

HINO

ตราสินค้าระดับสากลสำหรับลูกค้าทุกคน

Cares

Issue
033 TH



บทความพิเศษ: โรงงานโคเงะ

สัมภาษณ์คุณมาซาฮิโระ อาโซะ ผู้จัดการโรงงานโคเงะ

เชื่อมโยงหัวใจการผลิต: ตระหนักถึงผู้คน เคียงข้างผู้คน
มุ่งสู่การเป็นโรงงานที่ทุกคนมีแต่รอยยิ้ม



สื่อให้โลกรู้ถึง “โมโนชูกูริ” (การผลิต) ของฮิโน มอเตอร์ส ตอบสนองความคาดหวังจากทั่วโลก



มาซาฮิโร อาไระ

ผู้จัดการโรงงานโคะ
บริษัทฮิโน มอเตอร์ส

ผลิตภัณฑ์ “โมโนชูกูริ” ในฐานะ โรงงานแม่

ถาม: บทบาทในฐานะโรงงานแม่คืออะไร

ก่อนอื่น ขอเริ่มด้วยการพูดถึงรถบรรทุกที่เราผลิต รถบรรทุกขนาดกลางและขนาดใหญ่ของเราเป็นรถเชิงพาณิชย์ที่มีลักษณะเฉพาะตรงที่เน้นคุณภาพมากกว่าปริมาณ นอกจากนี้ กระแสโลกาภิวัตน์ได้ช่วยให้ยอดขายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นทุกปี และสูงเกินยอดขายในประเทศแล้ว ตั้งแต่ปี 2007 เมื่อพิจารณาจากจุดนี้ เราได้ทำการตั้งโรงงานในฐานะโรงงานแม่คือ สนับสนุนเทคโนโลยีให้กับโรงงานทั่วโลก ถ่ายทอดข้อมูลต่าง ๆ และผลิตภัณฑ์โมโนชูกูริครับ

ถาม: ช่วยเล่ารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับเทคโนโลยีของโรงงานโคะ

เราเปลี่ยนมาใช้วิธีผลิตแบบโมดูลาร์ตั้งแต่ปี 2017 โดยเป็นส่วนหนึ่งของ “การผลิตสุดยอกรเชิงพาณิชย์” ตามแนวคิดของฮิโน มอเตอร์ส เมื่อก่อน เราพัฒนารถเป็นรุ่น ๆ แต่ตอนนี้ เราผลิตรถบนพื้นฐานของระบบโมดูลาร์ คือสร้างหน่วยโมดูลาร์ขึ้นมาแล้วเลือกมาประกอบเข้าด้วยกันเป็นรถคันหนึ่งคัน จากนั้นก็เพิ่มการควบคุมคุณภาพลงไป มีข้อดีตรงที่ช่วยลดระยะเวลาการทำงานได้ โรงงานโคะเป็นโรงงานที่สามารถทำแบบนี้ได้ และนี่ถือเป็นหนึ่งในเทคโนโลยีสัญลักษณ์ของเราครับ

ถาม: สำหรับการเปลี่ยนไปใช้หุ่นยนต์ เป็นอย่างไรบ้าง

เกี่ยวกับหุ่นยนต์ เรานำมาใช้งานที่โรงงานด้วยความกระตือรือร้น เราใช้หุ่นยนต์กับงานอย่างเช่นจัดการชิ้นส่วนใหญ่ ๆ หนัก ๆ รวมทั้งงานที่ยากสำหรับคนของเรา เพื่อเพิ่มความปลอดภัยและรักษาคุณภาพให้คงที่ นอกจากหุ่นยนต์แล้ว เรายังได้นำรถลำเลียงอัตโนมัติ (AGV) มาใช้ในส่วนงานต่าง ๆ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพได้ครับ

ถาม: นอกจากนี้เรื่องนี้แล้ว ยังมีจุดไหนอีกที่คิดว่าโรงงานโคะเหนือกว่าโรงงานอื่น

การผลิตโครงสร้างรถบรรทุกโดยทั่วไปใช้วิธีบัด แต่การใช้เครื่องรีดขึ้นรูปโลหะที่เราออกแบบเอง ทำให้สามารถผลิตตามคำสั่งประกอบขึ้นรูปและลดระยะเวลาการทำงานลงได้ ยิ่งไปกว่านั้น เรายังมีเทคโนโลยีเชื่อม

ฮิโน มอเตอร์สเริ่มเดินเครื่องโรงงานโคะอย่างเต็มรูปแบบเมื่อเดือนกันยายน ปี 2017 บทบาทของโรงงานแห่งนี้ในฐานะโรงงานแม่ที่ใช้เทคโนโลยีล้ำสมัยมีอะไรบ้าง คุณมาซาฮิโร อาไระ ผู้จัดการโรงงานโคะ เล่าให้ฟังอย่างกระตือรือร้นถึงสถานการณ์ปัจจุบันและอนาคตของโรงงานแห่งนี้ รวมถึงการแลกเปลี่ยนด้านเทคโนโลยี แนวทางการดำเนินงาน และลักษณะพิเศษของโรงงาน

เครือข่ายการผลิตทั่วโลกของฮิโน



เหล็กแผ่นหนาโค้งงอด้วย ซึ่งนอกจากช่วยลดขั้นตอนการทำงานได้แล้ว ยังช่วยเพิ่มคุณภาพด้วย ผมคิดว่าฮิโนเหนือกว่าในเรื่องเทคโนโลยีลักษณะนี้ครับ

ถาม: เรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยีไปต่างประเทศกับเรื่องการประสานความร่วมมือเป็นอย่างไรบ้าง

การพัฒนาเทคโนโลยีช่วยให้ความเป็นไปได้ในการนำชิ้นส่วนซึ่งที่ผ่านมาผลิตในญี่ปุ่นไปผลิตที่ต่างประเทศ ผลคือเราผลิตแต่ชิ้นส่วนหลักที่ญี่ปุ่นแล้วนำไปประกอบเข้ากับชิ้นส่วนรองที่ต่างประเทศ ช่วยให้การ



การประกอบเพลาลูกเบี้ยวและการเชื่อมเหล็กแผ่นหนาโค้งงอด้วย

สถาปัตยกรรมโรงงานโคะ



การประกอบเพลาลูกเบี้ยว

การผลิตโครงสร้างรถบรรทุก

การเชื่อมโครงห้องโดยสาร

การพ่นสีโครงห้องโดยสาร

Special Feature: Koga Plant

สื่อให้โลกรู้ถึง “โมโนชูกูริ” (การผลิต) ของฮิโน มอเตอร์ส ตอบสนองความคาดหวังจากทั่วโลก

ผลิตในต่างประเทศทำได้รวดเร็ว แต่ในอีกด้านหนึ่ง การเปลี่ยนไปใช้ระบบทำงานอัตโนมัติในต่างประเทศยังไม่ค่อยก้าวหน้า จึงต้องฝึกสอนทักษะการผลิตด้วยมือ ทักษะที่สอนก็ต้องสอดคล้องกับเงื่อนไขของแต่ละประเทศครับ

ถาม: แปลว่าโมโนชูกูริ (การผลิต) ด้วยมือยังสำคัญอยู่ใช่ไหม

ถึงแม้จะเปลี่ยนไปใช้ระบบอัตโนมัติ นำหุ่นยนต์มาใช้มากขึ้น แต่สุดท้ายสิ่งสำคัญคือเราต้องคิดว่าให้หุ่นยนต์ทำอะไร หรือจะสอนอะไรให้หุ่นยนต์ ผมเชื่อว่าทักษะฝีมือของคนเราต้องได้รับการสืบทอด ปรับปรุงให้ดีขึ้นด้วยสองมือของเราเองแล้วค่อยสอนหุ่นยนต์ จะต้องแบ่งว่าส่วนไหนให้คนทำ ส่วนไหนให้หุ่นยนต์ทำ ไม่ว่าเมื่อไหร่ทักษะฝีมือของคนก็ยังจำเป็นอยู่ครับ

โรงงานที่ทำงานได้อย่างสบายใจ เป็นมิตรทั้งกับผู้คนและสิ่งแวดล้อม

ถาม: ช่วยเล่าเกี่ยวกับความคิดที่มีต่อสิ่งแวดล้อมของโรงงานโคะ-

ฮิโน มอเตอร์สตั้งเป้าลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่โรงงานให้เหลือศูนย์ภายในปี 2050 ที่โรงงานโคะ- เราวางแผนผลักดันการใช้พลังงานที่นำกลับมาใช้ใหม่ได้และส่งเสริมกิจกรรมต่าง ๆ ที่ไม่ใช้แหล่งพลังงาน เราเริ่มลดเวลาทำงานลงด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสำหรับสิ่งปลูกสร้างของโรงงาน เราใช้หลังคาและกำแพงด้านนอกที่กันความร้อนได้ดี รวมทั้งใช้ระบบปรับอากาศที่เดินเครื่องด้วยพลังงานสีเขียว ใช้ร่วมกับห้องน้ำของโรงงาน ส่วนพื้นที่ภายในโรงงาน เราจัดกิจกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น ส่งเสริมการปลูกต้นไม้เพื่อสร้างพื้นที่สีเขียวและทำให้เองน้ำเป็นเขตชีวชาติ ประมาณปีเดียวปลูกต้นไม้ได้ถึง 2,500 ต้น เป้าหมายสูงสุดของเราอยู่ที่ 50,000 ต้นครับ

ถาม: ช่วยอธิบายในส่วนของการเป็นโรงงานที่เป็นมิตรกับผู้คน

เราปรับปรุงสภาพแวดล้อมให้ทั้งผู้หญิงและคนสูงวัยสามารถทำงานได้อย่างสบายใจ ส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมที่ง่ายต่อการทำงานและตั้งเป้าทำให้เป็นที่ทำงานที่คนทำงานมีความสุขพึงพอใจในระดับสูง ผมคิดว่าถ้าสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานของตัวเองให้น่าพอใจไม่ได้ ก็ไม่สามารถทำให้ลูกค้ารวมถึงผู้รอบโรงงานรู้สึกพอใจได้ เรายังทำให้

โรงอาหารดูดีสะอาดสะอ้าน พยายามรักษาสภาพแวดล้อมภายในโรงงาน ส่วนเรื่องอัตราการคงอยู่ของบุคลากรที่สูงนั้น เห็นได้จากการที่โรงงานเราเป็นที่ที่พนักงานใหม่อยากมาทำงาน มีพนักงานใหม่เยอะมากเลือกมาทำงานที่นี่ ผมคิดว่าสิ่งนี้สะท้อนว่านอกจากที่ตั้งของโรงงานจะดีแล้ว เรายังมีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีด้วย สำหรับการมีส่วนร่วมกับชุมชนท้องถิ่น เราพยายามส่งเสริมการสื่อสารกับโรงเรียนประถมผ่านชั้นเรียนความปลอดภัยบนท้องถนน ชั้นเรียนสิ่งแวดล้อม ชั้นเรียนรักบี้ ฯลฯ เราอยากเติบโตไปพร้อมกับชุมชนท้องถิ่นครับ

ถาม: ช่วยเล่าเกี่ยวกับความคิดเรื่องความปลอดภัยที่โรงงาน

ความปลอดภัยเป็นเรื่องที่เราให้ความสำคัญสูงสุด เราอยากให้ทุกคนที่เข้ามาทำงานที่โรงงานมีจิตสำนึกและปฏิบัติตามกฎอย่างเคร่งครัด เราพยายามสร้างวัฒนธรรมความปลอดภัยด้วยการทำให้ทุกคนมีความตระหนักในระดับใกล้เคียงกันและปฏิบัติให้เหมือนกัน เช่น มารยาทการเดินภายในโรงงาน การสื่อสารระหว่างหัวหน้ากับลูกน้องเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้เกิดสิ่งนี้ ผมคิดว่าการสอนด้วยคำพูดของตัวเองจากสิ่งที่ตัวเองคิดสำคัญที่สุดครับ

ตั้งเป้าเป็นโรงงานที่สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าทั่วโลก

ถาม: สุดท้าย อยากฝากข้อความอะไรถึงลูกค้าและกลุ่มสมาชิกของเราทั่วโลก

โรงงานโคะ-ก่อตั้งขึ้นในช่วงที่เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ ฮิโน มอเตอร์สมีประวัติศาสตร์ 75 ปีที่จริง แต่เรามุ่งก้าวไปข้างหน้า สืบทอดโมโนชูกูริต่อไปอีก 100 ปีแล้วอีก 100 ปีเวลานี้ เราทำงานเพื่อมุ่งถ่ายทอดทักษะฝีมือที่สั่งสมที่โรงงานโคะ-ไปยังประเทศต่าง ๆ อย่างทำให้อยู่ในระดับเดียวกับญี่ปุ่น เราพยายามเพิ่มการสนับสนุนทั้งด้านทักษะฝีมือ การให้ข้อมูลข่าวสาร และการผลิตที่มีคุณภาพ ตั้งเป้าเป็นโรงงานที่สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าทั่วโลก ผมจึงอยากคาดหวังอนาคตของโรงงานโคะ-ครับ



การเชื่อมโครงห้องโดยสาร



การพ่นสีโครงห้องโดยสาร

สถาฟของโรงงานโคะ-



การประกอบรถและการตรวจสอบ

การบรรจุหีบห่อส่วนประกอบแบบน็อกดาวน์

Hino

Owners' Voice

แอฟริกาใต้



สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

ชื่อประเทศมาจากที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ซึ่งอยู่ทางใต้สุดของทวีปแอฟริกา มีอำนาจปกครองตนเองอิสระในฐานะสหภาพแอฟริกาใต้เมื่อปี 1910 จากนั้นได้เปลี่ยนมาเป็นสาธารณรัฐหลังแยกตัวจากกลุ่มประเทศในเครือจักรภพเมื่อปี 1961 กระทั่งปี 1994 รัฐบาลใหม่ที่คนทุกเชื้อชาติมีส่วนร่วมได้ถือกำเนิดขึ้นและได้มีการเปลี่ยนธงชาติใหม่ รูปตัว Y ในแนวนอนบนธงชาติมา

จากตัวอักษร V หรือซียชนะ เป็นสัญลักษณ์แสดงอุดมคติที่ว่าทุกกลุ่มเชื้อชาติทุกวัฒนธรรมจะเจริญรุ่งเรืองไปด้วยกัน แอฟริกาใต้ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของทวีปแอฟริกาในฐานะประเทศที่มีพลังทางเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศทางตอนล่างของทะเลทรายซาฮารา

Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd. ผู้จัดการฝ่ายฮิโนะ แนะนำข้อมูลต่อไปนี้ “หากท่านมีโอกาสไปเยือนแอฟริกาใต้”



อาหารที่พลาดไม่ได้:
อาหารประเภทเนื้อ (Meat dishes) ได้รับความนิยมมากในแอฟริกาใต้ มีสเต็กและไส้กรอกอร่อย ๆ มากมายให้เลือกทาน

เครื่องดื่มที่พลาดไม่ได้:
Wine

แอฟริกาใต้เป็นประเทศผู้ผลิตไวน์อันดับต้น ๆ ของโลก มีไวน์รสชาติหลากหลายให้เลือกดื่ม



สถานที่ที่พลาดไม่ได้:
Table Mountain
ซึ่งอยู่ใจกลางเคปทาวน์ ถือเป็นแลนด์มาร์กที่เป็นสัญลักษณ์ของแอฟริกาใต้



คุณ Willie van Zyl



คุณ Mark Tiedemann

ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับฮิโน ช่วยเพิ่มความเป็นไปได้

BUSCO MARKETING CC
Mr. Willie van Zyl หัวหน้าผู้จัดการ
Mr. Mark Tiedemann หัวหน้า

Busco Marketing ก่อตั้งปี 1996 เพื่อยกระดับบริการรถโดยสารใน
ประเทศแอฟริกาใต้รวมถึงทางใต้ของทวีปแอฟริกา และกลายเป็นชื่อที่
ได้รับการยอมรับในอุตสาหกรรม ทางบริษัททำงานใกล้ชิดกับบรรดาผู้ผลิต
แชนซิ่งโดยสาระระดับแนวหน้า เช่น ฮิโน

“ฮิโนเยี่ยมมากเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่น” Willie van Zyl หัวหน้าผู้จัดการ
Busco Marketing กล่าว “รถโดยสารของฮิโนประหยัดเชื้อเพลิงได้อย่าง
เหลือเชื่อ ต้นทุนการเดินรถต่ำ และทนทานเป็นเลิศ เราเลือกใช้แชนซิ่งของฮิโน
เพื่อให้เข้ากับตัวถังรถโดยสารที่มีลักษณะเฉพาะรวมถึงความจำเป็นใน
การหาอะไหล่เปลี่ยนได้ตลอดเวลา ผลคือเราได้ Predator รถโดยสารที่
โดดเด่นมีสไตล์ มีต้นทุนการเป็นเจ้าของต่ำและใช้งานได้หลากหลาย”

จากประสบการณ์หลายสิบปี Busco ทราบดีถึงสิ่งที่ตลาดท้องถิ่น
ต้องการ

“เงื่อนไขการใช้งานโหดมาก บางครั้งถนนเป็นลูกรัง สภาพเต็มไปด้วยฝุ่น
ดังนั้น รถต้องแกร่งมาก ๆ” Mark Tiedemann หัวหน้าบริษัท อธิบาย
“นั่นเป็นจุดที่ฮิโนมีความเหนือชั้น”

Busco ยังให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัย “เราปฏิบัติตาม
กฎหมายอย่างเคร่งครัดที่สุดทั้งยังดำเนินการทดสอบใหม่ ๆ” คุณ
Tiedemann กล่าว “พิจารณาการใช้รถอย่างจริงจังครอบคลุมทุกเรื่อง
ตั้งแต่พื้นที่ท่าเหมืองไปจนถึงรถโรงเรียน ซึ่งรถฮิโนก็สุดยอดเพราะ
สามารถปรับเข้ากับทุกสภาพการณ์ได้ การเสริมเกียร์อัตโนมัติช่วยให้
งานได้หลากหลายมากขึ้นด้วย”



อีกหนึ่งเรื่องสำคัญสำหรับทางบริษัทคือการสนับสนุน “ฮิโนให้บริการ
ไม่เป็นสองรองใคร” คุณ Tiedemann กล่าว “เครือข่ายตัวแทนจำหน่าย
กว้างขวางทั่วประเทศเป็นจุดแข็งจ้องใหญ่เช่นกัน ยิ่งไปกว่านั้น ทุกส่วนงาน
ทุกระดับในฝ่ายฮิโนที่ Toyota South Africa Motors ยังติดต่อได้
ตลอดเวลา”

และเพื่อก้าวไปข้างหน้า Busco มีแผนเริ่มพัฒนาตัวถังรถโดยสาร
Predator ขึ้นที่สามที่ใช้กับแชนซิ่งใหม่ของฮิโนได้ “สิ่งนี้จะช่วยเพิ่มประโยชน์
อย่างมากให้กับอุตสาหกรรม” คุณ van Zyl กล่าว “เราขยายธุรกิจอย่าง
ต่อเนื่องและสร้างตัวถังรถที่ต่างออกไปให้ใช้กับแชนซิ่งของฮิโนได้เพราะแชน
ซิ่งฮิโนมีความพิเศษไม่ธรรมดา ยิ่งไปกว่านั้น ความพึงพอใจและความเชื่อ
มั่นที่มีต่อฮิโนจะช่วยให้ตัวถังรถนี้ประสบความสำเร็จในตลาดแอฟริกาใต้
ผมหวังว่าความสัมพันธ์ของเราจะดำเนินด้วยดีต่อไปในอนาคต”





คุณ Dirk Uys



คุณ Louis Ungerer

ฮิโนสู่แถวหน้าด้านโลจิสติกส์

NAMLOG
Mr. Dirk Uys กรรมการผู้จัดการ
Mr. Louis Ungerer ผู้อำนวยการฝ่าย

Namlog ก่อตั้งปี 2002 และเติบโตจนกลายเป็นกลุ่มบริษัทพัสดุหลายระดับบนเวทีด้วยการดำเนินงานในประเทศแอฟริกาใต้ บอตสวานา และนามิเบีย ทางกลุ่มให้บริการที่เชื่อถือได้และตรงต่อเวลาในการจัดส่งวัสดุชิ้นส่วน และอุปกรณ์เครื่องมือต่าง ๆ ส่งตรงยังทุกที่หมายทางใต้ของทวีปแอฟริกา ฮิโนมีบทบาทอย่างมากในความสำเร็จของ Namlog ซึ่งใช้รถบรรทุกฮิโนไปตลอดทั้งวันและในทุกสภาพถนน

“ตลอดหลายปีที่ผ่านมา กลยุทธ์ทางธุรกิจของเราคือสร้างความเชื่อมั่นว่าเราคิดเลือกอย่างพิถีพิถันเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมาย ด้วยเหตุนี้เราจึงเลือกใช้ฮิโนสำหรับเป้าหมายด้านการใช้งานที่เฉพาะเจาะจง เวลานี้ เรากำลังเพิ่มจำนวนรถฮิโนตามการเติบโตของธุรกิจที่ย้ายตัว” Dirk Uys กรรมการผู้จัดการ Namlog กล่าว “สมรรถนะของรถบรรทุกฮิโนเหนือกว่ามาตรฐานที่ยอมรับกันในอุตสาหกรรมถึง 13 เปอร์เซ็นต์ มีอัตราสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงเฉลี่ยต่ำที่สุดในประเภทเดียวกัน”

“รถบรรทุกฮิโนช่วยให้เวลาในการจัดส่งของเรามีความต่อเนื่องและน่าเชื่อถือ” Louis Ungerer ผู้อำนวยการฝ่ายของ Namlog กล่าว “มีส่วนที่ต้องซ่อมแซมน้อยมากระหว่างให้บริการ และนี่ก็เป็นปัจจัยหลักที่ทำให้เราเลือกแบรนด์ฮิโน”

ความสัมพันธ์กับฮิโนจำเป็นมากเช่นกัน “การวางแผนทางให้สอดคล้องและอยู่ในแนวเดียวกับธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและคนที่มีความภาพเป็นเรื่องสำคัญ” คุณ Uys อธิบาย “เราพัฒนาวิธีแก้ปัญหาให้กับฮิโนและวิธีเหล่านี้ก็ช่วยต่อยอดให้กับธุรกิจของเรา ทั้ง Hino East Rand และ Toyota South Africa Motors เป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่มีค่าของเราอย่างแท้จริง”



ฮิโนทำได้ตามความคาดหวังในภาครถหุ้มเกราะ

SBV Services (Pty) Ltd
Mr. Malcolm Glennie
หัวหน้าการบริหารจัดการหน่วยรถ

SBV Services ก่อตั้งปี 1986 เป็นผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับเงินสดและโซลูชันต่าง ๆ ระดับบนเวที ให้บริการในประเทศแอฟริกาใต้เป็นหลัก มีศูนย์กว่า 80 แห่งและรถหุ้มเกราะมากกว่า 800 คัน

“SBV เป็นธุรกิจรับดูแลเงินสดเป็นหลัก เราจัดส่งและรวบรวมจัดเก็บเงินสดให้กับธนาคารเป็นส่วนใหญ่แต่ก็ให้บริการบริษัทค้าปลีกด้วย” Malcolm Glennie หัวหน้าการบริหารจัดการหน่วยรถ อธิบาย

การรักษาความปลอดภัยถือเป็นเรื่องหลักในการออกแบบรถหุ้มเกราะรวมถึงระบบ คุณภาพ และความแข็งแรงของรถ

“เราสามารถจับคู่ระบบรักษาความปลอดภัยรวมถึงการหุ้มเกราะให้เข้ากับเซสซิงของฮิโนได้อย่างไร้ที่ติ” คุณ Glennie กล่าว “สิ่งนี้ช่วยให้เราจัดปัญหาที่เคยประสบในอดีตได้เกือบทั้งหมดด้วยการผสมผสานการหุ้มเกราะและระบบต่าง ๆ ให้เข้ากับเซสซีที่ไม่ซ้ำแบบใคร

เครือข่ายตัวแทนจำหน่ายของฮิโนยังช่วยให้ SBV สามารถให้บริการรถหุ้มเกราะได้ทั่วประเทศ

“ความสามารถของฮิโนในการให้บริการตามความจำเป็นของเราเป็นประโยชน์มากจริง ๆ” คุณ Glennie กล่าว “นอกจากนี้ เรายังมีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับฝ่ายฮิโนของ Toyota South Africa Motors และตัวแทนจำหน่าย Hino West Rand บริการหลังการขายยอดเยี่ยมมาก และนี่เป็นหนึ่งในเหตุผลที่ทำให้เราเลือกใช้แบรนด์ฮิโนมาตลอด”



ปัจจุบัน SBV มีรถฮิโนราว 470 คันหรือประมาณครึ่งหนึ่งของรถบรรทุกหุ้มเกราะที่มี

“เป้าหมายของเราคือการสร้างมาตรฐาน ดังนั้นเราจึงใช้รถบรรทุกของฮิโนเป็นหลัก” คุณ Glennie กล่าว “รถของ SBV สูงชันหนักได้อย่างเหลือเชื่อ ทำงานเต็มกำลังโดยไม่หยุดพักได้ตลอดทั้งวัน รถบรรทุกฮิโนไว้ใจได้จริง ๆ เรามีช่วงเวลาให้บริการที่เต็มจากสภาพพร้อมใช้งานของรถ” คุณ Glennie อธิบาย “ยิ่งไปกว่านั้น ฮิโนยังทำได้ตามความคาดหวังของเราในแง่อัตราสิ้นเปลืองเชื้อเพลิง ค่าใช้จ่ายต่อกิโลเมตร การซ่อมแซม การดูแลรักษา ค่ายางรถ รวมถึงต้นทุนการเดินรถ ความสัมพันธ์ที่เรามีกับฮิโนแน่นอนว่าเป็นสิ่งที่เราหวังจะรักษาไว้ต่อไป”



Hino's Meister

พูนฝีมืออาชีพด้านการบำรุงรักษา “สุดเจ๋ง” ออกไปทั่วโลก



ดอกไม้ที่โคอิเดะปลูกด้านนอกโดโจบำรุงรักษา

คุณโยชิโอะ โคอิเดะให้คำแนะนำแก่หนุ่มสาวรุ่นหลังในฐานะครูประจำ “โดโจบำรุงรักษา” ซึ่งรับผิดชอบการบำรุงรักษาเครื่องมืออุปกรณ์ภายในโรงงานฮิโน การบำรุงรักษาในที่นี้ไม่ได้มีความหมายเพียงแค่การซ่อมแซมเครื่องมืออุปกรณ์ที่ชำรุดเสียหายเท่านั้น หากแต่รวมถึงการดูแลรักษาให้อยู่ในสภาพดี หนุ่มสาวหลายคนได้เรียนรู้การบำรุงรักษาจากการอบรมสั่งสอนของคุณโคอิเดะและได้ออกไปทำงานตามโรงงานต่าง ๆ คุณโคอิเดะได้รับเหรียญสายเหลือง (Medal with Yellow Ribbon)* เมื่อฤดูใบไม้ร่วงปี 2017 อาจกล่าวได้ว่ารางวัลนี้สะท้อนถึงอุปนิสัยตรงไปตรงมาและเต็มไปด้วยความจริงใจของเขา เมื่อปี 1990 คุณโคอิเดะได้รับรางวัลจากอธิบดีกรมวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในฐานะตัวอย่างการพัฒนาการทำงานที่เป็นประโยชน์ต่อผู้คนจากการออกแบบและสร้างสรรค์เครื่องมือประกอบรถอัตโนมัติด้วยความคิดว่า “ถ้าสามารถทำให้เพื่อนร่วมงานทำงานสบายขึ้นแม้เพียงเล็กน้อยก็ยังดี” จากนั้นยังได้รับการเชิดชูเกียรติอีกหลายครั้งทั้งรางวัลผู้มีคิดสร้างสรรค์ในการทำงานและรางวัลสุดยอดช่างเทคนิค ฯลฯ ซึ่งปูทางไปสู่การได้รับเหรียญสายเหลืองเมื่อปีที่ผ่านมา

คุณโคอิเดะเกิดที่โตเกียวแต่ไปใช้ชีวิตและเรียนหนังสือตั้งแต่ชั้นประถมถึงมัธยมปลายที่เมืองฮิโน เขาบอกว่าตัวเองชอบรถมาตั้งแต่เด็ก ๆ การเข้าทำงานที่ฮิโนมอเตอร์สเป็นเรื่องธรรมดาเพราะนอกจากจะเป็นบริษัท

มีชื่อเสียงในเมืองนั้นแล้วยังเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับรถ คุณโคอิเดะซึ่งชอบเรื่องเครื่องจักรกลมาแต่ไหนแต่ไร ได้เรียนสายช่างกลตอนอยู่มัธยมปลาย หลังเข้าทำงานที่ฮิโน เขาได้รับมอบหมายให้อยู่ฝ่ายซ่อมบำรุงเครื่องจักรซึ่งเขาบอกว่า “รู้สึกเหมือนเป็นโชคชะตาจริง ๆ” ตลอดชีวิตการทำงานที่ฮิโน คุณโคอิเดะมีส่วนเกี่ยวข้องกับการบำรุงรักษาเขารับมือกับงานของตัวเองด้วยความมั่นใจ ให้ความสำคัญกับแนวคิดใหม่ ๆ และไม่คิดอะไรยาก ๆ จนถึงทุกวันนี้ก็ยังเรียนรู้อยู่เสมอเพื่อตามให้ทันกระแสความเปลี่ยนแปลงของโลกและนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ขณะเดียวกันก็มีทัศนคติในแง่บวกต่องานที่ทำตลอดเวลา สิ่งหนึ่งที่คุณโคอิเดะให้ความสำคัญที่สุดคือ “โอเดีย” เขามักสังเกตสิ่งทั่วไปรอบตัว ค้นหาสาเหตุ และจดบันทึกทันทีที่คิดอะไรได้ การทำเช่นนี้ซ้ำ ๆ ทุกวันกลายเป็นแรงผลักดันให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงเทคโนโลยีหลายอย่าง เขามีความสูงมากเวลาได้ยินเพื่อนร่วมงานในสายงานผลิตพูดว่า “ขอบคุณ” “ช่วยได้มากเลย” และตั้งใจที่สุดที่รู้ว่าคุณรอบตัวต่างพึ่งพาและมีความคาดหวังกับงานของเขา

สำหรับรางวัลต่าง ๆ ที่ได้รับจนถึงตอนนี้ คุณโคอิเดะกล่าวว่า “ทุกครั้งที่ได้รับรางวัลก็จะได้รับโอกาสให้เข้าไปทำบางสิ่งใหม่ ๆ ไปในที่ทำงานเป็นเรื่องที่จิตใจที่สุดจากการได้รับรางวัล” ดูเหมือนความพยายามทุ่มเทในทุกทิวทัศน์ใหม่ ๆ ทำให้เขารู้สึกถึงความสำเร็จที่ไม่เคยมีมาก่อน ตั้งแต่ปี 2004 คุณโคอิเดะรับหน้าที่เป็นผู้ควบคุมงานบำรุงรักษาในพื้นที่ปฏิบัติงานจริงและให้คำแนะนำแก่คนรุ่นหลัง คำพูดหลักที่เขาใช้เวลามากสอนคนหนุ่มสาวคือ “9 พลังในการเป็นมืออาชีพด้านการบำรุงรักษาสุดเจ๋ง” ซึ่งได้แก่ พลังที่แท้จริง, พลังความสามารถ, พลังปฏิบัติจริง, พลังความคิดสร้างสรรค์, พลังความพยายาม, พลังชีวิต, พลังที่จะยอมรับเข้าใจ, พลังใจและพลังกาย คุณโคอิเดะสอนว่าการเรียนรู้และจัดเวลาพลังเหล่านี้ให้ดี และการเป็นคนที่มีความพอเหมาะพอดีน่าเชื่อถือเป็นสิ่งที่ “สุดเจ๋ง” ในปีนี้คนรุ่นแรกที่เรียนกับคุณโคอิเดะได้มาช่วยที่โดโจบำรุงรักษาในฐานะผู้ฝึกสอน การได้เห็นคนที่สอนมากับมือเติบโตประสบความสำเร็จทำให้เขามีความสุขมาก คุณโคอิเดะหวังอยากให้คนที่เขาสอนได้ออกไปทั่วโลกและส่งต่อความคิดที่เขาได้ปลูกฝังที่ว่า “จงใช้ความพยายามกับทักษะให้เต็มที่” ไปทั่วโลก

สุดท้ายนี้ เราได้ขอคุณโคอิเดะกล่าวถึงความคิดที่มีต่อลูกคำทั่วโลกและเส้นทางที่จะมุ่งไปนับจากนี้ ซึ่งคุณโคอิเดะกล่าวว่า “ผมกับลูกคำที่ชื่นชอบรถฮิโน เชื่อมโยงถึงกันผ่านรถฮิโน ผมอยากทุ่มเททำงานทุกวันด้วยรอยยิ้มไปพร้อมกับลูกคำทั่วโลกและเพื่อร่วมงานทุกคนในทีมฮิโน” ทั้งยังพูดไปยิ้มไปว่า “เวลานี้ผมทำงานที่ญี่ปุ่นแต่ในอนาคตอยากออก



สีกอดักกะผีมือไปยังคนรุ่นหลังที่จะเข้ามารับช่วงต่อ

ไปที่อื่นที่ไม่ใช่ญี่ปุ่น ถ้าโชคชะตาจริงและได้พบกัน ผมขอฝากเนื้อฝากตัวด้วยนะครับ” คุณโคอิเดะยังคงมุ่งมั่นทำกายต่อไปเพื่อรอยยิ้มและความพึงพอใจของผู้คนทั่วโลก

Voice & Voice เสียงจากศิษย์

“อาชีพบำรุงรักษาเป็นงานที่ถ้าไม่มีความรู้ ภูมิปัญญา ก็ทำไม่ได้ ที่โดโจบำรุงรักษา คุณโคอิเดะช่วยสอนพื้นฐานตั้งแต่เริ่มนับหนึ่ง คิดว่าทักษะขั้นสูงที่ผมมีติดตัวตอนนี้มาจากการอบรมสั่งสอนที่ว่านครับ ด้วยความที่เป็นกลุ่มแรกที่ได้เรียนกับคุณโคอิเดะ ก็เลยมีแรงกดดันบ้างจ้องจากคนรอบข้าง คุณโคอิเดะเข้มงวดบ้างในบางครั้งที่ตีตำหนิตัดเยียดด้วยความปรารถนาดี แม้แต่ตอนนี้เขาก็ยังกระตุ้นเตือนไม่ให้ผมชะล่าใจ อาจจะมากกว่าเดิมเสียด้วยซ้ำ”



กาทาฟุมิ โอตะ
โรงงานนิตตะ (Nitta Plant)

“ตอนแรกผมรู้สึกกังวล แต่ด้วยคำแนะนำของคุณโคอิเดะ พื้นฐานก็เลยแน่น สามารถจัดระเบียบทั้งจิตใจและความพร้อมได้ แน่นอนว่ามีบางช่วงที่รู้สึกกลัว แต่ก็สัมผัสได้จริง ๆ ถึงความรับผิดชอบของพวกเราที่ต้องการพูนพิทักษ์พวกเขาอย่างจริงจัง ดูเหมือนผมมีความคิดที่จะปลูกฝังบุคลากรออกไปทำงานทั่วโลก ผมเองก็อยากออกไปต่างประเทศ อยากสัมผัสความแตกต่างระหว่างประเทศอื่นกับญี่ปุ่นครับ”

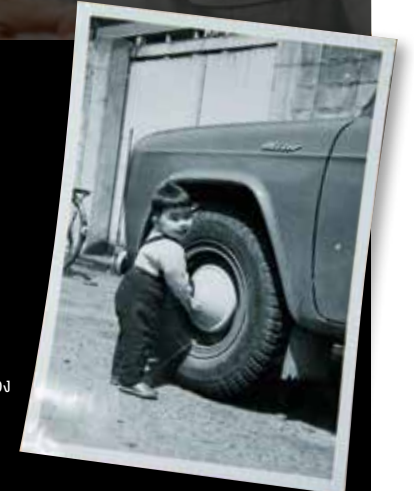


ยูซากุ บาบะ
โรงงานนิตตะ (Nitta Plant)



โยชิโอะ โคอิเดะ

ช่างผู้เชี่ยวชาญ ฝ่ายการผลิต โรงงานฮิโน
ฮิโนมอเตอร์ส



ภาพสมัยเป็ช็อมมีคำของ
โคอิเดะในวัยเด็กซึ่ง
ดูจะรักรถมาก



โคอิเดะในพิธีรับเหรียญสายเหลือง (บบ) และเหรียญพรีออน
ใบประกาศเกียรติคุณที่ได้รับ



โคอิเดะกำลังให้คำแนะนำแก่คนรุ่นหลังในฐานะผู้ควบคุมงานบำรุงรักษาในพื้นที่ปฏิบัติงานจริง



หมายเหตุ: * เหรียญสายเหลือง (Medal with Yellow Ribbon) คือรางวัลที่รัฐบาลญี่ปุ่นมอบให้แก่บุคคลต้นแบบที่ทำงานด้วยความทุ่มเทเป็นเวลานานหลายปีและมีทักษะฝีมือที่โดดเด่นหรือประสบความสำเร็จในสาขาอาชีพต่าง ๆ เช่น เกษตรกร, การค้าและอุตสาหกรรม

ขอความร่วมมือตอบแบบสอบถาม HINO Cares

ใคร่ขอสอบถามความคิดเห็นของทุกท่านเพื่อปรับปรุงเนื้อหาในนิตยสารฉบับนี้ เรามีของเล็ก ๆ น้อย ๆ จากฮิโนมอบเป็นของสมนาคุณแก่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ผ่านการสุ่มคัดเลือก



กรุณาตอบตามขั้นตอนต่อไปนี้

■ กรุณาใส่เครื่องหมายกากบาท ☒ ในแต่ละบทความ

บทความ	ความคิดเห็นของท่าน	ดีมาก หรือน่าสนใจมาก	ดี หรือน่าสนใจ	ไม่ดี ไม่แย่	แย่ หรือน่าสนใจ
บทความพิเศษ: โรงงานโคะ					
Owners' Voice (แอฟริกาใต้)					
Hino's Meister					

■ กรุณาสแกนหรือถ่ายภาพหน้านี้ (หรือส่วนที่มีตาราง) และส่งทางอีเมลที่ marketing@hino.co.jp ก่อนส่งอีเมล กรุณาตรวจสอบว่าข้อความสามารถอ่านได้

■ กรุณาแจ้งข้อมูลต่อไปนี้ในอีเมลของท่าน อนึ่ง เพื่อความสะดวกในการจัดส่งของสมนาคุณ อย่างน้อยข้อ 1,3,6 กรุณาเขียนเป็นภาษาอังกฤษ

1. ชื่อ 2. เพศ 3. ชื่อบริษัท 4. ตำแหน่ง 5. ประเทศ 6. รหัสไปรษณีย์ของบริษัท 7. ที่อยู่ของบริษัท 8. หมายเลขโทรศัพท์ของบริษัท 9. ความเกี่ยวข้องกับฮิโน (กรุณาเลือกจากตัวเลือกต่อไปนี้

a) ลูกค้า b) คีลเลอร์ c) ตัวแทนจัดจำหน่าย d) อื่น ๆ)

และจะเป็นพระคุณยิ่งหากท่านกรุณาแจ้งให้เราทราบว่าชื่นชอบบทความใดในฉบับนี้มากที่สุดรวมถึงเหตุผลที่ชื่นชอบ

ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือของท่าน

กรุณาส่งคำตอบของท่านภายในวันที่ 5 มกราคม 2019

Editor's note

สถานที่ต่าง ๆ ในทวีปแอฟริกาซึ่งเรามีโอกาสไปเป็นครั้งแรกเพื่อรวบรวมข้อมูลจัดทำ Owners' Voice ยังมีธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ผู้คนใจดีให้ความสำคัญกับการพูดคุยสื่อสาร เป็นที่ที่เต็มไปด้วยความอบอุ่น เราได้ทานเนื้ออร่อย ๆ ได้ทานผลไม้มากมาย ทำให้รู้สึกประทับใจที่ได้ซื้อชาและไวน์จากแอฟริกาใต้กลับมาด้วย ต้มไปก็ฝันไปว่าอนาคตจะได้กลับไปเยือนดินแดนนี้อีก หากท่านมีข้อติชมหรือคำแนะนำเกี่ยวกับนิตยสารฉบับนี้ กรุณาส่งมาที่ marketing@hino.co.jp เรายินดีรับฟังทุกความคิดเห็น



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/