸易及非贸易业务，财务部自然而然也要常去税务部门“报到”，一来二去之后，双方也建立了良好的协作关系，现在每当税务部门出台了最新的优惠政策，总会第一时间通知加特可广州，双方在沟通互信的氛围中顺畅地实现提供服务与履行义务的责任。

### 激活团队的奋斗热情

加特可广州尤其重视打造员工们的核心竞争力，财务部内部同样也是如此。每个人一进入部门都要接受在职训练

OJT，由资深员工有针对性地对新员工进行业务指导。部门内还成立了各种课题小组，在主动解决课题的过程中，员工的领导力水平也在潜移默化中提升。

最近几年，财务部每年都展开轮岗制度，鼓励大家走出自己的舒适区，接受不同岗位带来的挑战，不断提高个人业务水平和组织的活性化。对于在推进工作时的发生的问题，定期地在部门内组织交流探讨和分享，让员工掌握解决问题的手法，使之逐渐能独立完成日常工作。在这个过程中不光员工自身在跟随部门一同成长，凝聚众力的团队精神也在生根发芽。

现在，财务部已从最初筹建期的三四个人扩充至近二十个人，部门内只有5名男性，女性员工数量占大多数，可她们的工作表现丝毫不逊色，要求高、态度严谨细致是这群娘子军身上最大的标签，她们将最美好的青春时光奉献给了加特可广州，加特可广州也见证着她们从女生蜕变成自信的成熟女性。每个人都能充分感受大家庭的氛围，在工作之余经常进行聚餐、爬山、BBQ等活动，不但在工作中相互激励、竞争，在生活中也相互帮助，在公司的年会、旅游等所有活动中充分发挥团队精神，全员参与。正是这种团队协作的精神，激励大家共同进退，渡过一个又一个难关，取得做人的成绩。

十年间，财务部与其他部门一起创造了加特可广州的辉煌。面对未来复杂多变的外部环境，财务部加强预测和信息共享的步伐从未停歇。走过十年，前面还有更高更新的起点，未来要做的，依然是不停地提升和追赶。财务部每个人正以饱满的热情、昂扬的斗志，为实现全球NO.1的宏伟目标而奋斗！



# 制造部

## 十年 是务实和变通的3650天

制造部在加特可广州的重要性不言而喻，他们是战略执行的第一前线，更是企业直接创造物质资料，适应市场变化、赖以生存的基础。十年来，包括生产管理部、第一生产部、第二生产部、第三生产部、第四生产部在内的制造部不断奋进，已使加特可广州目前年产量达到100万台，在保证高品质完成生产计划、推动生产线自动化变革等方面的努力是有目共睹的。

### 生产管理部：强大的管控协调

生产管理部在制造部宛如“大内总管”般的存在，不仅要收集客户的采购需求，更要充分调动所有生产资源，高效达成生产计划。

汽车市场变幻莫测，供应商产能跟不上销量的情况并不少见。2016年，生产管理部就处理过一次异常。客户原年度计划订单是5.8万台整车量，新品推出后单量激增，一个月内增产到8.5万台，生产部品不足，而且要从日本进口，运输周期就要两个月，怎么办？生产管理部不得不加班加点与日本总部沟通调货，仅用一周就安排好将部品全部空运回国，最大程度满足了客户的时间需求。

十年来，生产管理部从2007年初期分管采购物流等部分业务，到2012年完成接手年度计划、改善工厂等日本方面的工作交接，已经基本实现了现地化的过程，为公司的生产运营持续供应。

### 第一生产部：坚实的质量把关

第一生产部是加特可的组装生产线，主要负责将CVT的相关部品进行装配和测量，经测试检查、外观洗净到配送客户。从初期一条单一的生产线，发展成加特可海外工厂的第一条混流生产线，十年间第一生产部经历了不少的变化。在生产方式上，第一生产部不断提高自动化，如钢球、油封等部品的装配，以往需要技术工人手工敲打装配，如

今采用机械化操作，极大减轻了员工的劳动强度，降低了噪音影响、改善了工作环境，使部门的生产效率得到提升。在现场管理方面，在坚持JEPS的基础上，不断深入改善生产线，提高生产线的管理水平。

第一生产部的现场管理人员都是从一线生产线成长起来的技术人员，虽然身在现场管理岗，但并没有因此停止学习的脚步，他们不断提升自身的专业技术，并传承给部下们，培养员工，在质量上精益求精，为顾客提供有竞争力的CVT产品。

### 第二生产部：高效的部门协作

第二生产部负责外部变速器铝制品的加工，主要产品包括JF011E、Jacto CVT7、Jacto CVT8的外壳和控制阀的阀体。2011年第二生产部正式成立，发展至今也有了新气象：在现场管理上，已经采用二分之一生产方式，生产人员提前四小时按照生产计划进行操作，和以往相比，减少了中间环节，节省了大量时间和人力成本，生产效率更高；在品质保证方面，自动化检查取代了人工检查，减少了因人员差异带来的质量问题。从2009年JF011E投产，当年加工量才十万台，到2016年年底，第二生产部年产量已接近一百万台。

市场竞争日益激烈，为满足高标准的生产要求，跨部门协作就显得尤为重要，第二生产部通过QRQC（快速反应质量控制）会议，及时跟进每天的生产进度、解

决生产现场出现的问题，不仅提高了生产效率，部门之间的关系也更加和谐。

### 第三生产部：一流的产品制造

第三生产部主要负责铁制品的加工，包括带轮、齿轮、热处理和差速器加工。为了更好地筹备产线，2011年4月先后有20多名优秀骨干派往加特可日本进行为期半年的学习研修，在2010年10月回国后，经过团队的不断策划和改进，第三生产部筹建的第一条带轮、齿轮、热处理生产线于2012年4月正式成立，从无到有的引进及开发实现了质的飞跃，由Jacto CVT7到Jacto CVT8，目前已经投产11条加工线和6条热处理线，并且在2014年取得了全球海外第1条优秀生产线的殊荣，Jacto CVT8固定主动带输的个人年小时产量成

为全球的标杆生产线。

在安全绝对的前提下，向组装提供一流品质的制品，是第三生产部每天的工作目标。为实现一流的产品制造，确保不流出不良品，第三生产部制定了3年后自工程不良为零的战略方针，每天联携技术、保全发挥T-E-A-M的精神，降低设备故障，提高生产性，创建魅力生产线。

### 第四生产部：标准化、高效率的不懈追求

如果说控成本、固品质、提效率是生产线的生命，那主管物流和改善的第四生产部便赋予了其标准、高效执行的保障。

第四生产部自成立以来，在物流和改善上的自发提案就接连不断：2016年8月导入在库可视化管理系统，大幅提高库

房工作效率，一年节省40多个人力，降低成本超1万元；成品下线后的第三方物流管理，制定按时、按量的作业标准书，规定标准化流程；2014年底、2015年初引入AGV（自动导引运输车）中央控制系统，让无人搬运车代替人力搬运，在安全、效率、成本控制上都切实改善，在加特可全球也属首家。

如此种种，不一而足。对标准化、高效率 and 成本管控的不懈追求，正是第四生产部的职责和愿景。

十年倏尔，制造部用务实和变通为加特可广州的腾飞打下了牢不可破的根基，也必将以高效执行和变革创新为加特可广州赢得下一个灿烂十年。



# 技术部 变革和保障永远在路上

在生产部门，如果生产管理部和四大制造部是最重要的一线执行，那生产技术部、工务部和JEPS推进部便是最关键的统管角色。他们进行生产企划、保障生产活动、改善生产方式，是不折不扣的“生产营养师”。

## 生产技术部：承上启下的生命线

生产技术部的职能内容在公司成立之初就已设立，十年来也经历了多次组织重组，才有了现在的加工技术和组装技术两个部门。

加工技术在公司成立伊始仅有外壳JF011E生产线（2.0L、2.5L排量），到2012年增加了Jacto CVT7生产线（1.6L、2.0L排量）；与此同时，带轮、齿轮、差速器、控制阀加工线以及热处理生产线也相继建成，实现了关键部品在国内生产、大幅降低成本的目标。生产线建成的同时，部门领导也非常重视对现地人财的培养，从项目管理到各部品小组，十年来培养了一批专业技术人财，在2014年Jacto CVT7 W/R（Jacto CVT7升级产品，变速比更大、能耗更低）的项目筹备以及建设过程中，中方技术人员起到了举足轻重的作用，并积累了丰富的经验；未来的新生产线、新项目也将由中方人员主导推进。另外，针对既有生产线，加工技术部在品质、成本及环境改善方面也做出了很大的贡献。

组装技术同样如此，2008年JF011E生产线投产，2010-2011年增加Jacto CVT7生产线，2011-2012年Jacto CVT8（含JF011E）生产线投产，2012-2013年JF011E生产线大规模改造（改造为Jacto CVT7&8），Jacto CVT7&8生产线也成为加特可全球第一条混流生产线，能同时生产小排量和中排量

产品。Jacto CVT7&8混流生产线的改造工作极其艰难，同样改造内容在总部需要5-6人共同完成，而当时部门人员不足，分配到改造工作的只有2人。幸运的是日方支援者提供了大力支持，他们既要负责稳定Jacto CVT7生产线，又要帮忙搭建混流生产线，这种团队精神一直在部门中传为佳话，后来跨部门协作、团队合作也成为生产技术部的日常工作方式。

设备自动化的变革也同样显著：设备从以前靠人工操作的手动、半自动变为全自动，且达到高度自动化水平，如全自动拧紧、压入等，对成本低减、品质提升做出了巨大贡献。

## 工务部：生产的源动力保障

工务部是在加特可广州设立较早的部门之一，设备保全，动力、能源、环境管理，刀具研磨与外销，构成了其全部职能。十年来，随着公司的腾飞，工务的团队也不断进化升级：2009年工务部和生产技术部分离，成为单独的部门，2011年增加刀具职能，2013年获得ISO 14001（环境管理体系）认证……团队也从最早的几个人发展为现在的100多人。

部门的快速发展，是建立在不断突破新挑战的基础上的：公司有2000多台设备，保全、动力人员有限，如何保证其稳定运行？为此，工务部在2012年导入SEMES系统，管理保全计划工事，设备点检项目全部纳入该系统，系统根据实施



周期输出保全计划，各保全小组根据该计划实施设备的维护保养工作，形成良性循环。在动力、能源和环境管理中同样有一套监控系统，对水位、电负荷、气压等实时监测。为公司提供持续稳定的能源供给，一直是动力团队最基本也是最核心的工作重点。

刀具研磨与外销则使工务部从单纯的保障部门实现了蜕变。2012年开始刀具研磨，每年成本明显递减；2015年刀具再研有富余能力，开始外销盈利。虽然目前刀具费用相对较高，但团队正在积极寻找如“进口刀具现地化”等解决方案。因为公司战略需求，2017年度开始，刀具研磨移动至生产技术部，无论在哪里，刀

具团队的改善激情将持续迸发。

## JEPS推进部： 生产方式是基础，更是核心

“无限追求与客户同步的高品质的产品”，是加特可优秀生产方式JEPS的精华所在，加特可广州同样如此。为将JEPS理念渗透到生产活动中，JEPS推进部在2013年4月应运而生，主要负责JEPS推进、IE（工业工程）管理和QC（质量控制）活动推进。

自部门成立以来，“无限与客户同步”和“无限进行课题显在化与改善”就是JEPS推进工作的重心和指导方向。比如推进的1/2班生产方式：下午13

时组装所使用的产品分量，前工程在当日8时着手加工，并保证以4小时为单位备齐组装4小时所使用的量。在挑战低库存乃至零库存的同时，也无限与客户要求的时间和品质同步。

在加特可日本，QC职能是品质企划部门统筹的，可是在加特可广州因为考虑到推进JEPS时必将面临改善问题，所以将QC职能设立在JEPS推进部。以提高品质为例，2016年推进的低温时消除测试不良的改善，经过各部门的协同努力，在生产效率和品质改善上均取得很大成效，这样的改善案例从2009年以来已积累有400件以上，为公司的成本控制和品质提高做出了巨大贡献。

经过各部门不断协作，截至2017年4月加特可广州已有5条生产线获得加特可日产优秀生产线的认定，JEPS推进部的目标是在2017年度再挑战8条优秀生产线的认定。同时在QC改善方面，部门也提出争取在2017年的全社大赛中获取金奖的目标。另外，也将在2017年内将IE管理体系植入到现场管理中，以便取得更好的现场管理。

统管角色固然艰难，但十年来，勇于变革、鼎力保障、不断改善的精神，已经根植在生产技术部、工务部和JEPS推进部的团队成员心中，成为推动生产部门、甚至加特可广州高速发展的不竭动力。

# 品质保证部 十年来不断解锁专业技能 向零缺陷前进

无论汽车市场环境如何风云变幻、竞争如何激烈，“品质”永远是企业最核心的竞争力。在加特可广州，生产总部下面有一个与制造部门并行的部门——品质保证部，确保为客户提供令其满意的高品质产品，成立十年来，品质保证部始终用精益求精的严苛准则守护着企业的盛誉。

对于一直以生产高品质变速器而领先业界的加特可来说，品质是绝不能妥协的事。为了确保流出的产品完美无瑕，品质保证部自加特可广州成立就一直伴随着企业产品的发展。刚组建时，品质保证部仅仅只有7名员工，随着产能逐步扩大，人员架构也在不断完善，到现在员工已经达到70名之多，十年间扩充了近10倍。

品质保证部虽然不直接从事制造产品的环节，却要最终对产品负责，确保其是否合格。因而他们肩负着生产原料和生产现场的品质检查、对应现场故障

的重任，并不断展开品质策划和改善、新技术导入的品质保证等活动。

## 不断解锁专业技能 自立自律水平提升

作为加特可集团在中国布局的战略据点，加特可广州的事业发展也获得了日本全方位扶持下迅速成长。品质保证部自然也少不了总部的指导，尤其是在专业技术上。现在，品质保证部全体人员的技能水平已经得到了实质性的提升，过去一碰到问题就向日方人员求助的状况逐渐减少，现在品

质保证部的人员遇到问题大多都能够自主解决。当公司发生重大不良品质问题时，品质保证部总会在第一时间站出来，组织和带领其他部门集中力量去进行对应和改善。

随着加特可广州市场的进一步扩大，其变速器产品不仅要满足国内的使用需求，还要输出到海外市场。品质保证部的小伙伴们始终聚焦用户、顺势而变。自如应对国外发生的品质问题，用英文做分析报告也不在话下。另外值得一提的是，品质保证部凭借一己之力建立了计量管理体系，并将这一套细则固定下来继续传授下去。

## 持续开展品质提高活动 有效降低不良率

品质保证部制定了全面的产品监察体系，在每一条生产线上都安排了检查小组，拥有“毒辣眼光”的现场检查人员能快速准确地发现并确认品质问题，而最终经过层层把关之后出来的合格品，也要接受品质保证部的抽查才能送到整车厂。

为了把品质做到极致，品质保证科十年来还持续开展品质提升活动，每年都会针对已出现的问题点策划品质改善的主题，在明确的指导下去改善细节的不良。

日积月累的品质改善带来了显著的正面效应，不仅部门内人员对品质监察的能力和解决问题的能力在不断提升，生产现场的作业员们对品质的敏感度也在逐步增强，有效避免了缺陷产品从制造工序流出。十年来，加特可广州工厂的品质不良率降低了80%之多。

## 两小时赶到花都 快速对应获客户点赞

加特可广州十分重视客户对品质和服务的满意度，只要接收到客户对质量不良现象的反馈，品质保证部会立马派人赶往现场对不良产品进行全方面的检查。

为了能够以最快速度到达客户那

一边，他们“也是蛮拼的”，从加特可广州所在地萝岗地区出发，两个小时内要赶到位于花都区的东风日产花都工厂，如果是对应东风日产郑州工厂或大连工厂也要保证在24小时之内赶到。

对于客户反馈的问题不论问题大小，品质保证部都一视同仁，不放过丝毫相关的问题迹象。其中有一次，客户那边反映变速器有漏油的迹象，品质保证部立马派人赶过去，经仔细检查后最后确认问题就出在表层，变速器内部的性能并没有受到任何影响。虽然只是虚惊一场，但仍引起了品质保证部的高度重视，长期以来的快速对应好评不断。

## 一改求助思维 在自我教育上越走越远

品质保证部的员工自己组建了一个工作沟通群，群聊名称就叫“检查茶花”，幽默地突显出品质保证部的职责所在，而一旦发生临时紧急情况，他们都会在群里迅速进行沟通。

想要独当一面，品质保证部的员工至少要勤修内功三年时间，为了让人员更好地增值，部门内也制定了技能提高的培育计划，不仅采用师徒传承的OJT模式，还制定了一系列钻研完善良品的专业课程，在学习的过程中鼓励大家独立去解决一些品质问题，掌握核心方法和思路，确保工作上的零缺陷。

现在最明显的变化是，每当品质问题发生时，部门内人员一改以往寻求帮助的习惯性思维，自主地召集相关人员研究对策、制定计划，调动各方资源去改善品质不良问题。

面对中国车市的强劲需求，面对紧张的生产节奏，把控品质重要关卡的品质保证部仍然在认真“找茬”，不放过一丝细微瑕疵。正是在每一位员工严谨认真的工作态度中，加特可广州的核心竞争力正在逐渐形成，让加特可成为世界第一的变速器制造厂商的愿景早日照亮现实。



# 采购部

## 精挑细选 把好产品质量的第一道关卡

在企业，采购部往往扮演着“大管家”这一角色。而在加特可广州，采购部则扮演着“开路者”的角色，严格把控着产品质量的第一道关卡，在过去十年间为不断扩容的生产和经营前线提供着优质充足的“粮草”。

### 逐步完善采购制度 确保产品良好品质

采购部应该算是加特可广州“工龄”最长的部门，早在其落成之前，建厂房所用的土地和生产设备的采购工作就在有条不紊地进行。正是有了筹备期的全面准备，才有了加特可广州今时今日呈现出来的面貌。

业务开始的前期，自然少不了组织、业务等的搭建工作，采购部借鉴日本总部的采购制度与经验，结合限地政策和实际特点，制定了加特可广州的采购体制。之后采购部又逐渐落实零部件、服务支持采购等业务内容，为加强品质管理把购入品品质科并入采购部，并为推进供应商的可持

续成本低减的能力建立了THANKS（Trusty and Harmonious Nissan Kaizen activity with Suppliers）团队，并建立了为支援及推动这些工作的采购管理科。在此基础上，加快推进采购相关制度的制定，在现有完善的采购流程的基础上保证着产品一贯的良好品质。

### 把好质量第一关 建立深度合作关系

加特可广州一直以来对自身要求十分细致严苛，这种要求也反映在供应商的甄选上，采购部会收集大量情报，包括与加特可全球其他据点工厂进行信息共享，在供应商导入评价体系下，综合考察其生产能力、品质管理、样品测试等，只有对方的综合实力达到一定等级才能正式采用。

对供应商来说并不是被纳入供应商体系就意味着高枕无忧，从导入采购体系的那一刻起，采购部对他们的管理考核就启动了。联合生产部门、市场品质部，持续开展对供应商品质改善能力的提升活动，加特可广州携手供应商们一起打造出了一条品质过硬、响应快速的“供应链”。

更值得一提的是，采购部对于水平参差不齐的供应商，特别是对一些经营不善的供应商会提供针对性的帮助和引导，帮助和督促供应商实施生产制造改善活动，扭亏为盈。

十年间，加特可广州已经与近90家零部件供应商建立了深度战略合作关系，按采购部门的说法，他们与供应商之间不仅仅是交易关系，更是站在同一阵线的伙伴。

### 用最具优势的价格 购买最有优势的零部件

都说一家企业的采购部门是最能贡献利润的部门，加特可广州的采购部同样也是如此，他们“承包”了整个公司70%左右的制造成本。在售价逐年递

减，劳动力成本逐年上涨的情况下，为维持公司的利润，采购部门必须挑战较高目标。在此重任下，采购部所有人都朝着共同的目标努力：用最具优势的价格购买最优的零部件产品，打造出更有市场竞争力的变速箱。

为了达到成本管控的年度预期目标，采购部绞尽脑汁想办法，他们对供应商的报价明细进行的专业分析，并从中找到突破口。在获得加特可日本的大力支持后，采购部跟供应商进行了多次洽谈，建立了采购部、开发部、供应商三方为一体的技术成本降价体制。通过对采购品式样上实施VA/VE活动，对采购品的材料/构成品由进口转成现地品，并对供应商的制造工序/方法进行改善指导，大幅降低了采购品的成本。

### 我们就是一家人 互帮互助共同进退

专业人财是成就一番事业的核心竞争力，采购部深谙此道，始终狠抓采购人财的培养。多年来，采购部针对员工进行了不同职位等级的明晰分类，比如采购担当、高级担当、采购主管等等，以便于更有针对性地进行相关培训。同时部门领导也积极地为下属的职业发展谋求各种机会，比如日本研修、海外出差以及项目的统括等，协助新人更快地成长。

在团队建设的过程中，最初也不免会出现分歧，在逐渐磨合以后，现在彼此之间已经相互接纳和认同。有一段时间直接采购部门人手不足，其他人就自发地在周末晚上加班，这一举动足足坚持了大半年时间。这种互帮互助的友爱举动，让采购部的每个人都感受到了“家”的归属感。

回顾过去，展望未来，十年来采购部以实际行动证明了自身的强大实力，面对新的机遇和挑战，加特可广州需要向市场提供性价比更优的产品，采购部将继续以“世界第一”的变速器制造厂商为目标导向，以高标准严格要求自身，助力加特可广州早日实现这一愿景！



# 开发部

## 皇冠上一颗璀璨的明珠

在加特可广州这个拥有2000名员工的大集体中，除了制造部门千余名员工外，员工人数最多的部门就是开发部，现有71名员工。用开发部长三浦宪大先生的话说，“每名员工都是我们最宝贵的财富。”加特可广州是一家注重人财培养的企业，而开发部也秉承这一理念，崇尚“以人为本”，大力培养开发技术人财，不断壮大研发队伍。



### 立足现在臻知未来的开发部

2012年4月，加特可广州成立了“加特可中国品质技术中心”，该中心集顾客品质保证、研发、采购、供应商品品质保证等功能为一体，形成高效协同工作机制，能够迅速地对应市场品质、变速器搭载车辆的匹配性研发、零部件国产化及供应商品品质保证等业务。开发部门所具有的职能在品质技术中心所有职能中的作用举足轻重。

开发部担负了“加特可中国品质技术中心”里最重要的几个环节：即从市场需求角度出发进行产品设计、实验和品质控制，业务横跨软件硬件。

作为汽车企业的上游企业，加特可广州在变速器研发上也严格遵循时间节点，尤其是

与整车厂商联合开发的部分，严格遵循整车开发的时间节点计划并切实执行相应的变速器研发业务。一款新车的开发大约需要5年时间，加特可广州开发部的员工也能够配合这种工作节奏：开发前，对市场进行详尽分析，设计研发出符合未来趋势的产品；开发后，对反馈进行及时对应和落实，“快准狠”地迅速排除问题。

变速器作为汽车“三大件”之一，其制造水准高低是衡量一款车好坏的重要标准。和传统自动变速器采用液力耦合器的传动方式不同，CVT无级变速器采用传动钢带和工作直径可变的主、从动轮相配合来传递动力，从而实现传动比的连续改变。因此，CVT变速器在技术上和品质上，都对开发人员有着

更严格的要求。

开发部三浦部长说，“开发部从最初的几个人发展到今天71人的庞大团队，经历了很难忘的过程。加特可来到中国这个全球最大的汽车市场，站在离客户最近的地方，研究客户需要什么样的产品，对我们的成长有莫大的帮助。”确实，中国客户对于变速器的要求，不同于欧美日等汽车发达国家。与崇尚“声浪”的欧美不同的是，中国客户更喜爱噪音小，并且性能出众、传动顺畅的变速器产品。这对于加特可广州开发部的员工来说，确实是不小的挑战。

更何况，开发部还有更重要的职责：对设计复杂的零部件，要精确测量公差尺寸，做到性能出众又能节约成本。这种压力在开发部员工那里，经过

多年淬炼，已经成为了动力。开发部经过不懈努力，成功研发出多款安全系数高、技术含量高、产品品质高的“三高”CVT变速器，并成功搭载在车辆上推向市场。

对于取得如今的成就有何看法，三浦部长很谦虚地表示“研发让客户满意、评价高的产品，是我们的职责所在。”作为开发部门的70名员工走在加特可广州的最前面，他们的工作立足于现在，却早已臻知未来。

### 每名员工都是最宝贵的财富

三浦部长在采访过程中不止一次地提到“员工财富论”，日本企业对员工的培养和珍视是世界闻名的，在加特可广州、在开发部得到了极好的

贯彻执行。

“与中国市场一起成长，是我们开发部的核心理念。”三浦部长表示：“我们的员工来自中国顶尖的理工院校，他们本身拥有扎实的基础知识和极强的学习能力。我们开发部在每年校园招聘期间会与人事部门共享招聘信息，以便于招聘到我们部门需求的人财。同时，我们还会通过参观企业、举办说明会等方式让‘新人’对加特可产生认同感。在新员工入职后，还会派驻新员工到日本进行海外研修。”

开发部对员工还有一个核心理念是“用更适合中国的方式推进工作”。毕竟在中国，国情、环境乃至每个人的成长背景、性格都与日本不同，如果强行推广日本式的工作方式，未必会收到好

的效果，弄不好恐怕会影响到整体的工作效率。

因此，开发部以“前辈带领后辈”的方式对员工实施培训，并启发员工“自律、责任”的态度。在项目研发过程中，从日方技术高管带领到全部由中方技术人员自主完成，这些方式都激发了中方员工的高度责任心和荣誉感，在这种状态下研发制造出的产品，在品质、技术层面才能“臻于至善”。这就是开发部充满战斗力的原因所在，每名员工都真正被当做宝贵的财富，在正能量下研发生产出的产品，怎么能不好？

请共同期待开发部在未来日子里的成长，期待能为中国市场研发出更多的优良产品。



# 市场品质部 当好对应市场产品的一把品质保险锁

品质是企业的“生命线”，如果说生产线上的品质保证是加特可广州第一把品质保险锁，那么监控和对应流向市场的产品品质则是其悉心另加的一把品质保险锁。在过去十年间，承担起倾听客户声音和守护市场品质这一重任的便是市场品质部，它又是如何炼就部门核心竞争力并将品质问题逐个击破的呢？

## 搭建起市场与公司沟通的关键桥梁

为了满足客户不断增长的产品需求，加特可广州自2009年投产以来就在逐步扩容，产能呈直线上升趋势。尽管加特可广州严格执行质量管理，全力确保产品缺陷不流出，但使用过程中难免会出现一些不可预知因素导致的品质问题，为了全面快速地应对市场品质问题，2010年也紧跟其后成

立了市场品质部。

市场品质部成立之后就将日本总部的品质调查部门作为学习标杆，着手描绘出5年的发展蓝图，并在此目标下，在加快现地技术人员培育的同时还导入大量专、精、尖调查设备。

“一开始整个部门内只有3名中方人员和2名日方人员在内的5个人，那时还没有现在的品质技术中心，我们就借

用工厂的一小块地方作为品质调查临时作业区域，只能对产品的外观进行简单确认工作，真正的调查解析还是要依赖日本的总公司。为了快速解决品质给客户带来的困扰，经过公司及同事的不懈努力，现在已经拥有一支50多人的高水平调查团队，独立的调查实验室，具备了和日本总公司相当的各种专业调查设备，基本上已经能够独立应对中国市场

和调查，找出问题发生的真正原因、企划服务科主要负责品质企划、AFR（现地修理）业务推进等主要工作。三大功能团队各司其职紧密协作，在品质对应与产品改善上持续深耕，为加特可广州在市场的品质信誉保驾护航。

## 从负增值部门到节省下大笔开支

市场品质部的使命在于了解客户对产品品质的看法，全力满足客户的品质需求以及对应市场上出现的大小品质的品质问题。作为服务性质的部门，市场品质部也一度被认为是负增值部门，这种固有印象从2013年开始发生了积极转变。“我们很早就琢磨如何既能让车主在质保期内、外享受合理维修服务，又能给公司节省下不必要的成本浪费，在部门的积极筹备下最终促成了低价修理体制的实施。仅2016年我们就为公司节省下将近8000万的成本开支。”徐部长骄傲地说。

为了更好地跟客户沟通并收集市场反馈，市场品质部还派专人驻在客户侧，以便及时对应。现在，“快速对应”的工作理念已经被植入到部门员工的基因中，不管问题大小，不论在任何地方，市场品质部的技术调查人员都会在第一时间赶往现场，其中一次“与时间比赛”尤令大家记忆犹新。

2016年，在北方极寒的恶劣天气条件下，一些新投放产品的接触线插接处存在腐蚀现象，当时发现这一情况后，市场品质部迅速抽派人员直接飞往北方，再将关键零部件出现问题的产品送往日本进行处理，这个特殊对应的流程仅仅用了8天时间就将问题妥善解决了，而按正常流程至少得花一个月以上。快速对应需要付出更多的人力与物力，但不能因为成本的投入而让客户的心声打折扣，而且随着产品品质的逐步

改善，高效率的产出收益会大大降低为确保满意质量所发生的费用支出，进而可以降低整体成本。

## 打造高技能团队以独立行走

由于充分认识到高技能水平人财的重要性，在员工的培养上，市场品质部一直不遗余力，建立起一套足够完善的人员培养体系。“技能领域模块化”就是其在岗位设置上的一种精益管理思路，将人员所需要掌握的技能切割为不同的一块块，然后通过技术培训和考试让他们去掌握。

除此之外，类似于师傅带徒弟这种“OJT”特色培训模式也是部门培养人财的一个重要方式，市场品质部鼓励资深前辈带领新员工去进行实战训练，让新员工通过亲身体验进而快速熟悉海内外客户对应流程和产品支持流程等，也要让他们动手去设置一些检测设备和实验测量工具，通过软硬件结合来切实提高大家的职业技能。

从2010到2013年的短短三年内，市场品质部需要依赖日本总部的调查事件下降到了30%，现在基本上能够独立地调查分析问题产品。调查技术上逐渐告别了过往单纯依赖日本总部技术支援的不成熟期，逐渐在自律自立的道路上走得更快更稳更远。

十年时光匆匆流走，市场品质部经历了初期筹建、加速发展、蜕变跨越这一步又一步的扎实成长。目前，部门已提前描绘出2020年发展蓝图，他们将带着对应市场品质的重要使命一路北上，强化广州以外地区的市场品质机制，并策划成立第二调查据点，形成纵贯南北的品质对应服务体系，为加特可广州塑造除产品以外的又一核心竞争力。

# 经营企划室&内部监察室 未雨绸缪 全面改善

两个似乎八竿子打不着的部门，一个负责谋划未来，另一个负责查漏补缺。这两个部门给人留下了很深刻的印象：人员都很精简，一个只有四人，一个只有两人；一个“雷厉风行”，一个“铁面无私”。但是他们都是为了共同的目标在努力——公司的“改善”，通俗点说，也就是希望公司越来越好，毕竟，加特可是个以产品品质论英雄的企业，他们的生存，也基于产品。这两个部门就是经营企划室和内部监察室，一个谋划未来，一个做好当下，战斗力满格，只为全面“改善”。



## 经营企划室： 雷厉风行才能事业长青

“企划”一词在1965年左右自日本引进中国，至今已经超过半个世纪。企划是激发创意，有效地运用手中有限的资源，选定可行的方案，达成预定目标或解决某一难题的行为。对于加特可广州的经营企划室来说，其核心工作也是如此。

经营企划室的员工介绍说，“经营企划室主要负责经营计划相关的业务、经营课题、投资计划的企划和推进。重点工作是重要课题的解决，质量管理体

系的构建和改进，公司风险管理体系的构建和改进。”

经营企划室堪称加特可广州的“智囊团”，虽然只有四人，但却能够把整个公司的经营计划做到井井有条，殊为不易！

自2013年经营企划室成立以来，不断推进IATF 16949质量管理体系的持续改进，在风险管理方面搭建了覆盖整个公司的风险管理；同时，在TdC内部成本管理方面经营企划室也有充分整合各部门资源，以计划—实施—确认—改善的PDCA（Plan Do Check Act Cycle）为导向，积极寻求各部门的配合，以最优化的成本来完成规划的业务。

精简但具有超强的执行力似乎是加特可广州所有事务部门的共性，这也是受日企工作作风熏陶多年培养出的一种性格。

经营企划室的口号是“Ever Green”（长青），工作方式是“雷厉风行”，经营企划室仿如一直上满发条的机械，精力无限，冲劲十足。

固然公司内部也有各种KPI考核的压力，但是加特可广州各事务部门的员工似乎并没有被压力带着奔跑的感觉，似乎是真的为了某种共同的目标在努力。加特可广州深谙企业管理之道，而作为企业经营策略的核心的经营企划室，更是在工作状态上做到了敢为人先。

对于经营企划室来说，团建活动都很流于表面了，因为有目标的人，是不需要用惩罚或者激励赶着走的。

## 内部监察室： 监察的目的是为了“全面改善”

“监察”从字面意义上看，似乎有点“纪检委”的含义，但加特可广州的内部监察室存在的重要意义则是“防患于未然”。

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营活动，而是通过内部审计工作，站立在独立、客观的立场对公司的各项经营活动、流程、控制制度等进行评价，并提出改善意见，以防止舞弊、错误的发生，使正确的管理信息得以提供、财产得以保全、业务活动得以改善提高（即提高公司内部控制水平），从而为组织目标的实现做出贡献。

由于部门的独立性，所以Easy-Voice制度（心声传递制度）事务局也设立在内部监察室。员工通过“心声传递”制度可以直接向公司经营层提出问题、意见等，其主要目的是清除公司违规违法行为并防患于未然，同时对各种改善意见进行受理解决，以提升加特可广州的纠错补漏能力。

内部监察室是一个相对而言还比较年轻的部门，于2012年1月成立，但这短短几年时间里，通过内部审计每年大约提出40件改善要求，而Easy-Voice每年约收到员工心声80件。虽然只有两名成员，但是足以“以一当十”。为了提升个人业务能力，除了去日本学习经验以外，还积极共享各据点的信息，吸收值得学习的地方，另外也将目光转向外部，加强外部的学习。除了依靠他山之石，就是不断的自我探索学习。现在成员的能力提高，部门实力逐渐增强，运营日渐成熟。

内部监察室会不会“得罪人”？当然会，很多人对内部监察室的工作不了解，难免产生误会，或者遇到分歧，这是工作中常见的情况。当产生阻力时，内部监察室会通过一层层沟通，坚持不懈促进各项改善及公司整体战略目标的达成，与各部门一起努力解决问题。

“不懈努力、不惧困难、不断挑战”正是内部监察室的精神所在，也是其真实写照。

# 上海分公司 不能只做品质管控“消防员”

正如每个分公司的成立都伴随着企业业务扩展、细分市场抢占、管理链条缩短一般，上海分公司的存在之于加特可广州的意义同样如此。尽管团队成员谦称其未完全发挥出应有的作用，但从2011年成立至今，上海分公司在成本管控、中国市场调研、品质提升上为加特可广州带来的贡献是有目共睹的。

## 从事务所到分公司

若要探本溯源，上海分公司的历史得从2006年总部在上海设立事务所说起，彼时整个事务所只有4个人，进行市场调查、市场品质等工作，并且是由加特可日本直管。2011年3月，出于成本管控的必要性、现地工作的便利性和声量统一的重要性，事务所的全部工作被正式委托给加特可广州，同时上海分公司正式成立。

6年间，上海分公司团队人数从4人扩充至20人，实现了4倍增长，在岗位、机能上也有了不小的变化：新增了采购、SQA（供应商品质管理）、财务、市场调查等，为加快市场对应效率，市场品质的机能则被移交广州。

在职能层面，市场调查部也由最早的信息收集，逐步演变成和日本的商品战略企划部门一同做新产品规划。秉承“中国的市场情报由中国提供”的原则，市场调查部在2014年起也逐步开始接手加特可日本的客户调查工作，开始独立寻找调查公司、了解客户用车习惯、新产品接受度等的查分析。并根据调查对象的不同，设置不同的问题，每个方案及数据都经过多次讨论及持续的分析、伸缩调查范围等。

## 品质管控，防火胜于救火

作为品质管控的重要一环，这些年上海分公司在SQA上已经达成了共识：不能只在出现品质

事故后才去“救火”，提前“防火”更为重要。

故事要从2012年的一起品质事故说起。当时一家供应商出现品质不良，并且对找出原因束手无策，SQA团队不得不派出一位成员前往调查。当供应商将所有资料摆在该成员面前时，他同样傻了眼，虽然知道有问题，但不知道从何查起。后来，他把生产线上的所有记录资料，分门别类地整理了一遍，找出了各种可疑点，并每天跟广州及日本汇报进度。让人苦恼的是，每天的结论都会被第二天的新发现推翻，直到两周后才最终找到解决方法。他本来只准备了1天的换洗衣物，没想到待了整整两周，每天从上午8点忙到晚上12点，所有人都为此心力交瘁。后来团队总结了解决问题的方法论，虽然后续还发生过其他事故，但有了经验后处置得更加从容、更有条理。

这起事故也让团队充分认识到，“防火”胜于“救火”，采购时坚守品质底线、定期帮助供应商做品质提升活动等也是上海分公司在“防火”上一路践行的措施。

2011年一次供应商采购中，一家供应商对自己的品质体系很自信，但不理解为何被打出了D的不合格分数（C及C以上为合格），SQA团队便对该供应商做出了解释，因前期品质评价不符合公司要求，坚决没有采用，固守了品质底线。

但也并非所有品质问题都无法解

决，部分供应商只是在个别评价项目上分数偏低，团队会协助这些供应商进行RUNK UP活动（品质提升活动），在工艺、流程上推荐改善方法，若他们在短期内重新评估能达到合格线，便正常采用。同样的品质提升活动还体现在量产供应商上，虽然他们品质良好，但也会定期评审，避免因工艺材料变更等不确定因素变化而形成品质隐患。

上海分公司和广州总公司每年都有9项左右的品质提升活动在推进，结果也证明了其合理性：PPM（百万分比）指标从2011年前的300多到2016年的5以内，新供应商开发仅在2015年

就节省了100多万，在品质和成本上都有大幅提升。

## 这是一个有爱的团队

虽然只有20人的团队，但上海分公司整体工作氛围格外融洽，团建活动也异常丰富：运动会、忘年会、卡拉OK大赛、保龄球比赛……数不胜数。

2014年开始，加特可广州每年都会举办运动会，考虑到上海分公司无法全员出差，因此在上海同一天举行了分会场运动会：勇敢者道路、猜歌名翻滚比赛、撕名牌……虽然形式不同，但要传达的强身健体的理念是相同的。虽然出

差同事较多，但团队成员都会努力协调时间，积极参与。

学习、培训也一直在进行。以前上海团队要飞往广州参加培训，开销大，不能所有人参加，且如项目管理等课程确实值得所有成员学习，从2015年开始，部分集体课程会邀请培训导师到上海单独培训，不仅节约了成本，也让所有成员都有了学习的机会。

时值加特可广州十周年之际，这个有爱的团队也送上了“销量节节高升”的祝福，并期望能通过他们的努力，帮助加特可广州实现集团内品质第一、变速器中国市场第一的心愿。





# 李萃瑜

我的10年青春  
我的加特可  
2007年入职

李萃瑜是2007年8月进入加特可广州的，她的工号是0001。那时候她还是一名不谙世事的应届毕业生，在师兄的推荐下，通过面试，开始了在加特可广州的职业生涯。可能连她本人也没想到，这一干，就是整整10年。

## 十年，风雨同舟

十年前，加特可广州还是一个只有十几名员工的小公司，十年后的今天，加特可广州已经是一家拥有2000多名员工的大型企业了。初入公司的时候，李萃瑜在公司总务负责后勤工作，后来转到法务部，负责公司规章制度的制定和公司合同审查等工作。作为见证公司10年变化的老员工，李萃瑜感慨万千。她回忆说，入职第一年，第一次去日本出差的时候，因为人生地不熟，她非常不安。当时的上司知晓后，特地从大老远赶到她下榻的饭店看望她，还给她带了蛋糕。这体贴的举动让李萃瑜深受感动，至今记忆犹新。

## 十年，一同进步

问起李萃瑜愿意在加特可广州工作这么多年的原因，李萃瑜笑着说：“可能是因为公司的文化氛围太好了吧！”据李萃瑜透露，加特可非常提倡技能传承和创新，在很多部门里，老员工带新员工的情况随处可见，有经验者都乐于传授自己的知识和经验，每个人也会积极地设法改进自己的工作。

正是在这样的氛围下，李萃瑜迅速地成长了起来。“进入加特可之前，我是一个连word、excel都不懂的毕业生。那时候加特可还是一家新创立的公司，大部分同事都比较年轻，经验尚浅，很多问题都要靠自己慢慢摸索出来。所以我非常羡慕如今的新员工，他们有入职培训，入职之后还有前辈指导。”李萃瑜建议新员工，进入公司后要学会适应新环境，多学习。遇到问题不要气馁，集中精力去解决，不强迫自己追求完美，但也绝不能马虎了事。

10年时间，一眨眼就过去了。李萃瑜表示，她会一直在加特可广州这个大家庭学习下去。同时她也期待加特可广州有新的突破，成为一个优秀的学习型企业，为社会创造更多的价值！



年初接受采访时，李凤娣还挺着个大肚子，转眼间宝宝已经顺利降临了。她说这几年来，自己变化非常大，不仅仅是母亲、工长等身份的转变，思考问题的方式也变得越来越成熟，或许这就是时间和阅历给予她的最好的礼物。

## 加特可广州的第一位女工长

2008年，加特可广州正式成立第一条生产线，李凤娣就是在这样的大背景下进入公司物流部门的。当时物流部门流行着一个段子：“女人当男人用，男人当机器用。”倒不是工作负荷过重，而是由于前期物流设备不齐全、物流体系未完善，工作基本都是人工处理，不分轻重、也不分男女，大伙齐上阵，互相帮助，段子反倒说明了当时团队的凝聚力之强。

随着越来越多条生产线的建立，李凤娣也同样随着公司的腾飞而逐渐走上了管理者的职位，成为公司成立以来的第一位女工长，主管第四生产部现场物流的集配。刚升工长的那段时间，她感觉“压力山大”，对业务和管理不熟悉，还要考虑50人班组的KPI达成，让她倍感焦虑。好在当时的领导和同事给予了她莫大的帮助，不仅给出不少好的建议，也努力协助她达成KPI，让她至今回忆起来仍然觉得温暖与感激。

## 她是个严格要求的人

在谈及工作作风时，李凤娣为自己贴的标签是“严格”，因为她对遵守标准格外看重。尤其在刚升工长时，她对员工要求非常严格，用她的话说就是“只要我在作业观察和现场巡查中发现问题，就会马上去纠正，即便是很小的问题也要纠正，对员工和指导员都是如此”。那时候，她去现场巡查，经常会听到有人小声喊“工长来了”的声音。

随着工作进一步深入，李凤娣也意识到这种做法太过严苛，转而对指导员、骨干进行严格要求。同时，当她在现场发现问题后，也会开始跟员工晓之以理：“如果不按标准做，会发生什么危害？对自己、他人的工作产生哪些不利影响？”并且，她也不再直接纠正个人，而是就事情本身展开，让大家“有则改之、无则加勉”。慢慢地，大家都开始遵守标准，“工长来了”的声音也消失不见了。

工作如此，生活中的她亦如此吗？李凤娣吃一笑：“自己一直都相信，别人能做到的，自己通过努力也肯定能做到。”这是一位女工长为工作精益求精的信心，也是一位母亲为家庭勇担责任的决心。

# 李凤娣

把最美的青春留在了加特可  
2008年入职



# 陈明华

2009年入职

## 在这里我治好了我的暴脾气

2009年入职加特可广州的陈明华，现在是组装系的系长。聊起在加特可广州的这些年，陈明华有非常多回忆与收获。

### 跨界，重新启程

进入加特可广州之前，陈明华在物流行业工作了8年。入职后，他在物流系工作了4年才转到组装系。回忆起当时的情景，陈明华表示，从一个自己熟悉的行业转到另一个完全陌生的行业，是一种极大的挑战。在物流行业摸爬滚打了10多年的他，完全不了解组装系的工作内容。于是，初到组装系时，陈明华选择从生产线开始熟悉工作，虽然他不是一线工人，但他要求自己每天至少抽出两个小时去生产线实际作业，熟悉工序。同时，他还从自己的失误中总结经验，在部长的督促下，3个月后，陈明华就完全熟悉了组装系。如今，陈明华带领的团队已经在公司里拿下过许多骄人的成绩。他的团队连续两年达成了DSTR（无附加价值作业时间倍率）目标，生产效率从原来的350人/84台/小时，提高到现在的207人/84台/小时。

### 收获，沟通升级

说起在加特可广州这些年的收获，陈明华说：“最大的收获就是沟通水平的提升吧！”陈明华表示，他曾经是一个脾气比较暴躁的人，刚进加特可广州的时候，经常因为工作上的问题和下属吵架。后来，陈明华渐渐地发现，下属之所以会心存不满，是因为自己的沟通方式不对。他们为什么会出现失误？究其原因还是自己在教导工作的时候没有讲清楚，他们没听懂。所以，陈明华开始改变方式：给下属讲解完之后，他会到现场观看员工操作，在实战中教导自己的下属，直到确保对方完全了解为止。不仅如此，他还会不定期抽查，看看员工有否懈怠。对于表现好的员工，会给予表扬和奖励。“人都是喜欢被表扬的，受到表扬心里会很高兴，所以就会更努力工作以求获得更多的表扬，这样就形成了一个良性循环。”陈明华说。

今年，陈明华有一个小目标——希望自己的团队能被评为“优秀生产线”，并达成DSTR3.0的计划。同时他也祝愿加特可广州的业务蒸蒸日上，员工的生活水平也能相应地稳步提升。



# 李红兵

2010年入职

## 加特可广州的第一个冠军

“有趣”一词用来形容李红兵再恰当不过。自嘲特别调皮的他，交谈时经常蹦出类似“我看上去没那么老吧”的俏皮话语，并幽默地欲迎还拒：“本想推掉采访，结果一看准备好了推不掉了。”但谈起工作时他又恢复了正襟危坐的姿态，颇为可爱。

### 快速成长的七年

1988年出生的李红兵工作已近九个年头，在加特可广州的七年成为他工龄最长、成长最快的人生阶段。测量、加工中心、骨干员工、指导员、油脂担当……7年里，李红兵每一步都走得扎实、妥帖。

### 荣耀加冕第一人

在公司一楼的照片墙上，李红兵获奖的照片被挂在显眼的位置上，他是加特可广州第一个获得日产圈基础竞技大赛机械加工项目的冠军。

故事得从2011年说起。加特可广州PK赛打响，李红兵脱颖而出，代表公司参加2012年加特可集团PK赛。李红兵顶住压力，以第二名的成绩冲进2013年日产圈PK赛。当时公司从未在日产圈大赛中拿过冠军，恰逢2012年加特可全球QC大赛失利，下班后他都会多练一个小时，以冲击冠军宝座。

2013年6月，决赛在日本上演。李红兵汲取教训，在一个不确定部位测量了3次，最终修改了答案。要知道比赛只有8分钟，多测1次便可能超时。在他测完的刹那，时间定格在7分48秒，他以99.5分的成绩一举夺魁。夺冠的消息传回广州时，整个公司都沸腾了。“大道至简，工匠精神。把简单的事情做到极致，就是成功。”李红兵对比赛传递的精神是赞不绝口的。

### 爱啃技术，不做supervisor

获奖归来后，李红兵拒绝了升职要求。喜欢啃技术这块硬骨头是原因之一，“就算我当了工长，油脂如果还是解决不了，我依然不会开心，还不如自己去搞定。”

虽然目前油脂预算已达成年度目标，但李红兵和油脂团队还有一个小目标：到2018年3月将油脂预算降低35%，帮助公司控制成本。

做事情要抓住关键、解决关键，正是他工作多年一直推崇的观点。



# 黄源源

2011年入职  
格局有多大  
舞台就有多大

黄源源出生于江苏徐州，是一名标准的80后工科男，他大学所学专业是机械设计制造及自动化，毕业后一直从事汽车行业的工作。与加特可的缘分用一句话来描述就是：一切都是最好的安排。他记得很清楚，加入公司那天是2011年11月9日，因为正好也是他的生日，这仿佛是命中注定的缘分。

## 设计师改行

在加入加特可广州之前，黄源源本是一名设计工程师，随着日复一日的枯燥工作，他感到自己的人生舞台毫无变化，甚至格局越来越小，由此产生了走出设计室的想法。

他深有感触地说：“从设计轮毂、发动机到现在的变速器，都是汽车上转动的零件，也提醒着我的事业和追求必须要不断运转、向前进。当我有了这个想法的时候，加特可选择了我，我也选择了加特可。”

## 加特可的一双“眼睛”

目前黄源源所在的部门是市场调查部，其部门主要职能是针对中国市场环境的各类信息进行搜集、总结和提案，其中包括政策法规、竞争对手和终端客户的相关信息。其目的有两点，一是为公司的产品提升竞争力而进行前期的调查和企划，二是掌握市场和竞争对手的动向和变化点。

另外，从前两年开始，扩大第三方销售也成为了市场调查部的重要课题。这是一个年轻且行动力超强的团队，他们的团队口号是：在大风大浪的环境中朝稳固目标前进。

“如果要用几个关键词来形容这份工作的话，应该是迅速、准确、广泛、无私，”他说，“因为，我们部门就是加特可放在中国市场上的一双眼睛。”工科出身却转型做市场调查，并且能将这份工作做到最好，黄源源的勇敢与付出令人钦佩不已。

## 年轻敢于挑战

作为加特可广州的资深员工，黄源源也向职场新人们传授了提升个人能力的秘诀：“在工作上要一直坚持开拓思维、乐于接受新鲜事物，敢于承认自己的弱势，找准合适的位置，发挥自己的能力为公司做贡献。”

加特可广州在黄源源心中的形象并非传统的日本企业，而是一个国际化的大企业，用“海纳百川”来总结它最为恰当。在这里，不仅让他见到了许多有魅力有活力的员工，也让他实现了自己“走出去看看”的梦想，使自己的人生格局变得越来越大。



# 杨松

2012年入职  
责任感和态度更重要

从2012年品质技术中心大楼初建成时团队只有10人左右，到2016年团队总人数达195人，杨松见证了近5年来品质技术中心从婴儿到初长成的所有模样。同样见证的，还有他自己近5年来和品质技术中心共同成长的时光。

## 技术+责任+态度，一个也不能少

2012年入职加特可广州，对杨松来说是偶然的机会。毕业前为拓展就业空间，他去参加日语培训班，刚好获得了面试的机会，双方一拍即合，杨松成为了品质技术中心开发部实验科的员工。

刚进公司时，杨松和许多毕业生一样存在“学生气”，直到有一次他负责ATCU（自动变速器控制器）升级，一个在他看来非常简单的事情，却被批评不够严谨：“刷的程序是不是想要的？凭什么判断是否正确？”杨松才意识到，转变思维方式迫在眉睫。

更让他快速成长的是在日本OJT的一年，痛并快乐着是他的真实写照。痛是因为日语略懂皮毛、交流困难，怎么办？杨松只能自学来往邮件中的生字，迫使自己速成。乐则在于培训老师教会了许多学习的方法和态度，一开始杨松去请教时，老师会让他先自行思考，这让他百思不得其解，后来细想才明白，这便是“授之以鱼不如授之以渔”的真谛；老师教学的态度也让他特别佩服，先是口头讲解，再是边画边讲，最后是邮件文书，耐心、责任感，跃然纸上。

在日本习得的思维方式，也让他在回国后带新人多了一份责任感。2016年杨松在带一名新人时，双方就“自动启停功能”的基准问题发生了争议，新人执意将NG（不良品）定为OK，杨松把自己的思考方式告诉新人，希望能将正确、严谨的评价标准传达到位，纠正其错误思考方式，尽管新人一度无法理解，但在他看来这是必要也是值得的。“技术很重要，责任感和态度更重要”，这是杨松这些年来所感悟且笃信的。

## 失落和自豪，都念念不忘

主担Jacto CVT8驾驶性能标定实验的杨松，对技术上的追求也从未停歇，用他的话说，就是“技术方面很复杂，一直都需要学习”。杨松印象最深刻的是一次做N-idle（D挡停车时离合器脱离自动进入N挡的一个省油功能）控制的驾驶性匹配，必须解决冲击问题，他花了两个月时间去日本出差，与搭档一起进行N-idle性能标定，但最后方案客户并没有采纳，这让他感叹“自己在技术方面确实仍需努力”。

工作带来的成就感也让杨松特别骄傲，天籁、奇骏、楼兰三车型从开发到量产，他一直在跟进驾驶性实验，换能冲击、加速抖动……找出课题在量产前解决。“尤其是在马路上看到这些车疾驰而过，想到这是我参与过的项目，自豪感便油然而生。”

喜欢旅游的杨松，在送上对公司十周年祝福的同时，也寄望了自己的小心愿：将新人能力尽快提高，自己也有更多海外工作机会，多出去走走，体验不一样的世界。

# 张瑞琼

2013年入职  
这是我理想起飞的地方



张瑞琼是惠州人，这位年轻的90后有着广东人的典型特质，勤恳、谦虚、务实。瑞琼与加特可结缘于2013年初，当时在读大四的她有幸来到加特可实习，经过加特可企业文化的熏陶和技能培养，学到了很多。正是因为这段获益良多的实习经历，所以她毕业后便毫不犹豫地投身于这个企业。

## 从“小白”到骨干

良好的企业形象就像是一个性能极好的吸尘器，能够吸收各种社会资源，包括人财。在张瑞琼的心中，加特可是一个极其规范化，并且非常重视安全和质量的企业，对员工培训也很完善，从企业文化到安全生产样样俱全。

最令瑞琼印象深刻的是，初入职场时新人难免会犯错，可是这里的领导和同事对新人的包容度都很高。她深有感触地说：“刚来这里时，我就是一张白纸，是公司让我从懵懂的学生一步步成长起来，真的很感谢加特可。”

财务的工作流程比较繁琐，不仅有记录、分析等步骤，还必须要进行非常细致的检查，所以要求员工具备高度的责任心。进入加特可广州以后，张瑞琼一直在朝优秀财务人的目标而发展，努力提升工作技能，积极参与以团队分组进行的改善项目，尽可能地发现更多可以改善的地方。转眼几年过去，瑞琼通过自身的坚持努力和领导、同事的帮助，已经从“职场小白”转变为业务骨干。

## 放飞理想

据说做财务的女孩大多都很贤惠能干，这句话在张瑞琼的身上得到了印证。她笑称成本会计是公司的“兼职找茬师”，并且表示道：“我的工作就是把数据转化为答案，从计算到发现原因的整个过程是非常有成就感的。”

看得出来，她是真正热爱这份工作，并且为之投入。瑞琼是一个从实习、毕业到工作，把理想与现实融合得很好的优秀人才，她身上有许多值得学习的优点，期待她带着自己的理想在加特可的大平台上飞得越来越高。

就职于品质保证部的刘庆权是2014年进入加特可广州的，他所在的部门的主要负责解决客户关于产品不良的投诉。在刘庆权看来，加特可广州是一家非常有前景的企业，他相信加入加特可广州一定可以学习到有用的东西。

## 挑战自己，我可以

说起印象最深刻的事情，刘庆权说，是在他刚进公司时发生的一起对接客户的案件。那是2014年12月，请假回家的刘庆权突然接到一个客户投诉电话，对方要求让总经理去给他们作报告，这让刘庆权十分为难。“其实问题的重点不是谁去作报告，而是如何更快更好地解决问题。从专业角度讲，我个人认为最适合去作报告的人应该我们部门的部长，因为部长十分熟悉该客户的问题，但是客户坚持要让总经理去说明。”刘庆权说。经过他和部长的多次沟通，最终问题得以解决。通过这件事，刘庆权对沟通的重要性有了进一步的认识。“在不违背公司利益的前提下，用最短的时间得到最优的结果，这是我的工作原则。”

## 学习进步，我收获

正如刘庆权当初期待的一样，加特可广州没有让他失望。在这里，刘庆权不仅学习到了加强品质管理的方法，在对接客户方面也获得很大进步，而且日语和英语水平都有显著提高。另外，公司完善的教育体系也让刘庆权受益匪浅。有一次，刘庆权参加了公司组织的拓展训练。其中有一项在天黑后进行的项目，名称为“生命之旅”，具体的玩法是：整个队伍中除了一位领路人，其他所有参加的人员都要用黑色的眼罩蒙上眼睛，彼此手牵着手，由领路人带领大家走过高台、草地、山路。而那次的拓展训练中，刘庆权刚好就是那唯一不需要蒙住眼睛的领路人。这件事给刘庆权很大的触动：“一个团队里面，成员之间彼此的信任非常重要，而领路人的决策和示范也非常重要，只有这两者都平衡好，才能最大限度地发挥团队的力量。”

刘庆权表示，接下来他会继续利用自己的专业知识解决工作中的问题，使客户更加满意，也希望能去其他部门学习一些不同的知识，全方位地提升自己。刘庆权非常喜欢加特可广州这个大家庭，“为了打造全球No.1的地位，制造出更多高品质的变速器，让我们一起在公司领导的带领下一起努力！”

# 刘庆权

2014年入职  
我的选择没有错



熊兆忠是一名年轻的湖南小伙子，本科和硕士所学的专业分别是日语语言文学、学习与研究日语及日本文化，并且曾在读书期间接受公费交换留学日本两年；硕士毕业后，他顺利入职加特可广州人事部，负责招聘和培训相关的工作，接受采访时正在加特可日本总社人事部研修。可以这么说，他的梦想是在这里开始的。

### 从实习到就业

2015年，在熊兆忠读研究生三年级时开始在加特可广州实习，实习期间感受到了同事的工作热情和公司的友好氛围，毕业后顺利地留在了这儿。

“工作认真严谨，但不失活泼与生机。”这是他对公司工作氛围的评价。刚加入公司没多久就被派去日本研修，性格热情积极的他从不拘于语言跟文化差异，能与来自五湖四海的朋友打成一片，到日本总社后便立即融入了当地的工作跟生活。

他还表示，在日本的工作让他获益颇多，不仅了解了企业培训相关工作及招聘工作跟培训工作的相关性，更是对PDCA、时间管理、顾客意识等方面加深了理解。

### 把好人财确保的第一关

熊兆忠说：“人事工作是由人事部的同事完成，并且服务于全体员工。其特点是各个模块环环相扣，直接关系所有员工。”

在他的眼里，招聘工作是公司人财确保的第一关，找到适合公司的人财，直接关系到相关部门及整个公司的运作及利益，其重要性不言而喻；而培训工作是公司人财确保的另一重要方面，根据基于公司经营战略与事业战略制定的人财培养方针及培训体系，负责培训课程的实施，并通过PDCA不断完善培训项目。

### 开启学习模式

若要说起提升个人能力，熊兆忠认为，遇到任何问题都要多思考、多调查，首先需要明白自己工作的意义与价值，然后再确定工作目标。工作之余，他喜欢旅游、看电影、学习外语，将自己放在了一个不断地学习与进化中的模式中。

一个企业的成功与发展离不开每一位员工的努力与汗水，熊兆忠是加特可广州的优秀员工代表之一，像他这样不断积极学习、主动提升的员工还有许多，时间终会见证他们的梦想实现。

## 熊兆忠

2015年入职  
梦想更大  
行动更快



## 方艳

2016年入职  
选择加特可  
可是我的幸运

大眼睛、短头发、清爽甜美，这是方艳给人的第一印象。她毕业于广东财经大学日语国际商务专业，曾在广东佛山从事汽车变速器采购工作，于2016年6月加入了加特可广州这个大家庭。

### 解惑职业抉择

大学刚毕业时，方艳也在求职路上产生过困惑：如果没有从事日语相关的工作，那之前四年的日语专业是不是白学了？当她真正进入汽车行业，从事现在的工作，并且在加特可逐渐找到归属感以后，才明白这个道理——其实人生有很多种选择，并非要一条道走到底。当然，专业的日语技能也为方艳的工作能力加分不少。

早上一份工作，方艳便经常耳闻加特可的大名，也会向供应商咨询加特可的做法，当时却没想到自己与加特可会有如此有缘。对于选择来加特可广州的原因，方艳说：“加特可是世界三大变速器制造商之一，也是整个行业的领头羊，能来这里工作真的很有成就感，所以我抓住机会就来啦！”

采购管理工作主要是针对上下级和前后供应链进行联系、沟通和管理，以及公司变速器购入品成本原低事务的推进，对整个公司的经营活动至关重要。因此，采购管理对各个岗位人员的沟通协调能力要求相当高。

工作中，方艳需要经常与其他部门以及外部供应商打交道，而生活中，她的兴趣爱好广泛，比如画画、唱歌、摄影，由此造就了方艳积极从容，乐于沟通的性格，也帮助她在工作如鱼得水。

### 这里有归属感

虽然加入加特可广州的时间并不长，但是方艳已经对这里有很深刻的印象。她说：“很幸运能来加特可，这里的规章制度和文化氛围都非常好，不仅注重培养员工的个人技能，并且给予我们很多表现的机会。平常，公司还会为我们安排各式各样的活动，例如定期举行的CSR（企业社会责任）活动等等。”

最令她难忘的是几个月前公司组织的一场项目管理培训，让她不仅学习了老师们讲授的知识，而且领略到公司内部精英们的风采，从其他同事身上吸收了许多工作经验。

在方艳自信爽朗的笑容里，能够发现她在加特可广州找到了真正的职业归属感，祝福她在今后的道路上与加特可广州一同走向成功。

# 守望十年

*Watch for Ten Years*

十年不仅是加特可广州的故事，更是所有可爱伙伴携手同行的福祉，因了他们的存在，让加特可广州的每一步都走得踏实而勇敢。信赖、分享、互助、坚守……无数关键词沉淀的经验，会让未来共赢之路走得更加自如。

## 086 十年·礼赞

石田繁夫\秦孝之\永仓均\上石拾孝\沢井晴美\  
野口幸弘\海野刚弘\佐藤洁\吉川健治\  
斋藤法雄\埃尔顿·谷硕\周先鹏\曹松林\  
董晓东\苏聪敏\张辉\閻渊\高德\郭卯应\  
黄永和\李盛其\闫建来\龚淑娟\李虎

## 十年感动 十年咏怀

2007年4月，作为加特可集团的董事，我有幸见证了加特可广州的诞生。从只有数人的准备室，到如今成长为拥有十年历史的企业，可谓光阴似箭，让人感慨万千。

从我2005年就任加特可株式会社社长以来，进驻中国市场一直是摆在我面前的一个大课题，当时我认为有三点最重要。

首先是如何在不断快速发展的中国汽车市场中凸显出加特可的存在感。就是说在中国设立的公司规模一定要大，并且一定要为市场及社会的发展做贡献，这样才能高度契合加特可的企业使命：“为客户、汽车文化、社会创造价值。”当时以志贺专务为中心，现地工作人员大家一起努力，对用地规模、地点等诸多项目进行探讨，终于在2007年开始正式的筹备工作。

其次是培养优秀的现地人财，让企业成为能够吸引和培育优秀人财的公司。加特可的技术是最新的，产品也比较复杂，产出并不容易。在我们刚进入中国时，在这方面有经验的中国人寥寥无几。要在中国做起来，我们必须得人财聚集并培养出来，为此我们一直在思考采取怎样的措施和行动来达成目标。但是如果不改变加特可日本的考虑方式和行动的话，不能达到集团统一成长的目的，所以当时在人事、培训制度、指南方针等方面进行了诸多改善。

第三就是速度。在此之前，加特可集团内对新产品的研发和制造，都是率先在日本实施，在日本的经验基础上，再向海外各据点展开，但这在快速发展的中国市场行不通。为此，我们加强了中日员工间的交流及信息共享，这一举措使集团整体速度得以提升。尽管也有一些失败的地方，但还是快速、顺利地进入量产，我认为这就是速度的提升。

现在回头再来看最初的这三个想法，也许并不全面，但很多内容都得以实现，这要归功于加特可广州所有员工的努力。

有人问我，如何评价加特可广州的这十年？我想可以用三个词来概括：“学习”“创新”“团结”。

建设学习型企业一直是加特可广州不断实践的内容，无论是日益完善的“人财培养体系”，还是独有的V-up培训项目，都把人才培养放到了重要位置，每个人都把学习作为分内之事，学习风气让人欣慰。

中国人讲“学而不思则罔”，因此创新也一直在发生，知识真正应用到了实践中。技术创新、课题改善、品质保证……创新基因已经根植到加特可广州，并生根发芽。

团结则不仅体现在中日双方的交流协作上，更体现在加特可广州内部的部门内合作、跨部门合作上，遇到困难大家一起想办法解决，从不懈怠。工作之余，团队更是一起玩耍，能充分感受到家的温暖。能带领这样的团队，我感到非常荣耀。

搁笔前，我希望加特可广州在对迄今为止的成绩保持自信的同时，还能在下一个十年再创辉煌。



前加特可株式会社社长  
石田 繁夫

## 做市场满意、员工自豪的价值创造者

首先要祝贺加特可广州迎来了十周岁的生日。

回首和加特可一起度过的几年，虽然时间很短，但却是我职业生涯中难忘的一段经历。不仅是日本，那段时间加特可全球的事业规划逐渐有了雏形，加特可广州的发展也得到了长足的进步，我还记得当时去参加加特可广州四期工厂的竣工仪式，和大家一起见证品质技术中心开业和四期工厂内制化的开始，也目睹了加特可广州累计生产100万台的重要时刻。

虽然现在我离开了加特可，在日产工作，但作为加特可最大的股东，日产的发展离不开加特可的成长，这些年日产和加特可的携手并进，彼此之间的支持和帮助是巨大的，尤其在中国市场，这种协作更为突出，效果也显而易见。

十周年之际，回顾过去的成长历程固然重要，但更重要的是沉淀十年经验，总结对今后工作有益的教训，以便认清当下环境和自身优劣，向下一个十年迈进。

企业要有市场，就要制造出优质的产品，产品由谁来制造？当然是人，出色的产品需要一流的人财。不仅是加特可广州，整个加特可集团，都明显能感受到人财培养的浓郁氛围。员工进到公司以后如何成长，如何才能为企业、为社会做出贡献，我认为这一点非常重要，加特可确实在不断践行着人财的培养。加特可广州从无到有，产能从14.4万台到100万台，反映的正是人财的力量。在中国，大公司多，有竞争力的公司也多，人财永远是企业提高竞争力的保障，有了人，才有产品，进而才有市场，在任何发展阶段，都应牢记这一点。

接下来便是产品，“以市场为导向，客户至上”是加特可一直坚持的理念，这也是我所推崇的。市场变幻莫测，因此要及时贴近客户，听取客户的心声，这样才能提供客户满意的、有价值的产品。如何让客户满意？一定要产品过硬。不断提高产品制造工艺，把产品做好、做精，在品质上超越其他竞争对手，以技术定胜负。正如我此前一直说的，“我们要不断进步，如果不进步，竞争对手就会超越我们”，这种忧患意识必不可少。

中国汽车总体需求量在稳步上升，CVT搭载率也有望进一步提升。而随着未来市场对CVT产品的认识加深，相信还会有更多新客户提出需求，加特可广州的未来蓝图将会被描绘得更加精彩。

我期待，未来加特可广州的每个员工，都能伴随企业的成长而进步。每一次的成功，带来的不仅有喜悦和成就感，更能让他们发自内心地说一声：“我在加特可工作，我自豪！”



日产汽车株式会社专务  
前加特可株式会社社长  
秦 孝之

## 沐风栉雨 共鉴十年辉煌

加持可广州的各位，大家好，我是永仓，祝加持可广州十周岁生日快乐。作为加持可广州一路走来的见证者，我十分荣幸，也诚感十年沐风栉雨之艰辛。

接到十年刊邀约之时，脑海中关于加持可广州的记忆如潮水般涌来：2007年4月13日，加持可广州成立；2007年11月28日，奠基仪式举行；2009年3月23日，第一台CVT在广州下线，2009年9月举办开业典礼……一幕又一幕，无数精彩瞬间如电影般在我眼前倒带，仿佛事情就发生在昨日。

对加持可广州而言，十年是一个里程碑。这十年，是加持可集团和加持可广州风雨同舟的十年，我们共同经历过全球金融危机、日本东北大地震、汇率急剧变动等，诸类挑战无一不给我们的经营带来过巨大压力。这十年，是加持可广州为加持可集团做出重大贡献的十年，年产量从2009年的14.4万台到目前的100万台，为集团提升全球市场份额做出了不可磨灭的成绩。

这十年，是加持可广州累计生产CVT400万台的十年，通过以给东风日产为主的汽车厂商提供CVT产品，给中国市场提供了400多万台搭载着CVT的车辆，加持可广州伴随着客户共同成长。这十年，更是加持可广州全面进步、勇于承担社会责任的十年，完善的管理、营销、品质等体系建设，和对地方税收、就业等贡献的力量，都说明了加持可广州在不断进取。

我相信，十年只是开始，只要永远保持现在的精神和活力，不断变革创新，下一个十年定会更加精彩，再次祝福加持可广州！



前加持可广州董事  
永仓均

## 永不停止向更高处攀登

首先祝贺加持可广州成立十周年，作为加持可广州首位总经理，我为自己有幸亲历并见证到加持可广州飞速成长感到无比的荣幸。

加持可广州从年产14万台起步，经过十年的成长，如今已达到年产100万台的规模。同时我也看到，公司刚成立时经由我招收进来的员工们为了加持可广州的发展而竭尽所能，如今仍活跃在各重要岗位上，我对此感到非常欣慰。

十周年作为一个重要节点，加持可广州将朝着更高的成长目标迈进。我作为其中曾经的一员，将继续支持加持可广州的成长。

祝加持可广州今后蒸蒸日上，不断发展。加持可广州的伙伴们，加油！



前加持可广州总经理  
上石拾孝

## 挑战“魅力企业” 在竞争中不断取胜！

大家好，祝贺加持可广州十周岁生日快乐。

自2014年3月到加持可广州赴任，这三年对我而言既转瞬即逝、也异常充实，更和大家及公司实现了共同成长。我以能和加持可广州的各位一起为公司的成长贡献自己的力量而自豪，并确信加持可广州今后将取得进一步的发展。

回想三年前，用于生产制造的各体系虽然已经搭建起来，但要想在今后中国市场的竞争中取胜，在安全、品质、成本、库存、环境等方面尚存许多亟待改善的课题：部门与部门之间未形成有效的沟通途径，团队协作能力还存在大幅提升的空间。但通过明确理想姿态和差距，对技能、资源进行边储备边改善，现在和三年前相比，大家都取得了长足的进步，也养成了竞争意识。

在完善基本活动的基础上，终于在第三年，我们以“建立魅力企业”为主题，面向客户、开发区政府、员工家人、学生等外部人员开展了许多活动，充分展示了加持可广州的魅力所在。例如，为赢得客户信赖进行了公司展示厅的建设，从“极致造物”“匠心育人”“信赖有加”等关键词中总结提炼，整理出一套让参观人员可以快速了解加持可广州的参观路线方案；同时为了配合宣传，发行了社内杂志和新版的公司简介DVD；为了让参观人员更好地了解CVT的驾驶性能，导入了VR体验设备。

在工厂环境方面，改造了组装生产线的无尘室，增强了工厂内的照明度，也拓宽了工厂内的道路宽度；为更好地渗透JEPS方针，还设立了相关的活动介绍板，借以提升大家对品质的认识。

另外在品质技术中心的大厅，追加了对品质技术中心设立理念及机能介绍的展板。通过可视化的呈现，让来访者能从整体视点认识品质技术中心。同时品质调查和开发实验室机能通过易懂的展示板统一化形象展开给来访者说明；并设定统一的参观路线，给来访者留下了完整流程的印象。

这些改善都取得了显著成效，但令我最为自豪的是员工自身及各个岗位都能够积极主动地将加持可广州建设成为一家魅力企业，所有人也都表现出了营业意识。

十周年是一个重要节点。这十年内取得的一系列成绩与荣耀，固然令人喜悦。但我们仍需清醒地看到，我们是有竞争对手的，不可满足于过去的成长，必须具备战胜对手的竞争力，才能助力我们挑战更高的目标。

当历史的齿轮转进下一个十年之时，希望所有加持可广州员工依然还能保持当初创业的激情与动力，保持对外部事物的敏锐，保持一颗永远学习、永远在路上的决心。让我们发挥One JATCO、T-E-A-M的能力，实现“有魅力的公司”吧！



加持可株式会社常务  
前加持可广州总经理  
沢井 晴美



## 感谢十年 一路有你

值此公司成立10周年之际，我特向加特可广州的各位表示衷心祝贺。自诞生以来，作为中国生产基地的加特可广州已成长为对加特可集团有着莫大贡献的公司，这是大家热切期盼和不懈努力的成果。

我是2011年2月春节假期结束后来到加特可广州赴任的。至今我还记得，在到达广州的第一天晚上我辗转反侧、彻夜未眠，为我即将在中国开始的工作开始新的规划。当时的员工总数还不到600人，其中我所负责的采购和市场品质的成员不足20名，要和他们一起创建了加特可集团海外据点中的第一个品质技术中心，我信心十足但也有些迷茫。还记得当时我们借用了主楼事务所的一角，一边增加人手一边研究制定各项机能的愿景和发展路线。经过全体成员的努力，最终建成了可以称之为集团榜样的品质技术中心。

特别让我印象深刻的是，加特可广州的成员很年轻，有着旺盛的学习欲，而他们提升技能的热情正是其成长的动力源。可能因为他们正能量的感染，在那段时间里我真的感觉自己越来越年轻，和他们一起在成长。

虽然我离开了广州，请大家继续施展才华和智慧，同心协力创造更加精彩的加特可广州发展篇章。在此祝愿大家工作顺利，充实地过好每一天。我今后仍将带着“去日本、回中国”的心情支持你们！加油！



前任加特可广州  
副总经理  
野口 幸弘

## 同一种称谓 同一个目标

不知不觉，今年已是加特可广州成立10周年，衷心祝贺加特可广州生日快乐。

我在2011年3月底赴任加特可广州，那时候日本刚发生过一场大地震，由于停电等原因导致交通无法正常运作，我大费周张才得以去到机场。

那时加特可广州第4期厂房尚处于基础施工阶段，员工也只有500人左右。为了顺利推进投产，大家一起研究并决定生产线的布局、采购和安装设备、招聘人员，虽然不免要熬夜加班，但是每天和工作积极、态度乐观的员工们一起工作让我感到快乐，即使遇到了困难也能够齐心协力去克服。

在我们共同的努力下，加特可广州逐渐发展壮大，直到2015年3月底我被调回加特可日本时，那时四期厂房内设置的生产线已经投入生产，总人数也增加到3倍以上，更重要的是，员工们都有了很大的成长！

虽然我离开了广州，但是作为加特可人，为了我们共同的目标，让我们一起努力吧！



前任加特可广州  
副总经理  
海野 刚弘

## 从零到全盛的蜕变

光阴似箭，加特可广州迎来了十周岁生日，我特向大家表示祝贺！

在这十年里工厂里无论是软件还是硬件都取得了让人惊叹的进步，职场改善速度也达到了领先水平，今后各位也要继续努力。

这里我要感谢大家在那四年中对我的照顾。在我任职期间，总装线从一条增加到了三条，加工线也增加了不少钢铁工件，还新增了热处理炉，第三、四期工程也按计划不断在增强和完善。在这四年中我最骄傲的事情就是，始终重点推进人材培养。随着生产规模的不断增长，我们制造部的员工也从805名增加到1840名，监督者从11名增加到56名。

四年里，我时刻提醒自己“要成为加大家的助力”，为了获取信任而不懈努力。要做到这一点并不容易，但在这四年里，我做到了！全靠加特可广州伙伴们的一路支持和守护。

从零出发到如今步入全盛状态，我希望加特可广州继续保持改进势头，永远充满活力！



前任加特可广州  
第三生产部部长  
佐藤 洁

## 走过艰难 终尝胜果

值此公司成立10周年之际，我特向加特可广州的各位同事表示诚挚祝贺。

作为人事部门的一员，我曾参与加特可广州成立前的准备工作，其后有幸成为首批赴任广州的驻在人员。回想当年，因为不懂中文，对中国的法律、税制、文化风俗等也了解不多，所以导致初期的时候业务推进得十分艰难。

尽管困难重重，在加特可广州人事和总务大家的积极配合下，最终成功招收到了企业所需的人材。尤其让我倍感欣慰的是，当时共事的不少人员仍留在加特可广州，兢兢业业地继续发挥他们的才能、服务在各个岗位上。每次出差来到广州，他们仍会亲切地接待我。

加特可广州现已经是员工规模超2000人的优秀企业，我为自己曾经在加特可广州工作而感到骄傲。今后随着中国市场的扩大，加特可广州的地位会变得更加重要，这里也祝在加特可广州工作的大家事业更上一层楼。



前任加特可广州  
人事部部长  
吉川 健治



日本国驻广州领事馆  
总领事  
高藤 法雄

值此加特可（广州）自动变速箱有限公司成立十周年之际，我谨代表日本领事馆向加特可广州表示最热烈地祝贺！并对加特可广州的全体同仁为公司发展壮大付出辛勤努力和做出卓越贡献，表示由衷的敬佩和崇高的敬意！

加特可（广州）自动变速箱有限公司历经十年发展，一直秉承“倾听中国，思考中国，实践中国”的事业理念，深入了解中国消费者的需求，同时致力于汽车动力总成核心产品的技术进步，在中国汽车市场上创造了“加特可速度”。

2016年，加特可广州年产量达到100万台，这对加特可广州来说无疑是一个里程碑式的成就！真诚祝愿加特可广州以十周年为新起点，在中国汽车行业继续开拓市场，为更多日本品牌做好榜样，与中国汽车市场共同发展！

首先，我谨代表东风日产乘用车公司，对加特可（广州）自动变速箱有限公司成立十周年表示热烈祝贺！

过去的十年，加特可（广州）自动变速箱有限公司抓住中国汽车行业蓬勃发展的机遇，以自强不息和永续经营的创业精神昂首阔步，业已发展成为中国变速箱行业的龙头企业。发展速度之快、质量之高，令人赞叹！加特可广州注重人财培养、技术研发和创新，以高新人财为发展导向，先进设备为基础，坚持“一流的质量、一流的管理、一流的服务”的理念，为东风日产严格把好质量关，获得了我们的信赖与支持，更获得了行业和社会的广泛认可。

我谨代表东风日产对加特可广州为东风日产生产的高质量CVT表示感谢。从2009年至今，我们合作愉快且富有兄弟情义。我们将继续坚持与加特可（广州）自动变速箱有限公司的合作理念，携手为谋求更好的发展、建立与加特可更加深厚的友谊而努力奋斗。

我们同时也应看到，尽管中国汽车行业的未来仍可乐观，但整体增速已明显放缓，我们需要持续不断的提升综合竞争力以迎接未来中国汽车市场的淘汰赛。最后，让我们一起携手努力，走得更好、更远！



东风日产乘用车公司总裁  
埃尔顿·谷硕



东风启辰汽车公司  
总经理  
周先鹏

2017年是加特可（广州）自动变速箱有限公司成立的第十个年头，所谓十年磨一剑，值此加特可广州公司十周年之际，我谨代表东风汽车有限公司东风启辰汽车公司，向加特可广州的全体同仁表示最诚挚的问候和最衷心的感谢！

十年，是企业发展的一个里程碑，十年，也是一代加特可人的创业路。十年前，加特可落户广州，和我们一起，借着中国汽车市场快速发展的“东风”，在这片天地披风沐雨、快速成长，从创业之初的只有十几名员工发展到今天近2000人的规模；十年来，加特可广州秉承“倾听中国，思考中国，实践中国”的理念，不仅给我们带来高质量的变速器产品，更为我们提供贴心优质的服务。十年相伴，感谢有你！今天，站在加特可广州十年发展的历史节点，感谢！是我最想向大家说的话。

但十年创业路，百年品牌心，我们的梦想在更高远处！今年，也是东风启辰的创业之年，我衷心地希望，东风启辰和加特可广州能够再次并肩携手，在中国经济和中国车市的“大时代”里，书写新的篇章、绘就新的辉煌！同时，我也非常高兴有机会能为加特可广州的十周年作祝词，我更加坚信，未来我们的后来者，必将在更加馥郁的加特可广州百年墨香里留下他们的名字，描绘更加精彩的企业梦、百年梦！

我谨代表东风雷诺汽车有限公司对加特可（广州）自动变速箱有限公司十周年表示衷心的感谢！

加特可（广州）自动变速箱有限公司的发展成绩是大家有目共睹的，经过十年的发展，加特可广州已经成为汽车市场行业的中坚力量，公司从2009年第一台CVT下线，到2016年年产量达到100万台，在中国汽车上创造了“加特可速度”。加特可广州一直深入了解客户的需求，同时致力于汽车动力总成核心产品的技术进步，为东风雷诺提供了高质量的CVT产品和服务，是东风雷诺值得信赖的合作伙伴，更获得了行业和消费者的广泛认可。

东风雷诺在汽车行业激烈的竞争中不断发展壮大，与加特可广州的鼎力支持是分不开的。在未来的日子里，让我们继续坚持与加特可（广州）自动变速箱有限公司合作共赢的理念，坚定信心，互利共赢，携手共创美好明天！



东风雷诺汽车有限公司  
采购副总裁  
曹松林



今天，我们在这里共庆加特可（广州）自动变速箱有限公司成立十周年，我谨代表郑州日产乘用车公司对加特可广州表示热烈祝贺！

3年来，我们和加特可广州携手同行，风雨同舟，建立起长期发展的战略合作关系，实现了合作共赢。对加特可广州来说，10周年既是承前启后、继往开来的里程碑，也是再创辉煌的新起点。衷心地希望加特可广州全体员工在秋山总经理的带领下，真抓实干，科学发展，内抓管理，外树形象，不断丰富和完善产品类型，让产品畅销全国。作为合作伙伴，我们也将秉承互惠互利，互帮互助的理念，与加特可广州携手共进。

最后，再次祝加特可（广州）自动变速箱有限公司红红火火、产销两旺！



郑州日产汽车有限公司  
副总经理  
董晓东



东风裕隆汽车有限公司  
采购部部长  
苏聪敏

首先，我谨代表东风裕隆公司对加特可（广州）自动变速箱有限公司成立十周年表示衷心的祝贺！

10年来，加特可广州由小变大，由少变多，逐渐发展成为在行业内具有强大竞争力的企业，能有今天这般傲人的成就，与公司的每位领导、员工的努力是密不可分的。加特可（广州）自动变速箱有限公司先进的经营理念、过硬的产品质量和优秀的企业文化，为东风裕隆产品升级提供了很大的助力。作为汽车动力系统的核心部件，加特可广州的CVT产品不仅充分发挥了其高效的燃油经济性和高度的舒适性等卓越性能，也为满足中国消费者的多元化需求做出了巨大贡献。也正因如此，东风裕隆在2016年特授予了加特可广州“2016年度优秀供应商”荣誉奖项，以表达我们对加特可广州的肯定。

未来，东风裕隆将与加特可（广州）自动变速箱有限公司继续建立良好的合作关系，坚定信心，互帮互助，互利共赢，携手为谋求更好的发展而努力奋斗。

最后，衷心地祝愿加特可（广州）自动变速箱有限公司繁荣昌盛，兴旺发达！祝愿加特可的各位领导和各位同仁家庭幸福，宏图大展！



博世贸易（上海）  
有限公司总经理  
张辉

过去十年是中国汽车工业快速发展的十年，也是加特可在中国深耕的十年。今天加特可广州工厂已达到百万产能，作为CVT全球领导者，无不体现了加特可在本土市场巨大的努力和付出。

在全球领域，博世和加特可的合作始于上世纪九十年代，暨今已建立了紧密的伙伴关系！我个人和加特可结缘则始于2005年在国内变速器论坛上与来自加特可日本代表的第一次握手，然后就开始了后面十年的并肩奋战：当多年前国内媒体和业界热议中国未来自动变速器趋势并质疑CVT时，我们一起直面挑战，积极奔走，用严谨科学的数据去说服社会；在博世中国举办的新技术路演及年度CVT校园论坛上，加特可的专家也都奉献上了精彩的演讲，不断增强着市场对CVT的信心；当然作为重要零部件供应商，我们也在产品供货，售后支持，技术交流，商务对接等方面和加特可密切合作，不断提高服务质量，实现共同发展。

最忆十年携手来时路，到如今，凭谁问甘苦。

我为今天加特可广州的巨大成就由衷地感到高兴！也为自己曾作为你们发展的见证和亲历者而感到自豪！也再次衷心期望加特可广州在中国的发展能够继续蒸蒸日上，成为中国汽车工业下一个十年健康发展的参与者和促进者！

荷风送香，夏意渐浓，祥云瑞彩，加特可广州喜迎十年华诞！  
借此良机，我仅代表广州阿雷斯提汽车配件有限公司全体员工向加特可广州致以最热烈的祝贺！

10年来加特可广州凭借先进的技术和持续不断的改善，成为自动变速器行业的翘楚，在激烈的竞争环境中取得了卓越的成就！在此致以最崇高的敬意！

在加特可广州成立伊始阿雷斯提就有幸成为了合作伙伴，并在加特可广州的支持与指导下，我们在品质管理、现场改善等诸多方面得到了不断的进步与提高。特别是在加特可广州推行的THANKS (Trusty and Harmonious Nissan Kaizen activity with Suppliers) 活动中，我们有幸共同参与其中，学习吸收了诸多现场改善革新方面的新思想新观念，并且为我们提供了很多工厂参观的机会，在此表示深深的谢意！

10年来，我们风雨同舟，双方建立了良好的战略合作伙伴关系，结下了深厚的友谊！我们仍将毫不懈怠，持续不断地努力，为加特可广州的繁荣发展尽绵薄之力！

今后还请在诸多方面不吝赐教和多多关照！

再次祝愿加特可广州事业蒸蒸日上！繁荣昌盛！

祝愿加特可广州全体员工身体健康！万事如意！



广州阿雷斯提汽车配件  
有限公司总经理  
閻淵 高德



凯迩必机械工业（镇江）  
有限公司  
董事长兼总经理  
**郭卯应**

首先对加特可广州喜迎成立10周年致以最诚挚的祝贺。

我对加特可广州在中国的CVT普及方面创下的业绩及创新举措深表感动，并对加特可广州所有员工为之付出的努力致敬。

凯迩必与加特可广州的合作始于2012年，再过不久就将满5年了。在富于变化的时代中，始终走在时代前列的加特可广州今后仍将是我们的榜样，我们也将以成为加特可广州的战略合作伙伴而不断努力。

最后，我再次祝愿加特可广州在今后取得更大的发展。

加特可（广州）自动变速箱有限公司历经十年发展，从2007年成立，2009年第一台CVT下线，到2016年年产量达到100万台，在中国汽车市场上创造了“加特可速度”。

作为汽车动力系统的核心部件，加特可广州的CVT产品不仅充分发挥了其高效的燃油经济性和高度的舒适性等卓越性能，同时，在满足不断加严的排放及油耗法规的基础上，也为满足中国汽车市场日新月异的多元化需求做出了巨大贡献。

祝愿加特可广州在中国汽车行业未来竞争日趋激烈的形势下，大力开拓市场，力争为更多国内自主品牌企业配套，锐意进取，与中国汽车市场共同发展，大展宏图。



中国汽车技术研究中心  
技术情报研究所总工程师  
**黄永和**



加特可（广州）自动变速箱有限公司十年，创造了加特可发展史上“中国速度”的辉煌业绩。成功的奥妙源于用“倾听中国，思考中国，实践中国”的市场理念来悉心感知终端用户的真实需求，在成就客户的事业中成就自己。这正是Jacto CVT与生俱来的将动力高效、舒适、连续地传递到整车行走机构的传动中实现自身价值的优秀品质，这也正是一个高尚的人所应追求的上善若水的优秀品格-成就别人成就自己。真诚期待并祝愿加特可广州在新的十年里，在清洁能源汽车的动力传动领域谱写出高效与节能新的华章。



中国欧洲经济技术合作协会齿  
轮传动产业分会秘书长  
**李盛其**



中国汽车工程学会副秘书长  
**闫建来**

欣闻加特可（广州）自动变速箱有限公司成立十周年，我谨致以诚挚祝贺！

10年来，加特可广州充分发扬“倾听中国，思考中国，实践中国”的企业理念，致力于汽车动力总成核心产品的技术进步。加特可广州的无极变速CVT以其高效舒适的性能，很好地满足了中国汽车市场及消费者日益增长的需求，成绩斐然。

真诚祝愿加特可广州以十周年为新起点，在不断追求卓越的同时，培养和发展更多的中国汽车零部件供应商，为促进中国汽车产业的良性发展，为中国汽车技术进步做出更大的贡献。

祝：加特可（广州）自动变速箱有限公司生日快乐！

全球汽车变速器市场群雄逐鹿，其中在快速增长的自动变速器市场，已经形成了AT、CVT、AMT、DCT等多条技术路线协同发展的格局。在激烈的竞争中，日本株式会社JATCO的CVT以独特的技术优势在行业中独树一帜，在全球CVT市场上占据了超过一半的市场份额。在中国，JATCO通过其在华全资企业——加特可（广州）自动变速器有限公司为中国的自主品牌车企供应AT变速器、为国际汽车巨头的在华合资企业供应CVT，事业发展蒸蒸日上，市场格局也已日渐改变。

2017年正值加特可（广州）自动变速器有限公司成立十周年，弗戈工业媒体《AI汽车制造业》全媒体平台热烈祝贺十年来加特可在中国事业取得的成绩，更祝愿加特可（广州）自动变速器有限公司在未来发展中赢得更多中国汽车企业的信任与合作！



弗戈工业媒体  
《AI汽车制造业》  
执行主编  
龚淑娟



广州市南都周刊传媒股份  
有限公司执行总监  
李虎

热烈祝贺加特可（广州）自动变速器有限公司成立十周年！

作为世界上首家累计生产CVT达到3000万台规模的专业制造厂商，也是全球唯一一家油盖从轻小型车用到3.5L大型车用CVT全系列产品的制造厂商，日本加特可的市场份额一直雄踞世界第一。

随着中国对环保方面要求的提升，CVT技术的先进性和未来性得到了中国市场越来越多的认可。在此背景下，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也把中国作为其实现战略发展的重要市场，十年来一直致力于这一市场的深耕。

值此加特可（广州）自动变速器有限公司成立十周年之际，广州市南都周刊传媒股份有限公司热烈祝贺十年来加特可广州在华事业取得的成绩！十年深耕，造就今日的成绩。我们有理由相信，加特可广州凭借其卓越的技术能力和市场业绩，以及兼顾优越的环保性能和动力性能的高品质的自动变速器，将会为中国汽车行业的发展贡献更多的力量！



# 再会十年

*Meet Next Ten Years*

骊歌高唱，送别十年，这里见证过无数次喜悦的泪水，也收藏着无数人梦想的声音。成就固应铭记，未来更值期许。十年不是终点，而是新的开始。下一个十年，愿你风华依旧，归来仍是少年。

108 十年·憧憬

加特可广州有你更精彩！

# 加特可广州有你更精彩!

# 梦想 DREAM

因为梦想，小溪汇成了大海，  
因为梦想，嫩芽期盼到春的绿  
叶；因为梦想，山丘助长了山  
峰的高度。让我们站在地平线  
上，构筑梦想吧，我们将会是  
大海、绿叶、山峰，站在山顶  
的那个就会是我们。

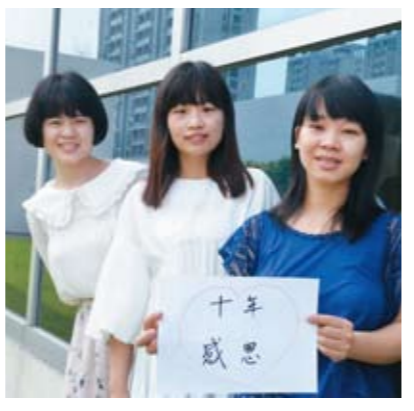
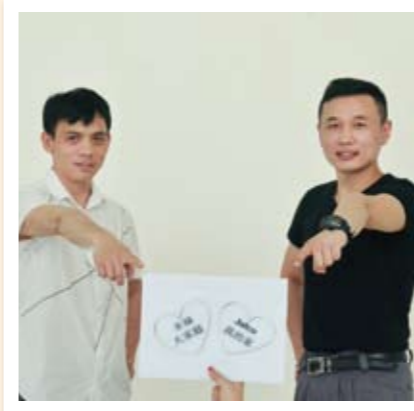




# 年轻

YOUNG

因为年轻，我们用力深呼吸，用力做梦；因为年轻，我们不忘朋友，不忘高歌；因为年轻，我们在共同的回忆。因为年轻，我们在求知的海洋里领航，在生活的天空中翱翔，在人生的道路上徜徉，感受多彩的生命，编织人生的梦想。



# 我们

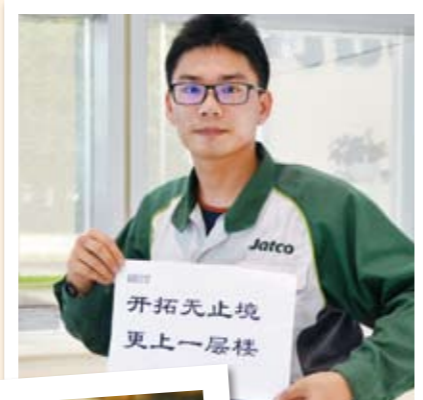
相逢是一本厚厚的书籍，点点滴滴都记录我们的日子，每本故事都有我们自己，直到我们老去，无论是欢喜还是悲伤，这些都见证了岁月的痕迹，见证了我们的努力。



# 心路

人生的轨迹沿着一条时间轴，只能单方向往前走，不能倒退。而加特可广州在无时无刻记录着我们经过的每一站、每一景、每一刻，在这里的每个瞬间都是永恒。一路走来，心路历程，可还记得？

JATCO  
ACTIVITY



# 祝福

BLESSING

十年的汗水，得来今日的硕果累累，所谓宏图大展；十年的辛劳，换来今日的鲜花掌声，所谓功成名就；拂去岁月之尘，让欢笑和泪水在心中凝成一颗厚重的晶莹的琥珀。新的十年开启新的希望，新的起点承载新的梦想，让我们与拼搏并肩，让盈利翻番；与汗水一起，把成功留住；与欢笑同行，让幸福永驻！

## 编后语

十年，若放于历史之长河，不过弹指一瞬；然融于个人之成长、企业之发展，便足以蝶变新生、鹏霄万里。

加特可广州的十年，正是这热泪满怀、腾焰飞芒的峥嵘岁月。

十年刊书成过程中，编辑团队走访了诸多企业内外关联之人，上至集团高层、下至一线员工，时间指针在一次次的拨动与定格中越发光亮。故事、人物、内省、体悟，串起这些节点，回望历史瞬间，才发现这十年情节之精彩、瑰异，即使用最华美的辞藻，也难以一一抒怀。

这本十年刊承载的不仅是记忆与荣光，更是希冀与激励。

走访中，我们也不断诘问自己，现在所做之事是否值得未来之人书写？下个十年、二十年、三十年，是做自我成长的守望者，还是沉沦在世间庸俗势力的大合唱里？

未来，时刻都在上演，每个人都是自己的造梦者。这一个个造梦者构成的团队、做出的选择，也必将引领加特可广州攀越山巅，拥抱黎明之曙光，阅尽秀美之山河。

携手十年，有太多值得说道，感谢每一位支持、帮助过我们的伙伴。寥寥百字，无法言尽心中之所感，述完故事之始末，惟愿宽饶，诚感愧疚。

未来之书，属于每个加特可人。愿你握紧梦想，高飞远扬。

编辑部

# 附录

Addendum

## 115 附录

秋山佳信 / 中塚晃章 / 本田聖  
二 / 加藤直樹 / 中野晴久 / 河西  
紀雄 / 田中清和 / 石田繁夫 / 秦  
孝之 / 永倉均 / 上拾石孝 / 沢井  
晴美 / 野口幸弘 / 海野剛弘 / 佐  
藤潔 / 吉川健治 / 齋藤法雄 /  
Airton Cousseau

# 10年の長い道、10年の信頼

ジャトコ広州10周年に当たり、我々は輝いて深い足跡を振り返って見ると、大変光栄かつ誇りに思っています。このたび、わが社は年間生産台数が100万台を越えることは誠に喜ばしいことです。われわれは若く、恐れることなく、意気高らかで長期的に業界のリーディングカンパニーの座を維持しています。

10年の長い道において、ジャトコ広州の企業競争力は大幅に向上することができました。我々は終始、「お客さま、クルマ文化、社会へ価値を提供する」ことを使命とすることを堅持し、社会ニーズに応える高品質なモノづくりに取り組んで、市場や消費者から頂いた長期的なご信頼とご支援は、我々の能力を認める有力な証拠であります。

80、90年代生まれの従業員が益々会社の中堅的な力になりつつあるのに伴い、私は非常にうれしく思います。これは従業員の皆さんが会社と共に迅速に成長してきた、それと同時に、絶え間なく自身を超えてきたからです。そしてグループNo.1を目指して、積極的にジャトコグループ内の他拠点とのベンチマークによる改善を行っています。我々は専門分野の技術・技能においてすくすくと成長し、会社のために熱血を注いだ従業員を忘れることなく、苦勞して育成した人材をより大切にしています。これは我々が1つの企業として、地域社会の発展における人材育成への貢献であります。ジャトコ広州はジャトコグループの海外拠点の中で唯一の全機能を備える拠点であります。我々は最も完全な機能軸を保有しており、独立して中国市場のニーズを満足させることができます。

これまでの会社の業績は、個人の功勞ではなく、チーム全員が力を合わせて遂げた成果であります。まず、私はジャトコ広州の従業員全員に対して感謝いたします。ジャトコ広州が設立された当初、彼らは苦勞を問わず、自身の極めて強い創造力を活用して、常に挑戦者の姿勢を保って、市場、業界からの度重なる困難を乗り越えて、更に飛躍できる力を十分に持つジャトコ広州を作り上げることができ、彼らは企業が驚かすほどの成長スピードを達成できた強力な後ろ盾であります。次に、全てのお客さま、お取引先様、関係する方々が下さった信頼、また開発区政府を始めとする各関係機関の絶大なご協力を賜り、衷心から感謝申し上げます。皆様からの多くのご支援がなければ、我々はこの業界に速いスピードで急速に発展することができなかつたでしょう。

ジャトコ広州は新たな10年のスタートラインに立つ、過去10年間の成長を振り返るだけではなく、重要なのはそこから積んだ様々な経験を活用し、当面の市場環境及び自分の足りないところの認識を促し、次の10年に向けて、着実な足取りでまい進したいと願っております。

この10年の出来事を思い出すと、みんなで一緒に頑張ってきた10年に対し、ジャトコ広州は感謝の気持ちを心中に抱いております。次の10年に、我々は必ず勤勉につとめ、絶え間なく進歩し、全員によるチームリーダーシップで、外界志向・顧客志向を大切に、勝利にこだわり、ものづくりを極めていきます。将来に向けて、ジャトコ広州は終始みなさんと共に歩んでいきます。

# 魅力的なジャトコ新しい10年に向けて戦う

ジャトコ広州設立10周年に当たり、謹んでジャトコグループを代表して皆さんに感謝を申し上げます。ジャトコ広州全員による取り組みと貢献、そして全てのパートナーが下さったご支援とご協力に対し感謝いたします。

ジャトコの事業は最初、1943年の日産吉原工場からスタートしたもので、50数年の発展を経て、1999年に現在のジャトコ株式会社になりました。今までATの生産の歴史は50年、CVTの生産の歴史は30年。変速機の専門メーカーとしてジャトコはグローバル市場のニーズに応じるために、前後に渡って、日本、メキシコ、中国、タイ、アメリカ、ロシアなど世界各地の自動車市場に近いの国や地域で工場や事務所を設置してきました。2017年3月末にジャトコのATとCVTの累計生産台数は1億台を超えました。

中国自動車市場の発展に伴い、中国消費者が自動車の運転性能と燃費性、環境性などの面に対する要求が益々高くなっております。ジャトコ生産するCVTはその面において優位性を保っております。製品の省エネ・環境への優しさとハイテクはジャトコが世界の先頭を走る秘訣となっています。中国自動車市場全体の成長が鈍ってきていますが、省エネ・環境へのやさしさ、平穩運転でよく知られているCVTにはとても良い発展の見通しが期待できます。

このような市場環境の中に、ジャトコの生産水準と管理水準に強くな試練が与えられます。非常に喜ばせることがジャトコ広州は設立して10年が経つ今、既に優れた生産能力を備えることができ、年間生産台数は100万台規模となり、ジャトコグループの発展に対し卓越な貢献出来てました。

市場成果においても、ジャトコ広州は良い実績を遂げました。中国市場は近年において顕著に拡大してきており、中国市場で販売されている2ペダル自動車で、5台のうち、1台がCVTを搭載しております。CVT技術の先進性及び将来性は既に中国市場に認められており、これは技術者の環境保全、品質領域における絶え間ない模索とイノベーションに対する最高なご褒美であり、職人精神がジャトコ広州において絶え間なく磨かれる最も良い証拠でもあります。

私は嘗てジャトコ広州が品質、安全、収益、人材育成などの面において上げた成果を何回も肯定したことがあります。皆さんには力を合わせて市場ニーズに迅速に対応する体制を構築していただいております。ジャトコの発展は中国市場を離れてはならず、ジャトコ広州のより一層な成長無しでも成り立ちません。

これからの10年間、自動車市場は巨大な変化が生じます。ハイブリッド、新エネルギー、スマート化……何れも我々の品質と効率にとってチャレンジとなっています。ジャトコは「世界一の自動変速機制成メーカー」になることを目指しており、これは中国市場の発展無しでは実現できないものであります。ジャトコ広州の皆さんが徹底的にT-E-A-M、One JATCO、Simplificationの精神を貫徹し、手を組んで一緒に前に進め、困難があっても諦めず積極的に向き合い、「世界一」の目標を目指して怠けなく戦い、中国事業の新たな成長とジャトコの事業の新しいページを開くよう期待します。

「ジャットコ株式会社COO、ジャットコ広州董事長 本田 聖一」  
全社一丸になって！  
輝かしい未来は続く！

2007年4月13日、ジャットコ広州が設立された時に、10年後にこの会社がこのような大きな規模の優れた企業に成長できるとは誰も想像できなかったでしょう。

成長は努力の賜物であります。一人一人のジャットコ従業員は、ジャットコ広州の成長のために勤勉に働き、無私に貢献してくれました。その中で、皆さんが体験した苦労や嬉しかったことなどは三日三夜でも話しきれないことでしょう。

ジャットコ広州の設立はジャットコグループにとって、発展の契機であると同時に全く新しいチャレンジでもありました。契機というのは無論中国自動車市場の良好な成長傾向であり、現在も継続しています。2007年、中国自動車市場は続々と多国籍の自動車大手企業を迎え、年間販売台数は2桁の成長傾向が維持され、市場見通しは非常に良好でした。ジャットコ広州の設立はジャットコの中国市場シェアの拡大及び世界の先頭に立つCVTメーカーとしての地位を固める上で重要な意義があったことは言うまでもありません。

但し、これと同時に、ジャットコ広州の設立は多くのチャレンジをやり抜くことが求められました。生産ラインの立ち上げ、従業員の招聘や教育、現地調達及び品質保証、技術におけるR&Dとのイノベーションなど解決すべき課題は山ほどありました。生産に入る前の試作、新機種の導入、新製品の量産……ジャットコ広州の従業員の一人一人の勤勉さ及び流された汗、ならびに全ての支援者によるサポートと協力があったからこそ、全ての困難をエネルギーに転じることができ、10年間の輝きがあったのだと思います。

「中国改革管理イノベーション賞」「エコ企業」「中国品質信用AAAA級企業」「広東省ベスト雇主」……十年来、ジャットコ広州は社会や政府から数え切れない榮譽を受賞したことは、ジャットコ広州の10年間の努力が認められた証拠だと思えます。榮譽の後ろには、多くのジャットコ従業員の将来に対する輝

かしい憧れと期待も寄せられております。

新しい10年に向かって起点に立つ今、我々は過去10年間ににおいてジャットコの皆様が喜んで困難な仕事に就き、研究に力を入れ、考え抜く業務精神を銘記する一方、自惚れや焦りを戒めなければなりません。10年は新しいスタートラインであり、迷いや怠ける気持ちを持つ温床であってはなりません。

中国市場におけるジャットコの未来は明るいものであります。中国市場が求める自動車の燃費性能及び運転性能を背景に、スムーズな運転と環境へのやさしさを同時に満たせるCVTが益々注目されるようになります。Jatco CVT7、Jatco CVT8、Jatco CVT7 W/Rなど中国市場に相応しいCVT製品の絶え間ない導入と量産、JEPS生産方式の実施及び改善、標準調達フローの構築と改善、開発者と市場との緊密な連動……全ての努力からジャットコ広州の活気と活力を深く感じます。現在、ジャットコ広州の年間生産台数は既に100万台に達し、従業員数は2000人を超えています。そのようなしっかりしたチームを持つジャットコは、必ず中国消費者の満足度と信頼感を絶え間なく向上させながら、より輝かしい実績を成し遂げると私は確信しています。

将来もジャットコ広州はきっと益々活気に満ち、勇気を持ってチャレンジしていきます。人が一箇所に集まるのは単なるグループであり、心がひとつになってこそチームだといえるようになります。皆様からの祝福はジャットコ広州が前に向かって進む励みとなり、飛翔する力となります。この力があればジャットコ広州はすばらしい未来を実現できます。

今、ジャットコグループは「世界一の自動変速機メーカーになる」ビジョンを目指して頑張っております。ジャットコ広州従業員からもこのやる気と勇気を感じることができます。夢がどれだけ遠いかに関わらず、チームの力さえ信じれば、必ず夢を実現できます！一起努力吧！

## 栄光と十年 品質と未来

ジャトコ広州の過去10年の経歴にラベルをつけようとするならば、私は候補リストの中で最も相応しい言葉が「品質」であると思います。製造メーカーとして、品質は我々の命であります。自動車の「大脳」に相当する部品である変速機を生産するメーカーとして、更にしっかりし、品質最高の製品を顧客にお届けすることが我々の最大の使命であります。

10年は長くも短くもなく、我々が小学校から大学卒業までの学業を完成するのに16年が必要であります。既に10歳のジャトコ広州にとって、今は高等学校・大学の時期であり、知識の原始的蓄積を既に完成し、社会で生存していく基本的な能力も既に備え、大きな市場による評価を受けたくてワクワクしている状態です。10年の風雨と試練に耐え、ジャトコ広州は何回もの变革の中で人々に注目される変化を遂げております。年間生産量100万台。数え切れない栄誉と実績は我々の過去の努力が認められた証拠でもあり、我々が絶え間なく前進する原動力ともなっております。

企業が設立されたときの我々の初心は簡単であり、即ち、一流の技術水準で品質最高の製品を作り出し、顧客及び自動車事業のために価値を作り出し、消費者の使用体験を最適化させ、顧客と企業とのウィンウィンを実現することです。生産フローを規範化させるために存在するJEPS生産方式やそれを実現する為の標準作業書、各部門間のコミュニケーションと連携能力を上げるためのQRQC会議などは、共に我々が製品品質を上げるための取り組みと仕組みであります。

紆余曲折の10年間の成長を振り返り、数え切れない顔が目の前に浮かび上がりました。最も忘れられないのはジャトコを愛おしく思う従業員達であります。全社の一番大きい部門のリーダーとして、私はこのような理想、夢、そして創造力のある若い自動車業界人を導くことができ、非常に幸いなことだと思っております。彼らはジャトコに対する信頼と期待を持ち、熱情と活力を持って生産製造の最前線で努力しています、ジャトコの未来のために頑張っております。将来について、我々は終始、創業の激情や市場変化に対する鋭敏さ、そして自己水準を絶え間なく向上させる意識を保つことを期待しており、そして我々は、安全、製品品質、納期、生産コストなどの面においてジャトコのグローバル拠点の一位となり、業界先行者と市場ベンチマークの姿勢で自動車業界の一角を占めることを目指しております。

技術の進歩と品質の向上は我々の力で、市場の変化は我々の予測を超えるスピードで変化しています。未来には依然として各種の不確実性がありますが、次の10年、20年、30年において、ジャトコ社員は負けない、勇気を持って、絶え間なく勉強し人生を充実させ、お客様に満足していただける製品をより多く持続的に作り出し、自動車産業に貢献し、持続利用可能な価値を作り出します。

## 職人の精神 10年は一つの事だけを目的に

10年は人生の1つの流転であり、知らず知らずのうちに、ジャトコ広州は10周年の誕生日を迎えました。1つの企業としては、我々はまだまだ若者です。しかしながら、業界において素晴らしい評判を得ており、市場からも各業界からも栄誉をいただき、顧客にも十分に期待して頂けるようになりました。但し、10年は終点ではなく、新たな起点であります。

ジャトコ広州の10年の歴史をたどり、ジャトコグループはグローバル市場の4割近くのシェアを占め、世界一の座に立つことができ、世界において無段変速機(CVT)累計生産台数が3000万台規模に達した専門メーカーであり、数え切れない栄誉を獲得しております。市場と消費者は我々の過去の努力に対し十分に認めてくださっております。10年でこのような規模まで成長できたのは簡単ではありません。無論、過去の実績は、常に今後の責任となります。我々は目下の栄誉に満足してはならず、持続的に顧客の信頼や市場の支援を得るためには絶え間なく顧客のニーズに応じて、性能と品質の高い製品を提供し続けなければなりません。

責任が大きければ大きいほど質の高い製品提供に対する活力も大きくなります。我々が前に進む中で、数多くのジャトコの従業員は企業のためにも日々汗を流して下さっております。彼らは自動車業界に対する熱意を持ち、終始、R&Dと製造の最前線に立っており、製品の性能と品質をより一層上げるために、絶え間なく勉強し人生を充実させ、自身の専門技能を向上させてきました。我々の品質技術センターでは、技術者達は高い業務効率を持って、開発、市場と調達部門は緊密な連携を取り、更にお客様の満足のいくコストレベルにすべく、サプライヤーとも良好な協力関係を保っております。ここにおける課題処理能力は我々の製品品質を有効に保証することができます。何といても優秀な人材こそは激しい市場競争の中で企業が前進し続けられる武器であります。

歴史は何時も複雑に変化するため、成功する一面があれば、失敗する一面もあります。経験と教訓は共に我々のことを成長させる糧であります。ジャトコ広州品質技術センターは設立されてからまだ時間がそれほど経っていない若い部門として、市場を出発点とし、中国市場の消費者のニーズに耳を傾け、それを把握し、成功した経験を中国市場の実情と結合して、中国ならではの学習型チームを作り上げ、自己管理と自己成長を実現しております。しっかりと大地を踏みしめていくように、一步一步着実に中国の消費者に対し性能と品質の高い変速機を提供していきます。

将来についてですが、ジャトコ広州が新たな10年に入る際にあたって、我々が引き続き創業時の情熱と自信、外部の物事及び市場環境に対する鋭敏さ、更に絶え間なく勉強し成長する粘り強さが保てるように期待しております。そして、ジャトコが市場により深く入りこみ、自律かつ自主性を持ち、絶え間なくイノベーションを起こすメーカーに成長し、終始、活力のある価値創造者として、常に性能と品質を保証する最前線で戦うことを期待しております。



# ジヤトコと共に成長できたことは最大の喜び

ジヤトコ(広州)自動変速機有限公司財務総監 河西 紀雄

ジヤトコ広州は10歳の誕生日を迎えました。この特別で非常に意義のある日に、この文章を成長しているジヤトコ広州に贈り、ジヤトコ広州が歩いてきた道に敬意を表します。

私がジヤトコ広州に来て1年余り経ちますが、以前、日本で財務の仕事をしていた時にジヤトコ広州のことについてある程度知っておりました。設立されたばかりの時の何もない状態と比べ、年間生産能力は最初の14.4万台から現在の100万台まで増加し、従業員数も2000人余りまで増えることになりました。10年間、ジヤトコ広州はいろいろな難難辛苦を乗り越え、初心を終始忘れず、一流の基準化した作業を以て品質最高の製品を造り出し、粘り強く自動車文化及び社会のための価値作りに取り込んできました。我々の努力は市場に認めて頂いております。常に実行している行動規範、持続的に改善している生産方式及び絶え間なく向上している総合的な実力は、我々が設立以来手にした一番大きな収穫と優位性です。ジヤトコの皆さんが理解しているのは、この10年間における我々の最大な収穫は業務実績の成長ではなく、設立以来心に根を下ろした理念です。それは終始、顧客の利益を出発点とし、中国の消費者に品質最高の変速機を提供するということです。

ジヤトコには「仕事をする」濃厚な雰囲気があり、10年間には鮮明な成長特徴、独特な企業文化と生産方式が形成しております。その内、最も目立ち周知されているのはT-E-A-Mという価値観です。全員のリーダーシップ、マインドセット、必ずやり遂げる信念及び卓越したモノ造りは皆で仕事を行う中でしっかり守るべきベースです。

一騎討で戦う時代は既に過ぎ、素晴らしいチーム連携があってこそ一人一人の能力を最大限に発揮することができます。私にとってジヤトコ広州の素晴らしい財務チームのリーダーとなれたことはどれだけ嬉しいことでしょう。彼らの仕事に対するやる気と熱情に私は深く感動し、全員が全力で頑張ったことで財務部門は1つ1つの年次目標を順調に達成することができ、私は我が企業がそのような人財を保有することを誇りに思っています。将来、我がチームが業務に対する熱情を保った上で、絶え間なく勉強し人生を充実させ、業務における専門性を向上させ、より高いレベルに自分を高めていくことができるように期待しております。彼らはまだまだ若く、彼らの未来には無限の可能性がります。

ジヤトコは既に次の10年に入っております。年次計画において目標が設定されていますが、私としては、ジヤトコは終始、顧客に持続的に信頼して頂ける高い品質を造り込み、社会に貢献し、自動車文化に対し持続可能な価値を提供することを自身の責任として、中国第一のCVTメーカーを目指し成長することを目標とし、従業員の1人1人が企業と共に成長し、成功するたびに喜びを共に感じられるよう期待しております。

# 次の駅、ジヤトコグループNO.1

ジヤトコ(広州)自動変速機有限公司上海分公司総経理 田中 清和

10年かけて1本剣を磨き上げます。10年の磨きを経て今のジヤトコ広州は、日増しに成熟し、中国市場で好調が続けていますが、仕事の初心が変わらず、青春の年で夢をもって未来に憧れています。10周年の起点に立ち、本文をもってジヤトコ広州に対する祝賀の挨拶及び光輝かしい未来に対する期待を表します。

将来ジヤトコグローバル拠点のNO.1になるために、上海分公司は、惜しまなく努力を払ってきました。上海分公司はジヤトコ広州の片腕のような存在として、中国市場を深耕し、さらに売上を増やして市場シェアを拡大する重大な責任を担っております。

専門のCVTメーカーとして、日増しに成長する中国市場に身を置く我々は、いろんなチャンスがあると共に厳しいチャレンジを直面しなければならない。急速発展する時代の中で、我々は独り其の身を善くせず、初心を貫き、常に顧客優先、顧客を中心とする信念を持ち、顧客のニーズを捉えて戦略を制定する。顧客のニーズを把握することは、営業とマーケティングだけの責任ではなく、管理、財務、生産、品質技術中心など各部門を含む我々の全従業員、全社の力で顧客に対応することを実現することです。我々自身の優位的なリソースから相応の戦略を制定し、全社プロセスから顧客の訴求を満足し達成します。中国市場には、ジヤトコはかなりの見込み顧客があるので、プライオリティを付ける必要があります。順位を付けてリソースを割り当てることで、お客さまへより良い価値を提供することを確保し、中期計画を実現する歩みを速められます。

上海分公司はジヤトコ広州の一部として、空間上の原因で緊密な絆を作りにくいかもしれません。このような状況だからこそ、課題を解決する時、全体をもって思考し、業務を推進し、ジヤトコ広州だけではなく、ジヤトコグローバルの全体から考えて、空間の制限を突破する最適な対策を見つけよう、と我々がよくこのように社員たちに促します。私は、経験豊かで広い視野で物事を判断する同僚と仕事できることを感謝します。彼らのたゆまない奮闘で、ジヤトコ広州がグループNO.1の目標を達成する日は、間もなく来るでしょう。

2007年に、ジヤトコ広州は設立されました。2017年に、我々は中国で足を固め、中国での累計生産台数が400万台を突破しました。10は、もともと普通の数字ですが、10周年はこの数字に新しい中身を与えました。私にとって周年式典の最大な意義は祝賀ではなく、このタイミングで過去の成績を振り返り、10年間の経験と教訓をまとめながら活かしていき、その中から改善できるポイントを発見します。従業員と企業は共に思考し、共に成長していきます。

将来、ジヤトコ広州がジヤトコグループのNO.1になり、意気軒昂に最強者の姿でジヤトコの前進を引っ張っていただけることを期待します。この目標の達成は簡単ではありませんが、でも我々はたゆまなく前進すれば、頂上に到着する時は過去のチャレンジを笑いながら振り返られると信じております。

## 10年の感動、10年の詠懐

2007年4月ジヤトコグループの取締役社長として、私はジヤトコ広州の誕生に立ち会いました。小さくてわずか数人の準備室から今のような10年の歴史を持つ企業に成長したとは、本当に感慨ぶかいことです。まさに光陰似箭です。

2005年ジヤトコ株式会社の社長に就任したときから、中国市場に進出することが大きな課題でした。当時の私の思いを3つご紹介させていただきます。

まず第一に、急速に伸びつつある中国の自動車市場に、存在感を示せる会社にするということでした。つまり小さな会社では駄目で、それなりの規模が必要だし、市場や社会の成長に貢献できることが重要と考えていました。

これは企業理念としてジヤトコウェイにも上げている企業の使命として、顧客、自動車文化、社会に価値を提供するという考え方です。

従って、用地の規模や場所など多くの要件を検討する必要がありましたし、当時の志賀専務を中心に、黄さんたちが、頑張っ、この場所を選び、2007年から具体的な準備に入ったわけです。

第二が、最初はともかく、中国の優秀な人材で、育て上げる会社にするということでした。

我々ジヤトコの製品は、最新技術を搭載した、複雑なものですから、簡単にはできません。経験者が殆どいない中国でやらなければなりません。でも、この中国の優秀な人材を集め、育て、出来るようにしなければなりません。その為の仕組みや、やり方を考えてきたわけです。

同時にジヤトコ本社の考え方、行動も変えないとそうならないので、グループ全体でグローバルに成長できるよう、人事や教育制度、マニュアルなどの改革など、色んなことを実施していきました。

第三が、スピードです。それまでのジヤトコでは新しいことは、まず日本で実施し、その経験を下に、海外子会社に展開するという方法だったのですが、それでは急速に伸びゆく中国市場に置いて行かれます。その為にスタッフの日中間の交流や情報共有を進めました。

とにかくグループ全体のスピードを上げようとして来ました。一部では失敗もありましたが、ジヤトコ広州で最初に立ち上げたユニットも

出てきましたし、何とかスピードアップが出来たのではないかと思います。

2009年9月、ジヤトコ広州新工場が正式に落成しました。私が当時、落成式でこう言いました、「ジヤトコは環境にやさしい製品の普及、投資引き寄せ及び就業機会の創造などの方式を通じて、広州及び中国の将来の発展のために貢献することに力を入れていきます。」

10年が経ちましたが、この約束は引渡しの中で一度も破ったことがありません。

そして、これまでの皆さんの努力の結果、今や2000人以上が働き、年間生産台数が100万台に達し、ISO14001認証に合格し、CVTこの環境にやさしい製品を中国自動車市場に普及させ、中国の環境改善に貢献してきました。

今、当初の3つの思いは、十分ではないかも知れませんが、かなり実現できてきたと思います。それはひとえにジヤトコ広州の皆さんのご努力があっ、できてきたものと考えます。

ジヤトコ広州の10年について如何に評価するかと聞かれたことがあります。要するに、「学習」「イノベーション」「団結」という3つの言葉で総括されると思います。

学習型企業を建設することはジヤトコ広州が絶え間なく実践する内容であります。益々完備の人材教育システムであろうと、独特なV-up教育プロジェクトであろうと、共に人材育成を重要な位置に置き、一人一人は自分がやるべきことを学ぶ、ジヤトコ広州の学習の雰囲気人がに安らかな欣快の感じをさせます。

中国人は「学びて思わざれば則ち罔し」と言いますから、イノベーションも常に発生しています。知識は真実に実践中に応用されています。技術革新、課題改善、品質保証……イノベーションの遺伝子は既にジヤトコ広州に浸透し、根を下ろし、芽生えしています。

団結は日中双方の交流と連携に表示されるだけでなく、ジヤトコ広州内部のクロスファンクショナルにも現れ、仕事の難題が遭う場合、みんなと一緒に方法を考、難題を解決し、一度も怠けたことがありませんでした。余暇のとき、チームと一緒に遊び、十分に家の暖かさを感じられます。

このようなチームを率いて、私の誇りだと思います。

結びに、これまでの実績に自信を持つとともにジヤトコ広州の次の10年をより実りあるものになることを期待して筆を置きます。

## 市場に満足していただけただけ、 従業員が自慢できる価値創造者

まずはジャトコ広州が10周年の誕生日を迎えたことをお祝い致します。

ジャトコと一緒に過ごした数年間を振り返って見ますと、短かったとはいえものの、私のキャリアの中で忘れられない経験がありました。あの期間において、日本だけではなく、ジャトコのグローバルの事業計画の雛形が徐々に出てきました。ジャトコ広州の発展も長足的な進歩を遂げました。当時ジャトコ広州四期工場の工事竣工式に参加したことを覚えています。皆さんと一緒に品質技術センターの開業と四期工場内製のスタートを祝い、ジャトコ広州累計生産台数が100万台に達した重要な時刻にも立ち会いました。

私がジャトコを離れて日産で仕事をしていますが、ジャトコの筆頭株主として、日産の発展はジャトコの成長に支えられているもので、日産とジャトコとが手を組みながら前に進む中で、お互いの支援が巨大であり、特に中国市場において、このような提携がより目立つことであり、効果も明らかであります。

10周年を迎えた時点で、過去の成長歴を振り返って見るのは確かに重要であります。当面の市場環境及び自身の優劣をはっきりと認識し、翌10年に向かって進むために、これよりもっと重要なのは10年間累積してきた経験、そして今後の仕事に対する有益な教訓について纏めることであります。

企業は市場をゲットするために、品質が優れた製品を作り出さなければなりません。製品は誰が作るのか？答えは人です。そして素晴らしい製品を作り出すのに一流の人財が必要です。ジャトコ広州だけではなく、ジャトコグループ全体でも、共に人財を育成する濃厚な雰囲気を感じられます。従業員が入社した後、如何に成長するのか、如何に企業や社会のために貢

献していくのか、これは非常に重要であると思います。ジャトコは絶え間なくこのような人財の育成に力を入れています。ジャトコ広州はゼロから有へ、生産能力が14.4万台から100万台まで伸びたことは、人財の力が反映されます。中国においては、大手企業が多く、そして競争力のある会社も多いです。人財は永遠に企業が競争力を上げるための保障であり、人がいて初めて製品があるようになり、そして市場が出てきます。どんな発展段階においても、この点をしっかりと覚えておかなければなりません。

次は製品であります。「市場志向、顧客第一」はジャトコが常に堅持する理念であり、これも私が推奨する理念であります。市場はよく変わるものであるため、顧客に満足していただける価値のある製品を提供するために、タイムリーに顧客に接近し、顧客の声に耳を傾かなければなりません。如何に顧客に満足していただけるのでしょうか？製品は必ずしっかりしたものでなければなりません。製品の製造技術を絶え間なく向上させ、製品をより良く、より純粋に作り、品質においてその他競合相手を乗り越え、技術で勝負しなければなりません。私が今まで常に言ってきたように、「我々は絶え間なく進歩しなければなりません。さもなければ、競合相手は我々を乗り越えます」。このような意識が不可欠であります。

中国全体の自動車ニーズは安定的に上昇してきています。CVT搭載率もより一層の向上が見られます。将来、市場のCVT製品に対する認識がより一層深くなるのに伴い、より多くの新規客がニーズを提起すると信じます。ジャトコ広州の将来の青写真はより素晴らしく描かれます。

ジャトコ広州の各従業員が将来において、企業と共に成長することを期待します。成功するたびに、齎されるのは喜びと成功感だけではなく、従業員に心より「ジャトコで働くことは自慢できることです。」とってもらえるはずで

甚雨に沐し、疾風に櫛り、  
10年の輝きに一緒に立ち会おう

ジャトコ株式会社前副社長、ジャトコ広州前董事 永倉均

ジャトコ広州の皆さん、こんにちは。永倉です。まずはジャトコ広州十周年おめでとうございます。

私の頭の中に過去10年間におけるジャトコ広州の記憶が海水のように湧いてきて、物語が始まったときの画面が漸次明晰になってきました。2007年4月13日、ジャトコ広州設立、2007年11月28日輸入式開催、2009年9月ジャトコ広州開業式が行い……過ぎ去った素晴らしい瞬間が映画のように一つ一つ私の目の前に浮び上がり、昨日起こったばかりのように、時間は10年前に定格しました。

ジャトコ広州にとって、10年はマイルストーンです、

この10年は、ジャトコ広州がジャトコグループ他拠点と力を合わせて困難を乗り越えた10年であります。グローバル金融危機、日本東北大地震、急激な為替変動…このようなチャレンジは何れも我々の経営に莫大なプレッシャーをもたらしました。

この10年は、ジャトコ広州がジャトコグループに対し大きな貢献をした10年であります。ジャトコ広州の生産台数が2009年の14.4万台から現在の100万台まで向上し、グループのグローバル市場シェアの向上に消し去ることのできない貢献をしました。

この10年は、ジャトコ広州が累計400万台のCVTを生産し、東風日産をはじめとする自動車会社を通じて、400万人のお客さまに使っていただいています。ジャトコ広州はこうしたお客さまとともに成長してきました。

この10年は、ジャトコ広州が全面的に進歩し、勇気をもって社会責任を担う10年でもあります。完備した管理、マーケティング、品質システムを構築することができ、高効率に作戦する力を備えています。同時に、地方税収、就業など一連の社会問題の解決に対しても自分なりの力を貢献しました。

10年が始まりだけであり、将来、我々は引き続き頑張らなければなりません。ジャトコ広州設立以来、皆さんとともに継続してジャトコ広州の成長に関わってきたことを、私は誇りに思います。将来に通る道には解決すべき難題が数多いはずではありますが、ジャトコ広州の皆さんが、これまでやってきたように日々の努力を続け、一歩ずつ高みを目指して登って行けば、光り輝くあの日が必ず来ると私は信じます、そして期待します。

高所に登る歩  
みは止まらない

ジャトコ(広州)自動変速機有限公司前任総経理 上拾石孝

ジャトコ広州の皆さんこんにちは！久しぶりです！

会社設立から第一工事まで当時総経理担当しました上拾石です。今回久しぶりにこのジャトコ広州訪問する機会がありまして、今工場の周り、工場の中見学させていただきました。もう感無量です。

私がお社を創って工場立ち上げた時には年産14万台、それが今まさに100万台来てる。ということでこんなに会社が成長しました、工場見学しながら、肌で感じまいりました。私がお社設立時に採用した皆さんも、まだ一生懸命こちらで頑張っていて、もう部長、次長、課長重要なポストについてこのジャトコ広州成長させてくれた、その思いで考え、その感激と賜与であります。ジャトコ広州はこれからどういう風に2020年、30年に向けて成長して行くと私は外からではありますが見守っていきたい。ジャトコ広州の仲間们加油！！

ジャトコ株式会社常務、ジャトコ広州董事、前総経理 沢井晴美

## “競争に勝ち続ける為に 魅せられる会社”への挑戦！

皆さん、こんにちは。ジャトコ広州設立10周年おめでとうございます。

2014年3月にジャトコ広州に赴任してからの3年は、私にとってあっという間の3年、充実した3年、皆さんと会社と共に成長できた3年間でした。私はジャトコ広州の皆さんと一緒に、会社の成長に貢献できたことを誇りに思っていますし、今後もさらに成長していくことを確信しています。

3年前を思い出すと、モノを作る為の最低限の仕組みの構築はできていましたが、今後の中国市場での競争に勝って行く為には安全、品質、コスト、在庫、環境などの面において多くの改善すべき課題があり、部門と部門との間にまだ有効なコミュニケーションルートが形成されておらず、チームワーキング能力に大幅な改善余地がありました。しかし、自分たちの目指す姿・Gapの明確化とスキル、リソースを備えながら改革を推進することで3年前に比べ、大きな進歩を遂げることができ競争意識も養われてきました。

これらのベースとなる活動の成果があって、ようやく3年目にして“魅せられる会社づくり”をテーマにお客様、開発区政府、ご家族、学生等に対して魅せられる会社にしていく為のさらなるさまざまな活動にチャレンジできました。

例えば、お客様の信頼獲得の為に会社ショールームの立ち上げを行い、「信頼されるものづくり」「工夫した人材育成」「現地にあることの強み」などのキーワードからまとめと洗練をし、お客さんにジャトコ広州を迅速に把握できる見学路線案を整理しました。同時に、宣伝に合わせて、社内誌及び新版の会社案内DVDを発行しました。見学者にCVTの運転性能をより効果よく理解してもらうために、VR体験設備をも導入しました。

工場環境の面においては、アセンブリ生産ラインのクリーンルームを改造し、工場内の照度を上げると同時に、工場内の道路の幅をも広げました。JEPS方針をよりよく浸透させるために、関連の活動紹介ボードを設置し、皆さんの品質に対する認識を上げました。

また品質技術センターのホールには、品質技術センターの設立理念及び機能を紹介する展示ボードを追加し、ビジュアル展示でお客さんに全体的な視点から品質技術センターを理解してもらいます。品質調査及び開発実験室機能については、わかりやすい展示ボードで統一したイメージでお客さんに説明をします。統一した見学路線を設定して、お客さんに完全なフローの印象を与えます。

これらの改善も共に著しい効果を上げましたが、私が一番の効果だと思っていることは、社員自身や各職場が能動的にジャトコ広州を良い会社（魅せられる会社）にしていこうという取り組みが出てきた事や全員営業の意識ができてきたことです。

10周年は重要な節目であります。この10年において実現した一連の実績及び栄光は、喜ばしいことです。しかし我々には競合相手があり、過去の成長に満足することなく競争相手に勝つために高い目標にチャレンジして行くことが重要です。今後もジャトコ広州の皆さんが創業当初から強みであるの若さ、やる気、行動力、外部環境の変化に対する俊敏さ、そして向上心を忘れることなく成長し続ける事を期待しています。

One JATCO T-E-A-Mの力を発揮して、「魅力のある会社」を実現させましょう！

## 十年、ありがとう

前任ジャトコ（広州）自動変速機有限公司 副総経理 野口幸弘（品質技術センター）

加特可(JATCO)広州の皆さん、創立10周年おめでとうございます。当社初の中国生産拠点として産声を上げ、今日Global JATCOへ大いなる貢献を果たせるまでに成長されたのも、皆さんと諸先輩方の熱い想いと弛まぬ努力の賜物であると思います。

私がジャトコ広州に赴任したのは2011年2月の春節明け。期待と不安を抱えながら正門をくぐったのがまるで昨日の様です。

到着した晩、友和ホテルのベッドに入り、天井を見つめながら明日から始まる中国生活への不安が堂々巡りし朝まで眠れなかったのを思い出します。

当時のジャトコ広州は全社員数600名弱、その中の調達と市場品質の20名にも満たないメンバーと共に海外拠点初のQTC(品質技術センター)を創設する仕事は、大変ながらも私を奮起させました。本館事務所の一角を間借りし採用面接重ね、チームメンバーを増やししながら各機能の将来VisionとRoadmapを策定。とにかく人の成長こそが成功の鍵と信じ種々の取り組みを重ね、メンバー全員で努力した結果、現在ではGlobalの規範となるQTCにまで育ってくれました。

特にジャトコ広州はメンバーの平均年齢が20歳代と若く、皆明るく、物事に積極的で、旺盛な学びの意欲、スキル向上にも熱心だったことが成長のエネルギー源だったと思います。私自身もお陰さまで、そのエネルギーを受け、若返り、成長できました。

出向中には色々な出来事もありました、東日本大震災、ジャトコ広州\_APY、ARO生産開始、ストライキ、AVOの立ち上げ・・・勿論楽しい事も沢山ありました、バスに乗っての社員旅行、思い切り真面目に楽しんだ巨大忘年会・・・。

今、日本に身を置き振り返ってみると、いつも中国の大好きな仲間に囲まれ、まるで夢のような時間でした。

ジャトコ広州そしてQTCは、これから本物になる為の第二段階に差し掛かっていると思います。是非皆さんで知恵を絞り、力を合わせてジャトコ広州 物語 第二章を更に素晴らしいものにして下さい。そして皆さんが仕事にやり甲斐を感じ充実した毎日を送られることを

祈っています。

僕はこれからも、去日本、回中国の気持ちで皆さんを応援します！加油！

前任ジャトロコ(広州) 自動変速機有限公司 副総経理 海野 剛弘(生産部門)

# 11つの呼び方、11つの目標

ジャトロコ広州設立10周年、おめでとうございます。

私がジャトロコ広州に赴任したのは2011年3月末、日本で巨大地震があった直後で、停電などにより交通機関が正常に動いておらず、空港まで行くのが大変であったことを覚えています。

その頃のジャトロコ広州は4期の建屋がまだ基礎工事中で、社員も500人程度でしたが、皆さんと共にラインのレイアウトを決め、設備を輸入、設置、人員の採用、育成を進め、ジャトロコ広州を拡大していきました。

私が帰任した2015年3月末には4期エリアのラインも稼働し、社員も3倍以上に増え、何よりも社員の皆さんが大きく成長しました。

設備の輸入、立ち上げや品質トラブルで徹夜したり、大変なこともあったけど、明るく前向きな皆さんといっしょにいたことで毎日が楽しかったですし、自分自身も成長できたと思います。

これからもジャトロコ広州が成長、発展していく事を祈っています。

また、Global Jatcoの仲間として一緒に頑張っていきましょう！

前任ジャトロコ(広州) 自動変速機有限公司 部長 佐藤 潔(第三生産部)

# 0出発から全開100までの道のり

ジャトロコ広州の皆さんこんにちは。

CVT工場副工場の佐藤です。創立十周年おめでとうございます。

時が過ぎゆくのは早いものですね。工場の進化は素晴らしく職場の改善スピードは全社をリードしこの十年間で大きく成長、更にドライブが掛かり続けてます。

私のジャトロコ広州在任期間は2011年4月～2015年3月末4年間お世話に成りました。

在任期間で組立ラインは1ライン→3ライン(FK・APY・ARO) 増強。

加工ラインは鉄物(PULLEY・GEAR) 多数増強、熱処理炉も新設され、いわゆる3期、4期の工事が計画通り増強され整いました。

製造従業員も805名→1840名 監督者11名→56名と人材も比例して成長です。

この時期は人材育成を重点に置きました。

0出発から全開100までの道のり！具体的には大切にしたのは文化の改革を意識した事、信用信頼を得るために常に一生懸命で有る事。特に気に掛けたのは『ジャトロコ広州の皆さんに力になれる事』

このマインドを維持する事が大変でした。しかし、4年間維持できました！大きな理由は4年間病気で1日も休まず会社に出勤した事、私を支え守ってくれたジャトロコ広州の仲間のお蔭です。

すなわち身体・心が健康で過ごせた事でした。

最後にジャトロコ広州に期待する事は、『自分らしく生き生きと』ジャトロコ広州の改善の勢いを風化させない伝承を期待します。

前任ジャトコ（広州）自動変速機有限公司部長 吉川 健治（人事部）

## 嵐の後に虹が出る

ジャトコ広州は毎年成長を続け、今や社員数も2,000名を超える優秀企業であり、ジャトコ広州に嘗て所属していた私としては誇らしい気持ちです。

私は人事としてジャトコ広州設立前の準備活動に携わり、その後に最初の駐在メンバーとして広州に赴任致しました。当時を振り返りますと、私は中国語ができず、中国の法律、税制、文化、慣習に関する知識にも乏しく業務遂行には苦勞しました。どちらかと言うと挫折感を味わった辛い思い出になります。それでも何とか当時のジャトコ広州人事総務同僚の活躍で人事制度を整備し必要な人材を採用する事が出来ました。今でも嬉しいのは、初期からのメンバーの多くがジャトコ広州に残って活躍しており、今でも私と親しく接してくれている事です。帰任後に2回ほどジャトコ広州に出張する機会に恵まれましたが、その際にも歓待して頂きました。

今後も中国の市場は拡大し、ジャトコ広州の位置づけも更に高まる筈です。最後にジャトコ広州に所属する皆様の一層の発展を祈念し挨拶とさせていただきます。

## ジャトコ広州設立十周年への賀詞

在広州日本国総領事館 齋藤法雄総領事からのメッセージ

ジャトコ（広州）自動変速機有限公司設立10周年に際し、在広州日本国総領事館を代表し、心からお祝い申し上げます。

また、地元政府の広州市ハイテク産業開発区の皆様にも、この間たくさんのご支援とご支持をいただいたことに改めて感謝を申し上げます。並びにジャトコの皆さんも会社の成長のために、多くのご苦勞や貢献をされましたことに敬意を表します。

ジャトコ（広州）自動変速機有限公司は10年の発展を経て、常に「中国に耳を傾き、中国のことを考え、中国で実践する」事業理念に従い、中国消費者のニーズを深く探求し同時に、自動車動力アセンブリーのコア製品の技術進歩にも力を入れ、中国自動車市場で「ジャトコスピード」と言われる成果を実現しました。

2016年において、ジャトコの年間生産台数は100万台に迫り、これはジャトコにとってマイルストーンのような成果であるのに疑いありません。

ジャトコ（広州）が今回の10周年を新たなスタートラインとして、中国自動車業界で引き続き市場を開拓し、多くの日本ブランドにとってもより良い手本となり、中国自動車市場と共に成長するようお祈り申し上げます！

Airton Cousseau

# Remember our friendship, Keep on fighting

First of all, on behalf of Dongfeng Nissan Passenger Vehicle Company, I'd like to extend my warm congratulations to the tenth anniversary of Jatco.

Jatco's successes are obvious to all. Over the past 10 years, Jatco has grown into a leading enterprise in China's transmission industry at an amazing rate. Based on the high-tech talent orientation and advanced technology, Jatco pays a lot of attention on talent training, technology development and innovation. And has won our trust as well as extensive recognition in the industry and society by delivering "first-class quality, first-class management and first-class services" to all.

Therefore, I do appreciate Jatco for making high-quality CVTs for us and improving our product quality substantially. From 2009 to date, our mutual cooperation has been pleasant like brotherhood. In the future, we will continue to work closely with Jatco and help each other. We truly believe that we will build a stronger friendship with Jatco to promote further development.

Even so, we also should recognize, though China Auto Industry is still optimistic to the future, the overall growth has slowed down, especially the first few months of this year, the YOY growth became negative(Just keep in the speech).So facing the knockout competition in China Auto Market, we need to continuously improve comprehensive competitiveness. Finally, let's keep working together for a better and brighter future.