



# SUMITOMO

---

## NEWS vol.12

Improve the quality of service and customer satisfaction!  
What is "SPP", the support and training enhancing plan?

เพิ่มคุณภาพการให้บริการและความพึงพอใจของลูกค้า!  
"เอสพีพี" แผนการพัฒนาการให้บริการและการฝึกอบรม คืออะไร



# Improve the quality of service and customer satisfaction!

## What is “SPP”, the support and training enhancing plan?

To improve the quality level of service and contents that customers want, Sumitomo Partnership Program (SPP) has started in 2015. We interviewed Mr. Kawamura, Corporate Officer, Customer Support Div. and the promoter of the SPP.

SUMITOMO (S.H.I.)  
CONSTRUCTION MACHINERY CO., LTD.  
Associate Executive Officer  
Corporate Officer, Customer Support Div.

## Mitsunori Kawamura

บริษัท ชูมีໂໂນ (ເລສ.ເອຊ.ໄວ)  
ຄອນສົດຮັບຂັ້ນ ແມ່ນເຊື້ນເນວີ ຈຳກັດ  
ຮອງພັນປະເທດ  
ເຈົ້ານ້າທີ່ອ່ງຄ່ຽນ ຝ່າຍນົມວິກາລຸກຄ້າ

## ມີຕະຫຼອນຮີ ດາວມູນຮະ

“Responsibility for Product,” “Responsibility in Business,” and “Responsibility to Customer.” These are the main philosophy of the Customer Support (CS) head office of Sumitomo Construction Machinery set forth as the “three responsibilities”. Among these three, the one CS head office thinks the most important is and also the one they are putting most effort into is the “customer service responsibility.” CS head office has started to support and educate the overseas distributors and the main body of that program is the SPP (Sumitomo Partnership Program) which started in 2015.

This is a policy that both Sumitomo Construction Machinery and our distributors took to improve the customer satisfaction and by improving customer support, to make a virtuous cycle with the customers. Head of the SPP project, Mr. Kawamura says.

"Recently during meetings at our distributors, we are continuously discussing about how customers' demands for the quality of customer support are getting higher. So, to improve our customers' satisfaction, I thought more effective support was needed. That is a main concept of the SPP."

Mr. Kawamura has a long experience in overseas. He has stationed totally fourteen years abroad mainly in the United States and in Europe. While he stationed overseas, he strongly recognized in the importance of the local distributors' customer

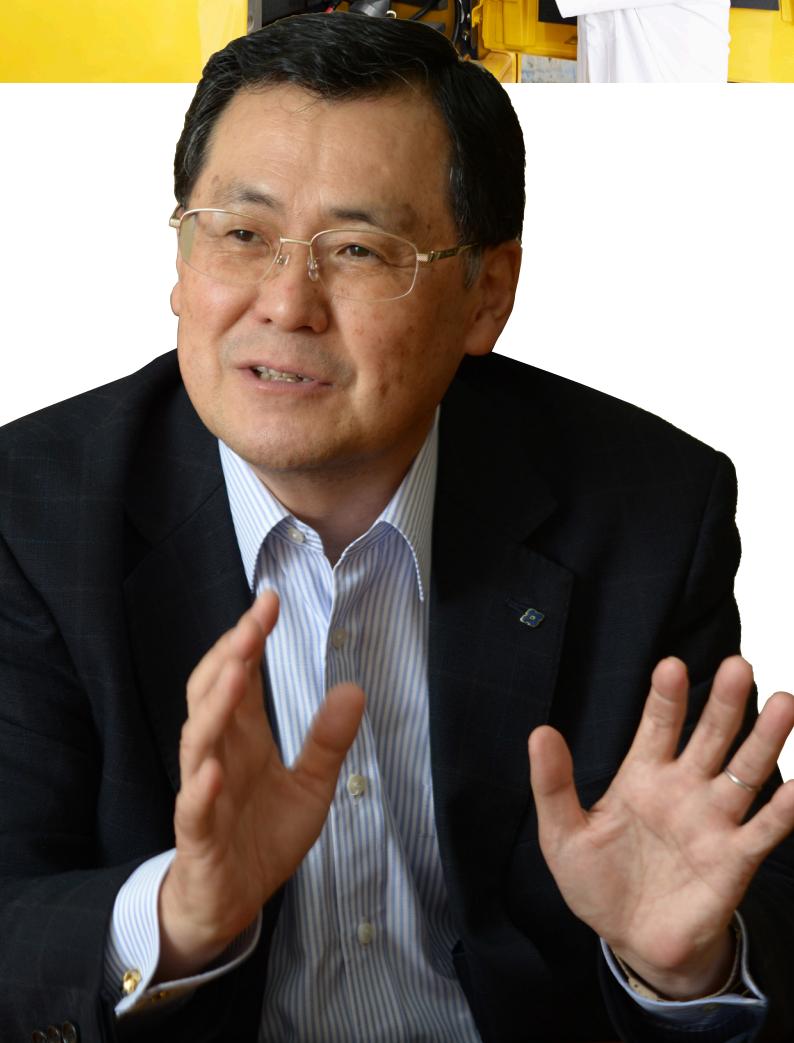


“ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์” “ความรับผิดชอบต่อธุรกิจ” และ “ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” สิ่งเหล่านี้คือปรัชญาหลักของฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Support : CS) สำนักงานใหญ่ของชูมิโนะโนะ คุณสตัครัชชั่น แมชชีนเนอรี่ที่กำหนดไว้เป็น “ความรับผิดชอบสามตัว” ในความรับผิดชอบสามตัวนี้ ด้านที่ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่คิดว่ามีความสำคัญมากที่สุดและพยายามเพื่อให้บรรลุผลลัพธ์ที่มากที่สุดคือ “ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ได้ให้การสนับสนุนและให้ความรู้กับผู้แทนจำหน่ายต่างประเทศซึ่งใจความสำคัญของโปรแกรมนี้คือเอสพีพี (Sumitomo Partnership Program (SPP): โปรแกรมทุนล้วนชูมิโนะโนะ) ที่เริ่มต้นขึ้นในปี ค.ศ. 2015 นโยบายนี้เป็นนโยบายที่ทั้งชูมิโนะโนะ คุณสตัครัชชั่น แมชชีนเนอรี่และผู้แทนจำหน่ายของเราร่วมมือในการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการปรับปรุงการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างวัจ郎ที่เกิดประสิทธิผลที่ดีกับลูกค้า คุณความรู้ หัวหน้าของโครงการเอสพีพีกล่าวว่า “ที่ผ่านมาในการประชุมผู้แทนจำหน่ายของเรา เราได้หารือกันอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าเรื่องคุณภาพการให้บริการว่ามีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างไร ดังนั้นเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าของเรานั้น ผู้คิดว่าจำเป็นต้องมีการให้บริการที่มีประสิทธิผลยิ่งขึ้น ซึ่งนั่นเป็นแนวคิดหลักของเอสพีพี”

คุณความรู้มีประสบการณ์ในด้านประเทศไทยยาวนาน ช่วงเวลา 14 ปี ที่อยู่ด้านประเทศไทยได้ประจำการที่สหห้องเมริการและยโรปเป็นส่วน

# เพิ่มคุณภาพการให้บริการ และความพึงพอใจของลูกค้า! “เอสพีพี” แผนการพัฒนาการให้ บริการและการฝึกอบรม คืออะไร

เพื่อเพิ่มระดับคุณภาพการให้บริการและเนื้อหาที่ลูกค้าต้องการ โปรแกรมหุ้นส่วนชูมิโตโน (Sumitomo Partnership Program : SPP) จึงได้เริ่มต้นขึ้นในปี ค.ศ. 2015 เราสัมภาษณ์คุณความรุ เจ้าหน้าที่ขององค์กรฝ่ายบริการลูกค้าและผู้สนับสนุนเอสพีพี



ใหญ่ ในขณะที่ประจักษ์การอยู่ต่างประเทศนั้น เขาเกิดตระหนักรถึงความสำคัญของกิจกรรมการให้บริการลูกค้าของผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่เป็นอย่างยิ่ง ประสบการณ์นี้ผลักดันให้เขาริเริ่มฝ่ายบริการลูกค้า ในสำนักงานใหญ่ของชูมิโตโน คุณสตัดรัคชัน แมชชีนเนอรี่ และเขาเกิดกล้ายเป็นเจ้าหน้าที่ขององค์กรฝ่ายบริการลูกค้าคนแรกและเริ่มต้นโปรแกรมเอสพีพีขึ้น

ในการใช้โปรแกรมเอสพีพี พวกเขาระดับผลสัมฤทธิ์จากการกิจหน้าที่ที่ผู้แทนจำหน่ายจำเป็นต้องมีเพื่อเป็นผู้แทนของชูมิโตโน คุณสตัดรัคชัน แมชชีนเนอรี่และประเมินพวงมาลัยปืนธรรม ประเด็นที่ตรวจสอบ เช่น การบำรุงรักษาและการดูแลก่อนการนำส่งผลิตภัณฑ์ของเรา ซึ่งจำแนกได้เป็นสิบเอ็ดกลุ่มใหญ่ๆ และจากนั้นฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ก็จะประเมินผลการดำเนินงานของตัวแทนจำหน่าย

“ในอดีตเราสามารถกำหนดได้เพียงผู้แทนจำหน่ายที่ดำเนินการขายในเชิงคุณภาพเท่านั้น แต่ปัจจุบันเราสามารถมองเห็นผลลัพธ์เจล้าน닢จากตัวเลข ปัญหา และความท้าทายทั่วไปซึ่งสามารถปรับรูปได้โดยง่าย นอกจากนี้เรายังมองเห็นจุดแข็งและจุดอ่อนของผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายได้ ดังนั้นในการแบ่งปันลึกล้ำนี้กับพวงมาลัย เราสามารถพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กิจกรรมหลังการขายได้ ผลที่ตามมาก็คือความยุ่งยากสำหรับลูกค้าจะลดน้อยลง ซึ่งทำให้สภาพความพร้อมการใช้งานของเครื่องดีขึ้นและมีต้นทุนการใช้งานที่ต่ำลง”

ในโปรแกรมเอสพีพี ผู้แทนจำหน่ายของเรางส่งรายงานหลักหลาย

**Improve the quality of service and customer satisfaction!  
What is "SPP", the support and training enhancing plan?**



support activities. This experience drove him to launch the CS head office in Sumitomo Construction Machinery headquarters, and he became the first Corporate Officer of CS, and started the SPP program.

Utilizing SPP program, they measure the accomplishment of the functions the distributors need to be a Sumitomo Construction Machinery partner, and evaluate them objectively. The check points such as maintenance and care before the delivery of our products, are largely divided into eleven groups, and then CS head office determines dealers' performance.

"In the past, we could only determine the selling distributors qualitatively, but now we can see the achievements by figures, and common problems and challenges are easily recognizable. Also, we can see strength and weakness of each distributor, so by sharing them, we are able to improve and strengthen the after-sales activities. As a result, there will be less troubles for the customers, which makes the machine availability better and its running cost lower."

In the SPP program, our distributors submit several kinds of reports each month to the CS head office. Based on that performance, staff from head office visits the local distributors twice a year to discuss and review to improve their service activities. Also, they categorize the year's achievement and give grades to each category. If the grade is more than criteria set in the program, the distributor gets "AAA". At the beginning of 2015 when they introduced the SPP, only six distributors started the program, but now five new distributors joined making total of eleven distributors participating in the program.

Furthermore, CS head office is inviting our distributors from overseas every year, to share success stories and problems of each other and to decide what kind of support is needed from the head office.

"I believe that the SPP, one of the tools or program as support activities, is making our distributors activities better. More distributors got AAA in the second year, some are investing willingly to the after-sales services, and some are focusing on educating the new service staff who actively visits customers to

ประเภทในแต่ละเดือนให้กับฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ จากผลการดำเนินงานดังกล่าว เจ้าหน้าที่จากสำนักงานใหญ่จะตรวจสอบผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่สองครั้งต่อปีเพื่อหารือและทบทวนสำหรับการพัฒนา กิจกรรมการให้บริการของพวกรถฯ นอกจากนี้พวกรถฯ จะจัดประเพณี สำเร็จของปีและให้คะแนนในแต่ละประเภท ถ้าคะแนนสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดในโปรแกรม ผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะได้รับระดับ "AAA" เมื่อ พวกรถฯ นำเสนอโปรแกรมเอสพีพีในเดือนปี ค.ศ. 2015 มีผู้แทนจำหน่าย เพียงหกรายที่เข้าร่วมโปรแกรม แต่ปัจจุบันมีผู้แทนจำหน่ายใหม่อีก 5



**เพิ่มคุณภาพการให้บริการและความพึงพอใจของลูกค้า!  
“เอสพีพี” แผนการพัฒนาการให้บริการและการฝึกอบรม ต่อไป**

suggest services” says Mr. Kawamura showing confidence.

In the SPP program, there is a category of observing distributors' service force improvement by assigning a trainer for each distributor who organizes to train for their service team.

Every year in the autumn, CS Head Office organizes the “Global Service Skill Contest.” Two best service mechanics are chosen from each distributor taking service training program above, and they participate this skill contest to compete with each other.

There are going to be ten distributors from all over the world this year.

“In the CS head office, there are specialized staff in the Planning and Training Team organizing this contest. New staff joined the team in July and now three staff are working together. The team is hoping to invite all the distributors to participate the contest in the future. We are confident that our products are overwhelmingly superior to the others. CS head office is willing to make an effort to support aggressively and train our distributors so the customers will be able to utilize their machines with more comfort.”

“Customer Support Responsibility” that Mr. Kawamura is promoting is making the Sumitomo Construction Machinery go even higher.



รายเข้าร่วม รวมทั้งสิ้นเป็น 11 รายที่เข้าร่วมในโปรแกรม

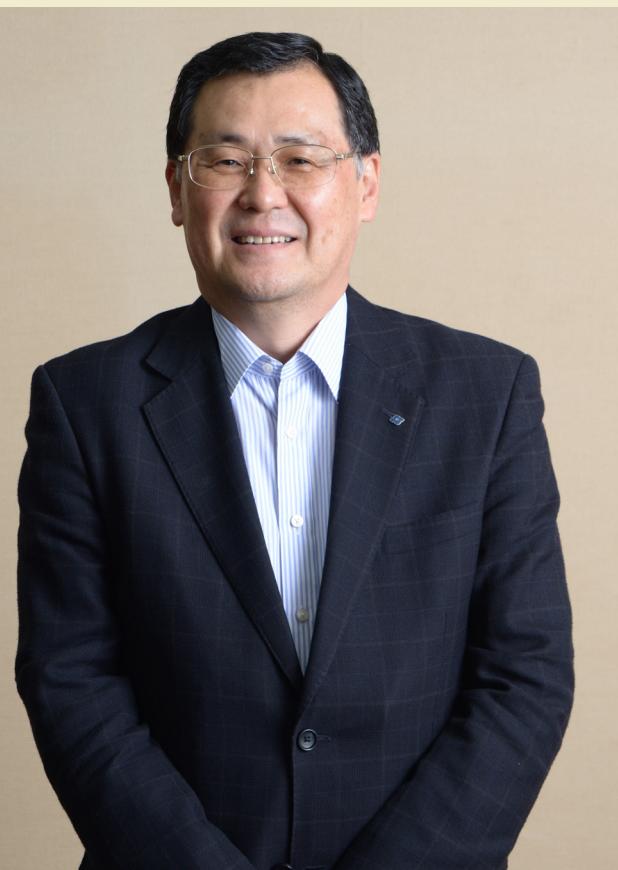
ยิ่งไปกว่านั้น ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ได้เชิญผู้แทน จำหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ประจำต่างประเทศทุกปีเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องราว ความสำเร็จและปัญหาซึ่งกันและกัน เพื่อตัดสินว่าควรมีการสนับสนุนที่ จำเป็นได้จากสำนักงานใหญ่เพิ่มเติม

“ผมเชื่อว่าโปรแกรมเอสพีพีซึ่งเป็นหนึ่งในเครื่องมือหรือโปรแกรมใน ฐานะกิจกรรมสนับสนุน ทำให้กิจกรรมของผู้แทนจำหน้าที่ของเราดีขึ้น มีผู้แทนจำหน้าที่ได้รับระดับ AAA จำนวนมากขึ้นในปีที่สอง บางราย ลงทุนบริการหลังการขายด้วยความเต็มใจ และบางรายก็มุ่งเน้นการให้ ความรู้กับเจ้าหน้าที่บริการใหม่ที่ออกเยี่ยมลูกค้าเพื่อให้คำแนะนำด้าน การบริการอย่างแท้จริง” คุณความรุ่งกล่าวด้วยความมั่นใจ

ในโปรแกรมเอสพีพีมีหัวข้อหนึ่งที่เกี่ยวกับการสังเกตการณ์การพัฒนา หลังการบริการของผู้แทนจำหน้าที่ โดยมุ่งหมายให้ผู้ฝึกอบรมสำหรับ ผู้แทนจำหน้าที่แต่ละรายที่จะเข้ารับการฝึกอบรมสำหรับทีมบริการของ พากษา ในฤดูใบไม้ร่วงของทุกปีฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่จะ จัดให้มี “การแข่งขันทักษะการบริการทั่วโลก” ซึ่งเครื่องที่ให้บริการต้อง ที่สุดสองคนจะถูกเลือกจากผู้แทนจำหน้าที่แต่ละรายเพื่อเข้าร่วม โปรแกรมการฝึกอบรมการบริการขั้นดัน และพากษาจะมีส่วนร่วมในการทดสอบทักษะนี้เพื่อแข่งขันกันด้วยซึ่งในปีนี้จะมีผู้แทนจำหน้าที่สิบ รายจากทั่วโลกเข้าร่วม

“ในฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่จะมีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญใน ทีมวางแผนและฝึกอบรมจัดเตรียมการแข่งขันนี้ ในเดือนกรกฎาคมจะมี เจ้าหน้าที่คุณใหม่ร่วมทีม ซึ่งขณะนี้ในทีมมีเจ้าหน้าที่สามคนทำงาน ร่วมกัน ทางทีมคาดหวังว่าจะเชิญผู้แทนจำหน้าที่ทั้งหมดเข้าร่วมการ แข่งขันในอนาคต เรามั่นใจว่าผลลัพธ์ที่ของเราน่าจะดีกว่าผู้อื่นด้วย ประสบการณ์ที่มีอยู่แล้ว ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ยินดีที่จะให้การ สนับสนุนในเชิงรุกอย่างเต็มที่ รวมทั้งฝึกอบรมให้กับผู้แทนจำหน้าที่ของ เราร่วมกับลูกค้าจะสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องจักรด้วยความสะดวก สบายยิ่งขึ้น”

“ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” ที่คุณความรุ่งกล่าวสั้นๆนี้จะช่วย ให้ชูมิโดโน คุณสตัตคุชัน แมชชีนเนอรี่ได้ใกล้ชิดขึ้น



# The key factors to gain trust from customers



In 2017, it has been 24 years since I joined Sumitomo (S.H.I.) Construction Machinery. My first job was supporting technical field service in Japan. Through 14 years of this activity, I learned a lot from our valuable customers about the importance of after-sales service as well as product quality.

From 2006, my responsibility expanded to Europe, Southeast Asia, China and India market, and in 2013, I was assigned to Customer Support Group manager of PT. Sumitomo S.H.I. Construction Machinery Southeast Asia, covering mainly Indonesia and also other ASEAN countries and now I am living in Jakarta, Indonesia.

The first mission which I decided after moving to Indonesia was improving distributors' mindset about the after-sales service which our distributors in ASEAN countries had not taken very seriously. First of all, I started to interview both the after-sales service team and sales team of our distributors in Indonesia, Thailand and Malaysia. I figured out that both teams had related problems; for after-sales service team, "It is difficult to build up trust with customers," and for sales team, "One of reasons why we cannot sell well is poor service response by after-sales service team." To be honest, inner miscommunication in the organization seemed to unconsciously give unreliable impression to their customers. Considering claims held by both teams, I found it was necessary to realize closer communication between sales and after-sales teams. To build bridge between them, I actively joined distributors' meeting and involved all of them for settling

PT. SUMITOMO S.H.I.  
CONSTRUCTION MACHINERY SOUTHEAST ASIA.  
Manager, Customer Support Group

## Toru Karakawa

บริษัท พีที ซูมิโตโม เอส.เอช.ไอ.  
คุณสตัตคัชชัน แมชชีนเนอรี่ เซาท์อีสเอเชีย จำกัด  
ผู้จัดการ กลุ่มบริการลูกค้า

## โทรุ คารากาวะ

ในปี ค.ศ. 2017 นี้ก็จะเป็นเวลา 24 ปี ที่ผมทำงานร่วมกับ ซูมิโตโม (เอส.เอช.ไอ.) คุณสตัตคัชชัน แมชชีนเนอรี่ งานแรกของผมคือการให้การสนับสนุนบริการด้านเทคนิคอกสตานท์ในประเทศไทย ตลอด 14 ปี ของการปฏิบัติงานดังกล่าว ผมได้เรียนรู้จากลูกค้าที่มีคุณค่าของเรามาก เกี่ยวกับความสำคัญของบริการหลังการขายควบคู่ไปกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก

ในปี ค.ศ. 2006 หน้าที่รับผิดชอบของผมก็ขยายไปถึงตลาดยุโรป เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จีน และอินเดีย และในปี ค.ศ. 2013 ผมได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดการกลุ่มบริการลูกค้าของบริษัท ซูมิโตโม เอส.เอช.ไอ. คุณสตัตคัชชัน

แมชชีนเนอรี่ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จำกัด (PT. Sumitomo S.H.I. Construction Machinery Southeast Asia) ซึ่งครอบคลุมประเทศ



## เป็นปัจจัยสำคัญในการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

problems together one by one. Keeping up with this action, I succeeded to integrate sales force and service force, and they were able to work in close cooperation with each other. As a result, we finally won the trust from customers at the point of both service and product quality. As for Asphalt Paver business which is rapidly growing up in the market these years, we have been providing after-sales service as well. Our after-sales service provides not only proper operating instruction but also "pavement method" cooperating with our reliable distributors. By carrying out our mission for customers, we resulted in drastically decreasing troubles in the actual pavement work as well as machine trouble.

Now I am struggling to organize a program and textbook by recollecting actual trouble cases occurred before. At the same time we are educating our distributors from the service skill point of view. I am very sure that anyone can offer good quality service with this program and textbook. Moreover, I will have to tackle bringing up not a serviceman but "a service-adviser" who can offer technical service together with wide range of proper advices from how to solve troubles and to keep the machine in good shape to ideal operation method, which is a key factor for us to be trusted from customers.



ອິນໂດນີເຊີຍ ຮ່ວມທັງປະເທດອິນໆ ໃນອາເຊີຍນ ແລະ ໃນປໍ່ຈຸບັນພົມວາດຍອງຢູ່  
ໃນກຽງຈາກຮາດ ອິນໂດນີເຊີຍ

เราเกิดให้บริการในส่วนนี้ด้วย การให้บริการหลังการขายของเรามีเพียงให้ค่าแนะนำในการใช้งานที่เหมาะสม เท่านั้น แต่ยังให้ “ความรู้และทักษะในการปฏิวัติ” โดยประสานงานกับผู้แทนจำหน่ายที่เชื่อถือได้ของเรารือด้วย และด้วยการดำเนินการกิจจำสำหรับลูกค้าของเรานั้น ทำให้ความยุ่งยากในงานปุณณ์ที่เกิดขึ้นจริงลดลงอย่างมากเช่นเดียวกับปัญหาเครื่องจักร

ปัจจุบันผนึกกำลังพยายามจัดทำ  
โปรแกรมและคู่มือให้ความรู้โดย  
รวมรวมกรณีปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่มา  
จากประสบการณ์ ในขณะเดียวกัน  
เราก็ได้ดำเนินการให้ความรู้แก่ผู้แทน  
จำหน่ายของเจ้ากุมกุมมองทักษะการ  
ให้บริการ ผนึนมั่นใจเป็นอย่างยิ่งว่าทุก  
คนสามารถให้บริการคุณภาพที่ดีได้จาก  
โปรแกรมและคู่มือให้ความรู้นี้ ยิ่งไป  
กว่านั้นผนุมจะไม่เพียงสร้างผู้ให้บริการ  
แต่จะสร้าง “ผู้ให้ค่าปรึกษาด้านบริการ”  
ที่สามารถให้บริการด้านเทคโนโลยีความคุ้มค่าไป  
กับค่าแนะนำที่เหมาะสมในเรื่องต่างๆ  
ดังนั้นการแก้ไขปัญหาและ การดูแล  
เครื่องจักรให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งาน  
ด้วย ซึ่งนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้  
เราได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

**Istanbul** is a city made up of mixture of Western and Oriental cultures. Today in the city of Istanbul, Sumitomo Excavators are working at ongoing construction site of the Istanbul Third Airport, which is said to be one of the biggest projects ever in Turkey. Here at an important project's construction site, a fleet of Sumitomo Excavators consist of SH700LHD-5, SH500LHD-5, SH480LHD-5, SH370LHD-5, in total 16 units, are working with its high performance.

These machines are sold & delivered by TSM Global, our distributor in Turkey, to the Orkun Group, a Turkish contractor who are taking part in the project. Mainly, these machines are working for the first step of the project, reclamation of the land and organizing the fundamental infrastructure before the main

construction of buildings and run ways.

The tough point at the initial stage is that it must be completed within a short period of time.

Therefore, excavators working in this project must be able to speedily break through tough ground surface and load what is dug up to trucks continuously arriving both right and left side of the machine. This operation goes as far as 20 hours in a day, and three shifts are set up for operators to take turns to cover the long working hours.

What Sumitomo excavators are expected to have here is, a speedy movement and high productivity to load to trucks continuously without any delay.

When Seyfi Celik replied to a question, "what was the reason for

## Evaluating SUMITOMO excavators at the Third Airport construction site in Istanbul

### การประเมินการใช้งานรถขุดชูมิโนะ ณ สถานที่ก่อสร้างสนามบินแห่งที่สาม ในกรุงอิสตันบูล



From left, Ichiro Shimada (Managing Director), İlhan Karadeniz (Chief of Board), and Taner Sonmez (Chief Executive Officer).

จากซ้าย วีชิโร ชิมada (กรรมการผู้จัดการ) อิล汗 คาราเดนิซ (ประธานกรรมการ) และท่านออร์ โซนเมเมชอร์ (ประธานบริหาร)



สตันบูล เป็นเมืองที่ประกอบขึ้นจากการผสมผสานของวัฒนธรรม ตะวันตกและตะวันออก ปัจจุบันในใจกลางเมืองของนครอิสตันบูล รถขุดชูมิโนะกำลังทำงาน ณ สถานที่ก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ของสนามบินแห่งที่สามของกรุงอิสตันบูล ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นหนึ่งใน โครงการที่ใหญ่ที่สุดที่เคยมีมาในประเทศตุรกี ในสถานที่ก่อสร้างของ โครงการสำคัญแห่งนี้มีกลุ่มรถขุดชูมิโนะ ประกอบด้วยรถขุดรุ่น SH700LHD-5, SH500LHD-5, SH480LHD-5, SH370LHD-5 รวมทั้ง สิบหก เครื่อง กำลังปฏิบัติงานด้วยประสิทธิภาพสูงสุด

ทีเอสเอ็ม โกลบลอล (TSM Global) ผู้แทนจานวนอย่างของเรามาในประเทศ ตุรกีเป็นผู้จัดจ้างหนายและจัดส่งเครื่องจักรเหล่านี้ให้กับกลุ่มออร์คุน (Orkun Group) ผู้รับเหมาสัญชาติตุรกี ผู้มีส่วนร่วมอย่างมากใน โครงการสำคัญนี้ โดยส่วนใหญ่รถขุดชูมิโนะมีความเหลี่ยมเหลี่ยมที่ทางานในขัน ตอนแรกของโครงการ เช่นการปรับสภาพพื้นที่และการจัดการโครงสร้าง

พื้นฐานส่วนฐานรากก่อนการก่อสร้างหลักในส่วนของอาคารและรันเวย์ ในขันตอนต่อไป

จุดที่ยกให้สุดในขันตอนแรกนี้คือจะต้องดำเนินงานให้แล้วเสร็จภายใน ระยะเวลาอันสั้น

ดังนั้นรถขุดที่ทำงานในโครงการนี้จึงต้องสามารถเจาะผ่านพื้นผิวดินที่ แข็งลงไปได้อย่างรวดเร็ว และขันถ่ายลึกลงที่ชุดขั้นมาไปยังรถบรรทุกที่ เข้ามาอย่างต่อเนื่องจากทั้งทางขวาและซ้ายของเครื่องจักร ซึ่งต้อง ทำงานอย่างต่อเนื่องถึง 20 ชั่วโมงต่อวัน และได้กำหนดให้มีการปฏิบัติ งานสามกะสำหรับผู้ควบคุมเครื่องจักรที่จะหมุนเวียนลับเปลี่ยนใน ครอบคลุมตลอดชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน

ดังนั้นรถขุดชูมิโนะจึงได้รับการคาดหวังให้มีการสมรรถนะการบดขันที่ รวดเร็วและสามารถขยับล้ำสุดที่ชุดไปยังรถบรรทุกได้อย่างต่อเนื่องโดย ไม่ล่าช้า

choosing Sumitomo excavators?" his reply followed "High fuel efficiency, digging power, fast speed, durability, and TSM's twenty four seven after service and maintenance support."

As shown in his answer, TSM Global had studied deeply to analyze what the key factors for excavators are for this project. Then they proposed suitable machinery options to Orkun with a hundred percent operation and maintenance back up.

For example, TSM has placed a storage container for keeping consumables and spare parts at the Orkun's construction site in the Third Airport. By doing this, they have successfully shorten the work time loss required for machine maintenance, i.e. replacing filters and oils. In addition, as TSM endeavor to shorten machine downtime, they have also placed 2 experienced

mechanics at Orkun's construction site to respond to sudden machine problems.

"Although we do have our own maintenance team, TSM Global is taking deepest care of Sumitomo excavators as if the excavators are their own children. And we really thank TSM Global for that. Thanks to this high quality & intense service, we can concentrate on the construction works." "If we were to plan further machine procurement, we'd like to think of purchasing Sumitomo excavators from TSM Global."

The words came out from Seyfi Celik is a clear praise for Sumitomo Brand & TSM Global's services.



รายงาน  
จากผู้ใช้  
จาก ตุรกี



It is an excerpt from iGA HP.  
เป็นข้อความที่ได้ดัดแปลงมาจาก iGA HP

เมื่อเซย์ฟี เชลีค ตอบคำถามที่ว่า "อะไรคือเหตุผลที่เลือกใช้รถขุดชูมี โดโน?" ค่าตอบของเขาก็คือ "อัตราการบริโภคน้ำมันเชื้อเพลิงต่ำ พลังในการขุด ความเร็วในการทำงานสูง ความทนทาน และบริการหลังการขายตลอดปีสิบสี่ชั่วโมงของที่เอสเอ็ม และบริการบำรุงรักษา"

จากค่าตอบดังกล่าว ที่เอสเอ็ม โกลบลอล ได้ศึกษาเชิงลึกเพื่อวิเคราะห์สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญสำหรับรถขุดสำหรับโครงการนี้ จากนั้นจึงเสนอทางเลือกเครื่องจักรที่เหมาะสมต่อ ออร์คุน ด้วยการสนับสนุนด้านการปฏิบัติงานและบำรุงรักษาหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์

ตัวอย่างเช่น ที่เอสเอ็มได้วางตั้งค่อนเทนเนอร์เก็บของเพื่อเก็บรักดลสิน เปลืองและอะไหล่ในสถานที่ปฏิบัติงานก่อสร้างของออร์คุน ในสานานบิน แห่งที่สามแห่งนี้ ในการดำเนินการดังกล่าว ช่วยให้พนักงานลดการสูญเสียเวลาทำงานที่ดองไข่ในการบำรุงรักษาเครื่องจักรได้เป็นอย่างดี อาทิ การเปลี่ยนเครื่องกรองและน้ำมัน นอกเหนือนี้ ตามที่ที่เอสเอ็มพยายาม

ลดช่วงเวลาที่เครื่องหดการทำงาน พากษาได้จัดซื้อที่มีประสบการณ์ 2 คน ให้ประจำอยู่ที่สถานที่ปฏิบัติงานก่อสร้างของออร์คุน เพื่อตอบสนองต่อปัญหาเครื่องจักรที่เกิดขึ้นกะทันหันได้อย่างทันท่วงที

"ถึงแม้ว่าเรามีทีมบำรุงรักษาของเราเอง แต่ที่เอสเอ็ม โกลบลอล ได้ให้การดูแลรถขุดชูมีโดโนของเรารอย่างดีที่สุดและมีความเชื่อถือได้ บุคลากรของตน และเราต้องขอขอบคุณที่เอสเอ็ม โกลบลอล ในการกระทำดังกล่าวอย่างแท้จริง ขอบคุณบริการที่มีคุณภาพสูงและเจริญ เกิดจัง ทำให้เราสามารถมุ่งความสนใจไปที่งานก่อสร้างได้อย่างเต็มที่" "ถ้าหากเราจะวางแผนจัดซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม เราจะคิดถึงรถขุดชูมีโดโนจากที่เอสเอ็ม โกลบลอลเป็นอันดับแรก"

จากค่ากล่าวข้างต้นของเซย์ฟี เชลีค แสดงให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญที่ขัดเจนสำหรับแบรนด์ชูมีโดโน และบริการของที่เอสเอ็ม โกลบลอล



## Promising distributor in Indonesia, PT. Oscarmas

### บริษัท ออสการ์มาส ผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทยที่มีอนาคตไกล

It is our great pleasure to introduce PT. Oscarmas as a sole distributor of Sumitomo hydraulic excavator in Indonesia. Founded back in 2007 and located in an industrial area of 30km away east from center of Jakarta, PT. Oscarmas is a distributor with heavy equipment whose product line-ups are hydraulic excavators, wheel loaders, dump trucks and other attachments and parts.

After PT. Oscarmas's experience of sales and after sales service especially for hydraulic excavators of another brand since 2009, it was a great pleasure that the business relationship between Sumitomo and PT. Oscarmas began from October 1st 2015.

Considering trend and market opportunities at that time, PT. Oscarmas has taken common strategic actions to make the presence of Sumitomo brand stronger in this industry by establishing a subsidiary company which operates heavy equipment rental business especially for wheel loader and by establishing a retail sales finance company for end users of various products of heavy equipment.

It is their clear company policy to serve local customers with Sumitomo excavators and our after-sales service activity. In addition, we wish to build an everlasting relationship with those qualified customers. In order to realize this mission, we are in an expansion phase of local branch network, machinery salesmen, specialized salesmen for spare parts, mechanics and other HR securing even though the market situation in Indonesia is

เป็นความยินดีอย่างยิ่งที่จะได้แนะนำ บริษัท ออสการ์มาส ในฐานะผู้แทนจำหน่ายรถบดชูมีโนรายเดียวในประเทศไทยที่มีอนาคตไกล ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 2007 ที่เขตอุดสาหกรรมห่างจากใจกลางกรุงจาการ์ตาไปทางทิศตะวันออก 30 กิโลเมตร บริษัท ออสการ์มาส เป็นผู้แทนจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องจักรกลหนัก เช่น รถบดไชดรอลิก รถตักล้อยางรถบรรทุกเทห์ทาย และอุปกรณ์ต่อพ่วงและอะไหล่สื่อฯ

ภายหลังประสบการณ์การขายและบริการหลังการขายของ บริษัท ออสการ์มาส สำหรับรถบดไชดรอลิกของอีกยี่ห้อหนึ่งตั้งแต่ปี ค.ศ. 2009 เรายังคงเป็นผู้นำอย่างยิ่งที่ความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างชูมีโนและบริษัท ออสการ์มาส ได้เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม ค.ศ. 2015

เมื่อพิจารณาแนวโน้มและโอกาสทางการตลาดในขณะนี้ บริษัท ออสการ์มาส ได้ดำเนินการเชิงกลยุทธ์ทั่วไปเพื่อให้สถานภาพของเรามีความแข็งแกร่งขึ้นในอุดสาหกรรมนี้ โดยการตั้งบริษัทที่อยู่ที่ดำเนินการธุรกิจเช่นเครื่องจักรกลหนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง รถตักล้อยาง และโดยการตั้งบริษัทเงินทุนสำหรับการขายปลีกสำหรับผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของเครื่องจักรกลหนัก

นโยบายที่ชัดเจนของบริษัทคือการให้บริการลูกค้าในพื้นที่ด้วยรถบดชูมีโน และกิจกรรมบริการหลังการขายของเรา นอกเหนือไปนี้ เราประนีประนอมที่จะสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับลูกค้าคุณภาพเหล่านี้ ในการดำเนินการกิจกรรมที่ให้เป็นรูปธรรม เรายังคงขยายเครือข่ายสาขาในพื้นที่ พนักงานขายเครื่องจักร พนักงานขายที่เชี่ยวชาญสำหรับอุปกรณ์ ช่างและบุคลากรด้านทรัพยากรมนุษย์อีกด้วย ถึงแม้จะคาดว่าสถานการณ์ตลาดในประเทศไทยที่มีอนาคตไกลจะเกิดวิกฤตการณ์

บริษัท ออสการ์มาส ตระหนักรู้ถึงความยากลำบากและอุปสรรคที่อาจต้องเผชิญในอนาคต เนื่องจากการนำภาระเบี่ยงให้มามาใช้สำหรับกิจการ



expected to be severe.

PT. Oscarmas realized difficulties and obstacles that they may face in the future. Because of the implementation of new regulations for coal and mineral business by Indonesian government, which makes us to shift to construction and earth moving sector regardless of our previous dedication to mining sector. However, PT. Oscarmas are absolutely ready to take this chance to compete against other established brands of excavators.

As PT. Oscarmas is committed to SUMITOMO Construction Machinery, they are very serious to attain ten percent (10 %) share of the market or to attain 700 units in coming four (4) years. They feel much supportive by Sumitomo for sharing our common goal and activity all the time already implemented in depth in just less than two (2) years' close cooperation and relationship with Sumitomo in Indonesia.

ถ้าเป็นไปได้รับการสนับสนุน  
อินโดนีเซีย ซึ่งทำให้เราต้อง<sup>เปลี่ยนไป</sup>ปรับตัวลดธุรกิจด้านการก่อสร้าง  
และการขุดขันแทน โดยไม่ได้คำนึงถึงความทุ่มเทก่อนหน้านี้ของเรารายใน  
ตลาดธุรกิจด้านเหมืองแร่ อย่างไรก็ตาม บริษัท ออสการ์มาส มีความ  
พร้อมอย่างเต็มที่ในการใช้โอกาสในการแข่งขันกับแบรนด์ดังที่ห้า  
อื่นๆ ในตลาด

เนื่องจากบริษัท ออสการ์มาส ได้มีข้อตกลงร่วมกับชูมิโน่ โคน  
สตอร์คชั่น แมชชีนเนอรี่ และมีความตั้งใจอย่างจริงจังที่จะบรรลุส่วนแบ่ง  
ตลาดร้อยละ 10 หรือบริการอยู่ราย 700 คันในอีก 4 ปีข้าง  
หน้า พวกเรารู้สึกได้ถึงการสนับสนุนอันแรงกล้าสำหรับการแบ่งปันเป้า  
หมายและกิจกรรมร่วมกันมาโดยตลอด และได้ดำเนินการในเชิงลึก  
ภายในระยะเวลาไม่ถึง 2 ปี ของความร่วมมือและความสัมพันธ์  
กับชูมิโน่ โคนในประเทศไทย โคนนี้เขียนให้กลับชิดยิ่งขึ้น

## United States of America "Conexpo 2017"

ประเทศไทย

## "Conexpo 2017"



From March 7th to 11th, "Conexpo 2017", the biggest exhibition of construction machineries in the United States was held at Las Vegas, Nevada. From our group, LBX Company LLC, our subsidiary company in the U.S., exhibited a lineup of the X4 series from standard to special machines, and in addition to that, the 210X3E models designed for Latin America. Many visitors came to the booth not only from the U.S. but also from Latin America, leading to many promising business negotiations.

In addition, there was a display of a miniature excavator which was made out of Lego blocks. This attracted the visitors' attention and effectively appealed our brand of Link-Belt.

ตั้งแต่วันที่ 7 ถึง 11 มีนาคมมีงาน "Conexpo 2017" ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าเครื่องจักรด้านการก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา จัดขึ้นที่ลาสเวกัส รัฐเนวาดา บริษัท แอลบีเอ็กซ์ (LBX Company) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่อยู่ของเรานในสหรัฐอเมริกาได้จัดแสดงเครื่องจักรรุ่นเอ็กซ์ 4 ซีรีส์ (X4 Series) ประกอบไปด้วยเครื่องจักรมาตรฐานไปจนถึงเครื่องจักรรุ่นพิเศษเฉพาะ รวมถึงโนมเดลรุ่น 210X3E ที่ออกแบบมาสำหรับกลุ่มประเทศตะวันออกเฉียงใต้ ที่มีผู้เยี่ยมชมจำนวนมากที่บูธ "ไม่เพียงเฉพาะผู้ที่มาจากสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่มาจากหลายประเทศที่มีความสนใจเช่นเดียวกัน" ซึ่งนี่จะนำไปสู่การเจรจาธุรกิจที่มีอนาคตที่ดีมาก

นอกจากนี้ยังมีการแสดงเครื่องขุดเจาะขนาดเล็กที่ทำจากล็อกเลโก้ (Lego blocks) การจัดแสดงนี้ได้ดึงดูดความสนใจของผู้ชมให้มาสนใจมากขึ้น รวมถึงการจัดแสดงเครื่องจักรรุ่น SH480LHD-5 ของ SIAD ที่มีความน่าสนใจไม่แพ้กัน

## Algeria "Bimatec 2017"

ประเทศไทย

## "Bimatec 2017"

From April 23rd to 27th, the international construction exhibition, "Bimatec 2017," was held at Algiers, the capital city of Algeria. It is a biggest exhibition in Algeria, with 1,190 companies exhibiting in 44,000m<sup>2</sup> area, and approximately 47,000 visitors came to purchase or to see the trend of the wide variety of building material, scaffolds, and construction machines.

We and our distributor, SIAD, exhibited SH480LHD-5, which was well received and enhanced our presence in the market for our large excavator model and at the same time promoted Sumitomo brand.

ตั้งแต่วันที่ 23 ถึง 27 เมษายน มีงานแสดงสินค้าเครื่องจักรด้านการก่อสร้างนานาชาติ "Bimatec 2017" จัดขึ้นที่เมืองแอลจีเรีย เมืองหลวงของประเทศแอลจีเรีย ถือเป็นงานแสดงสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศแอลจีเรีย โดยมีบริษัท 1,190 บริษัทเข้าร่วมแสดงในพื้นที่ 44,000 ตารางเมตร และมีผู้เยี่ยมชมประมาณ 47,000 คนมาเพื่อซื้อหรือดูแนวโน้มของสินค้าที่หลากหลายเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้าง นั่งร้าน และเครื่องจักรที่ใช้ในการก่อสร้าง



เราและ SIAD ซึ่งเป็นผู้แทนจำหน่ายของเรารับจัดแสดงเครื่องจักรรุ่น SH480LHD-5 ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีและถือเป็นการขยายชื่อเสียงของบริษัทในตลาดเครื่องขุดเจาะขนาดใหญ่ ในขณะเดียวกันก็ยังเป็นการส่งเสริมแบรนด์ชั้นนำไม่โตอีกด้วย

## Turkey "KOMATEK"

## ประเทศไทย "KOMATEK"

● From May 3rd to 7th, "KOMATEK" was held at Ankara, the capital city of Turkey. In the venue of 98,000m<sup>2</sup>, not only excavators but also large plants, cranes, and spare parts such as filters were also exhibited. Our distributor, TSM Global, displayed a booth of 2000m<sup>2</sup> and proudly exhibited the new Dash 6 series model from 13t to 48t.

We were able to explain in detail to over 1,000 visitors about the new Dash 6 models which had been improved in specifications, performance, and design!

● ตั้งแต่วันที่ 3 ถึง 7 พฤษภาคม ได้มีการจัดงาน "KOMATEK" ขึ้นที่กรุงแองการ่า เมืองหลวงของประเทศไทย ในสถานที่จัดงานพื้นที่ 98,000 ตารางเมตร ซึ่งไม่เป็นเพียงการจัดแสดงแค่เครื่องชุดเจาะเท่านั้น แต่ยังมีโรงงานขนาดใหญ่ เครน และอุปกรณ์ต่างๆ เช่น เครื่องกรอง นำมานำเสนอ ด้วย ผู้แทนจำหน่ายของเรารี เทสเซ็ม โกลบล (TSM Global) ได้มีพื้นที่ขนาด 2,000 ตารางเมตรและจัดแสดงเครื่องจักรรุ่น 6 (Dash 6 Series) ใหม่ จากรุ่น 13 ตัน ถึง 48 ตัน เราใช้โโคกานน์อีบิยาрайยะและอีดิให้แก่ผู้เยี่ยมชมงานมากกว่า 1,000 คนกี ยิ่งกับรุ่น 6 ใหม่ของเรา ซึ่งได้พัฒนาปรับปรุงทั้งคุณลักษณะและประสิทธิภาพในการทำงาน และการอุปกรณ์!



## Poland "AUTOSTRADA-POLSKA"

## ประเทศไทย "AUTOSTRADA-POLSKA"

● From May 9th to 11th, "Autostrada-Polska", the exhibition of the leading-edge machines, was held at Kielce, a city in Poland, three hours of drive away from Warsaw. This year was the 23rd exhibition with the venue of an impressive size more than 30,000 m<sup>2</sup> in which over 418 companies from twenty countries were witnessed, participating in the exhibition while the number of visitors went up to over 14,000 people in three days.

Our distributor, ASBUD, and we exhibited the HA60C-8. We welcomed more than a hundred companies to the booth which resulted in a highly successful event. We will keep aiming for the bigger share.

● ตั้งแต่วันที่ 9 ถึง 11 พฤษภาคม ได้มีการจัดงานแสดงสินค้าเครื่องจักรทันสมัย "Autostrada – Polska" ที่เมืองคีลเชในประเทศโปแลนด์ซึ่งสถานที่จัดงานสามารถขับรถจากกรุงวอร์ซอว์โดยใช้เวลาเพียงสามชั่วโมง ปีนี้เป็นการจัดแสดงครั้งที่ 23 สถานที่จัดงานมีขนาดใหญ่กว่า 30,000 ตารางเมตร มีบริษัทกว่า 418 บริษัทจากยุโรปและประเทศอื่นๆ ในขณะที่จำนวนผู้เยี่ยมชมนั้นมีมากกว่า 14,000 คนภายในสามวัน ASBUD ผู้แทนจำหน่ายของเรารีได้จัดแสดงเครื่องจักรรุ่น HA60C-8 เรายังได้ต้อนรับบริษัทมากกว่าหนึ่งร้อยแห่งที่มาเยี่ยมชมบูธ ถือว่าเป็นงานที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงอีกหนึ่ง ซึ่งเราจะรักษาความมุ่งมั่นนี้เพื่อให้ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดที่มากขึ้นต่อไป



**H**ikone Chastle with its catle tower with white walls, stands on a small hill east of Lake Biwa, the biggest lake in Japan. The construction started on 1604 and it took twenty years to finish, and it is known to be among the best castles in Japan. Although the national treasure castle tower is only three layers and three floors high, it has a beautiful atmosphere with an elaborate design. The roofs are especially eye catching with its diverse variety. By putting Chidori hafu (gable) and Kiritsuma hafu on the first layer, Chidori hafu and Nokikara hafu with decorations on the second layer, and the combination of Irimoya hafu and Nokikara hafu on the third layer, it attracts the visitors' attentions. Also, the Zen temple style architecture such as Katomado, a bell-shaped window, and Mawaribuchi, a railing, add beauty to its appearance.

On the other hand of its elegant appearance, Hikone Castle is known to be a very practical territorial castle. The castellan Naomasa Ii was a descendent of a warlord known as "Red devil of Ii", and the family served as Tokugawa's spearhead for generations. Hikone Castle was built on the front line to prepare for the attack of the biggest rival then, Toyotomi of



Hikone Castle's tower was moved and rebuilt from other castle which tower castle was four layers and five floors. It has a history unique to wooden architecture which is easy to dismantle, transport, and rebuild.

ป้อมของปราสาทไฮเดนรุกเกบายและสร้างใหม่จากปราสาทเวิร์คแห่งชิงป้อมปราสาทมีริชชั่นและสูงทั้งทั้งสอง เป็นปราสาทที่มีประวัติศาสตร์สถาปัตยกรรมไม่ที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งง่ายต่อการรื้อถอน ขันบ่าย และรื้อราบ

# Japanese **Castle** **Hikone** Castle

# ปราสาท ญี่ปุ่น ศิโวคเนะ

ว ราชอาณาจักรเนเปิลส์ป้อมปราสาทและกำแพงเมืองลึกลับ ตั้งตระหง่านอยู่บนเนินเขาเล็กๆ ทางที่ศดวันออกของทะเลลีบานีวะซึ่งเป็นทะเลลีบานีที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น เริ่มนับก่อสร้างขึ้นในปี ค.ศ. 1604 และใช้เวลาถึงปีจึงแล้วเสร็จ เป็นที่รักกันว่าเป็นหนึ่งในปราสาทที่ดีที่สุดในประเทศญี่ปุ่น ถึงแม้ว่าป้อมปราสาทที่เป็นสมบัติของชาติจะประกอบด้วยอาคาร 3 ชั้น และมีความสูงเพียง 3 ชั้น แต่ก็ยังให้รับภารกิจที่สำคัญมากด้วยการอุดมแบบที่ประณีต โดยเฉพาะความ



There are two-storied tower on both sides of the gate, so it's called Tenbin Tower which means scale tower. It leads to the keep so it's an important gate and there is a deep moat under the bridge.

เนื่องจากมีป้อมสูงสองชั้น  
ทั้งสองด้านของประตู จึง  
เรียกว่า ป้อมเทียนบิน ซึ่ง  
หมายความว่าป้อมกลัด  
อันน่าไปสู่ป้อมปราการทหลัก  
ดังนั้นจึงเป็นประตูสำคัญและ  
มีคุณค่าทางประวัติศาสตร์

หลักหลาຍของหลังคาที่เด่นสะดุดตาด้วยการสร้างชีโอดริ ยาฟ (หลังคาน้ำจ้ำ) และคีรีสีມะ ยาฟ บนชั้นที่หนึ่ง และประดับตกแต่งชีโอดริ ยาฟ และโนกิการา ยาฟ บนชั้นที่สอง และการผสมผสานกันของวีโนเมะ ยาฟ และโนกิการา ยาฟ บนชั้นที่สาม ทำให้เด่นดึงดูดความสนใจผู้เยี่ยมชม นอกจากนี้ สถาปัตยกรรมลิ่ดลั่วด แบบเซชัน เช่น กากโนมาโนะ หน้าต่างรูประดับ รวมทั้งมาระวินบุนิ ราวนะเมียง และบันไดยังพื้นความงดงามให้กับภาพลักษณ์ของปราสาทอีกด้วย

ในทางกลับกันกับภาพลักษณ์ที่ส่งงาน ปราสาทอิโคโนมีเป็นที่รู้จักกันว่าเป็นปราสาทที่ให้ป้องกันภารณะเชดของเมืองได้เป็นอย่างดี ผู้ครอบครองปราสาท นาโอมากะ ไออิ เป็นผู้สืบทอดสายจากนุนศึก ที่รู้จักกันในชื่อ “ปีช้างแดงแห่งไออิ” และครอบครัวได้รับใช้ในฐานะผู้นำท้าพของโสดกภารณะทั้งหลายชั่วอายุคน ปราสาทอิโคโนมีสร้างขึ้นเป็นปราการด้านหน้าเพื่อเดรียนพร้อมรับการโจมตีครั้งใหญ่ที่สุดของศัตรูในขณะนั้นอย่างโดยโภมีแห่งปราสาทโอะซากะ ผู้เยี่ยมชมจะได้เห็นกลยุทธ์ป้องเดชฐานล้ำรับการ เห็น คูเมืองขนาดใหญ่ เรียกว่า ไอโอยะริริ ทำได้ยากตัดแนวลับเข้าและกำแพงที่นั่น เรียกว่า โนโนบิ อึนิการิ ที่ตัดขึ้นในระหว่างสุดครามในค่ำสูญหายากหลี จากความส่งงานและใช้ประโยชน์ในการป้องกันภารณะเชดของเมืองนี้เองที่ทำให้ปราสาทอิโคโนมีถูกเรียกว่าเป็นปราสาทอันยอดเยี่ยม

Popular Japanese cuisine is Sushi.  
It's nice to eat authentic Sushi in Japan, but wouldn't it be nicer if you make it yourself?  
Well there is a sushi restaurant where you can enjoy such experience.

# Japanese Experience ประสบการณ์ห้องปูน



1 It seems easy to make sushi but in fact it is difficult. The saying "it takes three years to learn to cook rice, and eight years to make sushi" explains the training to be a sushi chef, and you would know this is not too exaggerated.

2 You wrap the rice with your hands to make shrimp sushi. You learn to make eight kinds of nigiri sushi and one temaki sushi.

1 การทำซูชิมีเมื่อสามปี แต่อันที่จริงยากที่เดียว ค่าลากาที่ว่า "ต้องใช้เวลาสามปีในการเรียนนี้ถึงการหุงข้าว และแปดปีในการทำซูชิ" สามารถอธิบายการฝึกฝนเพื่อเป็นพ่อครัวซูชิ และคุณจะรู้ว่าไม่ใช้เป็นการลากาเก็บจริง

2 คุณห่อข้าวโดยมือของคุณเพื่อทำซูชิกุก คุณเรียนรู้การหันนิกริ ซูชิ แปดอย่าง และหนากิ ซูชิ

**T**ukiji Tamasushi is a well-established sushi restaurant which has been in business since 1924. Its history is older than that of Tsukiji fish market (which opened in 1935). This restaurant is giving sushi making experience courses only for the travelers from abroad.

The lesson is about 90 minutes long. You wear a white coat like a real sushi chef and stand behind the counter, to signal you are ready to begin. What the real chef teaches you first is how to shape the rice. If it's too soft, it won't hold the fish, and if it's too hard, the texture will be bad in your mouth. It is best to gently hold it in your hands.

When the rice shaping is mastered, it's time to put the fish on top. Tuna and salmon are rather easy, and from there it gets harder, such as egg, shrimp and sea eel.

"They are all called sushi, but depends on what goes on the rice, the technique is different. Please experience the variety of the sushi world" says the chef. The last one to learn is suehiro temaki, a kind of sushi shaped like a trumpet that was created at Tamasushi. Then, the visitors get to eat the sushi they make by themselves.

Miss Denise Delgado who came to Japan a week ago was surprised. "I wanted to make Japanese cuisine while I was visiting, but I'd never expected it to be so difficult!" Mrs. Patricia Flechilla was happy to experience the Japanese culture. "The way they handle the rice so delicately was so Japanese-like. It is so different from other country's way of cooking" she says.

**Tsukiji Tamasushi (Harumi-dori-ten)**  
**Tsukiji Tamasushi (Harumi Avenue Store)**

Information ● Address: 2-15-19 Tsukiji Chuo-ku Tokyo / Phone number: 03-3541-0022 / URL: <http://www.tamasushi.co.jp/english/> / reservation accepting from 14:30 to 17:00 (Japanese only) / closed on Sundays and holidays / Price: Standard course (9 nigiri sushi and sashimi etc.) 8,000 yen per person (about 71 dollar 1 cent), Premium course (standard course plus watching the demonstration of cleaning and cutting of fish, and experiencing the making of vinegared rice) 13,000 yen per person (about 115 dollar 39 cent).

\* Tax included. Reservations can be made from two people. Lessons are in Japanese only. Please come with a interpreter.

ซูชิเป็นอาหารญี่ปุ่นที่ได้รับความนิยม ดังนั้นคงเป็นเรื่องดีหากได้ทานซูชิของแท้ ในประเทศญี่ปุ่น แต่จะไม่ดีกว่าหรือหาก คุณได้ลงมือทำเอง? อันที่จริงมีร้านซูชิที่ คุณสามารถเพลิดเพลินกับประสบการณ์ ดังกล่าว

**สึ กิ ทามาซูชิ** เป็นร้านซูชิที่ก่อตั้งมาอย่างยาวนาน ซึ่งเริ่มดำเนินกิจการ มาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1924 ประวัติศาสตร์ของร้านเก่าแก่กว่าของตลาดปลา สึกิจิ (ซึ่งเปิดในปี ค.ศ. 1935) ร้านอาหารนี้เปิดหลักสูตรการสอนทำซูชิ สำหรับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเท่านั้น

การสอนจะใช้เวลาประมาณ 90 นาที คุณจะได้สัมผัสถึงกลุ่มสีข้าวเมื่อตอน พอกครัวซูชิด้วยริบบิ้ง และยืนด้านหลังเคาน์เตอร์เพื่อส่องสัญญาณว่าคุณพร้อมแล้ว สิ่งที่พอกครัวด้วยริบบิ้งจะสอนคุณเป็นอันดับแรกคือ วิธีการบีบข้าว ถ้าร่วนเกินไปก็จะไม่สามารถรับน้ำอ่อนปลาได้ และถ้าแน่นเกินไป เนื้อสัมผัสถะจะไม่ดีเมื่อเวลาข้าวปัก วิธีที่ดีที่สุดคือการค่อยๆ บีบข้าวในมือของคุณ

เมื่อบีบข้าวได้ช้าๆแล้วก็ถึงเวลาที่จะนำเนื้อปลาลงในบัวข้าว นีโอปลา ทุนุและปลาแซลมอนค่อนข้างง่าย และจากนั้นจะเริ่มยกขึ้น เช่น ไข่ กุ้ง และปลาไหลทะเล

"หั้งหมัดนั้นเรียกว่าซูชิ แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะวางอะไรไว้บนข้าว ซึ่งจะมีเทคนิคแตกต่างกัน ขอเชิญสัมผัสถึงประสบการณ์ที่หลากหลายของโลกซูชิ" พ่อครัวกล่าว สิ่งสุดท้ายที่จะเรียนคือ ซูเอยะอิโร เทนาเกะ ซึ่งเป็นซูชิประเภทหนึ่งที่มีรูปร่างเหมือนหัวรูปเปิดที่ทำขึ้นที่ทามาซูชิ จากนั้นผู้เรียนจะได้ทานซูชิที่คุณเองทำขึ้น

คุณเดนิส เดลากาโด ซึ่งเดินทางมาประเทศญี่ปุ่นเมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมาสืบก้าวไปเรียนรู้วิถีชีวิตริบบิ้ง รับประทานไข่ ซึ่งต้องการทำความเข้าใจว่าอาหารญี่ปุ่นนี้มีอะไรที่น่าสนใจ แต่สิ่งที่น่าประทับใจที่สุดคือ วิธีการหุงข้าวที่ต้องใช้เวลาหลายชั่วโมง คุณจะได้สัมผัสรับประทานอาหารญี่ปุ่น "วิธีการที่พวกเขารักษาไว้เป็นความลับ" คุณจะได้รับการสอนโดยผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งแตกต่างจากวิธีการปรุงอาหารของประเทศอื่นๆ" เธอกล่าว

**สึ กิ ทามาซูชิ (สารมี-โดริ-เท็น)**  
**สึ กิ ทามาซูชิ (สารมี อเวนิว สโตร์)**

ข้อมูล ● ที่อยู่ : 2-15-19 สึกิจิ ชูโอ-ก โดริ-เท็น / หมานาเจิทไทรคัพท์ : 03-3541-0022 / URL: <http://www.tamasushi.co.jp/english/> / การจอง ตั้งแต่เวลา 14:30-17:00 น. (ภาษาญี่ปุ่น เท่านั้น) / ปีด่วนอาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์ / ราคากล่องอาหารมาตรฐาน (9 นิเกิริ ซูชิ และซากิมิ ฯลฯ) 8,000 เยนต่อคน (ประมาณ 71.01 ดอลลาร์หรือรูปสกุล) กล่องอาหารที่มีเนย (กล่องมาตรฐาน พร้อมไขมันการคลิก้าว่าความสดและอร่อย) และประสบการณ์การหุงข้าวตามสูตรญี่ปุ่น 13,000 เยนต่อคน (ประมาณ 115.39 ดอลลาร์หรือรูปสกุล)

\* ราคาระบบมีภาษากันเอง สำหรับตั้งแต่เดือนนี้เป็นไป การสอนเป็นภาษาญี่ปุ่นเท่านั้น กรุณา帶來ภาษาญี่ปุ่น