

# HINO

A Global Brand for All Customers

# Cares

Issue  
**033** FR



## Edition spéciale : l'usine de Koga

Interview avec Masahiro Aso, directeur de l'usine de Koga

**Unis dans la production : une usine construite pour les employés, afin d'apporter la joie à toutes les personnes**



## Apporter au monde la puissance du *monozukuri* de Hino Motors afin de répondre aux attentes globales



**Masahiro Aso**

Directeur de l'usine de Koga  
Hino Motors, Ltd.

### Soutenir le *monozukuri* Hino en tant qu'usine-mère

#### Q. Quel est le rôle de l'usine-mère ?

Tout d'abord, laissez-moi vous parler des camions que nous fabriquons. Nos camions de moyenne capacité et de forte capacité sont des véhicules commerciaux caractérisés par un grand nombre de modèles et des volumes de production faibles. Par ailleurs, avec la globalisation, les ventes à l'étranger augmentent d'année en année - elles sont supérieures aux ventes domestiques depuis 2007. Dans un tel contexte, notre mission en tant qu'usine-mère est de fournir un support technique aux usines de l'étranger et de diffuser en permanence des informations afin de soutenir le *monozukuri*.

#### Q. Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur les technologies utilisées à l'usine de Koga ?

Hino Motors a adopté une approche modulaire de la production dans le cadre de ses efforts pour réaliser des véhicules commerciaux totalement adaptés aux besoins. Au départ, nous développons nos véhicules modèle par modèle, mais aujourd'hui nous les fabriquons sur une base modulaire. Le fait de fabriquer des modules et de les utiliser pour assembler les véhicules souhaités nous permet de minimiser les délais de livraison. La caractéristique principale de l'usine de Koga est qu'elle est conçue pour permettre cette production modulaire et obtenir les avantages que je viens de citer.

#### Q. Pouvez-vous nous parler de l'automatisation et de l'utilisation des robots ?

Nous introduisons activement les robots à l'usine de Koga. Nous les utilisons pour manipuler les composants lourds ou pour réaliser des tâches qui sont difficiles pour les employés. Cela permet à la fois d'accroître la sécurité et de rendre le niveau de qualité très stable. En plus des robots, nous avons également introduit des véhicules guidés automatiques dans de nombreux processus afin d'accroître l'efficacité.

#### Q. A part cela, pouvez-vous dire dans quels domaines l'usine de Koga est en avance ?

Les structures de camions sont normalement produites par emboutissage et en production par lots. Mais grâce à l'introduction d'une machine de laminage-profilage de notre propre conception, nous sommes capables de produire les éléments suivant un ordre qui respecte la séquence d'assemblage. Cela nous a permis de réduire le temps d'attente pour les clients. En plus de cela, nous utilisons des méthodes de soudage de tôles épaisses qui minimisent les

C'est en septembre 2017 que l'usine de Koga de Hino Motors a commencé à fonctionner à plein régime. Dans cet article, nous allons voir le rôle qu'elle joue en tant qu'« usine-mère » intégrant des technologies de pointe. Nous avons rencontré le directeur de l'usine Masahiro Aso, qui nous a parlé avec passion du présent et du futur de l'usine tout en nous décrivant ses caractéristiques, les technologies qu'elle utilise, les actions qui ont été prises, etc.

### Le réseau global de production de Hino



déformations, permettant de réduire le processus de production tout en améliorant la qualité. Je pense que, chez Hino, nous sommes bons pour développer et mettre en œuvre ce type de technologies.

#### Q. Quels types de coopérations et de transferts de technologie réalisez-vous avec l'étranger ?

Autrefois, il y avait des pièces qui, pour des raisons techniques, ne pouvaient pas être fabriquées en dehors du Japon. Mais à mesure que la technologie avance et se propage dans le monde, il est devenu possible pour nous de produire davantage de ces pièces dans les usines à l'étranger, ce qui nous permet d'associer les composants fabriqués outre-mer à ceux produits au Japon. Cela nous a permis



Assemblage d'essieu et soudure de plaque épaisse minimisant les déformations

### Le personnel de l'usine de Koga



Assemblage d'essieu

Fabrication de la structure

Soudage de la cabine

Peinture de la cabine

## Special Feature: Koga Plant

# Apporter au monde la puissance du *monozukuri* de Hino Motors afin de répondre aux attentes globales

d'accroître la vitesse de production dans nos usines de l'étranger. Mais en même temps, les niveaux d'automatisation varient d'un pays à l'autre, et nous avons donc encore besoin d'enseigner les techniques manuelles de fabrication. En fait, nous adaptons le niveau de la fourniture de technologie en fonction du pays concerné.

### Q. Ainsi, le savoir-faire manuel a également un rôle important dans le *monozukuri* ?

Même si l'introduction des robots avance avec les progrès de l'automatisation, il est important pour nous de décider ce que les robots doivent faire et de leur enseigner les différentes tâches. Je crois qu'il est nécessaire de transmettre les technologies humaines à nos robots. Nos équipes améliorent les techniques et ensuite nous intégrons ces améliorations sur les robots. Nous décidons également ce que les robots peuvent faire et ce qui doit revenir aux hommes. Lorsqu'il s'agit de technologie, la touche humaine est toujours nécessaire.

## Une usine sûre et respectueuse de l'environnement

### Q. Pouvez-vous nous parler de vos efforts pour rendre l'usine de Koga respectueuse de l'environnement ?

Hino Motors s'est donné pour objectif de faire passer les émissions de CO<sub>2</sub> de ses usines de production à zéro d'ici 2050. A l'usine de Koga, nous entendons promouvoir l'utilisation des énergies renouvelables et les activités n'utilisant pas de source d'énergie. Nous avons déjà mis en place des actions destinées à réduire le temps de fonctionnement grâce à une augmentation de l'efficacité de production. Les toitures et les murs de l'usine offrent une excellente isolation thermique et les systèmes de conditionnement d'air intègrent activement les énergies naturelles. Nous récupérons les eaux de pluie pour les toilettes de l'usine. Dans l'enceinte du site, nous avons pris un certain nombre d'actions, comme la promotion de la verdure et la création d'un biotope avec un bassin de rétention. Nous avons planté 2 500 arbres en un an, et notre objectif final est de 50 000.

### Q. Et que faites-vous pour rendre l'environnement de travail agréable dans l'usine de Koga ?

Nous nous efforçons de créer un environnement de travail où chacun - des femmes aux employés d'un certain âge - puisse travailler en toute sérénité. Notre but est de créer un environnement dans lequel les employés aient du plaisir à travailler, avec des niveaux de satisfaction élevés. Si nos employés ne sont pas satisfaits de leur lieu de travail,

je ne pense pas que nous puissions espérer qu'ils soient en mesure de gagner la satisfaction de nos clients ou des personnes qui vivent aux alentours de l'usine. Notre cantine et notre cafétéria sont très agréables, et nous travaillons dur pour l'entretien du lieu de travail. Cela peut également se voir dans les souhaits d'affectation des jeunes employés : l'usine de Koga arrive largement en tête. Je pense que cela prouve que nous avons été capables de mettre en place un environnement de travail agréable avec cette usine. Au niveau de la contribution à la société régionale, nous travaillons à améliorer la communication par le biais de cours de sécurité routière, de mini-séminaires sur l'environnement, d'une école de rugby, etc. destinés aux enfants des écoles primaires. Notre souhait est de pouvoir grandir ensemble avec les communautés locales.

### Q. Parlez-nous s'il vous plaît de la sécurité des employés dans l'usine ?

La première de nos priorités est la sécurité. Nous nous efforçons de faire en sorte que tous les employés de l'usine aient un niveau de conscience élevé et respectent les règles. Nous mettons l'accent sur la formation afin de mettre en place une culture de la « sécurité avant tout » qui soit acceptée par l'ensemble du personnel. Par exemple, nous demandons à tous les employés de se conformer aux règles internes lorsqu'ils se déplacent à pied à l'intérieur de l'usine. Pour cela, la communication entre les employés et leurs supérieurs est très importante. Je pense que la clé est la disposition d'esprit que nous avons lorsque nous transmettons ce que nous cherchons à enseigner.

## Aspirer à être une usine qui réponde aux attentes des clients dans le monde entier

### Q. Pour finir, auriez-vous un message à transmettre à nos clients et à nos équipes à l'étranger ?

Nous avons établi l'usine de Koga à une époque où l'industrie automobile connaît des changements très importants. Hino Motors a une histoire de 75 ans, mais notre but est de transmettre l'art et le savoir-faire du *monozukuri* alors que nous nous dirigeons vers le centenaire de la fondation de la société, et même au-delà. Nous travaillons actuellement à fournir aux usines de l'étranger les technologies que nous avons développées à l'usine de Koga afin de les amener au même niveau que celui du Japon. Nous comptons renforcer notre soutien dans des domaines tels que le support technique, la fourniture d'informations ou la production de qualité. Nous allons continuer de travailler de toutes nos forces pour répondre aux attentes des clients dans le monde entier - et même pour les dépasser.



Soudage de la cabine



Peinture de la cabine



La cantine spacieuse et lumineuse

## Le personnel de l'usine de Koga



Assemblage et inspection des véhicules

Emballage des modules assemblables

# Hino

## Owners' Voice

### Afrique du Sud



République d'Afrique du Sud



Le pays tire son nom de la situation géographique à la pointe sud du continent africain. Après être devenu en 1910 une entité autonome sous la forme de l'Union d'Afrique du Sud, il est devenu en 1961, suite à un référendum, un Etat souverain indépendant du Commonwealth. Son nom actuel date de cette époque. En 1994, un nouveau gouvernement est né sur la base de la participation de toutes les races,

et un nouveau drapeau national a été adopté. La forme en Y horizontal représente la lettre V pour « victoire », symbolisant l'idéal que tous les groupes ethniques et toutes les cultures puissent prospérer ensemble. Superpuissance économique de l'Afrique subsaharienne, l'Afrique du Sud est également un leader de l'économie africaine.

Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd., le distributeur Hino d'Afrique du Sud, offre les recommandations suivantes aux personnes qui se rendent en Afrique du Sud.



Cuisine à ne pas manquer :  
**Les plats de viande** sont très populaires en Afrique du Sud. On trouve de nombreuses variétés de steaks et de saucisses.

Boisson à ne pas manquer :  
**le vin**

L'Afrique du Sud est l'un des grands pays producteurs de vin au monde. On peut trouver de nombreux vins délicieux à des prix raisonnables.



Lieu à ne pas manquer :  
**Montagne de la Table (Table Mountain)**  
Lieu symbolique d'Afrique du Sud, Table Mountain domine le centre de la ville du Cap.



M. Willie van Zyl



M. Mark Tiedemann

### Une relation étroite avec Hino pour accroître les possibilités

**BUSCO MARKETING CC**

Mr. Willie van Zyl, Managing Member

Mr. Mark Tiedemann, Member

Busco Marketing a été fondé en 1996 afin d'améliorer les services de car en Afrique du Sud et dans la partie méridionale du continent africain. Depuis, l'entreprise est devenue un nom respecté du secteur. Elle travaille en coopération étroite avec les grands constructeurs de châssis, dont Hino.

« Hino n'a rien à envier aux autres marques », explique Willie van Zyl, le directeur de Busco Marketing. « Les cars Hino offrent une consommation exceptionnelle, des coûts de fonctionnement faibles et une excellente durabilité. Nous utilisons les châssis Hino pour répondre aux besoins qui ne cessent d'évoluer et satisfaire nos exigences en matière de carrosseries uniques. Le résultat est le véhicule stylé Predator, un modèle exceptionnel qui offre un faible coût d'exploitation et connaît un grand succès dans une large gamme d'utilisations ».

Avec des dizaines d'années d'expérience, Busco connaît bien les exigences du marché local.

« Les conditions d'exploitation sont dures, avec parfois des routes non pavées et beaucoup de poussière, alors les véhicules doivent être robustes », explique son collègue Mark Tiedemann. « C'est précisément là que Hino excelle ».

Busco considère également la sécurité comme un aspect essentiel. « Nous nous conformons aux réglementations les plus strictes et réalisons des essais très poussés », explique M. Tiedemann. « C'est essentiel si on considère que les utilisations couvrent une gamme très large, du secteur minier aux bus scolaires. Les véhicules Hino sont remarquables au niveau de l'adaptabilité. Et l'adoption de transmissions automatiques permet également des utilisations plus diversifiées ».



Un autre domaine-clé pour l'entreprise est le support technique. « Hino offre un service après-vente de tout premier ordre », déclare M. Tiedemann. « Le vaste réseau de concessionnaires, qui couvre l'ensemble du pays, est également un gros atout. En plus, la porte est toujours ouverte à tous les niveaux de la division Hino de Toyota South Africa Motors ».

Tourné vers l'avenir, Busco prévoit de lancer la troisième version de la carrosserie Predator, destinée à être montée sur un nouveau châssis Hino. « Cela va susciter un grand intérêt dans la profession », affirme M. van Zyl. « Nous élargissons en permanence nos activités et réalisons un certain nombre de produits à partir du châssis Hino car celui-ci est exceptionnel. De plus, la passion et la loyauté de Hino sont là pour garantir le succès sur le marché sud-africain. J'espère que notre relation avec Hino va se poursuivre sur de longues années ».





M. Dirk Uys M. Louis Ungerer

## Hino à la pointe de la logistique

**NAMLOG**  
Mr. Dirk Uys, directeur  
Mr. Louis Ungerer, chef de division

Établi en 2002, Namlog est devenu un groupe majeur de la chaîne de distribution, avec des activités en Afrique du Sud, au Botswana et en Namibie. Le groupe assure le transport sûr et ponctuel de matériaux, pièces et équipements directement en tout point de la partie méridionale du continent africain. Hino a joué un rôle majeur dans le succès de Namlog, avec ses camions qui relient des destinations diverses à toute heure de la journée et sur toutes sortes de routes.

« Au fil des années, nous nous sommes attachés à choisir des véhicules qui soient bien adaptés aux utilisations. C'est pourquoi nous sommes passés à Hino pour les utilisations spécifiques. Nous élargissons actuellement notre flotte Hino afin de suivre la forte croissance que connaissent nos activités », explique le directeur de Namlog, Dirk Uys. « Nos camions Hino offrent des performances qui sont 13% supérieures à la norme du secteur, avec des consommations moyennes qui sont les meilleures de la catégorie ».

« Les camions Hino nous permettent d'obtenir des délais de distribution réguliers et fiables », explique Louis Ungerer, chef de division chez Namlog. « Les réparations exigées entre les durées d'utilisation sont minimales, et c'est l'une des principales raisons pour lesquelles nous avons choisi Hino ».

Les relations avec Hino constituent également un aspect essentiel. « C'est important pour nous d'avoir de bons partenaires et de compter sur des entreprises qui marchent et des personnes de qualité », explique M. Uys. « Nous développons des solutions avec l'équipe Hino, et ils constituent véritablement une extension de notre activité. Hino East Rand et Toyota South Africa Motors sont des partenaires que nous apprécions au plus haut point ».



« En plus des véhicules eux-mêmes, Hino offre un excellent réseau de concessionnaires pour le service après-vente. Nous pouvons ainsi bénéficier de leurs services même dans les zones les plus reculées, ce qui nous permet de minimiser les délais de maintenance et donc de réduire les durées d'immobilisation des véhicules », ajoute M. Ungerer.

Namlog cherche à étendre son activité et à accroître sa part de marché. « Nous espérons développer la marque Namlog en même temps que celle de Hino », explique M. Ungerer. « Cela devrait nous aider à devenir l'un des acteurs majeurs de la partie méridionale de l'Afrique, ce qui est notre objectif ».



## Hino répond aux attentes dans le secteur des véhicules blindés

**SBV Services (Pty) Ltd**  
Mr. Malcolm Glennie  
Directeur Gestion de la flotte

Fondé en 1986, SBV Services est un grand fournisseur de services liés à l'argent liquide, essentiellement en Afrique du Sud. Il dispose de plus de 40 centres et d'une flotte de plus de 800 véhicules blindés.

« SBV est avant tout une activité de manutention d'argent liquide. Nous approvisionnons, collectons et transportons les fonds principalement pour le compte de banques, mais aussi pour des commerces de détail », explique Malcolm Glennie, le chef de la division Gestion de la flotte.

La sécurité joue un rôle primordial dans la conception des véhicules blindés et de leurs systèmes, au niveau de la qualité et de la robustesse.

« Nous avons pu marier de façon harmonieuse les systèmes de sécurité et le blindage sur le châssis Hino », explique M. Glennie. « Cela nous a permis d'éliminer virtuellement tous les problèmes que nous avons rencontrés dans le passé pour intégrer le blindage et les systèmes sur le châssis d'origine ».

L'ampleur du réseau des concessionnaires Hino signifie également que SBV peut assurer l'entretien des véhicules blindés dans l'ensemble du pays.

« La capacité de Hino à couvrir nos besoins est sans aucun doute un gros atout », explique M. Glennie. « En outre, nous avons de très bonnes relations avec la division Hino de Toyota South Africa Motors et les concessionnaires Hino West Rand. Le service après-vente a toujours été très bon et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes restés avec la marque Hino ».



Actuellement, SBV dispose d'environ 470 unités Hino, soit approximativement la moitié de sa flotte de camions blindés.

« Notre objectif est de standardiser notre flotte, et c'est pourquoi nous utilisons principalement Hino comme fournisseur de nos camions », explique M. Glennie. « La flotte SBV travaille dans des conditions incroyablement dures, tournant toute la journée à pleine capacité sans périodes de repos. Les camions Hino sont extrêmement fiables et nous avons de bons résultats en termes de disponibilité des véhicules », poursuit M. Glennie. « En plus de cela, Hino répond à nos attentes au niveau de la consommation, du coût par kilomètre, des réparations, de la maintenance, du coût des pneus et du coût global de fonctionnement. La relation que nous avons avec Hino est sans aucun doute quelque chose que nous entendons maintenir dans les prochaines années ».



# Hino's Meister

## Former de « magnifiques professionnels de maintenance » capables de réussir dans le monde



Flleurs cultivées par Koide à l'extérieur du « Dojo de maintenance »

M. Koide est le « master » de ce que l'on appelle chez Hino le « Dojo de maintenance », dont la mission est de garantir que les équipements des usines Hino fonctionnent sans problème, et qui est également chargé de la formation des futurs responsables des installations. En fait, le travail de ces personnes va bien au-delà de la simple maintenance d'usine et de la réparation des équipements endommagés. Il inclut la mise en oeuvre d'actions préventives pour éviter que les équipements ne tombent en panne. D'innombrables jeunes employés ont été formés par M. Koide et ont utilisé ce qu'ils avaient appris pour permettre une production stable dans les différents sites Hino. A l'automne 2017, le gouvernement japonais a reconnu les efforts de M. Koide en lui décernant la Médaille du Ruban Jaune. Cette distinction récompense son caractère droit et sincère ainsi que le sérieux avec lequel il se consacre à son travail. En 1990, M. Koide avait déjà été décoré par le Ministre de la Science et de la Technologie pour la conception et la réalisation d'un système d'assemblage automatique destiné à alléger la charge de travail de ses collègues. Cette distinction et les autres qu'il a reçues par la suite, en particulier pour sa créativité au travail et l'excellence de ses compétences techniques, ont ouvert la voie à l'attribution de la Médaille du Ruban Jaune l'année dernière.

Natif de la métropole de Tokyo, M. Koide a vécu dans la ville de Hino depuis l'école primaire jusqu'au lycée. Enfant, il aimait déjà les voitures et les camions. L'idée de pouvoir travailler dans sa ville natale et pour un constructeur automobile réputé l'a naturellement



Koide donne des instructions en tant que superviseur de terrain

poussé à entrer chez Hino. Amateur de machines depuis son plus jeune âge, il a choisi au lycée la spécialité « mécanique ». M. Koide explique qu'il a ressenti un coup de pouce du destin lorsqu'il a été affecté au département « Réparation des machines » à son entrée chez Hino. Toute sa carrière dans l'entreprise a été dédiée à la maintenance. Il s'est toujours consacré à son travail avec confiance, évitant de penser les choses de façon trop compliquée et préférant donner la priorité à l'étincelle de génie. Pour rester en phase avec les évolutions du monde et le progrès technologique, M. Koide n'a cessé d'étudier chaque jour qui passait. En même temps, il veillait à avoir une attitude positive dans son travail. Les « idées », en particulier, ont toujours occupé une place centrale. Dans la vie quotidienne, il est très curieux de tout ce qui est autour de lui et, quand il trouve une idée, il la note immédiatement dans son carnet. Cette habitude et tous les mémos qui en résultent ont été à l'origine d'innombrables perfectionnements technologiques. M. Koide est particulièrement heureux lorsque ses collègues du site de production le remercient pour une idée ou une amélioration qui a facilité leur travail quotidien. C'est sa joie et sa fierté de savoir que les gens dans son entourage ont de grandes attentes envers lui.

A propos des nombreuses distinctions qu'il a reçues, M. Koide explique : « A chaque fois que je reçois une récompense, cela me donne l'occasion de pousser les choses un cran plus loin sur le lieu de production. Et c'est ce qui me procure le plus de joie ». Le challenge et les efforts pour passer à l'étape suivante semblent lui apporter un immense sentiment d'accomplissement. Depuis 2004, M. Koide supervise l'ensemble des activités de maintenance dans l'usine et il est également en charge de la formation des générations suivantes. Il a une expression favorite lorsqu'il enseigne à ses jeunes collègues : « les neuf caractéristiques pour être un magnifique responsable de maintenance ». Ces caractéristiques sont : les compétences, le talent, la capacité d'action, la créativité, l'effort, la vitalité, la compréhension, la force spirituelle et la force physique. Il explique que le fait d'acquiescer et d'améliorer petit à petit ces caractéristiques, tout en étant une personne bien équilibrée, est quelque chose de « magnifique ». En fait, cette année, certains des collègues de la première génération qu'il avait formée sont revenus pour l'aider au « Dojo de maintenance ». Les voir grandir au fil des années est une source de joie pour M. Koide, qui espère que les talents qu'il a ainsi aidé à former déploieront toutes leurs capacités dans les différents sites Hino du monde, n'épargnant aucun effort et faisant usage de toutes les techniques qu'ils auront apprises.

(Pour finir, nous avons demandé à M. Koide ses sentiments vis-à-vis des clients Hino ainsi que la voie à suivre à l'avenir.) « Par le biais de nos véhicules, je me sens relié aux clients qui exploitent des camions et des cars Hino à travers le monde. Je veux travailler au quotidien avec l'ensemble des clients du monde et les membres de l'équipe Hino, tout en veillant à garder le sourire », explique-t-il.



Transmettre son savoir-faire aux jeunes générations

« Actuellement, je travaille au Japon, mais moi aussi, j'espère un jour pouvoir travailler à l'étranger. Si j'ai l'occasion de croiser certaines personnes qui auront lu cet article, je compte sur leur bienveillance », ajoute-t-il. La passion de M. Koide et ses efforts pour apporter la satisfaction et le sourire sur les visages des clients Hino dans le monde entier ne semblent pas prêts de connaître une fin.

### Les voix des anciens élèves

« Travailler à maintenir les usines en état de fonctionnement est quelque chose qui exige de nombreuses connaissances et qui est toujours très intéressant. Le fait d'avoir eu les bases établies par M. Koide ici au Dojo de Maintenance m'a permis d'acquiescer les capacités d'application nécessaires à ce travail. Il y avait une pression supplémentaire à être de la première génération. M. Koide était parfois sévère avec nous, mais on sentait de l'amour derrière cette sévérité. Aujourd'hui encore, son enthousiasme est palpable - en fait, je pense même qu'il grandit avec le temps ».



Takafumi Oda  
Usine de Nitta

« Au début, j'étais un peu inquiet, mais grâce à l'enseignement de M. Koide, les bases ont été solidifiées, ce qui m'a permis d'être prêt à la fois au niveau technique et psychologique. Bien sûr, il y avait des moments où c'était intimidant, mais comme les autres élèves, j'ai pu ressentir le fort sentiment de responsabilité qui animait M. Koide. L'un de ses objectifs semble être de former des personnes qui puissent être actives sur une base globale. Moi aussi, j'aimerais être envoyé à l'étranger et ressentir par moi-même les différences qui existent entre le Japon et les autres pays ».



Yusaku Baba  
Usine de Nitta



### Yoshio Koide

« Master », Division Production, Usine Hino, Hino Motors, Ltd.



Une photo précieuse de Koide, passionné de voitures depuis son plus jeune âge



Koide recevant la Médaille du Ruban Jaune (haut). En bas, la médaille et le certificat.

Note: La Médaille du Ruban Jaune récompense les personnes qui sont devenues des modèles par leur travail diligent tout au long de leur activité professionnelle. Cette distinction est décernée par le gouvernement japonais aux acteurs des secteurs de l'agriculture, du commerce, de l'industrie, etc. qui disposent d'un savoir-faire exceptionnel ou ont réalisé des accomplissements hors du commun.

# Merci de nous faire part de votre opinion

Nous souhaiterions vivement connaître votre opinion afin de continuer à améliorer ce magazine.

Merci d'avance de votre coopération. Vous aurez peut-être la chance d'être choisi(e) pour recevoir un article original Hino.



Ils pourront être sujets à changement sans préavis.

Exemples de cadeaux  
Les articles seront choisis par le staff éditorial.

Pour la réponse, merci de suivre la procédure suivante.

■ Pour chacun  des articles de ce numéro, cochez la case correspondant à votre évaluation.

Article	Votre opinion	Très bon ou très intéressant	Bon ou intéressant	Ni bon ni mauvais	Mauvais ou Inintéressant
Edition spéciale : l'usine de Koga					
Owners' Voice (Afrique du Sud)					
Hino's Meister					

■ Faites un scan ou une photo de cette page (ou seulement du tableau) et envoyez le fichier par e-mail à [marketing@hino.co.jp](mailto:marketing@hino.co.jp)  
Avant de l'envoyer, assurez-vous que le texte est bien lisible.

■ N'oubliez pas d'inclure les informations suivantes dans votre e-mail :

**1. nom et prénom, 2. sexe, 3. nom de la société, 4. titre/position, 5. pays, 6. code postal de la société, 7. adresse de la société, 8. numéro de téléphone de la société, 9. lien avec Hino** (choisissez l'une des options suivantes : a) client, b) concessionnaire, c) distributeur, d) autre).

Merci également de bien vouloir nous indiquer quel article vous avez préféré dans ce numéro, et pour quelle raison.

Nous vous remercions par avance de votre coopération.

**Les réponses devront nous parvenir au plus tard le 5 janvier 2019.**

## Editor's note

Visitant le continent africain pour la première fois afin de collecter des informations pour « La voix des propriétaires », j'ai été frappé par la gentillesse des gens et l'immensité de la nature. J'en reviens avec l'impression d'un endroit où les gens attachent de l'importance à la communication entre les personnes. J'ai mangé de nombreux mets et fruits délicieux, et je suis rentré plein d'énergie. Tout en appréciant le thé et le vin d'Afrique du sud que j'ai rapportés, je rêve du jour où je pourrai retourner voir les magnifiques paysages d'Afrique. Nous sommes preneurs de toutes vos opinions concernant ce magazine, et nous vous encourageons à nous faire part de toutes les idées ou propositions que vous pourriez avoir. Nous pouvons vous les envoyer par e-mail à [marketing@hino.co.jp](mailto: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/](http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/)