

HINO

العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء

Cares

Issue
033 AR



مقال خاص: مصنع كوغا

مقابلة مع ماساهيرو أسو، مدير مصنع كوغا

مُتَّجِدُونَ فِي الْإِنْتِاجِ: مَصْنَعٌ رُوْعِيَتْ فِي بِنَائِهِ اَعْتِبَارَاتِ
تَتَعَلَّقُ بِالْمَوْظَفِيْنَ لِإِدْخَالِ الْبَهْجَةِ عَلَي قُلُوبِ النَّاسِ
فِي كُلِّ مَكَانٍ



نقدّم للعالم براعة (إنتاج) هينو موتورز مونوزوكوري لتحقيق التطلعات العالمية

بدأت هينو موتورز تشغيل مصنع كوغا بكامل نطاقه في سبتمبر عام 2017. وفي هذا المقال، نلقي نظرة على دوره كمصنع مجهّز بأكثر التقنيات تطوراً ووضعه "كمصنع أم". وقد جلسنا مع مدير مصنع كوغا ماساهيرو أسو، الذي تحدّث بحماسة عن حاضر ومستقبل المصنع منوّهاً بتقنياته ومبادراته وخصائصه الفريدة من نوعها.

شبكة إنتاج هينو العالمية



دعم هينو مونوزوكوري كمصنع أم

س: ما هو دور المصنع الأم؟

أولاً، دعني أبدأ بالحديث عن الشاحنات التي ننتجها. إن شاحناتنا المتوسطة والثقيلة مركبات تجارية تتّصف بكونها تنتج بتنوّع كبير وكميات قليلة. يضاف إلى ذلك أنه في ظلّ التوجّه المستمر نحو العولمة فإن المبيعات الخارجية تشهد زيادة سنوية وقد تجاوزت المبيعات المحلية منذ عام 2007. وفي مثل هذا الوضع فإن مهمّتنا بصفّتنا المصنع الأم هي توفير الدعم التقني للمصانع خارج اليابان والاستمرار في نشر المعلومات لدعم مفهوم مونوزوكوري.

س: أرجو أن تحدّثنا بمزيد من التفاصيل عن التقنيات التي يتضمّنها مصنع كوغا؟

تبنّت هينو موتورز أسلوب الوحدات التكوينية للإنتاج ليكون أحد عناصر جهودنا لتحقيق أفضل مطابقة للمركبات التجارية. وكنا فيما مضى نطوّر المركبات موديلاً تلو الآخر أما الآن فإننا ننتجها على أساس الوحدات التكوينية. إن صنع وحدات تكوينية واستخدامها لتجميع المركبة المرغوبة يمكننا من تقليل المدة الزمنية المبدئية إلى الحد الأدنى. إن السمة المميّزة للتقنية في مصنع كوغا هي أنه مصمّم لتحقيق الإنتاج بوحدات تكوينية وتوفير المزايا التي ذكرتها.

س: ماذا يمكنك أن تخبرنا عن استخدام الروبوتات والتنفيذ الأوتوماتيكي للمهام؟

نستخدم الروبوتات بشكل فعّال في مصنع كوغا. فنحن نستخدم روبوتات لمناولة المكونات الثقيلة والقيام بمهام من الصعب على الموظفين القيام بها. ويفيد هذا في تعزيز السلامة كما يساهم في الانتظام عندما يتعلق الأمر بجودة المنتج. إضافة إلى ذلك، وإلى جانب الروبوتات، اعتمدنا أيضاً مركبات موجهة أوتوماتيكيًا (AGV) في كثير من العمليات في المصنع للارتقاء بمستوى الكفاءة.

س: إضافة إلى ذلك، هل يمكنك أن تخبرنا عن أي مجالات أخرى يتفوّق فيها مصنع كوغا؟

نصنّع إطارات هياكل الشاحنات عادة بأسلوب الختم وعن طريق الإنتاج في مجموعات. ولكن عن طريق استحداث آلة تشكيل دارجة من تصميمنا يمكننا إنتاج المركبات بطريقة متوافقة مع ترتيب التجميع. وقد أتاح لنا ذلك إمكانية تقليل المدة الزمنية المبدئية التي ينتظرها العملاء، وإضافة إلى ذلك فإننا نستخدم طرق لحام الألواح المعدنية السميكة، التي تساهم في تقليل حالات التشوّه مقارنة بالطرق التقليدية ونتيح لنا إمكانية اختصار عملية الإنتاج إضافة إلى الارتقاء بجودة المنتج. وأعتقد أننا في هينو بلغنا مستوى ممتازاً في تطوير واستخدام هذه الأنواع من التقنيات.



ماساهيرو أسو
مدير مصنع كوغا
شركة هينو موتورز المحدودة

س: ما هي طبيعة ترتيبات التعاون التقنية التي لديكم خارج اليابان؟

في الماضي، كانت هناك بعض القطع التي لا يمكن أن تصنّع خارج اليابان لأسباب فنية، ولكن مع تقدّم التكنولوجيا وانتشارها على مستوى العالم، أصبح بمقدورنا أن ننتج المزيد من تلك القطع خارج اليابان. الأمر الذي يمكننا من الجمع بين المكونات والقطع المصنوعة خارج اليابان مع تلك المصنوعة في اليابان. وقد أتى ذلك إلى زيادة سرعة إنتاجنا خارج اليابان. وفي الوقت ذاته فإن مستويات التنفيذ الأوتوماتيكي للمهام يتفاوت تبعاً للدولة أو المنطقة. لذا، ما زلنا نحتاج لتعليم كيفية صنع الأشياء يدوياً، ونقوم بالتعاون عن طريق تقديم الدعم التقني تبعاً للدولة.



مجموعة المحور وعملية لحام الألواح السميكة التي تقلل التشوّهات إلى الحد الأدنى

موظفو مصنع كوغا



← طلاء المقصورة

← لحام المقصورة

← إنتاج إطار الهيكل

← مجموعة المحور

Hino

Owners' Voice

جنوب أفريقيا



جمهورية جنوب أفريقيا



السيد مارك تيبديمان السيد ويلي فان زيل

العلاقة الوثيقة مع هينو توسع نطاق الاحتمالات

شركة BUSCO MARKETING CC
السيد ويلي فان زيل، عضو الإدارة
السيد مارك تيبديمان، عضو

مجال رئيسي آخر بالنسبة للشركة هو الدعم، ويقول السيد تيبديمان "إن هينو تقدم خدمة لا يُعلى عليها" ويضيف قائلاً "كما أن شبكة الوكلاء الضخمة على المستوى القومي عامل إيجابي كبير. ويضاف إلى ذلك أن الباب مفتوح باستمرار على أي مستوى من شعبية هينو بشركة تويوتا جنوب أفريقيا موتورز Toyota South Africa Motors".

في سعيها لمزيد من التقدم، تخطط شركة Busco لإطلاق النسخة الثالثة المتطورة من هيكل حافلة Predator لمواكبة شاسي جديد من هينو. "ومن شأن ذلك أن يثير الكثير من الاهتمام في هذا القطاع" طبقاً لما قاله السيد فان زيل، الذي قال أيضاً "نعمل باستمرار على توسيع نطاق أعمالنا وبناء منتجات مختلفة على شاسيها هينو لأنها غير عادية. كما أن حماسة هينو وإخلاصها يجعلانها ناجحة في سوق جنوب أفريقيا، وأمل أن تستمر علاقتنا زمناً طويلاً في المستقبل".



تأسست شركة Busco Marketing عام 1996 لتحسين خدمة حافلات الركاب في جنوب أفريقيا وجنوبي القارة الأفريقية وأصبح اسمها يحظى بالاحترام في هذا القطاع. وتعمل الشركة بالتعاون الوثيق مع شركات بارزة في مجال صناعة شاسيها الحافلات، من بينها شركة هينو.

"تحلّ هينو مركزاً مرموقاً عند المقارنة بالماركات الأخرى" طبقاً لما قاله السيد ويلي فان زيل، عضو الإدارة بشركة Busco Marketing. تتميز حافلات هينو بمستويات غير عادية من الاقتصاد في استهلاك الوقود وانخفاض تكاليف التشغيل وقوة التحمل الرائعة. ونقوم باستخدام شاسيها هينو لتلبية الاحتياجات لتصنيع أنواع مميزة من هيكل أجسام الحافلات وغيرها من الاحتياجات التي تتغير باستمرار. والنتيجة هي طراز Predator الأنيق، وهي مركبة مميزة بتكلفة اقتناء منخفضة وقد حققت نجاحاً باهراً في تشكيلة متنوعة من الاستخدامات".

إن شركة Busco، بعد عشرات السنين من الخبرة، تعرف متطلبات السوق المحلي.

"إن ظروف التشغيل قاسية، ويتم الاستخدام أحياناً على طرق غير معبّدة وتكثر فيها الغبار، لذا يجب أن تكون المركبات متينة" طبقاً لشرح عضو الإدارة مارك تيبديمان. "وهنا يتجلى إبداع هينو".

تنظر شركة Busco إلى السلامة أيضاً على أنها أمر جوهري. ويقول السيد تيبديمان "نلتزم بأشدّ التشريعات صرامة ونجري اختبارات متطورة جداً" ويضيف قوله "وهذا ضرورة قصوى نظراً لكون استخدامات المركبات تشمل كل شيء من مناطق التنقيب عن المعادن إلى حافلات المدارس، ومركبات هينو رائعة بسبب قابلية تعديلها، كما أن إضافة ناقلات حركة أوتوماتيكية تتيح إمكانية زيادة تنوع الاستخدامات".



كلمة "فيكتوري" ومعناها "الانتصار" والتي ترمز للقيمة المثالية التي مؤداها أن جميع الجماعات العرقية والثقافات ستزدهر معاً. وجنوب أفريقيا، التي تعدّ قوة اقتصادية عظمى في منطقة جنوب الصحراء في أفريقيا، هي أيضاً محرّك رئيسي للاقتصاد الأفريقي.

اسم الدولة مأخوذ من الموقع الجغرافي في الحافة الجنوبية من قارة أفريقيا، فبعد أن أصبحت كياناً يتمتع بالحكم الذاتي باسم اتحاد جنوب أفريقيا عام 1910، أصبحت الدولة إثر استفتاء وطني في البلاد عام 1961 دولة ذات سيادة مستقلة عن الكومنولث. متخذة اسمها الحالي، وفي عام 1994، ولدت حكومة جديدة على أساس من مشاركة جميع الأجناس وتم تبني علم وطني جديد. الشكل Y الأفقي في العلم يمثل الحرف V، وهو الحرف الأول من

شركة Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd. وكيل توزيع هينو في جنوب أفريقيا، تقدّم التوصيات التالية للأشخاص الذين يرغبون في زيارة جنوب أفريقيا.

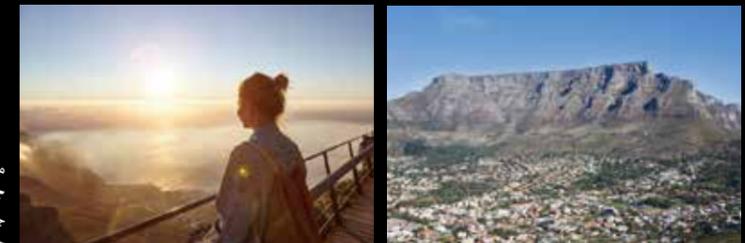


أطعمة يجب تذوقها:
أطباق اللحوم تلقى إقبالاً شديداً للغاية في جنوب أفريقيا، وهناك الكثير من أطباق الستيك "شراخ اللحم" والسجق التي يمكن اختيارها.



مشروبات يجب تذوقها:
النيبيذ

جنوب أفريقيا واحدة من أهم الدول المنتجة للنيبيذ في العالم، وهناك الكثير من أنواع النيبيذ اللذيذة ذات الأسعار المعقولة.



مواقع يجب زيارتها:
جبل تيبيل ماونتين Table Mountain
جبل Table Mountain من المعالم التي ترمز إلى جنوب أفريقيا، وهو يطل على وسط مدينة كيب تاون.

هينو تحقق التوقعات في قطاع المركبات المدرّعة

شركة SBV Services (Pty) Ltd
السيد مالكولم غليني
رئيس إدارة الأسطول



لدى شركة SBV في الوقت الحاضر حوالي 470 وحدة هينو. أي حوالي نصف أسطول الشاحنات المدرّعة.

"هدفنا هو توحيد المقاييس لذا نقوم بشكل أساسي باتخاذ هينو موردًا رئيسيًا لشاحناتنا." على حد قول السيد غليني. وهو يوضح قائلاً "يعمل أسطول SBV بجد منقطع النظير. فهو يعمل طوال اليوم بأقصى طاقة دون إيقاف المحرك. وشاحنات هينو موثوقة للغاية ومدى توفرها للتشغيل جيد جدًا." واستطرد قائلاً "إضافة إلى ذلك فإن هينو تحقق توقعاتنا فيما يخص استهلاك الوقود والتكلفة لكل كيلومتر والإصلاحات والصيانة وتكاليف الإطارات وتكاليف التشغيل. وعلاقتنا مع هينو هي بالتأكيد شيء نأمل المحافظة عليه في مسيرة تقدمنا."



تأسست شركة SBV Services عام 1986 وهي مزودة خدمات نقدية وحلول تعمل في جنوب أفريقيا بشكل رئيسي. ولديها أكثر من 40 مركزًا وأسطول يضم أكثر من 800 مركبة مدرّعة.

ويوضح رئيس إدارة الأسطول مالكولم غليني قائلاً "شركة SBV تعمل أساسًا في نقل الأموال النقدية. إذ نقوم بتسليم وتحصيل المبالغ النقدية للبنوك على الأغلب. وإن كنا نفعل ذلك لشركات التجزئة أيضًا."

يلعب الأمن دورًا أساسيًا في تصميم المركبات المدرّعة وأنظمتها وجودتها ومثانتها.

"استطعنا أن نجتمع بإتقان بين الأنظمة الأمنية والتحصين في شاسيها هينو." كما يقول السيد غليني. وهو يضيف قوله "وقد مكّنتنا ذلك من التخلص شبه التام من جميع المشاكل التي كانت لدينا في الماضي في الجمع بين التحصين والأنظمة في الشاسي الأصلي."

كما أن شبكة وكلاء هينو الممتدة تعني أن بإمكان شركة SBV صيانة المركبات المدرّعة في كافة مناطق الدولة.

يقول السيد غليني "قدرة هينو على تلبية احتياجاتنا هي بالتأكيد ميزة كبيرة جدًا." ويضيف قائلاً "وإضافة إلى ذلك فإن لدينا علاقات جيدة جدًا مع شعبة هينو في شركة Toyota South Africa Motors ووكالة Hino West Rand. وخدمة الدعم بعد البيع جيدة جدًا وهي أحد أسباب إبقائنا على ماركة هينو."



هينو في صدارة قطاع الخدمات اللوجستية

شركة NAMLOG
السيد ديرك أويس. المدير الإداري
السيد لويس أونغيرير. مدير شعبة



"إضافة إلى المركبات بحد ذاتها. لدى هينو شبكة وكلاء ممتدة لخدمات الدعم بعد البيع. الأمر الذي يعني أن باستطاعتنا الحصول على خدمات في المناطق النائية أيضًا. وهذا يقلل إلى الحد الأدنى التأخيرات في فترات الصيانة والأوقات التي لا يمكن فيها استعمال المركبات." طبقًا لما قاله السيد أونغيرير.

تسعى شركة NAMLOG لتوسيع نطاق عملاتها وزيادة حصتها من السوق عبر مسيرة تقدمها. ويوضح السيد أونغيرير قائلاً "نأمل أن نقوم بتوسيع نطاق ماركة NAMLOG جنبًا إلى جنب مع هينو." ويضيف قوله "ونهدف من خلال القيام بذلك أن نصبح أحد اللاعبين الرئيسيين في منطقة جنوب القارة الأفريقية."



تأسست شركة NAMLOG عام 2002. وتوسّعت حتى أصبحت مجموعة شركات لديها سلسلة موزّين مميزة. تمتد أعمالها لتشمل جنوب أفريقيا وبوتسوانا وناميبيا. وتقوم المجموعة بنقل المواد والقطع والمعدات بشكل آمن وفي المواعيد المتفق عليها بشكل مباشر إلى أي جهة في جنوبي القارة الأفريقية. وقد لعبت هينو دورًا متكاملاً في نجاح شركة NAMLOG. بقيام شاحنات هينو بالسفر إلى المواقع المتنوعة في جميع أوقات اليوم وعلى كافة أنواع الطرق.

"تمثّل استراتيجيتنا في العمل. على مرّ السنين. في الحرص على اختيار المركبات الملائمة للغرض. وبناءً على ذلك. تحوّلنا إلى هينو لأغراض الاستخدامات المحددة. ونقوم في الوقت الحاضر بزيادة أسطولنا من مركبات هينو مع التنامي المتزايد للأعمال." على حد قول السيد ديرك أويس. المدير الإداري لشركة NAMLOG. وقد أضاف قوله "أداء شاحنات هينو أفضل بنسبة 13% عن الأداء المعتاد في هذا القطاع ومتوسط استهلاكها للوقود هو الأفضل ضمن فئتها."

يفضل شاحنات هينو. يمكننا المحافظة على مواعيد تسليم منتظمة ويعتمد عليها. كما يقول لويس أونغيرير. وهو مدير شعبة بشركة NAMLOG. ويضيف قائلاً "متطلبات الإصلاح قليلة جدًا بين مواعيد الصيانة. وهذا عامل رئيسي في اختيارنا لماركة هينو."

العلاقات مع هينو ضرورية أيضًا. "من المهم لنا أن نحصل على مطابقة صحيحة وتتحالف مع الشركات الناجحة والأشخاص الجيدين." كما أوضح السيد أويس. وأضاف قائلاً "نقوم بتطوير الحلول مع فريق هينو ويمثل الفريق امتدادًا لأعمالنا. إن شركة Hino East Rand وشركة Toyota South Africa Motors هم بالفعل شركاء عمل مهمون لنا."



تنشئة 'مُحترفي صيانة رائعين' يمكنهم النجاح على مستوى العالم



ورود خارج دوجو الصيانة زرعها كونيدي

والابتكارات التكنولوجية انكبَّ على الدراسة بشكل يومي. وفي الوقت ذاته كان يحرص دائمًا على التعامل مع عمله بإيجابية. وهو يولي اهتمامًا عظيمًا للأفكار. وهو يهتم في الحياة اليومية بالأشياء المحيطة به. باحثًا عن أية أفكار قد يجدها. ويقوم بكتابتها بمجرد العثور عليها. وهذا التكرار الدائم وما يتخصَّص عنه من ملاحظات أدَّى إلى عدد لا يحصى من التحسينات المتمثلة في تحسينات تقنية. ويكون سعيدًا عندما يشكره العاملون معه في صالة الإنتاج على تحسين قام به أو عندما يخبرونه أن عمله أفضى سهولة أكبر على حياتهم. وهو يشعر بمتعة عندما يعرف أن المحيطين به يعتمدون عليه ويعلقون عليه آمالًا كبيرة.

من بين الأوسمة العديدة التي حصل عليها. يقول السيد كونيدي "كلما حصلت على جائزة ما. يتم إعطائي فرصة للانتقال بالأمور إلى المستوى التالي في المصنع. وهذا هو ما يمنحني أعظم قدر من المتعة". ويبدو أن التحدي والجهود المبذولة في الانتقال بالأمور إلى المستوى التالي تمنحه إحساسًا لا مثيل له بالإنجاز. وهو يتحمَّل منذ عام 2004 مسؤولية إدارة المصانع وتحسينها وصيانتها في الوقت الذي يعمل جاهدًا لتدريب أولئك الذين سيحذون حذوه. وقد كرَّس نفسه لتدريب أولئك الذين سيأتون من بعدهم. وعند تعليم مرؤوسيه الناشئين. لديه عبارة يستخدمها لتدريبهم وهي: تنمية الخصائص التسع التي تكوّن محترف الصيانة الرائع. وهذه الخصائص هي القدرة الفعلية والمهوية والابتكار والمجهود والحيوية والفهم والقوة الذهنية والقوة البدنية والقدرة على التنفيذ. وهو يعلمهم أن اكتساب وتنقيح هذه المهارات بشكل تدريجي. وتمتع الإنسان بتوازن جيد. هو شيء "رائع". والحقيقة أن بعض أفراد الجيل الأول الذين قام بتعليمهم عادوا هذا العام لمساعدته في دوجو الصيانة. وتموهم على مرّ السنين هو مصدر متعة للسيد كونيدي الذي يأمل أن نتاج الفرصة للمواهب التي ساعد في صقلها للخروج إلى العالم ويبدلوا أقصى ما في استطاعتهم ولا يألوا جهدًا ويستفيدوا من كل المهارات التي لديهم.

وقد قال: "من خلال مركباتنا أشعر أنني على اتصال بعملائنا الذي يستخدمون شاحنات وحافلات هينو على امتداد العالم. وأريد أن أستمع بالعمل بجد مع عملائنا وأعضاء فريق هينو". وأضاف قوله: "أنا الآن أعمل في اليابان. لكنني أمل أن يأتي وقت أتمكن فيه العمل خارج اليابان. وإذا صادفت أشخاصًا قرأوا هذا الكلام فأمل أن يتوقفوا ويحيوني". وستبقى مغامرة السيد كونيدي في هينو وجهوده لرسم البسمة على وجوه عملاء هينو في كل مكان وتحقيق رضاهم عملاً متألِّمًا مستمرًا.

السيد يوشيو كونيدي هو جُرْفِي مُبدع لما يُطلق عليه اسم "دوجو صيانة" هينو المكلف بمهمة ضمان سلاسة تشغيل مرافق مصانع هينو وهو مسؤول عن تدريب الأشخاص الذين سيكونون مسؤولين عن مرافق هينو. والحقيقة هي أن عمل هؤلاء الأشخاص يتعدى مجرد صيانة المصانع وإصلاح المرافق والمعدات المعطلة. فعملهم يشمل أيضًا اتخاذ إجراءات لتحسين المصانع ضد المشاكل ومنع المشاكل قبل حدوثها. وقد تدرَّب عدد لا يُحصى من الأفراد الشباب على يدي السيد كونيدي واستخدموا ما تعلموه لدعم إنتاج هينو في مصانع هينو المختلفة. وفي خريف عام 2017، أعربت الحكومة اليابانية عن تقديرها لجهود السيد كونيدي وقدمت له الميدالية ذات الشريط الأصفر. وهو تقدير يعرِّ عن صراحته واجتهاده في عمله. ولم تكن هذه إلا الحلقة الأحدث في سلسلة من الإنجازات والجهود لتحسين بيئة العمل في هينو. وفي عام 1990. حصل على جائزة من وزير العلوم والتكنولوجيا لقيامه بتصميم وابتكار نظام تجميع أوتوماتيكي يهدف إلى تخفيف أعباء العمل عن رفاقه العاملين. وقد ساهمت الجوائز التي حصل عليها بعد ذلك لإبداعه في العمل وتميَّزه في الهندسة في تمهيد الطريق أمام تنويع إنجازاته بالحصول على الميدالية ذات الشريط الأصفر عام 2017.

السيد كونيدي من طوكيو. وقد عاش في مدينة هينو خلال مرحلتي الدراسة الابتدائية والثانوية. وعندما كان صبيًا كان يحب السيارات والشاحنات. وكان من الملائم له تمامًا أن يتمكن من العمل في بلدته ولحساب شركة معروفة في مجال صناعة المركبات. وعندما كان طفلًا بدأ مولعًا بالألات وفي المدرسة الثانوية ركز دراسته على الميكانيكا والأليات. وبعد الالتحاق بهينو. قال إنه شعر إلى حد ما بأن القدر تدخل عندما تم تعيينه بقسم إصلاح الألات. وطوال مسيرته المهنية في هينو انخرط في الصيانة. مُقدمًا على عمله بنية ومبدئيًا تقديره للأفكار الجديدة مع الحرص في الوقت ذاته على عدم الإفراط في التفكير في الأمور. ولمواكبة وتيرة العالم المتغيِّر



كونيدي يقوم بالتعليم كمشرف في الموقع



ملاحظة: تمَّتَّح الميدالية ذات الشريط الأصفر من قبل الحكومة اليابانية للأفراد الذين أصبحوا نماذج يُتَّخذ بها من خلال عملهم الدؤوب لسنوات طويلة في أنشطة مهنية. وهي تُعطى للأفراد الذين يعملون في مجالات من بينها الزراعة والتجارة والصناعة والذين يتمتعون بمهارات أو يحققون إنجازات غير عادية.



يوشيو كونيدي
جُرْفِي مُبدع. شعبة التصنيع. مصنع هينو. شركة
هينو موتورز المحدودة



نقل مهاراته إلى العاملين تحت إشرافه

صوت و صوت من المتدربين



السيد تاكافومي أودا
مصنع نيِّتا

"العمل على صيانة المصانع بشكل مستمر والحفاظ على سلاسة تشغيلها شيء يتطلب الكثير من المعرفة وينطوي على قدر لا ينتهي من التنوير. ولأن السيد كونيدي غرس فيّ الأسس هنا في دوجو الصيانة فقد تمكنت من اكتساب المهارات الضرورية لتطبيقها في العمل. وكان هناك ضغط إضافي لكوني عضوًا في أول فصل يجتاز هذه المرحلة. وقد كان السيد كونيدي شديدًا معنا لكن شدته كانت تخفي وراءها حبًا. وحتى الآن ما زالت حماسته ملموسة - والحقيقة أنني أعتقد أن حماسته اشتدت بمرور الزمن."



السيد يوساكو بابا
مصنع نيِّتا

"في البداية كنت أشعر بشيء من التوتر. ولكن مع تعليمات السيد كونيدي أخذت الأسس ترسخ وتم تحقيق الاستعدادات والتوجهات الذهنية الضرورية. وبالطبع كانت هناك أوقات سادها شعور بالرهبة لكننا كنا نلمس بالفعل ما كان يخامره من إحساس قوِّي بالمسؤولية عن تدريبنا. وهو يبدو ملتزمًا بتدريب المواهب التي يمكنها أن تعمل وتتقدَّم على مستوى العالم. وأود أن يتم إرسالني إلى خارج اليابان لأرى بنفسني الفروق بين الدول الأخرى واليابان."



لحظة فِئمة لكونيدي عاشق السيارات منذ أن كان صبيًا



كونيدي يتسلَّم الميدالية ذات الشريط الأصفر (أعلى) والميدالية الفعلية والشهادة.

نرجو مشاركتنا بأرائكم

بتم اختيار الهدايا من قبل فريق التحرير.



أمثلة على الهدايا التي سيتم تقديمها
الهدايا عرضة للتغيير دون إشعار.

سنكون شاكرين جداً إذا تكّرتتم بموافقاتنا بملاحظاتكم وأفكاركم
لتحسين هذه المجلة.

أرسل لنا ملاحظتك. فقد تكون من المستجيبين المحظوظين الذين
سيتم اختيارهم للحصول على هدايا أصلية من هينو.

يُرجى الإجابة على بنود الاستطلاع الواردة أدناه.

يُرجى اختيار مربع واحد لكل مقال.

| المقال | رأيك | جيد جداً أو ممتع جداً | جيد أو ممتع | لا جيد ولا سيء | سيء أو غير ممتع |
|------------------------------|------|--------------------------|----------------|-------------------|--------------------|
| مقال خاص: مصنع كوغا | | | | | |
| Owners' Voice (جنوب أفريقيا) | | | | | |
| Hino's Meister | | | | | |

يُرجى عمل مسح ضوئي (SCAN) أو التقاط صورة فوتوغرافية لملاحظاتك وإرسالها بالإيميل إلى marketing@hino.co.jp
قبل إرسال ملف ملاحظتك. يُرجى مراجعته لكي تتأكد أنه مقروء.

يُرجى ألا تنسى ذكر المعلومات الواردة أدناه ضمن نصّ الإيميل الذي سترسله:

يُرجى أيضاً كتابة البنود 1 و 3 و 6 باللغتين العربية والإنجليزية من أجل عملية الشحن إذا فزت بجائزة.

1. الاسم
2. الجنس
3. اسم الشركة
4. المنصب/المسمى الوظيفي
5. الدولة
6. الرمز البريدي للشركة
7. عنوان الشركة
8. رقم تلفون الشركة
9. العلاقة بهينو (يُرجى الاختيار من البنود التالية: أ) عميل ب) وكيل ج) موزع د) غير ذلك.

كما أننا سنكون شاكرين جداً لو تكّرتتم بتعريفنا بأفضل مقال في هذا العدد بالنسبة لك مع ذكر سبب تفضيلك له.

نشكركم مقدّماً على تعاونكم.

يجب تقديم الإجابات حتى تاريخ 5 يناير 2019.

Editor's note

عند زيارتي القارة الأفريقية لأول مرة لجمع المعلومات لموضوع "صوت المالك"، وجدت الناس طبيين والطبيعة شاسعة وخرجت بانطباع قوي بأنها مكان يُكّن الناس فيه تقديراً للتواصل بين الأشخاص وأنهم يتسمون بالمودة. وقد أكلت الكثير من اللحوم والفواكه اللذيذة. وبعد أن عدت ممتلئاً طاقة ونشاطاً، دأبت على التمتع بشرب الشاي والنبذ من جنوب أفريقيا اللذين أحضرتهما معي عند عودتي - وكل ذلك وأنا أحلم في اليوم الذي يمكنني أن أعود فيه لزيارة أراضي أفريقيا المذهلة. نرحّب بأي آراء لديكم حول هذه المجلة ونشجعكم على مشاركتنا أي أفكار أو اقتراحات قد تكون لديكم وذلك بإرسالها إلينا بالإيميل على العنوان marketing@hino.co.jp.



Hino Motors, Ltd.

3-1-1, Hino-dai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



To read HINO Cares magazines online,
scan this QR code using your smartphone or access

http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/