

# 営業マンの「心」交え商品解説

## 実技通して溶接に興味津津々

日本溶接技術センターと産報出版は7月1・2日の両日、川崎市内で第2回溶材商社営業マン向けスキルアップ講座「これだけは知っておきたい溶接機器・材料・高圧ガスの基礎知識」(後援：全国高圧ガス溶材組合連合会、日本非破壊検査工業会)を開催した。

各専門分野の第一人者が講師を務めた初日の座学には約60人が参加。2日目の実習は連日の受講となった参加者が3班に分かれ、溶接・切断を体験。受講者からは「非常にわかりやすく、今後顧客に提案を行ううえで、有益なヒントも得ることができた」などの感想が聞かれた。



川崎市産業振興会館(川崎市幸区)で開催した初日の講座は、午前1時

溶接材料(信田誠一氏・神鋼溶接サービス)、溶接機器(松石剛吾氏・ダイヘン)、アーク溶接ロボット(佐藤公彦氏・パナソニック溶接システム)の3氏が講演した。

このなかで信田氏は建築鉄骨や造船、自動車など主要需要分野の溶接の特徴についてわかりやすく解説したほか、「トラブルの結末に及ばず営業力の影響が大」、「売上金額に比してトラブル発生時のリスク額が大」など溶接材料営業マンの注視点を紹介した。

また、「お客様は神様」といふけれど、「こびりつらう必要はない。優れた商品を正当な価格で販売して、お役に立っているという自信と誇りを持ってほしい」など、先輩営業マンの言葉を引用しながらエールを送った。



基礎知識8件の講演(写真左)、実技場が滞ったガス切断実技(同右)

午後には高圧ガス(石井正信氏・資谷産業)、販売店における高圧ガス保安のイロハ(大岡久晃氏・大同産業商会・全海運保安委員)、切断(石井隆二氏・日機・ANAK

A)、研削砥石(青山雅紀氏・日本レヂボン)、アーク溶接における安全衛生保護具(小笠原仁夫氏・日本溶接協会)の各専門分野について、基礎的な知識をわかりやすく解説した。

受講者は「座学では専門的な知識に加え、営業マンとして注意すべき点などの指摘が参考になった」、「切削砥石などの講座は、ほかではあまり聞く機会がない」などと感想を語った。

2日目の実技は、30人が参加した。会場は前回と同じ日本溶接技術センター(川崎市川崎区)で、3班に分かれ被覆アーク

溶接、炭酸ガス半自動溶接、ガス切断を、講師指導のもと行った。

実技開始に先立ちガイダンスが行われ、同センターの専科専務理事が「安全には十分注意し、熱中症防止にも留意してほしい」などと述べ、船木正義、島田芳秋、相田邦男の3講師とセンターの概要などについて紹介した。その後、別室でデイク溶接のデモを行い、受講者も簡単な操作を体験した。

次いで3班に分かれ、午前・午後と被覆アーク溶接、炭酸ガス半自動溶接、ガス切断を行った。それぞれ講師から器具やガスの危険性などについて入念な説明・指導を受け、実技に挑戦。空き時間には、溶接機販売にあたり技能者からみた提案のポイントや営業マンとして必要な技術知識などを、受講者に伝授する



溶接に高い関心を示した