



Micron

江苏迈隆电子科技有限公司
Jiangsu Micron Electronic Technology Co., Ltd.

迈隆月刊

2017年4月刊 · 总第一期

关于迈隆

About Micron

- 03/ 企业简介
- 03/ 公司愿景
- 03/ 企业文化
- 04/ 组织架构

公司要闻

Company News

- 05/ 6S管理制度

行业资讯

Industry information

- 06/ 2017年3月汽车销量

部门资讯

Department information

- 07/ 管理部
- 08/ 销售部
- 09/ 研发部
- 10/ 制造部
- 11/ 质量部
- 12/ 物流仓储部

卷首语

◆ 创办内部刊物的意义

通过报道企业内部事务、提供言论园地、开展宣传教育、开辟文化活动、传递经营信息等内容来沟通员工心声，提升企业管理水平，造就亲善气氛，提高全体职工的认同感、整体感，从而使企业产生更强的凝聚力。

◆ 创办内部刊物的目的

1. 企业无法向全体员工逐个传递有关经营活动的全部信息与情报，借助内部刊物的发行来予以实现。
2. 大规模持久的进行员工间的沟通，需要依赖公司内部刊物的发行，以此来加强公司与员工之间的交流，提高员工的向心力和团队凝聚力。
3. 通过发行内部刊物，为全体员工共同参与公司管理提供了一个平台，调动员工的积极性，提高全体员工的士气。
4. 通过发行内部刊物，使全体员工及周边人也能全面的了解公司情况，同时也加强了公司的品牌宣传。



主办单位 江苏迈隆电子科技有限公司

电话 0512-63150166

传真 0512-63082772

电子邮箱 kefu@mic-ron.com

地址 江苏省苏州市吴江区
运东经济开发区 叶锦路8号

邮编 215200



—— 官方微信 ——

01/企业简介

江苏迈隆电子科技有限公司，专注于汽车电子、新能源汽车配件领域，是一家集研发、生产、销售于一体的汽车电子类产品高新技术企业，国内知名车厂前装及原装附件制造供应商、配套服务商。

企业科技领先，以人为本，引进先进的科学技术，高效的人力配置，优秀的生产品质管控经验；公司严格按照 ISO9001：2008·质量管理体系和 CQC·产品质量认证要求运作，并严格根据 ISO/TS16949：2009 质量管理体系管理；并拥有多项发明、实用新型、外观设计等专利。

企业现有智能后背箱感应开启系统、WIFI 行车记录仪等主力产品目前已成功上市，另有多项前装产品正处于研发定点阶段。企业现已成功为上汽大众、上汽通用、上海汽车、南京依维柯等汽车生产商提供专业的前装、准前装配套服务。



02/公司愿景

致力于成为汽车整车厂的优质合作伙伴；
成为汽车零部件领域内技术领先并具有影响力的国际化公司。

03/企业文化

公司以人为本，由精锐的汽车行业专家、优秀的管理人才和扎实的技术研发力量组成高素质的管理团队，以先进高效的管理模式，建立一流水准的企业管理平台；

公司以广泛的行业者客户群，良好的合作渠道为坚实基础，并秉承“用户至上”的理念，以“全面客户导向”为原则，致力于为客户提供最优质的产品、最完善的服务。

■ 核心价值观

勇于创新 尊重平等 团队合作 激情敬业 诚信正直

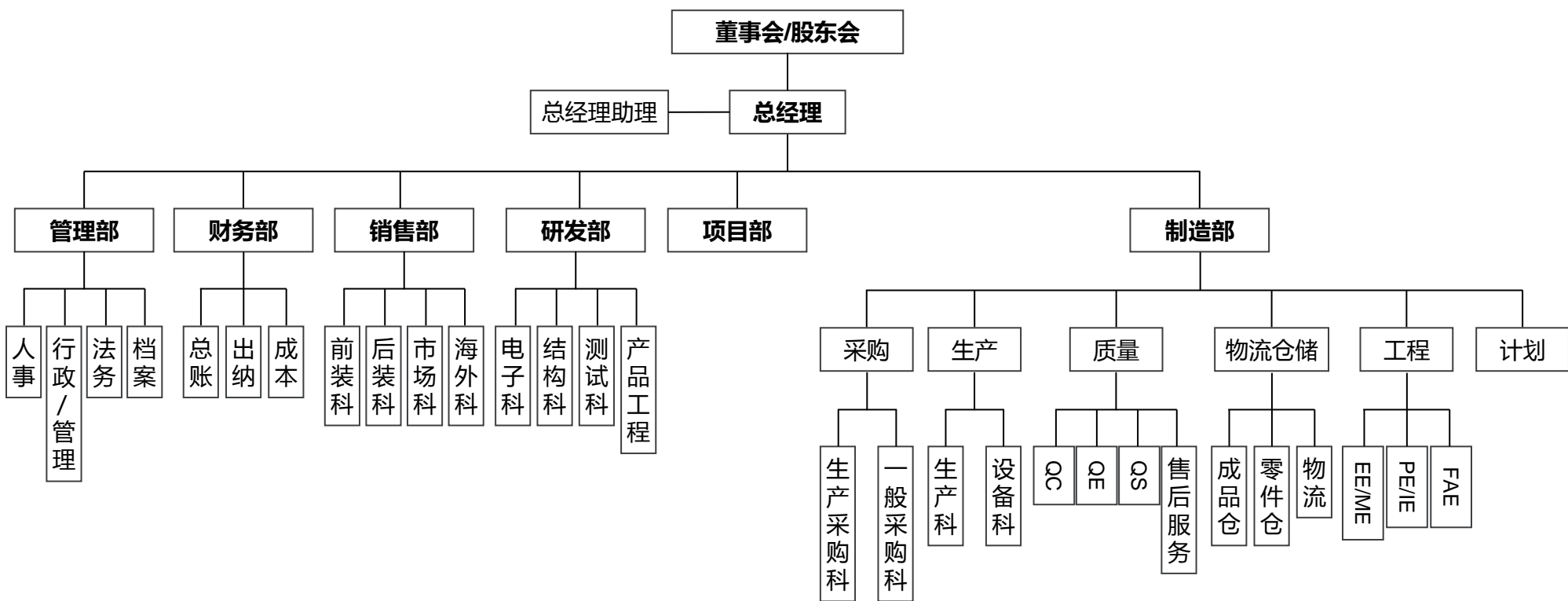
■ 基本价值观

客户导向 技术创新 质量领先

以人为本 放眼世界 合作共赢

04/组织架构

适宜、高效的组织架构能够最大限度的释放企业的能量，使组织更好发挥协同效应，达到“1+1>2”的合理运营状态。



办公室6S管理制度

现场管理规范化的、日常工作部署化、物资摆放标识化、厂区管理整洁化、人员素养整齐化、安全管理常态化。

为营造干净整洁的办公场所，保证公司全体同事都能有一个舒适、整洁的办公环境，减少因为环境因素带来的干扰作用，合理配置、使用各种资源，减少浪费，降低办公成本，提升员工工作热情，保证高效的工作状态塑造良好的企业形象，特制定本制度。

在6S检查小组的积极引导和全体员工的热情参与下，自今年3月以来，公司倾力打造6S管理活动现在初见成效。

6S检查小组采取6S知识普及和部门内部学习等形式，由办公室和人力资源部联合督导，对各部门办公室、加工车间、辅件仓库、食堂宿舍等，制定6S实施细则、检查标准及奖惩办法，各部门互动交流学习，定期检查整改、学习讨论等相结合的推进方式，及时发现和纠正不规范之处，交流和共享最优的经验做法。

而今和谐的工作氛围，舒适的工作环境，安全的作业场所，使全体工作人员心情舒畅，工作得以快节奏、高效率，标准化作业，创造性工作已渐成常态。



2017年3月汽车销量统计

上汽通用

车型	别克昂科威	别克昂科拉	雪佛兰创酷	雪佛兰科帕奇	雪佛兰科鲁兹	雪佛兰新赛欧	科沃兹	英朗	别克威朗	别克君越	雪佛兰迈悦宝	乐风RV	凯迪拉克ATS-L	凯迪拉克XTS	凯迪拉克XTS	别克GL8
销量	21436	2792	1607	11	3402	9974	16079	35398	11065	6975	5391	557	3048	2603	5102	10721

上海大众

车型	朗逸	凌度	帕萨特	桑塔纳	POLO	朗行	途观L	途观	途昂	途安	斯柯达明锐	斯柯达昕锐	斯柯达速派	斯柯达野帝	斯柯达昕动
销量	47595	11410	14364	25800	10995	6560	/	27886	1829	1966	10339	4431	2594	1224	1354

上海汽车

车型	荣威W5	MG GS 锐腾	荣威RX5	荣威ERX5	荣威350	MG GT	荣威550	MG 6	MG 3	荣威950	荣威E950	荣威360
销量	/	3608	17650	2478	2085	1243	260	/	1539	44	52	6276

轿车 : ■
SUV : ■
MPV : ■

迈隆电子科技欢迎您的加入

姓 名	部 门	职 位	入职时间
管彩萍	财 务 部	会 计	4月 01日
利义威	研 发 部	工 程 师	4月 01日
季冬琴	管 理 部	前 台	4月17日
彭 飞	总 经 理 室	总 助	4月24日

首先，非常真诚地欢迎各位新员工加入迈隆这个正在飞速成长的大团队！

从今天起，你们已成为迈隆的重要成员，你们是注入公司的新鲜血液，你们也是公司的未来。希望你们能与这个大家庭的每位成员互相尊重，相互理解、相互学习。

我们热切希望您有诚实的品质、热情的态度、坚韧的意志、礼貌的言行、快捷的效率、创新的意念以及合作的团队精神，在公司的大舞台上扮演好您的角色！

我们相信，公司因为您的加入而会更精彩、更美好！与此同时，相信您也将会有所收获、有所提升！

销售部出新招，区域销售正式启动



我公司智能后备箱感应开启系统自去年底上市以来，得到了上汽大众附件部门及各区域的广泛重视。为了提高服务质量，提升各区域的销售量，销售部年后制定了区域代理制和直营制。4月11日，第一次区域销售会议在上海总部会议室的圆满召开，代表区域销售正式启动，来自江苏、山东、华东、北区的代理商代表及直营团队人员参加了本次会议。

会上，各区域负责人针对销售形式做了交流，气氛热烈，畅所欲言。销售部也为代表们做了产品、销售技巧等培训。同时也宣讲了销售管理要求、指标要求和商务政策。

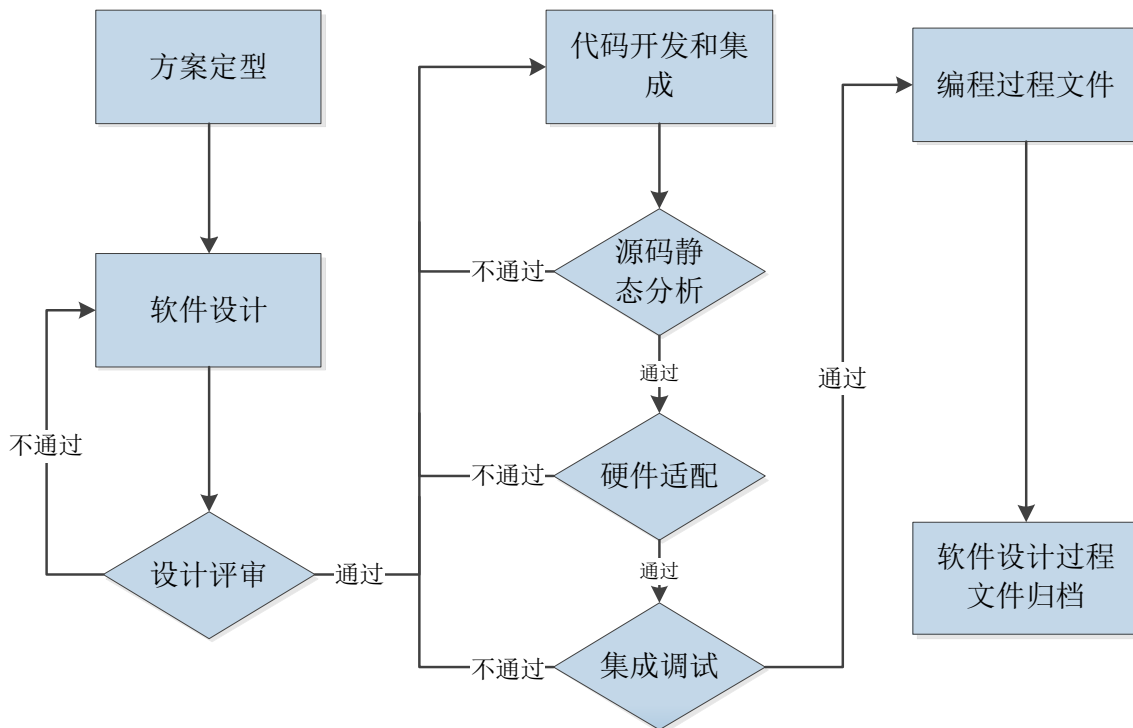
区域销售模式是一次全新的尝试，相信通过各区域分级管理办法可以让产品更加直接、深入到经销商层面，有利于经销商对产品的理解并制定合理可行的销售方案。

同时区域销售模式的实行将解决之前公司售后服务不能下达地区的困难，减缓客服部及工程部的工作压力，完善客诉快速响应机制，提高处理客诉的效率，从根本上提升客户满意度。

相信随着服务工作的深入，最终将提升产品的整体销量，也为公司产品以后进入其他主机厂体系打下坚实的基础。

软件开发设计分享

硬件是基础，软件是灵魂，下面分享下软件开发相关的流程。



在方案定型后，软件的需求和性能基本已确定，为确保设计方案、设计工作的正确性和计划的合理性，保证产品设计顺利进行、产品质量，软件团队着手编写概要设计、详细设计、验收细则、软件进度计划，编码和代码集成，调试和验收，和过程文档归档。

一个合理的软件开发流程，是保障产品设计顺利进行和提高产品质量的必要前期条件。

做无差错能手，向零缺陷迈进



2017年第一季度已经过去，在生产部分：WIFI行车记录仪在今年第一季度进入量产阶段，1-3月份一共入库：30.1K，从原本没有产能，直接拉到每天1.5K/天成品入库。业务出货部分，在第一季度总的出货总量：27.7K。合理的计划，保证了生产出的成品基本全部出货。

智能后备箱感应开启系统，在16年因设计的一些BUG造成出货产品频繁退货，针对客户反馈的问题大家一起努力寻找原因，从设计本身进行检讨、制定改善补救方案。在那个阶段给感觉每天不停去各个4S店和车厂进行换货、退货的动作。经过各单位的不断协作，终于在17年的第一季度有效的控制之前批量客户反映的问题点，客诉问题直线下降。在今年第一季度后备箱开启一共完成：4K成品入库，业务出货量为：1.1K，目前也备了安全库存。

针对生产线，在今年的1月份，还只有19人的产线作业，由于企业的高速发展，对产能、人员需求量的逐步提高，到第一季度末已经发展到：49人，增加了2.5倍。人员的效率从原本40%左右提升到：71.7%，提升幅度：79%，并且，我们最终的目标是：95%。在组装成品良率部分，从原本71%直通率，经过第一季度的努力已经有：96.6%，提升幅度：36%。

第一季度在各单位的努力下，WIFI行车记录仪和智能后备箱开启系统，针对经销商和VDC加装供货断线次数为：0，满足了客户需求及时间点。

质量——永无止境的追求

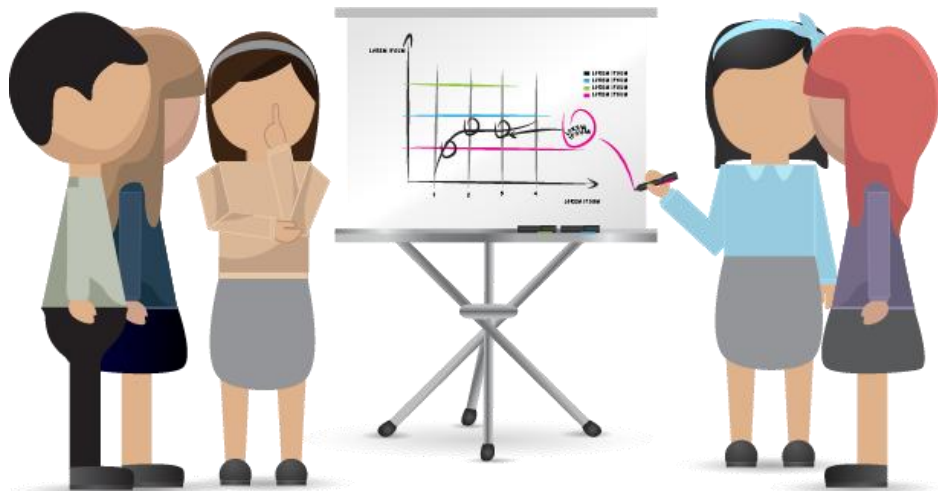
随着2017年DVR项目的导入，公司产线出货量比2016年只有后备箱项目时翻倍增长。2017年第一季度3月份进料批次猛增，由166批/月增加到540批/月。

目前材料不良集中在DVR 塑胶外壳，喇叭，美通主板相配的软排线。但通过异常反馈，经过厂商来我司现场确认并提出改善对策，并实施改善，不配合改善的供应商或无法改善的供应商更换等方式。目前喇叭和主板材料良品率基本达到我司上线的要求；但DVR 外壳厂商由迪盛更换为亿晟力，自亿晟力3月份供货以来，不良率居高不下，每批产品几乎都是特采使用，我司多次与其现场当面沟通，提出一些相关的修模方案，材料结构上虽有好转，但注塑过程，印刷过程控制出现异常，导致材料外观气纹，结合线过深，印刷颗粒，偏移等不良；不良当面反馈并当面确认回复了改善对策，但下批来料依旧偏移。此项待持续推动厂商改善。

随着DVR 新项目的导入公司信赖性试验项目增幅较大，第一季度内部新材料及新产品验证试验共完成 47次验证，试验设备利用率90%（包材振动机台除外）；2017年度试验成本将超出2016年底只按后备箱产品预估的12万；DVR 大众PAT 表整个项目的成本管控及节本：

- ◆环境试验部分降本：按PAT执行报价此项10万，经过质量发起团队合作与客户沟通阳光模拟转客户端实施此项节本5.5万；
- ◆材料试验项目按PAT 表，试验报价9.6万，经过多家实验室竞价及与标准试验方法的多次确认，定价2.6万；
- ◆电气试验按PAT 表实施报价9.5万，静电电流变动标准预算节本5万左右。

所以质量再次发起团队合作静态电流试验与客户沟通试验标准，此项确认中感谢销售和项目团队的配合和支持！



近期问题与改善

2017年第一季度已经逝去，物流仓储部在第一季度改善有以下几点：

- ① 6S的推动 整理、整顿、清洁、清扫、素养、安全；
- ② 人员的合理化分配，职责明确；
- ③ 区域的划分，空间有效的使用。

还有许多未完善的，以及下季度要改善的：

- ① 供应商来料时不符合我公司要求者，在保障产线正常使用下，一律退货；
- ② 工作流程中的退货，始终无法杜绝混料状态，在这种情况下只能说明员工责任心不够强，在这种屡次不改的情况下，会给予一定的金额处罚；
- ③ 加强员工对仓库管理能力，要做到革命是块砖，哪里需要哪里搬。

励志宣言

做业绩：要老大盯着才去做的，那请到工厂里去，因为只有流水线才适合你；

做销售：整天想着老大主动教你，那请到学校去，你去交学费而不是你领工资；

做工作：要老大哄着你做事，那请回妈妈身边去，因为没有人有时间无故哄你；

业绩是要靠自觉自律自励的，优秀的人从来都是“马不扬鞭自奋蹄”，优秀的人从来不要别人天天盯着做事。



