

2006年10月20日

NEWS RELEASE

ダイヘン溶接メカトロシステム株式会社

## “ダイヘン溶接ビジネスアカデミー”を開校！ = 大溶会（販売組織）会員の教育活動を更に充実・拡大 =

株式会社ダイヘン（社長 柳生 勝 本社：大阪市）の溶接メカトロ製品の国内販売会社であるダイヘン溶接メカトロシステム株式会社（社長 山本 英幸 本社：大阪府摂津市）では、全国にある同社の販売組織(大溶会)の会員店(約800社)を対象に、営業マンの人材育成活動を充実・拡大することを目的に、「ダイヘン溶接ビジネスアカデミー」を開校いたします。

ダイヘン溶接メカトロシステム株式会社（社長 山本 英幸 本社：大阪府摂津市）は、全国にある同社の販売組織である「大溶会」の会員店(約800社)を対象に、「将来の溶接業界を担う人材育成」を目的に、会員の皆様と当社社員が共に学び、共に成長したいという思いから、「ビギナー(初級)、セールスエンジニア(中級)、ビジネス(上級)」の一貫した教育システムを構築し、『ダイヘン溶接ビジネスアカデミー』として開校させていただきます。

国内ではいわゆる「2007年度問題」を前に、次世代を担う人材育成が社会問題にまで発展しており、早急にその対応が叫ばれております。我々を取り巻く溶接業界におきましても、同様の問題を抱えており、雇用延長、新規・中途採用の増など各社様々な対応をしておられますものの、「営業面」では対面販売が特に重要とされ、個々人の営業ノウハウが継承されないと言う差し迫った問題がありますし、また「経営面」では次世代の経営陣の経験不足のため、世代交代が思うように進まないと言う悩みを大溶会会員各位からお聞きするようになっております。

今まで、当社では製品の操作や据付に対する講習会や新製品説明会など、専ら製品知識の習得を中心とした教育活動を進めてまいりましたが、更に、溶接機やロボットの販売に関わる実践教育、施工・トラブル診断、提案営業や顧客管理手法、管理者教育としての与信管理、債権回収、人材育成、マーケティング等、今後の会社経営にも不可欠である知識や極意の習得もカリキュラムに組み込み、初心者から上級者まで一貫した溶接メカトロビジネスの教育モデルを構築いたしました。

今後、10年、20年先のビジネスを考える上で、会員各位の皆様と当社が共に学び・成長していくことが、何よりも大切であると確信しております。

具体的には、ビギナーコースでは、主に新入社員や他部署から転籍された方、中途入社の方等を対象に、カタログや価格表等の販売助成資料の見方や簡単な溶接実習、外部専任講師によるビジネスマンとしての心得講習等を2泊3日で行ないます。

セールスエンジニアコースでは、従来のC02/MAG、TIG、MIG、プラズマの4コースに加え、抵抗スポット、ロボット、デジタル溶接機コースを新設し、従来のSE制度の刷新・拡充を図ります。

ビジネスコースでは、販売経験が豊富な中堅社員や経営者候補の方々を対象に、溶接機・ロボットの販売に関わる専門知識、管理者・経営者教育を3年間（4回/年）計12回に亘り、実施いたします。特にビジネスコースは、「提案営業を実践するための溶接知識（7コース）」と外部特別講師を招聘する「会社経営学講義（5コース）」で構成されており、北海道・東北・関東・東京・静岡・北陸・名古屋・関西・広島・四国・九州にある当社のFAセンターを核に、精力的に展開してまいります。

また、「ダイヘン溶接ビジネスアカデミー(DWBA)」に入校された方全員に、新たに「DWBAカード」を作成しお渡しいたします。この「DWBAカード」は、バーコードを採用しており、当社が主催する各種講習会・イベントへの参加等により、ウェルディングポイントが加算される特典制度を付加しております。

## ダイヘン溶接ビジネスアカデミー：ビジネスコースの概要

### 1. 概略日程と主な講義内容（予定）

開催数	概略日程	主な講義内容
第1回	06年11～12月	入学式、特別講師「提案営業の極意」
第2回	07年2～3月	「スポット」「抵抗スポット」の買替え提案の極意
第3回	07年5～6月	「消耗品販売」の極意
第4回	07年8～9月	特別講師「財務・会計の極意」
第5回	07年11～12月	「溶接トラブル」に対応する基礎知識と極意
第6回	08年2～3月	特別講師「経営分析の極意」
第7回	08年5～6月	「溶接機」の納入事例と溶接施工の極意
第8回	08年8～9月	特別講師「営業法務の極意」
第9回	08年11～12月	「ロボット」導入提案するための極意
第10回	09年2～3月	特別講師「組織マネジメント」の極意
第11回	09年5～6月	「抵抗スポット」の事例紹介と溶接施工の極意
第12回	09年8～9月	卒業試験：溶接、スポット、システム提案

### 2. 第1回の詳細日程と講習内容

開催地区	開催日	講習内容
中国FAセンター	2006年11月6日	入学式 提案営業の極意 ・問題解決型提案営業 ・顧客心理を掴む秘訣 ・具体的な商材を使った 実際の商談テクニック 懇親会
四国FAセンター	2006年11月7日	
中部・静岡合同開催	2006年11月13日	
九州FAセンター	2006年11月22日	
北海道FAセンター	2006年12月4日	
東北FAセンター	2006年12月6日	
北陸FAセンター	2006年12月8日	
大阪FAセンター	2006年12月11日	
東京・関東合同開催	2006年12月13日	

3. 参加予定人数

400名

4. ダイヘン溶接ビジネスアカデミー（校章）



5. 「DWBAカード」イメージ



<お問い合わせ先>

ダイヘン溶接メカトロシステム株式会社 企画管理部 TEL : 06-6317-2615

以上