



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**



COLOR NEGATIVE

SHFST - No. 93486793408612578



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 ซุมิตโม่ (เอส.เอช.ไอ)
คอนสตรัคชัน แมชชีนเนอรี จำกัด
รองผู้บริหาร
เจ้าหน้าที่องค์กร ฝ่ายบริการลูกค้า

มิตซุนอริ คาวามุระ

“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

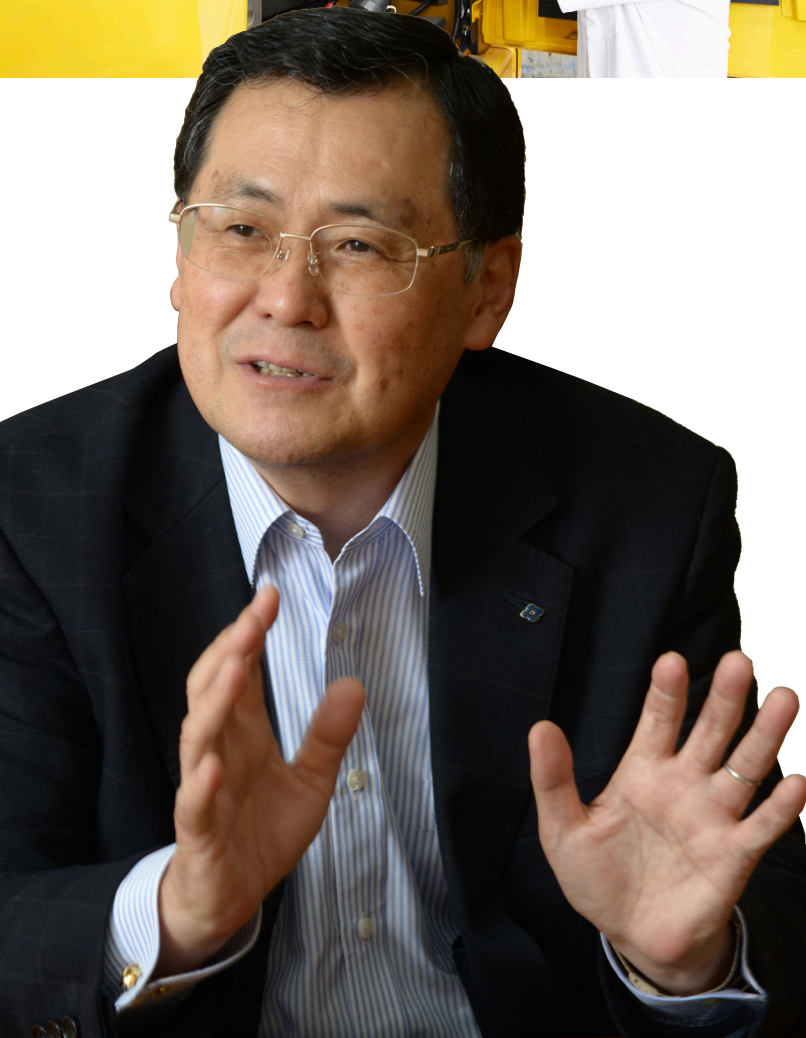


“ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์” “ความรับผิดชอบต่อธุรกิจ” และ “ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” สิ่งเหล่านี้คือปรัชญาหลักของฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Support : CS) สำนักงานใหญ่ของซุมิตโม่ คอนสตรัคชัน แมชชีนเนอรีที่กำหนดไว้เป็น “ความรับผิดชอบสามด้าน” ในความรับผิดชอบสามด้านนี้ ด้านที่ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่คิดว่าจะมีความสำคัญมากที่สุดและพยายามเพื่อให้บรรลุผลสัมฤทธิ์มากที่สุดคือ “ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ได้ให้การสนับสนุนและให้ความรู้กับผู้แทนจำหน่ายต่างประเทศ ซึ่งใจความสำคัญของโปรแกรมนี้นี้คือเอสพีพี (Sumitomo Partnership Program (SPP): โปรแกรมหุ้นส่วนซุมิตโม่) ที่เริ่มต้นขึ้นในปี ค.ศ. 2015 นโยบายนี้เป็นนโยบายที่ทั้งซุมิตโม่ คอนสตรัคชัน แมชชีนเนอรีและผู้แทนจำหน่ายของเราได้นำมาใช้ในการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการปรับปรุงการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างวงจรที่เกิดประสิทธิผลที่ดีกับลูกค้า คุณคาวามุระ หัวหน้าของโครงการเอสพีพีกล่าวว่า “ที่ผ่านมาในการประชุมผู้แทนจำหน่ายของเรา เราได้หารือกันอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าเรื่องคุณภาพการให้บริการว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างไร ดังนั้นเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าของเรา ผมคิดว่าจำเป็นต้องมีการให้บริการที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งนั่นเป็นแนวคิดหลักของเอสพีพี”

คุณคาวามุระมีประสบการณ์ในต่างประเทศมายาวนาน ช่วงเวลา 14 ปีที่อยู่ต่างประเทศเขาได้ประจำการที่สหรัฐอเมริกาและยุโรปเป็นส่วน

เพิ่มคุณภาพการให้บริการ และความพึงพอใจของลูกค้า! “เอสพีพี” แผนการพัฒนากการให้ บริการและการฝึกอบรม คืออะไร

เพื่อเพิ่มระดับคุณภาพการให้บริการและเนื้อหาที่ลูกค้าต้องการ โปรแกรมหุ้นส่วนซุมิโตโม (Sumitomo Partnership Program : SPP) จึงได้เริ่มต้นขึ้นในปี ค.ศ. 2015 เราสัมภาษณ์คุณเคาวามูระ เจ้าหน้าที่ขององค์กรฝ่ายบริการลูกค้าและผู้สนับสนุนเอสพีพี



ใหญ่ ในขณะที่ประจำการอยู่ต่างประเทศนั้น เขาก็ได้ตระหนักถึงความสำคัญของกิจกรรมการให้บริการลูกค้าของผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่เป็นอย่างยิ่ง ประสบการณ์นี้ผลักดันให้เขาเริ่มฝ่ายบริการลูกค้า ในสำนักงานใหญ่ของซุมิโตโม คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอรี และเขาก็ได้กลายเป็นเจ้าหน้าที่ขององค์กรฝ่ายบริการลูกค้าคนแรกและเริ่มต้นโปรแกรมเอสพีพีขึ้น

ในการใช้โปรแกรมเอสพีพี พวกเขาจะวัดผลสัมฤทธิ์จากภารกิจหน้าที่ที่ผู้แทนจำหน่ายจำเป็นต้องมีเพื่อเป็นผู้แทนของซุมิโตโม คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอรีและประเมินพวกเขาอย่างเป็นธรรม ประเด็นที่ตรวจสอบ เช่น การบำรุงรักษาและการดูแลก่อนการนำส่งผลิตภัณฑ์ของเรา ซึ่งจำแนกได้เป็นสิบเอ็ดกลุ่มใหญ่ๆ และจากนั้นฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ก็จะประเมินผลการดำเนินงานของตัวแทนจำหน่าย

“ในอดีตเราสามารถกำหนดได้เพียงผู้แทนจำหน่ายที่ดำเนินการขายในเชิงคุณภาพเท่านั้น แต่ปัจจุบันเราสามารถมองเห็นผลสำเร็จเหล่านั้นจากตัวเลข ปัญหา และความท้าทายทั่วไปซึ่งสามารถรับรู้ได้โดยง่าย นอกจากนี้เรายังมองเห็นจุดแข็งและจุดอ่อนของผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายได้ ดังนั้นในการแบ่งปันสิ่งเหล่านี้กับพวกเขา เราสามารถพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กิจกรรมหลังการขายได้ ผลที่ตามมาคือความยั่งยืนสำหรับลูกค้าจะลดน้อยลง ซึ่งทำให้สภาพความพร้อมการใช้งานของเครื่องดีขึ้นและมีต้นทุนการใช้งานที่ต่ำลง”

ในโปรแกรมเอสพีพี ผู้แทนจำหน่ายของเราส่งรายงานหลากหลาย

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 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานใหญ่จะตรวจเยี่ยมผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่สองครั้งต่อปีเพื่อหารือและทบทวนสำหรับการพัฒนา กิจกรรมการให้บริการของพวกเขา นอกจากนี้พวกเขายังจะจัดประเภทผลสำเร็จของปีและให้คะแนนในแต่ละประเภท ถ้าคะแนนสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดในโปรแกรม ผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะได้รับระดับ "AAA" เมื่อพวกเขานำเสนอโปรแกรมเอสพีฟในต้นปี ค.ศ. 2015 มีผู้แทนจำหน่ายเพียงหกรายที่เข้าร่วมโปรแกรม แต่ปัจจุบันนี้มีผู้แทนจำหน่ายใหม่อีก 5



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 ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ได้เชิญตัวแทนจำหน่ายของเราจากต่างประเทศทุกปีเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องราวด้านความสำเร็จและปัญหาซึ่งกันและกัน เพื่อตัดสินใจว่าควรมีการสนับสนุนที่จำเป็นใดจากสำนักงานใหญ่เพิ่มเติม

“ผมเชื่อว่าโปรแกรมเอสพีพีซึ่งเป็นหนึ่งในเครื่องมือหรือโปรแกรมในฐานะกิจกรรมสนับสนุน ทำให้กิจกรรมของผู้แทนจำหน่ายของเราดีขึ้น มีผู้แทนจำหน่ายได้รับระดับ AAA จำนวนมากขึ้นในปีที่สอง บางรายลงทุนบริการหลังการขายด้วยความเต็มใจ และบางรายก็มุ่งเน้นการให้ความรู้กับเจ้าหน้าที่บริการใหม่เพื่อออกเยี่ยมลูกค้าเพื่อให้คำแนะนำด้านการบริการอย่างแข็งขัน” คุณความูระกล่าวด้วยความมั่นใจ

ในโปรแกรมเอสพีพีมีหัวข้อหนึ่งเกี่ยวกับการสังเกตการณ์การพัฒนาหลังการบริการของผู้แทนจำหน่าย โดยมอบหมายให้ผู้ฝึกอบรมสำหรับผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายที่จะช่วยจัดการฝึกอบรมสำหรับทีมบริการของพวกเขา ในฤดูใบไม้ร่วงของทุกปีฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่จะจัดให้มี “การแข่งขันทักษะการบริการทั่วโลก” ข้างเครื่องที่ให้บริการดีที่สุดสองคนจะถูกเลือกจากผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายเพื่อเข้าร่วมโปรแกรมการฝึกอบรมการบริการช่างต้น และพวกเขาจะมีส่วนร่วมในการทดสอบทักษะนี้เพื่อแข่งขันกันด้วยซึ่งในปีนี้มีผู้แทนจำหน่ายสิบรายจากทั่วโลกเข้าร่วม

“ในฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่จะมีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญในทีมวางแผนและฝึกอบรมจัดเตรียมการแข่งขันนี้ ในเดือนกรกฎาคมจะมีเจ้าหน้าที่คนใหม่มาร่วมทีม ซึ่งขณะนี้ในทีมมีเจ้าหน้าที่สามคนทำงานร่วมกัน ทางทีมคาดหวังว่าจะเชิญผู้แทนจำหน่ายทั้งหมดเข้าร่วมการแข่งขันในอนาคต เรามั่นใจว่าผลลัพธ์ของเราเหนือกว่าผู้อื่นด้วยประการทั้งปวง ฝ่ายบริการลูกค้าของสำนักงานใหญ่ยินดีที่จะให้การสนับสนุนในเชิงรุกอย่างเต็มที่ รวมทั้งฝึกอบรมให้กับผู้แทนจำหน่ายของเราเพื่อลูกค้าจะสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องจักรด้วยความสะดวกสบายยิ่งขึ้น”

“ความรับผิดชอบต่อลูกค้า” ที่คุณความูระกำลังสนับสนุนอยู่นี้จะช่วยให้ซูมิโตโม คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอร์รี่ไปได้ไกลยิ่งขึ้น



The key factors to gain trust from customers



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

Toru Karakawa

บริษัท พีที ซูมิโตโม เอส.เอช.ไอ.
คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอรี เซาท์อีสต์เอเชีย จำกัด
ผู้จัดการ กลุ่มบริการลูกค้า

โทรุ คาราคาวะ

ในปี ค.ศ. 2017 นี้ก็นับเป็นเวลา 24 ปี ที่ผมทำงานร่วมกับ ซูมิโตโม (เอส.เอช.ไอ.) คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอรี งานแรกของผมคือการให้การสนับสนุนบริการด้านเทคนิคนอกสถานที่ในประเทศญี่ปุ่น ตลอด 14 ปีของการปฏิบัติงานดังกล่าว ผมได้เรียนรู้จากลูกค้าที่มีคุณค่าของเราเกี่ยวกับความสำคัญของบริการหลังการขายควบคู่ไปกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก

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

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

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 sale 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



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.

อินโดนีเซีย รวมทั้งประเทศอื่นๆ ในอาเซียน และในปัจจุบันผมอาศัยอยู่ในกรุงจาการ์ตา อินโดนีเซีย

ภารกิจแรกที่ผมตัดสินใจทำหลังจากย้ายไปที่ประเทศอินโดนีเซียคือการปรับทัศนคติของผู้แทนจำหน่ายเกี่ยวกับบริการหลังการขาย ซึ่งผู้แทนจำหน่ายของเราในประเทศอาเซียนไม่ได้ให้ความสำคัญอย่างจริงจัง ผมเริ่มสัมภาษณ์บริการหลังการขายและทีมขายของผู้แทนจำหน่ายของเราในประเทศอินโดนีเซีย ไทย และมาเลเซียเป็นอย่างแรก ผมพบว่าทั้งสองทีมมีปัญหาที่สัมพันธ์กัน สำหรับทีมบริการหลังการขายคือ "เป็นการยากที่จะสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า" และสำหรับทีมขายคือ "หนึ่งในเหตุผลที่เราไม่สามารถขายได้คือการตอบสนองด้านบริการที่ไม่ดีจากทีมบริการหลังการขาย" ด้วยความสัตย์จริง การสื่อสารที่ผิดพลาดภายในองค์กรดูเหมือนจะให้ภาพลักษณ์ที่ไม่น่าประทับใจต่อลูกค้าของเราโดยไม่รู้ตัว เมื่อพิจารณาจากข้ออ้างของทั้งสองทีม ผมก็พบว่าจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำให้เกิดการสื่อสารที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้นระหว่างทีมขายและทีมหลังการขาย ในการสร้างสะพานระหว่างทั้งสองทีมนี้ ผมได้เข้าร่วมการประชุมผู้แทนจำหน่ายอย่างแข็งขันและสร้างการมีส่วนร่วมของทุกคนในการแก้ไขปัญหาด้วยกันทั้งปัญหา ซึ่งการดำเนินการนี้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง ผมประสบความสำเร็จในการรวมพลังการขายและพลังการบริการเข้าด้วยกัน พวกเขาสามารถทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดซึ่งกันและกัน ผลที่ตามมาคือในที่สุดเราก็สามารถได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในเรื่องบริการและคุณภาพผลิตภัณฑ์ สำหรับธุรกิจรถปูยางแอสฟัลต์ซึ่งเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วในตลาดในช่วงระยะที่ผ่านมา

เราก็ได้ให้บริการในส่วนนี้ด้วย การให้บริการหลังการขายของเราไม่เพียงให้คำแนะนำในการใช้งานที่เหมาะสมเท่านั้น แต่ยังให้ "ความรู้อะไรก็ตามที่ลูกค้าต้องการ" โดยประสานงานกับผู้แทนจำหน่ายที่เชื่อถือได้ของเราอีกด้วย และด้วยการดำเนินการนี้สำหรับลูกค้าของเรานั้น ทำให้ความยุ่งยากในงานปูถนนที่เกิดขึ้นจริงลดลงอย่างมากเช่นเดียวกับปัญหาเครื่องจักร

ปัจจุบันผมกำลังพยายามจัดทำโปรแกรมและคู่มือให้ความรู้โดยรวมรวมกรณีปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่มาจากประสบการณ์ ในขณะเดียวกันเราก็ได้ดำเนินการให้ความรู้แก่ผู้แทนจำหน่ายของเราจากมุมมองทักษะการให้บริการ ผมมั่นใจเป็นอย่างยิ่งว่าทุกคนสามารถให้บริการคุณภาพที่ดีได้จากโปรแกรมและคู่มือให้ความรู้นี้ ยิ่งไปกว่านั้นผมจะไม่เพียงสร้างผู้ให้บริการแต่จะสร้าง "ผู้ให้คำปรึกษาด้านบริการ" ที่สามารถให้บริการด้านเทคนิคควบคู่ไปกับคำแนะนำที่เหมาะสมในเรื่องต่างๆ ตั้งแต่การแก้ไขปัญหาและการดูแลเครื่องจักรให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานด้วย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้เราได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า



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

การประเมินการใช้งานรถขุดซูมิตโม ณ สถานที่ก่อสร้างสนามบินแห่งที่สาม ในนครอิสตันบูล



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

จากซ้าย อิชิโร ชิมาดะ (กรรมการผู้จัดการ) อิลฮัน คาราดนิซ (ประธานกรรมการ) และทานเอร์ ซอนเมเซอร์ (ประธานบริหาร)



อิสตันบูล เป็นเมืองที่ประกอบขึ้นจากการผสมผสานของวัฒนธรรมตะวันตกและตะวันออก ปัจจุบันในใจกลางเมืองของนครอิสตันบูล รถขุดซูมิตโมกำลังทำงาน ณ สถานที่ก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการของสนามบินแห่งที่สามของนครอิสตันบูล ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นหนึ่งในโครงการที่ใหญ่ที่สุดที่เคยมีมาในประเทศตุรกี ในสถานที่ก่อสร้างของโครงการสำคัญแห่งนี้มีกลุ่มรถขุดซูมิตโม ประกอบด้วยรถขุดรุ่น SH700LHD-5, SH500LHD-5, SH480LHD-5, SH370LHD-5 รวมทั้งสิ้น 16 เครื่อง กำลังปฏิบัติงานด้วยประสิทธิภาพสูงสุด

ทีเอสเอ็ม โกลบอล (TSM Global) ผู้แทนจำหน่ายของเราในประเทศตุรกีเป็นผู้จัดจำหน่ายและจัดส่งเครื่องจักรเหล่านี้ให้กับกลุ่มออร์คุน (Orkun Group) ผู้รับเหมาสัญญาตุรกี ผู้มีส่วนร่วมอย่างมากในโครงการสำคัญนี้ โดยส่วนใหญ่รถขุดซูมิตโมเหล่านี้จะทำงานในขั้นตอนแรกของโครงการ เช่นการปรับสภาพพื้นที่และการจัดการโครงสร้าง

พื้นฐานส่วนฐานรากก่อนการก่อสร้างหลักในส่วนของอาคารและรันเวย์ในขั้นตอนต่อไป

จุดที่ยากที่สุดในขั้นตอนแรกนี้คือจะต้องดำเนินงานให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาอันสั้น

ดังนั้นรถขุดที่ทำงานในโครงการนี้จึงต้องสามารถเจาะผ่านพื้นผิวดินที่แข็งลงไปได้อย่างรวดเร็ว และขนถ่ายสิ่งที่ขุดขึ้นมาไปยังรถบรรทุกที่เข้ามาอย่างต่อเนื่องจากทั้งทางขวาและซ้ายของเครื่องจักร ซึ่งต้องทำงานอย่างต่อเนื่องถึง 20 ชั่วโมงต่อวัน และได้กำหนดให้มีการปฏิบัติงานสามกะสำหรับผู้ควบคุมเครื่องจักรที่จะหมุนเวียนสลับเปลี่ยนให้ครอบคลุมตลอดชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน

ดังนั้นรถขุดซูมิตโมจึงได้รับการคาดหวังให้มีการสมรรถนะการขุดขันทันทีรวดเร็วและสามารถขนถ่ายวัสดุที่ขุดไปยังรถบรรทุกได้อย่างต่อเนื่องโดยไม่ล่าช้า

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.

User Report

From Turkey

รายงาน
จากผู้ใช้
จาก ตุรกี



It is an excerpt from iGA HP.
เป็นข้อความที่คัดลอกมาจาก iGA HP

เมื่อเซย์ฟี เซลิก ตอบคำถามที่ว่า "อะไรคือเหตุผลที่เลือกใช้รถขุดซุมิโตโม?" คำตอบของเขาคือ "อัตราการใช้เชื้อเพลิงต่ำ พลังในการขุด ความเร็วในการทำงานสูง ความทนทาน และบริการหลังการขายตลอดชีพของทีเอสเอ็ม และบริการบำรุงรักษา"

จากคำตอบดังกล่าว ทีเอสเอ็ม โกลบอล ได้ศึกษาเชิงลึกเพื่อวิเคราะห์สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญสำหรับรถขุดสำหรับโครงการนี้ จากนั้นจึงเสนอทางเลือกเครื่องจักรที่เหมาะสมต่อ ออร์คูน ด้วยการสนับสนุนด้านการปฏิบัติงานและบำรุงรักษาหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์

ตัวอย่างเช่น ทีเอสเอ็มได้วางตู้คอนเทนเนอร์เก็บของเพื่อเก็บวัสดุสิ้นเปลืองและอะไหล่ในสถานที่ปฏิบัติงานก่อสร้างของออร์คูน ในสนามบินแห่งที่สามแห่งนี้ ในการดำเนินการดังกล่าว ช่วยให้พวกเขาลดการสูญเสียเวลาทำงานที่ต้องใช้ในการบำรุงรักษาเครื่องจักรได้เป็นอย่างดี อาทิ การเปลี่ยนเครื่องกรองและน้ำมัน นอกจากนี้ ตามที่ทีเอสเอ็มพยายาม

ลดช่วงเวลาที่เครื่องหยุดทำงาน พวกเขาได้จัดช่างที่มีประสบการณ์ 2 คน ให้ประจำอยู่ที่สถานที่ปฏิบัติงานก่อสร้างของออร์คูน เพื่อตอบสนองต่อปัญหาเครื่องจักรที่เกิดขึ้นกะทันหันได้อย่างทันท่วงที

"ถึงแม้ว่าเรามีทีมบำรุงรักษาของเราเอง แต่ทีเอสเอ็ม โกลบอลได้ให้การดูแลรถขุดซุมิโตโมของเราอย่างดีที่สุดเสมือนว่าเครื่องจักรเป็นบุตรหลานของตน และเราต้องขอขอบคุณทีเอสเอ็ม โกลบอล ในการกระทำดังกล่าวอย่างแท้จริง ขอขอบคุณการบริการที่มีคุณภาพสูงและเอาใจจริง เอาใจ ทำให้เราสามารถมุ่งความสนใจไปทำงานก่อสร้างได้อย่างเต็มที่ "ถ้าหากเราวางแผนจัดซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม เราจะคิดถึงรถขุดซุมิโตโมจากทีเอสเอ็ม โกลบอลเป็นอันดับแรก"

จากคำกล่าวข้างต้นของเซย์ฟี เซลิก แสดงให้เห็นถึงคำชมเชยที่ชัดเจนสำหรับแบรนด์ซุมิโตโม และบริการของทีเอสเอ็ม โกลบอล



Promising distributor in Indonesia, PT. Oscarmas

บริษัท ออสการมาส ผู้แทนจำหน่ายในประเทศอินโดนีเซียที่มีอนาคตไกล

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

เป็นความยินดีอย่างยิ่งที่จะได้นำ บริษัท ออสการมาส ในฐานะผู้แทนจำหน่ายรถขุดซูมิตโอมิรายเดียวในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 2007 ที่เขตอุตสาหกรรมห่างจากใจกลางกรุงจาการ์ตาไปทางทิศตะวันออก 30 กิโลเมตร บริษัท ออสการมาส เป็นผู้แทนจำหน่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องจักรกลหนัก เช่น รถขุดไฮดรอลิก รถดักล้อยาง รถบรรทุกเทท้าย และอุปกรณ์ต่อพ่วงและอะไหล่อื่นๆ

ภายหลังประสบการณ์การขายและบริการหลังการขายของ บริษัท ออสการมาส สำหรับรถขุดไฮดรอลิกของอีกยี่ห้อหนึ่งตั้งแต่ปี ค.ศ. 2009 เรารู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างซูมิตโอมิและ บริษัท ออสการมาส ได้เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม ค.ศ. 2015

เมื่อพิจารณาแนวโน้มและโอกาสทางการตลาดในขณะนั้น บริษัท ออสการมาส ได้ดำเนินการเชิงกลยุทธ์ทั่วไปเพื่อให้สถานภาพของเรามีความแข็งแกร่งขึ้นในอุตสาหกรรมนี้ โดยการตั้งบริษัทย่อยที่ดำเนินการธุรกิจเช่าเครื่องจักรกลหนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง รถดักล้อยาง และโดยการตั้งบริษัทเงินทุนสำหรับการขายปลีกสำหรับผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของเครื่องจักรกลหนัก

นโยบายที่ชัดเจนของบริษัทคือการให้บริการลูกค้าในพื้นที่ด้วยรถขุดซูมิตโอมิ และกิจกรรมบริการหลังการขายของเรา นอกจากนี้ เราปรารถนาที่จะสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับลูกค้าคุณภาพเหล่านั้น ในการดำเนินการภารกิจนี้ให้เป็นรูปธรรม เราอยู่ในช่วงขยายเครือข่ายสาขาในพื้นที่ พนักงานขายเครื่องจักร พนักงานขายผู้เชี่ยวชาญสำหรับอะไหล่ช่างและบุคลากรด้านทรัพยากรมนุษย์อื่นๆ ถึงแม้จะคาดว่าสถานการณ์ตลาดในประเทศอินโดนีเซียจะเกิดวิกฤตการณ์

บริษัท ออสการมาส ตระหนักถึงความยากลำบากและอุปสรรคที่อาจต้องเผชิญในอนาคต เนื่องจากการนำกฎระเบียบใหม่มาใช้สำหรับกิจการ



expected to be severe.

PT. Oscaras 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. Oscaras are absolutely ready to take this chance to compete against other established brands of excavators.

As PT. Oscaras 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.

ถ่านหินและแร่โดยรัฐบาล
อินโดนีเซีย ซึ่งทำให้เราต้อง
เปลี่ยนไปรุดตลาดธุรกิจด้านการก่อสร้าง
และการขุดขนถ่าย โดยไม่ได้คำนึงถึงความทุ่มเทก่อนหน้านี้ของเราใน
ตลาดธุรกิจด้านเหมืองแร่ อย่างไรก็ตาม บริษัท ออสการ์มาสมีความ
พร้อมอย่างเต็มที่ในการใช้โอกาสนี้ในการแข่งขันกับแบรนด์รถขุดยี่ห้อ
อื่นๆในตลาด

เนื่องจากบริษัท ออสการ์มาส ได้มีข้อตกลงร่วมกับซุมิโตโม คอน
สตรัคชั่น แมชชีนเนอรี และมีความตั้งใจอย่างจริงจังที่จะบรรลุส่วนแบ่ง
ตลาดร้อยละ 10 หรือบรรลุยอดขาย 700 คันในอีก 4 ปีข้างหน้า
พวกเขาเรารู้สึกได้ถึงการสนับสนุนอันแข็งแกร่งสำหรับการแข่งขันเป้า
หมายและกิจกรรมร่วมกันมาโดยตลอด และได้ดำเนินการในเชิงลึก
ภายในระยะเวลาน้อยกว่า 2 ปี ของความร่วมมือและความสัมพันธ์
กับซุมิโตโมในประเทศอินโดนีเซียให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น

United States of America “Conexpo 2017”

ประเทศสหรัฐอเมริกา “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 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของเราในสหรัฐอเมริกาได้จัดแสดงเครื่องจักรรุ่นเอ็กซ์ 4 ซีรีส์ (X4 Series) ประกอบไปด้วยเครื่องจักรมาตรฐานไปจนถึงเครื่องจักรรุ่นพิเศษเฉพาะ รวมถึงโมเดลรุ่น 210X3E ที่ออกแบบมาสำหรับกลุ่มประเทศละตินอเมริกาอีกด้วย มีผู้เยี่ยมชมจำนวนมากมาที่บูธไม่เพียงเฉพาะผู้ที่มาจากสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่มาจากละตินอเมริกาด้วย ซึ่งนี้จะนำไปสู่การเจรจาธุรกิจที่มีอนาคตที่มากมาย

นอกจากนี้ยังมีการแสดงเครื่องขุดเจาะขนาดเล็กที่ทำจากบล็อกเลโก้ (Lego blocks) การจัดแสดงนี้ได้ดึงดูดความสนใจของผู้ชมให้มาสนใจมาแบรนด์ลิงค์-เบลท์ (Link-Belt) ของเราอย่างได้ผล

Algeria “Batimatec 2017”

ประเทศแอลจีเรีย “Batimatec 2017”

● From April 23rd to 27th, the international construction exhibition, "Batimatec 2017," was held at Algiers, the capital city of Algeria. It is a biggest exhibition in Algeria, with 1,190 companies exhibiting in 44,000m² 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 “Batimatec 2017” จัดขึ้นที่เมืองแอลจีเรีย เมืองหลวงของประเทศแอลจีเรีย ถือเป็นงานแสดงสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศแอลจีเรีย โดยมีบริษัทถึง 1,190 บริษัทเข้าร่วมแสดงในพื้นที่ 44,000 ตารางเมตร และมีผู้เยี่ยมชมประมาณ 47,000 คนมาเพื่อซื้อหรือดูแนวโน้มของสินค้าที่หลากหลายเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างนั่งร้าน และเครื่องจักรที่ใช้ในการก่อสร้าง



เราและ SIAD ซึ่งเป็นผู้แทนจำหน่ายของเราจัดแสดงเครื่องจักรรุ่น SH480LHD-5 ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีและถือเป็นการขยายชื่อเสียงของบริษัทในตลาดเครื่องขุดเจาะขนาดใหญ่ ในขณะเดียวกันก็ ยังเป็นการส่งเสริมแบรนด์ซุมิโตโมอีกด้วย

Turkey “KOMATEK”

ประเทศตุรกี “KOMATEK”

● From May 3rd to 7th, "KOMATEK" was held at Ankara, the capital city of Turkey. In the venue of 98,000m², 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 2000m² 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” ขึ้นที่กรุงอังการา เมืองหลวงของประเทศตุรกี ในสถานที่จัดงานพื้นที่ 98,000 ตารางเมตร ซึ่งไม่เพียงแต่เป็นการจัดแสดงแค่เครื่องขุดเจาะเท่านั้น แต่ยังมีโรงงานขนาดใหญ่ เครน และอะไหล่ต่างๆ เช่น เครื่องกรอง นำมาจัดแสดงด้วย ผู้แทนจำหน่ายของเรา ทีเอสเอ็ม โกลบอล (TSM Global) ได้บุกรพื้นที่ขนาด 2,000 ตารางเมตรและจัดแสดงเครื่องจักรรุ่น 6 (Dash 6 Series) ใหม่ จากรุ่น 13 ตัน ถึง 48 ตัน เราใช้โอกาสนี้อธิบายรายละเอียดให้แก่ผู้เยี่ยมชมงานมากกว่า 1,000 คนเกี่ยวกับรุ่น 6 ใหม่ของเรา ซึ่งได้พัฒนาปรับปรุงทั้งคุณลักษณะประสิทธิภาพในการทำงาน และการออกแบบ!



Poland “AUTOSTRADA-POLSKA”

ประเทศโปแลนด์ “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 m² 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” ที่เมืองคิเอลเซในประเทศโปแลนด์ซึ่งสถานที่จัดงานสามารถขับรถจากกรุงวอร์ซอใช้เวลาเพียงสามชั่วโมง ปีนี้เป็นการจัดแสดงครั้งที่ 23 สถานที่จัดงานมีขนาดใหญ่กว่า 30,000 ตารางเมตร มีบริษัทกว่า 418 บริษัทจากยี่สิบประเทศมาร่วมงานนี้ ในขณะที่จำนวนผู้เยี่ยมชมนั้นมีมากกว่า 14,000 คนภายในสามวัน ASBUD ผู้แทนจำหน่ายของเราและเราได้จัดแสดงเครื่องจักรรุ่น HA60C-8 เราได้ต้อนรับบริษัทมากกว่าหนึ่งร้อยแห่งที่มาเยี่ยมชมบูธ ถือว่าเป็นงานที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงอีกงานหนึ่ง ซึ่งเราจะรักษาความมุ่งมั่นนี้เพื่อให้ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดที่มากขึ้นต่อไป



Hikone 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 know 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.
1-1 Konkicho, Hikone-shi, Shiga
<http://www.hikoneshi.com/jp/castle/>

ป้อมของปราสาทอิโคเนะถูกย้ายและสร้างใหม่จากปราสาทอีกแห่งซึ่งป้อมปราสาทมีสี่ชั้นและสูงห้าชั้น เป็นปราสาทที่มีประวัติศาสตร์สถาปัตยกรรมไม้ที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งง่ายต่อการรื้อถอน ขนย้าย และสร้างใหม่
1-1 คอนกิโช อิโคเนะ-ชิ ชิเกะ
<http://www.hikoneshi.com/jp/castle/>

Osaka castle. Visitors can see artifices for battles such as a big moat called Oohorigiri, made by cutting the mountain ridge and a stone wall called Nobori ishigaki thought up during the war in Korean Peninsula.

Having both elegance and practicality is the reason the Hikone Castle is called a great castle.

Japanese Castle Hikone Castle

ปราสาทอิโคเนะ

Japanese castles are great sightseeing spots symbolizing Japan's architectural beauty. Here are some castles you can visit and enjoy the history of several hundreds of years and the culture.

ปราสาทญี่ปุ่นเป็นจุดท่องเที่ยวอันยอดเยี่ยมที่จะแสดงให้เห็นถึงความสวยงามทางสถาปัตยกรรมของประเทศญี่ปุ่น ลองมาดูปราสาทที่คุณสามารถเยี่ยมชมและเพลิดเพลินกับประวัติศาสตร์หลายร้อยปีและวัฒนธรรมที่น่าสนใจกัน

ปราสาทอิโคเนะ พร้อมด้วยป้อมปราสาทและกำแพงสีขาว ตั้งตระหง่านอยู่บนเนินเขาเล็กๆ ทางทิศตะวันออกของทะเลสาบบิวะซึ่งเป็นทะเลสาบที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น เริ่มต้นก่อสร้างขึ้นในปี ค.ศ. 1604 และใช้เวลาสิบปีจึงแล้วเสร็จ เป็นที่รู้จักกันว่าเป็นหนึ่งในปราสาทที่ดีที่สุดในประเทศญี่ปุ่น ถึงแม้ว่าป้อมปราสาทที่เป็นสมบัติของชาติจะประกอบด้วยอาคาร 3 ส่วน และมีความสูงเพียง 3 ชั้น แต่ก็ยังให้บรรยากาศที่สวยงามด้วยการออกแบบที่ประณีต โดยเฉพาะความ

หลากหลายของหลังคาที่เด่นสะดุดตาด้วยการสร้างชิโดริ ฮาฟุ (หลังคาหน้าจั่ว) และคิริสึเมะ ฮาฟุ บนชั้นที่หนึ่ง และประดับตกแต่งชิโดริ ฮาฟุ และนิกิการา ฮาฟุ บนชั้นที่สอง และการผสมผสานกันของอิริโมยะ ฮาฟุ และนิกิการา ฮาฟุ บนชั้นที่สาม ทำให้ดึงดูดความสนใจผู้เยี่ยมชม นอกจากนี้ สถาปัตยกรรมสโกลด์แบบเซน เช่น กาโดมาโดะ หน้าต่างรูปกระซิ่ง รวมทั้งมวาระริบิ ราวระเบียงและบันไดยังเพิ่มความงดงามให้กับภาพลักษณ์ของปราสาทอีกด้วย

ในทางกลับกันกับภาพลักษณ์ที่สง่างาม ปราสาทอิโคเนะเป็นที่รู้จักกันว่าเป็นปราสาทที่ใช้ป้องกันอาณาเขตของเมืองได้เป็นอย่างดี ผู้ครอบครองปราสาท นาโอมาสะ ไออิ เป็นผู้สืบเชื้อสายจากขุนศึกที่รู้จักกันในชื่อ "ปีศาจแดงแห่งไออิ" และครอบครัวได้รับใช้ในฐานะผู้นำทัพของโทกูงาวะมาหลายชั่วอายุคน ปราสาทอิโคเนะสร้างขึ้นเป็นการกีดกันหน้าเพื่อเตรียมพร้อมรับการโจมตีครั้งใหญ่ที่สุดของศัตรูในขณะนั้นอย่างโดยโทมิแห่งปราสาทโอซากา ผู้เยี่ยมชมจะได้เห็นกลยุทธ์ประดิษฐ์สำหรับการรบ เช่น คูเมืองขนาดใหญ่ เรียกว่า โอโฮริกิри ทำโดยการตัดแนวสันเขาและกำแพงหิน เรียกว่า โนโบริอิชิกากิ ที่เกิดขึ้นในระหว่างสงครามในคาบสมุทรเกาหลี

จากความสง่างามและใช้ประโยชน์ในการป้องกันอาณาเขตของเมืองนี้เองที่ทำให้ปราสาทอิโคเนะถูกเรียกว่าเป็นปราสาทอันยอดเยี่ยม



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 a important gate and there is a deep moat under the bridge.

เนื่องจากมีป้อมสูงสองชั้นทั้งสองด้านของประตู จึงเรียกว่า ป้อมเพนบิน ซึ่งหมายความว่าป้อมเกล็ด อันนำไปสู่ป้อมปราการหลัก ดังนั้นจึงเป็นประตูสำคัญและมีคูเมืองลึกใต้สะพาน

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 ประสบการณ์ท้อง ญี่ปุ่น

ซูชิเป็นอาหารญี่ปุ่นที่ได้รับความนิยม
ดังนั้นคงเป็นเรื่องดีหากได้ทานซูชิของแท้
ในประเทศญี่ปุ่น แต่จะไม่ได้ดีกว่าหรือหาก
คุณได้ลงมือทำเอง? อันที่จริงมีร้านซูชิที่
คุณสามารถเพลิดเพลินกับประสบการณ์
ดังกล่าว



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 การทำซูชิดูเหมือนง่าย แต่อันที่จริงยากทีเดียว คำกล่าวที่ว่า "ต้องใช้เวลาสามปีในการเรียนรู้วิธีการหุงข้าว และแปดปีในการทำซูชิ" สามารถอธิบายการฝึกฝนเพื่อเป็นพ่อครัวซูชิ และคุณจะรู้ว่านี่ไม่ใช่ว่าเป็นการกล่าวเกินจริง
② คุณห่อข้าวด้วยมือของคุณเพื่อทำซูชิกุ้ง คุณเรียนรู้การทำนิกิริ ซูชิ แปดอย่าง และเทมaki ซูชิ

Tsukiji 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 suhiro 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.

สภิกิจ ทามาซูชิ เป็นร้านซูชิที่ก่อตั้งมาอย่างยาวนาน ซึ่งเริ่มดำเนินกิจการมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1924 ประวัติศาสตร์ของร้านเก่าแก่กว่าของตลาดปลา สภิกิจ (ซึ่งเปิดในปี ค.ศ. 1935) ร้านอาหารนี้เปิดหลักสูตรการสอนทำซูชิสำหรับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเท่านั้น

การสอนจะใช้เวลาประมาณ 90 นาที คุณจะสวมเสื้อคลุมสีขาวเหมือนพ่อครัวซูชิตัวจริง และยืนด้านหลังเคาน์เตอร์เพื่อส่งสัญญาณว่าคุณพร้อมแล้ว สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้จะสอนคุณเป็นอันดับแรกคือ วิธีการปั้นข้าว ถ้าวันเกินไปก็จะไม่สามารถรองรับเนื้อปลาได้ และถ้าแน่นเกินไป เนื้อสัมผัสจะไม่ดีเมื่อนำเข้าปาก วิธีที่ดีที่สุดคือการค่อยๆ ปั้นข้าวในมือของคุณ

เมื่อปั้นข้าวได้ชำนาญแล้วก็ถึงเวลาที่จะนำเนื้อปลาวางไว้ด้านบน เนื้อปลาทูน่าและปลาแซลมอนค่อนข้างง่าย และจากนั้นจะเริ่มยากขึ้น เช่น ไข่ กุ้ง และปลาไหลทะเล

"ทั้งหมดนี้เรียกว่าซูชิ แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะวางอะไรไว้บนข้าว ซึ่งจะมีเทคนิคแตกต่างกัน ขอเชิญสัมผัสกับประสบการณ์ที่หลากหลายของโลกซูชิ" พ่อครัวกล่าว สิ่งสุดท้ายที่จะเรียนคือ ซูเอชิโร เทมaki ซึ่งเป็นซูชิประเภทหนึ่งที่มีรูปร่างเหมือนทรัมเป็ตที่ทำขึ้นที่ทามาซูชิ จากนั้นผู้เยี่ยมชมจะได้ทานซูชิที่ตนเองทำขึ้น

คุณเดนิส เดลกาโด ซึ่งเดินทางมาประเทศญี่ปุ่นเมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมารู้สึกประหลาดใจ "ฉันต้องการทำอาหารญี่ปุ่นในขณะที่ฉันมาที่นี่ แต่ฉันไม่เคยคิดว่าจะยากขนาดนี้" ส่วนคุณแพทริเซีย เฟลชีลลา ก็รู้สึกมีความสุขที่มีโอกาสได้สัมผัสวัฒนธรรมญี่ปุ่น "วิธีการที่พวกเขาปั้นข้าวช่างประณีตบรรจงตามแบบฉบับของคนญี่ปุ่นมาก ซึ่งแตกต่างจากวิธีการปรุงอาหารของประเทศอื่นๆ" เธอกล่าว

สภิกิจ ทามาซูชิ (ฮารุมิ-ดอรี-เท็น)
สภิกิจ ทามาซูชิ (ฮารุมิ อเวนิว สโตร์)

ข้อมูล ● ที่อยู่: 2-15-19 สภิกิจ ชูโอ-กุ โตเกียว / หมายเลขโทรศัพท์: 03-3541-0022 / URL: <http://www.tamasushi.co.jp/english/> / การจอง ตั้งแต่เวลา 14:30-17:00 น. (ภาษาญี่ปุ่นเท่านั้น) / ปิดวันอาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์ / ราคา: หลักสูตรมาตรฐาน (9 นิกิริ ซูชิ และซาซิมิ ฯลฯ) 8,000 เยนต่อคน (ประมาณ 71.01 ดอลลาร์สหรัฐฯ) หลักสูตรพรีเมียม (หลักสูตรมาตรฐาน พร้อมชมการสาธิตการทำอาหารและแลปลา และประสบการณ์การหุงข้าวผสมน้ำส้มสายชู) 13,000 เยนต่อคน (ประมาณ 115.39 ดอลลาร์สหรัฐฯ)

* ราคาวาง่ายแล้ว สามารถจองได้ตั้งแต่สองคนขึ้นไป การสอนเป็นภาษาญี่ปุ่นเท่านั้น กรุณานำล่ามมาด้วย