

取材授業 於 桜美林大学



会社名: テクダイヤ株式会社

名前: 小山真吾氏(代表取締役)

神宮司瀬里奈氏(広報室)

取材担当学生: コ ブンヨウ、ヨウ ウセイ、レイ タン
コシド アゼニス クラウディーン、ショウ ヨウ、
シュウ ショウショウ、バンデューセン リュウジ マイ
ケル

取材日: 2018年 6月 20日

文系ですが、製品に関する知識がなくとも仕事は一人前になれるようになりますか？

技術は日進月歩ですのでマスターするということ
はなかなか難しいですが、大体3年ほどで半人前、
5年で8割から一人前だと思っておいてください。そ
もそも文系・理系というのはあまり関係がないとい
うのが現実です。それはどんな会社でも、それぞれ
のスペシャリティを持っているからです。弊社では、化
学の知識よりも、お客さまが欲しがっているものをし
っかりとヒアリングする力、コミュニケーション能力が
必要です。それは留学生であれば持っているスペシャ
リティだと思いますので、問題ないと思います。

御社は最先端の技術力を持つていますが、世界でのレベル・競合状況についてはどうですか？

20ミクロンのものをつくれる会社は世界中に
くらでもありませんし、安く提供しようとするればい
くらでも安く売ろうとする会社もあります。た
だ、品質が安定していなければいけませんし、納
品までに長い時間がかかってしまうようでもいけ
ません。例えば、NASAの求める品質・要求は非常
に高いところにあるので、彼らと同じ目線で信頼
関係を結んで付き合っていける会社ということ
弊社が選ばれています。ビジネスで大切なのは、パ
ートナリシップであり、ソリューションだからです。
そういった意味では、弊社はトータルでナンバーワ
ンであり、オンリーワンです。同じように高い技術
力を持つ競合企業が世界中にひしめき合う中で、
みんなと同じように100点を目指すのでは埋も
れてしまうので、弊社はあえて図面に全然ないこ
とをやりについて130点を取りにいきます。リス
クテイクしながら、新しいアイデアを提案してい
くわけです。例えば「サーキットボードを半分のサイ
ズにしたい」と言われたら、普通は「分かりまし
た。できます」と言いますが、弊社は「なんで半分
にしなきゃいけないんですか？」とお客さまに徹
底的にインタビュします。その中で「新しいスマー
トフォンは中国の内陸部で販売したい。向こうの

人たちは、手が小さいのでフィットさせるため
に小さくしたい。なので、半分にしてください」
と言われたとします。それを聞いたときに2
倍のサイズを提案して、「基盤のサイズは2倍
ですが、実際にスマートフォンに組み上げたら
半分になるはずです」と提案するわけです。
そこで面白がられて仕事につながることもあれ
ば、失敗することもあります。それが130
点を目指すということ。学校のテストであ
れば80〜90点を目指すのもいいですが、ビ
ジネスではたとえ100点であっても選ばれな
いことがあるわけです。ビジネスは一発勝負な
ので、そうであれば、失敗しても130点を目
指したほうが価値があると思っています。

外国人を積極的に採用するのにはなぜですか？また、外国人の役割、日本人との違いはありますか？



あなたの、未来
採用情報



弊社が留学生を積極的に採用しているのは、優秀な人と出会いたいからです。優秀であれば国籍は関係ありません。例えば、弊社では中国人を採用しても「中国人だから中国の担当」とはしません。人事部にはシンガポール人、経営管理には中国人、セールスマネジャーも昔は台湾人でした。あまりにいろんな人がいるので、誰が何人だったか忘れてしまうくらいです。そして、世の中も市場もどんどん変化しているのです、変化対応力が高い人を求めています。それには3種類の人がいます。まず海外から日本に来て、日本という全く別の世界に適応するということを既に一度やっていく育てられた人です。



これからの社会ではメンタルタフネスというものが大切だと思うので、そこにアドバンテージのあるこの三者を積極的に採用しているところはあります。日本人と外国人の違いはあまりありませんが、留学生は実はもう一つ大きなアドバンテージを持っています。2つの国の文化を知っているから、多面的な考え方ができることです。例えば、日本では試験を繰り返してから新製品を世の中に出しますが、それには10カ月ほどかかります。一方、中国では先にマーケットに出して、社会実験を繰り返しながらシエアを伸ばしていくので、その間1カ月ほどです。あるいは、シリコンバレーではSNSが70%の企業で使われていますが、日本ではSNSにネガティブなイメージを持っている企業も少なくありません。そういった問題にどんどん切り込んで変えていけるのは、日本に染まっていない留学生の視点だと思えます。

御社の長期戦略を教えてください。 ださい。

計画としては、テレコミュニケーション・クラウドビジネスのデータセンターに使われる半導体部品をつくるうとしています。また、スマートフォンには弊社の製品が使われているので、それをAndroidにも展開しようとしています。ただ、まずは技術を大切にしながらお客さまから必要とされるものを提供していくことが第一だと考えています。アンテナは、バイオ・セキュリティ・通信半導体・車のほうに持っていくと考えています。

御社に入社希望している 学生に対して何かアドバ イスをください。

まず、自分に自信を持つってください。留学生は世界の働き方・戦い方を知っていて、なおかつ日本人と同じくらい働けるというエキストラポイントを持っているので、そこで勝負してください。日本の考え方が分かってきたら、母国のことも勉強して、日本企業にいる海外市場の専門家になればいいと思います。決して日本人と同じになろうとしないでください。マイノリティになるわけですが、イノベーションというのはマイノリティから起きるので、マイノリティのままいてほしいと思います。

取材後のみんなの感想

- よい機会になりました。就職することだけでなく、人生と生活を楽しむことも学びました。
- 貴重な時間をありがとうございました。楽しくお話伺い、テクダイヤについて、ビジネスについて勉強しました。
- 文系の学生ですが、理系の会社も就職することがわかった。
- どのような人材が必要わかりました。自分の長所を見つけ、自信を持つことも大事だとわかりました。
- 就職へのアドバイスありがとうございました。
- 自分の国の文化とアイデンティティについてあらためて考えることができました。ありがとうございました。