

第2回

## CNC 非接触形状測定機 TESA SCAN

品質を信頼ではなく、データで求められる今の時代に  
マッチしたよりクオリティの高い測定環境を実現。

きっかけは1通のメルマガ!?

### 営業マンのかすかな記憶が工場を動かした

お客様の要望に応えるため、日頃からアンテナを張っていた営業マン若山さん。その若山さんがピンと来たのは一通のメルマガでした。しかし、そのお客様との条件が合わずNGに。

せっかく見つけたいい商品を誰よりも早く売りたいという営業マンの奮闘ぶりをご紹介します。

粘り強い提案が実を結ぶ瞬間

現場の人の反応はいかに!

### CNC 非接触形状測定器 TESA SCAN

TESA Scanはこんな問題を一挙に解決します。

- シャフト形状ワークの測定に困っている。
- 測定項目が多すぎて測定時間が掛かり過ぎる。
- ワークが多品種なのでその都度、測定方法を考えなければならない。
- 測定項目が多いワークの全数検査が必要なので時間が掛かる。



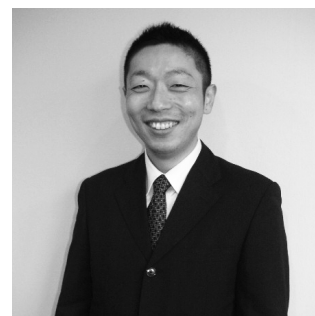
TESA SCAN25



TESA SCAN50



TESA SCAN50 Plus



[PROFILE]  
若山 寿幸

2001年入社。名古屋営業部に  
て熱関連商品を担当。  
その後、計測装置・洗浄機な  
どの設備を幅広く担当した後、  
現在は九州営業所にて活躍し  
ている。

## 第3回

## CNC非接触形状測定機 TESA SCAN

データで求められる現代に合ったより品質の高い測定環境を実現。

佐藤:第3回目は若山君に話を聞きたいと思います。まず簡単に自己紹介して下さい。

若山: 私は2001年の3月に入社しました。初めはカンタルなどの熱商品がメインだったのですが、2年前に自動車部品サプライヤーさんがメインユーザーさんになってから、主に設備を取り扱っています。

佐藤:今回は『TESA Scan』の話を知りたいと思います。我が社で初めて販売したのは若山君でしたね。どのような経緯でお客様にご紹介したのですか?

## TESA scanとの出会い

若山:@engineerという製造業者向けの情報サイトのメルマガで紹介されていたのをたまたま見かけたんです。( @engineer : <http://www.atengineer.com/> )。ちょうどその当時、碍子を扱われているお客様から「碍子のギザギザしたところの外周を測定したい」という相談をいただいていた。そのメルマガを見たときに、この『TESA Scan』で測定できるんじゃないかと思い、そのお客様のところへ資料を持って行ったんです。でもその時は「ちょっと高級すぎる。碍子なのでそこまでの精度はいらぬ。」というようなことを言われてしまいました。そこで、他に興味があるお客様はいらっしゃらないかと考えていたところ、切削・研削加工をされているA社さんのことを思い出しました。以前、ある商品をご注文頂いた際、現場に入ったことがあったのですが、その時シャフト状のワークのようなものがあったような...という、かすかな記憶が甦ってきたのです。もしかしたら興味を持たれるかもしれないと思い、現場の方に「こういうワークはどうやって検査するのですか?」って聞いてみたんです。そしたら「検査の担当じゃないから直接はわからないけど、ノギスを使ってやってみていただよ」と教えていただきました。そこで、今度検査の担当の方を紹介していただくお願いをして、とりあえずその日はカタログを置いて帰りました。

佐藤:るほど。経緯としては@engineerからメールマガジンが届き、その中に円筒形の部品の外形を光を投影して測定するという『TESA Scan』が紹介されていたのを、若山君が見つけたということですね。そこで、ピンときたのはなかなか良かったじゃないですか。

若山:そうですね、我ながら(笑)。

佐藤:碍子を扱われているお客様が「外周を検査するのに困っている」と言っていたのを聞いていたからピンときたの?

若山:他にも色々と宿題を頂いていて、全部が全部クリア出来ていなかったんで、ずっと頭にありました。

佐藤:で、持っていってみたいと。でも「外周はそんなに精度いらぬよ」という話だったんですね。そこで諦めなかったのは、若山君らしいですね。

若山:せっかく見つけたので「誰よりも早く売りたい」という気持ちがありました。

佐藤:どうして「誰よりも早く売りたい」という気持ちになったのですか?

若山:その頃入社して4年ぐらいが経っていて、ようやく仕事に分かりかけていました。その頃私が取り扱っていたのは会社の主力商品ばかりだったので、先輩がやってこられた仕事の流れを、自分も余裕を持ってできるようになったかなあと感じていました。それに対して『TESA Scan』は自分で見つけた、という気持ちがあって、そういう部分で最初に売りたいというモチベーションは高かったですね。

佐藤:今までは先輩から引き継いでやってきた仕事だから、自分の仕事であって自分の仕事でないように感じていたけど、ちょっと余裕が出てきたので自分のオリジナリティを出そうということだったんだね。外部の商品紹介メールマガジンは、こまめにチェックしているの?

若山:全部しています。全部というより、何か「いい匂い」がしそうなものは全部残しています。

## メーカーからの熱い協力

佐藤:でも、計測装置は羽根田商会はあまり得意ではない、というか、それまで全く扱ってなかったですね。『TESA Scan』が初めてだったんだけど、計測装置に何かピンときたの?

若山:私も商品のことは全然分からなかったんですが、お客様のニーズがありそうだったので取り組んでみました。実際に売りながら覚えていくしかないなって思っていました。検査担当の方に最初に話を聞いたときも、「真円度測定器」とか「投影機」だとか、いろいろ名前は出てくるのですが、よく分からなくて、メーカーさんに相談しながら本当に一から勉強していききました。

佐藤:でも、製品紹介のメールマガジンが届いて面白い商品だなと思って、お客様のところにいきなり行くわけじゃないですよね。

若山:一度メーカーさんに会社で商品説明会をやってもらいました。

## 第3回

## CNC非接触形状測定機 TESA SCAN

データで求められる現代に合ったより品質の高い測定環境を実現。

佐藤:それは若山君がメーカーさんの担当の方と話をし、カタログを頂いたりして途中で「商品説明会をしてください」という話になったの?

若山:むしろメーカーの担当の方が積極的に「説明会やらしてください」という感じでした。

佐藤:商品説明会を行ってから、お客様のところにいったんですか?

若山:はい。でも、「うちではいらない」と言われて・・・

## 粘り強いアプローチとサンプルワークの効果

佐藤:そこでふと思い出したのはA社さん。私もA社の社長さんはよく存じ上げているんですが、あまり取引はなかったですね。

若山:何度かご訪問しているうちに、ATTという商品に興味を持たれご購入いただきました。その頃には私も他の商品も色々わかるようになってきていたので、常に何か売れないかな、という感じで現場を見るようにしていました。A社さんのワークの形が頭に残っていたんだと思います。

佐藤:円筒形の部品の外周検査の方ですよね。それで、検査の担当の方を紹介していただいて『TESA Scan』を提案してみた。でも、昔の購入履歴でよくA社さんに会ってもらえたね。

若山:そうですね、ラッキーだったと思います。皆さんお忙しい中お時間作っていただきました。

佐藤:A社さんの最初の反応はどんな感じでした?

若山:最初は「面白いね」という反応でした。「ただ、高いんでしょ」という感じでした。まあ、いずれにしてもその時は「カタログを見て検討するからちょっと時間を下さい」という感じでしたね。

佐藤:検査の担当者さんに会えて説明できても、「後で検討しますわ」と、そこで終わってしまうことも多いじゃないですか。それはどうだったの?

若山:最初は「面白いね」という反応でした。「ただ、高いんでしょ」という感じでした。まあ、いずれにしてもその時は「カタログを見て検討するからちょっと時間を下さい」という感じでしたね。

佐藤:サンプルワークは、いくつくらいお借りしたんですか?

若山:3種類くらいですね。

佐藤:それをメーカーさんに送ると、どのようなデータが出てくるのですか?

若山:「実際の画面に映しこまれた形状」とか、「こういう項目を測定してますよ」という画面、あとその「測定結果」ですね。同じワークでも、繰り返し精度だとか、測定時間だとか、そういうのが出ている画面をプリントアウトしてもらいました。

佐藤:『TESA Scan』はワークを影で映して、360度ぐるっと回すんですか?

若山:はい。回して測定します。

佐藤:回して、外周の精度を見るんですね。そのテストデータを持って、また担当者さんのところへ伺ったのですね。どんな反応でした?

若山:「実際の機能を見てからにしよう」と言われていたのですが、「結構見れるんですね」と、だいがこっち寄りになってきたのを感じました。そこから「社内で検討してみます」という話になりました。そしたら、社内的にも評価が良かったみたいで、1度東京で実機を触ってみたいとおっしゃっていた、担当者の方に東京に来ていただいて、実際に触っていただきました。

佐藤:それで触ってもらって、どうでした?

若山:「思ったより操作も簡単だね」とことでした。だいが目が欲しい欲しいって言ってるように見えてきました。

## 導入の結果とお客様の反応はいかに

佐藤:お客様にとってのメリットは何だったのかな。

若山:やはり工数の削減だと思われそうですね。今の計測方法だと人の手が介在するものですから、職人さんでも多少の個人差というのがあって、その差を完全には払拭できません。しかし、『TESA Scan』は全て機械操作なので、ボンとスイッチを押せば後は機械が全部測ってくれるので、個人による差はなくなります。

第3回

# CNC非接触形状測定機 TESA SCAN

データで求められる現代に合ったより品質の高い測定環境を実現。

佐藤:なるほど。私がA社さんにご購入いただいたお礼にお伺いしたとき「今は品質の報告の問題がうるさいのでパートさん達を雇って全数検査をしているんだけど、結構時間もかかるし大変。でも、『TESA Scan』を使えばだいぶ工数も減らすことが出来から、あれで儲けさせてもらうからね。」なんて言っていたけど、実際そんな感じなのかな?

若山:そうですね。「工数が減りました」と言っていたいています。

佐藤:今まではどうやって検査されてたんですかね。

若山:併用されてましたね。投影機と真円度測定器とマイクロノギスト。まあ、ワークによるとは思いますが。

佐藤:3つを組み合わせて保障していたのを、『TESA Scan』は一度で出来ちゃいますから、かなり工数は減りますね。あと、操作の習熟度に関してはいかがですか。

若山:ほとんどいらないですね。誰がやっても同じ結果が出ますので。

佐藤:どうですか?新しい商品を買ったっていうのは。

若山:その後ご訪問した際に、実際に現場で使われてる方が「これはいいですね!楽になりますし、僕たちも時間ができます。ありがとうございます。」みたいなことを言われた時は本当に嬉しかったです。

佐藤:現場の方に喜んでいただけると一番いいですね!今日はどうも、ありがとうございました。