HINO Cares

A Global Brand for All Customers

Issue 032 CT

Special Feature: 達卡拉力賽 2018

HINO500系列獲得卡車類第六名
並達成排氣量未滿10公升級別九連霸

**「這是我的第20場達卡拉力賽，
能達成目標成績我很開心。」
一菅原照仁先生**

HINO

Special Feature: Dakar Rally 2018

HINO TEAM SUGAWARA於達卡拉力第六名，並達成排氣量未滿10公升級別

HINO TEAM SUGAWARA駕駛兩台HINO500系列，參加了在2018年1月6日～20日間舉辦的跨越祕魯、玻利維亞、阿根廷三國的達卡拉力賽2018卡車類。菅原照仁先生所駕駛的二號車，在前幾名都是搭載排氣量超過10公升引擎的大型卡車的情況下，運用HINO500系列中型卡車的機動性、以及菅原照仁先生的駕駛技術與豐富的拉力賽參賽經驗勇奪第六名，成功超越上次的第八名記錄。同時在排氣量未滿10公升級別也達成史上最多的九連霸紀錄。至於菅原義正先生所駕駛的一號車，則在拉力賽前半段的第二關卡的沙丘上動彈不得而飲恨棄權。

菅原義正先生表示：「我要改變心境下次再努力。這次賽道難度很高，照仁他真的很了不起」，在稱讚兒子精采表現的同時，自己也對下次的拉力賽燃起了熊熊鬥志。而菅原照仁先生則說：「這是我的第20場達卡拉力賽，能達成目標成績我很開心。我認為自己已經發揮了目前的全部實力，這讓我感到很滿意。」

賽2018獲得卡車類
九連霸

HINO TEAM SUGAWARA 專訪

菅原義正先生

生於1941年。在1983年41歲時首次參加巴黎卡達拉力賽機車組。轉至汽車組後自1992年起與日野汽車合作，開始卡車組的比賽生涯。參加達卡拉力賽共35次、跑完全程20次，這兩項紀錄全球第一，至今無人能及。

「達卡這間學校，一直不肯讓我畢業」

Q. 您起初怎麼會想到開卡車挑戰達卡拉力賽？

達卡拉力賽包含機車、汽車與卡車三大組別，我最早是參加機車組，後來轉到汽車組。之後在1990年左右，作為五十周年紀念事業的一環，日野汽車決定要參加達卡拉力賽，而他們找上門來希望我幫忙。當時我想如果我能參加卡車組，那就三組全體驗過了。這種經驗全世界可能找不到第二個人有……。這是我一開始的動機。

Q. 至今仍不斷驅動您挑戰的原動力究竟為何？

我跑達卡拉力賽已經超過三十年，每年都還是有新的成長。達卡這間「學校」，到現在都還不肯放我畢業。因為我感覺得到我還有很多應該學習的事物。

我認為在達卡拉力賽中得到的體驗，能促使人大幅成長，事實上也正是如此。我想從達卡拉力賽回來的日野汽車國內銷售公司的技師們，一定較過去更為優秀、也更受顧客信任。跑完一萬公里的嚴苛世界，這樣的經驗能激發一個人的潛能。而且踏出國門，從國外看日本，也能拓展我們的視野。拉力賽的排名現在由我兒子努力，我想透過拉力賽培育人才，便是我的職責所在。

Q. 在過去的拉力人生中，讓你最印象深刻的是什麼呢？

最讓我印象深刻的是達卡拉力賽還在非洲舉辦時，當時我開過一條地雷還沒完全清除的道路，然後前面的車壓到地雷，輪胎炸飛過來。當時我們是一邊等掃雷，一邊尋找安全的道路前進的。比賽真的是在拼命。但我覺得這樣的比賽值得賭上我的人生，這是我一直以來的信念。

Q. 您在雜誌專訪中說過「終點就是起點」。這是什麼意思呢？

與其說終點就是起點，不如說起點其實更早。從日本搭船運送卡車、參加賽程，所有步驟都是在為下一次比賽累積經驗。還沒到終點時，下一次拉力賽的準備早就已經開始了。吸收各種事物並且活用到未來的比賽非常重要。

Q. 您對日野汽車的印象如何？

日野汽車認真、誠實、穩重而有人情味，讓我很有共鳴。他們一直對我很好，我覺得我應該要報答他們的恩情。希望我參加拉力賽能成為好的宣傳，讓全球觀眾更了解Hino。

Q. 您的車頂上插著鯉魚旗，這有什麼含意呢？

那是日本文化的象徵，表示我們車隊肩負著期盼男孩成長的日本獨特文化。也是一點玩心，讓鯉魚在不可能有魚的沙漠中游泳。

Q. 最後請告訴我們您未來的目標。

我剩下的使命，是要努力接棒給下一個世代的人才。我想培育良好的車手，將會是我未來的目標。

——謝謝您今天接受我們的訪問。

2017年11月底，HINO Cares編輯團隊造訪了在拉力賽界廣為人知的父子檔—HINO TEAM SUGAWARA的菅原義正先生與菅原照仁先生的辦公室。這兩位準備出發參加達卡拉力賽的父子檔，在採訪過程中靜靜地向我們訴說對越野賽及對Hino的看法，也吐露了他們的使命與熱忱。

「我們已經有實力和全球分庭抗禮。未來不能有藉口」

Q. 請問您從小就想縱身拉力賽的世界嗎？

其實我小時候從來沒想過。我度過了一個很普通的學生時代，然後在1997年左右作為技師加入了我爸的團隊。

Q. 您是如何培養自己的駕駛技術的？

拉力賽的現場十分嚴峻，我是抱持著「如果不認真就跟不上」的想法拼死努力過來的。

Q. 您父親對你而言，有什麼樣的意義？

他為我打開了前往這個世界的大門，也是我人生的導師。我很感謝他。我們一起參賽時，最早是我爸跑在前面，然後曾幾何時換成我跑在前面，一路上父親一直守在我身後，這為我帶來了許多勇氣。

Q. 您現在是TEAM SUGAWARA的頭號駕駛，會不會有壓力？

說實話，在賽程中沒閒功夫感到壓力。真的只是盡力而為。拉力賽賽程長達兩週，期間我都保持很好的緊張感。

Q. 您平常會做訓練以保持自己的集中力嗎？

不會，我平常反而都在發呆。對我而言頭腦的切換十分重要，因為我沒有辦法一直保持集中。拉力賽是漫長的考驗，如何自我保持平衡撐完賽事是很重要的。

Q. 2018年達卡拉力賽的賽程戰略已經擬好了嗎？

我已經在腦中擬好了。聽說這次會是全球最嚴峻的賽道，如果不事先立好戰略恐怕無法應付。雖然很多東西要到了現場才能判斷，但是沒有做好準備是很難處理的。我會不斷沙盤推演，以最好的狀態挑戰比賽。

Q. 今年的HINO TEAM SUGAWARA的準備狀況如何呢？

這對團隊來說是最棒的舞台，我感受得到大家想跑出好結果的鬥志。車子調整得很好，團隊體制也較2017年更上一層樓。
透過與日野汽車開發團隊的不斷討論，無論車子或是團隊都有了長足的進步。

菅原照仁先生

生於1972年，於1998年以技師身分首次參加達卡拉力賽。自2005年的賽程起由父子檔兩台車共同參賽。在2010年及2011年的大會上，連續兩年獲得市售量產車級與排氣量未滿10L級兩個級別的雙料冠軍。

Q. 卡車的性能也有了長足的進步。

沒錯，現在的卡車已經有能和汽車發揮同等實力的水準。Hino的引擎為9公升，而其他公司的車輛是13公升左右，不過性能已經提昇到感受不到排氣量差異的層級，我們已經沒有藉口了……。因為我們已經能和他們分庭抗禮。希望在達卡所培養的技術，未來能反映到日野的普通汽車上。

Q. 您對日野汽車有什麼要求呢？

日野汽車的實力已經是全球數一數二，我認為她有成為全球第一車廠的潛力。問題在於如何將日本的Hino這個概念朝國際化的方向轉變，並且加以在全球呈現。只要日野能保持挑戰世界的態度，我相信一定能夠實現。

Q. 關於這次達卡拉力賽您的目標為何？

首先是級別冠軍九連霸，這是我一定要達成的目標。整體排名去年是第八名，我希望能夠超過這個紀錄。我會抱持這樣的信念參予比賽，並且留下結果。

——結果真令人期待。謝謝您今天接受我們的訪問。

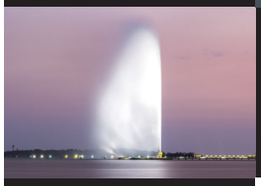
Hino
Owners' Voice
Saudi Arabia

沙烏地阿拉伯王國

沙烏地阿拉伯建國於1932年，國內有麥加與麥地那兩大伊斯蘭教聖地，是穆斯林世界的中樞。國土面積為中東最大，約215万km^2，其中有近三分之一是沙漠。沙烏地阿拉伯是世界最大級的產油國，原油產量全球第一，原油藏量也有全球第二的規模。沙烏地阿拉伯的國旗上寫有「萬物非主，惟有真主；穆罕默德，是主使者」的經文。國旗的綠色代表堅守信仰走完人生後能前往的幸福樂園，而國旗上畫的劍則代表武力及守護。

Jamjoom Vehicles & Equipment公司（日野Distributor）的「沙烏地阿拉伯觀光導引」

推薦景點：
Jeddah Historical Downtown (Al Balad)
舊市區是吉達屈指可數的大市集，舊民宅與商店林立。



推薦景點：
Jeddah Fountain
是全球最高的噴水池，也是吉達的地標。推薦黃昏時前來觀光。

推薦美食：
Kabsah
用烤過的山羊肉與米加上香料後一同烹煮的料理。

選擇Hino的理由在於出眾的全方位服務

Mohammed Abdallah Sharbatly Co. Ltd.
Mr. Danie C. Zaayman
Workshop Manager

本公司創立於1930年代，是以蔬果及冷凍食品為中心的批發商。以吉達的總公司為中心，擁有11間分店網，事業遍及沙烏地阿拉伯全國與周邊國家，可說是沙烏地阿拉伯國內規模頂尖的企業。面對中東的嚴苛氣候，我們透過萬全的保冷、冷藏設施與物流網，讓新鮮的商品能更快且更確實地運到顧客手中。

沒有Hino的協助，事業將無法成長

National Aquaculture Group
Mr. Saleh Abu Bakur Alamuodi
Manager-Central Workshop

本公司養殖魚蝦並進行冷凍食品製造、批發，每天有600噸產品出貨到全球各地。公司旗下有27間養殖場、超過500座養殖池，有32個國籍的2,500名員工在養殖場或附設的水產加工廠工作。在水產養殖業規模可說是全球頂尖。

本公司旗下有335台卡車，其中屬日野車的有小型車93台、中型車53台，共計146台。自2010年起，我們定期買進Hino的卡車。過去公司也曾使用其他日本廠牌的車輛，但自從我2009年進公司時說服了管理高層後，就開始買進日野車。因為我的母國南非的豐田汽車銷售店有賣Hino車，Hino在我心中一直是優質品牌。

選購Hino之後我們發現，經銷商Jamjoom Vehicles & Equipment公司（下稱JVE）的員工們很常來找我們，而且透過細心溝通來解決我們的煩惱，比方說保養或修理上的疑難雜症、或是零件上的種種問題等，他們的服務比起其他車廠更來得貼心，保持我們每輛車車況都是最好。這都多虧了Hino的全方位服務。其他的日本車廠幾乎沒來過我負責的維修廠，只有JVE不只是負責的員工，連社長本人也來過。我對Hino的服務十分滿意。此外在品質方面，日野車堅固耐用、爬坡力強也是我很欣賞的。

本公司在旗下每台卡車上都裝有GPS以確認所在位置，目前更嘗試透過日本製的Information System來蒐集行車速度、油門與剎車的使用頻率等車輛行駛資訊。藉著這些資料來掌握司機的開車個性，以活用至安全駕駛、環保駕駛等教學上。我希望Hino能協助我們提升司機的駕駛技術以及公司獲利。未來我仍將對Hino抱持無限期待。

我們使用卡車運送商品與飼料，目前共有197台。小型車120台、中型車56台、大型車21台，其中小型車有74台是日野車，中型車則全是日野車。

過去我們小型車都是和其他日本車廠買的，但對於售後服務我們一直不是很滿意。因為我們需要的是能讓車況永遠保持最好的整體保養、優質的駕駛培訓等無微不至的服務。

而Jamjoom Vehicles & Equipment公司（下稱JVE）回應了我們的期待。他們的服務讓我們非常滿意。

此外，由於養殖場近海，濕度很高又容易受到鹽分影響，而日野車在這麼嚴苛的環境下依然很少故障，堅固耐用讓我們很放心。而在行走性能上日野車的高馬力也是值得一題的。

目前我們最大的課題在於如何培養並確保優秀的技師與駕駛員。JVE幫忙訓練公司維修工廠的技師，並針對司機開設安全駕駛、環保駕駛等講座，使我們獲益良多。我想善用Hino的多重服務來解決本公司的各項課題。

Hino
Owners' Voice
Sri Lanka

斯里蘭卡
民主社會主義共和國

1948年從英國獨立成為自治領（英聯邦王國）錫蘭。於1972年改稱斯里蘭卡共和國，成為英聯邦內的共和國，自1978年起改為現國名。首都為斯里賈亞瓦德納普拉科特，是長度僅次於泰國曼谷正式名稱的首都名。國旗上所繪的獅子象徵勇者，在獅子旁的四個角落有四片菩提葉，代表美德、慈悲、平靜與歡喜，國旗外框的金線則象徵斯里蘭卡的團結。

Toyota Lanka (Pvt) Ltd.
（日野Distributor）
Mr. Chandima Dahanayake的
「斯里蘭卡觀光導引」

推薦美食：
Hopper
將米粉溶於椰奶後燒成薄薄的碗形，是斯里蘭卡的主食之一。有分加蛋和不加蛋的，用右手一片片剝開後和咖哩等配料一起吃。

推薦景點：
Sigiriya
位於斯里蘭卡中部自然形成的岩山。傳說岩石上過去曾有王宮，現為聯合國教科文組織所認定的世界遺產。

推薦精品：
Gemstones
斯里蘭卡有「寶石王國」的美稱，出產各種天然寶石。

Hino的服務與品質
實現我們的企業精神

Deen Brothers Imports (Pvt) Ltd.
Mr. M.N.M. Najeeb Deen
CEO/Managing Director

本公司業務為進口販售建設工具與電動工具，銷售物流網遍布全島，在斯里蘭卡國內超過40間以上同業中保有龍頭地位。我們採取貨車運送的方式，將商品送到國內的銷售業者手中，公司旗下共有40台貨車，其中34台是日野牌的。自2011年起，我們每年買進一台以上的Hino貨車。過去我也曾經買過日本其他廠牌的貨車，但缺乏完善的售後服務，實在無法滿足我的要求。讓貨車永遠保持最佳車況的整體保養、優質的駕駛培訓等，無微不至的服務才是我所需要的。

本公司以永續提供顧客最高服務為己任，「服務」對我的事業來說十分重要。就這點來說Hino的服務無可挑剔，以「Good Service, Good Products」來形容是最好不過了。Toyota Lanka的日野部門的服務，無疑是斯里蘭卡國內最優秀的。現在我自己也受到Toyota Lanka的委託，在國內擔任Hino品牌的親善大使。畢竟我對Hino的產品與服務這麼滿意，除了自己的公司購買之外，當然也要向附近的貨車使用者及朋友大力推薦。

2017年公司獲得了兩項銀牌獎*。這表示我們所提供的優秀商品與服務，獲得了顧客的認同，也代表我們為顧客奉獻付出的精神得到了具體表揚。而在背後支持我們的理念的，正是Hino的品質與服務。

此外，我的人生哲學是To do things by different way, not normal way，為此我持續向學校捐款。透過自己的持續行動，讓社群得以發展、永續成長，是我的驕傲。

* 本公司獲得了兩項銀牌獎。第一是表揚本公司遍布全國的卓越服務，第二則是表揚本公司深耕南部各州的卓越服務。這兩項殊榮來自斯里蘭卡工商聯合總會。

M.N.M. Najeeb Deen先生（左）與M.N.M. Faamin先生（右）

Hino節省了維修成本
我會向我的顧客推薦Hino

Kingfisher LOGISTIC (PVT) LTD.
(Thamalu Group)
Mr. Ajantha N. Nallaperuma
Managing Director

本公司作為在斯里蘭卡展開運送、旅館、金融、旅遊等多項事業的Thamalu集團的一份子，主要負責卡車的租賃事業。此外，為了與所在地區共同實現永續成長，我們也進行捐款等公益事業。

本公司以顧客滿足為最高使命，提供最長可達五年的長期租賃服務。公司旗下共有89台卡車，其中有11台是日野車。自2015年起，我們每年都持續買進Hino的卡車。

說到購買日野車的緣由，不能不提到Toyota Lanka的Mr. Nalin Ranatunga。是他頻繁地拜訪我們，並且提出了無微不至的解決方案。透過與他的交流，也更加深了我們對Hino的信賴。

本公司的出租車輛，平均每月會跑上6,000-8,000 km。斯里蘭卡目前有很多道路還未鋪裝，路況很差，但是我們旗下的日野車至今未花上維修成本。而且和其他包含日本車在內的旗下卡車相比，日野車堅固耐用又好開，受到許多司機的稱讚。因此我們會盡可能向顧客推薦Hino。

本公司目前計畫推展輪胎的經銷事業，以作為事業多角化之一環，並計畫於不久的將來設立物流公司。我想和Hino合作，一起成為斯里蘭卡No.1物流解決方案供應商。

所有司機都對駕駛日野車十分驕傲

PASYALE AYURVEDA OSU (PVT) LTD.
Dr. Buddika Prasanna Raddalgoda
Managing Director

本公司創立於1960年，是以斯里蘭卡傳統草藥為原料的醫藥品製造工廠。除了醫藥品之外，我們也製造草本茶等產品。而我本身也是東洋醫學的醫生。我們家代代行醫，到我已經第七代了。我手邊的草本產品配方也是代代相傳，最早的可追溯到200年前左右。本公司的產品均用自家的貨車運送至斯里蘭卡全島，也自行對外出口。目前本公司共有21台卡車，其中有5台是日野車。本公司自2011年開始就使用日野車至今。

我們也有包含日本車廠在內的其他廠牌的卡車，但省油又好開的日野車活用範圍最廣。正好兩個禮拜前我們才剛加訂了Hino的卡車。本公司旗下共有20位司機。每位司機都對能駕駛好開的日野車感到十分驕傲。而且本公司也生產使用玻璃瓶的易碎製品。Hino卡車的貨櫃又大又寬，高度也很足夠，能有效率地運送貨品，還能加裝安定桿（別稱：防傾桿）配備，讓我們能將玻璃瓶的產品送到各地而不怕損壞，這也是日野車了不起的地方。未來本公司也會繼續使用日野車，藉此達成本公司與日野的相互成長。

Hino's Meister

「無論數位化如何發展，手工仍會流存久遠」

田中明夫先生
日野汽車
車輛生技部
特級版金技能士

田中先生在工廠第一線一待就是42年，他憑藉手工能打造出與設計圖分毫不差的試作車用零件。如今受到日本厚生勞動大臣表揚為現代名工，獲頒「卓越技能者」獎*，正可謂日野的工藝大師。對於這份殊榮，他在表達榮幸的同時，更驕傲地表示「日野汽車還有很多人技術高超，值得獲得這個獎」。

田中先生之所以進入日野汽車，全因為對試作車製作工作的興趣，他認為這份工作能在磨練自己技術的同時創造新的產品。他從高中時代開始就很想在工廠第一線製造產品，尤其受到重視手工技術的試作車世界深深吸引。在進入公司後他就站在試作車製作的最前線，引導團隊四十多年。

問他製作上最重要的能力是什麼？他回答說是透過二次元的設計圖來了解成品，並且加以完成的「讀圖能力」。為了能造出更好的產品，他也曾在看過設計部門捎來的設計圖後提出建議。這些技術全來自他長年累積的經驗和成績。在自己製造的零件獲得下個工程的實驗部門高度評價，證明自己沒有判讀錯誤時，他能獲得無比的成就感。

筆者問他覺得日野汽車如何？他回答說「日野技術力卓越，組織能力很強」，而且「能達成交期、安全性、品質的現場團隊合作及每位員工的技術都很優秀。」

他也熱心指導後進，表示「希望年輕人能享受工作」，同時也說「我覺得現在的年輕人很認真，很適合從事製造工作。而且我認為即使時代改變，數位化再如何發展，手工技術在試作工程依然有其必要性」。這行可謂十年磨一劍，田中先生現在的目標，在於更快培養能獨當一面的後起新秀。

筆者問他至今最開心的事情是什麼？他笑說：「之前去關島旅行的時候，偶然經過一間購物中心，裡頭展示著自己經手過的車子，讓我有種自己的技術活用於全球的感覺。那時我真的很感動。」

最後，他向全球車主和各位銷售同仁如是說：「日野汽車花費超乎想像的時間反覆實驗，以提高產品品質。我有信心我們製造的卡車與巴士一定能滿足您的需求。也希望全球的消費者能夠親身體驗到日野汽車的品質。」

*「卓越技能者」獎（Award for Outstandingly Skilled Workers）：該制度創辦於1967年，表揚擁有卓越技術，而且在各領域最優秀的技術人員。目的在於替以成為在技術世界活躍的工匠、或想踏入技術世界的年輕人樹立典範，並進一步提升技術人員的地位與技術水準。

Hino Topics

大型卡車「HINO PROFIA」榮獲日本2017年度優良設計金獎

2017年於日本新發售的大型卡車「HINO PROFIA」，榮獲日本「2017年度優良設計金獎」（經濟產業大臣獎）。
優良設計獎由日本設計振興協會（Japan Institute of Design Promotion）所舉辦，是為表揚能讓整體社會更為富足的「優良設計」而設的綜合設計推薦制度。

「優良設計金獎」主要頒發給同年度中獲選的所有優良設計作品中最為優異者。本次能榮獲優良設計金獎，（我們認為）該歸功於其以駕駛觀點出發的設計性與功能性，以及作為推動物流的運送工具所擁有的高度安全及環保性能。這也是日野首次獲得「優良設計金賞」。

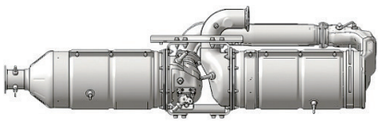
HINO PROFIA

排氣後處理系統開發榮獲「日本燃燒學會技術獎」

日野汽車的中小型柴油車用排氣後處理系統開發，榮獲「2017年度日本燃燒協會表彰」（主辦：一般社團法人 日本燃燒學會（Combustion Society of Japan））的「技術獎」。

該獎項為表揚於燃燒應用技術之研究開發有卓著功績之個人或團體，本次日野汽車是因「運用柴油燃料作為還原劑之NOx後處理技術開發」受到肯定而獲獎。

「運用柴油燃料作為還原劑之NOx後處理技術（DPR-Ⅱ）」是運用柴油車專用燃料柴油來減少NOx，並以濾網捕捉PM，同時降低NOx與PM排放的技術。目前該技術已採用於2017年在日本發售的日野新型中型、小型卡車上。


排氣後處理裝置「DPR-Ⅱ」

大型卡車用小型化兩段式增壓引擎「A09C」榮獲「2017年超製造零件大獎（CHO' MONODZUKURI* Innovative Parts and Components 2017）之日本力獎」（Nippon Brand Award 2017）

日野汽車的大型商用車用高性能兩段式增壓引擎「A09C」，在製造日本會議（MONODZUKURI Nippon Conference）與（日本工業相關報紙）日刊工業新聞社（The Nikkan Kogyo Shimbun, Ltd.）共同舉辦的「2017年超製造零件大獎」中獲得了「日本力獎」的殊榮。

本次獲獎的「A09C」已於2017年在日本發售的新型大型卡車上採用，將舊有的13L引擎縮小至9L，作為全新主力引擎獲得了極高肯定。不只降低了排氣量，該引擎透過兩段式增壓能發揮與13L引擎同等的動力性能，在降低油耗的同時，與13L引擎相比輕了將近300kg，同步提升了對卡車而言最重要的經濟性與運輸效率。

* CHO' MONODZUKURI在日文的意思是「超級」與「製造」，合起來表示製作得非常完美或設計得十分精巧。

大型商用車用高性能兩段式增壓引擎「A09C」

敬請協助HINO Cares問卷調查

為了讓本報內容能更充實，請告訴我們您對本報的感想。

編輯部會從回答問卷的讀者中抽出1位幸運得主贈送菅原父子簽名板、9位幸運得主贈送達卡拉力賽相關周邊商品。

贈品由編輯部提供，中獎者不得挑選。

贈品例
贈品以實物為準。

回函方法請參考以下程序。

■請針對本報當期所有文章，以 ☑ 標出最符合您評價的選項。

文章 ＼ 您的看法	很好或很有趣	好或有趣	普通	無聊乏味
達卡拉力賽 2018				
HINO TEAM SUGAWARA專訪				
Owners' Voice（拉烏地阿拉伯）				
Owners' Voice（斯里蘭卡）				
Hino's Meister				
Hino Topics				

■請掃描或拍攝本頁（或表的部分）後，以電子郵件寄至***marketing@hino.co.jp***。
寄送前請檢查文字是否可辨識。

■電子郵件內煩請註明下列事項，1、3、6項請一併填寫英文念法，以便我們於您中獎時寄送贈品。
1.*姓名*　2.*性別*　3.*公司名稱*　4.*職稱*　5.*國名*　6.*公司郵遞區號*　7.*公司地址*　8.*公司電話*
9.*和日野的關係*（請從下面選擇：a）顧客　b）販售店　c）經銷商　d）其他）

也歡迎您告知我們您覺得本號中最喜歡的文章及理由。

謝謝您的協助。

問卷截止日期為2018年7月5日。

Editor's note

在製作32期時，我們聽到了許多來自國內外的朋友對Hino的建議與指教。我感受到這次的每位採訪對象，都對Hino懷有相同的信任與期許。但願本報能讓讀者更深入了解Hino這個品牌。另外自本期起本報調整了版面設計。如果您對本報有任何意見，歡迎來信批評指教。來信請寄至marketing@hino.co.jp，謝謝。

Hino Motors, Ltd.
3-1-1, Hino-dai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan

Global Site: http://www.hino-global.com

To read *HINO Cares* magazines online,
scan this QR code using your smartphone or access
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

©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 in 2018