

## 《WE 認証者インタビュー》 正社員 24 人中 20 人が WE 認証を取得 —ベトナム地元企業の技術向上を後押し—

「日本溶接協会の WE（溶接管理技術者）認証の取得は、溶接技術に関する基礎的な知識を深めるとともに、その知識をお客様に対するきめ細かい営業活動に役立てている」とは、高圧ガス・溶接機材の販売を手がける、カトウ酸素株式会社（和歌山市）代表取締役社長の加藤彰宏氏（65）。慈善活動が縁で関わりを持つようになったベトナムでは、10 年前から地元の溶接機・高圧ガスメーカーなどと独自に交流を重ね「当社の営業方針は、お客様の溶接作業の品質向上と効率化であると考えている。ベトナムにおいても、この考え方が少しずつ理解されてきた」と話す。加藤氏は今後について「ベトナムのよりすばらしい工業立国への進展に役立つことを念頭に、微力ながらこれまでの活動を継続していきたい」と抱負を語る。

### カトウ酸素株式会社

代表取締役社長 加藤 彰宏 氏



#### ●1982 年に 1 級、2000 年には特別級取得

同社は高圧ガス・溶材商社として 1927 年に創業、現在は和歌山市の本社のほか、和歌山県内に紀北営業所（橋本市）、中紀営業所（御坊市）を展開する。1989 年、社長に就任した加藤氏は四代目にあたる。

加藤氏は 1975 年、熊野工業高等専門学校（現近畿大学工業高等専門学校）機械工学科を卒業後、同年近畿大学理工学部機械工学科 3 年に編入。1979 年の同大学院工学研究科機械工学専攻修士課程修了まで、主に溶接継手の疲労破壊の研究、実験に携わった。大学院修了後の 1979 年、関西に本拠を置く高圧ガス・溶接機材の総合商社に入社以降、溶接との関わりが本格的にスタート。1981 年、家業である加藤酸素有限会社（現カトウ酸素株式会社）へ入社した。

「訪問先では高圧ガス・溶接機材に関する様々な質問を受けた。自身の回答が論理的に正しいかどうかを判断するための一助として、関係する資格取得に励むようになった」。

WE 認証については、1982 年に 1 級を取得した後、2000 年に特別級、2001 年には IIW（国際溶接学会）国際溶接技術者資格 IWE（国際溶接エンジニア）を取得。並行して高圧ガスや危険物、消防などの関係資格を相次いで取得した。

社内では「まず基本的なことを勉強してから」というスタンスで WE2 級取得を励行している。株式会社神戸製鋼所溶接事業部門の販売代理店全国組織「神溶会」による溶接サポーター制度を活用し、正社員 24 人のうち、8 割を超える 20 人が WE 認証を取得している。内訳は、内勤業務担当の女性 3 人を含め WE2 級が 18 人、同 1 級が 2 人。「社員には常々、受け売りではなく、一旦考えることを求めている。そのための素地の一つとして、WE 認証は有効と考えた。溶接に関する基礎的な知識の向上を図るため、私自身、受験者に対して講義を行うなど、日々努力している」。ただ、加藤氏によると、WE 認証取得を通じて得られる知識はあくまで「基礎」と捉えており、資格名を名刺などに記す考えはないという。

同社では高圧ガスに関しても基礎的な知識習得に余念がなく、高圧ガス販売関係資格保有者は 24 人全員、製造関係資格保有者は 8 人を数える。

### ●溶接技術向上へ「手弁当の支援」継続

加藤氏がベトナムと関わりを持つきっかけは、いわゆる「ビジネス」ではなかった。

「和歌山ベトナム友好会（有志による任意団体）の一員として、ベトナム・ハノイで日本語を勉強している大学生・専門学校生に奨学金を寄贈する活動で、1990 年代半ばに訪問したのが最初であり、寄贈対象者は累計で 50 人強に上る」。

地元の溶接機・高圧ガスメーカーなどとは約 10 年前から独自に交流を重ねているが、その内容は、ベトナムの地元企業における溶接技術向上への「手弁当の支援」であり、現在も「ビジネス」ではないのである。



地元高圧ガスメーカーで関係者と

溶材商社の目線で約 10 年前のベトナムで感じたことは「日本の感覚との大きな格差」だった。

「ガスメーカーは、ガスの種類が判別できない容器に平気でガスを充填していた。当該メーカーはガスだけの販売でいわゆる『売りっぱなし』であり、量と価格のみの営業方法が現地では一般的だった。一方、溶接機メーカーは、中国から輸入した溶接機を分解してコピー製品を安く製造することが中心であり、低価格帯の大量販売を考えていた」。

ガスメーカーと溶接機メーカーはそれぞれ縦割りの世界であり、日本の溶材商社のようにアレンジできる人もいない。「当社が展開する高圧ガス・溶接機材の融合した企業活動については、当初、こんなに無駄の多い仕事、特に従業員を会社負担で教育するなど考えられないと言われた。しかし、訪問する度に日本での当社の活動について説明すると、少しずつ興味を持っていただけるようになった」。加藤氏が自社の営業方針に掲げる「お客様の溶接作業の品質向上と効率化」の理解者が徐々に増えつつあるという。

加藤氏は、ベトナムの高圧ガスメーカーに対して、「ガスだけを販売するのではなく、ガスを消費するユーザーの現場を確認し、その現場において総合的に効率良く、品質の安定した製品を製造できるようにすることを念頭に、今のベトナム市場での量と価格のみの競争から脱却すべきと日々提案を行っている」と話す。現地の高圧ガスの主要な消費先である溶接事業所では、現在、被覆アーク溶接から半自動溶接への移行期にあるという。

一方、ベトナムの溶接機メーカーに対しては、「現在、日系企業は日本から多くの中古溶接機を導入している。その理由は、地元で製造されている溶接機が中国からの単なるコピーであり、溶接機の性能を比較すると、日本の中古溶接機の方が安定しているからである。ベトナムの溶接機メーカーもようやく、自分たちがコピー製品を安く製造しても、最終的に市場でのシェア獲得は困難であることに気が付き始めている。さらに、溶接機の性能アップのためには、メーカーとして溶接技術に関する造詣を深める必要があることを理解し始めている」と語る。

加藤氏はベトナムの地元企業との交流を重ねながら、日本で自社が展開する営業技術をベトナム企業が導入するためのチャレンジを後押しする。それは自社のベトナム進出が目的ではなく、「ベトナムにおいて溶接技術の安定を図るためには、溶接技術の広範囲にわたる協力が必要」という思いにかられ行動に移した証である。

日本で WE 認証を活用し、「溶接作業の品質向上と効率化」に努めてきた加藤氏は、今年もベトナムで「溶接の品質向上には、溶接管理技術者と溶接技能者、そして溶接機・溶接材料・高圧ガスメーカーの総合力が重要であることに理解を求めていく」と目標を語る。



地元溶接機メーカーで関係者と