



SUMITOMO

NEWS vol.10

ความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่าย
คือเป็นกลยุทธ์หลักในการขับ
เคลื่อนตลาดในต่างประเทศของเรา

Menjalin kemitraan sebagai
konsep strategi pemasaran untuk
menembus pasar mancanegara



ความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่าย ถือเป็นกลยุทธ์หลักในการขับ เคลื่อนตลาดในต่างประเทศของเรา

เราให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์กับตัวแทนจำหน่าย ในตลาดต่างประเทศ
บุคลากรรุ่นใหม่จากฝ่ายขายต่างประเทศได้ทำการสัมภาษณ์คุณ Shimomura ประธานผู้บริหาร
เกี่ยวกับแผนธุรกิจทั่วโลกขององค์กร

President (& CEO)
Presiden Direktur (& CEO)

Shinji Shimomura

Sales Division – International Sales Department
– APAC & AFME Section
Departemen Penjualan Internasional
Bagian Asia Pasifik & Afrika dan Timur Tengah

Keiwa Nakasuma

Sales Division – International Sales Department
– America & Europe Section
Departemen Penjualan Internasional
Bagian Amerika & Eropa

Kazusa Suzuki

Nakasuma ● ค่าคอมมาร์ก ในมุมมองของท่าน ตลาดการก่อสร้างทั่วโลกมีสถานการณ์เป็นเช่นไรในปัจจุบัน

Shimomura ● สำหรับตลาดการก่อสร้างทั่วโลก ผู้จะซื้อก่อสร้างใน
ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเรา นั่นคือ ทุกปีมีรถขุดไฮดรอลิก ประมาณ
160,000 คัน จานวนนี้ทั่วโลก ในจำนวนนี้คิดว่าใน
ประเทศไทย ทวีปยุโรป และทวีปอเมริกาเหนือ ส่วนอีกครึ่งหนึ่ง เป็น
ยอดขายในประเทศไทย กลุ่มประเทศอาเซียน กลุ่มประเทศ

ตะวันออกกลาง และทวีปอเมริกาใต้

ความต้องการเครื่องจักรในตลาดเกิดใหม่ เดิมโดยอย่างรวดเร็วควบคู่กับ
การเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศไทยนั้น การเติบโตในประเทศไทยนั้น
ถือว่ามีความสำคัญ โดยตลาดขยายตัวถึง 160,000 (มากกว่า 6T) ในปี
2011 อย่างไรก็ตามคาดว่ายอดขายจะลดลงถึงหนึ่งในสี่ของจุดสูงสุด
เนื่องจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทย และตลาดเกิดใหม่
อีก ๑

ในทางตรงกันข้าม ขนาดของตลาดในประเทศไทย ทวีปยุโรป และ
ทวีปอเมริกาเหนือ เปลี่ยนแปลงไม่มากนัก ดังนั้น ในสภาวะตลาดแบบนี้
เราจึงวางแผนขยายตลาด ให้มีความสมดุลทั้งในญี่ปุ่น, ยุโรป,
อเมริกาเหนือ และตลาดเกิดใหม่อื่นๆ

Nakasuma ● ท่านเตรียมความพร้อมสำหรับตลาดเกิดใหม่อย่างไร
Shimomura ● ถึงแม้ว่าภาพรวมความต้องการเครื่องจักรในตลาด
โลกมีแนวโน้มลดลงแต่คาดว่าความต้องการเครื่องจักรในประเทศไทยและ
กลุ่มประเทศอาเซียน จะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก GDP ยัง
อยู่ในระดับต่ำ แต่อย่างไรก็ตามจนถึงตอนนี้การขยายตัวของตลาดอย่าง
รวดเร็วในอนาคตนั้นยังคงไม่สามารถคาดหวังได้ แต่เชื่อมั่นว่าตลาดจะ
เติบโตอย่างต่อเนื่องแน่นอน

Nakasuma ● Sebelumnya, bisakah Anda memberikan pendapat mengenai situasi pasar konstruksi dunia saat ini.

Shimomura ● Penjualan ekskavator hidrolik, di pasar global saat ini sekitar 160 ribu unit per tahunnya. 80 ribu unit terjual di Jepang, Eropa, dan Amerika Utara. Sedangkan 80 ribu unit lainnya terjual di Tiongkok, ASEAN, serta negara-negara Timur Tengah dan Amerika Selatan.

Permintaan di pasar negara berkembang meningkat seiring



● Shinji Shimomura

Menjalin kemitraan sebagai konsep strategi pemasaran untuk menembus pasar mancanegara

Hubungan kerja sama dengan negara lain dalam perencanaan pemasaran penjualan alat berat menjadi prioritas utama kami. Salah satu karyawan termuda dari Departemen Penjualan Internasional mewawancarai Presiden Direktur Shimomura mengenai pengembangan bisnis secara global

Nakasuma ● ท่านมีความคิดเห็นเช่นไร สำหรับตลาดกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ตัวอย่างเช่น ประเทศไทยก็ถือว่าเป็นตลาดที่มีความสำคัญของเรารึไม่

Shimomura ● ตรกีเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้ ถือได้ว่าเป็นตลาดใหญ่ ชื่อชูมิโดโน ที่มีส่วนแบ่งตลาดขนาดใหญ่ในตลาดนี้ เราติดตามและดูความก้าวหน้าสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศอยู่เสมอ มีแนวโน้มที่ตลาดในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะขยายตัวในอนาคตอันใกล้และอาจกล่าวได้ว่าตลาดในภูมิภาคนี้มีแนว

dengan laju pertumbuhan ekonomi di negara-negara tersebut. Pertumbuhan di Tiongkok yang cukup signifikan mempengaruhi permintaan ekskavator kelas 6 ton ke atas berkembang menjadi 160 ribu unit pada tahun 2011. Namun demikian, permintaan pasar diperkirakan akan berkurang menjadi seperempat dari jumlah penjualan terbanyak, yang merupakan dampak dari merosotnya pertumbuhan ekonomi Tiongkok. Hal serupa juga dialami oleh pasar negara berkembang lainnya..

Sebaliknya, jumlah permintaan di pasar Jepang, Eropa, dan Amerika Utara tidak banyak mengalami perubahan. Melihat kondisi dan potensi pada kedua pasar itulah, kami berencana untuk melakukan ekspansi secara seimbang terhadap pasar Jepang, Eropa, Amerika, pasar negara-negara berkembang.

Nakasuma ● Bagaimana Anda akan mempersiapkan diri untuk menghadapi pasar negara berkembang?

Shimomura ● Walaupun permintaan mengalami penurunan, permintaan di Tiongkok dan ASEAN diharapkan akan mengalami pertumbuhan karena GDP mereka masih rendah. Perkembangan pesat seperti yang telah terjadi sebelumnya tidak dapat diharapkan untuk terjadi kembali di masa depan, namun pasar tersebut dipastikan akan mengalami pertumbuhan secara bertahap.

Nakasuma ● Bagaimana dengan negara-negara di Timur Tengah? Apakah benar bahwa Turki adalah pasar yang sangat penting untuk perusahaan kita ?

Shimomura ● Turki adalah negara di wilayah Timur Tengah dengan perekonomian stabil yang memiliki pasar yang cukup besar, dan kami memiliki pangsa pasar yang tinggi di pasar ini Kami sangat tertarik dengan kondisi politik negara ini, dan selalu memantau perkembangannya dengan minat mendalam. Negara-negara Timur Tengah sangat berkemungkinan untuk mengembangkan pasar mereka di masa depan dalam waktu dekat, dan dapat dikatakan bahwa pasar mereka adalah pasar yang menjanjikan walaupun memang memiliki risiko geopolitis.

Dalam situasi seperti itu, penting halnya untuk menyediakan produk yang memuaskan kebutuhan masing-masing pasar. Karena kami memiliki pabrik di Tiongkok dan Indonesia, kami



● Kazusa Suzuki

● Keiwa Nakasuma



Kazusa
Suzuki

โน้มสอดใส แม้ว่าจะมีความเสี่ยงทางการเมืองภายในภูมิภาค การเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดในแต่ละพื้นที่ จึงเป็นสิ่งสำคัญในการทำการตลาดปัจจุบัน เราคิดว่าเรามีโอกาสที่ดีในการเพิ่มยอดขายในตลาดประเทศไทยใหม รวมถึงทวีปอเมริกาใต้และทวีปแอฟริกา เนื่องจากเรามี ห้องทำงานในประเทศไทยและประเทศไทย อินโด네เซีย

Building an interactive relationship!

Suzuki ● ท่านช่วยอธิบายว่าทำไนบริษัทมุ่งเน้นผลิตและขายเฉพาะรถบุ๊ค จดแจ้งของบริษัทต่ออะไร

Shimomura ● ผู้คิดว่ารถบุ๊คเป็นเครื่องจักรที่คลาสสิกมากที่สุด แม้ว่าเครื่องจักรก่อสร้างจะมีอยู่หลายประเภท รถบุ๊คประกอบด้วยชิ้นส่วนหลายอย่าง แม้ผู้ผลิต 2 รายจะประกอบรถบุ๊ค โดยใช้ชิ้นส่วนเดียวกัน จากผู้ผลิตเดียวกัน แต่ประสิทธิภาพการทำงานที่ได้จะแตกต่างกัน

อย่างเช่น ถึงแม้ว่าผู้ผลิตส่วนใหญ่เครื่องยนต์อีซูซุหรือว่าล้วนควบคุมโดยระบบเดียวกันเรา ก็ไม่สามารถผลิตรถบุ๊คแบบเดียวกันเราได้ เพราะเทคโนโลยีที่ใช้ อาทิเช่น เทคโนโลยีการขัดลื่นชิ้นส่วนภายใน และเทคโนโลยีการควบคุมคุณภาพของชิ้นส่วน เป็นเรื่องสำคัญ และ เพราะเรามีความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีเหล่านี้ เราจึงสามารถพัฒนาระบบ LEGEST ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยประหยัดเชื้อเพลิงในการทำงานของเครื่องจักร เป็นรายแรกในตลาดนี้

Suzuki ● ท่านมีความคิดเห็นด้านความสัมพันธ์ทางธุรกิจอย่างไร ส่าหรับตลาดต่างประเทศ ที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ส่วนใหญ่จะขายผ่านตัวแทนจำหน่าย

Shimomura ● ตัวแทนจำหน่าย ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของเรา ดังนั้นเราต้องให้ความร่วมมือและสนับสนุนพวกเขาก่อนอย่างเต็มที่ นอกเหนือไปจากนี้เรายังคงให้ความร่วมมือและสนับสนุนพวกเขาก่อนอย่างเต็มที่ ด้วยการพยายามช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาที่พวกเขามีอยู่ และยินดีที่จะช่วยธุรกิจด้วยการเข้าร่วมงานแสดงเครื่องจักรทั่วโลก ร่วมกับตัวแทนจำหน่ายของเรา

ในทางกลับกัน เราต้องขอความร่วมมือจากตัวแทนจำหน่ายของเรา ให้ทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ของเรา เพื่อนำไปใช้งานแทนกลยุทธ์ในการขาย และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างตัวแทนจำหน่ายและลูกค้า นอกเหนือไปจากนี้เรายังคงต้องการให้ตัวแทนจำหน่ายแจ้งข้อเสนอแนะ คำติชม จากลูกค้า เพื่อที่เราจะได้นำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

Suzuki ● ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อศูนย์ฝึกอบรมใหม่ ที่สร้างขึ้นที่โรงงานชินะ และโรงงานในอินโดเนเซีย

Shimomura ● เราไม่เพียงสร้างศูนย์ฝึกอบรมนี้เพื่อพนักงานของเรา แต่เรายังให้บริการฝึกอบรมทักษะ และความรู้แก่พนักงานของตัวแทนจำหน่ายอีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น การฝึกอบรมการใช้งานเครื่องจักรรั่ว เพื่อให้พวกเขารู้เพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ตรงจาก

rasa kita memiliki kesempatan yang cukup untuk meningkatkan penjualan di pasar negara-negara berkembang termasuk Amerika Selatan dan Afrika.

Membangun hubungan interaktif!

Suzuki ● Bisakah Anda ceritakan pada kami mengenai produk-produk perusahaan kita, khususnya mengenai ekskavator. Apa yang menjadi kekuatan perusahaan kita?

Shimomura ● Meskipun terdapat banyak ragam jenis mesin konstruksi, saya rasa produk yang terbaik adalah ekskavator. Sebuah ekskavator tersusun dari sejumlah banyak komponen. Tetapi, jika dua produsen merakit ekskavator menggunakan komponen yang sama dari pemasok yang sama pula, outputnya tidak akan memiliki kinerja yang sama.

Misalnya, meskipun sebuah perusahaan produsen dari Tiongkok menggunakan mesin Isuzu atau katup kendali KYB yang sama dengan kami, mereka tetap tidak mungkin membuat ekskavator yang sama persis dengan apa yang kami buat. Hal ini disebabkan karena pembuatan tersebut membutuhkan teknologi lapping dan teknologi pengontrolan komponen. Anda tahu, kami memiliki teknologi paling mutakhir. Dan karena teknologi itu, kami dapat mengembangkan seri LEGEST yang memiliki fitur

ผู้ ชินจิ ชิโมมูระ ปลจับดำเนินตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชูมิโตโม (เอส เอช ไอ) คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด

ผลิตภัณฑ์ของชูมิโตโม (Sumitomo) นั้นมุ่งเน้นตอบโจทย์การใช้งานที่มี “ประสิทธิภาพด้านเศรษฐกิจ” เช่น ด้วยสภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง “ประสิทธิภาพด้านผลิตภัณฑ์” เช่น ความเร็วและกำลังเครื่องจักร และ “ประสิทธิภาพด้านความปลอดภัย” เช่น ระบบสนับสนุนความปลอดภัยของผู้ใช้งาน

Nama saya adalah Shinji Shimomura, dan saya belum lama menjabat sebagai presiden direktur di perusahaan ini.

Produk Sumitomo dikembangkan dengan fokus pada “kinerja ekonomis” seperti efisiensi bahan bakar, “kinerja produktif” seperti kecepatanและ tenaga, serta “kinerja keselamatan” seperti fungsi untuk mendukung keselamatan kerja.

Khususnya efisiensi bahan bakar ekskavator hidrolik kami mendapatkan banyak pujian baik di Jepang sendiri maupun dari mancanegara. Ekskavator hibrida kami, yang mempunyai kinerja ekonomis tinggi dengan teknologi tercanggih telah berhasil memperkenalkan fitur-fitur terbaru dan terdepan dibandingkan erusahaannya di seluruh dunia

President (& CEO) / Presiden Direktur (& CEO)

Shinji Shimomura

ผลิตภัณฑ์ของเรารักษาทั้งยังเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์ของเรา และผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง นอกจากนี้เรายังฝึกอบรมทักษะการประเมินปัญหา และช้อม เช่นเครื่องจักรเบื้องต้น เพื่อความรวดเร็วในการบริการ

ผู้มักจะพูดว่า "Make fans of Sumitomo." คือการทำให้ลูกค้าชอบ และมีความรู้สึกที่ดีต่อชุมชนโตโนะ ลูกค้าจะไม่เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของเราต่อ หากว่าเขามีขอบเขตภัณฑ์ หรือพนักงานของเรา ซึ่งวิธีเพิ่ม fans of Sumitomo นั้น เราจะต้องขอกำเนิดจ้านาย ให้เป็น fans of Sumitomo ก่อน และจึงขยายฐานด้วยวิธีการบอกร แนะนำต่อ ผู้คน ว่าเป็นสิ่งสำคัญมากที่จะสนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้แทนจำหน่ายของเรา และลูกค้าพร้อมแบ่งปันปรัชญาค่านิยมชุมชนโตโนะ นี้คือวัตถุประสงค์ของศูนย์ฝึกอบรมนี้



ศักยภาพด้านประยุทธ์เชือกเหล็ก ถือเป็นจุดเด่นของเรา ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั่วโลกใน และภายนอกประเทศ ส่วนหัวรถบุ๊คเคลื่อนย้ายได้ที่ช่วยให้บริษัทของเราที่มีประสิทธิภาพด้านเศรษฐกิจอย่างสูง นั้นประสบความสำเร็จในการนำเสนอฟังก์ชันใหม่ๆ จากเทคโนโลยีล้ำสมัยก่อนบริษัทอื่นๆ โลก

ผมเชื่อว่า หน้าที่ของบริษัทเราคือ "ช่วยสร้างปรัชญาด้านโครงสร้างพื้นฐานแห่งสังคม" เพื่อบรรลุหน้าที่เรารับผิดชอบด้วยภาระและภาระ และมีเอกลักษณ์ เราจึงมุ่งมั่นตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากท่าน

Saya yakin bahwa tanggung jawab perusahaan kami adalah untuk "memberikan kontribusi pada masyarakat melalui infrastruktur." Untuk itu kami dengan niat yang tulus bertekad untuk memuaskan para pelanggan dengan mengembangkan produk yang unik dan berkualitas. Dan kami sangat mengharapkan dukungan dari Anda semua.



Keiwa
Nakasuma



penghematan energi Unggulan terdepan dari perusahaan lainnya dalam bidang yang sama.

Suzuki ● Untuk pasar mancanegara, produk-produk perusahaan kita sebagian besar dijual melalui distributor. Bisakah Anda ceritakan mengenai hubungan kita dengan para distributor tersebut.

Shimomura ● Distributor adalah mitra bisnis kami yang penting. Oleh karena itu, kami merasa bahwa kami wajib bekerja sama, dan memberikan dukungan secara proaktif kepada mereka. Kami juga merasa bahwa tugas kami adalah membangun hubungan interaktif dengan mencoba untuk mencari solusi permasalahan yang mereka hadapi, dan bersedia bekerjasama untuk melakukan ekspansi bisnis dengan menampilkan berbagai produk kami dalam berbagai pameran di seluruh penjuru dunia

Di sisi lain, apa yang harus kami minta dari para distributor adalah mereka memahami kelebihan produk-produk kami ketika menjualnya, serta menjalin hubungan akrab dengan para pelanggan kami. Kami juga mengharapkan mereka untuk menyampaikan feedback dari para pelanggan kami, supaya kami dapat mengembangkan produk yang lebih baik.

Suzuki ● Pusat-pusat pelatihan baru telah dibangun di pabrik Chiba dan Indonesia. Apa pendapat Anda mengenai hal ini?

Shimomura ● Kami melakukan hal tersebut tidak hanya untuk karyawan kami sendiri, tetapi kami juga memberikan edukasi pada karyawan distributor-distributor kami. Misalnya, peserta pelatihan dididik untuk mengoperasikan mesin sesungguhnya supaya mereka dapat mengembangkan pengetahuan dan pengalaman mereka terhadap berbagai produk kami dan memahami perbedaan-perbedaan antara produk kami dengan produk-produk lain. Selain itu, kami juga melatih staf servis untuk meningkatkan keahlian mereka agar dapat memberikan pelayanan yang cepat tepat untuk mengatasi kerusakan pada mesin.

Saya sering mengatakan "ciptakan pelanggan Sumitomo." Tentu saja, pelanggan kami tidak akan terus menggunakan produk kami jika mereka tidak menyukai produk dan staf kami. Dan supaya pelanggan kita semakin banyak, kami harus meyakinkan para distributor untuk menjadi pelanggan Sumitomo, dan melalui mereka kami dapat menyebarluaskan produk kami dari mulut ke mulut. Kami merasa bahwa amatlah penting untuk memberikan dukungan pada distributor kami untuk mendorong mereka saling berbagi filosofi yang sama antara Sumitomo, distributor, dan pelanggan. Pusat pelatihan ini adalah fasilitas yang didirikan untuk tujuan tersebut.

อี กครังในวันแล้วใส่ที่เรามีโอกาสเดินทางไปสัมภาษณ์ ท่าน สจ. ประจวบ จงทอง หนึ่งในลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในรถขุดชูมีโด โนด้วยดีเสมอมา ท่านเล่าให้ฟังว่าท่านสนใจงานรับเหมาขุดขนาดดังแต่ สมัยเด็กเนื่องด้วยเป็นกิจการของคุณพ่อซึ่งขณะนั้นงานขุดขนาดต้อง อาศัยแรงงานคนเป็นหลักดังแต่การขุดขนาด การลากเสียงขึ้นรถบรรทุก รวมถึงการรถที่ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดชัยนาทอันเป็นบ้าน เกิดของท่าน เพราะสมัยนั้นยังไม่มีรถขุดใช้เหมือนปัจจุบัน โดยท่าน มองว่าจะมีหนทางที่จะพัฒนาภารกิจการให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น



Di hari yang cerah, tim kami berkesempatan untuk men- gunjungi dan melakukan wawancara bersama Ang-gota Dewan Provinsi (SorJor) Prachaub Chongthong, salah satu klien yang telah memberikan kepercayaan untuk meng- gunakan ekskavator Sumitomo. Beliau menceritakan kepada kami mengenai ketertarikannya pada proyek kontrak pengga- lian sejak muda karena bisnis yang dijalankan ayah beliau. Proyek penggalian pada saat itu bergantung pada tenaga manusia, dengan kata lain, tenaga manusia lebih banyak digu- nakan untuk penggalian, menaikkan muatan ke dalam truk hingga perataan tanah. Bisnis tersebut kebanyakan dijalankan

จนเมื่อท่านเดินทางกลับมีอยู่ในกิจกรรมท่าให้กิจการของครอบครัวเดินทางกลับเป็นอย่างมาก แต่แล้วก็มีเหตุทำให้ท่านต้องหันหลังให้ธุรกิจที่เป็นอย่างนั้น คือการสูญเสียลูกน้องอันเป็นที่รักระหว่างขับส่งเดินในงานรับเหมาตอนที่งานหนึ่ง จนประมาณ 20 ปีต่อมาท่านถึงกลับมาทำธุรกิจด้านการขุดขนาดที่รักอีกครั้ง ปัจจุบันท่านถือครองเครื่องจักรมากกว่า 30 รายการ โดยมีรถขุด 9 คัน รถบรรทุก 13 คัน และรถเกรด รถดอต โดยในจำนวนนี้เป็นรถขุดชูมีโดโนรุ่น SH210F-5 จำนวน 6 คัน



di kota asalnya, provinsi Chainat. Mesin ekskavator belum digunakan secara luas saat itu. Meski begitu, Anggota Dewan Provinsi ini melihat peluang yang dapat dilakukan untuk mengembangkan potensi usaha tersebut.

Semasa beliau dewasa, ekskavator mulai diimpor dan dijual di Thailand. Beliau melakukan inisiatif untuk membeli ekskavator yang akan digunakan di bisnisnya dan mesin tersebut membantu bisnisnya tumbuh lebih pesat. Akan tetapi, suatu peristiwa telah membuatnya berhenti menjalankan bisnisnya selama beberapa tahun. Beliau kehilangan rekan dekatnya saat memindahkan tanah di suatu proyek yang beliau terlibat

ท่านกล่าวว่าเมื่อ 2-3 ปีก่อน สำหรับท่านรถดูดซัมมิโดโน้นไม่เคยอยู่ในความสนใจ แต่สิ่งที่ทำให้ท่านหันมาสนใจรถดูดซัมมิโดโน่คือ การดูแลดีตามเวลาใจใส่ที่ต้องพนักงานขาย ค่าร่าลีอเรื่องการประหยัดน้ำมันของรถดูดซัมมิโดโน่ที่ท่านได้ยินมาจากพร็อพเพอร์ตี้ รวมถึงความเป็นกันเองดุจพ้องเพื่อนของคุณผู้บริหาร บริษัทสิดเวชฯ ทำให้ท่านหันมาลองใช้และให้ความไว้วางใจสั่งซื้อรถดูดซัมมิโดโน่อย่างต่อเนื่อง ท่านให้ความคิดเห็นว่าโอกาสในการเติบโตของรถดูดในเขตภาคกลางตอนบนน่าจะมีอนาคตสดใสร้อนเป็นผลจากคุณภาพ แรงขุดและ

อัตราการประหยัดน้ำมันที่เริ่มเป็นที่ยอมรับและกล่าวสึเป็นอย่างมาก รวมถึงความมั่นใจต่อการบริการหลังการขายที่เพิ่มมากขึ้นหลังจากที่บริษัทฯ ได้เปิดสาขาใหม่ที่จังหวัดนครสวรรค์ สุดท้ายท่านยังบอกเคล็ดลับที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จว่าสำหรับท่านแล้ว ความชื่อสั้น การถือสัจจะและความจริงใจต่อพร็อพเพอร์ตี้คือสิ่งที่ท่านยึดถือ เป็นหลักปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจเสมอมา

สจ.ประจวบ จงหอง กับงานรับเหมาขุดขนาดใหญ่ในสายเลือด

SorJor. Prachaub Chonthonh dan Proyek Kontrak Penggalian yang Mengalir di Darahnya



ikatan kontrak. Sekitar 20 tahun setelahnya, ia kembali menjalankan bisnis yang dicintainya dan sekarang usahanya memiliki lebih dari 30 jenis mesin, yaitu 9 ekskavator (6 di antaranya bermerek Sumitomo, Model SH210F), 13 truk, serta mesin grader.

Bapak Prachaub menginformasikan kepada kami bahwa beberapa tahun sebelumnya, menggunakan ekskavator Sumitomo belum pernah terlintas dalam benaknya, tetapi karena mitra penjual yang informatif, serta saran teman-temannya tentang efisiensi energi ekskavator Sumitomo serta keramahan dewan direksi Leadway, cara pandangnya berubah dan

menjadikan beliau tertarik untuk mencoba menggunakan mesin Sumitomo dan hingga sekarang masih percaya untuk membeli ekskavator Sumitomo secara berkala.

Beliau berpendapat bahwa volume jual ekskavator terlihat meningkat pada area atas Central Part karena kualitas dan tenaga penggalian yang baik serta fitur hemat energi, juga layanan purnajual yang dapat dipercaya, cepat, dan menyeluruh dari cabang baru Leadway di Provinsi Nakhon Sawan.

Akhirnya, beliau juga memberitahukan kepada kami rahasia kesuksesannya, yaitu komitmennya untuk menjalankan usaha dengan tanggung jawab, kepercayaan dan ketulusan.

อะไรคือจุดแข็งในเชิงเทคนิคของชูมิตอโมที่ยอมรับทั่วโลก

ผู้จัดการฝ่ายวิศวกรรม แผนกวิศวกรรม
ส่วนงานพัฒนา 3
มาชาโยชิ โฮโซเอะ

Masayoshi Hosoe

Manager divisi teknis dari
bagian Pengembangan 3,
Departemen Teknis



การปรับปรุงด้านศักยภาพด้านประยัดเชื้อเพลิง
ผลิตภาพ และความสะดวกสบายความมุ่งมั่นของ
นักพัฒนา “รถขุดไฮดรอลิกชูมิตอโม”

“รถขุดไฮดรอลิกของชูมิตอโมกำลังเป็นที่ยอมรับมากขึ้นเรื่อยๆ” มาชาโยชิ โฮโซเอะ หัวหน้ากลุ่มของฝ่ายวิศวกรรม แผนกวิศวกรรม ส่วนงานพัฒนา 3 ผู้รับผิดชอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้แสดงทัศนะที่เชื่อมั่นรถขุดรุ่น 5 ที่ชูมิตอโมเปิดตัวในตลาดเกิดใหม่ เป็นรถขุดรุ่นเรือธงที่บริษัททุ่มสุดตัว และเป็นงานระดับมาตรฐานสากลที่มีความแม่นยำ โฮโซเอะกล่าวว่า “คนที่ซื้อแล้วใช้เครื่องจักรของชูมิตอโมกล้ายเป็นแฟนของชูมิตอโม และเขยี้ยบไปใช้รถขุดรุ่น 5 จะเล่าอย่างมีความสุขว่าพวกเขายอมรับคุณภาพเครื่องจักร” ตอนนี้เรากำลังพัฒนาการจัดจำหน่ายรถขุดรุ่น 6 ซึ่งเป็นรุ่นอัปเกรดของรถขุดรุ่น 5

อะไรที่ทำให้รถขุดรุ่น 6 พิเศษยิ่งขึ้น? รถขุดรุ่น 5 พัฒนาขึ้นครั้งแรกสำหรับและจำหน่ายให้แก่ประเทศญี่ปุ่นและซึ่งมีการบังคับใช้ร่างกายในการปล่อยก้าช้มลภาวะฉบันล่าสุด ต่อมาเครื่องจักรรุ่นนี้ได้เปิดตัวสู่ตลาดประเทศกำลังพัฒนาอย่างไรก็ตาม ลักษณะการทำงานของเครื่องจะสิ่งแวดล้อมของตลาดทั้งสองนี้แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ชูมิตอโมจึงพยายามปัญหาซึ่งอยู่อกเห็นใจความคาดหมาย ปัญหาที่ขับข้อนี้สุดซึ่งต้องได้รับการแก้ไข คือ “ความทนทานของเครื่องจักร” ลักษณะการทำงานของรถขุดในประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปจะค่อนข้างรุนแรง ซึ่งหมายความว่ามีการใช้เครื่องอย่างต่อเนื่องในระยะเวลาที่ยาวนานกว่า

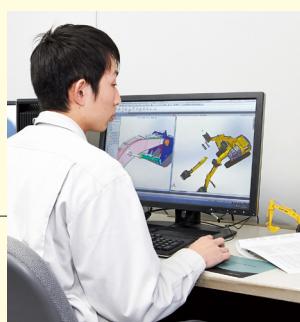
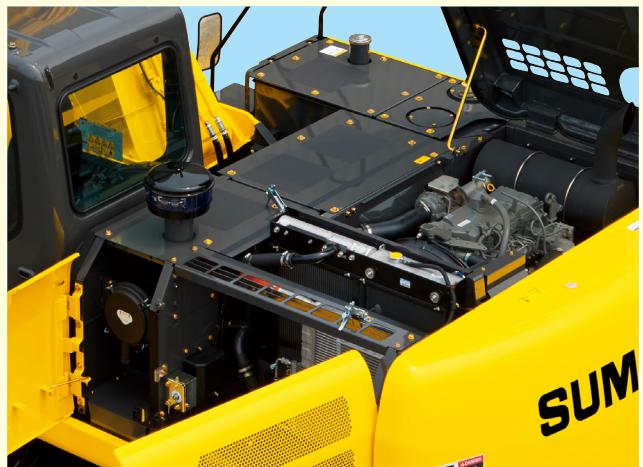
“เทคโนโลยีการควบคุม” เป็นอาชีวที่ทรงอานุภาพที่สุดของเรา

“สำหรับรถขุดรุ่น 6 เราพยายามทำให้ทนทานและเชื่อถือได้ และปรับปรุงเทคโนโลยีอื่นๆ เช่น ศักยภาพด้านประยัดเชื้อเพลิง ผลิตภาพ และความสะดวกสบาย” แม้จะประสบความสำเร็จในการนำเทคโนโลยีด้านประสิทธิภาพทาง

Peningkatan pada efisiensi bahan bakar,
produktivitas dan kenyamanan...
semangat para pengembang
‘Ekskavator hidrolik Sumitomo’

“Ekskavator hidrolik Sumitomo semakin mengalami peningkatan popularitas. Masayoshi Hosoe, pemimpin Divisi Teknis, Departemen Teknis, Bagian Pengembangan 3, yang bertanggung jawab terhadap pengembangan produk memberikan sikap yang penuh kepercayaan diri.

Seri Dash 5 yang diperkenalkan Sumitomo kepada pasar berkembang adalah mesin andalan yang diunggulkan perusahaan dan menjadi sebuah terobosan dalam efisiensi bahan bakar, produktivitas dan kenyamanan. Hosoe berkata “Masyarakat yang telah membeli dan menggunakan mesin Sumitomo menjadi pelanggan setia Sumitomo, dan kepercayaan mereka berlanjut dengan menggunakan Dash 5 karena mereka memahami kualitas mesin-mesin ini.” Sekarang, distribusi Dash 6 yang merupakan



Kekuatan teknis Sumitomo mana yang dikenal secara global

d้านพลังงานเหลือคุ้นชั่งมาใช้ในรถขุดรุ่น 5 สำหรับรถขุดรุ่น 6 (คลาส 20t) พวกรถยังได้ปรับปรุงศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิงของเครื่องจักรขึ้นถึง 14% โดยเฉพาะอย่างยิ่งว่าเข้าและทิ้งงานพยาภานกันอย่างไรระหว่างขั้นตอนการพัฒนาไว้ว่า “มันเหมือนกับมีน้ำออกจากผ้าที่ใกล้แห้งแล้ว” “เช่น เรายังคงปรับปรุงเชื้อเพลิงโดยการหาจุดที่เกิดการสูญเสียแรงดัน และพัฒนาเทคโนโลยีที่ปรับปรุงการทำงานให้เหลือขั้นน้ำหนึ่งให้เหมาะสม”

ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นเข่นกัน “การเพิ่มศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิงจะไม่มีความหมายถ้าความเร็วของเครื่องลดลง ลูกค้าบางคนต้องการความเร็ว แม้การสร้างสมดุลระหว่างศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิงกับความเร็วเป็นเรื่องยาก แต่เราภักดีต่อความสำเร็จในการทำให้เกิดสมดุลระหว่าง 2 ระบบนี้ โดยพัฒนาเทคโนโลยีในการควบคุมความเร็วให้สอดคล้องกับการทำงานของเครื่อง”

เทคโนโลยีการควบคุมดังกล่าวเป็นมาตรฐานที่ทรงอานุภาพของชูมิโดโน่ ถึงแม้เราจะซื้อชิ้นส่วนเครื่องยนต์กับไทรอลิกจากชัพพลายเออร์ แต่ผลิตภัณฑ์ของเรามีศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง ผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องจักรแบรนด์อื่นๆ ที่ใช้ชิ้นส่วนเดียวกันกับเรา มันเป็นไปได้ เพราะเทคโนโลยีการควบคุมเพียงหนึ่งเดียวของเราระยะห่างจากล่าวอย่างภาคภูมิใจ

สุดท้ายโดยละเอียดเราเรื่องเป้าหมายระยะสั้นของบริษัท “สำหรับรถขุดรุ่น 6 เราต้องใช้ในคุณภาพ ความเชื่อมั่นของเรารอยู่ระดับเดียวกับรถขุดรุ่น 5 เราต้องใช้เวลาเพียงแค่ลูกค้าของชูมิโดโน่ และยังรวมถึงลูกค้าของเจ้าอื่น จะยอมรับว่าผลิตภัณฑ์ของเราดีแค่ไหน เมื่อได้ใช้เครื่องจักรของเรา



kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

Apa yang menjadikan Dash 6 begitu spesial? Dash 5 pada mulanya dikembangkan untuk dan dijual kepada negara maju yang memiliki peraturan emisi bahan bakar terbaru. Setelah itu, seri ini diperkenalkan pada negara berkembang. Akan tetapi, kondisi kerja mesin dan lingkungan dua pasar ini sangat jauh berbeda, dan Sumitomo menghadapi masalah di luar asumsi awal. Masalah yang paling rumit yang harus dipecahkan adalah “durabilitas mesin”. Kondisi kerja ekskavator pada negara berkembang umumnya sangat berat dalam artian mesin digunakan secara terus-menerus dan dalam periode waktu yang panjang.

“Teknologi Kontrol” adalah senjata terkuat kita

“dengan Dash 6, kami mencoba untuk memantapkan durabilitas dan keandalan, serta meningkatkan teknologi yang lain seperti efisiensi bahan bakar, produktivitas dan kenyamanan.”

Meski mereka telah memanfaatkan teknologi konsumsi bahan bakar yang tidak tertandingi pada mesin Dash 5, untuk Dash 6 (kelas 20t) mereka meningkatkan efisiensi bahan bakar pada mesin hingga 14% lebih baik. Hosoe menjelaskan betapa ia dan timnya berjuang pada tahap pengembangan sebagai berikut; “seperti memeras air dari kain yang hampir kering.” sebagai contoh, kami mengurangi konsumsi bahan bakar dengan mencari area yang mengalami kehilangan tekanan dan mengembangkan teknologi untuk mengoptimalkan aliran volume minyak.”

Produktivitasnya pun meningkat. “tidak ada artinya saat efisiensi bahan bakar meningkat bila kecepatan mesin berkurang. Beberapa klien kami menginginkan kecepatan. Meski mendapatkan keseimbangan yang baik antara efisiensi bahan bakar dan kecepatan merupakan hal yang rumit, kami berhasil mencapai keseimbangan antara dua fungsi ini dengan mengembangkan suatu teknologi untuk mengendalikan kecepatan sesuai dengan operasional mesin.

Pengendalian teknologi seperti itu adalah senjata terkuat Sumitomo. “Meski membeli mesin dan komponen hidrolik dari supplier kami, produk kami lebih baik dalam efisiensi bahan bakar dan produktivitas bila dibandingkan dengan merek mesin lainnya yang mungkin memiliki komponen yang sama dengan milik kami. Apa yang menjadikan hal ini mungkin adalah teknologi kami yang belum ada duanya, Hosoe berkata dengan bangga.

Akhirnya, Hose bercerita pada kami tujuan terdekat perusahaannya, yaitu “dengan Dash 6, kami percaya akan kualitasnya. Kepercayaan kami sama dengan Dash 5. Kami yakin bahwa tidak hanya klien Sumitomo tetapi juga klien merek lainnya akan menyadari keunggulan produk kami, saat mereka menggunakan ekskavator kami.



บริษัท ลีดเวย์ เอฟวี แมชชีนเนอรี่ จำกัด 4 ปีบนเส้นทางสู่ความเป็นเจ้าตลาด เครื่องจักรกลก่อสร้าง



Leadway Heavy Machinery Co., Ltd., pemimpin pasar dan 4 tahun kehadirannya dalam membantu klien

บริษัท ลีดเวย์ เอฟวี แมชชีนเนอรี่ จำกัด เป็นผู้แทนจำหน่ายรถขุดและรถปูจายางยี่ห้อซูมิโดโน่ที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการตั้งแต่เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2555 โดยตลอดระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมาบริษัท ลีดเวย์ฯ ภายใต้การบริหารของ คุณฉวากา แสนจัน ผู้บริหารหนุ่มวัยสิบ ทัศนียิ่งไกลที่คร่าหัวใจในตลาดเครื่องจักรกลก่อสร้างมากกว่า 20 ปี ได้ขยายกิจการทั้งในส่วนการขาย การบริการ และอะไหล่เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทลีดเวย์ฯ ได้ก้าวขึ้นมาเป็นผู้ขายรถขุดไฮดรอลิกอันดับ 4 และผู้ขายรถปูจายางอันดับ 2 ในประเทศไทยด้วยระยะเวลาเพียง 4 ปีเศษๆ ท่านกล้างคุ้มแข็งขันในตลาดกว่า 10 ราย

สำหรับประวัติความเป็นมา กลุ่มบริษัทลีดเวย์ฯ ถูกก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2539 ในฐานะผู้ส่งออกเครื่องจักรกลมือสองจากประเทศไทยไปยังประเทศเมียนมาร์ และด้วยประสบการณ์และผลการดำเนินงานอันโดดเด่นตลอดระยะเวลา 16 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัท ซูมิโดโน่คอนเฟอร์มชั้นแมชชีนเนอรี่จำกัด (ประเทศไทย) มองความไว้วางใจและแต่งตั้งให้บริษัทลีดเวย์ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลก่อสร้างภายใต้แบรนด์ ซูมิโดโน่ (รถขุดและรถปูจายาง) อย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2555 โดยลิ่งที่ทางบริษัทลีดเวย์ให้ความสำคัญเสมอมาคือการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องจักรที่ดีและมีคุณภาพสูง การขยายศูนย์และสาขาบริการให้มีความครอบคลุมและประสิทธิภาพ ทั้งในส่วนของงานบริการหลังการขายและงานบริการด้านอะไหล่เพื่อให้ลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในเครื่องจักรของซูมิโดโน่ได้รับความพึงพอใจสูงสุด ปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการเปิดสาขาบริการแล้ว 7 แห่งในจังหวัดลำปาง ขอนแก่น อุบลราชธานี ฉะเชิงเทรา สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช และ นครสวรรค์ โดยมีแผนที่จะขยายให้

Leadway Heavy Machinery Co., Ltd. telah resmi ditunjuk sebagai penjual ekskavator dan mesin paver Sumitomo sejak bulan Mei 2012. Selama empat tahun ini, bisnis Leadway, di bawah manajemen Mr. Chakart Seanchan, seorang Direktur muda dengan visi dan pengalaman di bidang konstruksi mekanik lebih dari 20 tahun, telah mengembangkan penjualan dan pelayanan serta suku cadang untuk mencakupi dan memenuhi permintaan klien yang meningkat. Hal ini menempatkan Leadway pada ranking ke-4 sebagai pemimpin penjualan Ekskavator hidrolik, dan pemimpin kedua atas penjualan mesin paver di Thailand hanya dalam kurun waktu empat tahun di antara lebih dari 10 kompetitor di pasar.

Grup Leadway didirikan bulan Mei 1996 sebagai eksportir peralatan mekanik bekas dari Thailand ke pasar Myanmar dan dengan pengalaman serta kinerja yang luar biasa dalam periode lebih dari 16 tahun, Sumitomo (S.H.I) Construction Machinery Co., Ltd. (Jepang) telah memberikan kepercayaan dan menunjuk Leadway untuk menjadi penjual resmi ekskavator dan mesin paver merek Sumitomo pada tahun 2012. Leadway selalu memprioritaskan diri untuk menjadi penjual mesin berkualitas tinggi, pusat layanan dan pengembangan cabang untuk mencakupi layanan purnajual dengan efisien, dan layanan penyediaan suku cadang demi memberikan layanan yang memuaskan bagi klien. Saat ini, perusahaan ini memiliki 7 pusat layanan dan cabang di Provinsi Lampang, Ubon Ratchathani, Khon Kaen, Chachoengsao, Surat Thani, Nakhon Si



ครม 13 สาขาภายในปี พ.ศ. 2560

และจากผลประกอบการณ์ที่ได้เดินทางให้ในปี พ.ศ. 2557 บริษัท ลีดเวย์ฯ ได้รับเกียรติให้เป็นตัวแทนจำหน่ายตัวเด่นของบริษัทชูมิโดโน่ฯ โดยพิสูจน์ได้จากยอดขายรถบดชูมิโดโน่ครบ 300 คันภายใน 3 ปี และยอดขายรถบดชูมิโดโน่ครบ 500 คันภายใน 4 ปี ซึ่งบริษัทฯได้จัดงานฉลองอย่างยิ่งใหญ่ขึ้นในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559 ณ โรงแรมสุโขทัย และสืบเนื่องจากความลักษณะอันโดดเด่นของรถบดชูมิโดโน่ที่เนื้อคุ้มแข็งทั้งในส่วนของแรงบดและการประยุกต์น้ำมันเชื้อเพลิงทำให้ในวันนี้รถบดชูมิโดโน่ได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการจากลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวทางบริษัท ลีดเวย์ฯ ได้มีการเพิ่มศักยภาพทั้งในด้านการขายและบริการด้านลินเชิ่ลมาโดยตลอด โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ปรึกษาด้านการขายที่พร้อมให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรซึ่งจักรที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระนานสูงสุดถึง 48 เดือน

บริษัทลีดเวย์ฯ คาดการณ์ยอดความต้องการรถบดและรถบดปูยางเดิบโดยเฉลี่ยอันเนื่องจากการลงทุนของภาครัฐทั้งในส่วนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเตรียมความพร้อมสู่การเข้าร่วมประชาคมอาเซียนและโครงการจัดการน้ำแบบบูรณาการโดยคาดการณ์ยอดความต้องการรถบดที่ 4,200 คันในปี พ.ศ. 2559 โดยวางเป้ายอดขายรถบดที่ 300 คัน และรถบดปูยาง 35 คัน มั่นใจครองส่วนแบ่งการตลาดที่ 8% สำหรับตลาดรถบด

Thammarat และ Nakhon Sawan และกำลังวางแผนเพื่อเปิด 13 สาขาในปี 2017.

Leadway ได้รับรางวัลยอดเยี่ยมจากการขายและบริการด้านลินเชิ่ลมาโดยตลอด โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ปรึกษาด้านการขายที่พร้อมให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรซึ่งจักรที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระนานสูงสุดถึง 48 เดือน

Leadway คาดการณ์ว่าจะมีการเพิ่มยอดขายรถบดและรถบดปูยางเดิบในปี 2017 ประมาณ 300 คัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดให้กับ Leadway มากกว่า 8% สำหรับตลาดรถบดในประเทศไทย



Bauma 2016 จัดขึ้นที่เยอรมนี

Bauma2016 diselenggarakan di Jerman

- ในสเปนดาเนียที่สองของเดือนเมษายน ได้มีการจัดงาน Bauma 2016 งานแสดงเครื่องจักรก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดชั้น ชุมชนโตโน่ ซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในตลาดภายใต้ประเทศ กำลังขยายขอบเขตการจัดจำหน่ายรถปุ๋ย แล้วได้แสดงเครื่องจักรรุ่น HA90C-2 และ HA60W-2. งาน Bauma ที่จัดขึ้นแต่ละครั้งมีผู้เข้าชมกว่า 550,000 คน และงาน Bauma 2016 มีผู้เข้าชมจากทั่วโลกไป ตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อเมริกา拉丁และอเมริกาใต้ และภูมิภาคอื่นๆ ชุมชนโตโน่ได้รับข้อชักดามากกว่า 100 ค่ายงานจาก 53 ประเทศ และบางรายประสบที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายรถปุ๋ยที่นี่



- Pada minggu kedua bulan April, pameran mesin konstruksi terbesar di dunia Bauma 2016 diselenggarakan. Dengan penguasaan pangsa pasar untuk domestik, Sumitomo bekerja untuk mengembangkan area distribusi mesin finisher aspal, dan memamerkan HA90C-2 dan HA60W-2. Setiap kali Bauma menyambut

lebih dari 550.000 pengunjung dari Eropa, Timur Tengah, Asia Tenggara, Amerika Tengah dan Amerika Selatan, serta daerah lainnya. Sumitomo menerima lebih dari 100 pertanyaan dari 53 negara dan beberapa di antaranya berkeinginan untuk menjadi distributor dalam menjual mesin finisher aspal.



ANKOMAK จัดขึ้นที่อิสตันบล تركي

ANKOMAK diselenggarakan di Istanbul, Turki

- Ankomak เป็นงานแสดงเครื่องจักรก่อสร้าง ชั้นส่วนก่อสร้างและเทคโนโลยีก่อสร้าง จัดขึ้นที่ อิสตันบูลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 5 ของเดือนมิถุนายน ภายใต้การสนับสนุนจาก TSM ด้วยแทนจ้าหนาย ของเรานิครุกี มีการจัดแสดงรถบดและรถป้ายยาโดยโตามิทั้งสิ้น 9 คันในบริเวณจัดแสดงที่โดดเด่น โดยรวม TSM มีผู้เข้าชม 870 รายและมีการจัดแสดงเครื่องจักรของเรา และผู้เข้าชมต่างชื่นชมใน คุณภาพและรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของเรา

- Ankomak, pameran mesin konstruksi, elemen bangunan dan teknologi pembangunan diselenggarakan di Istanbul dari tanggal 1 hingga 5 Juni. Didukung oleh TSM, distributor Sumitomo di Turki, 9 unit ekskavator dan mesin finisher aspal produk Sum-

itomo dipamerkan di area pameran yang megah. Presentasi produk diberikan kepada seluruh pengunjung TSM yang mencapai sekitar 870 pengunjung, selain itu juga mereka dapat menikmati penjelasan mengenai kualitas dan keunggulan produk

การประชุมที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย

Konferensi di Bangkok, Thailand



- มีการจัดการประชุมของตัวแทนจำหน่ายที่ราชบัตี้ขึ้นในวันที่ 13 พฤษภาคม ณ.กรุงเทพฯ ประเทศไทย การประชุมนี้ทั้งช่วงไปพักหนึ่ง นับตั้งแต่จัดขึ้นครั้งแรก ครั้งนี้รวมมีตัวแทนจำหน่าย 8 รายมาร่วมแบ่ง ปันผลการประกอบธุรกิจของ SCM และแผนในอนาคต ตัวแทนยังหารือ ประเด็นที่เกิดขึ้นในประเทศไทยที่พบและผลตอบรับจากตัวแทนแสดงว่าการ ประชุมนี้ช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง SCM และตัวแทนจำหน่ายใน

- Konferensi distributor diselenggarakan pada 13 Mei di Bangkok, Thailand. Waktu telah lama berselang sejak konferensi pertama, dan kali ini 8 distributor menghadiri konferensi untuk berbagi mengenai hasil bisnis SCM dan rencana masa depan. Mereka juga mendiskusikan isu lokal yang dihadapi oleh distributor dan komentar dari mereka menunjukkan bahwa konferensi ini membuat hubungan yang lebih dekat antara SCM dan dis-

AUTOSTRADA-POLSKA จัดขึ้นที่โปแลนด์

AUTOSTRADA-POLSKA yang diselenggarakan di Polandia

● AUTOSTRADA-POLSKA งานแสดงเครื่องจักรก่อสร้างถนนของโปแลนด์ จัดขึ้นในสัปดาห์แรกของเดือนมิถุนายน บริษัทกว่า 400 แห่งจาก 20 ประเทศได้นำผลิตภัณฑ์ของตนมาแสดงในพื้นที่ขนาด 30,000 ตร.ม. ชูมีโน่โน่ได้เข้าร่วมงานพร้อมด้วยผลิตภัณฑ์รถปู柏ย่างรุ่น HA90C-2 ด้วยการสนับสนุนจาก Asbud ตัวแทนจำหน่ายของเราระหว่างประเทศเพื่อตอบข้อซักถามเกี่ยวกับ HA90C หลังจากที่เราได้นำรถปู柏ย่างรุ่น HA60C

● AUTOSTRADA-POLSKA, pameran mesin konstruksi jalan Polandia, diselenggarakan pada minggu pertama bulan Juni. Lebih dari 400 perusahaan dari 20 negara menampilkan produk mereka di area pameran seluas 30.000 m², dan di antaranya, Sumitomo berpartisipasi dalam pameran tersebut melalui HA90C-2 dengan dukungan Asbud, distributor kami di Polandia. Untuk merepons beberapa pertanyaan mengenai HA90C setelah HA60C di AUTOSTRADA-POLSKA 2015 yang memiliki sistem tambahan auto screed unik "J-Paver", kami memilih untuk menampilkan HA90C pada pameran tahun 2016. Stand kami telah dibuka selama pameran karena menerima lebih dari 30 perusahaan mesin konstruksi jalan setiap harinya. Dengan adanya rencana tetap mengenai beberapa jalan tol dan pembesaran jalan, Polandia adalah pasar dimana kami berharap dapat terjadi pertumbuhan penjualan.

ชี่งมีระบบบดอัดอัตโนมัติ (auto screed extension system) ที่ไม่เหมือนใครของรถปู柏ย่างรุ่น J-Paver มาแสดงในงาน AUTOSTRADA-POLSKA 2015 ในงานแสดงปี 2016 เราได้เลือกแสดงเครื่องจักร HA90C ระหว่างงานนุบทองเร้าศึกคัดด้วยผู้คน โดยในแต่ละวันได้รับรองบริษัทเครื่องจักรก่อสร้างถนนกว่า 30 ราย โปแลนด์เป็นตลาดที่เราสามารถคาดหวังการเติบโตที่มั่นคงได้ เพราะมีแผนสร้างทางหลวงและขยายถนนหลายสายที่แน่นอน



CTT จัดขึ้นที่มอสโก รัสเซีย

CTT yang diselenggarakan di Moskow, Rusia

● นับตั้งแต่ พ.ศ. 2543 CTT ได้กลายเป็นงานแสดงที่สำคัญซึ่งเปิดตัวเครื่องจักรก่อสร้างและเทคโนโลยีล้ำสมัยของรัสเซียและประเทศในกลุ่ม CIS ใน พ.ศ. 2559 มีบริษัทกว่า 700 แห่งเข้าร่วมงานเป็นเวลา 5 วันตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึงมิถุนายน TTT ตัวแทนจำหน่ายของเราระหว่างประเทศเข้าร่วมจัดแสดงเครื่องจักร SH210LC-5 และ SH330LC-5 และได้แสดงเครื่องขุดของชูมีโน่โน่เพื่อเพิ่มเข้าสู่ตลาดอีกด้วย

● Sejak tahun 2000, CTT telah berkembang menjadi pameran penting untuk memperkenalkan mesin konstruksi dan teknologi terbaru pada Rusia dan negara-negara CIS (PNM atau Persemakmuran Negara-negara Merdeka). Di tahun 2016, lebih dari 700 perusahaan

menghadiri pameran ini selama 5 hari dari Mei hingga Juni. Distributor kami di Rusia, TTT, telah menghadiri pameran ini dengan mesin model SH210LC-5 dan SH330LC-5 dan menyatakan kehadiran ekskavator Sumitomo di pasar yang baru kepada pengunjung.

ภูมิภาคให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น เป็นผลให้การประชุมประสบผลสำเร็จด้วยดี ประเทศใน ASEAN มีสภาพเศรษฐกิจที่แಡกต่างกันไป อย่างไรก็ตาม จำนวนรวมของประชากรนั้นมากกว่าญี่ปุ่นถึง 5 เท่า และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และผู้คนที่กระตือรือร้นอย่างไรก็ตาม ตลาดขนาดกำลังดีในสถานที่ต้องจับตามอง ซึ่งสะท้อนให้เห็นจากความต้องการที่ลดลง ASEAN ถูกมองว่าเป็นตลาดที่

distributor lainnya di daerah, menjadikannyapertemuan yang sukses.

ASEAN memiliki beberapa kondisi ekonomi yang berbeda tergantung dengan negaranya, meski begitu, populasi totalnya berjumlah 5 kali lebih banyak dari Jepang, dilengkapi denganสumber dayaธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และผู้คนที่กระตือรือร้น แม้จะมีความต้องการที่ลดลง แต่ ASEAN ถูกมองว่าเป็นตลาดที่

กำลังเดินทางไปในทิศทางเศรษฐกิจในอนาคต ในตลาดนี้ เป็นที่ยอมรับในการประชุมว่าทั้งผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายต้องการเห็นมุมมองจากลูกค้า เพื่อจัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูง และมีการจัดการประชุมนี้เป็นระยะๆ

vator saat ini menghadapi situasi sulit, ASEAN disebut sebagai pasar yang bertumbuh berdasarkan perkembangan ekonomi masa depan.

Pada konferensi kali ini telah disepakati, baik manufaktur dan distributor perlu memiliki sudut pandang klien untuk menghadapi pasar berkembang, dengan menyediakan produk dan layanan berkualitas tinggi. Konferensi seperti ini akan diselenggarakan secara berkala.

Meski begitu, bila merefleksikan kekurangan permintaan, pasar ekska-

ปราสาทฮิเมจิ ซึ่งได้ชื่นทะเบียนเป็นมรดกโลกใน พ.ศ. 2536 มีชื่อเสียงว่าเป็นสัญลักษณ์แห่งสถาปัตยกรรมปราสาทญี่ปุ่น ตัวปราสาทดูคล้ายนกกระสาขาวที่กำลังกระพือปีกหั้งสอง ปราสาทนี้จึงถูกเรียกว่า “ชิราชาโกะ” (ปราสาทนกกระสาขาว) อีกด้วย บริเวณปราสาทมีอาคารหลาภายนหลัง ‘ไดแก’ อาคารหลัก (สมบัติประจำชาติ) ที่ยังคงรูปลักษณ์ภายนอกเหมือนเดิมตอนที่ถูกสร้างขึ้นในเดือนศตวรรษที่ 17 ส่วนที่ดีที่สุดของปราสาท คือ อาคารหลักหลังใหญ่กลางลานปราสาท อาคารหลักความสูง 7 ชั้น (มีมองจากภายนอกจะเห็นมี 5 ชั้น) นี้มีห้องที่ดีที่สุดซึ่งเป็นโครงสร้างจากไม้ขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น ณ เวลาที่สร้างปราสาทนี้ อาคารหลัก (รวมฐานหินด้านล่าง) สูง 46 m. กำแพงด้านนอกกว้างด้วยญี่ปุ่นปลาสเตอร์สีขาวสว่าง กันกระสุนและป้องกันไฟไหม้ หลังคายังคงสภาพดีเยี่ยมแม้ว่าจะผ่านแบบเดียวที่บัดได้ในสมัยนั้น ลักษณะเหล่านี้ทำให้ปราสาทนี้มีรูปแบบที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งนักท่องเที่ยว “ต้องแวะชม”

นอกจากนี้จากรูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงาม ตัวปราสาทยังมีชื่อเสียงด้านยุทธศาสตร์ที่ขึ้นชื่อ หลังจากผ่าน “อิชิ-โนะ-มอน” (ประตูอิชิ) ซึ่งเป็นประตูหน้า จะเห็นทางเข้าอาคารหลักคดเคี้ยว และมีประตูคามนาย ทางเข้าปราสาทนี้ ออกแบบให้สามารถชุมโถมตีข้าศึกโดยการกระหน่ำยิง



ปราสาท (สมบัติประจำชาติ) ประกอบด้วยอาคารหลักหลังใหญ่สีขาวของงานดิบกลาง และอาคารขนาดย่อมอีก 3 หลัง รายล้อมรอบ โดยรอบ ที่ตั้ง: 68 ถนนมะจิ เมืองฮิเมจิ จังหวัดเฮียวโงะ
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

menara kastil (harta karun nasional) terdiri dari menara kastil besar di tengah berwarna putih dan tiga menara kastil kecil mengelilinginya. Beralamat di 68, Honmachi, Himeji-shi, Prefektur Hyogo.
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

ปราสาทฮิเมจิจังดูระหว่างด้านท่าและทิ่มมานากว่า 400 ปี และ “ได้มีการบูรณะอาคารหลักครั้งใหญ่ที่กินเวลา 6 ปี จนในปี 2558 ฟื้นฟูแล้วเสร็จ และปราสาทได้กลับคืนสู่สภาพดงามดังเดิม ปราสาทและหลังคาร่วมทั้งกำแพงด้านนอกล้อมด้วยญี่ปุ่นปลาสเตอร์สีขาวสะท้อนแสงแตงลงตาม สมชื่อ “ชิราชาโกะ”

ปราสาท ญี่ปุ่น ฮิเมจิ

Kastil Jepang Himeji

Kastil Himeji, ditetapkan sebagai Warisan Dunia pada tahun 1993, dikenal sebagai simbol arsitektur kastil Jepang. Kastil ini terlihat bagaikan bangau putih yang mengembangkan sayapnya oleh karena itu kastil juga dinamakan “Shirasagi-jo” (kastil bangau putih).

Banyak bangunan pada tanah kastil termasuk menara kastil (merupakan harta nasional) mempertahankan tampilan eksterior yang sama seperti saat dibangun di awal abad ketujuh belas. Bagian paling menarik dari kastil ini adalah menara kastil besar yang berdiri di tengah tanah kastil. Kastil tujuh tingkat ini (hanya lima tingkat yang dapat dilihat) memiliki menara pertahanan dengan ruang bawah

ปราสาทญี่ปุ่นเป็นจุดท่องเที่ยวที่ยอดเยี่ยม อีกทั้งยังเป็นตัวแทนของ “สถานที่ที่มีความสวยงามทางสถาปัตยกรรม” ของประเทศญี่ปุ่น ในบทความนี้ เราจะแนะนำหนึ่งในปราสาทญี่ปุ่นที่ดีที่สุด ซึ่งคุณจะได้เพลิดเพลินไปกับประวัติศาสตร์หลาภัยร้อยปีและวัฒนธรรมญี่ปุ่น!

Kastil Jepang adalah lokasi wisata luar biasa dan kastil tersebut merepresentasikan “keindahan arsitektur” Jepang. Kami akan memperkenalkan salah satu kastil Jepang terbaik sehingga Anda dapat menikmati sejarah dengan usiaรatusan tahun serta esensi kebudayaan Jepang!

tanah berstruktur kayu terbesar di Jepang saat masa pembuatannya. Ketinggian menara ini termasuk dinding batu di bawahnya adalah 46m. Tembok eksterior dilapisi plaster putih untuk menahan dari peluruและ melindungi gedung dari kebakaran. Atap kastil memiliki beragam bentuk, mencerminkan desain struktur kuil pada masa itu. Hal tersebut memberikan desain yangunik pada kastil ini dan menjadikan kastil ini sesuatu yang ‘wajib dikunjungi’.

Selain keindahan desain eksterior Kastil Himeji, kastil ini dikenal atas mekanisme pertahanannya yang rumit. Setelah melewati ‘Hishi-mon’ (gerbang Hishi) yang merupakan gerbang depan kastil, jalan menuju menara kastil berkelokและ berputar serta banyak memiliki gerbang. Jalur ini didesain seperti itu untuk menyer隅 dalam baku tembak.

Kastil Himeji telah berdiri tegak melawan embusan angin dan salju selama lebih dari 400 tahun, dan pada tahun 2015 kastil ini telah mendapatkan kembali penampillannya seperti semula setelah renovasi besar-besaran pada menara pertahanan yang penyelesaian renovasinya membutuhkan waktu enam tahun. Kastil ini dengan atap dan dinding luarnya yang ditutupi plaster putih memantulkan sinar mentari dengan indahและ menyebutnya sebagai “Shirasagi-jo” merupakan hal yang sangat tepat.



อิชิ-โนะ-มอน ประตูหน้า กำแพงขาวและมีหน้าต่างที่หุ้นรากแต่ด้วยกรอบลงรักและอุ่นสีทอง

Hishi-no-Mon
Hishi-no-mon, gerbang berdingat putih dan jendela indah yang didekorasi dengan bingkai pernis dan aksen emas.

ประสบการณ์ท่องญี่ปุ่น

Pengalaman di Jepang

“คาเฟ่นกสูก” กำลังได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในฐานะสถานที่ท่องเที่ยวสำหรับชาวต่างชาติ ย้อนวัยอีกครั้งกับประสบการณ์ครั้งแรกในการเล่นกับนกสูก สุดน่ารัก!

“Kafe burung hantu” belakangan ini dengan cepat meraih kepopuleran sebagai lokasi yang menarik untuk dikunjungi bagi warga negara asing. Manjakan diri Anda saat berinteraksi dengan burung hantu yang menggemaskan untuk pertama kali!



➊ ภายในคาเฟ่ มีลักษณะเป็นร้านอาหารที่ตกแต่งด้วยผู้คนจำนวนมากที่นั่งรับประทานอาหาร เช่น กุ้งเผา ไข่เจียว เป็นต้น

➋ วาลดา จากรัสเซีย ถือมือกับนกสูกที่น่ารัก

➌ Di dalam kafe terdapat juga hewan lain seperti ikan piranha dan burung parkit, dan selalu menghadirkan微 笑み bagi pengunjung.

➍ วาลดา จากรัสเซีย สนุกสนานกับนกสูก



ญี่ปุ่น คาเฟ่ที่เป็นเอกลักษณ์ในโตเกียวหลายแห่ง เช่น “เมดคาเฟ่” และ “คาเฟ่แมว” และ “คาเฟ่นกสูก” ได้รับความสนใจมากที่สุดในตอนนี้ แม่นกสูกจะเป็นสัญลักษณ์ของปีญี่ปุ่นและความสุข เราไม่สามารถอยู่กับมัน “คาเฟ่นกสูก” แห่งแรกเปิดตัวขึ้นเมื่อสองสามปีก่อน และโอลด์ดังเป็นปรากฏการณ์ในปีที่แล้ว ตอนนี้ “คาเฟ่นกสูก” กว่าสามล้านแห่งในโลก

“อาวส์ โนะ มอริ -Owl no Mori” (ป่านกสูก) ที่เปิดขึ้นในเดือนเมษายน 2558 ตั้งอยู่บนชั้น 5 ของอาคารใกล้สถานีساคากิยะะระ เป็นหนึ่งในคาเฟ่นกสูกที่ได้รับความนิยมสูงสุดในโตเกียว หลังจากจ่ายค่าต่ามาร์ต์ที่ทางเข้า คุณจะได้เข้าไปในคาเฟ่ที่ตกแต่งเหมือนป่าลึก ที่นั่นคุณจะได้พบนกสูกกว่า 50 ตัว นกสูกส่วนใหญ่ในคาเฟ่แห่งนี้ถูกเลี้ยงขึ้นมาตั้งแต่ยังเป็นไก่ หมายถึงพากน้ำเป็นมีครักษ์คุด และบางตัวถูกปล่อยอย่างอิสระในคาเฟ่ คุณสามารถผ่อนคลายโดยลุบตัว ถ่ายรูปหรือดูพากน้ำและ พนักงานคาเฟ่ใส่ใจมาก และจะช่วยคุณจับนกสูกให้เหล้าคุณต้องการ แม้แต่นักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งมาเยือนคาเฟ่แห่งนี้ครั้งแรกก็สามารถเพลิดเพลินกับการสื่อสารกับนกสูกได้

ไม่ว่าคุณจะมาเที่ยวคาเฟ่นกสูกเที่ยวหรือ มาดูครอบครัวหรือคนรัก คุณจะมีเวลาแห่งการพักผ่อนและผ่อนคลายกับนกสูกน่ารัก พวกนั้นจะทำให้คุณรู้สึกวื้นใจ และนั่นจะเป็นประสบการณ์ที่คุณไม่เคยลืมได้ โปรดมาเพลิดเพลินกับวัฒนธรรมใหม่ของญี่ปุ่นนี้



Ada banyak kafe unik di Tokyo seperti “kafe gadis pelayan” dan “kafe kucing”, tetapi “kafe burung hantu” merupakan pilihan yang saat ini mengundang perhatian paling banyak. Meski burung hantu dikenal sebagai perlambang kebijaksanaan dan kebahagiaan, kita sangat jarang memiliki kesempatan untuk bermain dengan burung tersebut. “Kafe burung hantu” yang pertama dibuka beberapa tahun lalu dan keberadaannya telah menjadi suatu hal yang menarik perhatian sejak tahun lalu. Saat ini, ada lebih dari tiga puluh “kafe burung hantu” di daerah Tokyo.

“Owl no Mori” (Hutan Burung Hantu) yang dibuka pada bulan April, 2015 berlokasi di lantai 5 suatu gedung dekat Stasiun Akihabara dan merupakan salah satu kafe burung hantu yang paling terkenal di Tokyo. Setelah membayar biaya masuk di pintu masuk kafe, Anda akan memasuki kafe yang didekorasi layaknya hutan rimba, dan Anda dapat bertemu dengan 50 burung hantu. Mayoritas burung hantu di kafe ini telah dibesarkan sejak menetas dari telur, yang berarti mereka familiar dengan manusia dan beberapa di antaranya dilepas bebas di dalam kafe. Anda dapat menenangkan diri dengan membela mereka, mengambil foto atau hanya dengan mengamati burung tersebut. Karyawan kafe tampil dengan penuh keramahan dan mereka akan membantu burung hantu hinggap di bahu Anda jika berkenan. Oleh karena itu, bahkan turis asing yang mengunjungi kafe untuk pertama kalinya dapat menikmati komunikasi dengan burung hantu.

Baik mengunjungi kafe tersebut seorang diri, keluarga atau dengan pasangan Anda, dapat dipastikan Anda akan “merasakan waktu bersantaiและ pengalaman relaksasi bersama burung hantu yang lucu.” Mereka dapat menghadirkan keceriaan dan ini akan menjadi pengalaman yang belum pernah Anda rasakan sebelumnya. Silakan menikmati bagian baru kebudayaan Jepang ini.

Owl no Mori / Hutan Burung Hantu

Informasi ● Alamat: Lantai 5, Sotokanda 4-5-8, Chiyoda-ku, Tokyo / TEL: 03-3254-6366 (sangat direkomendasikan bagi pengunjung untuk melakukan reservasi via telepon) / Tautan <http://2960.tokyo> / Jam Kerja: Hari kerja - 12:00 ~ 22:00 (Rabu - 16:00~22:00) / Sabtu Minggu dan hari libur - 12:00~23:00 / Libur tetap: Buka tujuh hari seminggu / Biaya: Dewasa - ¥890 per jam (sekitar USD \$8.81) / Anak-anak - ¥540 per jam (sekitar USD \$5.35) / ※ Semua biaya sudah termasuk pajak dan biaya termasuk satu minuman.



Owl no Mori / The Forest of Owls

ข้อมูล ● ที่อยู่: ชั้น 5, เลขที่ 4-5-8 โนะตอกันดา ชิโยดะ-คุ โตเกียว / โทร: 03-3254-6366 (โปรดจองเวลาไว้ก่อนหน้า) / URL <http://2960.tokyo> / เวลาทำการ: วันธรรมดา - 12:00~22:00 (วันหยุด - 16:00~22:00) / เสาร์อาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์ - 12:00~23:00 / วันหยุด: ไม่มี / ค่า入场 ประจำ: ผู้ใหญ่ - ￥890 (ประมาณ USD\$8.81) / เด็ก - ￥540 (ประมาณ USD\$5.35) / ไฟฟ้าผ่านประตูรวมภาษี และเครื่องดื่ม 1 ที่