



# SUMITOMO

## *NEWS vol.10*

ความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่าย  
ถือเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนตลาดในต่างประเทศของเรา

Menjalin kemitraan sebagai  
konsep strategi pemasaran untuk  
menembus pasar mancanegara





# ความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่าย ถือเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อนตลาดในต่างประเทศของเรา

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** ● คำถามแรก ในมุมมองของท่าน ตลาดการก่อสร้างทั่วโลกมีสถานการณ์เป็นเช่นไรในปัจจุบัน

**Shimomura** ● สำหรับตลาดการก่อสร้างทั่วโลก ผมจะขอกล่าวในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเรา นั่นคือ ทุกปีมีรถขุดไฮดรอลิก ประมาณ 160,000 คัน จำหน่ายทั่วโลก ในจำนวนนี้ครึ่งหนึ่ง เป็นยอดขายในประเทศญี่ปุ่น ทวีปยุโรป และทวีปอเมริกาเหนือ ส่วนอีกครึ่งหนึ่ง เป็นยอดขายในประเทศจีน กลุ่มประเทศอาเซียน กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง และทวีปอเมริกาใต้

ความต้องการเครื่องจักรในตลาดเกิดใหม่ เติบโตอย่างรวดเร็วควบคู่กับการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศเหล่านั้น การเติบโตในประเทศจีนถือว่ามีผลสำคัญ โดยตลาดขยายตัวถึง 160,000 (มากกว่า 6T) ในปี 2011 อย่างไรก็ตามคาดว่าจะลดลงถึงหนึ่งในสี่ของจุดสูงสุด เนื่องจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศจีน และตลาดเกิดใหม่อื่น ๆ

ในทางตรงกันข้าม ขนาดของตลาดในประเทศญี่ปุ่น ทวีปยุโรป และทวีปอเมริกาเหนือ เปลี่ยนแปลงไม่มากนัก ดังนั้น ในสภาวะตลาดแบบนี้เราจึงวางแผนขยายตลาด ให้ความสำคัญสมดุลทั้งในญี่ปุ่น, ยุโรป, อเมริกาเหนือ และตลาดเกิดใหม่อื่นๆ

**Nakasuma** ● ท่านเตรียมความพร้อมสำหรับตลาดเกิดใหม่อย่างไร

**Shimomura** ● ถึงแม้ว่าภาพรวมความต้องการเครื่องจักรในตลาดโลกมีแนวโน้มลดลงแต่คาดว่าความต้องการเครื่องจักรในประเทศจีนและกลุ่มประเทศอาเซียน จะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก GDP ยังอยู่ในระดับต่ำ แต่อย่างไรก็ตามจนถึงตอนนี้การขยายตัวของตลาดอย่างรวดเร็วในอนาคตนั้นยังคงไม่สามารถคาดหวังกได้ แต่เชื่อมั่นว่าตลาดจะเติบโตอย่างต่อเนื่องแน่นอน

**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 ประเทศตุรกีถือว่าเป็นตลาดที่มีความสำคัญของเรหรือไม่

**Shimomura** ● ตุรกีเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้ ถือได้ว่าเป็นตลาดใหญ่ ซึ่งซูมิโตโม ก็มีส่วนแบ่งตลาดขนาดใหญ่ในตลาดนี้ เราติดตามและดูความก้าวหน้าสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศอยู่เสมอมีแนวโน้มที่ตลาดในกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะขยายตัวในอนาคตอันใกล้และอาจกล่าวได้ว่าตลาดในภูมิภาคนี้มีแนวโน้ม

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

ความร่วมมือกับตัวแทนจำหน่าย  
ถือเป็นกลยุทธ์หลักในการขับเคลื่อน  
ตลาดในต่างประเทศของเรา

โน้มน้าวใจ แม้ว่าจะมีความเสี่ยงทางการเมืองภายในภูมิภาค การเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดในแต่ละพื้นที่ จึงเป็นสิ่งสำคัญในการทำการตลาดปัจจุบัน เราคิดว่าเรามีโอกาสที่ดีในการเพิ่มยอดขายในตลาดประเทศเกิดใหม่ รวมถึงทวีปอเมริกาใต้และทวีปแอฟริกา เนื่องจากเรามี ทั้งโรงงานในประเทศจีนและประเทศอินโดนีเซีย

## Building an interactive relationship!

**Suzuki** ● ท่านช่วยอธิบายว่าทำไมบริษัทมุ่งเน้นผลิตและขายเฉพาะรถขุด จุดแข็งของบริษัทคืออะไร

**Shimomura** ● ผมคิดว่ารถขุดเป็นเครื่องจักรที่คลาสสิกมากที่สุด แม้ว่าเครื่องจักรก่อสร้างจะมีอยู่หลายประเภท รถขุดประกอบด้วยชิ้นส่วนหลายอย่าง แม้ผู้ผลิต 2 รายจะประกอบรถขุด โดยใช้ชิ้นส่วนเดียวกัน จากผู้ผลิตเดียวกัน แต่ประสิทธิภาพการทำงานที่ได้จะแตกต่างกัน

ตัวอย่างเช่น ถึงแม้ว่าผู้ผลิตจีนใช้เครื่องยนต์ดีเซลหรือวาล์วควบคุมคายาบา แบบเดียวกับเรา ก็ไม่สามารถผลิตรถขุดแบบเดียวกับเราได้ เพราะเทคโนโลยีที่ใช้ อาทิเช่น เทคโนโลยีการขับเคลื่อนชิ้นส่วนภายใน และเทคโนโลยีการควบคุมคุณภาพของชิ้นส่วน เป็นเรื่องสำคัญ และเพราะเรามีความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีเหล่านี้ เราจึงสามารถพัฒนาระบบ LEGEST ซึ่งเป็นระบบที่ช่วยประหยัดเชื้อเพลิงในการทำงานของเครื่องจักร เป็นรายแรกในตลาดนี้

**Suzuki** ● ท่านมีความคิดเห็นด้านความสัมพันธ์ทางธุรกิจอย่างไรสำหรับตลาดต่างประเทศ ที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ส่วนใหญ่จะขายผ่านตัวแทนจำหน่าย

**Shimomura** ● ตัวแทนจำหน่าย ถือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของเรา ดังนั้นเราต้องให้ความร่วมมือและสนับสนุนพวกเขาอย่างเต็มที่ นอกจากนี้เราเชื่อว่าเป็นหน้าที่ที่ต้องสร้างความสัมพันธ์แบบสองทางด้วยการพยายามช่วยเหลือ แก้ปัญหาที่พวกเขาเผชิญ และยินดีที่จะขยายธุรกิจด้วยการเข้าร่วมงานแสดงเครื่องจักรทั่วโลก ร่วมกับตัวแทนจำหน่ายของเรา

ในทางกลับกัน เราต้องขอความร่วมมือจากตัวแทนจำหน่ายของเรา ให้ทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ของเรา เพื่อนำไปใช้วางแผนกลยุทธ์ในการขาย และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างตัวแทนจำหน่ายและลูกค้า นอกจากนี้เรายังต้องการให้ตัวแทนจำหน่ายแจ้งข้อเสนอแนะ คำติชมจากลูกค้า เพื่อที่เราจะได้นำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

**Suzuki** ● ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อศูนย์ฝึกอบรมใหม่ ที่สร้างขึ้นที่โรงงานชิบะ และโรงงานในอินโดนีเซีย

**Shimomura** ● เราไม่เพียงสร้างศูนย์ฝึกอบรมนี้เพื่อพนักงานของเรา แต่เรายังให้บริการฝึกอบรมทักษะ และความรู้แก่พนักงานของตัวแทนจำหน่ายอีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น การฝึกอบรมการใช้งานเครื่องจักรจริง เพื่อให้พวกเขาได้เพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์โดยตรงจาก

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

### ผม ชินจิ ชิโมมูระ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซุมิโตโม (เอส เอช ไอ) คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด

ผลิตภัณฑ์ของซุมิโตโม (Sumitomo) นั้นมุ่งเน้นตอบโจทย์การใช้งานที่มี "ประสิทธิภาพด้านเศรษฐกิจ" เช่น ศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง "ประสิทธิภาพด้านผลผลิต" 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 kecepatan dan 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 perusahaan lain di seluruh dunia

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

**Shinji Shimomura**



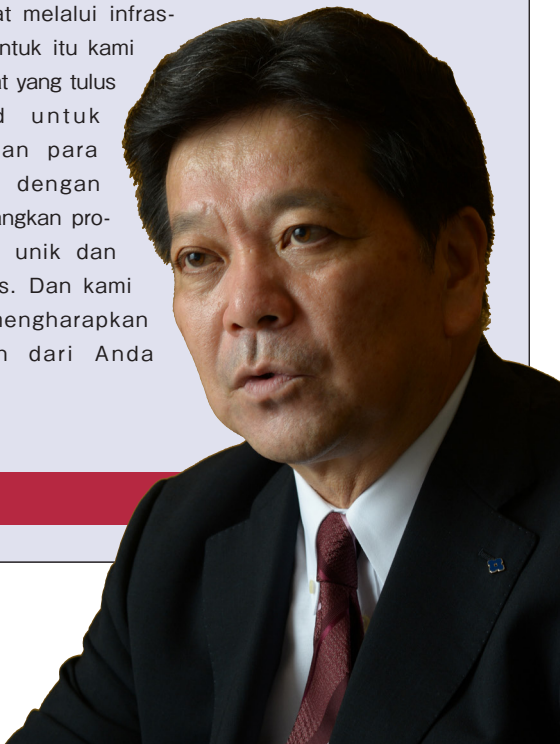
ผลิตภัณฑ์ของเราอีกทั้งยังเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์ของเรา และผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง นอกจากนี้เรายังฝึกอบรมทักษะการประเมินปัญหา และซ่อมแซมเครื่องจักรเบื้องต้น เพื่อความรวดเร็วในการบริการ

ผมมักจะพูดว่า " Make fans of Sumitomo. " คือการทำให้ลูกค้าชอบ และมีความรู้สึกที่ดีต่อซุมิโตโม ลูกค้าจะไม่เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของเราต่อ หากว่าเขาไม่ชอบผลิตภัณฑ์ หรือพนักงานของเรา ซึ่งวิธีเพิ่ม fans of Sumitomo นั้น เราจะต้องชักชวนผู้จัดการจำหน่าย ให้เป็น fans of Sumitomo ก่อน แล้วจึงขยายฐานด้วยวิธีการบอก แนะนำต่อ ผมคิดว่าเป็นสิ่งสำคัญมากที่จะสนับสนุนและส่งเสริมให้ตัวแทนจำหน่ายของเรา และลูกค้าพร้อมแบ่งปันปรัชญากับกลุ่มซุมิโตโม นี่คือวัตถุประสงค์ของศูนย์ฝึกอบรมนี้



ศักยภาพด้านประหยัฒเชื้อเพลิง ถือเป็นจุดเด่นของเรา ซึ่งตอบโจทยความต้องการของลูกค้าทั้งภายใน และภายนอกประเทศ สำหรับรถชุดเครื่องยนต์ไฮบริดของเราที่มีประสิทธิภาพด้านเศรษฐกิจอย่างสูง นั้นประสบความสำเร็จในการนำเสนอฟังก์ชันใหม่ๆ จากเทคโนโลยีล้ำสมัยก่อนบริษัทอื่นทั่วโลก ผมเชื่อว่า หน้าที่ของบริษัทเราคือ "ช่วยสรรสร้างประโยชน์ด้านโครงสร้างพื้นฐานแก่สังคม" เพื่อบรรลุหน้าที่นี้เราต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และมีเอกลักษณ์ เรามุ่งมั่นตอบโจทยความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด 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.

A portrait of a middle-aged man with a mustache and glasses, wearing a straw hat with an 'amazon' logo, a light blue polo shirt, and a checkered button-down shirt. He is standing outdoors in a dirt field with a white van in the background.



A yellow Sunimoto SH210 excavator is shown in profile, facing right. It has a hydraulic breaker attachment on its bucket. The excavator is positioned on a dirt construction site. In the background, there are other construction materials, a blue tarp, and a white vehicle. The sky is blue with scattered white clouds.



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.

6 SUMITOMO NEWS vol.10



ท่านกล่าวว่าเมื่อ 2-3 ปีก่อน สำหรับท่านรถขุดซุมิโตมोनั้นไม่เคยอยู่ในความสนใจ แต่สิ่งที่ทำให้ท่านหันมาสนใจรถขุดซุมิโตมอคือ การดูแลติดตามเอาใจใส่ที่ดีของพนักงานขาย คำร่ำลือเรื่องการประหยัดน้ำมันของรถขุดซุมิโตมอที่ท่านได้ยินมาจากพรรคพวก รวมถึงความเป็นกันเองดูแลของเพื่อนของคณะผู้บริหาร บริษัทสตีลเวย์ฯ ทำให้ท่านหันมาลองใช้และให้ความไว้วางใจสั่งซื้อรถขุดซุมิโตมอ อย่างต่อเนื่อง ท่านให้ความคิดเห็นว่าการเติบโตของรถขุดในเขตภาคกลางตอนบนน่าจะมือนาคัดสดใสอันเป็นผลจากคุณภาพ แรงชุดและ

อัตราการผลิตน้ำมันที่เริ่มเป็นที่ยอมรับและกล่าวถึงเป็นอย่างมาก รวมถึงความมั่นใจต่อการบริการหลังการขายที่เพิ่มมากขึ้นหลังจากที่บริษัทฯ ได้เปิดสาขาใหม่ที่จังหวัดนครสวรรค์ สุดท้ายท่านยังบอกเคล็ดลับที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จว่าสำหรับท่านแล้ว ความซื่อสัตย์ การถือสัจจะและความจริงใจต่อพรรคพวกคือสิ่งที่ท่านยึดถือเป็นหลักปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจเสมอมา

## สจ.ประจวบ จงทอง กับงานรับเหมาก่อสร้างในสายเลือด

### 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 pandanganya 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.



# อะไรคือจุดแข็งในเชิงเทคนิคของซูมิตโม่ที่ยอมรับทั่วโลก

ผู้จัดการฝ่ายวิศวกรรม แผนกวิศวกรรม  
ส่วนงานพัฒนา 3

มาซาโยชิ โฮโซเอะ

**Masayoshi Hosoe**

Manager divisi teknis dari  
bagian Pengembangan 3,  
Departemen Teknis



การปรับปรุงด้านศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง  
ผลผลิตภาพ และความสะดวกสบาย .....ความมุ่งมั่นของ  
นักพัฒนา "รถขุดไฮดรอลิกซูมิตโม่"

"รถขุดไฮดรอลิกของซูมิตโม่กำลังเป็นที่ยอมรับมากขึ้นเรื่อยๆ" มาซาโยชิ โฮโซเอะ หัวหน้ากลุ่มของฝ่ายวิศวกรรม แผนกวิศวกรรม ส่วนงานพัฒนา 3 ผู้รับผิดชอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้แสดงทัศนะที่เชื่อมั่นรถขุดรุ่น 5 ที่ซูมิตโม่เปิดตัวในตลาดเกิดใหม่ เป็นรถขุดรุ่นเรือธงของบริษัทที่สุดตัว และเป็นงานระดับมาสเตอร์พีซด้านศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง ผลผลิตภาพ และความสะดวกสบาย โฮโซเอะกล่าวว่า "คนที่ซื้อและใช้เครื่องจักรของ ซูมิตโม่กลายเป็นแฟนของซูมิตโม่ และขยับไปใช้รถขุดรุ่น 5 จะเล่ายังมีความสุขว่าพวกเขาชอบคุณภาพเครื่องจักร" ตอนนี้เรากำลังพัฒนาการจัดจำหน่ายรถขุดรุ่น 6 ซึ่งเป็นรุ่นอัพเกรดของรถขุดรุ่น 5

อะไรที่ทำให้รถขุดรุ่น 6 พิเศษยิ่งขึ้น? รถขุดรุ่น 5 พัฒนาขึ้นครั้งแรกสำหรับและจำหน่ายให้แก่ประเทศพัฒนาแล้วซึ่งมีการบังคับใช้ระเบียบการปล่อยก๊าซมลภาวะฉบับล่าสุด ต่อมาเครื่องจักรรุ่นนี้ได้เปิดตัวในตลาดประเทศกำลังพัฒนา อย่างไรก็ตาม สภาพการทำงานของเครื่องและสิ่งแวดล้อมของตลาดทั้งสองนี้แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ซูมิตโม่จึงเผชิญปัญหาซึ่งอยู่นอกเหนือความคาดหมาย ปัญหาที่ซับซ้อนที่สุดซึ่งต้องได้รับการแก้ไข คือ "ความทนทานของเครื่องจักร" สภาพการทำงานของรถขุดในประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปจะค่อนข้างรุนแรง ซึ่งหมายความว่ามีการใช้เครื่องอย่างต่อเนื่องในระยะเวลาที่ยาวนานกว่า

**"เทคโนโลยีการควบคุม" เป็นอาวุธที่ทรงอำนาจที่สุดของเรา**

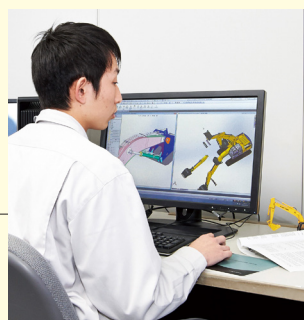
"สำหรับรถขุดรุ่น 6 เราพยายามทำให้ทนทานและเชื่อถือได้ และปรับปรุงเทคโนโลยีอื่นๆ เช่น ศักยภาพด้านประหยัดเชื้อเพลิง ผลผลิตภาพ และความสะดวกสบาย"

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 merupa-





# Kekuatan teknis Sumitomo mana yang dikenal secara global

dianalisis tenaga ahli kami. Untuk Dash 5, kami telah meningkatkan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

dianalisis tenaga ahli kami. Untuk Dash 5, kami telah meningkatkan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

## “Teknologi Kontrol” adalah senjata terkuat kita

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.

kan mesin hasil pembaharuan dari Dash 5 telah dikembangkan.







## บริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี่ แมชชีนเนอรี จำกัด 4 ปีบนเส้นทางสู่ความเป็นเจ้าตลาด เครื่องจักรกลก่อสร้าง



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

บริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี่ แมชชีนเนอรี จำกัด เป็นผู้แทนจำหน่ายรถขุดและรถปูลายี่ห้อซุมิโตโมที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการตั้งแต่เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2555 โดยตลอดระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมาบริษัท ลีดเวย์ฯ ภายใต้การบริหารของ คุณฉกาจ แสงจัน ผู้บริหารหนุ่มวิสัยทัศน์ยาวไกลที่คร่ำหวอดในตลาดเครื่องจักรกลก่อสร้างมากกว่า 20 ปี ได้ขยายกิจการทั้งในด้านการขาย การบริการ และอะไหล่เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้วันนี้บริษัท ลีดเวย์ฯ ได้ก้าวขึ้นมาเป็นผู้ขายรถขุดไฮโดรลิกอันดับ 4 และผู้ขายรถปูลายอันดับ 2 ในประเทศไทยด้วยระยะเวลาเพียง 4 ปีเศษๆ ท่ามกลางคู่แข่งในตลาดกว่า 10 ราย

สำหรับประวัติความเป็นมา กลุ่มบริษัท ลีดเวย์ฯ ถูกก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2539 ในฐานะผู้ส่งออกเครื่องจักรกลมือสองจากประเทศไทยไปยังประเทศเมียนมาร์ และด้วยประสบการณ์และผลการดำเนินงานอันโดดเด่นตลอดระยะเวลา 16 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัท ซุมิโตโมคอนสตรัคชั่นแมชชีนเนอรี จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น) มอบความไว้วางใจและแต่งตั้งให้บริษัท ลีดเวย์ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลก่อสร้างภายใต้แบรนด์ซุมิโตโม (รถขุดและรถปูลาย) อย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2555 โดยสิ่งที่ทางบริษัท ลีดเวย์ฯ ให้ความสำคัญเสมอมาคือการเป็นผู้จำหน่ายเครื่องจักรที่ดีและมีคุณภาพสูง การขยายศูนย์และสาขาบริการให้มีความครอบคลุมและประสิทธิภาพ ทั้งในส่วนของการบริการหลังการขายและงานบริการด้านอะไหล่เพื่อให้ลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในเครื่องจักรของซุมิโตโมได้รับความพึงพอใจสูงสุด ปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการเปิดสาขาส่งเสริมการค้าแล้ว 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 mencukupi 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





ครบ 13 สาขาภายในปี พ.ศ. 2560

และจากผลประกอบการที่โดดเด่นทำให้ในปี พ.ศ. 2557 บริษัท ลีดเวย์ฯ ได้รับเกียรติให้เป็นตัวแทนจำหน่ายดีเด่นของบริษัทซุมิโตโมะ โดยปีล่าสุดได้ขายรถขุดซุมิโตโมะครบ 300 คันภายใน 3 ปี และ ยอดขายรถขุดซุมิโตโมะครบ 500 คันภายใน 4 ปี ซึ่งบริษัทได้จัดงานฉลองอย่างยิ่งใหญ่ขึ้นในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2559 ณ โรงแรม สุโขทัย และสืบเนื่องจากคุณลักษณะอันโดดเด่นของรถขุดซุมิโตโมะที่เหนือคู่แข่งทั้งในส่วนของแรงขุดและการประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงทำให้ในวันนี้นรถขุดซุมิโตโมะได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการจากลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวทางบริษัท ลีดเวย์ฯ ได้มีการเพิ่มศักยภาพทั้งในด้านการขายและบริการด้านสินเชื่อมาโดยตลอด โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ปรึกษาด้านการขายที่พร้อมให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรซุมิโตโมะประจำในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศกว่า 18 ท่าน พร้อมบริการเข้าซื้อเครื่องจักรที่มีระยะเวลาการผ่อนชำระนานสูงสุดถึง 48 เดือน

บริษัท ลีดเวย์ฯ คาดการณ์ยอดความต้องการรถขุดและรถปูยางดิบโดดเด่นเนื่องอันเนื่องจากการลงทุนของภาครัฐทั้งในส่วนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเตรียมความพร้อมสู่การเข้าร่วมประชาคมอาเซียนและโครงการจัดการน้ำแบบบูรณาการโดยคาดการณ์ยอดความต้องการรถขุดที่ 4,200 คันในปี พ.ศ. 2559 โดยวางเป้าหมายยอดขายรถขุดที่ 300 คัน และรถปูยาง 35 คัน มั่นใจครองส่วนแบ่งการตลาดที่ 8% สำหรับตลาดรถขุด



Thammarat dan Nakhon Sawan และ juga berencana untuk membuka total 13 cabang pada tahun 2017.

Leadway menerima penghargaan sebagai penjual berprestasi dari Sumitomo Jepang akibat kinerjanya yang mengagumkan di tahun 2014, dimulai dari volume penjualan total mencapai 300 ekskavator Sumitomo dalam jangka waktu 3 tahun dan berikutnya 500 ekskavator dalam jangka waktu 4 tahun. Perayaan ini diselenggarakan tanggal 5 Februari 2016 di Hotel Sukhothai. Berkat kinerja baik ekskavator Sumitomo dalam kekuatan penggalian dan hemat energi, ekskavator Sumitomo saat ini diterima dengan baik dan permintaan dari konsumen mengalami peningkatan. Untuk merespons permintaan tersebut, Leadway telah meningkatkan potensi penjualan dan menyediakan layanan kredit. Sekarang, Perusahaan memiliki 18 konsultan penjualan yang siap memberikan layanan pada klien di seluruh daerah dan menyediakan layanan hingga cicilan sampai 48 kali untuk layanan pembelian sewa.

Leadway memperkirakan permintaan ekskavator dan mesin paver akan terus berlanjut karena adanya investasi pemerintah dalam infrastruktur untuk persiapan AEC dan Proyek Manajemen Air terintegrasi sejumlah 4.200 ekskavator pada 2016, dengan target penjualan 300 ekskavator dan 35 mesin paver, sehingga mencapai 8% pangsa pasar untuk pasar ekskavator.



## Bauma 2016 จัดขึ้นที่เยอรมนี

### Bauma2016 diselenggarakan di Jerman

● ในสัปดาห์ที่สองของเดือนเมษายน ได้มีการจัดงาน Bauma 2016 งานแสดงเครื่องจักรก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดขึ้น ซุมิโตโม ซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในตลาดภายในประเทศ กำลังขยายขอบเขตการจัดจำหน่ายรถปูยาง และได้แสดงเครื่องจักรรุ่น HA90C-2 และ HA60W-2. งาน Bauma ที่จัดขึ้นแต่ละครั้งมีผู้ชมกว่า 550,000 คน และงาน Bauma 2016 มีผู้ชมจากทั้งยุโรป ตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อเมริกากลางและอเมริกาใต้ และภูมิภาคอื่นๆ ซุมิโตโมได้รับข้อซักถามมากกว่า 100 คำถามจาก 53 ประเทศ และบางรายประสงค์ที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายรถปูยางนี้



● 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 memperkenalkan 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 จัดขึ้นที่อิสตันบูล ตุรกี

### ANKOMAK diselenggarakan di Istanbul, Turki

● Ankமாக เป็นงานแสดงเครื่องจักรก่อสร้าง ชิ้นส่วนก่อสร้างและเทคโนโลยีก่อสร้าง จัดขึ้นที่อิสตันบูลตั้งแต่วันที่ 1 ถึง 5 ของเดือนมิถุนายน ภายใต้การสนับสนุนจาก TSM ตัวแทนจำหน่ายของเราในตุรกี มีการจัดแสดงรถชุดและรถปูยางซุมิโตโมทั้งสิ้น 9 คันในบริเวณจัดแสดงที่โดดเด่น โดยรวม TSM มีผู้เข้าชม 870 รายและมีการจัดแสดงเครื่องจักรของเรา และผู้เข้าชมต่างชื่นชมในคุณภาพและรูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของเรา

● Ankமாக, 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



● มีการจัดการประชุมของตัวแทนจำหน่ายที่เราจัดขึ้นในวันที่ 13 พฤษภาคม ณ.กรุงเทพฯ ประเทศไทย การประชุมนี้ทั้งช่วงไปพักหนึ่ง นับตั้งแต่จัดขึ้นครั้งแรก ครั้งนี้เรามีตัวแทนจำหน่าย 8 รายมาร่วมแบ่งปันผลการประกอบธุรกิจของ SCM และแผนในอนาคต ตัวแทนยังหารือประเด็นที่เกิดขึ้นในประเทศที่พบและผลตอบรับจากตัวแทนแสดงว่าการประชุมนี้ช่วยสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง 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 ตรม. ซูมิโตโมได้เข้าร่วมงานพร้อมด้วยผลิตภัณฑ์รถปูยางรุ่น HA90C-2 ด้วยการสนับสนุนจาก Asbud ตัวแทนจำหน่ายของเราในโปแลนด์ เพื่อตอบข้อซักถามเกี่ยวกับ HA90C หลังจากที่เรานำรถปูยางรุ่น 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 merespons 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. Stan kami telah disibukkan 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.

ซึ่งมีระบบบดอัดอัตโนมัติ (auto screed extension system) ที่ไม่เหมือนใครของรถปูยางรุ่น J-Paver มาแสดงในงาน AUTOSTRADA-POLSKA 2015 ในงานแสดงปี 2016 เราได้เลือกแสดงเครื่องจักร HA90C ระหว่างงานบูทของเราอีกด้วยด้วยผู้คน โดยในแต่ละวันได้รับรองบริษัทเครื่องจักรก่อสร้างถนนกว่า 30 ราย โปแลนด์เป็นตลาดที่เราสามารถคาดหวังการเติบโตที่มั่นคงได้ เพราะมีแผนสร้างทางหลวงและขยายถนนหลายสายที่แน่นอน



## CTT จัดขึ้นที่มอสโก รัสเซีย

### CTT yang diselenggarakan di Moskow, Rusia

● นับตั้งแต่ พ.ศ. 2543 CTT ได้กลายเป็นงานแสดงที่สำคัญซึ่งเปิดตัวเครื่องจักรก่อสร้างและเทคโนโลยีล่าสุดของรัสเซียและประเทศในกลุ่ม CIS ใน พ.ศ. 2559 มีบริษัทกว่า 700 แห่งเข้าร่วมงานเป็นเวลา 5 วันตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึงมิถุนายน TTT ตัวแทนจำหน่ายของเราในรัสเซีย เข้าร่วมจัดแสดงเครื่องจักร SH210LC-5 และ SH330LC-5 และได้แสดงเครื่องขุดของซูมิโตโมที่เพิ่งเข้าตลาดอีกด้วย

● 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 มีสภาพเศรษฐกิจที่แตกต่างกันไป อย่างไรก็ตาม จำนวนรวมของประชากรนั้นมากกว่าญี่ปุ่นถึง 5 เท่า และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และผู้คนที่มีกระตือรือร้น อย่างไรก็ตาม ตลาดรถขุดกำลังตกอยู่ในสถานะที่ต้องจับตามอง ซึ่งสะท้อนให้เห็นจากความต้องการที่ลดลง ASEAN ถูกมองว่าเป็นตลาดที่

tributor lainnya di daerah, menjadikannya pertemuan yang sukses.

ASEAN memiliki beberapa kondisi ekonomi yang berbeda tergantung dengan negaranya, meski begitu, populasi totalnya berjumlah 5 kali lebih banyak dari Jepang, dilengkapi dengan sumber daya alam yang banyak dan masyarakat yang giat.

Meski begitu, bila merefleksikan kekurangan permintaan, pasar ekskavator saat ini menghadapi situasi sulit, ASEAN disebut sebagai pasar yang bertumbuh berdasarkan perkembangan ekonomi masa depan.

กำลังเติบโตจากการพัฒนาทางเศรษฐกิจในอนาคต

ในตลาดนี้ เป็นที่ยอมรับในการประชุมว่าทั้งผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายต้องการเห็นมุมมองจากลูกค้า เพื่อจัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูง จะมีการจัดการประชุมนี้ขึ้นเป็นระยะๆ

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.

**ป**ราสาทฮิเมจิ ซึ่งได้ขึ้นทะเบียนเป็นมรดกโลกใน พ.ศ. 2536 มีชื่อเสียงเป็นสัญลักษณ์แห่งสถาปัตยกรรมปราสาทญี่ปุ่น ตัวปราสาทดูคล้ายนกกระสาขาวที่กำลังกระพือปีกทั้งสอง ปราสาทนี้จึงถูกเรียกว่า “ชิราซากิโจ” (ปราสาทนกกระสาขาว) อีกด้วย

บริเวณปราสาทมีอาคารหลายหลัง ได้แก่ อาคารหลัก (สมบัติประจำชาติ) ที่ยังคงรูปลักษณะภายนอกเหมือนตอนที่ถูกสร้างขึ้นในต้นศตวรรษที่ 17 ส่วนที่ดีที่สุดของปราสาท คืออาคารหลักหลังใหญ่กลางลานปราสาท อาคารหลักความสูง 7 ชั้น (เมื่อมองจากภายนอกจะเหมือนมี 5 ชั้น) ที่มีห้องใต้ดินซึ่งเป็นโครงสร้างจากไม้ขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น ณ เวลาที่สร้างปราสาทนี้ อาคารหลัก (รวมฐานหินด้านล่าง) สูง 46 ม. กำแพงด้านนอกฉาบด้วยปูนปลาสเตอร์สีขาวสว่าง กันกระสุนและป้องกันไฟไหม้ หลังคาปราสาททอดยาวเป็นแนวกว้างแบบเดียวกับวัดในสมัยนั้น ลักษณะเหล่านี้ทำให้ปราสาทนี้มีรูปแบบที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งนักท่องเที่ยว “ต้องแวะชม”

นอกเหนือจากรูปลักษณะภายนอกที่สวยงาม ตัวปราสาทยังมีชื่อเสียงด้านยุทธโศปกรณ์ที่ซับซ้อน หลังจากผ่าน “ฮิชิ-โนะมอน” (ประตูฮิชิ) ซึ่งเป็นประตูหน้า จะเห็นทางเข้าอาคารหลักคดเคี้ยว และมีประตูมากมาย ทางเข้าปราสาทนั้นออกแบบให้สามารถซ่อนโจมตีข้าศึกโดยการกระหน่ำยิง



ปราสาท (สมบัติประจำชาติ) ประกอบด้วยอาคารหลักหลังใหญ่สี่ข้างตรงกลาง และอาคารขนาดย่อมอีก 3 หลัง รายล้อมอยู่โดยรอบ ที่ตั้ง: 68 ฮอนมะจิ เมืองฮิเมจิ จังหวัดเฮียวโก <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/>

ปราสาทฮิเมจิตั้งตระหง่านด้านทานแรงลมและหิมะมากกว่า 400 ปี และได้มีการบูรณะอาคารหลักครั้งใหญ่ที่กินเวลา 6 ปี จนในปี 2558 จึงแล้วเสร็จ และปราสาทได้กลับคืนสู่สภาพงดงามดังเดิม ปราสาทและหลังคา รวมทั้งกำแพงด้านนอกฉาบด้วยปูนปลาสเตอร์สีขาวสะท้อนแสงแดดงดงาม สมชื่อ “ชิราซากิโจ”

**ปราสาท  
ญี่ปุ่น**

**ฮิเมจิ**

**Kastil  
Jepang**

**Himeji**

ปราสาทญี่ปุ่นเป็นจุดท่องเที่ยวที่ยอดเยี่ยม อีกทั้งยังเป็นตัวแทนของ “สถานที่ที่มีความสวยงามทางสถาปัตยกรรม” ของประเทศญี่ปุ่น ในบทความนี้ เราจะแนะนำหนึ่งในปราสาทญี่ปุ่นที่ดีที่สุด ซึ่งคุณจะได้เพลิดเพลินไปกับประวัติศาสตร์หลายร้อยปีและวัฒนธรรมญี่ปุ่น!

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 usia ratusan tahun serta esensi kebudayaan Jepang!

**K**astil 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



ฮิชิ-โนะมอน  
ฮิชิ-โนะมอน ประตูหน้า  
กำแพงขาวและมีหน้า  
ต่างที่หรูหราตกแต่งด้วย  
กรอบกระจกและขอเกี่ยว  
สีทอง

Hishi-no-Mon  
Hishi-no-mon, gerbang ber dinding putih dan jendela indah yang didekorasi dengan bingkai pernis dan aksesoris emas.

tanah berstruktur kayu terbesar di Jepang saat masa pembuatannya. Ketinggian menara ini termasuk dinding batu di bawahnya adalah 46m. Tembok eksteriornya dilapisi plaster putih untuk menahan dari peluru dan melindungi gedung dari kebakaran. Atap kastil memiliki beragam bentuk, mencerminkan desain struktur kuil pada masa itu. Hal tersebut memberikan desain yang unik 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-no-mon’ (gerbang Hishi) yang merupakan gerbang depan kastil, jalan menuju menara kastil berkelok dan berputar serta banyak memiliki gerbang. Jalur ini didesain seperti itu untuk menyergap penyusup dalam baki 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 penampilannya 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 matahari dengan indah dan menyebutnya sebagai “Shirasagi-jo” merupakan hal yang sangat tepat.



# ประสบการณ์ท่องเที่ยว

ญี่ปุ่น

## Pengalaman di Jepang

“คาเฟ่นกฮูก” กำลังได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในฐานะสถานที่ท่องเที่ยวสำหรับชาวต่างชาติ ย้อนวัยอีกครั้งกับประสบการณ์ครั้งแรกในการเล่นกับนกฮูกสุดน่ารัก!

“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!



① ภายในคาเฟ่ ยังมีสัตว์อื่นๆ เช่น นกฮูก นกหงส์หยก และเตมไปด้วยผู้มาเยือนที่ใบหน้าเปื้อนยิ้มเสมอ  
② วลาดา จากรัสเซีย ดันเด่นที่ได้เจอเหล่านกฮูก

① Di dalam kafe terdapat juga hewan lain seperti ikan piranha dan burung parkit, dan selalu menghadirkan senyuman bagi pengunjung.  
② Vlada, dari Rusia, antusias untuk bermain dengan burung hantu.

มีคาเฟ่ที่เป็นเอกลักษณ์ในโตเกียวหลายแห่ง เช่น “เมดคาเฟ่” และ “คาเฟ่แมว” แต่ “คาเฟ่ นกฮูก” ได้รับความนิยมมากที่สุดในตอนนี้ แม้นกฮูกจะเป็นสัญลักษณ์ของปัญญาและความสุข เรามีโอกาสน้อยมากที่จะได้เล่นกับมัน “คาเฟ่ นกฮูก” แห่งแรกเปิดตัวขึ้นเมื่อสองสามปีก่อน และโด่งดังเป็นปรากฏการณ์ในปีที่แล้ว ตอนนี้มี “คาเฟ่ นกฮูก” กว่าสามสิบแห่งในโตเกียว.

“อาวล์ โน โมริ - Owl no Mori” (ป่า นกฮูก) ที่เปิดขึ้นในเดือนเมษายน 2558 ตั้งอยู่บนชั้น 5 ของอาคารใกล้สถานีชิโยดะบะระ เป็นหนึ่งในคาเฟ่ นกฮูกที่ได้รับความนิยมสูงสุดในโตเกียว หลังจากจ่ายค่าผ่านประตูที่ทางเข้า คุณจะได้เข้าไปในคาเฟ่ที่ตกแต่งเหมือนป่าลึก ที่นั่นคุณจะได้พบนกฮูกกว่า 50 ตัว นกฮูกส่วนใหญ่ในคาเฟ่แห่งนี้ถูกเลี้ยงขึ้นมาจากไข่ และเลี้ยงมาจนเป็นมิตรกับคน และบางตัวถูกปล่อยอย่างอิสระในคาเฟ่ คุณสามารถผ่อนคลายโดยลูบตัว ถ่ายรูปหรือดูพวกมันเฉยๆ พนักงานคาเฟ่ใส่ใจมาก และจะช่วยให้คุณจับนกฮูกเกาะไหล่ถ้าคุณต้องการ แม้แต่นักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งมาเยือนคาเฟ่แห่งนี้ครั้งแรกก็สามารถเพลิดเพลินกับการสื่อสารกับนกฮูกได้

ไม่ว่าคุณจะมาเที่ยวคาเฟ่คนเดียวหรือมาจับมือกับครอบครัวหรือคนรัก คุณจะเพลิดเพลินกับการพักผ่อนและผ่อนคลายกับนกฮูกน่ารัก พวกมันจะทำให้คุณรู้สึกอบอุ่น และนี่จะเป็นประสบการณ์ที่คุณไม่เคยลืมสัมผัสก่อน โปรดมาเพลิดเพลินกับวัฒนธรรมใหม่ของญี่ปุ่นนี้



Owl no Mori / The Forest of Owls

ข้อมูล ● ที่อยู่: ชั้น 5, เลขที่ 4-5-8 ชิโยดะคุ โตเกียว / โทร: 03-3254-6366 (โปรดจองทางโทรศัพท์ล่วงหน้า) / URL <http://2960.tokyo> / เวลาทำการ: วันธรรมดา - 12:00~22:00 (วันพร - 16:00~22:00) / เสาร์อาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์ - 12:00~23:00 / วันหยุด: ไม่มี / ค่าผ่านประตู: ผู้ใหญ่ - ช.ม. 890 เยน (ประมาณ US\$8.81) / เด็ก - ช.ม. 540 เยน (ประมาณ US\$5.35) / ค่าผ่านประตูรวมภาษี และเครื่องดื่ม 1 ที่

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 familier dengan manusia dan beberapa di antaranya dilepas bebas di dalam kafe. Anda dapat menenangkan diri dengan membelai 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 bersantai dan 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.