

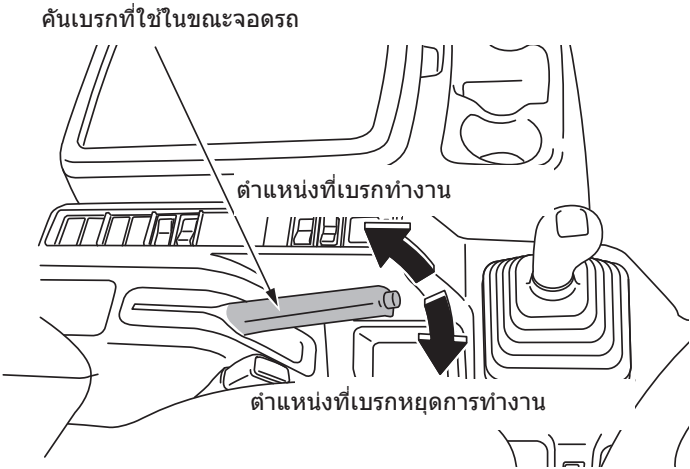
การตรวจสอบเบรกที่ใช้ในขณะจอดสำหรับ HINO500 ซีรีส์ รหัสการผลิต FC, FD, GD, FG, GH, SG, FL, FM, FT และ GT

เบรกที่ใช้ในขณะจอดนั้นถูกใช้ทุกครั้งเมื่อคุณจอดรถ การตรวจสอบเบรกที่ใช้ในขณะจอดตามที่ระบุใน “คู่มือเจ้าของรถ” นั้นเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญของการปฏิบัติงานอย่างปลอดภัย ในส่วนนี้เราอยากจะขออธิบายถึงวิธีการที่คุณจะใช้ตรวจสอบเบรกของ HINO500 ซีรีส์ ต้องแน่ใจว่าคุณตรวจสอบทุกจุดครบถ้วนในการตรวจสอบและบำรุงรักษาประจำวัน และต้องแน่ใจว่าคุณได้อ่าน “คู่มือเจ้าของรถ” ทั้งหมดอย่างถี่ถ้วนทุกรายละเอียด

 ข้อควรระวัง

ทำการตรวจสอบแค่ภายนอก
ในขณะที่กีดคันเบรกลง

การตรวจสอบคันเบรกที่ใช้ในขณะจอด
การตรวจสอบนี้ก็เพื่อตรวจสอบว่าความสามารถในการดึงคันเบรคนั้นกว้างไปหรือแคบไปเมื่อคุณดึงคันเบรกอย่างเต็มที่ ขั้นแรกคือกีดคันเบรกลงในจุดที่เบรกไม่ได้ทำงาน จากนั้นออกแรงดึงอย่างช้าๆ และใช้แรงคงที่จนล๊อค และตรวจสอบจังหวะการดึงคันเบรกโดยการฟังเสียงคลิกในขณะที่ดึง (เสียงคลิกนั้นเกิดจากเฟืองที่มีสปริงสับทำงาน) ซึ่งตามมาตรฐานแล้วจะอยู่ที่ 7-10 ครั้ง



อุปกรณ์	ค่ามาตรฐาน	ขอบเขตการซ่อมแซม
ความสามารถในการดึงคันเบรก	7 ถึง 10 หยัก	—

ถ้าจังหวะการดึงนั้นไม่อยู่ในค่ามาตรฐานให้ติดต่อตัวแทนที่ได้รับอนุญาตของ Hino เพื่อแก้ไข

[ตัวอย่างฉบับต่อไป]
รอบพบกับการรายงานจากดาการ์แรลลี่ 2013 ใน Hino Cares ฉบับที่ 20!
ทีม HINO SUGAWARA พร้อมแล้วที่จะต่อสู้กับความท้าทายในศตวรรษที่ 21!

เป็นอีกครั้งในปีที่ทีม Hino SUGAWARA ได้เข้าร่วมการแข่งขันประเภทรถบรรทุกในการแข่งขันดาการ์แรลลี่ปี 2013 ซึ่งมีกำหนดที่จะเริ่มต้นขึ้นในกรุงลิมาประเทศเปรูในวันที่ 5 มกราคม 2013 — และตามความคาดหมาย — รถคันที่ 1 จะนำทีมโดย Yoshimasa Sugawara ผู้ซึ่งครองตำแหน่งในกินเนสบุ๊คสำหรับการเข้าเส้นชัย 30 ครั้งติดต่อกันในการแข่งขันดาการ์แรลลี่ รถคันที่ 2 นั้นเพิ่งได้รับการยกระดับความสามารถโดยการปรับความแข็งแรงของตัวรถส่วนท้ายโดยผู้ซบคือ Teruhito Sugawara การแข่งขันครั้งนี้จะเป็นการเข้าแข่งขันติดต่อกันเป็นครั้งที่ 21 ของ Hino และบริษัทจะเข้าร่วมการแข่งขันรถบรรทุก (รถคันที่ 1) ที่ติดตั้งระบบขับเคลื่อนใหม่รวมทั้งเครื่องยนต์ที่ควบคุมโดยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (คอมมอนเรล) — ครั้งแรกสำหรับ Hino ในการแข่งขันประเภทนี้ แน่นอนว่าดาการ์แรลลี่ปีนี้จะสร้างกระแสความร่อนแรงได้อีกครั้ง โปรดติดตามรายงานการแข่งขันครั้งนี้ในฉบับต่อไป!



Hino Motors, Ltd.
Address: 3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan
Global Site: <http://www.hino-global.com>



©Hino Motors, Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

Printed in Japan

HINO Cares

ฉบับที่ 019

Hino ยึดหลักว่าลูกค้าต้องมาก่อนเสมอ



การมอบคุณค่าที่เป็นหนึ่งเดียว
ของ Hino สู่มวลมนุษยชาติ

การเปลี่ยนความคิดให้เป็นการกระทำและ
การก้าวไปสู่นาคคที่ว่า “ตราสินค้าระดับโลก
สำหรับลูกค้าทุกคน”



“ทีม HINO, เคลื่อนที่ไปข้างหน้าด้วยกัน” “วงจรของผู้คน” และ “วงจรความ ไว้วางใจ” ของ Hino ช่วยเพิ่มขีด ความสามารถของบริษัทให้มากขึ้น



การประชุม Hino โลกได้ถูกจัดขึ้นที่โรงแรมแกรนด์ไฮแอททรีใน
รอบปงหงี เมืองโดเกียว ในเดือนตุลาคมปี 2012 ปีแห่งการครบ
รอบ 70 ปีของการก่อตั้ง Hino การประชุมครั้งนี้เป็นงานใหญ่ที่
จัดขึ้นเป็นครั้งแรกในรอบสี่ปี โดยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้ค้าจาก
ทั่วโลกเข้าร่วมงาน ด้วยจุดมุ่งหมายในการแบ่งปันวิสัยทัศน์และ
กลยุทธ์ของ Hino การประชุมครั้งนี้เป็นการประชุมระดับโลกที่
จัดขึ้นเป็นครั้งที่สี่ และมีตัวแทนเข้าร่วมงานมากกว่า 200 คน
จาก 62 ประเทศทั่วโลก ในการประชุมครั้งนี้มีการนำเสนอวิสัย
ทัศน์และกลยุทธ์เฉพาะของ Hino โดย คุณ Shirai ประธาน
Hino คุณ Ojima คุณ Maeda และคุณ Kokaji กรรมการผู้จัดการ
อาวุโส โดยมีการนำเสนอเพิ่มเติมในเรื่องที่เกี่ยวกับความ
พยายามที่ได้ทำไปและผลลัพธ์ที่กำลังจะได้รับของผู้แทน
จำหน่ายจากทั่วโลก สิ่งเหล่านี้ล้วนตั้งอยู่บนหลักการที่ว่า
“ลูกค้าต้องมาก่อน”

ในตอนเริ่มต้นของการนำเสนอ คุณ Shirai ได้พูดถึงสี่ปีที่ผ่านมา
ตั้งแต่การประชุมครั้งก่อนหน้าว่า “โลกได้ประสบกับ
วิกฤตการณ์หลายอย่างไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ซึ่งมีทั้งการล่ม
สลายของ เลห์แมน บราเธอร์ส ในปี 2008 วิกฤตการณ์ทางการเงิน
ในยุโรป หายนะจากภัยธรรมชาติต่างๆ และในประเทศญี่ปุ่น
เองก็มีทั้งการแข็งค่าขึ้นอย่างมากของเงินเยนและหายนะทาง
ธรรมชาติในระดับที่ไม่น่าเชื่อว่าจะเกิดขึ้น นอกจากนี้แล้ว ตลาด
การคาร์กก็ได้มีผู้แข่งขันรายใหม่เกิดขึ้นซึ่งกำลังบุกตลาด
ประเทศต่างๆ ใกล้เคียงประเทศญี่ปุ่น แต่ถึงแม้จะอยู่ภายใต้ความ
ท้าทายทางธุรกิจอย่างสุดขีดเช่นนี้ การดำเนินงานของ Hino ก็
แข็งแกร่งขึ้นอย่างรวดเร็วและเติบโตต่อไปเรื่อยๆ โดยเฉพาะการ
เติบโตภายนอกประเทศญี่ปุ่นอย่างมากมาย โดยที่ใน
ปัจจุบันประมาณนี้เราคาดคะเนไว้ว่าจะประสบความสำเร็จมากที่สุด
ในประวัติศาสตร์ นั่นคือ ยอดขายในต่างประเทศที่มากกว่า
100,000 คัน ในญี่ปุ่นเองนั้น เรายังคงเป็นผู้นำในตลาด และ
ติดต่อกันเป็นปีที่ 39 ในการเป็นผู้ที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดมาก
ที่สุดของตลาดภายในประเทศสำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่และ
ขนาดกลาง เราเล็งเห็นว่าความสำเร็จในครั้งนี้เกิดจากการที่ทุก
ท่าน – ทั้งผู้ค้า ผู้ผลิตและหุ้นส่วนทางธุรกิจ – ได้ทำหน้าที่ของ
ตนและดำเนินงานอย่างมั่นคงไม่หยุดหย่อนอย่างที่เราคาดหวัง
จะทำ และอีกครั้ง ผมขอแสดงความขอบคุณจากใจแก่ทุกท่าน
สำหรับความพยายามอย่างมากมาย” ผู้ฟังปรบมืออย่างจริงใจ
หลังฟังจบ

ตามด้วยการนำเสนอเรื่องทิศทางการขับเคลื่อนไปข้างหน้า
ของ Hino “การปฏิบัติการของ Hino ได้ขับเคลื่อนไปข้างหน้า
ด้วย ‘หลักสี่ประการ’ – (1) นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ (2)
ขยายการปฏิบัติการในต่างประเทศ (3) เพิ่มความสามารถใน
การผลิตและความสามารถในการตอบสนองความต้องการ และ
(4) การฝึกอบรมบุคลากรให้เข้าเชื่อถือ แต่อย่างไรก็ตามในการ



ทุกคนในห้องรู้สึกว่าเขาเป็นส่วนหนึ่งของทีมที่เหนียวแน่น

ขับเคลื่อนไปข้างหน้า นั้น พวกเราต้องเพิ่มความพยายามเพื่อจะทำให้
‘หลักสี่ประการ’ เหล่านี้บรรลุผลในสิ่งที่เราคาดหวังจะเป็นตลาดที่มีการ
แข่งขันอย่างรุนแรงมากขึ้น” ต่อจากนั้นเวทีได้ถูกส่งต่อให้กับผู้อำนวยการ
ทั้งสามคน ซึ่งได้เล่าถึงปัญหาต่างๆ และการแก้ไขในพื้นที่ความรับ
ผิดชอบของแต่ละท่าน ในเรื่องของขยายตัวในต่างประเทศนั้น คุณ
Ojima กรรมการผู้จัดการอาวุโสได้กล่าวในเรื่องของการปฏิบัติงานของ
ฝ่ายขายในต่างประเทศในบริบทของหลักการของ Hino ในการเป็น
“เครื่องหมายการค้าระดับโลกสำหรับลูกค้าทุกคน” ส่วนในเรื่องของวิสัย
ทัศน์ของ Hino ในการบรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้นำระดับโลกเรื่องการ
พัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณ Maeda กรรมการผู้จัดการอาวุโสได้อธิบายถึง
การปฏิบัติงานในการพัฒนาของ Hino และคุณ Kokaji กรรมการผู้

จัดการอาวุโสผู้รับผิดชอบในเรื่องของการปฏิบัติงานด้านการผลิต ได้
กล่าวถึงการดำเนินงานที่ท่าอยู่ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตเพื่อ
ขยายขีดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของ Hino ใน
ขณะที่คุณ Shirai ประธาน Hino กำลังกล่าวถึงหลักการข้อที่สี่เรื่อง
“การฝึกอบรมบุคลากรให้เข้าเชื่อถือ” ก็ได้เกิดความฮึกเหิมขึ้นในห้องประชุม
อย่างเห็นได้ชัด “หน้าที่ของ Hino คือการบริการผู้คนบนโลก ในนาม
ของผู้ให้บริการรถบรรทุกและรถบัสเราจะดำเนินการต่อไปในการสร้าง
ผลิตภัณฑ์ให้แก่ประชาชนและเพื่อวันพรุ่งนี้ เพราะสิ่งเหล่านี้ล้วนไร้ซึ่ง
ขอบเขต เราเห็นทุกคนในทุกๆ ที่เป็นลูกค้าของ Hino วันนี้ผมเชื่อว่ารถ
บรรทุก Hino เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตมนุษย์ทั่วโลกในการขนส่งสิ่ง
ต่างๆ เช่นเดียวกันผมเชื่อว่ารถบัส Hino ก็มีบทบาทสำคัญ – ในการพา



คุณ Ojima กรรมการผู้จัดการอาวุโส



คุณ Maeda กรรมการผู้จัดการอาวุโส



คุณ Kokaji กรรมการผู้จัดการอาวุโส

ผู้คนไปในที่ที่พวกเขาต้องการจะไป ไม่ว่าจะเป็นการพาเด็ก
ไปโรงเรียน พาพนักงานไปบริษัทหรือพาผู้คนกลับบ้าน เส้น
ทางที่เราผ่านและกำลังวิ่งไปได้เชื่อมพวกเราไว้กับผู้คนทั่ว
โลก และนี่คือสิ่งที่เราภาคภูมิใจและสุขใจ มันเป็นความ
ท้าทายที่เรารู้สึกสนุกและต้องรับมือด้วยการตัดสินใจอย่าง
เฉียบขาด บนหนทางที่ขับเคลื่อนด้วยความกระตือรือร้นนี้ เรา
จะยังคงสร้างหนทางของเราต่อไปในการนำคุณค่าที่มี
เอกลักษณ์ และเป็นคุณค่าของ Hino มอเตอร์ที่ว่า
“เครื่องหมายการค้าระดับโลกสำหรับลูกค้าทุกคน” ไปสู่ผู้คน
ในทุกๆ ที่” เมื่อคุณ Shirai ได้จบการนำเสนอลง คำว่า “ทีม
HINO, เคลื่อนที่ไปข้างหน้าด้วยกัน” — ธิมงานของการ
ประชุม Hino โลกปี 2012 — ก็ได้ถูกฉายอย่างเด่นชัดบนจอ
ด้านหลังของเขา



ผู้ร่วมงานกว่า 200 คนมาจาก
62 ประเทศทั่วโลก

เรามุ่งหมายที่จะกระตุ้นกิจการของลูกค้าของเรามากขึ้น โดยใช้พาหนะเชิงพาณิชย์



ปัจจุบัน Hino ดำเนินการอยู่ในกว่า 80 ประเทศทั่วโลก และตั้งเป้าในการขาย 100,000 คันต่อปี Hino จะต้องดำเนินการอย่างไรในการบรรลุถึงการเติบโตไปข้างหน้า ในส่วนนี้เราจะแนะนำคุณให้ทราบถึงวิสัยทัศน์ของ Hino ในด้านการเติบโตในต่างประเทศ จากส่วนที่ตัดตอนมาจากการนำเสนอของ คุณ Ojima กรรมการผู้จัดการอาวุโสของ Hino ในการประชุม Hino โลกปี 2012

“ผมเชื่อว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้มั่นใจในการเติบโตของ Hino คือ การสร้างความแตกต่างจากการแข่งขันให้กับตราสินค้าของเรา” คุณ Ojima ยังกล่าวต่อไปว่า สามสิ่งสำคัญในการสร้างความแตกต่างคือ “การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดอย่างแท้จริง”, “การให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจร” และเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายเหล่านี้ “การสร้างความสัมพันธ์ที่เชื่อถือได้ระหว่าง Hino กับตัวแทนจำหน่าย”

“แท้จริงแล้วอะไรคือผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมอย่างที่สุด? จริงๆ แล้วก็คือสิ่งๆ ต่างๆ ที่ตรงต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละตลาด ถึงแม้ผมจะเชื่อว่า Hino ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมที่สุดแก่ตลาดที่แตกต่างกัน แต่ก็ยังคงต้องมีการพัฒนาต่อไป สิ่งที่เราต้องทำก็คือการรับฟังตลาด ในขณะที่การสร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์ของเราเพียงอย่างเดียวนั้นไม่มีประสิทธิภาพพอในการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งของเรา เรายังคิดว่าสิ่งที่สำคัญคือการบรรลุถึงการสร้างความแตกต่างที่ไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาเพียงอย่างเดียว นั่นก็คือการพัฒนาการแข่งขันของเราในด้านอื่นนอกเหนือจากทางด้านราคา จากผลการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า สิ่งต่างๆ ที่ช่วยในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าของเรานั้นประกอบด้วย การบริการ ความสัมพันธ์ของพนักงานขาย และผลิตภัณฑ์ ในขณะที่มีเพียง 13% ที่บอกว่าราคาซื้อขายเป็นสิ่งสำคัญ สามารถกล่าวได้ว่าเราต้องนำเสนอกิจกรรมที่ใส่ใจลูกค้าเพื่อสร้างระบบในการบริการลูกค้าอย่างครบวงจร นั่นคือเราต้องก้าวนำไปข้างหน้าหนึ่งก้าว และทำงานร่วมกับลูกค้าของเราเพื่อที่พวกเขาจะสามารถ ‘พัฒนาประสิทธิภาพทางธุรกิจของพวกเขาโดยผ่านยานยนต์เชิงพาณิชย์’ หรือกล่าวได้ว่า เราต้องนำเสนอ ‘ทางออก’ ทางธุรกิจสำหรับยานยนต์เชิงพาณิชย์ และเพิ่มเติมจากการแข่งขันที่มีอยู่ เราคาดหวังการเข้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็วของคุณคู่แข่งจากจีนและเกาหลีใต้ เพื่อขับเคลื่อนไปข้างหน้า และสร้างบรรยากาศการแข่งขันทางธุรกิจให้เพิ่มขึ้น Hino จะไม่ลังเลที่จะตอบโต้อย่างทันต่อการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น สิ่งสำคัญในการแข่งขันคือความเหนียวแน่นของทีมเรา นี่คือนโยบายสำคัญในการบรรลุถึงจุดประสงค์และสิ่งที่เราหมายถึงเมื่อกล่าวถึงเป้าหมายที่ว่า ‘การสร้างความสัมพันธ์ที่น่าเชื่อถือระหว่าง Hino และตัวแทนจำหน่าย’ ทีมที่เยี่ยมยอดจะทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ยอดเยี่ยม Hino ต้องการที่จะร่วมมือกับคุณในการก้าวไปข้างหน้าและมีความสุขกับอนาคตที่มั่งคั่งร่วมกัน Hino ต้องการจะเป็นหุ้นส่วนที่แสนพิเศษสำหรับลูกค้าของเราในนามทีม Hino”



ตัวอย่างได้ถูกนำเสนอโดยผู้ค้าซึ่งประสบผลสำเร็จอย่างน่าจดจำด้วยการให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจร

- คุณ Javier Diaz, Ricardo Perez, ปานามา, อเมริกากลาง
- คุณ Patrick Charabati, MEDEVCO, เลบานอน, ตะวันออกกลาง

ข้อคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมการประชุมในการประชุม Hino โลกปี 2012 มีผู้เข้าร่วมงานกว่า 68 บริษัท จาก 62 ประเทศทั่วโลก เราได้สอบถามความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมงานภายหลังการประชุม ในขณะที่บรรยากาศยังเต็มไปด้วยความตื่นเต้น



“ผมมีความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของทีมจากการเข้าร่วมการประชุมในครั้งนี้ และมันก็เป็นการเดินทางระยะไกลจากประเทศซาอุดีอาระเบียที่คุ้มค่ามาก ณ ขณะนี้ที่มีการประชุมอยู่ด้านหลัง ผมก็มีความคิดบางอย่างแล้ว ผมวางแผนที่จะนำความคิดเหล่านี้มาลงมือทำสักครั้งเมื่อผมกลับถึงบ้าน ตลาดของเรายังคงมีศักยภาพที่จะเติบโต และอันที่จริงแล้วผมคิดว่ามันคือหน้าที่ของผมในการมีส่วนร่วมในการผลักดันให้เกิดความเติบโตนั้น”

Jamjoom Vehicles & Equipment, ซาอุดีอาระเบีย
คุณ MANSOOR ALI KHWAJA / ผู้จัดการทั่วไป, ฝ่ายขายและการตลาด

“ผมรู้สึกดีใจมากที่ได้รับเชิญมาเข้าร่วมการประชุมนี้ การได้มีส่วนร่วมในการประชุมทำให้ผมมีความรู้สึกมากขึ้นถึงความสำคัญ ที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของ Hino ทุกคนในกว่า 80 ประเทศทั่วโลกที่จะได้มาพบปะและแบ่งปันข้อมูลกัน”

Maquinarias y Vehículos S.A.,
เอกวาดอร์
คุณ KLÉBER VACA / ประธาน



“อนาคตของเราน่าตื่นเต้นมาก เนื่องจาก Hino นั้นมีผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยม หลังจากที่ได้รับฟังการนำเสนอ เราได้ให้คำมั่นสัญญาในการให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจรที่มากขึ้น ในการนำเสนอการให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจรให้กับลูกค้าของเรานั้น เราสามารถสร้างความแตกต่างให้เรามากกว่าคู่แข่งได้ เราอยากทำตามตัวอย่างที่ยอดเยี่ยมสองอย่างของกิจกรรมสำหรับผู้ค้าที่ได้มีการกล่าวถึงในการนำเสนอวันนี้”

Crown Motors Ltd., ฮองกง
คุณ ERNEST SAI KIT WONG / ผู้จัดการทั่วไป
คุณ CEDRIC HIN WING SO / กรรมการผู้จัดการ

“ผมได้ร่วมงานกับ Hino มากกว่า 30 ปีในประเทศของผม นี่เป็นครั้งแรกสำหรับผมที่ได้มีส่วนร่วมในการประชุมแบบนี้ จากการฟังการนำเสนอในวันนี้ ผมมีความรู้สึกที่ Hino กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง Hino เป็นตราสินค้าที่ดี และความมีคุณภาพสูงที่ตราสินค้าสื่อออกมานั้นก็เป็นที่รู้จักอย่างดีในหมู่ลูกค้าในประเทศของผม และเราหวังว่า Hino จะเติบโตต่อไปเรื่อยๆ”

Hino Chile S.A., ชิลี
คุณ PATRICIO GRUNWALD / ผู้จัดการด้านการค้า





Hino Motors Manufacturing U.S.A. Inc.,
การปฏิบัติการด้านชิ้นส่วนสำหรับตลาดละตินอเมริกา
คุณ ERICH NOVOA / ผู้จัดการ

“ผลิตภัณฑ์ของ Hino เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมอย่างสูงในตลาดของเรา (ละตินอเมริกาและแคริบเบียน) นอกเหนือไปจากคุณภาพและความทนทานสูงแล้ว ผลิตภัณฑ์ยังเป็นที่นิยมเนื่องจากผลิตในประเทศญี่ปุ่น ที่ได้มีการกล่าวไว้ว่ายังคงมีพื้นที่สำหรับการพัฒนาในตลาด ยกตัวอย่างเช่นที่ได้มีการอธิบายไว้ในการนำเสนอวันนี้ ตลาดเปรูและชิลีนี้นับว่ามีความสำคัญสำหรับเราและ Hino มาก และในขณะที่เรากำลังดำเนินการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมขึ้นสำหรับตลาดเหล่านี้มาตรฐานที่ Hino ตั้งไว้สูงนั้นเป็นแรงบันดาลใจและแรงจูงใจสำคัญให้กับพวกเรา เราจะยังคงพยายามต่อไป เพื่อที่แผนกชิ้นส่วนของเราและตลาดละตินอเมริกาจะสามารถกลายเป็นตัวอย่างที่โชติช่วงใน Hino กรุ๊ป”

“นี่เป็นการประชุมที่ยอดเยี่ยมมาก ความคิดเรื่องการให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจรของ Hino นั้นวิเศษมาก ความคิดของ Hino ตั้งอยู่บนมุมมองระดับโลกแบบกว้างๆ และผมตื่นเต้นมากที่ได้ทราบว่าบริษัทวางแผนที่จะเพิ่มการดูแลให้กับลูกค้าของเราให้ดียิ่งขึ้นโดยการพัฒนาประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต ความจริงที่ว่าประสิทธิภาพในการผลิตจะพัฒนาไปข้างหน้า นั้นหมายความว่า พวกเราจะสามารถได้รับผลิตภัณฑ์เร็วขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้เราสามารถส่งผลิตภัณฑ์เหล่านั้นไปถึงมือลูกค้าของเราได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้แล้ว ถ้าบริษัทสามารถลดต้นทุนในการผลิตด้วยการแยกส่วนการผลิต และการจัดสรรผลผลิตของส่วนประกอบต่างๆ ให้กับศูนย์กลางที่ประเทศญี่ปุ่นและต่างประเทศ เราจะสามารถทำให้ราคาของผลิตภัณฑ์ลดลงได้ การนำเสนอเรื่องการพัฒนาใหม่ๆ เหล่านี้นั้นเป็นเรื่องน่าตื่นเต้นที่ได้รับทราบ ผมอยากที่จะถ่ายทอดข้อมูลเหล่านี้ไปสู่ลูกค้าของเราและแบ่งปันความน่าตื่นเต้นให้แก่พวกเขา”

Toyota Zambia Ltd.
คุณ JOHN CONNELL /
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



Toyota Tsusho Africa (PTY) Ltd., แอฟริกาใต้
คุณ ANDRÉ VENTER /
ผู้จัดการทั่วไป, Hino



“ข้อมูลที่ได้มีการนำเสนอในที่ประชุมวันนี้กระตุ้นเตือนสำหรับพวกเรา สิ่งที่เราค้นพบก็คือ Hino กำลังก้าวสู่การเปลี่ยนแปลง วิสัยทัศน์ของ Hino และความพยายามในการรับฟังลูกค้าที่นำขึ้นชม เช่น อะไรที่ลูกค้าของเราต้องการและใช้ระยะเวลานานเท่าไร ด้วยการสื่อสารอย่างเหมาะสมกับ Hino พวกเขานำผลิตภัณฑ์มาให้ตรงกับความต้องการของเรากายในระยะเวลาที่น้อยลง ซึ่งมีน่านตื่นเต้นมาก ผมชื่นชมความคิดของ Hino อย่างมากในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตั้งใจที่จะตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าของเรา”

“มันเป็นการนำเสนอที่ยอดเยี่ยม หัวข้อที่น่าสนใจที่สุดในแง่ของวิสัยทัศน์ต่างๆ ของ Hino และทิศทางการเคลื่อนที่ไปข้างหน้า มีอยู่สามประเด็น คือ การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดที่สุด, การให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจร และการสร้างความสัมพันธ์ที่น่าเชื่อถือระหว่าง Hino และตัวแทนจำหน่าย ผมเชื่อว่าสิ่งสำคัญที่สุดของหัวข้อเหล่านี้คือ การลงมือทำให้การบริการแบบครบวงจรนั้นเกิดขึ้นอย่างเต็มที่ และแน่นอนที่เราจะได้รับคำมั่นสัญญาในการสร้างความสัมพันธ์ที่เชื่อถือได้ระหว่าง Hino และตัวแทนจำหน่าย การนำเสนอในวันนี้ นับเป็นแรงกระตุ้นอย่างมาก ผมเชื่อว่าเราจะสามารถเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ของ Hino ด้วยความพยายามอย่างต่อเนื่องในการนำความพึงพอใจที่สมบูรณ์แบบไปสู่ลูกค้าของเรา พร้อมกับการให้ความช่วยเหลือแบบครบวงจร ในฐานะสมาชิกของทีม Hino เรามุ่งหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในประเทศของเรา”

PILIPINAS HINO Inc., ฟิลิปปินส์
คุณ FELIPE SIMEON BARROGA /
รองประธานและผู้จัดการฝ่ายสินค้า



ความคิดเห็นจากผู้ใช้ HINO

1

แคนาดา

Christie's Dairy



คุณ Chuck Knight / ผู้บริหาร

“รถบรรทุก Hino นั้นเชื่อถือได้จนเราไม่เคยคิดที่จะเปลี่ยนไปใช้ยี่ห้ออื่น”

คุณ Chuck Knight /
ผู้บริหาร

“เราคือตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากนมไม่ว่าเป็นนมสด โยเกิร์ต เนย และน้ำผลไม้ และทำธุรกิจนี้มากกว่า 67 ปี ปัจจุบันนี้เราใช้รถ Hino จำนวนทั้งหมด 10 คันซึ่งรวมถึงรถ HINO700 ซีรีส์ด้วย เราซื้อรถ Hino คันแรกในปี 1988 เพราะเราต้องการรถบรรทุกที่ใหญ่ขึ้นกว่ารถที่ใช้อยู่ในขณะนั้น เรายกให้รถบรรทุก Hino เป็นรถที่ดีที่สุดในตลาดในเรื่องของความน่าเชื่อถือ ความทนทานและความง่ายในการขับขี่ มีเรื่องไหนบ้างที่เราอยากให้มีการปรับปรุง? ไม่มีเลยไม่ว่าด้านไหนก็ตาม แต่เราคิดว่ามันจะดีกว่านี้ถ้ารถบรรทุกมีแบตเตอรี่สามลูก คุณ Cal นายหน้าของเราให้ความช่วยเหลือดีมากเพราะให้การบริการเราอย่างดี รถบรรทุก Hino นั้นเชื่อถือได้จนเราไม่เคยคิดที่จะเปลี่ยนไปใช้ยี่ห้ออื่น”



แคนาดา

G.B. Friesen Transport Ltd.

“เรามีความสัมพันธ์อันดีเยี่ยมกับนายหน้าของเรา”

คุณ Gary Friesen /
ประธาน



คุณ Gary Friesen / ประธาน

“ในฐานะบริษัทขนส่งนั้น เราขนส่งส่วนประกอบของพื้นเป็นประจำระหว่างเมืองเอ็ดมอนตันและเมืองลอสแอนเจลิส โดยปกติรถบรรทุกของเราจะวิ่งอยู่ประมาณ 95,000 กิโลเมตรต่อปี รถ Hino คันแรกของเราคือ Hino 308TA ซึ่งเราซื้อเมื่อปี 2007 โดยพิจารณาจากคำแนะนำของสมาคมผู้ใช้รถ Hino เราเริ่มสร้างธุรกิจเมื่อ 5 ปีที่แล้วและเราก็ได้ใช้รถบรรทุก Hino มาโดยตลอดตั้งแต่เริ่มก่อตั้งและในปัจจุบันนี้มีรถบรรทุก Hino อยู่สองคัน เราพึงพอใจมากกับทุกอย่างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของ Hino ความน่าเชื่อถือ ความสะดวกสบาย การประหยัดน้ำมันและยังไปกว่านั้นคือบริการที่ดีเยี่ยมจาก Hino เช่นทริล นายหน้าของเรา เหนือสิ่งอื่นใดเรามีความสัมพันธ์อันดีเยี่ยมกับนายหน้าของเรา ผู้ซึ่งเราเรียกได้ว่าเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่สำคัญ”





อินโดนีเซีย

P.O. Kramat djati

เหตุผลเหนือสิ่งอื่นใดที่เรายังคงซื้อผลิตภัณฑ์ของ Hino ก็คือ ผลิตภัณฑ์เหล่านั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่เชื่อถือได้



คุณ Agus Budiman เจ้าของบริษัท

คุณ Agus Budiman / เจ้าของ

บริษัทของเราปฏิบัติงานด้วยรถบัสขนาดใหญ่บนเส้นทางเดินรถปกติ และยังมีรถบัสนักท่องเที่ยวและรถบัสให้เช่าไว้ให้บริการบนเส้นทางเดินรถปกตินั้น เราให้บริการระหว่างสถานีเดินรถของเราเองใน ขวา บาห์ลี และสุมาตรา ปัจจุบันเรามีรถบัส 780 คัน ซึ่งเป็นรถบัสของ Hino 256 คัน และเรายังมีรถบัส Hino อีก 18 คันในอดีตเมื่อครั้งที่ยังมีผู้ค้ารถบัสและรถบรรทุกในอินโดนีเซียอยู่น้อย เรา ก็จะซื้อรถอะไรก็ได้ที่มีขายอยู่ในตลาดในขณะนั้น เมื่อ Hino เข้ามาในอินโดนีเซียเมื่อปี 1982 เราได้ซื้อรถบัส อาเค เวสตันคัน ซึ่งนั่นทำให้เราซื้อรถเพิ่มอีก 10 คันจาก Hino ในปี 2000 หลังจากทดลองใช้รถเหล่านั้นเป็นเวลานานหนึ่งปี เราได้พบว่ารถของ Hino นั้นเหนือกว่าผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตอื่นในด้านความน่าเชื่อถือ ประสิทธิภาพด้านเชื้อเพลิง และอะไหล่ที่หาได้ง่าย จากนั้นเป็นต้นมาเราก็ได้ซื้อรถใหม่ของเราแทบจะทุกคันจาก Hino และเหนือสิ่งอื่นใด ผลิตภัณฑ์ของ Hino นั้นก็เชื่อถือได้



การวิ่งรถบัสตามตารางคือธุรกิจหลักของบริษัท P.O. Kramat Djati.



คุณ Priyatna Sadeli ผู้บริหารฝ่ายปฏิบัติการ (ซ้าย)



หนึ่งในเส้นทางที่ยาวที่สุดที่ใช้เวลาเดินทางถึง 31 ชั่วโมง



อาคารผู้โดยสารที่เต็มไปด้วยผู้โดยสารอยู่เสมอ



รถบัส Hino เป็นที่นิยมมากในหมู่ผู้โดยสารในเรื่องของความสะอาดสบาย



ช่วงล่างที่ยาวของรถบัส Hino ที่ทำให้ติดตั้งที่นั่งพิเศษได้สองที่



บริษัทดำเนินการศูนย์บริการของตัวเอง



คุณ Edi Atmadja หนึ่งในคนขับรถของบริษัทที่ขับรถมากกว่า 25 ปี



บริษัทยังคงใช้รถบัส Hino ที่ซื้อมาตั้งแต่ปี 1992

รถบัส RKs สามคันที่เราซื้อไว้ในปี 1982 นั้นยังคงใช้งานได้และยังอยู่ในสภาพที่ดีบนท้องถนนในกรุงจาการ์ตา เมื่อเรานึกถึงลูกค้าของเรา การเดินทางที่สะดวกสบายคือปัจจัยสำคัญในการเลือกรถของเรา เพราะเราให้บริการเดินรถบนเส้นทางเดินรถระยะยาวที่ใช้เวลาเดินทางสูงสุดถึง 31 ชั่วโมง ซึ่งในประเด็นนี้ รถบัสรุ่นที่มีเครื่องยนต์อยู่ด้านหลัง ได้ให้บริการการเดินทางอย่างแสนสะดวกสบายและเป็นที่นิยมในหมู่ลูกค้าของเรา และเพราะรถของ Hino มีช่วงล่างที่ยาวกว่า เราจะสามารถที่จะตกแต่งรถบัสด้วยสองที่นั่งพิเศษเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับรถบัสของ

บริษัทอื่น และนี่ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดกำไร เครื่องยนต์ของรถ Hino ก็ทนทานมาก ใช้แรงในการซ่อมบำรุงน้อยกว่า ซึ่งนั่นทำให้องค์ทุนในการปฏิบัติงานได้มากและประหยัดเวลา ผู้ค้า Hino ยังให้ความช่วยเหลือในเรื่องโปรแกรมการบำรุงรักษา และยังให้ความช่วยเหลือในการรวบรวมข้อมูลทางการตลาด พวกเขายังได้เชิญเราเข้าร่วมงานสัมมนาที่จัดขึ้นในประเทศญี่ปุ่นด้วย ซึ่งเราก็รู้สึกถึงอยู่เสมอว่าเป็นประสบการณ์ที่มีความหมายมาก



บริษัทเป็นเจ้าของรถบัส Hino 256 คัน



การขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน

เราสนับสนุนการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน

บทที่ 1: การออกตัวและการเร่งเครื่อง

เราเชื่อว่าลูกค้าหลายๆ คนของเรานั้นกำลังทำการฝึกหัดการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันตามที่เราทำการส่งเสริมกันแล้วและกำลังได้รับผลประโยชน์ที่แท้จริงในชีวิตประจำวัน การสัมมนาเรื่องการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันของ Hino ได้จัดขึ้นที่ศูนย์การฝึกที่ประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและปานามา โดยดึงดูดลูกค้าของเราจำนวนมากจากหลายภูมิภาคในโลก และตัวแทนจำหน่ายระดับท้องถิ่นของ Hino ก็ได้จัดสัมมนาที่คล้ายๆ กันในกว่า 20 ประเทศทั่วโลก รูปภาพในหน้านี้ถ่ายขึ้นในงานสัมมนาเรื่องการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันที่ได้จัดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้ ณ ประเทศปานามา ปรากฏว่าผู้เข้าร่วมงานทุกคนต่างก็ประหลาดใจต่อประโยชน์ของการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าเสียดายที่การสัมมนาที่ได้รับความนิยมนี้ไม่ได้มีขึ้นในทุกประเทศ เราจึงปรารถนาที่จะเผยแพร่เทคนิคบางส่วนที่ผู้ใช้งานสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ในงานเรื่องอยู่ในนิตยสารฉบับนี้



การตรวจสอบประจำวันต่างๆ นั้นก็เป็นปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน

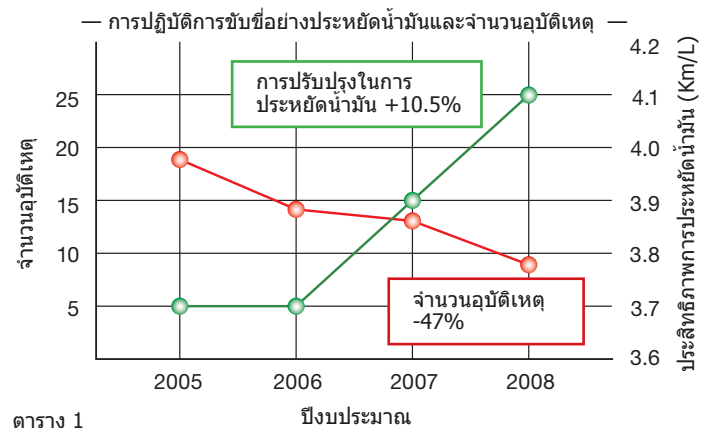


การขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันที่จริงแล้วก็คือ “การขับอย่างปลอดภัย”

ผลประโยชน์ของการขับเคลื่อนแบบประหยัดน้ำมันนั้นมีหลากหลาย ลูกค้าไม่เพียงแต่จะสามารถลดค่าน้ำมันลงได้แต่พวกเขายังสามารถลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้อีกด้วย ผู้ขับขี่จำเป็นต้องตรวจสอบสภาพยางรถบรรทุกและการตรวจสอบรายวันอื่นๆ เพื่อรับประกันว่าการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันดังนี้นั้นจะนำไปสู่การลดลงของสาเหตุของการขัดข้องก่อนจะเกิดเหตุจริงๆ ส่งผลให้ช่วงเวลาที่ใช้งานรถไม่ได้นั้นลดลงไปอย่างมาก และยังให้ประโยชน์ในด้านอื่นอีกด้วย ตารางด้านล่างนี้แสดงให้เห็นถึงตัวอย่างของประโยชน์ที่เกิดขึ้นจริงกับหนึ่งในลูกค้าของเรา

ความสัมพันธ์ระหว่างการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันกับสิ่งแวดล้อมและการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน

— ตัวอย่างในกรณีของลูกค้าบางราย —



ตาราง 1

ด้วยการปฏิบัติการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันที่องค์กรของลูกค้าท่านนี้ทำมาโดยตลอด ไม่ใช่แค่ลูกค้าจะสามารถพัฒนาการประหยัดน้ำมันได้เพียงอย่างเดียว แต่ยังสามารถลดจำนวนอุบัติเหตุลงได้ด้วย

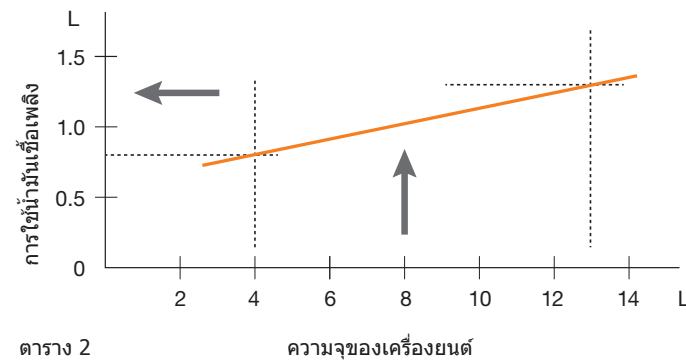
นี่ก็正是因为การขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันนั้นก่อให้เกิด “การขับอย่างระมัดระวัง” ซึ่งก็ส่งผลให้ผู้ขับขี่หลีกเลี่ยงการเดินเครื่องอย่างรวดเร็ว เช่น การออกตัวอย่างแรง การเร่งเครื่องและลดความเร็วอย่างกะทันหันรวมถึงการหักพวงมาลัยอย่างรวดเร็ว ประโยชน์ทั้งหลายเหล่านี้เป็นเหตุผลให้ Hino ส่งเสริมการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมัน

อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าต้องระลึกไว้เสมอ? มีอยู่หลายด้านที่เราสามารถใช้เทคนิคการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันได้ รวมไปถึงเมื่อรถบรรทุกหยุดทำงาน (“ระบบดับเครื่องอัตโนมัติ”), ระหว่างการออกตัว, เร่งเครื่อง, ระหว่างเดินทางและการลดความเร็ว รวมทั้งในการตรวจสอบสภาพประจำวัน ในฉบับนี้เราจะอธิบายถึงจุดต่างๆ ที่ควรจำซึ่งเกี่ยวกับการดับเครื่องอัตโนมัติ, การเร่งความเร็ว, และการลดความเร็ว เราขอเริ่มต้นที่เรื่องของระบบดับเครื่องอัตโนมัติ ตาราง 2 แสดงถึงการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงของเครื่องยนต์ในระบบดับเครื่องอัตโนมัติทำงาน

การใช้น้ำมันเชื้อเพลิงในระบบดับเครื่องอัตโนมัติทำงาน

การใช้น้ำมันเชื้อเพลิงผันแปรตามความจุของเครื่องยนต์

<รถบรรทุกขนาดใหญ่> เครื่องยนต์ที่ความจุ 12.8 ลิตร >> ประมาณ 1.3 ลิตร/ชม.
<รถบรรทุกขนาดเล็ก> เครื่องยนต์ที่ความจุ 4 ลิตร >> ประมาณ 0.8 ลิตร/ชม.

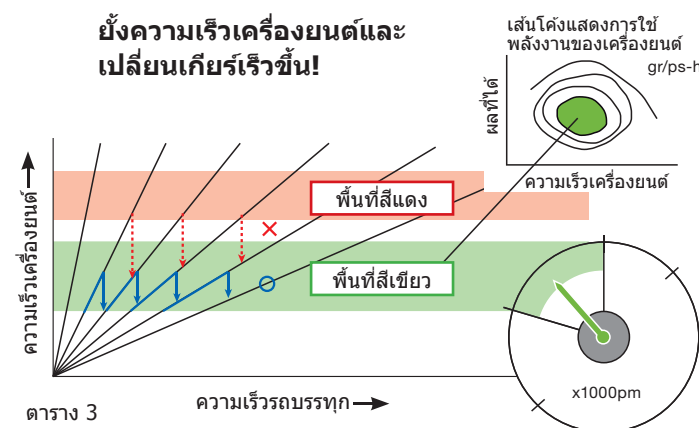


ตาราง 2

จะเห็นได้ว่าการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงนั้นผันแปรตามความจุของเครื่องยนต์ สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่ (ความจุ 12.8 ลิตร) เครื่องยนต์จะกินน้ำมันอยู่ที่ประมาณ 1.3 ลิตรต่อชั่วโมง ในขณะที่ระบบดับเครื่องอัตโนมัติทำงาน รถบรรทุกขนาดเล็ก (ความจุ 4 ลิตร) จะกินน้ำมันอยู่ที่ประมาณ 0.8 ลิตรต่อชั่วโมง ถ้าสมมติว่ารถบรรทุกใช้งานระบบดับเครื่องอัตโนมัติรวม 3 ชั่วโมงต่อวัน และรถบรรทุกใช้งาน 25 วันทุกๆ เดือน รถบรรทุกขนาดเล็กจะกินน้ำมันประมาณ 720 ลิตรและรถบรรทุกขนาดใหญ่จะกินน้ำมันประมาณ 1,170 ลิตร จะเห็นได้ว่าศักยภาพของการประหยัดต้นทุนค่าน้ำมันในส่วนนี้อย่างเดียวนั้นไม่ได้มีความสำคัญ การหยุดใช้ระบบดับเครื่องอัตโนมัติมากเท่าที่จะเป็นไปได้นั้นเป็นหนทางหลักในการลดต้นทุนค่าน้ำมันที่เสียไปเปล่าประโยชน์ เป็นการชี้แจงที่ไม่ซับซ้อนแต่ก็เป็นเรื่องจริง

เรื่องต่อไปคือการออกตัวและการเร่งความเร็ว ในขณะออกตัวหรือเร่งความเร็วนั้นควรเหยียบคันเร่งอย่างช้าๆ และคงที่ โดยประมาณแล้วนั้นควรเหยียบคันเร่งที่ 80% สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่และ 50% สำหรับรถบรรทุกขนาดกลางและเล็ก ต้องแน่ใจว่าเปลี่ยนเกียร์เมื่อเข็มวัดความเร็วรอบอยู่บริเวณช่วงกลางของพื้นที่สีเขียว ซึ่งเครื่องยนต์จะใช้น้ำมันน้อยกว่าแต่ให้พลังงานเท่ากัน (ดูตาราง 3 และ 4) และต้องแน่ใจว่าเปลี่ยนเกียร์อย่างรวดเร็วก่อนที่ความเร็วเครื่องยนต์จะลดลงมาก

ยังความเร็วเครื่องยนต์และเปลี่ยนเกียร์เร็วขึ้น!

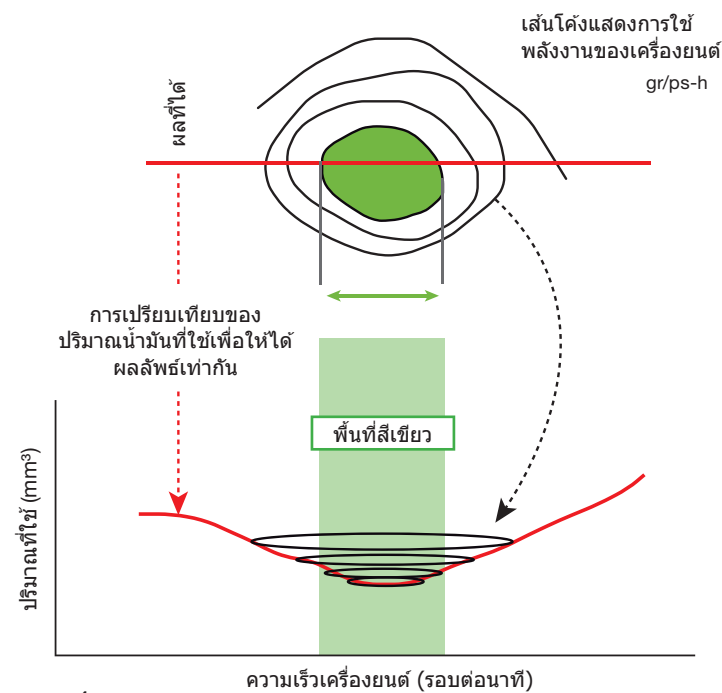


ตาราง 3



การสัมมนาเรื่องการประหยัดน้ำมันได้ถูกจัดขึ้นที่ประเทศปานามาและเป็นเวลาเดียวกันกับการเปิดตัวซีรีส์ 300 ใหม่

ข้อมูลเสริมที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่สีเขียว



ตาราง 4

คุณ将会เห็นได้ว่าการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันนั้นไม่จำเป็นต้องใช้เทคนิคพิเศษอะไร ในฉบับต่อไปเราจะมาอธิบายเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ที่คุณควรระลึกไว้เสมอในขณะขับรถ คุณสามารถเริ่มการขับเคลื่อนอย่างประหยัดน้ำมันได้ตั้งแต่นี้ ลองใช้เทคนิคต่างๆ เหล่านี้ด้วยตัวคุณเองเพื่อเสริมสร้างความมั่นใจต่อสิ่งแวดล้อม ประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจและการขับอย่างปลอดภัยของคุณ



ผู้เข้าร่วมการสัมมนาได้รับความรู้ที่ได้จากการปฏิบัติในเรื่องของประโยชน์จากการขับเคลื่อนแบบประหยัดน้ำมัน