



SUMITOMO

NEWS vol.10

**Partnership with dealers
will drive our overseas
strategy**

**Le partenariat avec les distributeurs
sera l'axe du développement
de notre stratégie à l'étranger**



Partnership with dealers will drive our overseas strategy

Our relations with companies in overseas markets have become a high-priority challenge. A young employee of our International Sales Department interviewed President Shimomura regarding his global business plans.

President (& CEO)

President (& PDG)

Shinji Shimomura

Nakasuma ● Let me please start by asking you to give your assessment of the current status of the world's construction market.

Shimomura ● With regards to hydraulic excavators, in the current global market, roughly 160 thousand of them are sold every year. 80 thousand of them are sold in Japan, Europe and North America, the rest in China, ASEAN, and countries in the Middle East and South America.

Demand in the emerging market has grown rapidly along with the economic growth in those countries. Growth in China is significant and the demand has expanded to 160 thousand (more than 6t) in 2011. However, the market is predicted as reducing to one-fourth of its peak due to the fall in China's economic growth. Other emerging markets are in a similar situation.

By contrast, the size of the market in Japan, Europe and North America has not changed so much. Because of these market circumstances, we are planning to expand in a balanced manner in both markets, in Japan, Europe and North America on the one hand, in emerging markets on the other.

Nakasuma ● How are you going to prepare for the emerging markets?

Shimomura ● Although the demand has decreased, China and ASEAN demand is expected to grow since their GDPs are still low. The rapid expansion of demand, which we have witnessed up until now cannot be expected in the future, but the market will certainly exhibit steady growth.

Nakasuma ● And Middle Eastern countries? Turkey is a very important market for our company, is it not?

Sales Division – International Sales Department
– APAC & AFME Section

Département des ventes - service de ventes internationales
- Section APAC & AFME

Keiwa Nakasuma

Sales Division – International Sales Department
– America & Europe Section

Département des ventes - service de ventes internationales
- Section Europe & Amérique

Kazusa Suzuki



● **Shinji Shimomura**

Le partenariat avec les distributeurs sera l'axe du développement de notre stratégie à l'étranger

Nos relations avec des compagnies dans le marché étranger sont considérées comme tâche prioritaire. Un jeune employé de notre service de ventes internationales a interviewé le Président Shimomura concernant ses plans de développement des affaires à l'international.

Shimomura ● Turkey is an economically stabilized country in the Middle East region; it has a huge market and we have a large share in that market. We are curious about the country's political climate and watching its progress with interest. Middle Eastern countries are likely to expand their markets in the near future and it can be said that their markets are up-and-coming, although they do present geopolitical risks.

Providing products which meet the needs of each market is

Nakasuma ● veuillez s'il vous plait, en premier, donner votre évaluation sur la situation actuelle du marché de la construction au niveau mondial.

Shimomura ● en ce qui concerne les excavateurs hydrauliques, près de 160 milles sont vendus chaque année sur le marché mondial. 80 milles sont vendus au Japon, en Europe et en Amérique et 80 milles sont vendus en Chine, ASEAN, et dans les pays du Moyen-Orient et le continent sud-américain.

La demande a connu une forte croissance dans les marchés émergents en parallèle avec la croissance économique dans ces pays. La croissance en Chine est importante et la demande s'est étendue à 160 milles (plus de six fois) en 2011. Cependant, on estime que le marché sera réduit d'un quart par rapport à son sommet dû à une chute de la croissance économique en Chine. D'autres marchés émergents se retrouvent dans la même situation.

En revanche, la taille du marché n'a pas beaucoup changé au Japon, en Europe et au Nord-Américain. En de telles conditions du marché, nous prévoyons de nous étendre d'une manière équilibrée sur deux marchés, l'un au Japon, l'Europe et le Nord-Américain et l'autre aux marchés émergents.

Nakasuma ● comment comptez-vous vous préparer pour les marchés émergents?

Shimomura ● Bien que la demande a diminué, la demande en Chine et ASEAN devrait croître à l'avenir vu que leur PIB est encore faible. Pour l'instant on ne peut s'attendre à l'avenir à une croissance rapide de la demande, mais le marché devrait croître régulièrement avec certitude.

Nakasuma ● qu'en est-il des pays du Moyen-Orient? N'est-ce pas que la Turquie constitue un marché important pour notre compagnie ?

Shimomura ● a Turquie est un pays économiquement stable dans la région du Moyen-Orient et représente un marché énorme où nous détenons une forte part. Nous nous intéressons au climat politique de ce pays et nous suivons son progrès avec intérêt. Il est probable que les pays du Moyen-Orient élargissent leurs marchés dans un avenir proche, on peut dire que leur marché est en plein



● Kazusa Suzuki

● Keiwa Nakasuma



Kazusa
Suzuki

Partnership with dealers
will drive our overseas
strategy

important in such situations. Since we have factories in China and Indonesia, we think we have sufficient opportunities of increasing sales in the markets of emerging countries including South America and Africa.

Building an interactive relationship!

Suzuki ● Please tell me about our company's products, in particular excavators. What is the strength of our company?

Shimomura ● I think excavators are the most classic product, although there are many kinds of construction machines. An excavator is composed of many components. But when two manufacturers assemble an excavator using same components from same suppliers, the machines will not produce the same performance.

For instance, making the exact same excavators as ours is impossible even though a Chinese manufacturer uses an Isuzu engine or the KYB control valve which we use. This is because the technologies of lapping and controlling the components are necessary. You see, we have proficient technologies. And because we have such proficient technologies, we were able to develop the LEGEST series with great energy saving functions before other companies in the same field.

Suzuki ● In overseas markets, our company's products are mainly sold through distributors. Please tell me about our relationship with those distributors.

Shimomura ● Distributors are important business partners. Therefore, we think that we must cooperate with them and support them in a proactive manner. We also think that it is our duty to build an interactive relationship by trying to solve the problems they face; and we are willing to expand the business by exhibiting our products in exhibitions all around the world, with cooperation from our distributors.

On the other hand, what we have to ask our distributors is to understand the advantages of our products when selling them, and build a firm relationship with our customers. We also want them to give us feedback from our customers so that we will be able to develop better products.

Suzuki ● New training centers were built in the factories in Chiba and in Indonesia. What do you think about this?

Shimomura ● Not only are we doing this for our own employees, but we are also educating the employees of our distributors. For example, trainees are able to operate the actual machine so

essor bien qu'il représente des risques d'ordre géopolitique. L'offre de produits répondant aux exigences spécifiques à chaque marché est essentielle dans des situations telles que celle-ci.

Nous disposons de fabriques en Chine et en Indonésie, nous pensons que nous avons de nombreuses possibilités d'augmenter les ventes dans les marchés des pays émergents, dont l'Amérique du sud et l'Afrique.

Établir une relation interactive!

Suzuki ● pouvez-vous préciser les produits de notre compagnie axés sur les excavatrices. Ou réside-la force de notre compagnie ?

Shimomura ● je pense que les excavatrices sont les produits les plus classiques bien qu'il existe différentes catégories d'engins de construction. L'excavateur est composé de plusieurs éléments. Mais lorsque deux fabricants assemblent un excavateur à partir de composants fournis par les mêmes fournisseurs, le produit n'offrira pas les mêmes performances.

Il est, par exemple, impossible de fabriquer les mêmes excavateurs que les nôtres, bien qu'un fabricant chinois utilise un moteur Isuzu ou un distributeur hydraulique KYB que nous utilisons. Ceci est dû au fait que la technologie de réglage et la technologie de contrôle des composants sont nécessaires. Vous voyez, nous maîtrisons

My name is Shinji Shimomura and I recently assumed the post of the president of this company.

Sumitomo's products are being developed focusing on "economic performance" such as fuel efficiency, "productivity performance" such as speed and power and "safety performance" such as functions to support workers' safety.

The fuel efficiency of our hydraulic excavator is especially

Je m'appelle Shinji Shimomura, j'ai récemment occupé le poste de Président de cette compagnie.

Les produits Sumitomo sont développés en se basant sur " le rendement économique" tels que le rendement énergétique" " rendement en matière de productivité" tels que la rapidité et la puissance et " performance en matière de sécurité" tels que les fonctions de sécurité des employés.

Le rendement énergétique de nos excavatrices hydrauliques est hautement apprécié chez nous et à l'étranger. Nos machines hybrides, basées sur nos excavatrices performantes et économiques ont introduit avec succès de nouvelles fonctionnalités en avance sur d'autres sociétés du monde entier avec notre techno-

President (& CEO) / President (& PDG)

Shinji Shimomura

that they can expand their knowledge and experience of our products and understand the differences between ours and other manufacturers' products. Furthermore, we train service personnel in order to refine their skill in providing quick service when a machine breaks down.

I often say "make fans of Sumitomo." As a matter of course, our customers will not continue to use our products if they do not like our products and personnel. And in order to increase our fans, we must persuade distributors to be Sumitomo fans, and through them spread our products by word of mouth. We think it is very important to support our distributors to encourage them to share the same philosophy among Sumitomo, distributors and customers. Training centers help us achieve this purpose.



highly valued at home and abroad. Our hybrid machines, based on our excavators with high economical performance are successfully introducing new functions ahead of other companies around the world with our leading-edge technology.

I believe that the duty of our company is to "contribute to society through infrastructure." To do so, it is crucial to develop unique and quality products. It's our sincere desire to make efforts to satisfy our customers and we wish for your continued patronage.

logie de pointe.

Je suis persuadé qu'il est du devoir de notre compagnie " d'apporter une contribution à la société via les infrastructures" pour ce faire, il est primordial de développer des produits uniques et de qualité. Nous désirons sincèrement fournir des efforts afin de satisfaire nos clients et espérons que vous continuerez à nous accorder votre confiance.



Keiwa
Nakasuma



des technologies performantes et vu que nous disposons de ces technologies performantes, nous sommes capables de développer les séries LEGEST avec la fonctions d'économie d'énergie avant d'autres sociétés œuvrant dans le même domaine que le nôtre.

Suzuki ● pour les marches outre-mer, les produits de la société sont essentiellement vendus via les distributeurs. Pouvez-vous nous parler de notre relation avec ces distributeurs ?

Shimomura ● les distributeurs sont nos principaux partenaires commerciaux. Nous pensons par conséquent que nous devons coopérer avec eux et les soutenir de manière proactive. Nous pensons aussi qu'il est de notre devoir d'établir une relation interactive en tentant de résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés et nous sommes disposés à développer nos activités en exposant nos produits dans des salons du monde entier en collaboration avec nos distributeurs.

D'autre part, ce que nous demandons à nos distributeurs c'est de saisir les avantages de nos produits lors de la vente, et d'établir une relation solide avec nos clients. Nous voulons aussi avoir les commentaires de nos clients ce qui devrait nous permettre de développer de meilleurs produits.

Suzuki ● de nouveaux centres de formation sont construits dans l'usine à Chiba et en Indonésie. Que pensez-vous de cela ?

Shimomura ● la formation n'est pas destinée à nos employés seulement, mais nous sommes aussi entraînés à former les employés de nos distributeurs. Par exemple, les stagiaires sont capables de faire fonctionner la machine afin d'élargir leur connaissances et expérience sur nos produits et de distinguer nos produits de ceux provenant d'autres fabricants.

De plus, nous formons le personnel de maintenance afin d'affiner leur compétence et de fournir un service rapide pour les pannes de machines.

Je dis souvent " faites -en des fans de Sumitomo" Bien entendu, nos clients ne continueraient pas à utiliser nos produits s'ils n'aimaient pas nos produits et notre personnel. Et pour augmenter le nombre de nos fans, nous devons persuader les distributeurs à être les fans de Sumitomo, et par leur biais étendre nos produits à travers le bouche à oreille. Nous estimons qu'il est très important de soutenir nos distributeurs afin de les encourager à partager la même philosophie parmi Sumitomo, les distributeurs et les clients. Les centres de formation sont une installation destinée à cette fin.

Another time, again on a sunny day, our team had the opportunity to go and interview Provincial Councilor (SorJor.) Prachaub Chongthong, one of our customers who is trusted to use Sumitomo excavators. He kindly told us that he had been interested in excavation contract work from an early age, because that was his father's business. Excavation work at that time depended on human labor, in other words, we mainly used laborers for excavation work, truck loading to land filling. The business was run mostly in his hometown

in Chainat Province. Excavators were not widely used in those days. Nevertheless, the Provincial Councilor saw there could be ways to develop the potential of the business.

As he was growing up, excavators began to be imported for sale in Thailand. He bought a number of them for use in his business and they helped his business to grow faster. However, a certain event stopped him from running his business for a period of years. He lost a close colleague while transporting soil during a project he had contracted. Around 20 years later, he came back



Thailand



Thailand



C'était encore un jour ensoleillé lorsque notre équipe a eu la chance de partir en voyage afin de questionner le conseiller provincial (SorJor.) Prachaub Chongthong, l'un de nos clients qui a fait confiance aux excavatrices de Sumitomo. Il nous a fait part de l'intérêt qu'il portait dès son jeune âge pour les travaux contractuels d'excavation car c'était l'activité de son père. Les travaux d'excavation à l'époque dépendaient du travail humain, en d'autres termes, nous avons recours essentiellement à des ouvriers pour les travaux d'excava-

tion, le chargement des camions et le déchargement. L'entreprise a été principalement gérée dans sa ville natale dans la province de Chainat. A cette époque L'excavatrice était peu utilisée. Cependant le conseiller provincial qu'il y aurait pu avoir des possibilités de développer le potentiel commercial.

En grandissant, les excavateurs étaient initialement importés pour être vendus en Thaïlande. Il les a achetés en vue de les utiliser dans son entreprise et ça lui a permis de développer rapidement son entreprise. Il a perdu son collègue durant le transport

to run the business he loved once more, and now has over 30 items of heavy machinery, namely 9 excavators (6 of them are of Sumitomo brand, SH210F Model), 13 trucks, and graders.

Mr. Prachaub told us that a few years earlier, having a Sumitomo excavator would not have been in his interest, but, thanks to the attention of salespersons, his friends' ideas about its energy-saving ability, and the friendliness of Leadway's board of directors, he was persuaded to try an excavator; he still trusts us in the purchase Sumitomo excavators.

He gave his opinion that the sales volume of excavators seemed to have grown in the upper area of the Central Part due to their good quality, excavation power and energy-saving ability, combined with reliable, speedy and comprehensive aftersales services of Leadway's new branch in Nakhon Sawan Province.

Lastly, he kindly told us the secret of his success - his commitment to running his business with responsibility, faithfulness and sincerity.

SorJor. Prachaub Chongthong - Excavation Contract Work in His Blood

SorJor. Prachaub Chongthong et les travaux contractuels d'excavation dans le sang



de la terre dans un projet qu'il a contracté. 20 ans plus tard, il reprend l'activité qu'il aimait et il compte à présent 30 machines, à savoir 9 excavateurs (6 d'entre eux de marque Sumitomo, modèle SH210F), 13 camions, niveleuses.

Mr. Prachaub nous a dit que quelques années auparavant, il n'avait pas d'intérêt pour l'excavateur de marque Sumitomo mais grâce aux bons soins des vendeurs, la recommandation de son ami pour son économie d'énergie et la sympathie du conseil d'administration de Leadway, tout cela l'a incité à utiliser et continue

à acheter régulièrement les excavateurs de marque Sumitomo.

Il s'est prononcé sur le volume de vente des excavateurs qui a augmenté dans la partie supérieure de la zone centrale dû à sa bonne qualité, la puissance de l'excavation et l'économie d'énergie notamment, la confiance, la rapidité des services après-vente de la nouvelle filiale de Leadway dans la province de Nakhon Sawan.

A la fin, il nous a gentiment fait part du secret de sa réussite, à savoir son engagement à gérer ses affaires avec responsabilité, fidélité et sincérité.

Sumitomo's technical strengths are known the world over – what are they?

Manager of the Engineering Division,
the Engineering Department,
Development Section 3

Directeur de la direction technique,
service ingénierie,
section du développement 3

Masayoshi Hosoe



Improvement in fuel efficiency, productivity and comfort..... The passion of the developers of “Sumitomo's hydraulic excavators”

Sumitomo's hydraulic excavators are receiving increasingly more recognition. Masayoshi Hosoe, the group leader of the Engineering Division, the Engineering Department, Development Section 3, responsible for product development, exudes confidence.

The dash 5 series, which Sumitomo has introduced into emerging markets, is a bet-the-company (I don't know what this means) flagship machine and is a masterpiece of fuel efficiency, productivity and comfort. Hosoe says, “People who purchased and used Sumitomo machines quickly became fans of Sumitomo, and went on to use Dash 5. They happily said that they recognized the high quality of these machines.” Now, Dash 6, an upgraded version of Dash 5, has been developed.

So, what makes Dash 6 so special? Dash 5 was first developed for, and sold to, developed countries with the latest gas-emission regulations. At a later stage, this series was introduced to developing countries. However, the machine working conditions and environments of these two markets were completely different, and Sumitomo faced problems which were beyond the scope of assumption. The most complex problem that had to be solved was machine durability. The working conditions for excavators in developing countries are generally severe, which means the machines are used continuously and for extended periods of time.

“Control technology” is our strongest weapon

“With regards to Dash 6, we tried to ensure durability and reliability, and modified its other technologies such as fuel efficiency, productivity and comfort.”

Amelioration du rendement énergétique, la productivité et le confort----- la passion des concepteurs des excavatrices hydrauliques de Sumitomo.

Les excavatrices hydrauliques de Sumitomo sont de plus en plus reconnues. Le dirigeant du groupe de la direction technique, service ingénierie, section du développement 3, responsable du développement du produit Masayoshi Hosoe a montré une attitude confiante.

Les séries Dash 5 introduites par Sumitomo dans les marchés émergents est une première gamme de la compagnie et un chef d'œuvre du rendement énergétique, la productivité et le confort. Hosoe a dit “ les gens qui achètent et utilisent les machines Sumitomo deviennent des fans de Sumitomo, ils utiliseront par la suite Dash 5 et soulignent avec joie qu'ils reconnaissent la qualité de ces machines, ” A présent la distribution de Dash 6, une machine perfectionnée de Dash 5 a été mise au point.

Quelle est la particularité de Dash 6? D'abord Dash 5 a été mise au point et vendue aux pays développés avec la dernière réglementation sur les émissions de gaz. Et plus tard ces séries ont été introduites dans les pays en voie de développement. Cependant, les conditions de fonctionnement de la machine et l'environnement de ces deux marchés sont totalement différents, et Sumitomo a été confronté à des problèmes qui dépassent leur présomption.



Quels sont les points forts techniques de Sumitomo hautement reconnus à l'échelle mondiale.

Although they had successfully incorporated unrivaled fuel consumption technology into the Dash 5 machines, for Dash 6 (20t class) they improved the fuel efficiency of the machines by up to 14%. Hosoe expresses how he and his team struggled during the development phase as follows; "It was like wringing the water out of a nearly dry rag. For instance, we reduced the fuel consumption by finding an area where pressure loss was occurring and then developing a technology to optimize the oil-flow volume."

Productivity has increased too. "There is no point in increasing the fuel efficiency if the speed of the machine slows down. Some of our customers demand speed. Although it is pretty hard to achieve a good balance between fuel efficiency and speed, we successfully achieved a balance between these two functions by developing a technology to control the speed in accordance with machine operation."

Such control technology is Sumitomo's strongest weapon. "Although we purchase the engines and hydraulic components from our suppliers, our products are better in fuel efficiency and productivity when compared to other brand machines which may have the same components as ours. What makes this possible is our unique control technology" says Hosoe proudly.

Finally, Hosoe told us of his company's immediate goal. "As regards Dash 6, we are confident of its quality. Our confidence is the same as with Dash 5. We are sure that not only Sumitomo customers but also customers of other brands will recognize how good our products are, once they use our excavators."



Le problème le plus complexe qu'il fallait résoudre était la « durée de vie de la machine ». Les conditions de fonctionnement des excavatrices dans les pays en voie de développement sont généralement dures, ce qui signifie que les machines sont utilisées d'une façon continue et pendant une longue période.

la technologie de contrôle" constitue notre arme la plus prépondérante.

"En ce qui concerne Dash 6, nous avons tenté d'assurer la durabilité et la fiabilité, et de modifier ces autres technologies tel que le rendement énergétique, la productivité et le confort."

Bien qu'ils aient intégré une technologie de consommation de carburant dans les machines Dash 5, pour Dash 6 (class 20t), ils ont amélioré le rendement énergétique des machines de plus de 14%. Hosoe explique comment lui et son équipe ont lutté. Durant la phase de développement comme suit: "c'était comme essorer un chiffon quasiment sec". Par exemple, nous avons réduit la consommation de carburant en trouvant une zone là où la perte de pression survient et en développant une technologie pour optimiser le débit de l'huile."

La productivité a aussi augmenté. "Il n'y a aucun sens d'accroître le rendement énergétique si la vitesse de la machine ralentit. Certains de nos clients réclament la vitesse. Bien qu'il est très difficile d'atteindre un bon équilibre entre le rendement énergétique et la vitesse, nous avons pu atteindre un équilibre entre ces deux fonctions en mettant au point une technologie de contrôle de la vitesse selon le fonctionnement de la machine."

Such control technology is Sumitomo's strongest weapon. "Although we purchase the engines and hydraulic components from our suppliers, our products are better in fuel efficiency and productivity when compared to other brand machines (such as Hitachi) which may have the same components as ours. What makes this possible is our one-and-only control technology" fièrement expliqué par Hosoe.

Cette technologie de contrôle est l'arme la plus prépondérante de Sumitomo. "bien que nous achetons les engins et les composants hydrauliques de nos fournisseurs, nos produits ont une meilleure productivité et un meilleur rendement énergétique comparés à d'autres marques de machines ayant les mêmes composants que les nôtres. Ce qui rend ceci possible c'est notre seule et unique technologie de contrôle."

Finalement, il nous parle de l'objectif immédiat de sa compagnie. "en ce qui concerne Dash 6 nous sommes confiants de sa qualité. Notre confiance est la même que celle avec Dash 5. Nous sommes persuadés que non seulement les clients de Sumitomo reconnaîtront la bonne qualité de nos produits mais aussi les clients et autres marques, une fois qu'ils utiliseront nos excavatrices."



A Leader in the market, Leadway Heavy Machinery Co., Ltd., and its 4 years for customers



Un Leader sur le marché mondial, Leadway Heavy Machinery Co., Ltd., et ses clients Durant 4 années

Leadway Heavy Machinery Co., Ltd. has been an officially appointed dealer of Sumitomo excavators and pavers since May 2012. Over those 4 years, Leadway's business, under the management of Mr. Chakart Seanchan, a young Chief Executive Officer, with a vision and over 20 years' experience in the mechanical construction market, has expanded all round in sales, service and spare parts to meet customers' increasing demands. Leadway is now ranked 4th among dealers in hydraulic excavators, and 2nd among dealers in pavers in Thailand, and that within only four years and with more than 10 competitors in the market.

The Leadway Group was founded in May 1996 as an exporter of used mechanical equipment from Thailand to Myanmar, and, 16 years later, with a wealth of experience gained experience and an outstanding performance record, Sumitomo (S.H.I.) Construction Machinery Co., Ltd. (Japan) entrusted Leadway with an official dealership in Sumitomo brand excavators and pavers in 2012. Leadway always gives priority to being a dealer in high quality machines, service centers, and branch expansion to cover efficiently aftersales services and the supply of spare parts to provide optimal customer satisfaction. Currently, the company has 7 service centers and branches in Lampang, Ubon Ratchathani, Khon Kaen, Chachoengsao, Surat Thani, Nakhon Si Thammarat and Nakhon Sawan Provinces, and also has a plan to run a total of 13 branches by 2017.

Leadway Heavy Machinery Co., Ltd. a été officiellement désigné revendeur d'excavateurs et de finisseurs de marque Sumitomo depuis Mai 2012. Durant ces quatre années, les activités de Leadway se sont élargies sous la direction de Mr. Chakart Seanchan, jeune président directeur général, avec une vision et une expérience de plus de 20 années dans le marché de la construction mécanique afin de couvrir tant les ventes et services que les pièces de rechange et répondre aux demandes croissantes, ce qui en fait le 4ème leader des vendeurs d'excavatrices hydrauliques.

Le Groupe Leadway a été créé en Mai 1996 comme exportateur d'équipement mécanique utilisé depuis la Thaïlande vers le marché Myanmar, avec une expérience et une performance exceptionnelles sur une période de plus de 16 ans. Sumitomo (S.H.I.) Construction Machinery Co., Ltd. (Japon) a confié et nommé Leadway comme revendeur officiel d'excavatrices et de finisseurs de marque Sumitomo en 2012. Leadway accorde toujours la priorité d'être un concessionnaire de machines d'excellentes qualités, un centre d'approvisionnement et une succursale afin de couvrir efficacement les services après-vente et les services d'approvisionnement en pièces de rechange pour gagner la plus grande satisfaction de nos clients. À présent, la compagnie possède 7 centres d'approvisionnement et de succursales dans les provinces de Lampang, Ubon Ratchathani, Khon Kaen, Chachoengsao, Surat Thani, Nakhon Si Thammarat et Nakhon Sawan et elle projette



Leadway received an distinguished dealer award Sumitomo, Japan, as a result of its outstanding 2014 performance, namely, a total 300 Sumitomo excavators sold within 3 years, and then 500 excavators within 4 years. The celebration was held on February the 5th, 2016 at Sukhothai Hotel. Thanks to the high performance of Sumitomo excavators in excavation power and energy-saving, Sumitomo excavators nowadays are well received and increasingly sought by customers. To respond to such demands, Leadway has enhanced sale potentials and provided credit services. Now, the company has 18 sales consultants who are ready to give advice to customers nationwide, and also provides services of up to 48 instalments for hire purchase services.

Leadway has forecast continuous demands of excavators and pavers due to the government's investments in infrastructures to prepare for AEC and the Integrated Water Management Project to the tune of 4,200 excavators in 2016, with sales targets of 300 excavators and 35 pavers leading to 8% of market share in the excavator market.



d'atteindre un total de 13 succursales en 2017.

Leadway s'est vu attribué le titre de revendeur particulier de Sumitomo Japon dû à sa performance exceptionnelle en 2014, à ses volumes de vente d'un total de 300 excavatrices de marque Sumitomo en 3 ans et plus tard 500 excavatrices en 4 ans. La célébration a eu lieu le 5 février 2016 à l'hôtel Sukhothai. Grâce à la haute performance de l'excavateur Sumitomo en matière d'économie d'énergie et de la puissance d'excavation, les excavatrices Sumitomo sont bien reconnues de nos jours et sont de plus en plus demandées par les clients. Afin de répondre à ces demandes, Leadway a renforcé le potentiel de vente et a fourni des services de crédit. Actuellement la compagnie embauche 18 conseillers des ventes disposés à conseiller la clientèle à l'échelle nationale et à offrir des services à plus 48 installations pour les services de location vente.

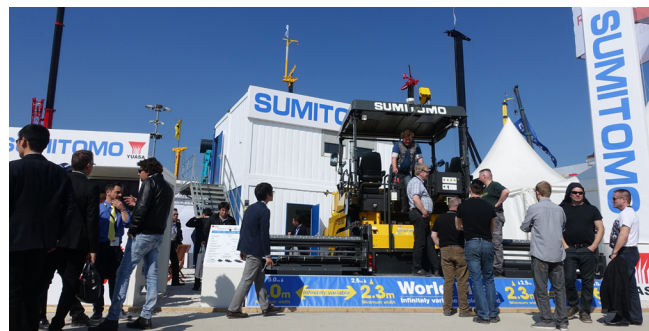
Leadway prévoit des demandes continues d'excavatrices et de finisseurs dû à l'investissement du gouvernement en matière d'infrastructure pour l'élaboration de l'ANASE et le projet de gestion intégrée des eaux dont le nombre s'élève à 4,200 excavatrices en 2016, avec un objectif de vente estimé à 300 excavatrices et 35 finisseurs avec une part de 8% du marché des excavatrices.

Bauma2016 held in Germany

Bauma 2016 tenue en Allemagne

● Bauma 2016, the world's largest exhibition of construction machinery, was held during the 2nd week of April. Having the top market share in domestic market, Sumitomo is now working on expanding the distribution areas of asphalt finishers, and exhibited HA90C-2 and HA60W-2. Each Bauma receives over 550,000 visitors, and Bauma 2016 welcomed visitors from Europe, the Middle East, South-east Asia, Central and South America, etc. Sumitomo received over 100 inquiries from 53 countries, some of whom wished to sell asphalt finishers as distributors.

● Le grand salon international consacré aux machines de construction Bauma 2016 s'est tenu la deuxième semaine du mois d'Avril. Occupant la première place sur le marché intérieur, Sumitomo travaille pour accroître des zones de distribution pour le finisseur d'asphalte, et exposer HA90C-2 et HA60W-2. Comme chaque salon Bauma il a



accueilli plus de 550,000 visiteurs, Bauma 2016 accueille des visiteurs de l'Europe, du Moyen Orient, l'Asie du Sud-est, l'Amérique centrale et l'Amérique du sud et autres régions. Sumitomo a reçu plus de 100 demandes de renseignements de 53 pays, et certains d'entre eux souhaitent revendre les finisseurs d'asphalte comme concessionnaires.



ANKOMAK held in Istanbul, Turkey

ANKOMAK tenu à Istanbul, Turquie

● Ankomak, a construction machinery, building elements and construction technologies exhibition, was held in Istanbul between the 1st and the 5th of June. Together with the support of TSM, our distributor in Turkey, 9 units of Sumitomo excavators and Asphalt finishers were exhibited in an outstanding exhibition area. In total, TSM had 870 visitors to whom our machines were presented to, and much admired by, the visitors.

● Ankomak, un salon des machines de construction, éléments de construction, et technologies de la construction, tenu à Istanbul, en Turquie du 1er au 5 juin. 9 unités d'excavatrices de marque Sumitomo et finisseurs d'Asphalte sont

exposés dans une zone d'exposition remarquable. au total TSM accueille 870 visiteurs et présente nos machines, où les visiteurs ont apprécié la qualité et la présence de nos produits.

Conference in Bangkok, Thailand

Conference à Bangkok, Thailand



● A distributors' conference was held on May 13th in Bangkok, Thailand. It had been some time since the first conference, and this time 8 partners attended to share SCM's business results and future plan. They also discussed local issues which distributors are facing, and feedback from them showed that this conference built closer relationships between SCM and other

● Longtemps après la première conférence, qui s'est tenue le 13 mai à Bangkok, Thaïlande, une conférence des concessionnaires et cette fois-ci 8 concessionnaires ont pris part au résultat commercial du SCM et le projet futur. Ils ont aussi discuté de problèmes locaux auxquels les concessionnaires sont confrontés et leur feedback indique que cette conférence crée des relations étroites entre SMC et les autres conces-

AUTOSTRADA-POLSKA held in Poland

AUTOSTRADA-POLSKA tenu en Pologne

● AUTOSTRADA-POLSKA, a Polish road machinery exhibition, was held in the 1st week of June. More than 400 companies from over 20 countries placed their exhibits in 30,000m² exhibition area, and among those, Sumitomo displayed its HA90C-2 at the fair with the support of Asbud, our distributor in Poland. In response to several inquiries for HA90C after HA60C, after our

unique auto screed extension Please Check system of J-Paver was revealed to visitors in AUTOSTRADA-POLSKA 2015, we chose our HA90C for 2016's exhibition. Our stand was busy during the fair receiving more than 30 road machinery firms each day. Having fixed several highways and prepared road expansion plans, Poland is a market where we can expect steady growth.

● AUTOSTRADA-POLSKA, est un salon de machines de construction routière, tenu le 1^{ère} semaine du mois de juin. Plus de 400 compagnies dans plus de 20 pays ont présenté leurs produits sur un espace d'exposition de 30,000 m², parmi eux, Sumitomo a participé au salon avec HA90C-2 assistée par Asbud notre concessionnaire en Pologne. En réponse à plusieurs demandes de renseignements pour HA90C après HA60C à AUTOSTRADA-POLSKA 2015 où nous avons exposé, aux visiteurs, le finisseur-J unique doté d'une poutre extensible HA90C pour le salon 2016. Notre stand était occupé durant l'exposition en accueillant plus de 30 firmes de machines de construction routière chaque jour. Ayant pour projet de construire plusieurs autoroutes et l'élaboration de plans de développement routier, la Pologne constitue un marché où nous escomptons un accroissement constant.



CTT held in Moscow, Russia

CTT tenu à Moscow, Russie

● Since the year of 2000, CTT has grown to be an important exhibition for introducing construction machinery and state-of-the-art technologies to Russia and the CIS countries. In 2016, more than 700 firms attended this fair during 5 days from May to June. Our distributor in Russia, TTT, had attended this fair with SH210LC-5 and SH330LC-5, and made the presence of Sumitomo excavators in this new market to the visitors.



● Depuis l'an 2000, CTT est devenu un salon important introduisant des machines de construction et les dernières technologies en Russie et les pays de la CEI. Plus de 700 firmes en 2016 ont visité ce salon pendant 5 jours du mois de Mai au mois de

Juin. Notre Concessionnaire en Russie, TTT a visité ce salon avec SH210LC-5 et SH330LC-5, il a présenté aux visiteurs la présence des excavatrices de marque Sumitomo dans de nouveaux marchés participants.

distributors in the region, thus making it a successful meeting. ASEAN has several different economic conditions varying from country to country. Its total population is 5 times larger than Japan's, and it has together with plenty of natural resources and talented people.

Nevertheless, reflecting the decrease in demand, the excavator

sionnaires dans la région, ce qui rend cette réunion fructueuse.

L'ASEAN présente des conditions économiques variables selon les pays, toutefois, le nombre total de sa population est 5 fois plus grand que celui du Japon, avec plein de ressources naturelles et des personnes enthousiastes.

Bien qu'il reflète une diminution de la demande, le marché des exca-

market is now facing a difficult situation, and ASEAN is seen as a growing market based on future economic development.

In such a market, it was agreed at the conference that both manufacturer and distributors need to have a point of view of know their customers if they are to provide high quality products and services. This conference will be held periodically.

vatrices est confronté à une rude situation. L'ASEAN est considéré comme un marché croissant basé sur le développement économique future. Dans ce marché, il a été convenu que le fabricant et les concessionnaires ont tous d'eux besoin de l'avis des clients. Afin de fournir des produits et des services de haute qualité. Cette conférence sera tenue périodiquement.

Himeji Castle, placed on the World Heritage List in 1993, is the finest Japanese castle surviving from the 17th century. The castle looks like a white heron spreading its wings and so it is also called “Shirasagi-jo” (white-heron castle).

Many buildings in the castle grounds, including the keep (a national treasure), have the same exterior appearance as when they were built at the beginning of the seventeenth century. The best part of the castle is the big castle keep, which stands in the center of the castle grounds. Built on seven storeys with a basement (five, when viewed from the exterior) the keep was the

largest wooden structure in Japan at the time of its construction. The height of the keep including its stone wall beneath is 46m. The exterior wall is covered with Plain-white plaster so as to resist bullets and to protect the building from fire. The roofs on the castle have a wide array of shapes incorporating the designs of temple structures of the time. They give this castle its unique design; definitely not to be missed.

Aside from the beauty of Himeji Castle's external design, the castle is well known for its complex defence systems. After passing through



The castle keep (a national treasure) consists of one large, brilliant - white castle keep in the center with three smaller keeps around it. Its address is 68, Honmachi, Himeji-shi, Hyogo Prefecture.
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

le Donjon (patrimoine national) consiste en un donjon d'une couleur blanche brillante au centre et trois donjons qui l'entourent. L'adresse est 68, Honmachi Himeji-shi Hyogo Prefecture
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

the “Hishi-no-mon” (Hishi gate), which is the front gate of the castle, the passage to the castle keep twists and turns through many gates. The passage is designed in such a way that defenders can trap intruders in a crossfire.

Himeji Castle has withstood wind and snow for more than 400 years, and in 2015 it regained its original appearance after a major operation to renovate the castle keep - this took six years to complete. The castle with its roof and outer wall covered with white plaster reflects the sun light beautifully and amply justifies its name “Shirasagi-jo.”

Japanese Castle Himeji Chateau japonais

Japanese castles are superb sightseeing spots, representing the “architectural beauty spots” of Japan. Here, we will introduce one of the best Japanese castles where you can enjoy the centuries-old history and culture of Japan!

Les châteaux japonais sont de supers sites touristiques, ils représentent “ la beauté architecturale” du Japon. Nous allons présenter ici l'un des plus beaux châteaux japonais où vous pourrez apprécier des siècles d'histoire et de la culture du Japon!

Le château Himeji classé patrimoine mondial en 1993, reconnu comme symbole de l'architecture du château japonais. Le château ressemble à un héron blanc ouvrant ses ailes, il est aussi appelé “ Shirasagi-jo” (le château du héron blanc).

Différents bâtiments dans le château ainsi que le Donjon(patrimoine national) ont le même aspect extérieur depuis qu'ils ont été construits au début du dix septième siècle. La meilleure partie du château est le donjon situé au centre du jardin du château. Ce septième étage(sept



Hishi-no-Mon
Hishi-no-mon, a gate with a white wall and gorgeous windows decorated with lacquered frames and golden fasteners.

Hishi-no-mon, une porte avec un mur blanc et des fenêtres grandioses décorées avec des cadres laqués.

étage de l'angle de son apparence) le donjon qui comporte une cave est la plus grande construction en bois au Japon à l'époque de sa construction. La longueur du donjon dont son mur en pierre est inférieure à 46m. le mur extérieur est couvert de plâtre blanc conçu pour résister aux balles et protéger l'édifice du feu. Les toits ont un grand nombre de formes comprenant la conception des structures du temple de l'époque. Ils donnent à ce château un design unique et c'est une destination incontournable.

En plus de la beauté du design extérieur du château Himeji, le château est bien connu pour son mécanisme de défense complexe. Après être passé à travers “ Hishi-no-mon” (porte Hishi) qui est la porte d'entrée du château, le passage au donjon a des tours et des détours et plusieurs portes. Le passage a été conçu pour attaquer les intrus par les flèches en feu.

Le château Himeji a résisté au vent et à la neige pendant plus de 400 ans, en 2015 il a repris son apparence originale après une rénovation principale du donjon qui a duré six ans. Le château avec son toit et son mur extérieur couvert de plâtre blanc reflète les rayons du soleil et il mérite d'être nommé “ Shirasagi-jo”.

So-called "Owl cafes" have grown rapidly in popularity recently among foreign tourists.

Feel young again, by having your first experience meeting some delightful owls!

Japanese Experience l'expérience Japonaise

Les " Cafés Chouette" gagnent récemment en popularité comme des sites touristiques.

Ressourcez-vous en ayant votre première expérience en matière d'interaction avec ces adorables chouettes!



① Inside the cafe they also have animals like piranhas and parakeets, and there are always visitors with smiling faces.
② Vlada, from Russia, is excited to meet the owls.

① À l'intérieur du café vous trouverez aussi des animaux tels que les piranhas et des perroquets, il ya toujours des visiteurs avec des visages souriants.
② Vlada, de la Russie, est excitée à l'idée de rencontrer des chouettes



There are many unique cafes in Tokyo, such as "maid cafes" (what kind of maid?) and "cat cafes", but, these days, "owl cafes" are attracting most attention. Although owls are well-known symbols of wisdom and happiness, we have very few opportunities of meeting them. The first "owl café" opened a few years ago and it has become a big thing in only a year. Now, there are more than thirty "owl cafes" in the Tokyo area.

"Owl no Mori" (The Forest of Owls), which opened in April, 2015, is located on the 5th floor of a building near Akihabara Station and it is one of the most popular owl cafes in Tokyo. After paying your entrance fee on the way in, you will enter a cafe decorated to look like a deep forest, and there you will meet about 50 owls. Most of the owls in this cafe were hatched from eggs, meaning that they are familiar with humans. Some of them are let loose in the cafe. You can comfort yourself and by stroking them, taking pictures of them or simply looking at them. The cafe staff are very kind and they will assist you to carry the owls on your shoulder if you would like to. That way, even foreign tourists who are visiting the cafe for the first time can enjoy communicating with the owls.

Whether you visit the cafe by yourself or with your family or with your boyfriend/girlfriend, you will undoubtedly have a "time of rest and relaxation with adorable owls." They will give you a feeling of contentment, an experience you will never have had before. Please enjoy this new aspect of Japanese culture.

Owl no Mori / The Forest of Owls

Information●Address: 5th Floor, 4-5-8 Sotokanda, Chiyoda-ku, Tokyo / TEL: 03-3254-6366 (It is recommended that you make a reservation by phone) / URL <http://2960.tokyo> / Business hours: Weekday - 12:00~22:00 (Wednesday - 16:00~22:00) / Weekend and holidays - 12:00~23:00 / Fixed holiday: Open seven days a week / Fee: Adult - ¥890 per hour (around US\$8.81) / Child - ¥540 per hour (around US\$5.35) / ※All fees include taxes and one drink



Il existe des cafés uniques à Tokyo tels que " Cafés domestique" et " cafés chat" mais les "Cafés chouettes" font objet d'une plus grande attention de nos jours. Bien que les chouettes sont le symbole de sagesse et de Bonheur, nous avons peu de chance pour s'amuser avec eux. Le premier " café chouette" a ouvert ya quelques années de cela et ça a pris le devant de la scène depuis l'année dernière. À présent il existe plus de trente " cafés chouettes" à Tokyo.

" Owl no Mori" (la Forêt des chouettes) qui a ouvert en Avril 2015 au 5ème étage d'un immeuble près de la Station Akihabara, il est l'un des " cafés chouette" les plus populaires à Tokyo. Après avoir payé les frais d'entrée à l'entrée du Café, vous entrez au café qui apparait comme une forêt profonde, et vous apercevrez 50 chouettes. La plupart des chouettes présentes dans ce café sont élevées à partir d'œufs, ce qui signifie qu'elles se sont familiarisées avec les êtres humains et certaines d'entre eux sont laissées libres dans le café.

Vous pouvez vous consoler, les caresser, prendre des photos d'eux ou simplement les regarder. Le personnel du café est très agréable et peut vous aider à mettre les chouettes sur vos épaules si vous le désirez. Par conséquent même les touristes étrangers qui visitant le café pour la première fois peuvent avoir le plaisir de communiquer avec les chouettes.

Que vous visitez le café seul ou avec votre famille ou avec votre copain/ ou copine, vous aurez certainement du " temps pour vous reposer ou vous détendre avec d'adorables chouettes". Elles vous procurent de la satisfaction et ça sera une expérience que vous n'avez jamais connue au paravent. Veuillez profiter de cette nouvelle culture japonaise.

Owl no Mori / La Forêt des Chouettes

Information●Adresse: 5th Floor, 4-5-8Sotokanda, Chiyoda-ku, Tokyo / TEL: 03-3254-6366 (nous vous recommandons de faire la réservation par téléphone) / URL <http://2960.tokyo> / Heures ouvrables: jours de semaine - 12:00~22:00 (Mercredi - 16:00~22:00) / Weekend et vacances - 12:00~23:00 / Jours fériés fixes: ouvert sept jours par semaine / Frais: Adulte - ¥890 par heure(environs US\$8.81) / Enfant - ¥540 par heure (environs US\$5.35) / ※Taxes incluses dans les frais et les frais comprennent une boisson