

千万
荣耀

Special 2023
Edition 特刊

千万 荣耀

累计生产CVT10000000台

Jatco

加特可(广州)自动变速箱有限公司
地址: 广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号
网址: www.jatcochina.com



加特可(广州)自动变速箱有限公司

Jatco

加特可(广州)自动变速箱有限公司

我们的存在意义

Corporate Purpose

用技术和热情让移动出行
成为无限可能

移动出行, 使万物移动皆有可能。

移动不是简单的移位。

在无限的空间里, 移动产生新的机遇、
创造新的价值、开启新的世界。

让移动出行无限可能, 让用户随心而动。

让他人人心生感动, 让交流充满活力。

世界将变得更加丰富多彩、自由与富足。

为实现这样美好的世界,

加特可用技术和热情让移动出行成为无限可能。

使命

Mission

以环保、安全、舒适、感动人心的产品和服务,
为移动出行创造新价值,
被社会所信赖。

价值观

T-E-A-M

Team leadership by everybody
全员的团队领导力

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

谨以此刊献给 为1000万台付出努力的人们



06

千万寄语

佐藤朋由: 拥抱新浪潮, 奔赴新千万
 海野刚弘: 跃马千万, 无限未来
 黄光继: 深度赋能人财, 点燃加特可事业新引擎
 藤冈隆志: 让每一次移动出行, 都幸福而快乐
 胡培德: 以可持续发展思维, 打造备受信赖的魅力企业

55

千万有我

千万有我
 我们的故事还将继续
 一千万有我
 执着的自信
 沁园春·贺千万台
 千万之梦——千万台达成之际, 献给无数“加”人们

Jatco

千万足迹

16

千万有你, 共鉴荣耀

千万产品

18

千万故事

22

第1台
 投身时代, 塑造时代, 再创时代
 从0到10000000, 时间记得这群追梦人
 安全绝对, 做自己的第一责任人

29

第10万台
 如果可以, 想在加特可广州干到退休
 人财有舞台, 成长有未来

34

第100万台
 极地淬炼 坚守一线, 为夯实品质, 他们展现真正的技术
 将心比心, 千万产量背后的客户关系管理

39

第500万台
 挑战与创新, 成就一线技术匠心
 攻占自动化新蓝海, 吹响工业4.0时代先锋号

44

第1000万台
 乘风破浪60天, 跑出加特可速度
 1000万台达成·信赖即是荣誉
 加特可的成功之路——产品、人财、技术和信赖

千万祝福

51

客户
供应商
终端用户



扫描二维码
查阅电子版杂志

主办: 加特可(广州)自动变速箱有限公司
 编委会:
 王莎丹 李 洁 杨国枝 罗 慧
 张瑞琼 周西福 王媛媛
 主编: 黄光继
 执行主编: 魏 芳
 责任编辑: 胡 璇 陈泽萍 吴志鸿 盘香霖
 联系电话: 020-82267338-263
 投稿邮箱: jgz_chp@163.com
 承制: 南方都市报

备注:
 1. 加特可广州指代加特可(广州)自动变速箱有限公司。
 2. 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。
 3. CVT: Continuously Variable Transmission, 无级自动变速器。
 4. JEPS: Jatco Excellent Production System, 加特可优秀生产方式。



拥抱新浪潮，奔赴新千万

自2007加特可广州在广州开发区设立起，在地方政府、客户、合作伙伴、社会机构和各界人士的大力支持下，加特可广州以敢为人先的魄力、积极创新的姿态，在人财培养、本土化生产、品质改善、技术创新等多方面积累了丰富的经验，为加特可的全球事业发展注入了强大动能。

在此，我谨代表加特可株式会社在加特可广州千万台达成之际，送上我诚挚的祝福。同时，对长久以来给予加特可广州帮助和支持的社会各界人士表达我最由衷的感谢。

中国拥有最庞大的汽车消费市场和广阔的电动汽车消费前景，已成为加特可实现全球战略发展的重要市场。千万台，是来自中国用户千万倍的信赖，加特可广州累计生产达成1000万台，让我更加坚信加特可在中国市场会有更长足发展，我们有信心为中国汽车行业的发展贡献一份力量。

同时我也看到，中国对产业政策方面的大力支持，为产业发展奠定了坚实的基础。年轻消费者对电动和智能汽车的喜爱，让中国市场竞争空前活跃。加特可潜心50余年深耕技术，我相信在智能化、电动化浪潮中，也同样具有不可估量的技术实力。加特

可正在做的，就是挖掘变速器在智能化、电动化领域的市场潜力，我们已经迈出了关键一步，相信在不久的将来，中国市场的消费者就能感受到加特可新产品的魅力。

如今，加特可广州年产能达百万台，在加特可集团产销占比超过20%。它从一颗种子成长为枝繁叶茂的大树，在中国变速器市场镌刻下一圈圈不可磨灭的年轮。

我相信，加特可广州这支扎实稳健的团队，能始终跟随集团步伐，秉承“中国的事，在中国倾听，在中国思考，在中国实践”的行动方针，不断用新技术、优质产品和服务，提升中国消费者的满意度和信赖感，保持企业持续发展，引领行业的跨时代变革。

这是最好的时代，也是可期许的未来。我期待加特可广州在百年一遇的汽车产业大变革时期引领全球加特可的未来。下一个属于加特可的新千万，等待每一位加特可人共同书写。

佐藤朋由

加特可株式会社社长兼CEO
加特可(广州)自动变速箱有限公司董事长



跃马千万,无限未来

12年前,我第一次到广州赴任。那时的加特可广州,四期工厂刚刚竣工,Jatco CVT7正式出货,CVT累计生产量刚刚跃过十万大关,一派生机勃勃的大好景象。

8年后,我再次回到广州。此时的加特可广州,绝大部分管理层已由中方人员担任,CVT累计生产量也已达千万量级,更是加特可集团海外据点中唯一具备所有机能的据点,能够独立应对中国市场的需求。

从2007到2023,从0到10000000,每一个数字都在无声书写着加特可广州这一路走来的辉煌。作为这段历史的亲历者、参与者和见证者,我有幸与加特可广州的每一位同仁共创历史、见证荣耀。

正如加特可集团的Corporate Purpose“用技术和热情让移动出行成为无限可能”一样,我认为加特可广州是一支拥有无限可能的团队。

首先,建立了一套完善且具有本土特色的人财培养体系,能够推动人财快速成长,勤勤恳恳地为目标不懈奋斗;其次,自主改善能力非常强,品质已达到加特可全球No.1水准,成为集团其他据点的标定对象;再次,挖掘出众多优秀的本土供应商,双方强强联合,不仅为客户提供了优质的产品,更为集团收益做出了显著贡献。

千万荣耀的达成,离不开所有加特可人的努力,更离不开股东、政府、客户、合作伙伴、社会各界的

鼎力相助。千言万语,道不尽心中感谢。

随着中国成为全球最大的汽车市场和发展最迅猛的电动汽车市场,我们深知,千万产量已是过去式。Nissan Ambition 2030已经发布,加特可也公布了电动化和新事业的愿景,并焕新了企业理念,剑指自我变革的新世代。

曾经我们是CVT领域的龙头,但在电动化时代,我们要面临的不仅有老对手,还有许多和加特可一样,期待在新赛道抢占先机的企业,中国市场尤甚。加特可广州必须紧跟市场步伐,不断学习新技术,做好四个本土化(经营本土化、人财本土化、技术本土化、制品本土化),持续争取新商业机会,才能在大浪淘沙中续写辉煌历史。

面对充满无限可能的下一个千万,我们拥有“仰望星空”的资本——集团和社会各界的大力支持、充满活力和敢于挑战的团队、长期积累的技术优势、值得信赖的合作伙伴;但在风口之上,我们更需要“脚踏实地”的心态——以公司方针为指导,快速学习新业务、精进新技术,做好安全、品质、成本、纳期等多方面的工作,建立更多战略性合作伙伴关系。

这样,我们才能以环保、安全、舒适、感动人心的产品和服务,为移动出行创造新价值,被社会所信赖。

我期待,更相信,加特可广州的同仁可以做到,且能继续让加特可在中国市场创造无限未来。

海野刚弘

加特可(广州)自动变速箱有限公司总经理



深度赋能人财， 点燃加特可事业新引擎

如果要解码加特可广州千万台达成的原因，我想“天时地利人和，缺一不可”这句话再合适不过。

2007年，中国汽车产业迎来飞速发展的“黄金时代”，加特可广州正好赶上时代风口，在快马加鞭的历史进程中激荡十数载；在广州，扎根华南汽车产业链最大、最全的产业基地，则是加特可广州一路翻山越岭最重要的环境优势；打铁还需自身硬，技术领先、高度契合中国市场需求的产品，和不断成长的团队，无疑是加特可广州谱写历史纪录的底层逻辑。

千万台，无论对加特可，还是对中国变速器行业，都极具里程碑式的意义。来自市场的千万份认可，又无不激励着加特可人巅峰之上再造巅峰。

俗话说“天时不如地利，地利不如人和”，回望千万台历程，我对“人和”的重要性深以为然，市场在中国、用户在中国、生产在中国，必须培养一支懂中国的团队来服务客户，因此我一直倡导“造物先育人”的企业经营理念，把人财培养放在企业战略的核心位置。

从2009年起，加特可广州就开始制定“人财开发体系”和“人财培养体系”，尤其关注人财本土化的进程，通过有计划、有目的地逐年推进，让管理层逐渐过渡到以本土人财为主，让加特可在中国的事业得以可持续发展。通过对四库人财（本土人财、适用人财、潜力人财、国际人财）的不断开发和培养，目前加特可广州管理人员本土化率已超93%，人财培养成果在加特可集团首屈一指。

不仅是管理层，面向全员，也有一套以“管理人财、技能人财、技术人财、开发人财”四大培训

体系为核心、以“本土化讲师队伍”为支撑的人财培养体系。

体系的建设，不是一朝一夕完成的。不同体系的划分、不同人财库的建立、不同阶层课程的确定，中间经历了痛苦的探索。但让我欣慰的是，在不断地实践中，最终走出了属于加特可广州特色的人财培养之路。从通识教育到精英教育再到知识萃取，加特可广州已经打造出一个全职业生涯周期的学习型组织，每一个加特可人，都能在这片沃土中找到自我实现的价值和持续成长的方向。

要理解加特可，需要回头看；要读懂加特可，必须往前看。

面向下一个千万台，摆在眼前的，是汽车行业大变革的新格局，是加特可掀起自我变革的新面貌，如何用更多元、更深度的方式为人财赋能，已是弦上之箭、不得不发。加特可广州也已经用“微课大赛、线上学习平台、加速DX”等方式，搭建起更符合电动化时代需求的人财培养体系。

未来的市场一定是多元的，加特可的组织、产品、技术、人财也一定会更加多元。在迈入第二个千万之路的起点上，希望所有加特可人都能立足Purpose、T-E-A-M，向前看、向外看，用多元思维发挥光和热，让人财成为魅力企业源源不断的动能，为移动出行创造无限可能。

黄光继

加特可（广州）自动变速器有限公司副总经理

让每一次移动出行,都幸福而快乐

千万台不仅是数字,其更代表着,中国市场上,有千万人选择了加特可广州的产品,我们获得了千万份的认可、支持与信赖。

在我看来,始终把“客户满意”作为企业经营的无上追求,正是千万台产量达成的重要原因。

客户满意从来不是靠一句口号、一次活动实现的,背后必定是长期甘之如饴的付出和对品质分毫必较的决心,是数千计加特可人持续在O、T、C(品质、纳期、成本)方面努力换来的成果。

数据可以例证。近年来随着技术本土化水平的不断提高,无论内制品还是外制品,部件品质都显著提升,加特可广州的品质管理指标,更连续5年在加特可集团保持全球NO.1的标杆水平。

这和加特可广州坚持品质0缺陷的实践密不可分。在前期设计、试验和量产阶段,会持续开展品质CAPDo(Check, Act, Plan, Do)活动,设计变更时也会加强对仕样的管理,通过一系列品质管理手段和改善活动,力争把品质问题扼杀在摇篮里。

非常自豪的是,加特可广州的本土技术人员,已经拥有了快速发现问题、解析问题、对策问题、说明问题的能力。

能力的取得,离不开加特可广州强有力的技术人财培养体系,通过理论知识培训和胜任能力实践两方面紧密结合,让技术得以传承,培养出一批优秀的本土技术人财。

尤其在长安项目上,人财培养的成果更为凸显。不仅做到了完全由本土开发、本土生产、本土负责市场品质,更实现了高效、高品质投产,得到客户的高度认可。

毫无疑问,中国是未来最大的电动化市场,如何在中国市场推出更有竞争力的产品,是本土技术人员的首要目标。

对加特可广州而言,不仅要接受日本总部的信息,还要积极在中国市场开展对标活动,找到我们的个性和优势,更要主动跟日本提案,把中国消费者的需求反馈给集团,如此方能开发出让客户满意的产品。

同时,我们的技术人财培养也要与时俱进,不断丰富电动化课程,不断和日本总部交流学习,把过往积累的经验,应用到电动化产品中,始终坚持学习,不断进化。

希望全体加特可人都能接受变化、享受变化,以Purpose为信念,充满热情地创造新价值,让每一次移动出行,都幸福而快乐。

藤冈隆志

加特可(广州)自动变速箱有限公司副总经理





以可持续发展思维， 打造备受信赖的魅力企业

要问世上最珍贵的感情是什么，我的答案一定是信赖。

有值得信赖的企业是一种幸福。十数年来，加特可广州为中国汽车市场带来了千万台优质产品，也得到了来自政府、客户、员工、合作伙伴等社会各界的认可。

被企业信赖更是一种幸福。我在加特可广州成立之初就入职，几近1/3的人生都献给了加特可，更在加特可实现了理想和人生价值。

加特可广州为何要和所有利益相关方建立信赖关系？我想，这正是对可持续发展思维的践行。

政企协作，是企业可持续发展的关键。自成立以来，加特可广州就得到了政府在土地、税收、社会活动等方面的大力支持。鱼水情谊得之不易，加特可广州也快速扩大生产规模，为当地提供就业机会、促进产业发展、贡献税务力量。

客户至上，是企业可持续发展的主因。加特可广州一直为全员贯彻客户意识，通过JEPs无限与客户同步、无限将课题显化并改善，持续为客户生产品质过硬的变速器，用专业赢得尊重。

以人为本，是企业可持续发展的源泉。加特可广州不仅打造了完整的人财开发和培养体系，让员工不断成长；还通过员工旅游、忘年会、员工家属开放日、各类文体活动等，为员工打造阳光职场，员工稳定度极高。

守法合规，是企业可持续发展的保障。加特可广州秉承“公正、公平、透明、高效”的原则，和供应商、银

行、审计等合作伙伴，在新产品开发、持续经营、风险管控等层面开展深度合作，实现互利共赢。

主动担当，是企业可持续发展的承诺。作为优秀企业市民，加特可广州通过植树造林、清扫垃圾等为环保做贡献，通过小小工程师、协同制定行业标准等普及变速器知识，通过捐建图书馆、支援贫困山区儿童等，让公益之光洒遍大地。

千万产量达成的每一天，都需要用真心换真心，用信赖赢信赖。加特可广州不仅做到了，而且做得很好。

“全国安全模范企业”“中国零部件供应商50强”“广东省制造业100强企业”“广东省最佳雇主”……一系列荣誉和表彰的获得，正是加特可广州和政府、客户、员工、合作伙伴、社会机构等所有命运共同体成功“双向奔赴”的有力证明。

立足Purpose，面向下一个千万，我依然相信，只有以可持续发展思维，强大自己、成就他人、共生共赢，才能实现企业永续发展。

也希望所有加特可人，依然相信每一次对未来的研判，相信每一个朝夕相处的伙伴，不忘“魅力企业”初心，不惧时代挑战，让这股信赖有加的软实力，成为加特可广州生生不息的硬实力。

胡培德

加特可（广州）自动变速器有限公司财务总监

千万有你,共鉴荣耀

从2009年第1台CVT正式下线,到2023年累计生产达成1000万台。

回望千万历程,加特可人用工匠精神实现一次次产能提升,用满负荷生产挑战一次次不可能。1、10万、100万、500万、1000万……每一个台阶的跨越,都在印证加特可人的戮力笃行。

1000万用户是加特可广州最坚实的后盾,1000万份信赖是加特可广州最简单的幸福。面向未来,加特可人仍然步履坚定,用行动回报信任,立足千万,再造千万。



2009.03 第1台CVT (Jatco JF011E) 下线



2010.06 累计生产CVT 10万台



2011.04 Jatco CVT7 下线



2013.04 累计生产CVT 100万台



2015.08 Jatco CVT7 W/R 下线



2018.01 累计生产CVT 500万台



2021.04 Jatco CVT-X 下线

一、Jatco CVT-X

量产时间:

2021年4月

产品特点:

1. 全面降低摩擦力

对油泵、密封圈、轴承等机械摩擦彻底重新检视，与以往同级别CVT相比，成功将摩擦力降低约30%。另外，短节距链条的采用实现了8.2的变速比范围，并通过调整变矩器的锁止结构扩大了滑动锁止范围，比同级别CVT的燃油经济性提高了8%。

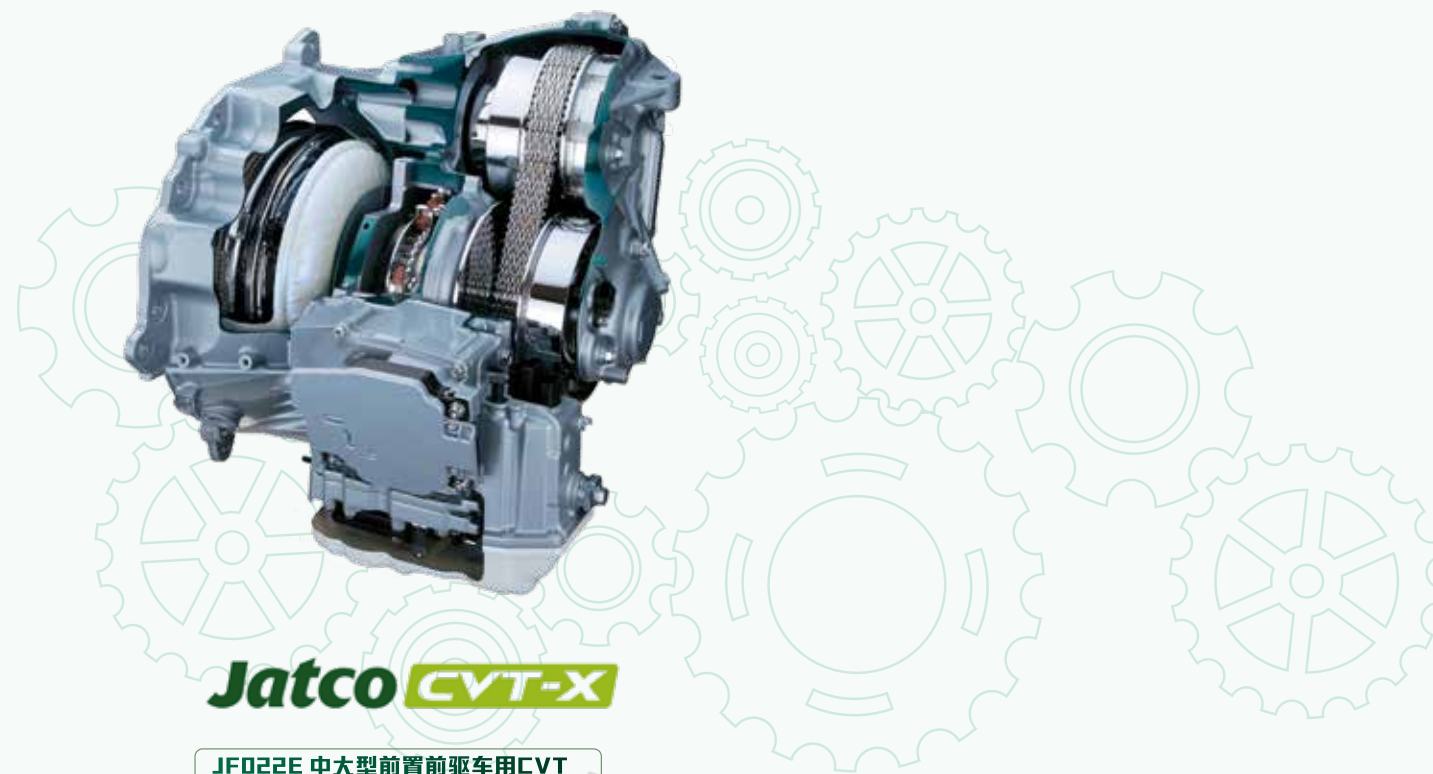
2. 响应速度提升

由电动油泵和小型机械油泵组成的双油泵系统，进一步采用变矩器中的多片锁止机构，大大减少了完成锁止所需的时间。从驾驶者的启动操作到车辆的响应速度都提高到极致，使驾驶者实现身随意动。

3. 舒适的NVH*性能

采用不规则齿链链条和新形状高刚性链条导轨抑制弦震动。即使是链条CVT也可以实现静音、舒适的驾驶。

※: Noise (噪声), Vibration (振动), Harshness (声振粗糙度)



Jatco CVT-X

JF022E 中大型前置前驱车用CVT

二、Jatco CVT7 W/R

量产时间:

2015年8月

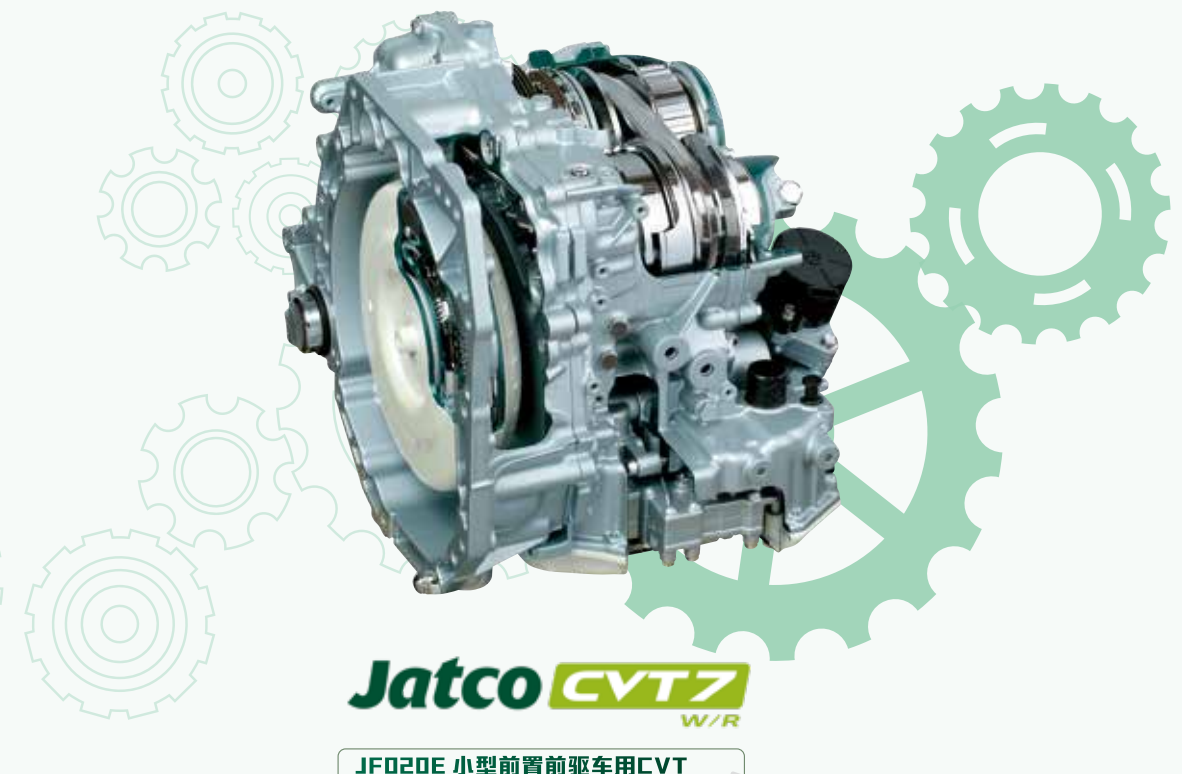
产品特点:

1. 变速比范围8.7实现了优越的燃油经济性能

采用新型钢带和带轮，扩大了变速比范围，实现了CVT世界最大变速比8.7。此外，钢片与带轮V形接触面的沟槽采用更加密集的设计，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，通过改变油泵吸油口的形状，废除了流量控制阀的使用，从而降低了摩擦损耗。经过这些努力，该款变速器无论是在燃油经济性测试驾驶模式之下，还是在持续高速驾驶等状态之中，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在刚刚加油起步时即行锁止，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。



Jatco CVT7
W/R

JF020E 小型前置前驱车用CVT

三、Jatco CVT8

量产时间:

2013年4月

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平稳顺畅的特点, 并通过紧凑布局, 彻底改善效率, 大幅减低了摩擦损失, 较以往同级别CVT, 燃油经济性提高了10%以上。

2.变速比扩大

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的摩擦阻力相较以往同级别CVT减少约40%, 为燃油经济性的改善做出很大贡献。



Jatco CVT8

JF016E 大中型前置前驱车用CVT

四、Jatco CVT7

量产时间:

2011年4月

产品特点:

1.启动、加速性能和静音性提升

首款采用带副变速机构的CVT, 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挡变速, 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, 降低了变速器油的搅拌阻力, 和以往同级别的CVT相比, 摩擦阻力减少了30%。



Jatco CVT7

JF015E 轻型小型前置前驱车用CVT

五、Jatco JF011E

量产时间:

2009年3月

产品特点:

1.轻量小型设计、优越的搭载性

2.超宽的变速比、启动加速性能和燃油经济性并存

3.高燃油经济性



JF011E 中型前置前驱车用钢带式CVT

第



记得第1台下线时的激动和颤抖，更记得第1台下线前的每一个日和夜。这群开拓者，让梦想照进现实，开启了加特可广州的黄金时代。

投身时代,塑造时代,再创时代

2009年3月 第1台

苏李松是2007年加特可广州刚成立时入职的，作为公司第一批开拓者，也是制造系统第一批老员工，他见证了一期建线、第1台量产等多个重要时刻。

2023年 第1000万台

和加特可广州共同成长16年，苏李松当年的梦想已经照进现实，他笃信加特可广州会有美好未来，下个千万台就在不远处。



苏李松

加特可(广州)自动变速箱有限公司
生产制造部总部长

2007年苏李松刚进公司时，脚下还是一片黄土，一期工厂正在筹建，年规划产量只有14万台。如今十数年过去，加特可广州不仅创下了年产量百万台的历史纪录，累计产量更突破千万量级，在中国变速器市场、在整个加特可集团，都是数一数二的存在。

可能在外界看来，千万只是数字的变化，只有亲历者才明白，中间要如何克服一个个困难、完成一次次挑战、越过一级级台阶，才能让这串了不起的数字呈现在大众面前。

犹记得同批进来的同事，大伙都很年轻。当时CVT在中国市场还没有普及，生产工艺极其复杂，供应链也很长。苏李松等十多位监督者一起到日本学习，学成后开始手把手培训新人，就这样一届又一届培养了起来。

那时他们只有一个朴素的愿望，就是有朝一日像日本支援者一样，成为变速器领域的专家，建更多生产线，让公司实现高速发展。大伙也真的很拼，无论多艰难，都齐心协力完成了挑战。当年的应届生，很多已经成长为公司的管理层，在自身领域独当一面。

再次回忆起这段往事，满满都是喜悦感、成就感，也不禁感慨，所有的困难都能战胜，所有的过去都很值得。



从0到10000000， 时间记得这群追梦人

2009年3月 第1台

刘勤发和黄坚涛进加特可广州仅一年，当时只有一期工厂、一条带轮生产线，有很多日方支援者过来协助指导技能、搭建厂房。

2023年 第1000万台

刘勤发和黄坚涛的司龄超过15年，加特可已累计达成千万产量，拥有四期厂房，超2/3生产线都荣膺“优秀生产线”荣誉。

2023年，随着第1000万台变速器下线，加特可广州正式迈入中国变速器千万俱乐部行列。1000万台，不仅是加特可广州的里程碑，更是无数加特可人不懈追梦，用奋斗谱写无悔青春的证明。

从2007年11月工厂奠基，到2009年3月第1台CVT (Jatco JF011E) 诞生，再到千万台达成，背后有哪些记忆犹新的峥嵘岁月？加特可人又克服了哪些难关？带着这样的疑问，编辑部采访了第一批进入加特可广州的两位资深员工——第四生产部部长刘勤发和工务部部长黄坚涛。

黄土地上，第1台CVT诞生

“2008年9月搬入厂内时，厂区外围只有黄土地，连条像样的路都没有。一期工厂也刚刚竣工，厂房内没有设备，整个空荡荡的，除了制造办公室外工程车的作业声，就只剩顶棚上施工的声音与我们为伴。”谈起一期工厂的建成史，2008年4月8日进入加特可广州的刘勤发，至今对诸多细节记忆犹新。

那时，加特可广州只有20人左右，作为第一批员工，他们的工作就是整理资料、打扫车间卫生，为第1台CVT的下线做准备。

当时，中国没有多少人了解CVT，资料更几近空白。好在从加特可日本来了许多支援者，他们协助中方员工搭建厂房、训练基础技能，顺利度过了从ET (Engineering Trial)、PT (Production Trial) 试作

到第1台CVT下线的阶段。

“我们每天都要练习技能，拆了装，再装了拆，大家基本技能都练得很扎实，品质确认、加工、组装等各个岗位的技能都能熟练掌握。”刘勤发说，那会儿品质意识特别强，只要有零部件掉了，就要停线，发动全部人里里外外去找，直至找到为止，有些零件很小，一找就是一整天。

“而且由于文化原因，日方支援者的工作习惯和我们不一样，不可避免产生了很多矛盾，也正是在这种文化磨合中，我们彼此学到了很多。”

产能爬坡，快速扩建

2009年3月22日，刘勤发和同事们买了一大块红绸、两瓶香槟、两扎礼炮，为23日的第1台CVT下线做准备。



刘勤发
第四生产部

黄坚涛
工务部

千万产量的达成，亦离不开时代的垂青。加特可刚好赶上中国汽车产业的高速发展阶段，所以才能快速打开市场，让中国消费者知晓并喜欢加特可的产品。

时代红利之下，加特可人自身的努力同样不可或缺。十数年来，加特可广州的产品快速迭代，生产线逐渐革新，自动化率不断攀升，SOTC (安全、品质、纳期、成本) 水平持续提高，从领导层到一线，对安全绝对、品质保证、现场改善等，都倾注了极大的热情和心血。

安全方面，加特可广州创下了连续无事故2727天的纪录，各项安全指标常年在加特可全球高居榜首。

品质方面，加特可广州连续5年在集团排名第一，不仅对内高标准、严要求，对供应商同样

如此。

JEPS推进方面，大部分生产线都评上了优秀生产线，占比高达80%，在集团属于标杆水准；同时还大力推进一系列JEPS深化活动，在安全、品质、OEE (设备综合效率) 方面，同样名列前茅；加特可广州有很多优秀的改善案例，尤其是手动轴组自动化工序，不仅在中国变速器行业没有先例，在加特可全球都是首创。

中国汽车产业正面临向新能源汽车转型的关键节点，且电动化进程冠绝全球。在电动化时代，加特可要赢得世界，必须先赢在中国。

苏李松非常笃信，拥有雄厚技术积累的加特可，不仅能生产出具有竞争力的电动化产品，更能开拓新事业的赛道，每个加特可人能获得更好的发展，下一个千万纪录也一定会加速到来。



“下线仪式当天特别开心，我们自己扎了彩条、花车，生产部四五十人都换上干净的工服、最新的手套，大伙看着那台CVT从生产线上手摇下来，然后围着它签名。”刘勤发回忆道，当时负责下线的同事，既激动又小心翼翼，两只手抖个不停。

扩建在预期的时间中到来。2009年11月25日，二、三期工厂动工仪式举行；2011年，四期工厂建设动工仪式举行。加特可广州的产量，也一路攀升，2009年9月累计生产达成1万台，2010年6月第10万台CVT诞生……

“前期派了几个主干去日本学习齿轮、热处理、带轮等知识，他们回来后就开始筹建二、三、四期工厂。每期工厂扩建很快，差不多10个月就完工了（2010年9月13日二、三期工厂竣工、2011年11月21日四期工厂竣工），我每次上夜班时，都能听到隔壁打桩的duang duang声。”2008年7月1日入职的黄坚涛，清楚记得每个环节，“他们每天要做到晚上近十点，第二天白天还是正常上班，很多布局、设备导入、调试工作要做。”

“那时生产线很热，没有空调，也不能吹风扇，怕灰尘吹到设备里去，一天下来全身都湿透了，也不知道当时怎么挺过来的。”黄坚涛说，虽然挺累，但大家都很开心，做完了两个班还会PK，氛围特别好。

优秀生产线，综合实力证明

产能的快速爬坡、现场JEPS水平的快速提升，让

加特可广州有了冲击“优秀生产线”的打算。要知道，优秀生产线评分细则极多，且只有连续3个月JEPS评分达到4分（满分5分），才能申请挑战，当时加特可集团除了日本以外，在全球其他据点还没有一条生产线获得认证。

2015年时，第三生产部的差速器生产线，向目标发起挑战。

为达到分数要求，所有生产线的工长、作业员都加入其中，黄坚涛回忆道：“每个角落我们都要打扫干净，防尘室墙面有5-6米高，我们就算搭梯子，都要把内外墙面擦得干干净净。”刘勤发也说，“认证对人机工程有要求，比如有些员工不够高需要踮脚，我们就要通过调整货架、显示屏角度或者加地板厚度等方式解决，根据使用者习惯不断微调，让作业更高效、产量更高。”

2015年6月12日，“优秀生产线”认证成功的信息从日本传来，团队大受鼓舞。这些年，越来越多生产线加入挑战的行列，基本每年都会超目标达成。截至2022年底，加特可广州已有40条优秀生产线，整体占比达到80%，在加特可集团海外据点中高居榜首。

当年加特可广州员工“想要成为加特可全球NO.1”的想法，如今已经在多个领域实现。这群敢做梦的追梦人，用一步一个脚印，让梦想照进了现实。

完全有理由相信，站在新事业的起点上，他们有能力、有信心完成挑战，让加特可广州找到属于自己的道路，也让下一个高质量千万台来得更快。

安全绝对，做自己的第一责任人

2009年3月 第1台

初期现场作业人员安全意识相对薄弱，指导员、工长等基层管理人员的安全管理手段也多以教育为主，员工接受度不一。

2023年 第1000万台

有非常完善的安全评价标准和安全生产管理体系，安全绝对的理念深植人心，员工作业更安心，内外部评价极高。

如果用一个词形容安全和千万台的关系，那一定是“千里之堤，溃于蚁穴”，没有安全作为前提，一切工作便无从谈起。

正是深谙此理，十数年来，加特可广州一直坚守“安全绝对”的理念，并注重安全知识的广泛普及和安全工作的深入开展。尤其在生产现场，各部门都有自己的安健担当，第三生产部的谢艳军和第二生产部的尧卫军，便是其中的代表，他们用亲身经历，讲述了加特可广州全员如何做自己的第一责任人，筑牢安全生产的基石。

人和物，安全管理的重中之重

2011年刚进入加特可广州时，谢艳军就发现，公司对安全极其重视，从最基础、最细节的规则10条，到涵盖全员的定期安全培训，再到高屋建瓴的安全手册、安全体系，安全工作已端倪可察。

作为工长，他很清楚，杜绝人的不安全行为和物的不安全状态，防止其演化为安全事故的源头，是现场安全工作的两大重要目标。

人是安全工作的核心，但要让员工严格遵守安全规则，并没有想象中容易，谢艳军感触极深：“有些人有抵触情绪，不愿按规则办事，我开始也不理解为什么规则要这么细、这么严，后来想明白了，有些安全规则的设立，是用血的教训换来的，很多人不亲身经历无法感同身受，但没有人真的能承担安全事故的风险。”因此，加特可广州会面向全员，定期、持续开展安全培训，既宣传安全意识，亦传授安全技能。“这样做的成果非常明显，有时在街上，

我们员工都会无意识地做指差确认（手指指物，口诵确认，心手并用，以达到减少认为事物导致的意外效果），可见安全理念与习惯真的深入人心。”

物是安全工作的抓手，如何安全使用设备、设备能否安全运行，对现场安全影响至深，“早期虽然有安全手册，但不尽完善，现场会有一些手册里未提及的潜在安全风险。”为此，加特可广州在2021年引入了ISO 45001职业健康安全管理体系，让安全管理更规范、更细化。

合格的安健担当是这样炼成的

安全理念的渗透、安全管理的执行，不仅要



谢艳军
第三生产部

尧卫军
第二生产部



靠员工自觉,更要靠各部门的安健担当以身作则、言传身教、严格落实。

2011年入职,负责生产现场安健工作三年的尧卫军,便有切身体会:“之前都是听别人说安全风险在哪里,我们去做改善,但做了安健担当后,不仅能发现问题、改善问题,更要站在项目管理角度,做安全预防。安全无小事,问题一旦发现才去处理,那就晚了。”

他说,安健担当的工作既是检核别人,亦是检核自己。一方面要以ISO45001体系为指引,完成安全活动监督、灾害管理、现场隐患排查、日常巡查、现场不安定因素改善、安全体感训练等工作,保证安全工作到位;又要不断丰富安全知识库,比其他员工懂得更多、更深入,成为安健领域的专家,才能做好预防、管理、教导工作。

谢艳军非常认可尧卫军的观点,他转岗做部门内的安健担当,也经历了从不会教导到晓之以理、动之以情的过程。“第三生产部建线时,设备数、人数较多,工艺数是最复杂的,员工活动时可能存在潜在安全风险,光靠一个人或者几个人很难通过讲道理去转变他们的观念。”后来,加特可广州引入了安全体感项目,谢艳军带领员工去模拟体验。通过一个个体感项目的模拟,员工们安全意识发生了巨大的变化。

“特别是在安全专业技能方面,加特可广州投入了大量人力、物力。”尧卫军说,带领员工做安全活

动的过程中,真正见证了很多从被动接受到主动安全,员工的自觉,正是对他们安健工作的肯定。

用安全为企业发展保驾护航

2014年4月,加特可广州专门成立了安全健康管理科,以统筹公司安全工作,力争在预防阶段投入最大心血,防止公司内任何人因“一件不起眼的小事”而受到伤害。

加特可广州从高层到基层,也始终把安全工作放在首位。每年4月,都会制定整体安全规划,并根据企业方针和各部门实际,开展安全活动。活动不仅注重法律层面的守法合规,更囊括了如管理职安全教育、夜班避难训练、全社安全巡查、健康体检管理、设备安全验收等多维度的内容。同时,每月都会举行总结会,由部长层确认完成每月进度和结果,以确保全年安全目标达成。

“直面问题、落实责任、预防在先、持续监督”,让安全成为企业提升竞争力的保障,这份信念,会一直刻在所有安健担当的心中,也会指引加特可广州全员把好安全关、守牢“生命线”,为下一个千万保驾护航。

第 10000 万台

从初生牛犊到中流砥柱,
无数加特可人把青春洒在这方热土。
感谢每段旅程的相伴,
愿你的成长刻骨铭心。

如果可以,想在加特可广州干到退休

2010年6月 第10万台

沈桂华刚升任指导员,从普通员工到基层管理者,明显的变化让她压力倍增;李媛刚入职加特可广州,作为一名担当开始学习新领域的知识。

2023年 第1000万台

沈桂华成长为加特可全球第一位女系长,能做自己喜欢且擅长的工作,她很开心;李媛成长为损益管理科科长,她轻松愉悦的领导风格,让团队的工作氛围分外和谐。



沈桂华
第四生产部

李媛
财务部

“如果可以,我想在加特可干到退休!”谈到加特可广州对自己人生的影响时,财务部损益管理科科长李媛不自觉流露出了对公司的眷念。“我也是!一毕业就加入了加特可,真的有想过一份工作干到退休!”李媛话音刚落,第四生产部系长沈桂华也表达了同样的想法。

2009年8月入职的沈桂华和2010年7月入职的李媛,都在加特可广州经历了从普通员工到管理层的转变。作为优秀女性管理者代表,她们说,自己就是加特可广州人财培养的受益者,在这里不仅收获了事业和家庭,更结交了一群好朋友,有了稳定、体面的生活,很高兴能和加特可广州共同成长,共鉴每一个十万、百万、千万时刻。

沈桂华: 加特可全球第一位女系长

“刚来的时候就是小白一枚哈哈!”回忆起入职的情景时,沈桂华哈哈大笑,“当年什么都不懂就进来了,虽然内心非常忐忑,但自己对物流的每个岗位都很感兴趣,和伙伴们一起搬货,不断摸索、不断成长,感觉很快乐。”

2010年9月的某个下午,领导找到沈桂华,说“你明天不用上班了”。她瞬间懵了,领导又继续说,“明天休息,后天去参加TWI培训(指导员晋升前必修课程)”,言下之意,她即将升为指导员。“当时挺激动的,从没想过会升这么快,好多人比我更早进来。”

“以前只做好自己工作就好,现在要带一个班,管二三十号人,达成SOTC(安全、品质、纳期、成本)目标,很多同伴也变成了上下级关系。”沈桂华说,职位和工作内容的变化,让她第一次感到了巨大压力。升职后,她第一件事就是买了台电脑,通过自学恶补相关知识,担起一个基层管理者应尽的责任。

时隔一年,2011年9月,沈桂华再次晋升,成为代理工长,管理范畴也从1个班变为3个班,团队多达六七十人。她深知,要学习的东西还有更多,管理技巧、沟通技巧、耐心、信心……缺一不可。“我们物流部门流行一句话,叫女人当男人用,男人当铁人用,我就是典型代表,那段时间真的成长非常多。”

2017年4月,沈桂华迎来第三次职场转身——升任系长,并且是加特可全球第一位女系长,此时的她,也从一位自来熟的懵懂少女,成长为第四生产部的中流砥柱。“当时我已经怀孕9个月,以为晋升无望,但结果出乎意料,很感谢课题发表前帮助我的领导、同事,那段压力和痛苦并存的经历,每次回忆起,都能给我新的动力。”

从一名普通员工到加特可全球第一位女系长,在加特可广州成长的14年,沈桂华一直相信,只要做自己喜欢且擅长的工作,一定能有所收获。她更希望,陪伴加特可广州继续走下去,和公司再攀高峰!

李媛: 加特可见证了我人生的重要时刻

“进加特可前,我工作过4年,并且考过注册会计师证书,以为自己还算不错,结果进来后,发现隔行如隔山,理论都懂,实践就懵。”提及入职往事,李媛笑道,幸好当时领导很重视她,同事也给

了很多帮助,她的财务专业知识、汽车行业知识在两年内得到快速提升。

2014年时,契机出现,李媛接手预算业务,并且升为主管,开始带新人,从业务领域过渡到基层管理领域,“那时候就是一个想法,不断学习、不断沉淀。”

她的付出收获了成果。2019年4月,她晋升为财务部新设科室“损益管理科”的科长,负责报表、预算等业务。“作为科长,除了要管理团队,还要提升格局,不仅要看公司在做什么,更要看同行在做什么,这样才能对成本竞争力提升有新的理解和思考。”

“比如每当出现项目成本超出预算的情况时,我们以前只是让业务部门自己分析,现在我们更倾向于业财融合,去了解业务部门的情况,并不是简单看数据,而是和大家一起分析、讨论,洞悉数字和事情本质。”

李媛说,虽然作为支持部门,财务不实际创造业绩,但通过精准预算、业财融合等办法,让公司获得更强的成本竞争力、更高的利润,就是他们最自豪的高光时刻。“2017-2018年我们在满负荷生产状态下,生产总值和利润最高值在加特可集团甚至整个黄埔区都是数一数二。”

13年一路走来,李媛明显感受到加特可广州对人财培养的重视,不同阶段丰富多彩的课程,让她受益匪浅,“比如沟通技巧,怎样让下属快速接纳你的观点,怎样和团队成员搞好关系,课程给了我很大启发。”她笑称,自己带团队的风格就是轻松愉快,整个财务团队的离职率也极低,大家也喜欢这种工作氛围。

加特可新事业正在起步阶段,作为财务部的一员,李媛很清楚,虽然自己无法参与技术变革,但依然可以贡献自己的力量。她目前正在学习资产评估等领域的财务知识,希望有朝一日加特可新事业腾飞之际,自己所学能对公司有所益,助力加特可广州再创辉煌!

人财有舞台,成长有未来

2010年6月 第10万台

加特可广州开始制定“人财开发体系”和“人财培养体系”，技术人财的培养还是以传帮带为主，缺乏体系和课程。

2023年 第1000万台

建立起以“管理人财、技能人财、技术人财、开发人财”四大培训体系为核心、以“本土化讲师队伍”为支撑的人财培养体系，管理人员本土化率超93%。

千万产量达成过程中,有太多新机种投产、超负荷生产、品质0不良等课题,如何攻克一道又一道难关,让加特可广州保持高质量发展,离不开每一个优秀的加特可人。

正是深谙“造物先育人”的道理,加特可广州自成立以来,一直将人财培养视为核心战略之一,走出了一条独特的人财培养之路。各部门也结合自身需求,打造出各具特色的人财培养项目,让每一位员工都能施展才华、提升自我,邝超林所在的组装技术科,便有一套针对技术人财的特色人财培养体系。

极具部门特色的人财培养体系

和多数部门一样,早期组装技术科相对依赖“传帮带”的经验传授模式,缺乏系统的专业课程。但科室对专业能力要求较高,且需培养更多本土化人财,“传帮带”模式的局限性日益凸显,无法满足时代发展需求。



随着加特可广州人财培养体系的逐渐建立、本土技术人员对各类工法的全面掌控,2015年开始,组装技术科结合人财培养skill map和各类工法,逐渐建立起具有部门特色的培训课程——以专业工法课程为核心,包含压入、拧紧、测量、泄漏&回路测试、机器人&PLC等8门课程,以提升技术水平;另辅以业务流程课程,包含技术员心得、工程管理表&作业表、QC手法等16门课程,以提升业务水平。

课程不仅覆盖组装技术不同岗位的技能要求,还根据不同级别进行区分:初级学员16门业务流程课程必须掌握,且8门专业工法课程需掌握3门;进阶学员,则必须全数掌握。

尤其专业工法课程的授课讲师,都是该工法专业胜任评价Top员工,他们不仅有技术,更渴望有一个施展才华的舞台。组装技术科不仅认可他们的能力、支持他们的深入研究,在重难点课题方面,更以他们的解释为权威答案,充分给予这些技术人财归属感和成就感。



“分科会”让课题攻坚不再困难

为提升生产效率和成本竞争力,加特可广州每年有许多难点课题要攻克,组装技术科当仁不让,并于2018年6月专门成立了名为“分科会”的学习组织。

“分科会”设会长,以工法课程设立分科会小组,各小组由1名组长和4~5名组员构成。组长为该工法专业胜任评价Top员工,小组成员为自主报名,由会长负责规划年度培训计划、跟进学习进度。

2019年开始,基于“分科会”,组装技术科再次创新“课题研讨小组”的学习机制,工作中遇到的工法难题,交予相应分科会小组解决,不仅起到学以致用、展现自我价值的作用,还能将课题解决后得出的know-how(技术诀窍)反馈到工法教材中,反哺课程更新。

这一体制的确定,为深化培训效果、培养工匠级技术人财,做出了重大贡献。

自动化课题成果可以例证。之前很多部件组装需要人工操作,要组装到位,多数靠人的感觉,容易引发品质问题。设备自动化可以有效管控品质,但涉及到各项参数和指标,难度极高,不少课题在加特可全球也未攻克。

得益于“分科会”对工法的不断精研,组装技术科在操作系组装自动化方面实现重大突破,如“机器人的力学控制”,用机械触



邝超林
生产技术部

觉替代人的感觉、机械视觉替代人的目视,成功从人工作业变为全自动作业,“加特可日本都说,我们的技术水平有质的飞跃,已能达到自立水平。”邝超林笑称,总部很期待加特可广州的案例展开到全球,也很支持他们在技术难题上攻关。

创新和深化永远在路上

随着培训课程和“分科会”的深入,组装技术科预判几年后会现瓶颈,因此在2020年时希望借助外部书籍,以丰富内部课程。但遗憾的是,市面上并无相关教程。

“当时领导提议,我们自己总结一本技术手册出来,让技术更全面地得以传承。”邝超林非常认可这一提议,其亦是提升“分科会”水平的一大手段。

2021年中旬,科室进行了为期半年的人员、资料筹备。2022年开始,正式制作技术手册,选择了拧紧、压入、测量、泄漏&回路测试、最终测试、生产指示系统6项重点工法为内容。分科会经过整整一年的讨论、编辑、审核,最终在2022年底完成,整本组装技术手册共271页,超6.5万字。

“我们在框架制定、内容编辑过程中,不断问自己:这本手册到底做给谁看?是否既要通俗易懂,又要有一定深度?应该选哪些内容放入手册?”回忆起编制过程,邝超林感慨万千,“每个小组编制的内容,都会交予其他小组审阅,并进行答疑,通过不断磨合,才最终形成这本极具技术含量的手册,市面上独一无二。”

面向电动化、DX转型,组装技术科认为,许多工法依然会存在,部分特有工法需要专门研究,他们会继续做好培训和技能储备,参照“分科会”模式,同样以兴趣为导向,挖掘对电动化、DX感兴趣的优秀人财,让组装技术和时代同频。

第100万台

2013年4月15日，第100万台CVT下线仪式举行，这是加特可广州具有里程碑意义的时刻，真正意义上实现质的飞跃。

极地淬炼 坚守一线 为夯实品质，他们展现真正的技术

2013年4月 第100万台

当遇到技术问题之时，需要依赖日方人员协助带领调查解决。

2023年 第1000万台

日积月累的经验，让我们真正实践了“在中国倾听、在中国思考、在中国实践”的行动指南，能够切实地服务中国用户。

有这样一群加特可人，带着对技术近乎偏执的执着，怀揣挑战极地环境的勇气，身负对品质的苛刻追求，跑遍了全中国乃至全世界最高、最热和最冷的地方，不断改善和夯实产品性能。他们就是——加特可广州的系统开发团队。

不惧严寒，为试验重重把关

一月份的满洲里，白雪皑皑，千里冰封，平均气温低于-30℃。这样的极寒天气环境，成为了注重品质的系统开发团队完成性能、环境测试的天然试车场。这是来自南方的邹好年第一次看见雪，激动之余，内心更多充斥的是满满的紧张。“当时是我入职后的第二个月，跟随前辈去了满洲里。”为了应对极寒天气，邹好年在出发前购齐了防寒服、手套帽子等全副武装，“还记得那时候当地人笑话我，简直就是大型尴尬现场哈哈哈。”邹好年回忆道。

天气条件极端，试验现场环境复杂，一些平时不起眼的小事都会严重影响试验进度。暴露在空气中的双手仅仅5分钟就会变得僵硬无比，手机、相机、电脑等电子设备自动关机重启，就连数据线也会变得僵硬甚至断掉。各种各样的困难层出不穷，寒夜里进行救援、雪地上躺下修车、冷风中排除故障都已经成为试验工作的一部分。

或许当时的邹好年不会想到，这样的场景将会成为他在加特可广州12年职场生涯中的极大一部分。作为品质技术中心开发部系统开发科的一

员，邹好年是当之无愧的“试验担当”，负责在新设计新产品上市前，对整车或零部件进行测试。这些年，邹好年和团队一年有接近一半的时间出差奔赴在祖国大江南北。

在-30℃的满洲里对抗极寒条件，到过平均海拔3650米的拉萨呼吸

着不足平原50%含氧

量的空气，他们是

“逆行”的候鸟，追

逐最严苛的环境条件

验证着产品和技术，

更是在考验自己。



詹泽杰
开发部

邹好年
开发部

既考验产品,更考验人

在极端严苛的环境里试验、测试,这不仅仅是对整车、对动力总成在极限环境下的考验,对每一位试验人员也是一种极限考验。

负责音振试验和对标试验的詹泽杰,加入系统开发团队已有11年。在他看来,系统开发贯穿汽车初期试作到整车量产的全过程,系统开发人员作为奔赴在最前线的一员,工作中最重要的地方在于保障安全问题。

詹泽杰还记得和团队前往汕尾进行爬坡性能试验,设置在悬崖峭壁上的试验道路,让每一位工程师都捏了一把汗。山区起伏不定的地势、大角度爬坡、盘旋曲折的山路狭窄得只容得下一辆车通行……复杂的地形条件考验着他们。“驾驶技能是最基本的,必须在保证安全的情况下,完成高难度的测试和评价。”出发前在地图上进行初步了解,到达现场后还得进行实地调查:“第一遍熟悉路况,搞清楚每一个拐弯、人员情况、复杂程度等等,确保做好安全确认。”詹泽杰回

忆道。复杂程度拉满的条件下,为了获取车辆性能调查的第一手数据,团队进行了一轮又一轮的试验,眼睛观察、手脚并用、大脑思考,调动全身器官全神贯注,在崎岖的山路上往返回来了10次,才最终完成。

作为富有经验的音振试验工程师,詹泽杰还承担起技能传承、培育人财的重任。在日常工作中不遗余力地向团队伙伴传授知识经验,每周针对技术培养开展培训,有针对性地对组内人员的各项技术技能进行查漏补缺。与此同时,詹泽杰也从未放松自我提升,在电动化环境影响下,持续深入学习相关专业知识和汲取行业经验,以实际行动践行言传身教。

对于系统开发人员来说,最富有成就感的时刻,莫过于见证经过自己测试验证通过的整车在公路上飞驰。“让客户满意,是我们最终的目标。”正是有这些加特可人跨越山河、穿过四季,我们才能在追逐梦想的路上永不止步,一起启程,共赴山海!



将心比心,千万产量背后的客户关系管理

2013年4月 第100万台

坚守品质提升,做好客户关系维系,根据客户需求,开发满足油耗要求及行驶性能的多种变速器,这使得多年来加特可广州在变速器领域快速发展至行业领先地位。

2023年 第1000万台

市场品质不仅影响客户的满意度和忠诚度,也影响品牌建设和公司发展。迈入新的发展阶段,加特可广州将把市场品质不仅涉及到整车领域,也延伸到其他业务层面,为中国汽车行业做出更大的贡献。



唐淑霞
营业部

汽车行业正处于变革的关键时期,客户需求日益多样化,市场竞争日益激烈。在这样的环境下,客户关系管理成为企业赢得市场优势的重要手段。千万产量背后,如何在存量市场中赢得客户的青睐?加特可始终坚持以优质产品品质为核心,融入市场、拥抱客户。从营业和市场品质两个角度,分享加特可广州的“待客之道”。

营业:急客户所急,与客户共同成长

如何取得和维护客户的满意和信任,是商务人员不可或缺的能力。从销售的角度来看,取得客户满意的关键点在于急客户所急,尽可能满足客户所需,解决客户疑虑。

唐淑霞是加特可广州营业科的资深员工,自2011年入职伊始便参与加特可广州与东风日产的商务合作,负责合同、价格、产能、供货等方面的沟通和协调。在唐淑霞看来,

市场拓展过程中与客户建立良好的合作关系,是增加客户粘性和顺利开展各项业务的基础。在与客户沟通的过程中,分歧难以避免,商务人员要做的,就是找到一个平衡点,实现双方意见的和谐一致。

2017年开始,中国汽车销量持续走高。随着客户销量的不断提高,加特可广州的订单也一路攀升,生产处于满负荷状态。“当时的生产线即使24小时不停运转都对应不过来,但客户的订单摆在这里,我们只能全力对应。”唐淑霞回忆道。为了尽快满足客户以及市场需求,唐淑霞积极协同团队,与生产管理等各部门紧密配合共同解决难题,“我们联系全球兄弟公司协调产能,调配富余产能满足客户需求;同时对于调配产能所产生的额外费用,也积极与客户协商处理,确保收益。”

解决与客户之间的意见分歧,关键是抱有积极的态度去应对,主动推进问题、主动解决问题。唐淑霞说:“在解决问题的过程中如果能让客户感受到我们的用心,很多问题就能迎刃而解。”而这,同样适用于快速取得新客户信任、建立情感联系上。

职场生涯迈入第12个年头,深耕一线的奋斗时光,唐淑霞在这片热土上度过了最美好的青

春，同时见证了公司产量从100万台到1000万台的成就。在加特可广州即将达成千万产量之际，作为陪同公司一同成长的唐淑霞感到非常自豪。

市场品质：技术加持服务，高品质维护客户关系

保证市场品质对于维护客户关系至关重要，市场品质不仅影响客户的满意度和忠诚度，也影响品牌建设和公司发展。好的客户关系维护能避免“小问题，酿大错”，防微杜渐因为质量缺陷不断发酵造成困扰所带来的支出和损失。

杨超是加特可广州品质技术中心市场品质部的高级工程师，主要负责CVT在市场上的质量改善推进与客户沟通等工作，保障客户的用车体验和市场口碑。他认为：“加特可广州重视维护客户关系，是急人所急、实事求是的。”面对客户不同的业务部门，通过服务加持品质，“超优质”的个性化服务进一步延伸服务内涵。以加特可和东风日产合作为例，市场品质主要对接客户三个部门。

首先是零部件质量保证部，要保证从车辆发生问题到解决问题的时间足够快。过程中要完成问题定位、产品回收、情况调查，更要通过技术手段改善。对于车企而言，早一分钟改善，就能早一分钟防止缺陷产品流出。“经过进一步流程优化及取得生产相关部门的竭力配合，过去两年我们100%达成了客户的Q-SPEED时限要求。”

第二个是市场品质保证部，从市场口碑、技术层面切入参与应对终端客户，主动发挥特长优势评估异常问题的影响、提供解决方案。“作为品质部门，我们要主动持续跟进，避免给用车的客户带来困扰，防止问题发酵，保护市场口碑。”

第三个是售后服务部，协助其直接对接终端4S店，快速精准地对入店车辆检修排查及维修指导。“负责的客户服务不仅可以极大削减因为质量缺陷造成困扰所带来的索赔支出，也能快速把握终端市场，与客户维系长期稳定的良

好合作关系。”杨超分享道。

加特可广州即将达成千万产量的里程碑，这意味着加特可广州在中国市场上有了更大的影响力和竞争力。杨超说：“作为加特可广州的一员，我对公司的发展感到自豪和欣慰，也对公司的未来充满期待和信心。我希望加特可广州能够开拓更多的客户和市场，把市场品质不仅涉及到整车领域，也延伸到其他业务层面，为中国汽车行业做出更大的贡献。”



杨超
市场品质部

第
5
0
0
万
台

2018年1月，加特可广州累计生产CVT达500万台，标志着加特可广州迈入稳定发展期，深植企业DNA的技术基因、不畏前路的拼搏精神，让每一位加特可人对未来充满热血期待。

挑战与创新， 成就一线技术匠心

2018年1月 第500万台

一路走来，艰难困苦不一而足，对于技术开发来说，失败一定会多于成功，但一次成功的喜悦则可以完全覆盖以往失败带来的所有沮丧。

2023年 第1000万台

数字化时代，加特可广州开启数字化转型，其目的是通过数字化技术来简化业务流程，减少重复性工作，提高效率和质量。

在加特可广州，“注重细节，精益求精”的文化氛围影响着每一位员工。离开象牙塔后，李佳灿成为了加特可广州的一员，在这里，他从一个懵懂稚气的职场新人，成长为成熟可靠的技术工匠。李佳灿是无数技术工匠的缩影，他们是加特可产品过硬、生产技术始终保持领先的力量源泉。

创新与挑战，成就人才与企业的惺惺相惜

李佳灿是组装技术科的一线技术工程师，2018年加入加特可广州，他负责的业务涉及新项目推进、现场改善案件处理、生产线维护稳定等多个方面的工作。

作为在公司发展高峰期进入公司的新人，面对公司满负荷生产的压力，新人的李佳灿在技术上面临着不少新的挑战。“我很愿意接受挑战，这对于技术人员来说是挑战更是机遇。”运用新技术提高液力变矩器自动组装一次成功率，解决现场设备问题，是李佳灿遇到较为棘手的课题。难点在于，该课题涉及到机器人和力觉传感器的应用，是加特可广州新导入的前沿技术，还没有完整的实操应用案例。

“说实话，当时是什么都不懂的状况。”李佳灿回忆道。为了尽快熟悉设备，李佳灿在工作之余花费大量时间用心钻研，虽然公司前期的培训提供了很大的帮助，但更需要在实际操作里不断学习和积累经验。“液力变矩器自动组装一次成功率影响生产线的OEE和产量达成。”在这个过程中，李佳灿通过对部件进行调查、结合设备的组装原理进行问题分析、针对问题的再现进行验证等方法，成功地改善了设备的性能，提高了液力变矩器组装一次成功率，前后花费了整整3个月的时间。该课题的顺利改善，不仅获得了部门及客户的认可，更让李佳灿从日常工作中收获了满满的成就感。

而正因为公司对生产和技术有着非常严格的要求、同时鼓励创新与突破，才能给到员工丰富的机会进一步实现自我。

回顾这个课题，李佳灿分享了自己处理问题的逻辑和方法——先从原理原则入手，抽丝剥茧找到问题根源，从而寻找解决方案。他说：“当我挖掘到预想的原因时，会利用理论和计算来支撑定位问题的准确性和解决问题的可行性。这样不仅能够可靠地解决问题，也能让客户部门更放心地接受我的方案。”

随传随到，技术护航始终在线

作为扎根一线的技术工程师，责任在前使命在肩，只要生产一线有需要，李佳灿总会第一时间冲锋在前。

2019年春节，正是阖家团圆之时，而李佳灿正在生产一线为导入新设备奋斗。为了赶在假期结束前完成导入，保证生产线能在复工时顺利启动，李佳灿连续几天加班，春节期间的赶工持续了整整一周。“这没什么，因为生产线不能停止，有些项目和改善只能在长假期间进行。”李佳灿说道。

此外，半夜生产线突发故障，通宵达旦分析调试的情况也时有发生。李佳灿说：“技术在公司是被需要的部门，生产线任何时候出现问题，需要技术员支援时技术员就得到现场。”虽然工作压力大，但是当他看到生产线恢复正常时，就会觉得很有成就感——只有确保技术在场，出现的问题才是可控的。这对技术员来说是一份沉甸甸的责任，更是一份期待与认可。

回顾过去，感恩现在，更期待未来

一路走来的经历，让李佳灿在技术和业务上都有了很大的成长。刚刚加入加特可广州时，李佳灿在沟通能力和业务推进能力上均有所欠缺。而五年后的现在，他已形成属于自己的一套工作方式和方法论，提高了自己的专业度和担当。

“更重要的是，我从平时的问题解决中积累了很多知识和经验，提升了自己的专业能力。”

2022年，李佳灿在负责本职工作的基础上同时兼职数字化转型的项目，服务于各大部门。加特可广州的数字化转型目的，是通过数字化技术来减少重复性工作，提高效率和质量。这对于李佳灿来说，也是全新挑战的开始，他参与了自动

化程序的编写和设备调试工作，为公司数字化转型贡献着自己的力量。

身在一线技术岗位，产品品质和技术创新就是不变的责任与初心。“不要给自己设限，不断开发利用数字化技术和方法，要敢于和难题硬碰硬。”



李佳灿
生产技术部

攻占自动化新蓝海， 吹响工业4.0时代先锋号

2018年1月 第500万台

彼时的加特可广州正处于事业上升期，年产100万台以上，员工人数增加，一片欣欣向荣。

2023年 第1000万台

随着工厂自动化进程的推进，工厂内取而代之的是各种自动化设备有序运转。自动化制造是大势所趋，也是必然之路。

工业互联网发展，是一项崭新的数字化运动，问方向、找路径，是中国工业互联网踔厉工业数字化长期的课题。党的二十大报告指出，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国。

当下这个由互联网和大数据主导的时代，在千万台产量达成的背景之下，加特可广州的工厂有哪些自动化智能化的趋势和改变？

自动化率大提升，将作业员从流水线中解放出来

走进加特可广州生产2号线，举目望去，已不见密密麻麻的气动工具、流水线作业人员。随着工厂自动化进程的推进以及新生产线的建立，工厂内自动化设备有序运转，成片的自动机器人、AGV自动输送小车以及明亮宁静的作业环境，纯手工作业逐渐在加特可广州成为历史。

2011年，孙平中加入加特可广州，成为组装技术科的一员，负责组装工艺的革新和改善。彼时的加特可广州正处于高速发展时期，组装作业自动化程度低，大部分零件依靠人工装配，劳动强度大、持续时间长，流水线上密密麻麻的作业员为百万产量奉献着自己的青春和热血。用孙平中的话说：“那时的生产线上密密麻麻地站满了人！整个工厂看不见一台机器人。”随着人工成本的增加，这种劳动密集型作业极大影响效率，

同时，人工作业难以完全保证品质的统一，组装工艺自动化改善迫在眉睫。

作为组装技术科的一员，孙平中参与主导了多个自动化设备的导入，见证了总装生产线自动化的全过程。“比如说我们在2号线导入的前进挡自动组装机、挡油板自动组装机等，这些设备都是加特可全球其他据点没有导入过的。”而为老生产线3号线导入的手动轴操作系自动组装机，更是整个变速器行业的第一次。

长达12年的职业生涯，最让孙平中印象深刻的是2016年，在3号线一次性导入了8台自动拧紧机。“该设备是加特可和日本厂家共同研发，在日本并没有投入实际应用中，第一次的导入就给我们，这确实是一个很大的挑战。”孙平中回忆道。第一次自主从海外导入，海外市场沟通、日程安排、运输通关等繁琐的全流程工作全部需要自主解决。

和人一样，自动化设备也会面临“水土不服”的情况。自动拧紧机的第一次导入，在生产线上出现了很多问题，庞大的数量更是直接影响整个生产线的工作节奏以及产能。“我们不断调整进行改良，最终使设备能平顺运作，一直到现在都是平稳工作。”该设备的顺利导入，不仅提高了生产线的工作效率更为加特可泰国、墨西哥等其他据点带来了成功的改善范本。

如今，各式各样的机器人替代了纯手工作业，



孙平中
工务部

将作业员从流水线上解放下来。目前，2号线的自动化率已达63%，在变速器行业内处于领先水平。

自动化技术持续为新事业添砖加瓦

员工的健康就是最大的效益，除了降本增效，改善作业环境也是自动化进程中不得不提的突破口。手动轴打C销作业是整个组装车间噪音最大的作业流程，为了保护广大作业员的身体健康、进一步改善工厂作业环境和条件，组装技术科在3号线导入了手动轴操作系自动组装机，利用全自动设备替代人工作业，采用3部机器人再加上一台压机的自动模式，使得噪声分贝下降，达到了生产环境的正常水平。

在孙平中看来，自动化设备的导入，不仅提升生产的产能和效率，改善作业环境，对于产品品质的提升也大有裨益。从自动化车间到智能产线，从自动设备到硬核产品，自主创新已经嵌入企业的发展基因，成为搏击市场的通关密码。

孙平中希望公司能顺利实现数字化转型，自动化技术持续为新事业添砖加瓦，更期待下一个千万台能如期而至。



第1000万台

2023年，加特可广州1000万台产量达成，在千万台的全新起点上，新的时代征程已然开启，期待加特可广州走得更高，行得更远。

乘风破浪60天，跑出加特可速度

2018年4月 第500万台

新的Jatco CVT-X生产线项目启动，潘宇超和他的团队首次挑战60天建线完毕。

2023年 第1000万台

Jatco CVT-X生产线只用了一个半月就完成建设，成为加特可集团首条筹备时间最短的生产线，如今已有序地按计划投入生产。

2019年9月20日，一个寻常的工作日下午，广州的早秋暑气依旧，而加特可广州第二研修室内的火热气氛丝毫不减，会议室内聚集了公司领导和来自各个相关部门的50多位相关骨干人员。会议室正中间红色横幅上写着“齐心协力 奋力拼搏 力争60天SOP成功”的标语，为此次会议增添了几分紧张感。这是Jatco CVT-X项目在加特可广州的启动会议，作为CVT的新一代革新机种，其凝聚了加特可人深耕变速器50余年的智慧，此次会议更是承载着加特可广州的期盼与坚守。

60天负重前行，不惧重重压力

按照以往的经验，重新建立一条生产线的时长一般都要3-6个月，而这次留给大家的时间，只有60天。有挑战就有新的压力，当众人正为如何进一步提高效率时，扑面而来的新冠疫情却打乱了一切的节奏。彼时，国内的防控措施进一步收紧，日本的支援者没有办法来到广州参与生产线的建设，一切的重担都落在了加特可广州生产部门的小伙伴身上，这是加特可广州首次由中方人员主导建立生产线，这对他们来说是一个不容小觑的挑战。

因为苦难无言，自会记载时光艰辛。回忆建线时的场景，作为组装技术总括的潘宇超回忆起整个过程，都记忆深刻。新的Jatco CVT-X生产线前半部分是需要布置在防尘室内的，布置时参考了日本富士二地区的生产线布局，占地面积与日本相比要少约200平方米，但产能设计却要确保和富士二地区保持水平相当。与此同时，根据项目制造计划的要求，这条生产线要求实现Jatco CVT8&Jatco CVT-X两机种混流生产，但这两款变速器存在着较大的式样差异，大大小小的困难不一而足，在项目启动阶段就横亘在潘宇超和他的伙伴面前，让第一次独挑大梁的他们陷入了困境。

经过反复的检讨及经验借鉴，大家把目光瞄准了生产线的上方空间，通过采用空托盘空中返回的方式，从而给地面腾出更多空间。同时，为了提高场地使用率，果断采取迂回的方式布置产线，使得每一寸场地均得以最大程度的利用。此外，针对机种混流的问题，他们早在开发试作阶



潘宇超
生产技术部

段，就派遣项目成员远赴日本，与日本及墨西哥的相关人员一同参与新机种试做，以求达到最大程度减少部件仕様差异的同时提高作业效率。

原计划60天的建线时间，实际上团队只用了一个半月就完成了，不仅刷新了加特可广州过往的建线记录，更超过了加特可集团其他据点的建线时长。

团队的力量，让一切付出皆有回响

说到这次中方自主建线的成功，潘宇超总结了以下几点要素：

首先，离不开领导的指导和支持。特别是设备准备前期，为缩短设备搬入工厂后的调试时间，领导层提出“设备零问题点搬入”的战略建议。为达到这一目标，需要安排大量人员投入到前期的设备安装准备中，涉及到制造、保全、品保、技术等部门的庞大人员。此次的设备准备前期的投入人员力度与调整的规模对加特可广州来说史无前例。

其次，鉴于项目规模之大、工事时间之短，仅凭潘宇超他们项目组的5个人压根无法按时按质完成生产线更迭。于是，在开始的准备阶段，其他相关部门就调整了部分骨干技术员进行支援。伴随项目人数的增加，大家高度配合，在确保生产的基础上调整，确保了整体项目完成所需的工时。



最后，得益于日本富士二地区在技术上的全力支持。尤其是在生产线设计阶段，从产线布局、工程设计、品质确保、设备异常等重点环节上均给出了不少宝贵的建议和意见。“虽然因为疫情，日本的支援者没有办法过来广州，但是通过线上的电视、电话会议也获得了很多协助。在频繁的业务交流中，我们中方人员的能力同时也得到了他们的认可。”潘宇超娓娓道来建线背后的故事。

自2009年7月入职以来，潘宇超一直负责组装生产技术相关的业务。据他回忆，在这十几年间，组装生产技术部门的成长可分为两个阶段。前期阶段，基本上是跟随日方技术员的脚步开展工作，当时日方技术员对于生产现场的指导作用是不可或缺的。随着时间的推移，日方技术人员逐渐撤离，至此进入后期阶段，中方技术员逐渐独立承担起现场技术相关业务，并秉持着“提升技术力”的部门方针，通过日常业务及公司内外各类技能培训，使技术能力提升。伴随这次Jatco CVT-X项目的成功，证明了加特可广州组装技术在十数年间的不断进步和成长。

加特可广州一直秉承着个人和公司的共同成长，十多年不断磨练和精进的技术，不仅让加特可广州的员工得到技能的提升，让处于转型阶段的加特可广州更有底气，在电动化的浪潮中，我们有信心，让处于转型阶段的加特可广州实现新的飞跃。



1000万台达成·信赖即是荣誉

信赖如同涓涓细流，以润物细无声的姿态滋润着企业扎根中国，最终长成参天大树。

企业要赢得长远的发展，需要诸多的命运共同体。自建厂以来，加特可广州始终不断探索与实践，积极开展各项活动，与员工、家属、合作伙伴、政府、社会之间维持着良好的信赖关系。

面对政府，我们肩扛制造业发展的大旗，不断提升产品制造水平，提升企业在广州扎根的核心竞争力，积极吸收各地制造业人财扎根黄埔。在各级政府高效、精准、便利的营商环境保障下，企业发展业绩良好，连年荣获“纳税信用A级纳税人”、“广东省制造业100强企业”称号。

面对员工及员工家属，加特可广州始终贯彻“家+”的理念，以员工为中心，以丰富的文化活动为依托，打造阳光职场，营造以人为本、关爱员工、团结和谐的职场氛围。从成立之初就成立的工会，到旅行季、运动季、俱乐部、EAP、家属开放日、社会贡献活动等各类形式丰富的活动，不仅丰富了员工的生活，也让这些活动成为企业文化的最佳渗透渠道，让团队的向心力不断增强，形成了和谐的劳资关系，公司连续多年荣获“广东省最佳雇主”、“广州市劳动关系和谐企业（AAA级）”称号。

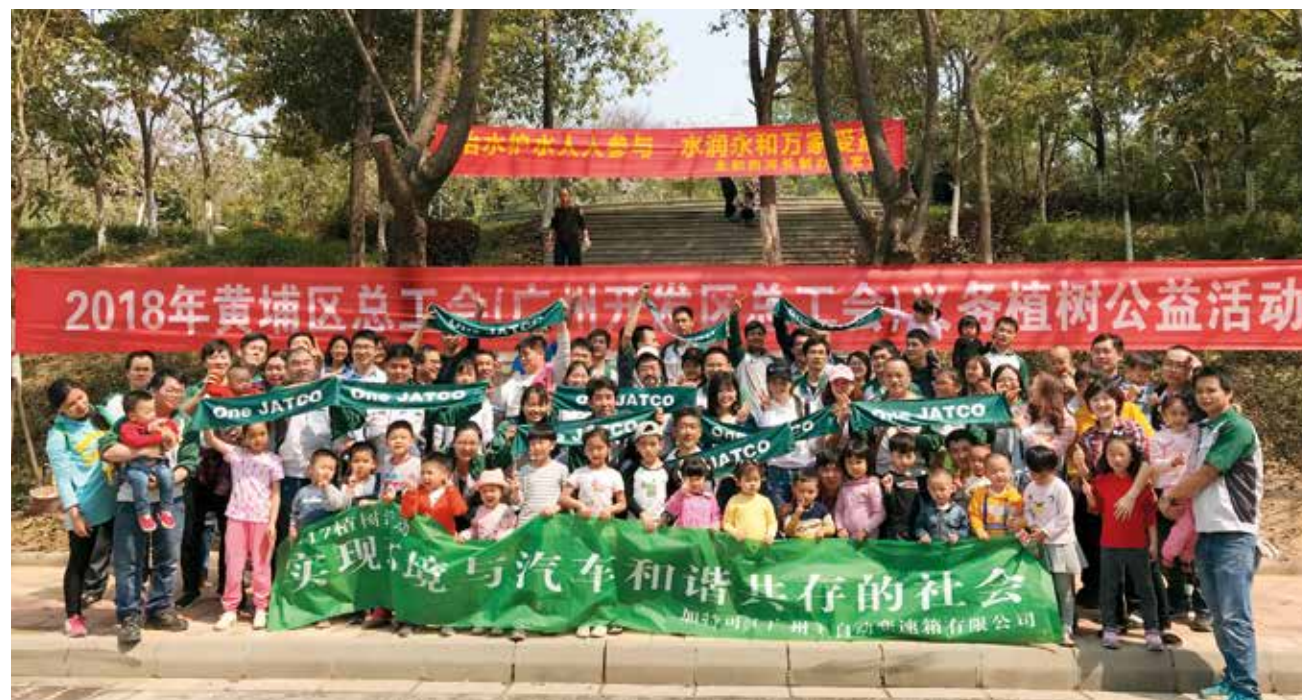
面对社会和合作伙伴，加特可广州一直将“安全绝对、守法合规”作为指导思想，公正、公平、透明、高效，是加特可广州与合作伙伴推



进业务的惯有姿态，这些做法让加特可广州被行业、社会、客户和供应商伙伴所认可，实现了多方共赢、共同成长。截至2022年，公司荣获各外部表彰共112项，涵盖综合实力、安全健康、品质、信用、技能等领域。

另外，加特可广州也一直积极践行社会责任，勇担“优秀企业市民”的职责，以环境、教育、社会福祉三个领域为中心，通过积极开展植树造林、清扫等环保活动，积极为地区做贡献；组织员工参加养老院献爱心、支援贫困山区儿童保健美术教育活动等，致力于关爱社会弱势群体……一个又一个举动，将公益内化为系统的、常态的企业市民责任之举，为社会带来无穷的正能量。

正如著名社会学家费孝通先生所言，多文化发展须“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”，这同样也是企业长远发展要旨的精辟阐述：强大自己，成就他人、共生共赢，一路同行才能走得更远。感恩同行者，让我们一同见证。



加特可的成功之路 ——产品、人财、技术和信赖

如果将文化比作一个人，那么表面上的言谈举止可以看出一个人的基本素养，再深入进行交流则可以从一个人的逻辑思维看出这个人的精神层面。同样的，企业文化从表面的物质层面来看，可以说是一个企业的“硬文化”，包括了员工氛围、组织架构、工厂面貌和产品外形等；里层体现的应该是精神文化层，包含了企业的各种行为规范、价值观念、群体认知、员工素养等。

优良的产品，离不开优秀的人财

2016年加特可广州提出了“极致造物、匠心育人、深耕技术、信赖有加”16个字，高度概括和浓缩了加特可广州的企业文化，不仅从产品、技术甚至与员工及企业的一切利益相关方都紧紧相连。

造物和育人相辅相成，优良的产品，离不开优秀的人财；只有在生产中的实践，人财的成长才能得到更扎实的训练。在生产制造上，加特可广州沿用集团特有的JEPS生产方式，坚持安全绝对的生产管理，以第一的生产制造为目标，持续提升生产制造的水平。经过多年的发展，加特可广州成功量产CVT等多款明星产品，受到市场的千万好评。

优秀人财是企业发展的源动力，加特可广州始终致力于让员工伴随企业一起成长。通过覆盖全员和满足各级别、各职种需求的全方位培训体系以及优秀的管理团队、企业内训师团队的建设，实现公司优秀人财培养和公司专用课程的开发，达到传帮带、高端技能传承。



除了完善的人财开发和培训体系，加特可广州还为人财提供了加特可特有的成长、实践体系，通过紧密联系的跨部门协助团队活动，快速解决与业务和对经营管理至关重要的课题，提升员工课题解决及课题分解的能力，达成公司经营计划，将员工的发展与企业发展融为一体，让员工与公司共同成长。

技术的载体是人财，加特可广州通过人财的培养和成长，让技术得以发扬，努力服务于中国市场，为中国本土CVT技术的发展不断贡献力量。联合中国汽车工业协会、东风日产拟定《无级自动变速器（CVT）技术要求及试验方法》的行业标准、率先量产适合中国市场驾驶习惯的CVT……这些都是加特可广州以技术扎根中国的证明。

愉悦身心、快乐工作、幸福生活

加特可广州非常重视员工精神文化建设，以企业理念为准绳，广泛组织员工开展各种内容丰富、形式多样的文化娱乐体育活动，如旅游、忘年会、运动会以及家属开放日、书画展、摄影活动等等，

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。

为持续提高员工满意度，加特可广州在公司从2012年开始实施工人意识调查持续改善活动，通过持续开展构建魅力企业、推进simplification、强化沟通等一系列工作，使公司发展与员工工作生活相辅相成。同时，还导入EAP（Employee Assistance Programs）彩虹心灵计划，面向员工及家属免费提供咨询服务，旨在帮助员工达到愉悦身心、快乐工作和幸福生活的目标。

工会架起了公司与员工沟通的桥梁，通过与公司联合举行的化妆舞会、联谊会、篮球比赛、拔河比赛、瑜伽培训等活动，丰富员工的业余生活，促进健康和谐的劳资关系，凝聚团队的向心力。

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。它包含着非常丰富的内容，其核心是企业的精神和价值观。这里的价值观不是泛指企业管理中的各种文化现象，而是企业或企业中的员工在从事经营活动中所秉持的价值观念。

千万祝福



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累计生产达成1000万台表示热烈祝贺！

加特可广州自2007年落户广州以来，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，现已发展成为中国变速箱行业龙头企业。

加特可广州注重人才培养、技术研发和创新，以高新人才为发展导向，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，为我司严格把好质量关，是我司事业稳步发展的重要伙伴。

我谨代表我司对加特可为我司生产的高质量CVT深表感谢。从第1台CVT下线起，我们双方就保持着愉快的合作关系。未来我们将继续坚持与加特可广州的合作理念，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，我们需要持续不断地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！

客户

东风日产乘用车公司
采购总部 总部长 铃木庆太

衷心祝贺加特可（广州）自动变速箱有限公司累计生产突破1000万台！

1000万台是一个值得自豪的庞大数字！在广袤的中国大地上，在遍布大江南北的城市和农村的道路上，1000万辆安装了加特可变速器的乘用车在驰骋，多少人以此完成逐梦之旅，获得了幸福！

由敝司提供的打刻着阿雷斯提标记的数百万套壳体等部件，也随着贵司的变速器成为整车的一部分，蝇附骥尾而致千里，感谢加特可成就了阿雷斯提！

回顾最初加特可在中国区事业开始之际，从2009年开始，敝司实现了变速器壳体、液扭器壳体、侧端盖、阀体的量产出货。至今依然记得当时我作为驻在员也参与到产品的生产及品质保证活动中，加特可广州各位同仁给予了诸多的指导与建议，让敝司员工成长了很多。衷心感谢贵司这14年以来对敝司的信任！

现在汽车产业遇到百年之巨变，电动化发展如火如荼，华南地区更是日新月异，整车厂、变速器厂纷纷加入这个变革之中。作为行业翘楚，非常期待加特可广州在e-PT领域快速完成华丽转变，我们坚信以加特可广州的研发实力、技术实力和制造水平，一定会在电动化版块开创出一块新天地！

敝司也将继续努力钻研技术，就铝合金压铸件积极提出轻量化等改善提案，为贵司的新品开发贡献力量。再次祝贺贵司突破1000万台！

也衷心期待未来突破2000万、3000万台……持续为中国及社会做出更大的贡献。

供应商

广州阿雷斯提汽车配件有限公司
董事长 总经理 武田 淳



加特可（广州）自动变速箱有限公司喜迎累计生产达成1000万台变速器的伟大时刻。加特可广州自2007年建厂，用了短短16年的时间就累计生产变速箱突破1000万台，是一个非凡的成就，体现了加特可广州多年的技术深耕、技术创新，极致造物，以工匠精神制造每一台变速器。

2012年，广东鸿图成为加特可广州的供应商，从最初的COVER SIDE产品开始。成为加特可广州的供应商之后，加特可广州一直在帮助供应商成长，广东鸿图遇到生产、工艺等难点，加特可广州都会与我公司的项目团队进行交流，为我司解决难题出谋划策，多次邀请我司到现场交流学习，让我司在生产、技术和管理上获益良多。加特可广州还经常帮助我司开展THANKS活动，让我司在效率、品质和降成本方面都有了很大的改善，由于有了良好品质表现和交付能力，我司不断获得加特可广州的订单，有COVER SIDE系列产品，也有HOUSING系列复杂箱体等一共20余款产品。在与加特可广州合作的11年里，广东鸿图多次获得加特可广州的表彰，其中“QCDS评价A级别奖”就获得了三次，这是加特可广州对我司的技术、品质和交付的认可。广东鸿图将继续努力，为加特可做好配套工艺服务。

喜闻加特可广州累计生产达成1000万台的喜讯，广东鸿图衷心祝贺加特可广州取得伟大成就，也祝愿加特可广州在未来的日子业务蒸蒸日上，再创辉煌。

供应商

广东鸿图科技股份有限公司
副总裁 莫建忠



我现在驾驶的是东风启辰T90，是搭载加特可广州生产的CVT；这是我的第二台车，第一台是东风日产的轩逸，也是搭载了加特可广州生产的CVT。

之所以两台车都选择了搭载CVT的车辆，是基于我对加特可广州产品的信赖，因为曾经亲眼见过加特可广州的生产线，真真切切见证过他们的组装生产，也因为比较了解加特可广州，这是我在选车时最真实的初衷。

目前驾驶的启辰T90已经使用三年多时间了，给我和家人的感觉是：不仅配置好、性价比高，而且踏实稳重。可能因为搭载了CVT的缘故，驾驶柔顺感非常好，无论是起步、加速和减速，从来都没有顿挫感。

现在汽车业界面临着重要的转变，站在电动化转型的风口上，作为传统汽车生产厂商，这个时候特别需要魄力和勇气，希望加特可广州勇敢变革，向着第二个千万台，不断前行！

终端用户

我的第一台车是东风日产的轩逸，这台车我开了8年，个人感觉在空间、舒适度方面都比同样排量的车要好。

在买第一台车前，我上下班都是坐公交车，平时去玩都是租车。费用其实花得不少，租的车行驶公里数都很多，开起来感觉不是很好，为此就一直想着有自己的车。

现在开的车是东风日产天籁，这是我的第二辆车。因为第一台车的优秀表现，所

以第二台车，我也义无反顾地选择了东风日产。因为CVT顺滑、省油的特点完全满足了我日常生活、工作和偶尔外出游玩的需求。

加特可广州生产千万台的时候，我感慨万千，刚刚接触加特可产品，还是2013年我买第一台车的时候，转眼间十年过去了，祝愿未来加特可广州在新事业、新起点、新征程上迎接新的辉煌。

终端用户

千万有我



总务部 陈美伶

冬要来,疫无情
突然间,天空黯淡,世界阴冷
“疫魔”肆虐一时
关键时刻显担当,危急时刻见境界
公司上下众志成城,抗击疫情
谁最美? 谁最累?
所有恪尽职守的员工最美
所有无私奉献的志愿者最美

寒冬已过,暖春已至
乌云遮不住太阳,阴霾终究将散开
唯努力不会被辜负
继续前行,新的旅途
会带给你我新的惊喜
愿你我有梦想有汗水
所有愿望,都如愿以偿
愿加特可广州领航未来,航向全球

千万有我

加特可广州CVT千万台达成
令人万分温暖动容

回想你我走过的十余载
春风十里,风雨兼程,砥砺前行
你我汗水在阳光下熠熠生辉
不畏惧前方的险阻,奋力拼搏,只为达成目标
谁最美? 谁最累?
所有兢兢业业努力工作的员工



02

我们的故事还将继续

那一年,不知道是什么机缘巧合,只知道你怀揣着梦想既憧憬又带着不安,拖着笨重的行李箱从校园来到这里。周围是荒凉一片,人烟稀少。那时没有地铁,公交也只好到牌坊,你下车穿过泥路大概半个小时才来到宿舍,透过阳台,能隐约看见不远处有人挑水种菜,焚烧作肥。就是这样,你开始了和她的故事……

她仿佛就是你的第二个家,你记得在这里的每一个日日夜夜,一幕幕都历历在目:是你在即将断线时临危受命冷静圆满的处理,是你在产线不惧炎热坚守岗位的付出,是你一丝不苟把控好每一处品质,是你一点一点精准发掘努力促成的原低,是你远赴各地不惧危险做着一遍又一遍的测试,是你清晰有条理的解说赢得客户和用户的信任,是你放弃和家人朋友团聚在节假日选择休息日出勤,是你安排好了我们的衣食住行,是你在疫情期间保证了我们一次又一次的安全……哪有什么岁月静好,都是你在背后默默的付出,才成就了我们共同的千万台。

春风得意马蹄疾,不信人间有别离,你蓦然发现,有些一路走来一起奋斗过的人都已奔东西。你终于知道即便是在向往的旅途中,也可能会有失落,有些相遇它会在心里,就像那些途中经过的美景。世人慌张是为碎银几两,而你除了为这碎银几两,还有的是和她那种难以言喻的情感,你和她的故事还在继续。

正是这一年,达成了生产千万台,你知道这是工业时代国内汽车零部件行业里重要的成就。也是这一年,经历了疫情等各种冲击,你知道路途总不会一帆风顺,总会有坎坷有起伏,短暂的停歇是为了更好地加速到达目的地。最后以一首诗《加特可强》结尾,祝愿她更上一层楼早日达成下一个千万台。



财务部 黄林凤

加特可强

加聚于广州,懵懂年少,恰逢青春遇激昂;
特立十余载,历经磨练,天空无限任飞扬;
可求同路人,齐心协力,业内屡屡创辉煌;
强敌拦路虎,患难与共,定能再续千万量!

03

一千万有我

一千万,已经一千万了啊。

一时间说不上自己与一千万有什么联系,却想说说在加特可的故事。

刚进入加特可广州那会,是在招聘的岗位,记忆里的自己总是拖着行李箱,或在秋季的萧萧凉风中,或在春季的冷冷细雨里,辗转于几个城市,往返于各大高校,宣讲会、面试、恳谈会、入职办理……那时刚踏出校园尚带些不谙世事的稚嫩,却时常需要面对经验、阅历均在自己之上的面试者,未免心生胆怯。在面试之前,我总会大口吸气,告诉自己:无论多优秀的面试者,不过都是求职者而已,你要做的是理智的发问和尽可能客观的判断。“请问您为什么要应聘我们公司”“您如何理解我们所招聘的岗位”“能否给我详细介绍一下您的工作经历”……在一次次问答与交流中,我找到了自信,消除了恐惧。渐渐地,我感觉到角色真正的转换,我真真切切地,成为了一名社会人。

然后岗位调整,我开始负责考勤的业务。还记得,第一次参加生产部的会议,面对各部门陌生的面孔,听着不尽明白的生产体制相关的话题,看着投屏里密密麻麻的数据,感受着唇枪舌战的紧张气息,我又开始慌了。那天会议结束,我呆呆坐了半个小时,只知其然而不知其所以然,原来我还什么都不懂啊。还没来得及感伤自己的无知,疫情便来了,因为种种原因,生产现场的出勤也因此出现了许多前所未有的、亟待解决的课题。提案、改日历、管控工时……果然,忙碌是消除焦虑的最有效灵药,被形势推着前进,也不失

为进步的一种方式。考勤两年,在踉踉跄跄中成长,我也变得更加成熟稳重。

去年,再次转岗异动,迄今为止已半年有余。与前两个岗位不同,来到这个岗位上的我已褪去了青涩,面对陌生的岗位及工作内容也更加冷静从容。在这个岗位上,感受最深的是,常常能听到别人对我说:谢谢。刚开始听到“谢谢”,有点受宠若惊,本认为是本职工作理应尽力而为,到最后却能获得对方真心的认可,真的又是别番滋味。前路漫漫,或许还有很多未知挑战,但是比起畏惧,我似乎有着更多的期待……

就这样,我与加特可广州的故事,延续了将近5个秋冬。而一千万与加特可广州的故事,已然延续了15个春秋。但却因为加特可广州,我与一千万,这个似乎不可能有所交集的数字,产生了时间联系。

最后我想说,这个一千万,我没能参与它的全部,略表遗憾;但它却陪我走了一路,深怀感激。我相信这个一千万不是终止,而是开始,是下一个一千万的开始。我们的故事,未完待续……



人事部 董玲

05

沁园春·贺千万台

南海之滨，丝路之源，珠水汤汤。有商社在畔，嘉名远扬；丁亥肇始，初露锋芒。潜心造物，势不可当，一十六载谱华章。至今朝，逾千万制造，颇为自豪。

一派风光大好，引无数英才竞相邀。看济济天骄，共聚一堂，经纶满腹，风华正茂。熠熠生光，群星璀璨，士气高昂冲云霄。待来年，再驰康庄道，力创新高。



企划部 顾子祺



财务部 刘佳

执着的自信

春去秋来，花开花落，加入加特可广州转眼已十余载，亲历了加特可广州千万台的实现。执着的品质追求、执着的客户至上、执着的技术传承，让加特可广州千万台的达成充满自信且实至名归，同样也让我成为了一名自信的职业人。

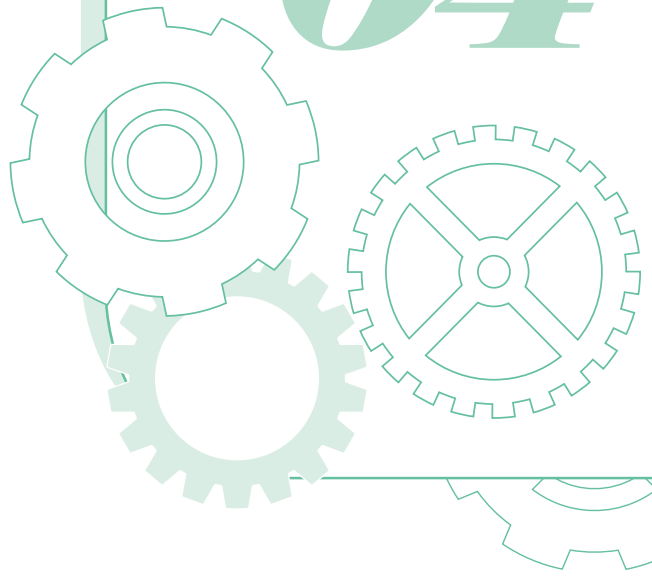
身为原低推进科的一员，深知执着品质追求的重要性，数据的精准性就是我们自信的来源。得幸于初入职场就遇到了让我受益终身的前辈，她对待数据的一丝不苟、精益求精让我深受震撼，我立志要成为像她一样将执着的品质追求深耕于骨子里，并为之每天进步一点点。

执着的客户至上不仅仅是外部客户，内部每个关联部门都是我们的客户，都需认真对待，前辈时刻展示的执着的客户至上精神同样带给了我不一样的自信源泉。原低推进科虽然掌握众多数据，但是对待任一需求，不是盲目发送数据，而是充分了解客户需求，解其所困救其所急。

技术传承是CVT成功的根基，知识经验的传递是职场的能量棒，一代又一代的新人获得能量，在工作岗位发光发热。

历史变迁，顺境逆境交替，不变的是我们执着的自信，感谢前辈的教导，感谢加特可精神，为我们的下一个辉煌持续努力！

04



06 千万之梦

——千万台达成之际，献给无数“加”人们



企划部 陈泽萍

有一个地方
浓缩了我的青春
张扬了我的梦想

窗外的龙眼树
早已硕果累累
初来时那稚嫩的身影
如今银丝悄然爬上头

有一种坚持是痴狂
有一种奉献是热爱
有一种梦想是自我实现

历经了无数个日夜
挥洒着不尽的汗水
一颗颗小螺丝
一块块小钢铁
匠人的心 加人的魂
十余载铸就千万台
加人梦想终实现
前路虽漫漫 曙光终将现



Jatco



畅享变革

汽车行业如今面临着百年一遇的大变革，并非危机，而是机遇。

迄今为止积累的变速器技术，将为移动出行带来怎样的可能呢？

让我们用不断进化的技术和不变的热情去挑战、前进。

企业造物，当需乐享时代。

以技术开拓未来。加特可，移动出行创新者。