

生產更多車型：Toyota Opportunity Exchange 使少數民族和女性擁有的企業參與汽車行業

美通社辛辛那提 2014 年 10 月 28 日電 當 1990 年參加豐田 (Toyota) 首次舉行的 Opportunity Exchange 之際，Kevin Shurn 在一間兩居室的房間經營其業務。3 年以後，他獲得了首份合同，即向豐田位於肯塔基州喬治城的工廠提供清潔服務。現今，其位於肯塔基州伊莉莎白鎮的 Superior Maintenance Co. 擁有 500 多名員工，為豐田位於肯塔基州、印第安那州和德克薩斯州的生產廠提供相關服務。

目前作為一級供應商的 Shurn 表示：「豐田確實為少數民族和女性擁有的企業提供幫助，這不是任何企業都能做到這樣的程度。正如豐田希望你成為滿足優質、成本、安全和交付要求的供應商，它對其一級供應商與少數民族和女性擁有的企業開展合作也有要求，不僅是一種目標，更是一種期待。」

這是經證明成功的準則：目前第 25 年頭的豐田年度 Opportunity Exchange (OE) 已經為像 Shurn 這樣少數民族和女性擁有的企業帶來了價值逾 2.5 億美元的合同。

這項為期兩天的活動包括最佳實踐研討會、小組討論和展銷會，它於 10 月 28 日 (週二) 在辛辛那提市中心杜克能源會議中心 (Duke Energy Convention Center) 落下序幕。Toyota Motor Engineering & Manufacturing North America (TEMA) 舉辦 OE 之時約有 100 名參與者，並且發展壯大成為美國最大規模的少數民族企業活動之一，吸引了將近 2000 多人，他們可以免費參加該活動。

Rosa Santana 是參與者之一。豐田最近宣佈其最新公司 Forma Automotive LLC 成為其首家西班牙裔女性擁有的直接供應商。從 2015 年開始，Forma Automotive 將在 Toyota Motor Manufacturing, Texas (TMMTX) (豐田德克薩斯州汽車製造廠) 裝配 Tacoma 卡車箱。她在經商方面的成功歷史也起源於 Opportunity Exchange。

從 2005 年開始參加 Opportunity Exchange 的 Santana 則表示：「如果我沒有參加 OE，我開辦的公司就不可能以這種方式為豐田所瞭解，也不會獲得這樣的良好機遇。」

為表明 OE 如何運作，Santana 在 2005 年的活動中認識了 Shurn，這為向 TMMTX 提供維修與清潔服務帶來了一個機遇。Superior Maintenance 與 Santana 最初創建的人力資源公司 Integrated Human Capital 簽約，即為這項業務提供員工；自此之後，IHC 為該地區另外 17 家供應商提供人事、招募和直接安置服務。

TEMA 採購總經理 Gene Tabor 說：「25 年以前，我們認識到需要將致力於多元化的承諾付諸實踐，使它成為現實，為我們的團隊、社區和供應商樹立榜樣。我認為豐田的承諾使我們的公司、一級供應商，尤其是少數民族和女性擁有的企業處境更好。

「我們擁有太多可以提及的範例。它以介紹作為開始，並帶來了一個蓬勃發展的商機。」

豐田對一級供應商在北美少數民族和女性擁有的企業方面的支出目標為 5%。在去年的活動中，該公司宣佈從女性擁有的企業採購產品與服務的全新目標為 2%。豐田從北美 500 家供應商進行採購，這使每年採購的價值為 270 億美元。

總部位於密西根州羅斯維爾的 McKechnie Vehicle Components 總裁 Linda Torakis 則說：「我認為女性擁有的企業支出目標對女性而言具有積極意義。這仍是男性主導的行業，並且我認為鼓勵供應商關照女性擁有的企業，這是件好事。僅僅為我們提供在此出現並打開這扇門的機會是一件好事。我們可以依靠實力開展競爭。」

就在 Torakis 及其丈夫購買瀕臨破產的 McKechnie 之後，她於 2008 年開始參加 Opportunity Exchange。2010 年，McKechnie 開始與 OE 參與者、致力於為豐田生產外後視鏡的 Murakami Manufacturing USA Inc. 進行洽談。今年，McKechnie 獲得了一份價值 120 萬美元的合作，即向生產雷克薩斯 RX350 的 Murakami 提供鍍鉻裝飾。McKechnie 在 OE 上還與 Tokai Rika 開展洽談，從而獲得了今年和 2015 年分別為 Ford Mustang and Fusion 和 Nissan Maxima 生產價值 100 多萬美元的鍍鉻零件訂單。

一級供應商認識到與較小規模的少數民族擁有的企業開展合作的不同價值。

參加 OE 將近 15 年的一級供應商 Diversity-Vuteq LLC 董事長兼首席執行官 Larry Crawford 稱：「在像這樣的活動中，我們一直尋找人們提出的創意。一個極度不受重視的事實是少數民族擁有的公司必須非常具有創新意識來謀求生存，因為他們通常規模較少並且面臨巨大挑戰，所以他們時而會想到大型公司未曾想到的事情和處理這些事情的更好方法。」

在長達 20 多年中，Opportunity Exchange 幫助少數民族和女性擁有的企業創造新商機，並且不斷幫助直接供應商實現其自身供應基地的多元化。這些合作推動了豐田產品與服務的增值和創新。諮詢有關豐田供應商多元化計劃的詳情，敬請訪問：www.toyotasupplier.com。詳情請參訪：www.toyotaopportunityexchange.com、其 Facebook：

www.facebook.com/Toyota0E，或其 Twitter：
www.twitter.com/Toyota0E。

豐田簡介

作為全球頂尖的汽車生產商和普銳斯 (Prius) 的創造者，豐田 (NYSE: TM) 致力於透過**豐田**、**雷克薩斯 (Lexus)** 和**賽恩 (Scion)** 等品牌來為人們打造生活所用的車型。在過去 50 年中，該公司在北美生產了 2500 多萬輛汽車和卡車並在此經營 14 家生產廠（在美國經營 10 家生產廠）並直接擁有 40000 多名員工（在美國擁有 32000 多名員工）。該公司 1800 家北美經銷商（美國擁有 1500 家）2013 年汽車和卡車銷量為 250 多萬輛（美國 220 多萬輛），並且在過去 20 年售出的所有豐田車型中，大約 80% 目前仍在路面上行駛。

豐田與美國慈善機構開展合作，關注于教育、安全和環境。作為這項承諾的一部分，該公司將分享其在生產優質汽車和卡車方面所獲的廣泛專業知識，旨在幫助社區組織和其它非盈利性組織拓展其開展公益事業的能力。諮詢有關豐田的詳情，敬請參訪：www.toyotaneewsroom.com。

聯繫方式：

Mike Triebisch，電話：(502) 693-5975

Danielle Waller，電話：(502) 974-4021