

## 国際溶接資格NOW 江藤酸素(株)

### ●商社営業マンとして、「溶接のプロ」として国際資格は重要

2010年、創業65周年迎えた江藤酸素(本社・大分県大分市乙津町1-16、中山信一社長)。各種高圧ガスを主体としたガステクノロジーをはじめ、溶接材料や溶接機器販売等の工業関連事業、医療関連事業、エンジニアリング事業を柱に事業を展開。年商137億円、従業員240名を誇る、九州を代表する溶材商社の一つとして確固たる地位を築いている。

近年では国内マーケットのみならず、成長著しいアジア市場をも視野に入れたグローバルな事業展開を積極的に推進している。

2007年、半導体関連事業をサポートする台湾江藤科技股份有限公司、貿易事業の大連江藤貿易有限公司を相次いで設立したのに続き、翌年08年には設備機器の製造販売を手掛ける上海江藤貿易有限公司(現社名・江藤木村(上海)貿易有限公司)を設立。さらに10年には中国ローカル企業向けに各種高圧ガス販売を行う大連新科気体開発有限公司を傘下に収め、中国ビジネスにおける礎を築いている。

一方で、創業以来「努力・誠実・前進」を社是とする同社は、“人財こそが企業の宝”と位置付け、特に社員教育には熱心に取り組み、社内外の研修制度等を積極的に活用するなど社員のスキルアップに余念がない。中でも産業分野に直結する工業ガスや溶接材料・機器販売においては、『溶接のプロ』として顧客と接し、提案、問題解決できる営業マンの育成に注力している。

そのような中で同社は2011年10月現在、WES1級2名、同2級20名のほか、国際溶接技術者資格であるIWS取得者11名が在籍。「商社営業マンとして、単にモノを売り買いし右から左にモノを動かすのではなく、そこに技術的な裏付けを持ち、有資格者として自信をもって顧客が溶接に関して困っているテーマや課題に対しソリューションできる人材こそが求められている。特に中国ビジネスにおいては、資格を持った営業マンが対応することで大きな信頼が得られるとともに、営業マンとしての視野も広がる。だからこそ資格は重要だ」と同社・山本和久専務は資格の重要性を唱える。



▲山本和久専務

### ●資格取得に向け、江藤会長が号令

江藤酸素はもともと人材教育には非常に熱心な企業である。「われわれ溶材商社はものを作って売るのではなく、あくまでも商材を仕入れ、お客様に役立つものをお届けすることが使命である。言い換えれば、人とのつながりこそがわれわれの武器であり、人材こそが最大の財産である」という考え方が根底にあり、人材育成への投資は創業以来の伝統となっている。

新入社員はもちろんのこと、中堅社員、管理職などそれぞれの立場に応じたスキルアップには会社を挙げて取り組んでおり、社内での研修をはじめ、主力商材である溶接機器や溶接材料、切断機器などのメーカーが主催する研修会や勉強会には積極的に参加。技術営業力の強化・充実を図るとともに、特に高圧ガス販売業者として、100名以上の販売責任者や製造保安責任者などを擁し、「溶接のプロ集団」としての企業体制を確立している。

とくに溶接管理技術者については、同社・江藤伸一会長の「溶接技術の原理原則がわかる営業マンだからこそ、顧客の立場・目線で問題を理解しサポートできる」という考え方がベースにある。この江藤会長の考え方と同じく、より強い販売集団の確立を目指し「技術営業力の強化」を掲げた大手溶接材料メーカーの取り組みの一つとして展開された、『溶接管理技術者資格の取得』という活動が見事に一致。江藤会長の大号令のもと会社挙げての資格取得に向けた取り組みが展開された。

山本専務は「あくまでも資格取得が最終目標ではなく、溶接にかかわるプロの営業マンを育てる過程の一環として、有資格者育成制度に取り組んだ」と語る。

だからこそ「単に専門知識を持つということだけでなく、実技ができる人間を育てる」というメーカーの考え方・取り組みが、同社の人材育成に相通じるものがあったのだという。同社では50歳以下の社員を対象にWES 2級取得を目標に定め、座学教育だけでなく大分・臼杵市にある大分地域造船技術センターで実技訓練を繰り返した。

このような活動を通し現在、同社のWES 2級取得者は20名を数える。さらに同社では今後の海外戦略を視野にIIW国際溶接技術者資格のIWSにもトライし11名の有資格者を輩出するとともに、2名のWES 1級取得者を有している。「本人たちの努力の賜物であり、大きな自信になると同時に、後輩たちにとっても明確な方向性を示す目標となっている。当社にとって大きな財産だ」（山本専務）と、有資格者の存在を称える。

### ●「お客様との距離が縮まった…」／WES 1級・IWS 取得者 岩崎賢二氏の声



▲岩崎賢二所長

現在、同社大分営業所長を務める岩崎賢二氏はWES 1級およびIWS取得者の一人。同氏が初めてWES 2級資格を取得したのが今から6年前の2006年秋。その前年、溶接材料メーカーの主催する研修会を受講し知識、技能を修得した同氏は見事、初めての試験で一発合格した。「試験は筆記試験だったので、ある程度それまで習得してきたことを表現すれば良い、と考え自信をもって試験に望めた。試験に合格したからというのではなく、正直、溶接のことが以前よりも少しわかるようになり、

自信を持ってお客様の声、問題点を聞き理解し、お答えできるようになったと感じている。またその場で仮に回答できなくても、調べる方法や知識、やり方の糸口が見出せるようになったと思う。もっと簡単に言えば、お客さまの質問内容が理解できるようになったということかも知れないですね。その分、お客様との距離感が以前にも増して縮まった気がしている」と岩崎氏のご自身の変化を語る。

さらに同氏は2008年、IIW国際溶接技術者資格であるIWS資格を取得。「とくにこの時は5～6人程度のグループで、出題課題を討議しまとめるというプロジェクトワークというものがあったが、その時の課題が確か鉄骨コラムとダイヤフラムを使った柱を16本受注したという想定のもと、これ

についての品質計画、製作計画、製作要領書、検査要領書を作成しなさいというものだった。営業マンである私にとっては非常に難解なものだったが、お客様をはじめ色々な方々にご指導・ご享受頂いたことを覚えている。有資格者だからというのではなく、むしろ知らないことを知らないと素直に言え、知らないことを吸収しようという気持ちになれたことがお客様との距離感が縮めてくれたのかも知れない」と素直な気持ちを言葉にする。

そして岩崎さんは翌年の2009年にはWES1級にも合格した。「現在、大分営業所の部下もWES1級を取得している。これからも後輩や部下にはチャンスがあればどんどん各種試験にチャンレンジしてもらいたい。自身にとっての大きな自信なるとともに、これまでとは少し違う視点や角度からものを見、お客様と接することができるようになるのではないか」とコメントする。

一方、山本専務はとくにIWS取得が今後の同社海外営業活動にも大きな効力を発揮するだろうと言う。「現在、当社は中国4箇所で事業展開しているが、中国のお客様はもちろんのこと、協力企業やローカルスタッフに、日本、世界のスタンダードなものづくりの品質とはかくあるべきということを伝え浸透させていかなければならない。その時の裏づけとなるのが、国際レベルの資格だと考えている。単にものを買ってください、作ってくださいというのではなく、資格に裏付けられた信頼性が大切となるだろう」と言う。

#### ●将来的には、社内対象者50数名、全員取得を目指す。

「資格への挑戦は、間違いなく社員のスキルアップにつながっていると実感している。明確な目標とそれに向けた取り組み姿勢が彼らを成長させているのだと思う。報告書や資料作りにもその変化は顕著に現れてきているが、それよりもむしろお客様から評価されていることが嬉しい」と語る。同社では現在、前述した“50歳以下”という対象者が52名いるそうで「2011年12月にもIWS資格取得に向けて数人が新に挑戦している。将来的には全員がWESやIWSなどの資格を取得できるよう取り組んでいきたい」と力強く抱負を語ってくれた。



▲お話をうかがったお二人と中根敬造業務マネージャー