

Swagelok®

Swagelok JAPAN NEWS

2015
February

vol.6

topics

お客様の頼れるパートナーであるために

トレーニングで実感いただく
スウェーヂロックの「高品質」なサービス

Swagelokプロセス分析
サンプリング・システム・トレーニング
株式会社IH
旭化成ケミカルズ株式会社

営業本部にセールス・ サポート・グループを新設

このたび、東西の両サービス・センターにセールス・サポート・グループを新設しました。

昨年実施した顧客満足度調査におけるお客さまからの貴重なご意見を踏まえ、情報発信力の強化・拡充を図るべく、社内体制の見直しに着手いたしました。製品の仕様や型番、新しい製品やサービスなど、より迅速に、そして確実な情報提供に努めてまいります。



イメージ

お客様の頼れる パートナーであるために



スウェーヂロック・ジャパンは昨年、7つの国内指定販売会社の統合から5年目を迎えました。さまざまな分野で整理・統合を進めてきましたが、ようやく一段落し、会社が一つにまとまったと感じています。オペレーションの効率化や多くの変化を経験したことにより、従業員の心境にも変化があり、スウェーヂロック・ジャパンは、よりチャレンジ精神旺盛で活発な会社へと成長しています。大規模な組織変革の中で、昨年1月より、中長期的なビジネスを見据えた戦略を立案・実行すべく、マーケティング部門を設立し、その機能強化に取り組んでまいりました。その成果として、効果的な市場調査、今後伸ばしていくビジネスの方向性、標準的なマーケティング・プロセスなどが完成しました。市場としては、ハイテク、電力、石油化学および代替エネルギーの4つを注力産業として位置付け、さらなる競合調査やキー・プレイヤーとの長期的な関係構築を目的とした活動を徐々にスタートさせています。また水素や水関連ビジネスを新たな市場として目標に掲げ、水素ビジネスにおいては、ガス・化学関連、フィルター関連や研究関連のキー・プレイヤーに対してアプローチを進めています。

これまで4つの戦略として、「Enhance」、「Expand」、「Streamline」、「Improve」を推進し、マーケティング・プロセスの標準化、営業戦略の実行、業務の効率化、人事プロセスの再構築などに注力してきました。今後はさらに、お客さまのニーズや購買動向を分析し、マーケティング活動に活用する「CRM」と、バック・オフィス機能を最大化させ、お客さまに必要な情報を迅速にお届けする体制を目指す「新しいセールス・モデル」を新たに追加、実行してまいります。

また、スウェーヂロックは、世界70カ国に約200のディストリビューターを有しており、このグローバル・ネットワークを強みとし、世界中で均一なサービスを提供しています。グローバルで統一された規定や基準を順守し、“One Swagelok”をモットーに取り組んでいます。海外での事業展開の際に、お客さまが現地社員のトレーニングを必要とする場合にも、グローバル・ネットワークを活かして対応していきます。

2015年は、我々スウェーヂロックがお客さまに、製品単体を販売するコンポーネント・サプライヤーからトータル・ソリューション・プロバイダーに変わったと認識されるように、製品品質のみならず、サービスもより拡充させていきます。また、これまで以上に、お客さまのニーズに合ったSwagelok® カスタム・ソリューションズ(組立/加工サービス)に注力いたします。その一例として、化学業界において原料や製品のサンプリング作業の安全性や生産性向上という具体的なお客さまのニーズにお応えするソリューションの開発と提供を進めていきます。また、トレーニング/セミナーにも力を入れ、流体システムのエキスパートとして、円周溶接機の活用や分析計装関連のトレーニングを強化していきます。さらに今年から、安全や環境に対応するソリューションとして、ホースの点検と査察のサービスなどもスタートさせていきます。

日本経済がますます不透明になる中、スウェーヂロックはお客さまにとって頼れるパートナーとなり、ともに明るい未来を築いていくべく、より良いサービスを提供してまいります。

スウェーヂロック・ジャパン
代表取締役
富増 弘

トレーニングで実感いただく スウェージロックの「高品質」なサービス

マーケティング本部 トレーニング・グループ マネージャー

三宅 強

幅広いサービスを提供

スウェージロックでは現在、さまざまなトレーニングやセミナーをお客さまに提供しています。各種製品の取り扱いセミナーから配管施工安全講習会など営業担当者レベルで日常的に開催されるものから、専門家によるプロセス分析サンプリング・システム・トレーニングのような数日に及ぶトレーニング/セミナーまで、約10種類以上と多岐に亘ります。近年、設備の老朽化や熟練層の引退と若年技術者育成不足などから、現場での安全管理への要請が高まり、安全対策の一環としてトレーニング・ニーズが増えています。スウェージロックでは、65年以上の経験と実績を活かして、取り扱う製品だけに留まらず、製品アプリケーションにおける疑問点の解決や、さらに現場に即した知識をつけていただくトレーニングまで、トータル・ソリューション・プロバイダーとしてサービスを提供しています。また昨年後半からは、出版社との共催セミナーや弊社東日本と西日本の両サービス・センターで開催するオープン・セミナーなど、さらに提供の場を拡充してきました。



トレーニング・グループ マネージャー
三宅 強

お客さまのニーズに合わせたトレーニング/セミナー

トレーニング/セミナーは社内でも専門チームを組み、営業担当者や技術者との打ち合わせをしながら、市場ニーズや他社提供のトレーニングを研究し、企画・構成しています。毎回トレーニング後には必ず参加者にアンケートをお願いしており、過去に参加されたお客さまの声も重要なご意見として、コンテンツに取り入れています。受講いただいたお客さまの中には、スウェージロックのトレーニングを社内トレーニングとして標準化いただいたケースもあり、非常に高い評価をいただいています。



オープン・セミナー風景

社内トレーニングの取り組み

スウェージロック社内には、ワークフォース・ディベロップメント・プログラムという200種類以上のトレーニング・コースを設けており、社員が自分の専門分野に合わせてトレーニングを受講できるシステムになっています。その中でスウェージロックが定めた認証資格を受験することができ、資格を有する者がトレーナーとしてお客さまにトレーニングを提供しています。技術者だけでなく、営業担当者も日常的にお客さま先でトレーニングを実施できるよう、社員の育成に力を入れています。

2015年の目標と今後の計画

2015年は、参加者よりご好評いただいていますプロセス分析サンプリング・システム・トレーニングをはじめ、SWS（スウェージロック円周溶接機）関連トレーニングも上級者向けコースを設置するなど、より内容を充実させたトレーニングを計画しています。スウェージロックは市場において、製品単体を販売するコンポーネント・サプライヤーとしてのイメージがまだ強いですが、今後は製品アプリケーションの知識と経験の共有にも注力し、ソリューション・プロバイダーとしてお客さまに認知いただけるよう、より一層高品質なサービスを提供していきたいと考えています。営業活動やウェブサイトを通して、トレーニングにご参加いただくお客さまの数をより増やし、また安全対策のトレーニングのニーズが増えつつある研究開発分野や大学関係の研究室へも、積極的にスウェージロックのサービスをご提案していきたいと考えています。

現在提供しているトレーニング/セミナー・リスト

トレーニング / セミナー 名	所要時間
配管施工安全講習会	1時間30分 - 2時間
バルブ・セレクション	1時間
レギュレーター	1時間
チューブ・ベンディング	1時間 - 1時間30分
面シール継手	30分
ねじ識別	30分
SWS (円周溶接機) ベーシック	1時間30分 - 2時間
SWS テクニカル・セミナー	2時間
SWS スキルアップ・トレーニング	2日間
SWS ASMETレーンング	4-5日間
プロセス分析サンプリング・システム	2日間 (ベーシック) 3日間 (エキスパート)
金属材料と腐食	1時間 - 1時間30分

Swagelokプロセス分析サンプリング・システム・トレーニング 株式会社IHI エネルギー・プラントセクター エンジニアリングセンター

プラントエンジニアリング部 制御・電気グループ 林 昌宏さま

プロセス・機器エンジニアリング部 エンジニアリンググループ 井上 国宏さま

スウェーヂロックのプロセス分析サンプリング・システム・トレーニングは、2013年10月の第1回目、2014年6月の第2回目と多くのお客さまに受講いただき、ご好評をいただいています。

株式会社IHIでは、第1回目の開催より、プロセス分析サンプリング・システム・トレーニングにご参加いただいています。同社のエネルギー・プラントセクターより、第2回のトレーニングを受講いただいた、プラントエンジニアリング部 制御・電気グループ 林昌宏さまと、プロセス・機器エンジニアリング部 エンジニアリンググループ 井上国宏さまに、トレーニング受講の背景やスウェーヂロックのサービスについて、お話を伺いました。

一日々の業務の中にどのような必要性を感じ、今回トレーニングを受けられることになったのでしょうか？

林：プラントエンジニアリング部では、プラントでの電気設備と計装設備での使用するセンサー類、流体弁、制御装置の設計・購入・据え付け・調整を行っています。計装品の一環で、使っている流体とガスの組成分析をするという目的で、液化天然ガスのプラントで



プラントエンジニアリング部 制御・電気グループ
林 昌宏さま

分析計として主にガスクロの熱量計などを扱っています。エネルギー・プラントセクターでは他に、防衛庁関係や航空宇宙の試験設備、LPGプラント、水処理のプラントも扱っており、そちらでもさまざまな分析計を使用しています。スウェーヂロックの製品は、主に当グループでは、流体を計器に導入するための継手類、調整用ミニチュア・バルブなどを普段からよく使っています。分析系のサンプリング・システムというのは、今まで計装設計として時間をかけて設計検討することがあまりありませんでしたが、瞬時に組成や熱量を知りたいというお客さまのご要望があり、ニーズの高まりを感じてトレーニングを受けるに至りました。

井上：プロセス・機器エンジニアリング部では、プラント全体のターミナルの設計思想から大まかなプロセスやレイアウトの設計、機器仕様を決定しています。その一環として、プロセス・サンプリング分析装置もあります。今までサン



プロセス・機器エンジニアリング部 エンジニアリンググループ
井上 国宏さま

プリング装置に関する仕事に携わったことがありませんでしたが、社内からの推薦もあり参加しました。はじめはガスクロなどの分析側の装置を想定していましたが、実際は配管からサンプリングを行い、ガスクロまでの間のシステムを取り扱うと知り、イメージよりも細かい作業が必要だということがわかりました。

プロセス分析サンプリング・システム・トレーニングが貢献しているのはどのような部分ですか？

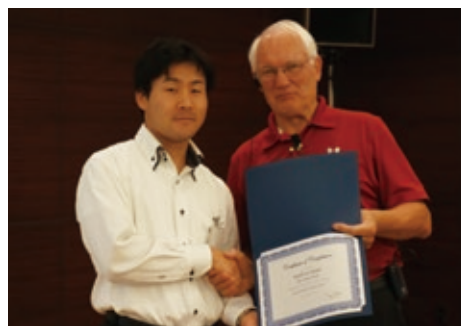
林：自分が知っていることの再確認にもなり、かつ新しい考え方を学ぶことができ、新鮮でした。例えば、分析計と取り出し口間のルートや距離について、もう少し考えなければいけないと気付きました。

井上：今まで見積もりをする際に、分析装置と取り出し口の設置まで、じっくりと考慮されていませんでした。ファストループでの減圧弁の設置位置の影響など講習で学ぶことができ、ベストな構成を考えるきっかけになりました。

トレーニングやセミナーなど、スウェーヂロックが提供する製品以外のサービスの付加価値、またトレーニングのメリットをどのように捉えていますか？

林：トレーニングの場を提供することにより、スウェーヂロックの製品をより理解して使用してもらうところに注力しており、熱心にアプローチしているという印象があります。業務の中で、実際に自分で作業する場面もあるので、事前に知識をつけるためにトレーニングは役に立ちます。エンド・ユーザーにとってフレキシビリティに富んでいるので、お客さまにも提案しやすく、一部エンジニアリング・メーカーの役割（業務）を取り込んでおり、ユーザーにとって何か問題があったときに対応してくれるという意味で、信頼できます。

井上：過去の技術を蓄積し、技術を引き継ぎながらさらに追求している印象があり、背景知識があるメーカーとして信頼しています。トレーニングは、基礎を学びながら新たな知識も習得でき、また製品の使いやすさも確認できる場として捉えています。



トレーニング修了証の授与風景 井上さまと講師のトニー・ウォータース氏



Swagelokプロセス分析サンプリング・システム・トレーニング

旭化成ケミカルズ株式会社 水島製造所

設備管理部 計装設備管理課 課長 澤井 悟さま 三島 和基さま 玄馬 勇輝さま

旭 化成ケミカルズ株式会社では、社員育成の目的からプロセス分析サンプリング・システム・トレーニングを受講いただいています。同社の設備管理部 計装設備管理課より、第1回、第2回目と連続してトレーニングを受講いただいた、三島和基さまと玄馬勇輝さま、そしてお二人の上司である澤井悟さまに、各コースを受講された感想やトレーニングの役割ついて、お話を伺いました。

一日々の業務内容と、プロセス分析サンプリング・システム・トレーニング受講のきっかけを教えてください。

三島:それぞれの担当プラントにて、計装設備の保全、トラブル対応、改善などを行っています。プロセス分析サンプリング・システム・トレーニングを受けることにより専門知識をつけ、今後のトラブル発生時やプラント新設時に備えたいと思い、参加しました。

澤井:サンプリング・システムを体系的に教えているトレーニングというのはほとんどなく、世代交代の中で感覚として受け継いできた経験を基礎から学べる場を探していました。プロセス分析サンプリング・システム・トレーニングは、分析計サンプリングのノウハウを習得できる貴重な機会だと捉え、若手社員の参加を推奨しています。



澤井 悟さま

ベーシックコースを受けられて気付かれたことはありますか？



三島 和基さま

三島:今まで現場では感覚的に操作・計算していた部分がありましたが、トレーニングでは全て定量的に求めることができ、今後活用できると感じました。分析計のサンプリング・ライン一つひとつの構成部分の役割を意識するようになり、無駄や改善できる点に気付けるようになりました。

玄馬:トラブルが起こったときへの対処法や計算方法の違いなど、理論的に学ぶことができたので、得た知識を基に他の人にも説明しやすくなりました。

エキスパートコースを受けられた感想をお聞かせください。難易度はいかがでしたか？

玄馬:プラントの保全をする上での考え方をベーシックコースで受けた後、得た知識を完全に忘れてしまう前に、さらに活用できる部分を感じエキスパートコースを受けました。エキスパートコースでは演習内容が難しく、システム設計もレベルが高いと感じました。



玄馬 勇輝さま

三島:最初にテキストに沿って講義を受けるので、講義内容を思い出しながらかち着いて課題に取り組むことができました。また他の方とグループを組むことで、ディスカッションをする中で難しさを感じながらも、学べる点が多くありました。

今後更にトレーニングに期待される点はありますか？

三島:ゼロから設計するという技術がまだ弱いと感じているので、その点をメインにコースをプランしていただけるとありがたいです。また、保全やシステム改善方法について学べるコースもあると良いと思います。

スウェージロックが提供するトレーニングのセールスポイントは何でしょうか？また今後期待する点はありますか？

澤井:他社でもセミナーを開催している会社はありますが、自社の製品に関するものがほとんどであり、また社内トレーニングもオペレーター向けが多いので、スウェージロックのトレーニングは社員育成の一環としてカリキュラムに取り込むべきだと考えています。スウェージロックの製品は品質も信頼できますし、本サンプリング・トレーニングのように自社製品を活かし、また我々ユーザーにとっても有益なサービスに付加価値を感じています。

三島:ユーザーが知識をつけられるようなトレーニングはこれからも実施していただきたいですし、既設の改善事例などあれば共有していただきたいです。

玄馬:プロセス分析サンプリング・システム・トレーニングは他にはない内容なので、これからも参加したいと思っています。社内の他部署にも受講を勧めたいと思います。



2014年トレーニング風景

スウェージロック・クイズ / vol.6

クイズに正解した人の中から**3名様**にスウェージロック・ロゴ入りグッズをプレゼント!

Q. スウェージロックは多様化するお客さまニーズに対応すべく、今後もトレーニング/セミナーを拡充していきます。下記のスウェージロック製品中で、現在計画されているトレーニングはどれでしょうか？

ヒント:長く、柔軟性のある製品。

1 ホース **2** 圧力計&トランスデューサー **3** 流量計 **4** フィルター

応募方法

応募方法: publicrelations.sji@swagelok.comまでメールでご応募ください。クイズの答え、本紙へのご感想、御社名、貴部署名、**お名前、ご住所、お電話番号**をご記入ください。応募締め切り:**2015年3月31日(火)**
厳正なる抽選の上、賞品の発送をもって、発表にかえさせていただきます。賞品発送は、2015年4月下旬頃を予定しております。

前号の答え:④ポンプ・圧縮機

スウェージロック・ジャパン

兵庫県西宮市鳴尾浜1丁目1番地1 TEL:0798-28-6500(代) FAX:0798-28-6501
www.swagelok.co.jp E-mail:publicrelations.sji@swagelok.com

