

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 (代表取締役社長)
南谷真緒氏 (広報室)

取材担当学生:
ガクモエ、キチイタダ、ヨウコンチョウ、リシュ、コウタン

取材日: 2017年 6月 21日

ロゴマークの意味を教えてください。

まず、TEC DIAのうちDとEとAが太字に、Iが変わった字になっています。これは、弊社がいろいろな商品を出していくときに、世の中にあるものを出してもしょうがないから、今までにないものを出さなきゃいけない。そのために必要なアイデアがテクダイヤにはあるという意味です。また、Iだけがすくキリッとしてシャープになっていますが、このIというのは社員のこと、そこには社員を大切にすることを会社の精神が込められています。Iのシャープさには、社員1人1人がスマートでシャープな人たちでいてほしいという意味があります。それから、テクダイヤはもともとダイヤモンドカッターから始まった会社なので、そういうシャープな感じもあって、わざとシャープなIにしています。

貴社は自主性を大切にしています。社員に対してどのような教育をしていますか？

まず答えを言うと、失敗することをすすめています。自分で「こうしよう」と行動を決められないのは、「失敗したらどうしよう」というイメージにとらわれてしまうからです。失敗は恥ずかしいとか、失敗したくないと思うから、体が前に一歩出なくなるわけです。なので、私は「どんな失敗でもいいよ」と言います。むしろ失敗を恐れて行動しなかつたら叱ります。

「ちゃんと自ら考えて行動するならば、失敗を恐れないでどんどんやりなさい」と常に言います。失敗したら恥ずかしいかもしれませんが、でも、その恥ずかしさを超えて「私はこんな失敗をしたから、みんな気を付けてね」と言えば、失敗というマイナスはチャラになるので、とにかく失敗することを認めるようにします。どんな会社も、生き残るためには今までにないことをやっつけていかなきゃいけません。今までになことをやるということは、最初にやる人間がいるわけです。最初にやる人間というのは、必ず失敗していると思うんです。だから、失敗を恐れてはいけないというふうにずっと教育し、話をしています。

ただ、やっぱりみんな慣れるまでは怖いと思うんです。なので、入社1〜3年目の人には私が毎月二者面談をしています。「これをやりなさい、あれをやりなさい」という仕事の話は言いません。考え方について話します。「こういうときはこうやればいいんじゃないか」とか、「不安に思うことはとてもいいことだよ。ただ、それで動けなくなっちゃうのはダメだから、そこはコミュニケーションして、勉強して、みんなと話し合っただけ」とコーチングをしています。

仕事中に文化の違いで衝突が起きた場合、どう対処しますか？

正直言うと、文化の違いでケンカが始まったらもう解決できません。なので、未然に防ぐことが大切で、それには相手の立場に立つて考えられるか、思いやりとか、相手を尊重することが大事だと常に言っています。



うちの会社には給料アップの指標が4つあるんですが、チャレンジマンシップ、自立して責任を取って動く、コミュニケーション、そして思いやりです。特に後ろの2つを大切にしています。チームワークというの、気の合う同じ国籍の人とやるんじやダメです。うちではチームワークをカツカレーという言葉で表現しています。カツとカレーが合わさってカツカレーというおいしい食べ物できたように、うちは1+1が3になるチームワークなんです。例えば右に行きたい人と左に行きたい人がいたら、右か左かじゃなくて、もっと他の道があるかもしれないと考えるのがカツカレーです。だから、摩擦はあつたほうがいいんです。新しい意見ができて、それは他の場所にはないオリジナルの意見になるわけです。あと、僕は留学生に「日本人になら



ないでください」とお願いしています。インベーシヨンというのは、スマートフォン然り、電気自動車然り、常に少数派から起ります。なので、テクダイヤ自身が社会の少数派であり、社員1人1人が少数派じゃないといけないんです。

就業時の服装と時間について教えてください。

服装は全く自由です。僕も率先してスウェットで出社しています。本当は決まっているほうが楽ですが、自由なほうが楽しいし、信頼されている気がするので、そうしています。でも、時間は共同生活の上での礼儀であり、ルールなので、全員が9時に開始できるようにきっちりしています。

社内人材公募の制度はありますか？

制度はまだありませんが、いつやっても構わないと思っています。ただ、うちは学校では学べないような先のことをやっていますし、最終的にビジネスにすることが大切なので、共同研究はしていますが、留学はおすすめしません。また、MBAもいいとは思いますが、例えば中国のビジネスの現場ではほとんど役に立ちませんでした。アメリカと中国ではビジネススタイルが違うためです。

「発注主の予想を超えるものをつくる」とはどういうことですか？

発注主の要求通りのものをつくらないということです。設計図を見ながら「こつしたほうがいいんじゃないか」と新しい提案をします。それが予想を超えるものをつくるということです。そこでさらに価値を感じていただければ、100万だったものが200万になったり、プライスレスになるわけです。発注された以上のことをやるということ、そこがGoogleやNASAと仕事できている秘訣があります。ただ、成功は100回に1回です。だからと言って、普通のことをしてはそこで終わります。失敗を恐れてはトップにはなれないんです。また、真剣に勉強し、真剣に遊び、様々な経験をすることも大切です。ギャンブルをやっていない人は、中国との交渉の場では簡単にカモにされてしまいます。

取材後のみんなの感想

- ・社長と一緒に交流ができるなんてすごく珍しい経験でした。「日本に来たときの気持ちを忘れない」ということをポイントとして、大変勉強になりました。
- ・社長の考え方が素晴らしいと思いました。そして、面白くて優しかったです。
- ・たくさんの貴重な意見をいただいて、とても勉強になりました。これらの経験を活かし、より精進しようと思います。