

Jatco
魅力加特可

FY19 年刊

雄心壮志
展宏图 在必克

Jatco

加特可（广州）自动变速箱有限公司

地址：广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号

邮编：510530

电话：020-82267338

传真：020-82267002

网址：www.jatcochina.com



总第 23 期

2020年3/4月

加特可（广州）自动变速箱有限公司 主办

Jatco 2020年3/4月
Mar/April, 2020

CONTENT

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 周西福 王媛媛 张馨萍
主编：黄光继

执行主编：魏 芳
责任编辑：盘香霖 邓隽杰 胡 璇 黄柳燕
联系电话：020-82267338-263
投稿邮箱：
zhenggao@jactochina.com
承制：南都周刊

您可以登录
www.jactochina.com
加特可广州官网浏览



08



28



46

04 综述

- 04 雄心展宏图, 壮志在必克
- 06 秋山佳信: 用滚烫的人生, 创造期许的未来

08 破局立势

- 10 T-E-A-M&One JATCO, 双管齐下打造活力职场
- 14 FY19年度生产现场管理提升与客户产品认同主要活动回顾
- 18 FY19年度信赖提升主要活动回顾
- 22 FY19年度CSR企业社会责任主要活动回顾
- 26 FY19年度工会年间主要活动回顾

28 荣耀时分

- 30 EM&QM再提升, 持续构建魅力企业
- 32 FY19年度竞争力提升回顾
- 37 荣誉, 即是信赖
- 44 践行社会责任, 获公益组织嘉奖

46 制胜未来

- 48 加快纵深发展, 深化改革创新——加特可广州推动LBB一步步走向成功
- 50 黄光继: 夯实基础, 持续转型升级
- 52 三浦宪大: 继续在中国倾听、思考和行动
- 54 王道: 极致造物, 整体提升才是最终目标
- 56 河西纪雄: 重担在肩, 迎接挑战
- 58 提高竞争力, 促进转型升级——加特可广州Lean (精益化) 优秀事例集选登

雄心展宏图， 壮志在必克

在公元15世纪~16世纪那个大航海时代，哥伦布、麦哲伦等一众探险家凭着智慧和魄力开辟了东西方文化、贸易交流的新航路，深刻改变了世界格局。动力激发潜能，当年给予他们探索新大陆的动力是黄金，现今激发变速器行业变革的黄金则是“电动化”。

对于加特可广州而言，显然这是一个新航海时代——坐拥超百万年产量的固有领土，更要在“电动化”的惊涛骇浪中探索新的大陆。如无必胜的雄心，则无探索的勇气；如无极致的耐性，则无坚守的定力。FY19年度加特可人交出的答卷，有力诠释了壮志雄心与定力韧性的攻守兼备。

成果更进一步，魅力更深一层

“深化转型，迈进JATCO2.0时代”，这是FY19年度CEO经营方针的准则。如何将其落实到日常工作中，成为企业把握当下、赢在未来的驱动力，加特可广州实施了3个重要课题：竞争力提升、既存客户信赖关系的强化及新規客户的取得、人财育成。

竞争力提升，让企业更高效。加特可广州对安全与品质向来维持着高标准、严要求的传统，基于安全绝对理念的现场管理、朝着零缺陷推进品质活动的做法，使加特可广州在FY19年度再次创下新的记录：劳动灾害、安全0事故，品质连续3个月纳入不良为0，CVT7生产线荣膺集团DSTR改善率NO.1，内制品成本低减提前一年达成目标……为实现中国市场成本最优这一目标，加特可人所展现出的智慧与魄力，已经显而易见地反映在成果中。

既存客户信赖关系的强化及新規客户的取得，让企业更从容。在局势尚不明朗、政策反复多变的中国市场，守住既存客户的信赖，赢得更多新規客户的青睐，无疑是加特可广州在大变局时代最有力的筹码。既存客户方面，此前部分订单仍需其他据点支援，不可避免产生成本，随着加特可苏州的正式投产、制品现地化的不断推进，为既存客户带来了成本与效率的双重提升；新規客户方面，通过“全员营业、技术营业”等战略的推进，于FY19年度获得两家新規客户的线索，有了进一步合作的可能。

人财育成，让企业更长久。培养人财也一直被加特可广州视为最重要的企业战略之一，详尽且不断完善的“人财开发体系”和“人财培养体系”，培养了众多优秀的人财，从派驻骨干支援加特可苏州建设中便可见一斑。如今电动化浪潮袭来，加特可广州同样适时而变，在“中混、电桥”等业务方面，派驻研发人员到日本研修与连携开发，同时与入驻的EV整车厂客户共同学习、探讨，进一步深化电动化趋势研判与开发。

除此之外，不断创新的T-E-A-M、One JATCO企业文化建设活动，售后服务的强化，生产线自动化率的提升，工作方式改革的常态化等一系列行动，都为加特可广州FY19年度的稳健前行奠定了良好的基础。其所带来的价值，远远超过目的本身。

加速，加速，再加速

FY19年度，显然只是加特可广州迈步“深化转型”的第一步。FY20年度，形势更加严峻，这也要求所有加特可人都要致力于Drive LBB&Lean化，加速组织、经营精益化进程。

FY20年度CEO经营方针已经出炉：基于“立足根本、打破壁垒、信任伙伴”的原则，用满腔热忱的思想态度面向未来，进一步强化推进LBB。

如何理解“立足根本、打破壁垒、信任伙伴”？“立足根本”即要一直重视支撑企业发展的生产制造，品质和安全是第一要务；“打破壁垒”即超越自我、跨越公司界限、打破常规，用敏锐的外部触觉来落实One TEAM、One JATCO精神；“信任伙伴”即互信互助，营造充满活力的工作氛围。

如何推进LBB? Lean化活动更进一步，通过消减固定费用加速企业“瘦身”；Boost 1措施更加具象，扩大CVT/AT销售，切实打造电动化事业基盘；Boost 2战略更加确定，构建未来新型商业盈利模式。

FY19年度一系列Drive LBB&Lean化活动，已经证明了加特可人的无限潜能，完全有理由期待，当所有加特可人超越Boost、加速行动时，将迸发出多么惊人的能量！

征途是星辰大海

每个新时代的开始往往都是汪洋，望不到头的海平面给人以悲观与绝望。悲观者往往正确，但乐观者最终成功。总会有优秀的个体和企业来证明，汪洋的尽头绝不是海天相连、遥无边际，而是充满“宝藏”和希望的大陆。

最重要的是，在驶向地平线之前，是否已拥有必胜的雄心壮志；在巨浪滔天的探索中，是否保持着足够的韧性与定力。尤其是在暗礁遍布的航线里，谁更明晰自己的坐标和使命，谁便能在星辰大海的追逐中拨云见日。

变速器行业的新时代，必然属于乐观者和实干者。加特可广州有这样的底蕴，加特可人有这样的品质，那就继续保持初心吧，过往不恋，未来不迎，当下不杂，将优势转化为胜势，继续谱写属于加特可的辉煌篇章！

用滚烫的人生， 创造期许的未来

就在21世纪第二个十年落幕前，我们还在忘年会上畅想关于未来的各般精彩。然而，一场突如其来的疫情成为了FY19年度的句点和FY20年度的开篇。

这段注定被载入人类史册的疫情，几乎改变了整个世界的发展进程。显然，危机与机遇并存，而强者的机遇更多，且往往能够创造新的历史。

何以有如此感慨？我从所有加特可人身上看到了这个可能。大家在疫情发生后，快速响应、迅速行动、持续跟进，保障全体员工的健康与安全，推动加特可广州的早日复工复产，换来了后续生产经营的顺利开展。

不仅是抗疫复产，整个FY19年度的一幕幕都如电影倒带般在我脑海中回放：新规客户的获得，加特可苏州的投产，自动化率的进一步提升，以及Lean化的持续推进……加特可人在长期日常活动中形成的优秀思考方式与良好工作习性，让FY19年度成为许多人心中的美好回忆。

钟南山院士曾说，防疫比治疗更重要。疫情防控如此，企业经营亦如此。在汽车新五化冲击下，中国变速器市场加速洗牌，狂风骤雨即将到来，行业格局有望发生更深层次的变化。而我们在FY19年度所做的降成本、提品质、工作方式改革等一切举措，都不是治疗，而是自我防疫，增强硬实

力、强化抗风险能力。

从“竞争力提升”来看，我们在安全、品质方面斩获历史最好成绩，荣登加特可集团NO.1；在成本低减方面，内制品成本我们提前一年达成目标，实现了在中国市场的成本最优……这些离不开所有部门的通力协作和日常活动、评估的严格落实。

从“既存客户信赖关系的强化及新規客户的取得”来看，我们通过“全员营业&技术营业”活动的开展，获得两家新客户洽谈机会；并助力加特可苏州于2019年11月顺利投产，有效降低了成本，推动了产品本土化的深入。

从“人财育成”来看，我们在对加特可苏州增援骨干后，依然取得了诸多成绩，从侧面也体现了人财储备充足；面向电动化，我们已经在采取一系列举措有效培养相关技术人财：如赴总部研修、同OEM探讨学习等。

CVT工艺的复杂、精细程度，决定了加特可在该领域仍有望保持长时间的优势，但居安思危、未雨绸缪永远是第一位的。

FY19年度我们展开的“L-B-B”指明了中期计划的方向和定位，通过推进精益化活动迅速进行调整，实践也证明了此举的正确性。在FY20年度，加特可提出“Drive LBB~向

未来，深化转型”，尝试进一步强化LBB中的BB，从“立足根本、打破壁垒、信任伙伴”三个方面贯彻落实LBB。

“技术营业、全员营业”，多部门通力合作，让客户接触并想要使用加特可的产品，FY19年度已经得到很好的实践，FY20年度将进一步贯彻落实。

就像日本导演北野武说的：“虽然辛苦，我还是会选择那种滚烫的人生。”是啊，现地化、电动化，哪一条上坡路容易走？纵使客观条件再艰难，只要内心坚定、戮力同心，就能破势前行！

加特可广州的未来，必须也只能由“自己”开创，希望大家把握机会，更不断创造机会，让加特可广州拥有源源不断的活力与魅力。让我们如朝阳、如乳虎、如春前之草、如长江之初源，眼中有星辰，心中有理想，敢想、敢拼、敢未来！

若干年后，当我们与儿孙在一起，他们拿着历史书问你，在那段改写变速器行业进程的日子里，你在干什么？你可以自豪地告诉他们，我没有旁观，并且和一群优秀的人，改写了历史，创造了奇迹。



秋山佳信
加特可（广州）自动变速箱
有限公司总经理





破局 立新

FY19年度中国汽车市场步入寒冬,无疑充满了更多的挑战,但办法永远比困难多,机遇永远属于准备好的企业。如何实现从优秀到卓越的跨越,如何在持久的竞争中保持领先优势,加特可广州从T-E-A-M价值观、现场管理、信赖提升、CSR活动等多维度着手,先机立行,破势而为。

T-E-A-M & One JATCO 双管齐下打造活力职场

一、基本方针&目的

◆T-E-A-M活动基准

- ①以日常渗透的T-E-A-M理念实施重点活动。
- ②在活动执行中贯彻和实践T-E-A-M。
- ③以T-E-A-M实施三支柱重点课题的对策。
 - 提高竞争力活动
 - 加强老客户信赖、新客户取得的活动
 - 人财培养活动

◆目的

- ①提高员工的干劲。
- ②达成共识。
- ③彻底落实操作员T-E-A-M意识渗透。



T-E-A-M

- ▶ **Team leadership by everybody**
全员的团队领导
- ▶ **External mindset**
敏锐的外部触觉
- ▶ **Aspiration to win**
执着的必胜信念
- ▶ **Monozukuri excellence**
卓越的产品制造

二、T-E-A-M/One JATCO回顾

◆推进活动

1. 精益化和达成效果双管齐下推行各个项目活动。
2. 通过可视化达到Mindset的渗透强化。
3. 各资源的活用（Portal、月刊、宣传海报、微信）、各部门及时共享宣传内容，促成文化氛围的营造。
4. 围绕提升竞争力、客户信赖、人才培养三支柱，各部门自觉推进相关活动。

◆今后重点课题

1. 进一步强化意识渗透、提升精益化和成果比例平衡，争取各活动的成果最大化。
2. T-E-A-M/One JATCO Mind推进全公司活动计划的展开实施。
3. 和工会联合推进及扩大相关共通活动及其影响。
4. 强化可视化管理。

◆效果·成果



◆FY20年度期待：● 文化打造 ● 充满活力的工作 ● 优秀的员工

三、各类T-E-A-M&One JATCO活动

(一) 开工仪式唤醒工作激情

2019年2月18日，加特可广州第九届新年开工仪式举行。春节假期结束，新一年的工作开启，通过开工仪式激发员工新年士气，唤起大家对工作的激情。

约1283名员工参加了开工仪式，仪式涵盖“开年祈福、总经理新年贺词、舞狮、表彰（新年书画&忘年会优秀节目）、四大机能轴代表登台贺词、新年利是发放”等多项内容。



(二) 应届毕业生内定者恳谈会召开

2019年3月13日，加特可广州FY19年度应届毕业生内定者恳谈会如期举行，来自省内外7所高校的12名应届毕业生参加了本次会议。内定者们表示，通过与前辈的沟通，不仅了解到岗位的具体工作内容，也消除了心中的不安和困惑。

在同年7月，他们已分别入职到开发、财务、生产技术、品质保证、采购品质5个部门，期待他们充分展现自己的才能，为公司做出贡献。



(三) FY19年度方针说明会举办



(四) FY19上半年方针回顾共有会举行



(五) FY19年度两场达人演讲会举办

FY19年度，加特可广州举办了两场达人演讲会。

2019年7月10日，第一场达人演讲会举行，嘉宾邀请到华为原党委副书记、原中国科学技术大学物理学教授朱士尧先生，演讲主题为“华为文化的内核”。朱士尧先生以幽默风趣的语言、详实的事例、条理清晰的演讲逻辑征服了在场的加特可广州员工，会场座无虚席，掌声不断。

2020年1月16日，第二场达人演讲会举行，活动特别邀请到中国汽车工业协会新闻发言人许海东教授做嘉宾。通过演讲和分享，大家对于汽车行业及未来出行方式的发展趋势有了更进一步的了解，Q&A环节互动良好，当日到场人数超过180人。



(六) 第八届家属开放日顺利举行

2019年10月19日，加特可广州第八届家属开放日活动顺利举行，共有25个家庭（22个中国家庭、3个日本家庭）、62名家属（其中24个小朋友）参加。

在公司同事与家属们的交流互动及欢声笑语中，员工家属充分了解了亲人的工作环境，感受到了公司和谐、积极向上的工作气氛，以及加特可魅力企业的风采，加特可广州也收获了员工家属更多的信赖与支持。



(七) T-E-A-M Competency游园会火爆举行

11月26日，T-E-A-M Competency年度活动计划的线下主题活动——T-E-A-M Competency游园会活动在加特可广州顺利举行。活动当天非常火爆，参加者超过260人。

员工们作为活动参加者，在活动的各个趣味项目中进行游戏，并从中加强对企业理念T-E-A-M以及T-E-A-M胜任能力的理解与掌握程度。



(八) EAP活动为工作添活力

FY19年度，加特可广州上海分公司举办了一系列EAP活动，有力提升了员工的QoL(quality of life)。



(九) FY19忘年会圆满举行

FY19年忘年会于2020年1月12日举行，此次年会主题为“励精图治·再创辉煌”。在各部门210名员工的辛勤努力下，年会为大家带来了丰富多彩的节目，整场晚会高潮迭起，精彩纷呈。

通过一年一度举办的盛会，加特可广州慰劳辛勤付出的员工、促进各部门的交流、弘扬One JATCO、T-E-A-M价值观，极大提升了加特可广州员工的凝聚力和积极性，为未来的发展打下了坚实的基础。



(十) compliance事例集教育活动举办

2020年3月23日，加特可广州实施了首次compliance事例集教育（workshop）活动。通过大家对发生在公司内的实际案件进行分析探讨，加深大家对守法合规重要性的认识，从而提高全员持续合规意识，防微杜渐，减少违规案件的发生，降低经营风险，提高公司竞争力，各部门compliance推进员共计28人参加了活动。

接下来，将由各部门的compliance推进员对所在部门的全员实施compliance事例集教育活动。相信通过大家共同的努力，一定能持续提高全员的守法合规意识，使公司更具有竞争力。



(十一) FY19升职任命仪式举行



此次晋升间接层36人，直接层56人，专业资格认定4人，共计96人。

FY19年度生产现场管理提升与客户产品认同主要活动回顾

FY19年度加特可广州举行了多种多样的生产现场管理提升与客户产品认同活动，包括CVT8 新机种/新生产线投入运营，多方客户来访，BCP风险学习会等，多维度、全方位提升企业竞争力、品牌美誉度和社会影响力。

1 佛山整车配套行业协会一行来访

2019年8月30日，佛山整车配套行业协会一行来访加特可广州。



2019年 8月

2019年 8月

1

2

日本加特可株式会社社长中塚晃章来访加特可广州，提出对加特可广州的期待，切实达成主要KPI，积极应对生产变动。

2 中塚晃章社长来访



3 BCP风险管理学习会顺利召开

2019年加特可广州&加特可苏州BCP (Business Continuity Plan · 事业可持续性计划) 风险管理学习会于8月27日在加特可广州顺利召开。本次学习会的开展巩固了供应商的BCP风险管理意识，提高了供应商落实BCP风险管理的能力，强化了对外制品供应链BCP风险管理的把控，以保障长期稳定供应，促进共同成长。



3

4

2019年 8月

2019年 9月

4 CVT8新机种改线KICK OFF工事启动会

加特可广州CVT8新机种改线KICK OFF工事启动会顺利举行。





5 日本汽车零部件工业协会来访

2019年9月24日，日本汽车零部件工业协会代表来访加特可广州，进行友好交流。

2019年 9月

5

2019年 10月

6

6 日产客户来访

2019年10月15日，日产客户代表来访加特可广州，考察交流。



7 品质强化月间活动

2019年11月，加特可广州市场品质部、品质保证部、采购品质科携手开展了FY19年度品质强化月间活动，围绕今年品质月活动的主题“Road to ZERO 用品质的力量抓住未来！”，面向全公司开展了：“kickoff”“品质展示会”“品质标语征集”“品质讲座”等活动。

2019年 11月

7

8

2019年 11月

8 日产SVP秦孝之来访

2019年11月7日，日产自动车株式会社专务秦孝之来访加特可广州。



FY19年度信赖提升 主要活动回顾

信赖有加，就是公司与员工、家属、合作伙伴、政府、社会之间良好的信赖关系。回顾FY19年度，加特可广州通过努力工作、积极开展各项活动，维持与各方长期的信赖关系，在激流勇进中走得更远。



加特可惊艳亮相上海车展

1 2019年4月

以“共创美好生活”为主体的上海国际车展，是全球各大汽车及零部件厂商展示实力的最大平台。加特可株式会社，作为全球三大自动变速器生产商之一，加特可连续3次参加上海车展。本次上海车展加特可首次在中国展出电动汽车用e-Axle概念机型（3轴及同轴两款），其中同轴为全球首发。



供应商大会圆满举行

2 2019年5月

2019年5月31日，加特可广州供应商大会圆满举行。长期以来，加特可广州与供应商伙伴保持着良好的信赖关系，携手并进，共创未来。



周边居民参观日活动

3 2019年6月

为使居民更加放心、安心居住，2019年6月22日，加特可广州举行了周边居民参观日活动。通过该活动，可以给周边居民了解加特可、了解自身居住环境的机会，加深双方的沟通与理解，同周边居民保持良好和谐的关系，也体现出加特可“信赖有加”的理念。



4 2019年10月

黄埔区区长陈勇来访



2019年10月17日，广州市黄埔区区长陈勇一行来访加特可广州。



5 2019年11月

在“安全绝对”理念的指导下，加特可广州真正把安全放在了第一要素，连续5年达成无灾害的安全目标。2019年11月，加特可广州安全月活动圆满举行，丰富多彩的活动中，再次贯彻“绝对安全”理念。

安全月活动



FY19年度CSR企业社会责任主要活动回顾

FY19年度，加特可广州CSR企业社会责任主要活动内容更丰富、活动更有趣、成本更低廉；宣传更多样，人员更互动，合作更紧密，持续提高加特可广州的社会影响力，保持员工的高参加率。体现加特可广州优秀企业市民形象，提升品牌影响力，为新业务做贡献。



FY19年度CSR企业社会责任推进活动概览

活动多元化

19

次

- 专注于环保、教育、关怀领域
- 新活动4项
大福公益跑、公益画展、周边居民参观、白云山清扫
- 持续活动5项
环境美化、职场体验、献血、一元捐&旧物捐、小小工程师

促进全员参加

75

%

- 扩大报名方式
(邮件/网络/手机等)
- 加强活动后成果的宣传
(活用各场合/会议/手机)
- 通过多种途径利用新媒体
(邮件/网络/手机/视频/电子海报等)

提高社会影响度

2

↑

- 荣获麦田耕耘者荣誉称号
- 荣获爱心贡献企业荣誉称号

FY19年度CSR企业社会责任推进活动时间轴



1

2019年3月

加特可广州植树活动

2019年3月16日上午，加特可广州一年一度的植树活动于萝岗永和圣公园如期举行。本着遵从“实现环境与汽车和谐共存的社会”这一环境方针，加强与本土区域的联系，加特可广州积极参与萝岗区植树活动。此次活动由工务部发起并组织，实际参加人数达129人（含家属）。



2

2019年3月

第一次爱心献血活动

情源于血，爱系于心，2019年3月22日，加特可广州组织员工参加“加特可邀你一起献爱心”献血活动。经过3年的推广宣传，加特可广州献血活动已经成为一项常规CSR活动。



3

2019年3月

加特可世界水日活动

2019年3月22日是第二十七个“世界水日”，3月22日至28日是第三十二个“中国水周”。加特可广州配合2019年“世界水日”主题“不让任何一个人掉队”，发起全新城市水科普CSR活动，希望通过徒步行走城市河流的方式，唤起大家对水资源保护和水质污染状况的关注。



4

2019年6月

“益”起来为爱而跑

在6月1日这天，由广东省慧灵智障人士扶助基金会主办的第十六届大福快跑在广州市白云国际会议中心盛大开跑。其中加特可广州有105名员工和家属参加这场传递大爱的暖心行动。加特可广州连续4年与慧灵基金合作，以捐赠、义卖、探访庇护农场的方式支持心智障碍人士平等参与社区建设。



5

2019年7月

夏季无偿献血活动

2019年7月17日，加特可广州联合广州血液中心在第二研修室A区组织“加特可邀你一起献爱心”夏季献血活动，这是FY19年度的第二次爱心献血活动，共有39名热心同事参与。



6

2019年8月

一元捐&旧物捐活动

2019年8月底，加特可广州常规CSR活动一元捐&旧物捐活动再次吸引了广大员工的参与，既可以将旧物断舍离，又可以资助孩子获得文具套装“彩虹口袋”。怀着“良好企业公民”的主旨，过去4年，加特可广州一直联合麦田教育基金会，支持落后地区的教育。



7

2019年10月

白云山环保志愿活动

2019年10月26日，为展示加特可广州魅力企业形象，提升员工环保意识，白云山环保志愿活动成功举行。



8

2019年12月

冬季无偿献血活动

2019年12月6日，加特可广州联合广州血液中心举办冬季无偿献血活动，这是2019年度的第三次献血活动，为寒冷的冬天带来更多暖意。



9

2020年1月

“小小工程师”再回归

秉承“唤醒下一代小公民技术基因”的理念，携手广东电视台，加特可广州社会贡献活动“小小工程师”已于2020年1月10日再次回归大众视野。加特可广州在回馈社会的同时，也让更多小公民了解实时高新技术，触发孩子们对科技的探索和实践。

FY19年度工会年间 主要活动回顾

FY19年度，加特可广州工会举行了丰富多彩的工会活动，共计31场次，活动形式既有轻松愉悦的春游、亲子活动，也有充满挑战的爬山、拔河活动，还有激情碰撞的羽毛球赛、篮球赛活动等等。工会活动成功举办的背后，体现了加特可广州关爱员工的初心，员工也在各项活动中增进了解，提高团队意识，更加深刻理解T-E-A-M精神。



2019年3月 加特可广州春游活动

2019年3月16日，加特可广州工会春游活动顺利举行，在春光明媚中，大家增进了解，感受大自然的美好，为生活和工作充电。



2019年8月 社内羽毛球赛

由加特可广州工会组织的FY19年羽毛球团体赛于2019年8月31日，在东区健俊羽毛球馆举行。此次活动共5支队伍，50多人参加。本次的比赛项目分为：男单、女单、男双、女双、混双五个项目，采取积分赛制。本次活动不仅提供了一个相互交流、切磋球技、展示自我的机会，也展现了加特可广州的团队精神，更为大家的工作生活注入了新的活力！

2019年12月&2020年1月 拔河比赛

为了丰富员工精神文化生活，促进部门之间的交流，增强员工的凝聚力，加特可广州工会于2019年12月26日、2020年1月3日，在公司内部举办了一场跨部门的拔河比赛。

1

2

3

4

5

6

7

2019年5月 FY19年度首届厨艺大赛

2019年5月25日，加特可广州工会首届厨艺大赛如火如荼地展开了，各位厨神大显身手。



2019年6月 篮球兴趣小组日常训练

在球场上挥洒汗水，激扬青春，加特可广州社内外篮球赛种子选手日常训练合影。



2019年12月 集体观影活动

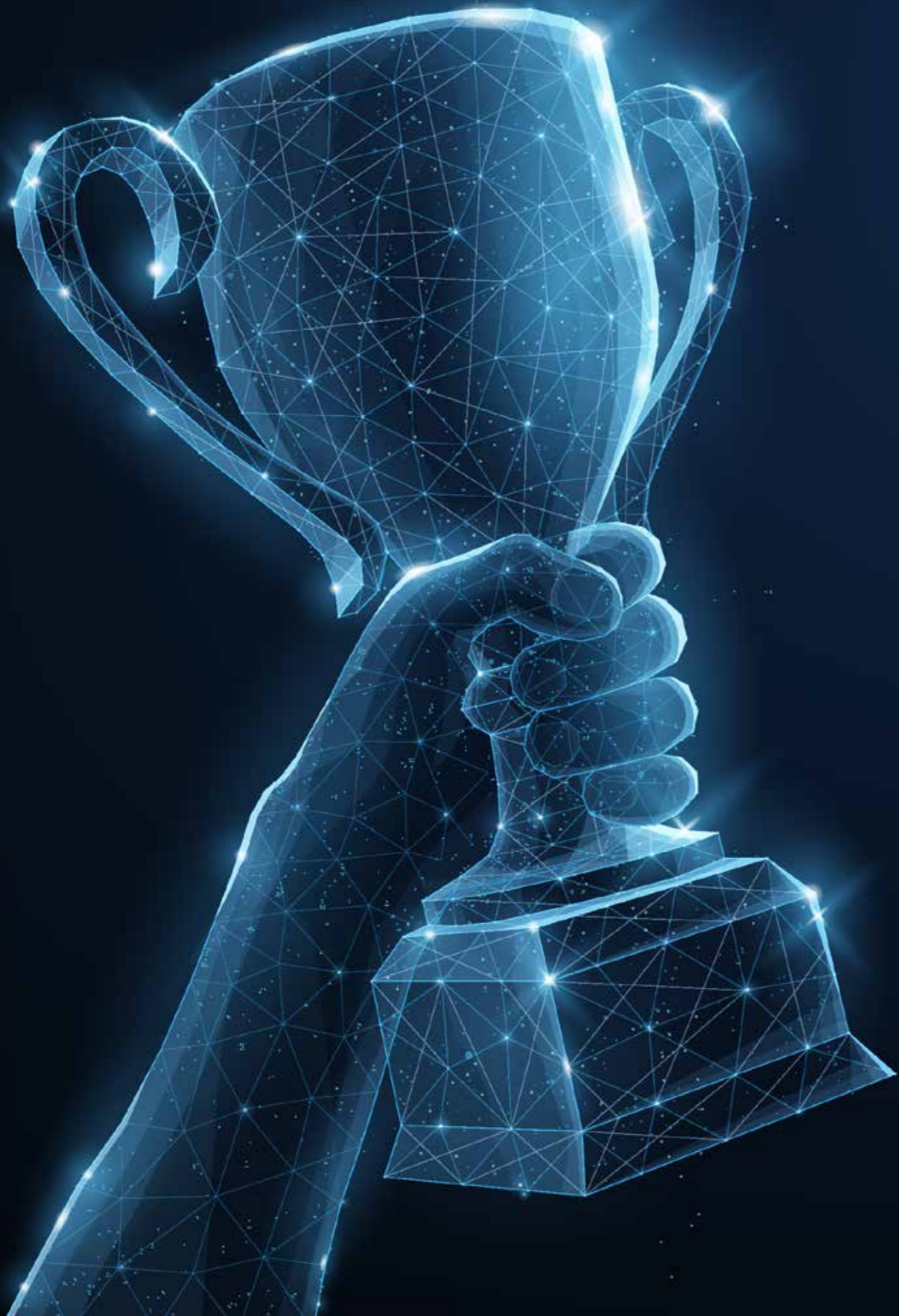
2019年12月17日，加特可广州工会组织的集体观影活动圆满举行。



2020年1月 元旦联欢晚会

“爆竹声中一岁除”，喜迎新年，加特可广州工会组织了笑声不断的元旦联欢晚会。





荣耀时分

每一次的EM&QM提升、竞争力提升、信赖提升、CSR获肯,都是加特可人用付出换来社会各界肯定的证明。这一份份荣誉,也让加特可人更加笃信,这条前行之路,必将通往光明的未来。就像一束光簇拥另一束光,点亮个人,方能照亮集体;簇拥在一起,就能照亮未来。

EM&QM再提升, 持续构建魅力企业

FY19年度EM&QM行动方针

共通

- 1 工作环境持续改善（软件和硬件）
- 2 确保员工技能提升的时间（确保新机种&技术导入的准备时间）
- 3 构建与强化对一般层工作任务上的关心机制（管理职的管理能力/PCC/EAP/DQR/THM）
- 4 持续推进工作方式改革（业务分担/业务流程标准化/低附加值工作外包/强化业务计划性）
- 5 持续强化职场经验的共享氛围（企业理念/安全/品质活动/持续渗透推进魅力企业、举办优秀改善事例共享会）
- 6 强化理解度浸透（全面实行说明会/发行加特可广州版解说书、意识调查目标与分析手法分享）

提高员工意识调查结果

◆推进活动

- 1.持续加强职场良好的分享经验氛围（分享会发掘改善项目32件）。
- 2.EM&QM持续集中管理（改善项目490件、实施率100%）。
- 3.加强公司内部宣传（公司杂志《魅力加特可》发行6期、集团内网30篇和MISSION2篇、宣传栏更新）
- 4.达人演讲会（满意度99%、华为原党委书记·物理教授：奋斗者主题演讲）

5.外部表彰促进（政府、NGO、协会、企业表彰：14个，个人奖项：60人）

◆今后重点课题

- 1.继续企业理念渗透的可视化（T-E-A-M、One JATCO、LBB等）
- 2.优秀企业文化养成的对策实施（社歌的活用等）
- 3.对内广报强化和全球交流持续（社刊、演讲会、Portal刊登篇数、MISSION篇数、GEM等）

EM&QM向上活动实绩



意识调查实施 (2019.11)
· 纸质问卷电子化 (NEW)

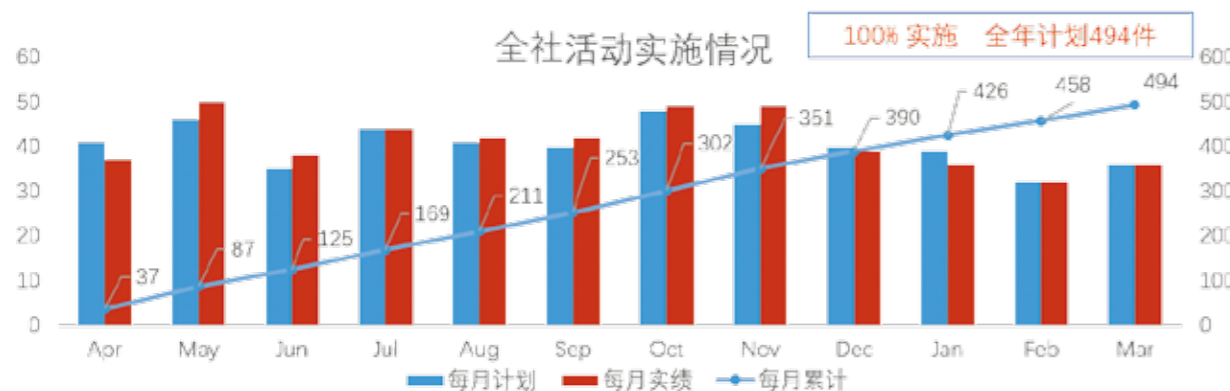
意识提升活动

意识提升活动

意识调查理解度提升 (2019.11)
· 意识调查实施说明会
· 解说书、问卷

意识提升活动计划一元管理
· 意识提升经验分享
· 共有会 (6/26) 课题输出32件

意识调查结果分析 (2020.02)
· 分析手法说明会
· 报告总结



FY20年度加特可广州EM&QM行动方针

共通

- 1 强化T-E-A-M企业理念在新时代的意义（LBB）的浸透（ONE JATCO/WSI/Sim/QoL）
- 2 持续改善整備工作环境（软件与硬件）
- 3 工作方式改革与QoL的改善铺开到一般层推进（业务分担/业务流程标准化/业务外包/强化工作计性）
- 4 构建强化对一般层的关心体制（确保技术·技能提升时间/公平公正的评价/有意义的PCC/EAP/DQR）
- 5 理解度全员渗透（彻底实行说明会/加特可广州版解说书/意识调查目标与分析手法分享）

管理部门	财务部	生产部门	品质技术中心
1.LBB理念渗透强化（可视化、举行学习会&案例共有会） 2.改善工作环境（硬件&软件） 3.强化日常业务管理（企业理念的浸透状态、安全 品质活动、魅力企业推进等） 4.增加部内活动的频率，强化员工沟通交流（PCC/EAP/DQR/THM等有效化） 5.持续推进工作方式改革活动（业务分担、业务流程标准、计划性地业务推进、外包扩大） 6.褒奖文化提倡	1.增加部内全员交流频率 2.部内目标设定&评价时向部内人员公开 3.增加部内PCC面谈内容和频率 4.增加部内活动	1.充分利用JEPS广告牌&班组广告牌、早会及定例会向员工展开业务计划达成状况说明 2.员工工作的关心机制构建与强化（PCC/EAP/DQR/THM等有效化） 3.工作环境改善（噪音、漏油、落地品等） 4.强化企业理念渗透、年度方针及回顾彻底实施 5.PCC面谈强化、提高面谈效果	1.加深部/科/个人目标之间的关联性（部/科方针说明会） 2.提高双向交流的质量，确认听取方的理解情况 3.通过PCC面谈等明确化个人职责以及上级期待 4.公正合理地管理工作成果与纳期，强化上级管理能力

FY19年度竞争力提升回顾



秋山总经理、生产部王副总等与获奖者合影。

加特可广州荣膺DSTR*改善率NO.1!

在FY18下半年（2018年9月-2019年3月）的DSTR评选中，加特可广州CVT7生产线以DSTR低减率（改善率）18.8%的成绩，位居Global JATCO No.1。此前，该生产线便获得过FY17年度DSTR海外第一名表彰，再次以较大优势斩获殊荣。

加特可广州特地举行了颁奖仪式和动员大会，加特可广州第一生产部的陈伟杰系长和第四生产部的沈桂华系长作为生产部门的代表，领取了奖杯和奖状。“此次获奖不仅是对我们工作的肯定，也极大地加强了我们的信心，让我们看到未来斩获桂冠的希望。”

*DSTR: Design Standard Time Ratio, 无附加价值的作业时间比率。



获奖代表——物流沈桂华系长。



获奖代表——组装陈伟杰系长。

基本技能竞技大赛获表彰



机械加工—第三生产部王鹏。



物流叉车司机—第四生产部王庆祥。

7月12日，一年一度的加特可全社基本技能竞技大赛在日本静冈县富士一地区体育馆、GTC圆满落幕，这次代表加特可广州参赛的共有8位选手，含7个工种（分别为组装、机械加工、物流叉车司机、检查、热处理、机械&电气保全、改善）。

本次大赛有加特可总部、加特可墨西哥、加特可泰国各个

据点共10个工种108名选手，齐来角逐11个日产Global基本技能竞技大赛的参赛名额。加特可广州选手参赛成绩如下：检查项目—品质保证部梁雪冰、热处理项目—第三生产部丁世阅获得第一名，机械保全&电气保全项目—工务科林康龙、物流叉车司机—第四生产部王庆祥获得第二名，机械加工—第三生产部王鹏获得第三名。



CEO技术发表会举行



2019年9月25日, CEO技术发表会在加特可广州举行。



Global JEPS Olympic大会获奖



2020年3月5日, FY19年度的Global JEPS Olympic大会通过视频会议的形式举办, 加特可共有5个据点派代表参加。围绕今年的主题——OEE提升, 各据点代表分享优秀改善事例和工作经验。

加特可广州发表的题目是: “CVT8 PULLY FIX-SECD精加工OEE提升活动”, 以JEPS为中心介绍活动内容和 technical 知识, 获得了大家的热切关注。经全员投票, 加特可广州获得了“All favorite award”, 此项荣誉, 可以有力鼓舞员工士气、增强大家的信心, 意义非凡。





加特可广州助力苏州工厂投产运营

2019年11月8日，加特可（苏州）自动变速箱有限公司（下称加特可苏州）开业典礼在张家港工厂顺利举行。加特可苏州是全球三大自动变速箱生产商之一的加特可株式会社继加特可广州之后在中国独资设立的第二家生产基地。

加特可苏州的成立标志着加特可在中国市场的一个新起

点和飞跃。未来加特可苏州也将秉承“中国的事业，在中国倾听、在中国思考、在中国实践”的方针，进一步发挥极致造物的精神，携手加特可广州，不断为中国汽车行业的发展贡献力量。

荣誉, 即是信赖

FY19年度表彰一览表

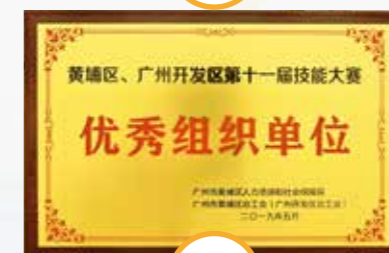
分类	表彰名称	颁发单位
社会表彰	2018年优秀会员企业奖	广东省外商投资企业协会
	麦田耕耘者	广东省麦田教育基金会
	“求学圆梦”活动先进单位	广东省继续教育协会
	广州市清洁生产企业	广州市环境局
	爱心贡献企业	广东省慧灵基金会
	广东省500强企业	广东省企业联合会
	广东省制造业100强企业	广东省企业联合会
	广州市百强企业	广东省企业联合会
	广东省优秀诚信企业	广东省企业诚信建设促进会
	广东省最佳雇主企业	广州市企业联合会
	2019年广东省外商投资“TOP 10”科学技术型企业	广东省外商投资企业协会
	2019年全球汽车零部件供应商百强	Automotive News
	2019年度广东省企业竞争力500强	广东省企业竞争力协会
个人表彰	All favorite award	GLOBAL JEPS OLYMPIC
	总部企业认定 中高级管理者奖	广州市发改委
	产业发展&创新人才奖	广州市人才工作领导小组
	加特可全社技能大赛	
	QC技能大赛	



十佳变速器



先进单位



优秀组织单位



卓越贡献奖

加特可广州获颁“广州市清洁生产企业”



2019年4月,加特可广州被广州市工业和信息化局、广州市生态环境局授予“广州市清洁生产企业”称号。

JATCO CVT7 W/R入选第二届世界十佳变速箱

2019年1月21日,“龙蟠杯”第二届十佳变速器评选颁奖典礼举行。该评选是全球范围内唯一的汽车变速器专项评比活动,具有广泛的产品和技术基础:由国内外变速器行业顶级专家和学者组成强大的评委阵容,对每一款入围的变速器都进行实车测试,对各项技术指标进行测定,最终选出十大最优秀的

变速器。

活动共有18家变速器企业报名参加,加特可首次参加就脱颖而出,Jatco CVT7 W/R产品荣膺该奖项。评委专家对Jatco CVT7 W/R变速器给予了高度评价,同时搭载的日产劲客也被评为十佳变速器车型大奖。





荣膺"2019广东企业500强"&"广东制造业100强"

8月29日上午，由广东省企业联合会和广东省企业家协会主办，以“大湾区·大企业·大担当”为主题的2019广东企业500强发布大会在广州白云国际会议中心举行，广东省企业联合会、广东省企业家协会在大会上发布了2019广东企业500强榜单，同时发布了广东民营企业、制造业、服务业、流通业和创新企业的100强榜单。

加特可（广州）自动变速箱有限公司（以下简称加特可广州）凭借强劲实力连中两元：荣获2019广东企业500强，位列139名；2019广东制造业100强，位列40名。这是加特可第四次获得以上荣誉称号，也是广东变速器行业中唯一上榜2019广东企业500强和广东制造业100强的企业。



获颁“2019年度广东省诚信企业”

2019年11月22日，会议在深圳大梅沙国际水上运动中心举行，广东省政府相关领导及各企业代表约100人出席。会议依次公布了荣获“广东省诚信建设优秀企业家”“广东省诚信企业”及“广东省模范企业”的企业名单，并进行现场表彰，加特可广州荣获“广东省诚信企业”称号。





斩获2019年度“广东省最佳雇主企业”

2019年11月21日，广东省企业联合会、广东省企业家协会在广州白云国际会展中心联合举办了第八届南方雇主圆桌对话，会议公布了荣获“广东省最佳雇主企业”的60家企业，加特可广州荣列其中。



荣获2019年度“广东企业竞争力500强”称号

2019年12月26日，荣誉表彰活动在佛山举行。此项荣誉，是由广东省企业竞争力促进协会对入选的广东省各优秀企业，进行实地考察后评选而得出。加特可广州位列“广东省企业竞争力500强”第121位、“广东省制造业企业竞争力100强”第51位。加特可广州副总经理黄光继作为参会嘉宾，围绕大会主题“企业高质量发展的创新之路”，与参会人员分享了“魅力加特可”的企业文化。





广报科刘san从NGO代表手中接过嘉奖状。



孩子们的回谢小礼物。

孩子们的作品。



践行社会责任， 获公益组织嘉奖

2019年5月4日，由广东省麦田教育基金会、广东省廖冰兄人文艺术基金会主办的乡村儿童画作比赛入围作品展在广东省立中山图书馆开幕。

加特可广州应邀出席本次画展开幕，并获得广东省麦田教育基金会颁发的“麦田耕耘者”荣誉称号。

加特可作为良好企业公民认为公司的成功与社会的健康和福利密切相关。加特可广州以员工募捐+公司配捐形式，持续支持麦田教育基金会的“彩虹口袋”公益项目，累计为粤北、

粤西地区5所小学，1100多名小同学带去了美术课堂所需的教材和工具。

本次画展开幕式上，麦田教育基金会替“彩虹口袋”项目受益小同学转赠回谢小礼物——同学们的作品明信片 and 手绘环保袋。

加特可广州感谢每一份认可，感谢每一份的陪伴。往后，加特可广州会倍加珍惜每一份信赖、每一份支持，继续为客户、汽车文化和社会创造价值。



制胜未来

新冠肺炎疫情“灰犀牛”令全球经济陷入不确定性,行业的变化难以实时预见,重要的是始终对环境变化保持敏感度并适应变化。LBB(Lean-Boost1-Boost2)便是加特可制胜未来的中期经营计划。现在开始,让我们提升意识,采取行动,一起在世界NO.1的汽车市场,斗志昂扬地拼搏!

夯实基础， 持续转型升级

毫无疑问，过去的FY19年度对于加特可广州来说是不平凡的一年，全球政治经济环境变化，行业竞争激烈。我们肯定地判断，未来已来，唯变不变。面对机遇与挑战并存的FY20年度，如何才能不断实现自我突破？“拥抱新时代，融入新业态，把持新常态，挑战新目标”是加特可广州给出的答案。

回首FY19年度，在全员的共同努力下，加特可广州取得了有目共睹的成绩。安全方面，通过教育培训、安全生产确保等一系列措施，做到了连续2348天0事故（*截至采访当天5月12日），成为加特可集团标杆；公司风险管理方面，在经营层面，杜绝一切违法违规违纪行为，在员工层面，强化落实“守法合规”，确保员工、客户、供应商之间的信赖合作关系在劳资层面，保持融洽的劳资关系。

正是夯实了基础，企业才得以在平稳的框架下实现快速发展。企业的发展实际上是人财的发展，加特可广州始终重视人财育成。FY19年度，加特可广州的员工离职率仅为0.75%，创历史新低；管理职本地化率（科长及以上）高达89%，同时为苏州工厂输送了74名中坚人员。在管理

模式领域，FY19年度对近50个制度进行了调整与完善，将管理体制本土化。这种优秀的管理模式也为苏州工厂所借鉴，助力苏州工厂在最短的时间内投入生产运营。

在销售领域，FY19年度我们创新性地提出“全员营业”，通过该模式，以技术为先导，推进营业活动，并成功开拓了新客户。在产品领域，FY19年度，加特可广州持续为电动化、智能化等未来事业做准备，电动化新产品已经问世推广，面向新客户的裸车实验、搭载试驾也在进行中。

与此同时，加特可广州的社会认可度持续提高。FY19年度，公司受表彰共16项，外部表彰个人奖项60人次，斩获加特可全社技能大赛金银铜奖；培养孩子技术基因的CSR活动全面铺开，从一个试点班级扩大到全学龄、全链条，激发青少年的创造力与热情，唤醒技术基因。员工对企业的认可度也全方位、多维度提升；教育培训体系全面开花，培养讲师数达167位，教练14位，课件数共205个。

一切过往，皆为序章。面对挑战更加严峻的FY20年度，在坚持公司发展战略的前提下，我们更应当稳住基础，强身健体。首先，确保绝对安全与人财稳定；做好守法合

规，保证产品质量不动摇；同时，继续推进践行LBB方针，降低成本，提高产出，对组织进行调整与浓缩，使得组织更加高效、资源更加活用；在纵向Boost1与Boost2发展方针上，继续深化新客户的拓展，实现新产品的量产。

在这个特别的FY20年度，面对席卷全球的新冠肺炎疫情，加特可广州用实际行动践行了T-E-A-M精神，早在疫情暴发之前就已经从日本筹备足量防疫物资，并对全员进行普查，确保全员健康安全。同时，疫情也让我们的工作方式发生了一些变化，包括采用灵活的上班体制、沟通与传递效率的提升、大范围使用企业微信以及网络教学与培训等。应对特殊事件的效率，恰恰体现出加特可广州做到了应对各种变化做好了充足的准备。

不可否认，FY20年度依然面临复杂的挑战，但我想以20字与全员共勉：“拥抱新时代，融入新业态，把持新常态，挑战新目标。”希望我们在已有的坚实基础上，着眼未来，保持学习与拥抱变化的心态，书写属于加特可广州的发展篇章。



黄光继

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理

继续在中国 倾听、思考和行动

FY19年度，中塚晃章社长提出加特可集团LBB（Lean-Boost1-Boost2）发展方针。纵观加特可全球，加特可广州是除加特可日本以外，全球首个集产、销、研一体化的全功能据点，我们肩负的责任与使命不言而喻。

回首FY19年度，品质技术中心全员时刻保持着成本意识，用实际行动践行LBB方针。在原低管理方面，采购部付出了许多努力，为实现Lean（精益化）不断改善，最终达成了严峻的成本低减目标。同时，为了实现Boost1目标，我们在FY19年度进行了许多探索活动，也走了很多弯路，最终一个全新的亮点活动在多次的跨部门沟通交流中诞生——全员营业。与原有的只由营业部作为窗口对接客户的工作方式不同，本着T-E-A-M与ONE JATCO的精神，开发部与营业部有机地结合在一起，组成了全新的团队，在客户意向初期，就进行携手合作，更专业化地展示加特可广州产品的魅力，随后再引导客户进行工厂、工艺参观，提升品牌影响力。这一创新性的举措，在FY19年度成功开拓了新的客户，取得了新的订单。在全员营业活动中，生产部门、制造部门同样起了非常大的作用，向大家表示由衷的感谢。此外，LBB发展战略的根基是产品品质，加特可广州已经连续两年取得了加特可集团0不良的好成绩，为公司事业的不断发展与壮大，打下了良好的基础。



三浦宪大

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理

实际上，从FY18年度开始，汽车行业就开始出现百年难遇的剧变，市场出现大调整。可以说，近年来汽车行业面临着如下的关键词：不安、不确定、复杂、模糊。车辆的使用方法与市场都发生了变化，消费者基于什么原因而买车，未来行业的发展方向如何？都是盘旋在行业发展上空的问号，这个时候，更加考验企业的耐力。

如何克服这些危机与挑战，不断动向发展，让企业持续向前？由于率先察觉到了行业发展的动向，加特可广州从FY18年度已经开始进行准备。所以，当新冠肺炎疫情席卷全球时，加特可广州比其他公司更快采取了行动，降低疫情带来的影响。世界在不断变化，我们始终保持着随机应变的能力，应对外部环境带来的挑战。

具体来说，加特可广州品质技术中心始终保持着对外部环境的前瞻性，将潜在危机筛选出来，做好充分的准备；实施BCM危机演练，在日常工作中经常进行训练，就可以在危机真正发生时立刻应对风险；强调信息共享的及时性与有效性，站在对方的角度思考问题，互相传递有效的信息，提升工作效率；展开与部门担当层别的DQR恳谈会，听取一线员工的直接心声，解决工作中遇到的困惑与问题。

FY20年度，我们还将继续践行LBB方针，彻底贯彻落实Lean（精益化）活动，把此前进行的较好的活动固定下来，包括持续推进DQR恳谈会，通过管理层与员工的一对一访谈，让每一位员工理解外部环境的变化，公司经营状况如何、目标如何，提升全员对实施LBB必要性的理解；大力落实全员营业·技术营业，将开发部和营业部更加深度地有机结合，进行组织架构上的适当调整，实践更多想法，

也让其他同事了解并支持这支“突击队”，在跨部门业务沟通上也能增添便利；市场品质活动持续推进，FY19年度加特可全球品质活动中加特可广州再次获得了全球第一名的好成绩，FY20年度我们会以更加严苛的目标要求自己，自发设立品质管理工作目标，把品质工作做得更好、更稳定；在采购领域，FY19年度加特可广州采购部完成了严峻的降低成本目标，FY20年度，采购依然严格要求自己，将目标订得更高，为LBB方针的达成做出贡献。

回忆往昔，加特可广州品质技术中心从第一代中心长就开始强调并实践，“中国的事业在中国倾听、思考和行动。”我们不断进行现地化的管理，中方员工已然成为“主力军”。FY20年度，为了更好地实践LBB方针，品质技术中心计划从“报告”向“共感”转变，不是单纯地进行工作汇报，而是与员工产生共鸣，管理层体察担当的所思所想，解决他们在工作上遇到的困扰，上下一心，彼此信赖，达成目标。

新冠肺炎疫情仍在困扰全球，复杂的外部环境对我们的要求越来越高。FY20年度，加特可广州是否能够达成业绩目标，直接决定着加特可集团能否向前发展，我们肩上的责任重大。尽管外部环境严峻，挑战重重，但也是成长的机会。希望每个人都能在工作上有所成长，无论是个人能力，还是QoL的提升方面，有所收获，充实度过这特殊的一年。

由于特殊的2020年度，很遗憾公司例行的开工仪式取消了。希望明年的此时，我们可以举办一个更加充满激情与干劲的开工仪式！一起加油吧！

极致造物， 整体提升才是最终目标



王道

加特可（广州）自动变速箱有限公司副总经理

FY19年度对加特可广州来说是不平凡的一年，在安全和品质以及成本控制上，我们取得了突破性的进步。安全方面，0事故发生；品质方面，获得全球品质NO.1；综合排名方面，加特可广州在全球各工厂排名（Plant ranking）持续保持全球排名第一的好成绩；财务方面，FY19年度是践行（LEAN）精益化的第一年，整体生产中相应的固定费用和比例做了非常大的削减。在总经理、财务总监及同事们的努力下，我们提前完成了两年的任务。

当然在FY19年度，我们也发现了自身在预算管理、预算精度领域还有待提高，需要在新的一年进行完善。

FY20年度，对我们来讲仍然充满挑战。一方面，因为新冠肺炎疫情对全球的影响，我们的产能将受到影响。上半年客户的产量转移到了下半年，下半年集中了全年产能的很大一部分，对我们来讲是自身产能极限的挑战。为此，加特可广州将协调好外部资源，包括全球其他据

点的资源，譬如墨西哥据点，尽量满足客户的持续增长。

另一方面，品质方面，回顾FY19年度，我们的品质持续向好，但是客户对加特可广州提出了更高的要求，尤其是内制品品质的持续稳定以及外购品的品质管理提升方面，还存在很多课题。FY20年度，我们也会把重点放在外购品品质管控与提升方面，对纳入不良和外购品方面有更高的要求。

FY20年度，在生产制造领域，加特可广州将进一步推进和落实LBB方针和LEAN（精益化），以取得更加良好的效果为目标。为此，我们将在成本递减、品质管理、人财培养三个方面进行深入挖掘，包括强化制造用具、刀具现地化的力度；外制品品质管理提高档次；通过人财培养保证团队的活力，进一步落实LBB方针和LEAN（精益化）。

展望FY20年度，新冠肺炎疫情让我们对全球化有了更加深层次的认识，原来认为和我们不相关的事件，实际上在全球化的背景下和我们的联系十分紧密，各企业之间也是互相

关联的。通过加特可广州团队的建设，产生提升平台实力与凝聚力的效应。整体提升才是最终的目标，才是团队提升的终极目标。同时，我们坚信加特可广州的稳定与自信，会给全球加特可所有据点提振信心。希望FY20年度，我们继续保持T-E-A-M的团队意识，继续挑战自我。

一起加油，继续挑战2020！

重担在肩, 迎接挑战

FY19年度加特可广州的经营情况, 如果用一句话概括, 就是在大家顶住了巨大的压力, 达成了原低目标。这份成果是全体同仁共同努力、一致奋斗而来的, 在此, 首先非常感谢全体员工的付出。

回顾FY19年度, 我们面临的艰巨挑战就是汽车市场整体增长放缓, 特别是2018年下半年汽车销售数量下降, 汽车销量高速增长的时代已经过去。在2020年第一季度, 因为新冠肺炎疫情影响, 整个汽车行业销售停滞, 搭载CVT的产品也无法幸免。

在这样复杂又艰巨的大背景下, 加特可广州完成了FY19年度成本低减的总目标。同时, 加特可广州还成功拓展了两家新客户, 提高了我们的竞争力。值得一提的是, 2018年, 加特可苏州工厂成立, 在加特可广州的支持下,

仅仅用了1年半的时间, 就已经正式投入生产, 开始量产, 中国市场的产能再一次扩大了。

FY20年度, 我们同样面临着巨大的挑战, 财务方面最大的挑战就是确保公司的利润。尽管当前中国市场恢复了一部分, 而纵观全球, 由于不知道欧美和日本等国家新冠肺炎疫情的影响持续到何时, 全世界范围内会因为疫情而经济低迷, 所以我们千万不可以放松警惕。加特可集团如果想要确保FY20年度目标的达成, 中国市场这一块是重中之重。加特可广州和加特可苏州将要共同担起重任, 化压力为动力, 努力达成目标。

在FY20年度, 加特可广州将更加精准地进行成本低减, 精准地预测未来成本; 在守法合规部分, 通过正确严守来强化治理; 在财务方面, 继续推进Lean(精益化),

对固定费用进行削减, Lean(精益化)的同时确保公司产能, 平衡成本低减与产能提升。此外, 除了Lean, LBB方针还有Boost 1与Boost2, 加特可广州仍将持续在提高成本竞争力、削减成本领域面向客户进行全员营业活动。

整体来看, 加特可集团的利润, 中国贡献了很大一部分, 中国的目标无法达成, 全球的目标也无法实现。因此, 加特可集团对我们中国据点的期待比以往更高, 我们身上的责任比以往更加重大。换一个角度看, 为公司争取更大的利润, 也就是为公司同事们今后的幸福生活争取更多的物质保障。FY20年度, 让我们鼓足干劲, 朝着更高的目标努力吧!



河西纪雄

加特可(广州)自动变速箱有限公司财务总监

加快纵深发展, 深化改革创新 加特可广州推动LBB一步步走向成功

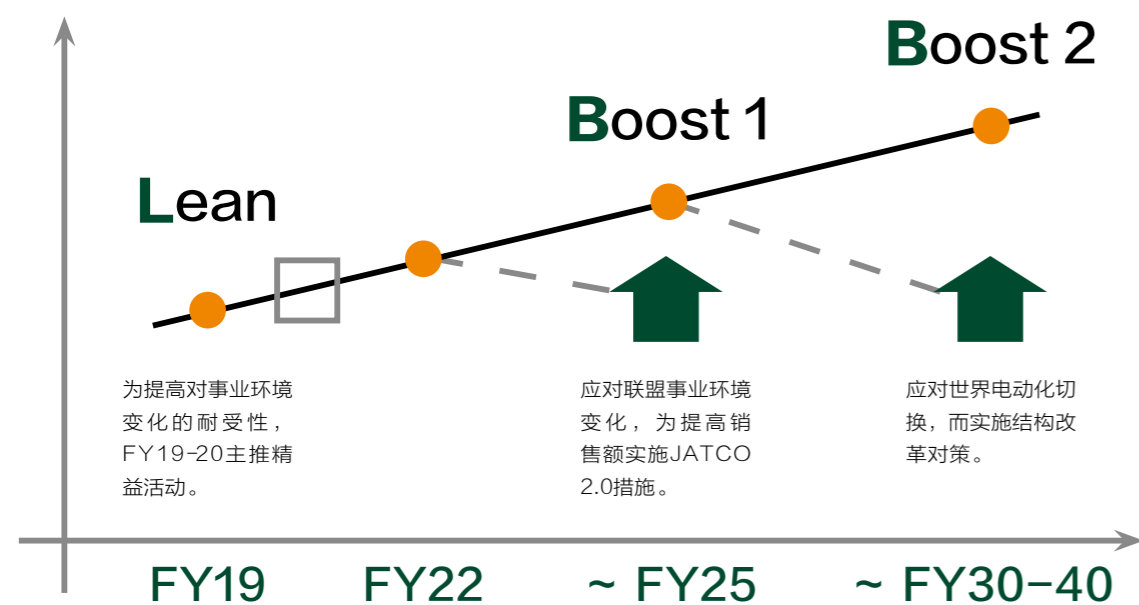
LBB (Lean-Boost1-Boost2) 是对公司未来发展的战略部署, 是企业精益化、强身健体、加快纵深发展, 促进深化改革创新、转型升级的有力举措, 让加特可广州跑得更快、跑得更远。

LBB : Lean-Boost1-Boost2

保证JATCO持续性成长而新提出的中期经营计划, 意为追求与精益化并行, 以时间轴为目标分两个阶段提高销售额。

Lean (精益化) 是有效推进固定费用削减的活动, Simplification是Lean (精益化) 的代表性措施, 推进Lean (精益化) 的落地, 将节约出来的时间和成本继续用于推进Boost1+Boost2。

无论是Boost1, 还是Boost2, 最具发展潜力的当属中国市场。希望加特可广州全员继续贯彻工作方式改革, 推动并引领Bosst的实现! 让我们共同创造令人满意的未来吧!



T-E-A-M

T TEAM LEADERSHIP BY EVERYBODY
全员团队领导

E XTERNAL MINDSET
敏锐的外部触觉

A SPIRATION TO WIN
执着的必胜信念

M ONOZUKURI EXCELLENCE
卓越的产品制造

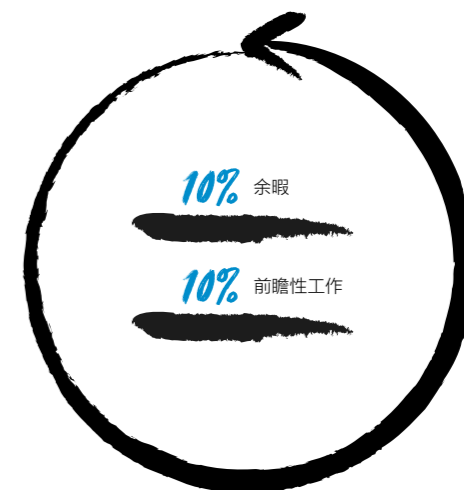
Work Style Innovation

工作方式改革

- ①业务效率化, 节约时间。
- ②节约的时间用到新的事情中。
- ③充实闲暇时间, 做具有前瞻性的工作, 提高QoL。
- ④如果QoL能够提高, 进而实现下面的①~④

↓
现在的工作量减少
20%

1 简化
避免无用功
提高工作效率



2 活用
实际节约出的时间

4 持续
使此机制落地并持续

3 满意
QoL...
工作、生活满意度上升

提高竞争力, 促进转型升级

加特可广州Lean(精益化)优秀事例集选登

受新冠肺炎疫情“灰犀牛”影响, 全球经济发展前景不明朗, 汽车行业受到冲击, 加特可广州正面临着巨大的挑战。Lean(精益化)是LBB(Lean-Boost1-Boost2)的基础, 希望每一位加特可人在这种新形势下, 勇敢地挑战自我, 通过有效的工作方式改革(WSI)实现团队与组织的“瘦身”(Lean), 提高竞争力, 促进转型升级(LBB)。

事例一

全社业务: 发票处理业务工时削减

改善视点 使用发票自动识别解决方案, 纸质发票电子化, 无需人工对比发票和列表。

改善效果 节约工时。

以前



126H/月

现在



14H/月

工作量每月减少 112 小时

事例二

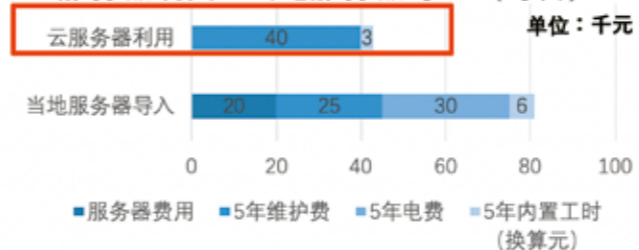
信息管理科: 服务器系统维护费削减

改善视点 IT基础设施的云化, 应用程序云化。

改善效果 服务器系统维护费削减。

1. IT基础设施的云化

云服务器利用vs当地服务器导入 (每台)



FY 19上半年实现了3台服务器的云化:

1. SS用供应商系统用服务器
2. JSZ的营业系统用服务器*
3. JSZ通关用服务器*

*以上系统的导入, 委托JGZ

残留课题
根据中国法令,
云放置的系统
需要认证
信息安全登记保护

2. 应用程序云化

云应用程序利用vs当地服务器导入 (以问卷星为例)



FY19上半年实现下述应用的云化

1. 问卷星 (企业版)
2. 发送工资明细 (用于开展个人信息)

下半年正在研究下一个应用程序云化

1. 发送工资清单 (发工资清单用)
2. 人事评价工作

事例三 全社业务：提高业务流程改善程序的效果

改善视点 使用G2业务平台与SS SCM供应商合作系统。

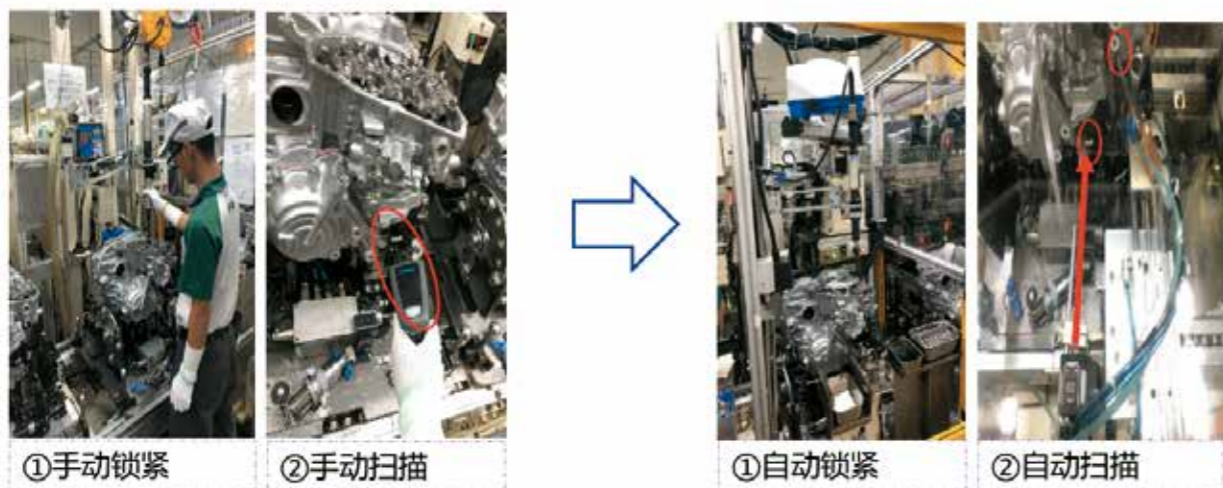
改善效果 节约工时，节约直劳费，提高工作效率。

 G2	 SS SCM
<p>介绍</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 业务平台 ■ 业务改革计划的核心 ■ 不管业务领域，全公司的业务流程的自动化将陆续在G2中实现 	<ul style="list-style-type: none"> ■ SS用供应商合作系统 ■ 为了交换外部数据，不与G2合并 ■ 与公司内部财务、采购管理系统最大化匹配 ■ 云基础构筑LITE IT的代表之一
<p>结果</p> <p>20年2月 Handover</p> <p>88% 用户满意度</p> <p>1.32 第3年ROI *包含基础设施费用</p> <p>236K CNY/年 定量效果 *仅在核算过程</p>	<p>20年3月 Handover</p> <p>100% 用户满意度</p> <p>1.52 第3年ROI</p> <p>301K CNY/年 定量效果</p> <p>-减少1名采购外包人员</p>

事例四 第一生产部：混合组装线后半自动化&作业优化

改善视点 减少小岛作业空步行浪费；减少无附加价值作业。

改善效果 节约工时，节约直劳费。



Before

After

事例五 第二生产部：CVT7 W/R外壳外围人员低减

改善视点 FTL 出口手动搬运作业自动化；取消手动去毛刺作业；外围作业集中化。

改善效果 节约工时，节约直劳费。



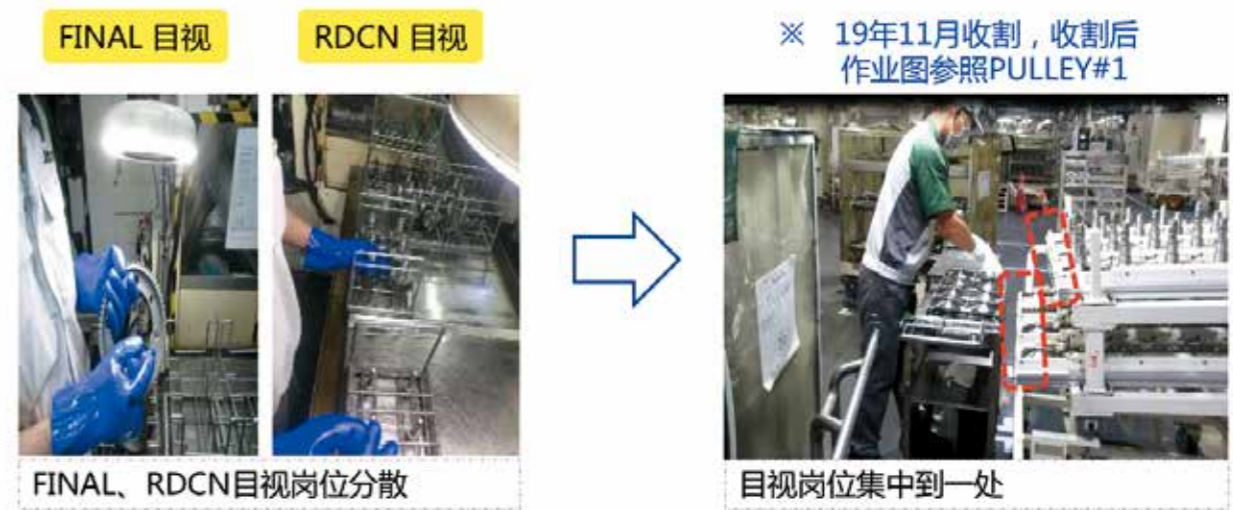
Before

After

事例六 第三生产部：齿轮#2#4目视集中化

改善视点 通过目视作业集中化；减少空步行浪费；提高小岛作业充实度。

改善效果 节约工时，节约直劳费。



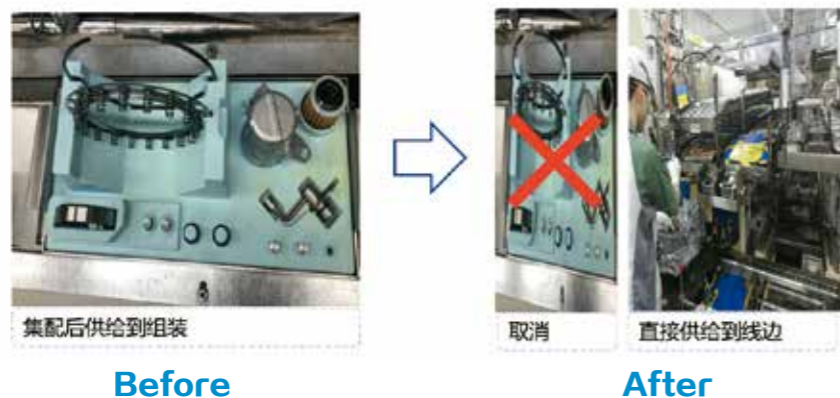
Before

After

事例七 第四生产部: 外壳#1线辅助集配取消

改善视点 减少部品二次搬运; 节省现场集配空间; 减少无附加价值作业。

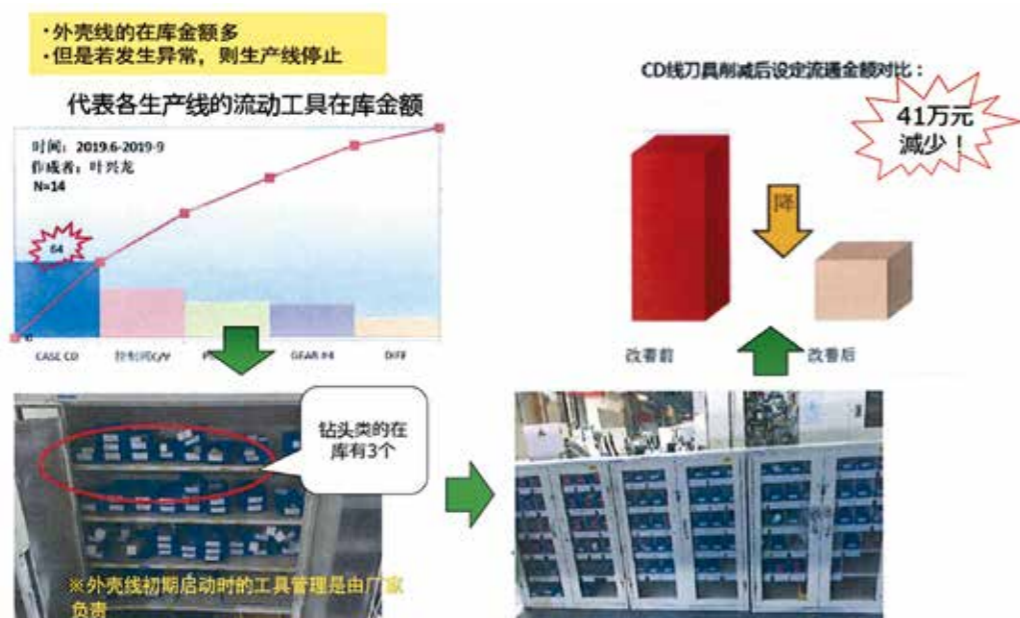
改善效果 节约工时, 节约直劳费。



事例八 生产部门: 外壳线工具在库管理修改

改善视点 变更为部品中心管理; 根据每天1次的配送、生产台数·再研天数试流动数的修改。

改善效果 由于是公司内部管理, 如遇异常, 在生产线停止前可以进行对应。



事例九 生产部门: 保全经费30%削减 (155M JPY)

改善视点 分析过去的支出·部品的现地化·内制工事扩大·实施Over-maintenance的修改。

改善效果 海外厂家过来修理费用; Over-maintenance费用以及进口部品费用削减。

生产部门 保全经费▲30%削减 (155M JPY)

■ 分析过去的支出⇒部品的现地化·内制工事扩大·实施Over-maintenance的修改

1. 作成每个工长的原低设计书
2. 向每个工长展开预算使用状况 (每周)



课题的对策·担当者的明确化

FY19 Action	B's (Benefits)	C's (Concerns) and improvement
保全经费 内部修理扩大 课题: 海外厂家来JGZ的维修费	*核心技能的提高 特别是磨床相关 *修复计划的灵活性提高了	*高速·高负荷主轴的内制必要 #FY20 JTC协助依赖 *出现返工 (技能不足)
保全经费 TBM修改 课题: Over-maintenance	*也为业务效率化做出了贡献 *CBM的思想扩大	*正在观察对结果的影响
保全经费 部品的现地化 课题: 进口部品金额	*H/T的变压器等效果大 (一年10MJPY) *零件的兼容性调查取得了进展	*制作的部品 (夹套等) 达不到日本品质 #与采购联合寻找厂家

- 【重点课题】
- * 海外厂家过来JGZ修理
 - * Over-maintenance
 - * 进口部品费用



削減