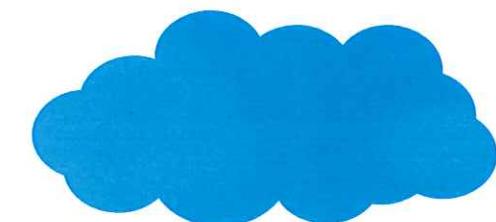
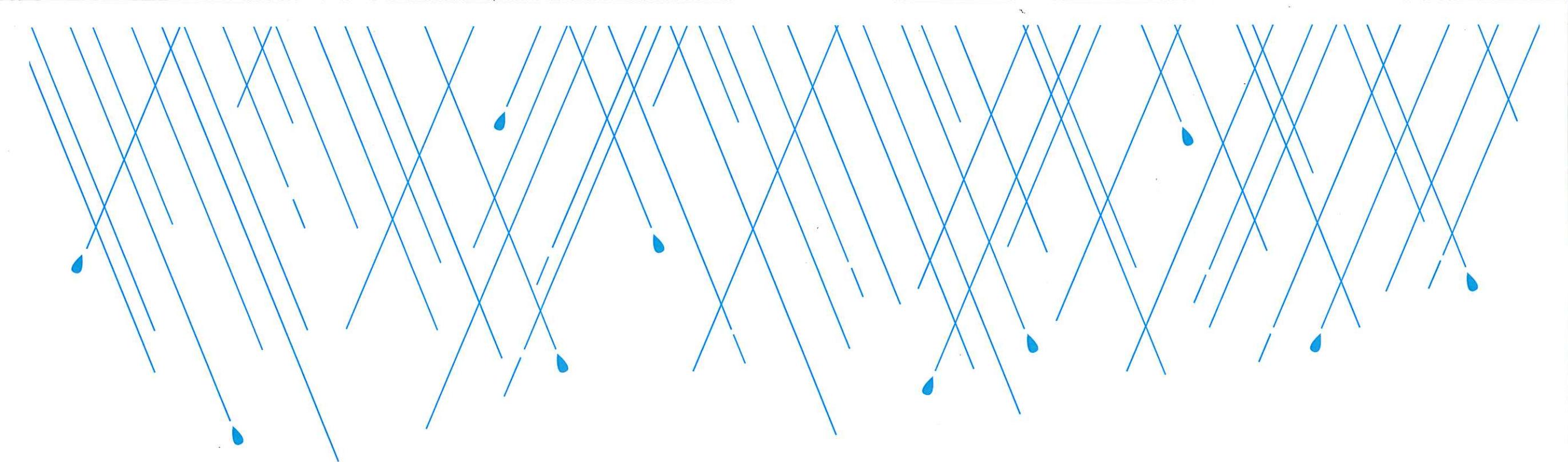


足
跡
ノ
テ
ラ
ダ
イ
ト



あの日々に、ありがとう。





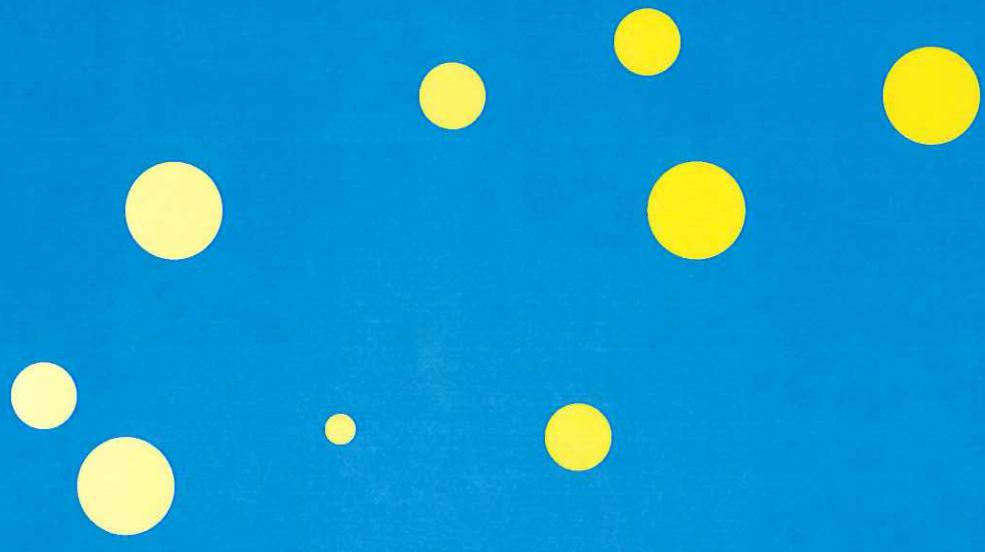
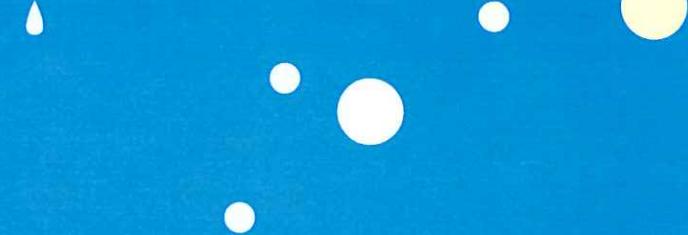
悪戦苦闘の日々に、
育てていただきました。

テラダイの創業は、1976年12月。あれから、長い月日がたちました。
順風満帆だったかと言うと、決してそんなことはありませんでした。

存続の危機があった。未曾有の不景気や事件があった。
それでも、あきらめずにやってきました。
必死になって、数え切れない試行錯誤を重ねました。
社名が変わった。経営スタイルが変わった。主力商品が変わった。
工場をつくった。国内だけでなく、海外にも飛び出した。

世の中が、すさまじいスピードで変わっていきます。
テラダイも、もっともっと変わっていくでしょう。
でも変わらないものもある。変えてはいけないものもある。
忘れないように、大切に心に書きとめておきたい。
そんな想いを込めて、このパンフレットをつくりました。

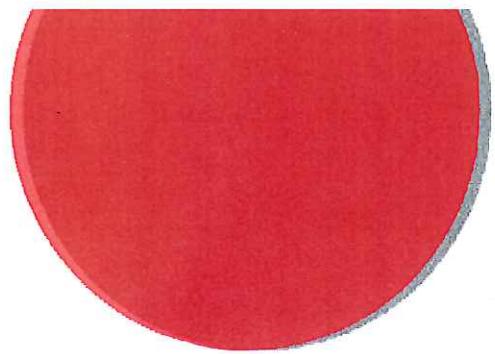
人の人生に、物語があるように。
会社にも、物語があると思います。



すこし語ってみようと思います。
あの話や、この話。私たちの胸の中にある物語を。
でも、いちばん話を聞きたい、あの人がいない。
寺園輝雄。テラダイ（旧：寺園産業）の創業者です。

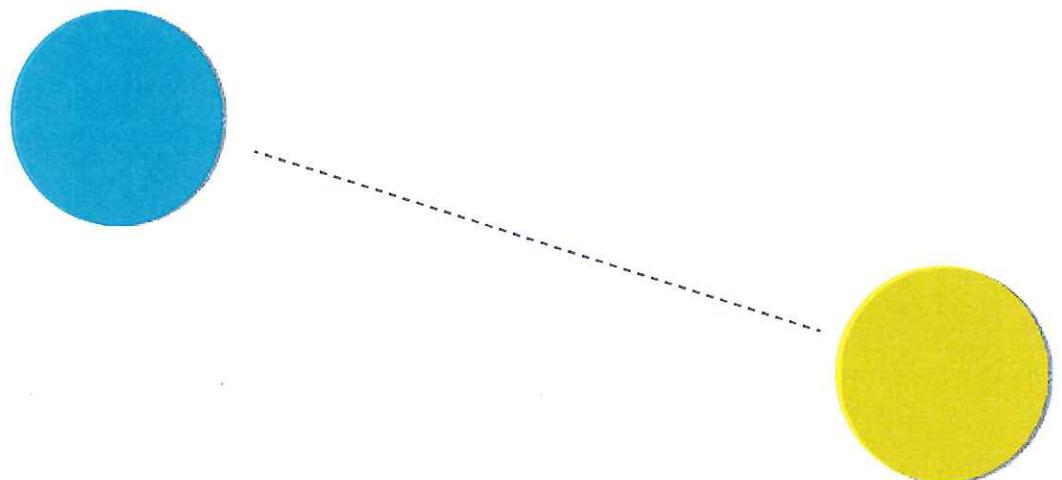
彼は、こんなことを思っていたのかもしれないな。
あの決断の裏には、こんな考えがあったのかも。
みんなであれこれ想像してみました。お酒も飲んでみました。
それでも、ほんとうのことは誰にもわからない。

でもさ、歴史ってそういうものなんじゃないかな。
想像や推測がたっぷりのテラダイの歴史。
そのぐらいが、ウチらしいかもしれないね。



1964 | 出会い |

正反対のふたり。



東京オリンピックを翌年に控え、
日本全体が未来へ胸を膨らませていた 1963 年。
王子にある中央工学校で二人は出会った。

将来を見据え、機械製図を学びたいと、
学費を自ら工面し勉強に励むまじめな青年、金子政昭、21 歳。

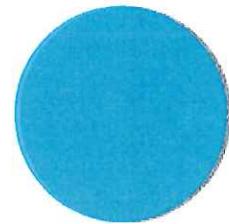
地元・鹿児島を飛び出し、
ダイカストメーカーの営業職として働く青年、寺園輝雄、27 歳。
あっけらかんと明るくパワフル、そして口が達者。
この学校に通う学費も、得意のプレゼンで会社に工面してもらっていたとか。

性格も、志向も、得意なことも、まるで違う。正反対な二人。
のちに一緒に会社を立ち上げることになるなんて、
本人たちも想像していなかった。



| 創業者 寺園輝雄 |

荒波に飛び込む男。



今でこそ、質のよいプラスチックや、鍍金を付けられる樹脂など、いろんな素材が豊富ですね。しかし、当時はなかった。ダイカストは、様々な製品の様々なパーツに使われていたのです。

そのため、当時の輝雄が勤める会社でも、いろんな会社さんのいろんな製品をつくっていた。営業も、いろんなところに行くわけです。「飛び込みなくして、売上なし。」輝雄はどんどん飛び込んだ。休まず飛び込んだ。設計の金子も一緒になって飛び込んだ。役職がついても飛び込んだ。

その営業を見て、「アルミダイカストをここまで浸透させたのは、輝雄の功績なんじゃないか」という人もいた。

輝雄は、人が好きだった。仕事が好きだった。「飛び込みの日々は、出会いの日々、チャンスの日々。」そんな風にポジティブに考えていたに違いない。そうでもなければ、あんなに毎日毎日飛び込むなんて、なかなかやれるもんじゃない。

| 創業メンバー 金子政昭 |

家賃一ヶ月分を、握りしめて。



声をかけたのは輝雄の方だった。
三興ダイカストで一緒に働くかないと誘ったのだ。

金子は自動車整備の会社勤務。
別業界の人間である。会社からも引き止められ、希望のポジションを用意するから考え直してほしいと言われた。「ダイカストの世界に入る」決断は早かった。迷わなかった。そうと決めたら、一直線の男。

金子は、家賃一ヶ月分の大金を握り締め、ダイカストの専門書を購入。入社するまでの数ヶ月、独学でダイカストの勉強を続けた。入社してからも、昼休みは、食事もろくにとらず、工場にへばりついた。機械が休止してるときこそ勉強するチャンスだと観察していたのだ。素人だからと必死だった。もっとできるはず。もっとうまくなるはず。もっと面白いはず。

金子は厳しかった。ストイックだった。
しかしそれは言い換えれば、誰よりも自分に、そして技術に期待していただけなのかもしれない。

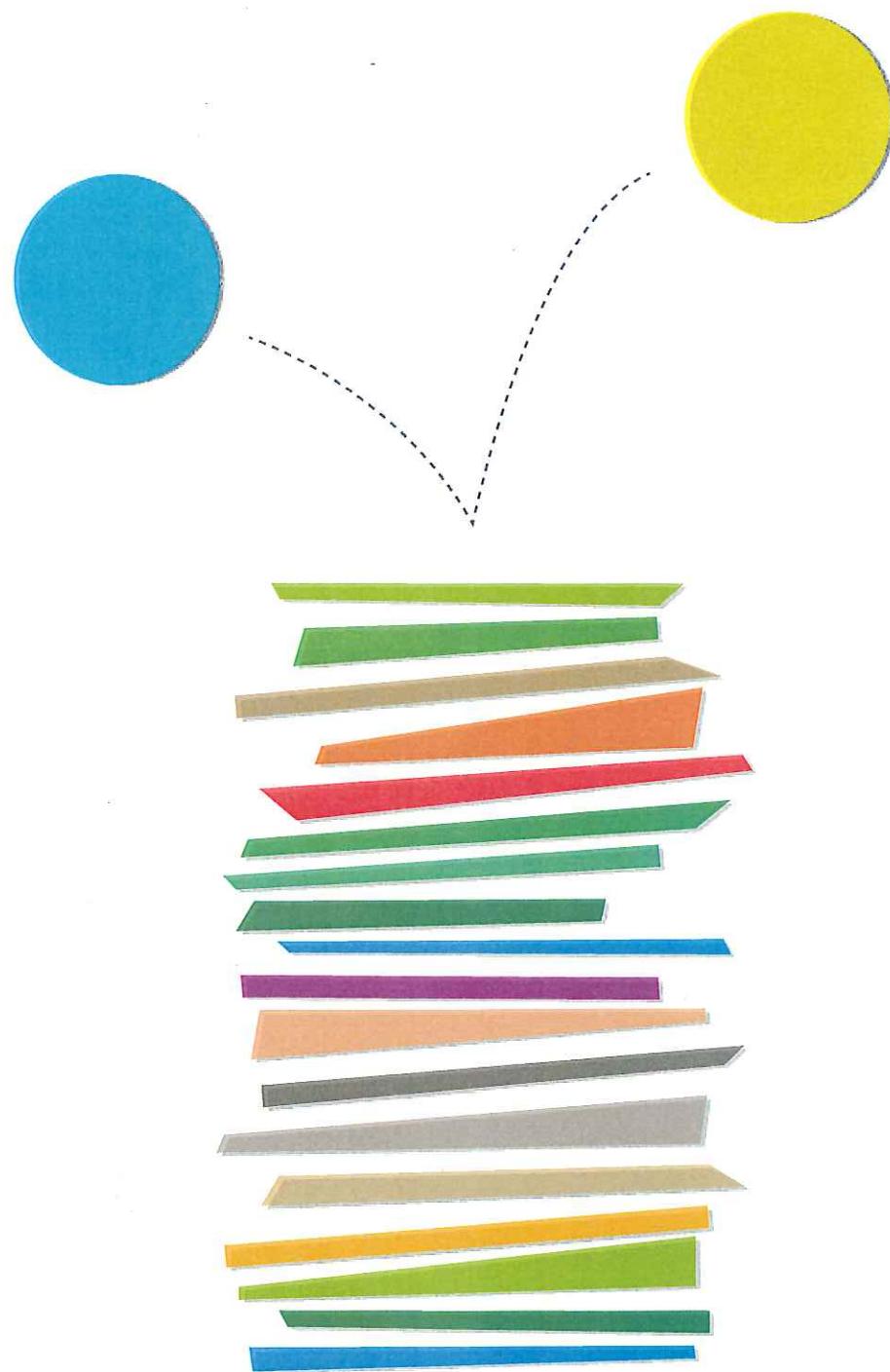
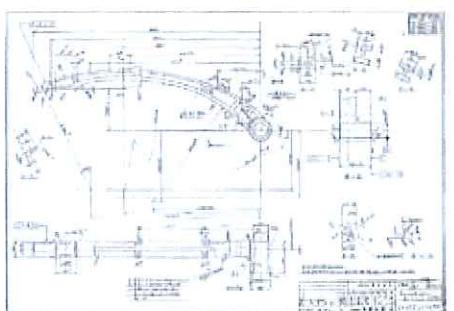
1970 | 仕事姿勢 |

600枚の図面が生んだもの。

営業の輝雄が飛び込んで、お客さんを探す。
金子が図面を書いて、プレゼントする。
決まれば、協力会社さんに製造・加工・組立を依頼し、
納品まで責任をもって請け負う。二人の仕事の主な流れだ。
これを何社、何十種というたくさんの仕事を同時進行させながら、
新規もパンパン開拓する。タフな毎日。

仕事がたくさんあるからといって、
一つひとつの品質に手をぬくことはなかった。
120%のチカラを出してやっていた。
事実、釣具部品の仕事で、特許技術を開発したものの、
他社に横取りされてしまったこともあるぐらい。

量と質は両立できる。むしろ、量から質が生まれる。
それが二人の考えだった。あるお客様の話。
「金子さんに、黙って使えと言われました。
これだけやってるんだから間違いなくいいものなんだ。
腹なんか立たないですよ。圧倒されました。
こんなに製品に自信を持ってる人には
なかなか会えないですから。」



1976 | 創業 |

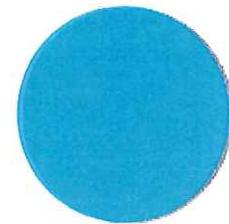
理由なんて、ない。

独立なんて気はさらさらなかったはずだ。
お客様も、取引先のみなさんも、
会社のことも、好きだし、仕事は楽しい。
会社を立ち上げる理由なんて、どこにもなかった。
あの事件が起こるまでは。

その事件とは、輝雄と金子が担当していた大口取引先の会社さんが、
仲互いで決別することになったのだ。
敵の仕事を請けている会社には発注できないとの通達がきて、
一方の会社さんが、輝雄にやってほしいと頼みこんできたのだ。
そして輝雄は、そのお客様の要望を受け入れる。
そう、長年お世話になった会社を離れ、独立することになったのだ。

寺園輝雄40歳。安定した生活を捨てて、先の見えない選択をした。
なぜだったのだろう。
本当の理由は、金子も、家族も、誰も知らない。

いつまでも気にしていると
「理由や理屈なんかよりもっと大事なものがあるだろう」と、
輝雄に笑われてしまうかもしれないなあ。



責任は分けません。喜びが減るから。

お客様に声をかけていただいた独立。
とはいえども、1社の発注で食べていいけるほど、甘くはない。
古巣からお客様を引っ張ってくるようなことも一切しない。
筋を通す。

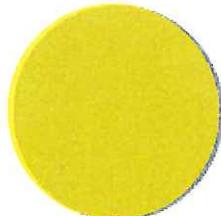
人としてのあたりまえを、何よりも大事にする二人だった。

仕事のスタイルは、これまでとおなじ。
輝雄が飛び込んで、金子が図面を書き、二人でお客様に向かう。
技術の役割分担はしても、責任は分担しない。
「責任を分割すると、なんだかお客様への誠意とか
仕事のやりがいまで減りそうじゃないですか。」

二人の仕事は、二人の責任。相手任せにしない。
自分の仕事として正面から受け止める。
それが心地よいスタイルだった。

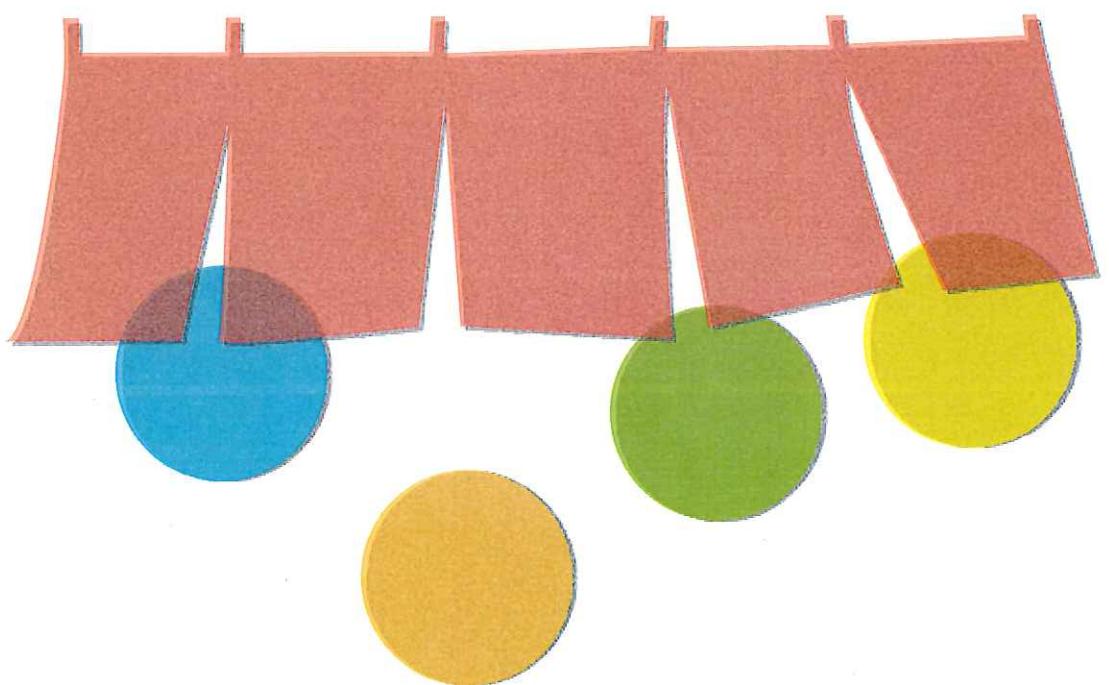


今も創業時のままの建物がたっている





今夜も、夜鳴きそば。



ある協力会社の社長さんの話。

「私が作業していて、プレスに手が挟まって

潰されてしまったことがあったんです。

そんな時ね、寺園社長が一目散にきてくれたんですよ。

まるでおなじ会社の同僚みたいにね。」

仲間に恵まれた。

製造や加工・組立を請けてくださった協力工場のみなさん。

厳しい納期や、無茶な難題にも共に挑んでくれた。

夜通し作業して、いっしょに夜鳴きそばを食べることも多かった。

言うまでもなく、当時のテラダイ（寺園産業）のメンバーは2人。

製造も加工も組み立てもほぼ外注。

協力会社さん抜きではやっていけない状況だったのだ。

もちろん、その会社さんたちには、

三十年以上経った今でも仕事を手伝っていただいている。

山あり谷ありと一緒に乗り越えてきた大切な友人もある。

一言では言い表せないくらいの大切な存在だ。

金子は言う「信頼は、苦労の中からしか生まれないよ」

1990～ | 過渡期 |

ピンチを、チャンスに。

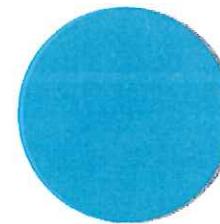
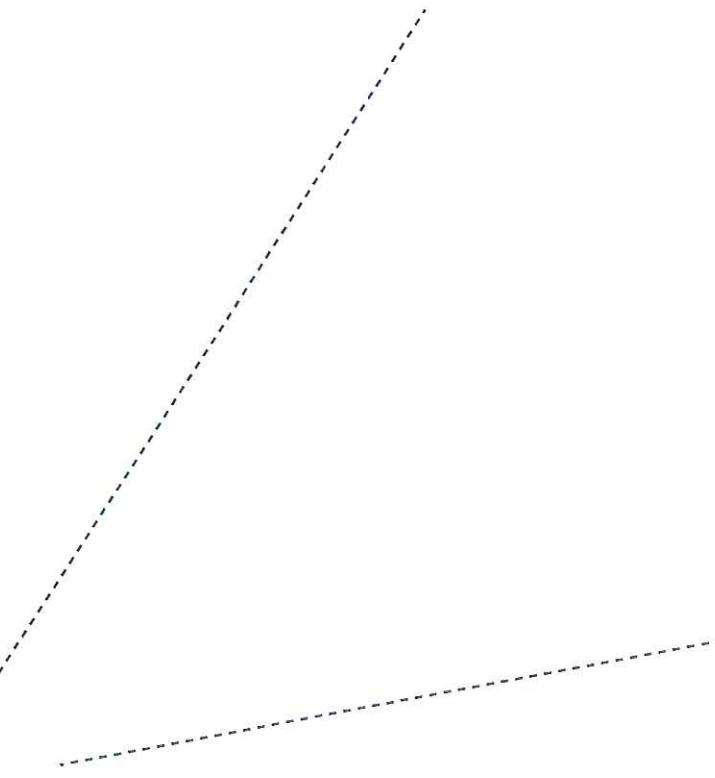
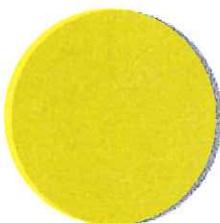
70年代～80年代初頭の主力商品は、
スキーのビンディングの金具。
しかし80年代半ばから、スキー需要が減ってくる。
ちょうどそのタイミングで、ある商品を手がけることになる。
自動車のエンジン部品である、
タイミングチェーンドライブシステムの部品だ。

ある意味、ひとつの過渡期だった。
それだけではなかなか食べていけなかった。
苦しかった。見かねた協力工場さんが、
金型設計の仕事を回してくれたりもした。
加工の仕事もやった。小さい仕事でもなんでもやった。
(余談だが、経営理念の2番目に掲げる「取引先の満足」
という項目はこのような原体験からきているものだ)

そんな厳しい中に舞い込んできた、1つの無理難題。
アルミの部品にプラスチックを焼き付ける仕様を、
プラスチックをはめ込む仕様に変えるというもの。
前に担当していた会社では失敗てしまい
手に負えないということで、回ってきた仕事だ。

この難題、金子がひょいっと成功させてしまう。
その時に開発した方法は、なんと特許技術になった。

基本、ポジティブ。基本、攻め。
積極性こそが、ピンチをチャンスに変える。
大きな自信になった。



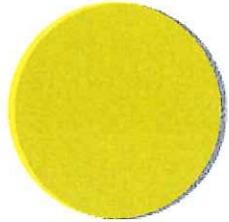
1980年 マーカー社をはじめとするヨーロッパ視察へ



1989年 飯能へ工場を移設



いろんな人に支えられていた



1996 | 工場設立 |

よし、工場をつくろう！

創業して13年ほどは、輝雄と金子の二人三脚。
1989年に寺園智樹が入社。それでもまだまだ3人。
もともと会社を大きくしようという考え方ではなかった。
そんな中なぜ、自社工場立ち上げにいたったのだろうか。

「ものづくりの発注から納品まで引き受ける。
製造や加工は外注する。そういうスタイルを
良く知らない人から“ものつくっていないじゃないか”と
言われたことがあったんじゃないかな。
ものづくりしているのに、つくっていないと言われて
悔しい思いをしたことがあったんじゃないかな」と、金子。

「楽しそうと思いました、僕自身。すごくワクワクした。
今振り返ると、恐ろしいことに挑んだもんだ。」と智樹。
本当の理由はなんだったのかわからない。

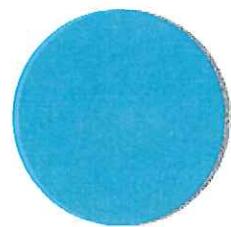
1997年、輝雄が旗を振り寺園産業の工場建設計画がはじまった。



1997年 入間工場完成



1998年 入間二期工事



2000年 4軸加工機ロボット導入

1999～2001 | 自動化の促進・加工力の強化 |

ものづくりから、付加価値づくりへ。

1998年、鋳造工場完成。
これで、名実ともに、自分たちの手で「モノ」がつくれる。
工場が稼働する頃には、社員数は30名近くに増えていた。
その現状に、危機感を募らせていましたのが、智樹だった。

「工場を回すことがゴールではない。その先の付加価値をつくる。
ウチらしい強みを磨かないと、先がない。」
智樹は、焦っていた。次々と動いた。

1998年、入間二期工事完成。同時に飯能工場からの加工部門完全移設。
1999年10月、加工工場にロボット導入。
2000年8月、4軸加工機（プリウス車載部品の加工設備）のロボット導入。
2001年9月、加工部門に自動化専用機ラインを構築。

「プロが、プロの仕事に専念するために、機械にできることは機械で。
私たちは、作ることを仕事にするのではなく、
付加価値をつくることを仕事にしよう。」

まずは自動化の促進と加工力の強化に焦点を絞り、
技術を磨いたのだ。2002年には、嬉しいニュースも。
(テンショナーという部品を作る際の)ハイシリコンアルミ材を使った
新しい製造方法が、椿本チエイン様との共同特許として認められたのだ。

飛躍的に作業工程が楽になる斬新なアイデアだった。
ただ団体の大きいだけの会社になんかなってたまるか。

寺園産業の中で、何かが大きく変わろうとしていた。



2005 | 輝雄との別れ |

無言のメッセージ。

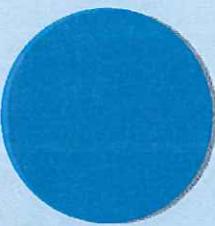
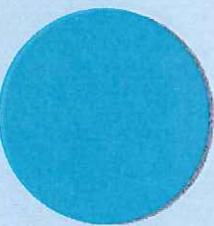
忘れもしない、2004年9月22日のことだった。
50年ぶりの同窓会に出席するために、
地元・鹿児島に帰った輝雄。
一方、智樹は、社員旅行ということで、
会社で留守を守りながら、交代勤務のスタッフを連れて
後発部隊として出発を準備していた。
そんな矢先の一本の連絡。

「社長が倒れた・・・」
慌てて鹿児島まで駆けつけたものの、意識は戻らない。

「守るものがあるだろう」智樹は、
輝雄からの無言のメッセージをそっと受け取った。
その後、輝雄の意識が戻ることはなかった。
9か月後の2005年6月13日、息を引き取ったのだ。

「(当時の) 決算月まで見届けてくれたのかな」
急遽社長に就任した智樹は前向きに笑った。
設計から製造、加工、組立まで、
ワンストップでこなせる体制に。

深い悲しみの中から、また新しい歴史がはじまったのだ。



2006 | 社名変更 |

ダイナミックに、大を為す。

偶然かもしれないが、輝雄が倒れる前日のこと。
智樹は寺園産業のこれから構想・計画を輝雄に伝えていた。
生前は、喧嘩が多い二人だった。
しかしその時ばかりは、すんなり話が進んだ。
智樹の提案に対して、輝雄は珍しく何も言わずに頷いたのだ。

後々、この日のできごとは、智樹の心の支えとなった。
新工場設立にともない、従業員の数も増えた。
小さな工場（こうば）がいよいよ組織になっていく。
管理、育成などのマネジメントの問題、
コミュニケーションの問題、様々な課題が出てきた。
売上や規模が成長すればするほど、成長痛も深刻だった。

2006年、創業30年時、ついに慣れ親しんだ社名を変えた。
第2創業期。新たなる30年を走りだそう。
「テラ」（地球・大地）のごとく、
「ダイ」カストで「ダイ」ナミックに大を為す。
株式会社寺園産業から、株式会社テラダイへ。
創業者と後継者の念（おも）いを込めて、名付けた。

この社名変更を皮切りに、テラダイの動きは
ますます積極化することになる。
2005年、将来のテラダイの幹となるべき人材の獲得を目指し、
新卒採用プロジェクトを開始。
2006年、ISO14001の取得（ISO9001は2003年に取得）。

家業から企業へ。家族から組織へ。
社名変更是、私たちが大人の階段をのぼるための、
ひとつのセレモニーだったのかもしれない。

2007～ | 鶴ヶ島工場設立 |

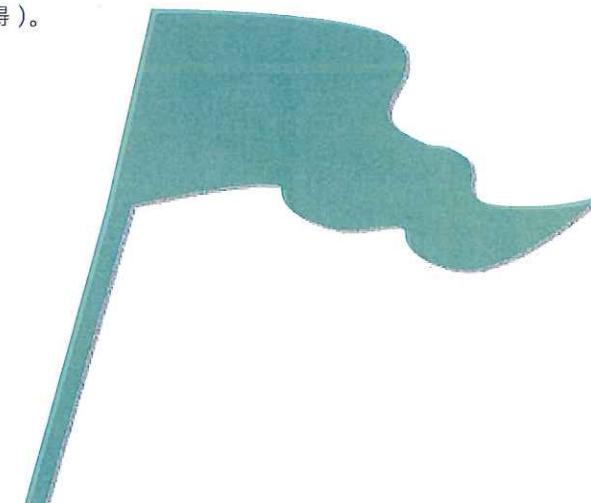
営業ツールになる工場。

第二工場の構想が持ち上がったのは2006年。
急ぎすぎではないか。周囲からは懸念の声も囁かれた。
それでもプランが揺らぐことはなかった。
2007年10月、鶴ヶ島工場稼働。敷地面積3000坪。
二階の渡り廊下の壁は、ガラス張りになっており、
1階の工場全体が見渡せるようなつくりになっている。
まるで、スポーツ観戦しているかのような視界が広がるのだ。

実はこの鶴ヶ島工場のコンセプトは、「営業ツールになる工場」。
昔のように、飛び込みで仕事を開拓するような時代ではない。
かといって、インターネットの情報で、
発注を決めてもらえるようなカンタンな業界じゃない。
「この会社と仕事がしたい」そう思ってもらえる何かを「見える化」して、
営業ツールをつくりたかった。そこで、思いついたのだ。

ウチには、工場があるじゃないか。
環境整備にも手を抜かないものづくりのプロセスがあるじゃないか。
そして完成したのが、床の隅々までピカピカの、裸足で歩ける工場。
規模の拡大だけは、目指さない。
何を拡大するのか。何を目指すのか。
それだけは、忘れないようにしよう。

鶴ヶ島工場は、夢と志を刻んだテラダイの「記念碑」でもあるのだ。



2006年 創業30年目



2007年 鶴ヶ島工場完成

2008～ | 中国進出 |

国境を越える、二人三脚の力。

2008年、気づけば売上は右肩上がりに伸びていた。
何が成長を後押ししたのか。理由はひとつではないだろう。
しかし、確かなことがひとつある。
それは、主要なお客様である椿本チエイン様とのパートナーシップ抜きには、
この成長は考えられなかつたということだ。
椿本チエイン様がテラダイを信頼してくださったおかげで、
中長期的な人材育成に力を注ぐことができた。
設備投資に力を入れることができた。
若手が伸びるチャンスが増えた。

新しいチャレンジも芽生えた。
2008年4月、中国大連にて、大連寺大汽車配件有限公司法人設立。
この中国進出も、椿本チエイン様とのご縁がきっかけだった。

二人三脚のスタートは、順調に滑り出した。
国境を越えても、信念は変わらない。
下請け気分で仕事を請けるのではなく、
パートナーとして、誇りを持てる仕事をすること。
おこがましいかもしれないが、長年連れ添った女房のような、
愛情に溢れた仕事をすること。
それが、お客様に最大限に尽くすということだと。

2011年11月には、上海寺大精密工業有限公司法人設立。
テラダイの海外展開が、本格的にスタートした。



2008年 大連寺大汽車配件有限公司法人設立



チーム入間

2009～ | 付加価値プロジェクト |

小さな僕らの大きな夢をのせて。

憧れがあります。
自分たちの名前で、最終製品をつくるということ。
大手企業にはできないユニークな付加価値を作り出すこと。

国内メーカーが、生産拠点をどんどん海外に移している昨今。
空洞化問題など、日本のものづくりの将来を憂う声は大きい。
しかし私たちは、悲観していない。
悲観する暇がないといった方が正しい表現かもしれない。
結局は、自分なのだ。だから、テラダイは前を向く。

いまや、私たちのライバルは国内ではない。
世界と戦っている。進むべき方針はハッキリ決めた。
海外では、マネジメントを磨く。国内では、付加価値技術を磨く。

2009年4月、ソリューション型協業受注集団「チーム入間」発足。
2010年5月、産官学研究開発「チームセミソリッド」発足。
2008年7月、明日の日本を支える「元気な中小企業300社」(経済産業省)認定。
2010年10月、平成22年度埼玉県「彩の国指定工場」認定。

不思議なもので、自分が動けば、自然と環境はついてくる。
動かないと、何も始まらないのだ。

挑戦を愛する、テラダイ。
長年の憧れだった小さな夢が、
実現に向けて少しづつ動き出した。



2012～ | 人材採用 |

苦しい時こそ、人の力に賭ける。

2008年のリーマンショックの傷は深かった。世界経済が停滞。

世界の巨大産業と言える自動車産業も例外ではなかった。

受注は半減。2009年の売上は6割ほどに落ち込んだ。

2008年1月には鶴ヶ島工場は休止に追い込まれ、

パートタイマーの方々の雇用継続も難しくなった。

未来はあるのか。誰もが不安を抱えながら、

ここで倒れてはたまるかと歯を食いしばる日々が続いた。

最悪の状況は脱したかのように見えた2012年、新たな手を打つことになった。

幹部候補の採用である。各部門では業務の合理化をはかりながら、

品質改善やグローバル営業など、次のステップへの挑戦に取り組んでいた。

リーマンショックのような危機が訪れたとしても、強く生き抜く会社になるためには、

現状の延長線上ではなく、根本的な改革が必要だった。

しかしながら、目の前の仕事を回すことで手一杯の私たちには、

スキルも経験も時間も資金もすべてが足りなかった。

そこで踏み切った、中途採用。金融機関からは反対された。

時期尚早であることとも、無謀であることとも、承知の上だった。

でも、今はやらなければ、生き延びていけない。

目の前の一時的な安心より、未来の大きなチャレンジに賭けたい。

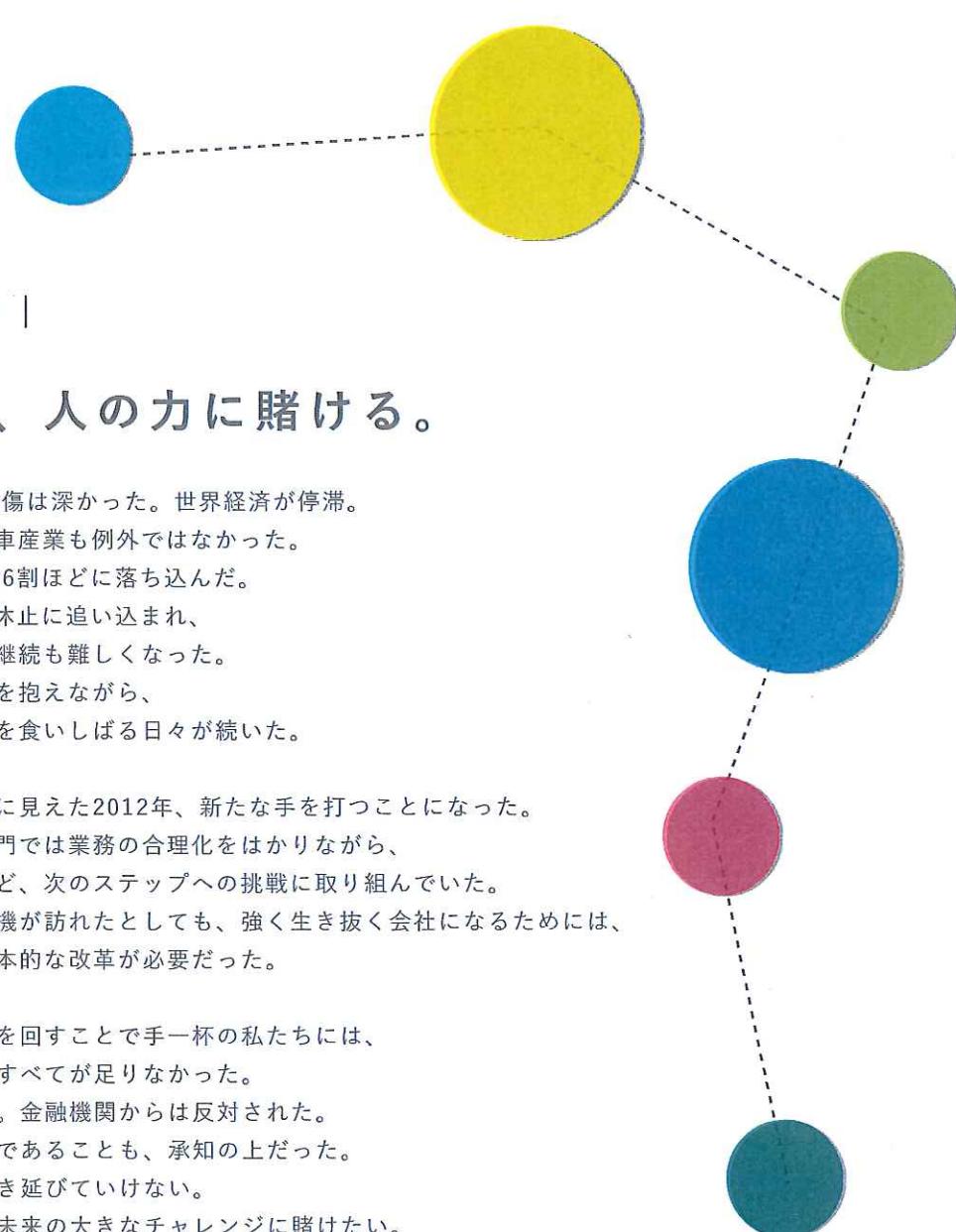
そう思って必死だった。

テラダイが幸運だったのは、経験とスキルを備えたベテランたちが、高い志を持って入社してくれたことだ。

彼らは、鋳造、営業、管理などで、それぞれの事業部の柱となり、危機的状況にあるテラダイを支えてくれた。

既存社員たちの信頼を得て、組織一体になり、具体的な改革に着手してくれた。

それは、復活のシナリオが動き出した瞬間だった。



2012～ | 社員教育 |

仕事の筋トレを続けよう。

頑張れば、うまくいく。

必ずしもそうはいかない時代になったと痛感したのも、リーマンショックの時だった。

がむしゃらに頑張るだけでは、勝てない。

これからは、頑張り方を考えなければ生きていけない。

そこで採用と並行して力を入れたのが、社員教育だ。

目の前の仕事だけではなく、

世の中の優れた技術や知識を学ぶことで、視点・引き出しを増やし、一人ひとりの能力を太くしようと様々なことに取り組み始めた。

会計事務所の先生に来ていただき会計塾を開催した。

生産的・創造的な会議の方法を体験しながら学んだ。

原価の見える化など実務的な研修も数多く取り入れた。

現場改善コンサルの先生の指導を受け5Sをはじめとする基本を徹底しなおした。

「アウトプットは最大のインプット」をモットーに

取引先企業様の研修講師や金融機関や大学での講演にもチャレンジした。

いろいろやったからといって、売上や利益が急に上がるわけではない。

これらはいわば筋トレである。

大事なことは筋トレで培った学びを、使い続けていくこと。

使い続けることで、学びは日々の仕事に馴染み、

体に馴染み、自分のものになっていく。

グローバル競争を戦うためには、

高付加価値を生み出せる集団でなければ、勝ち目はない。

筋肉質な会社を目指そう。



半凝固鋳造の説明（平成24年度方針説明会にて）



工場のIOTについての社外講演会にて

2012～ | テラダイアワード |

輝け！テラダイアワード。

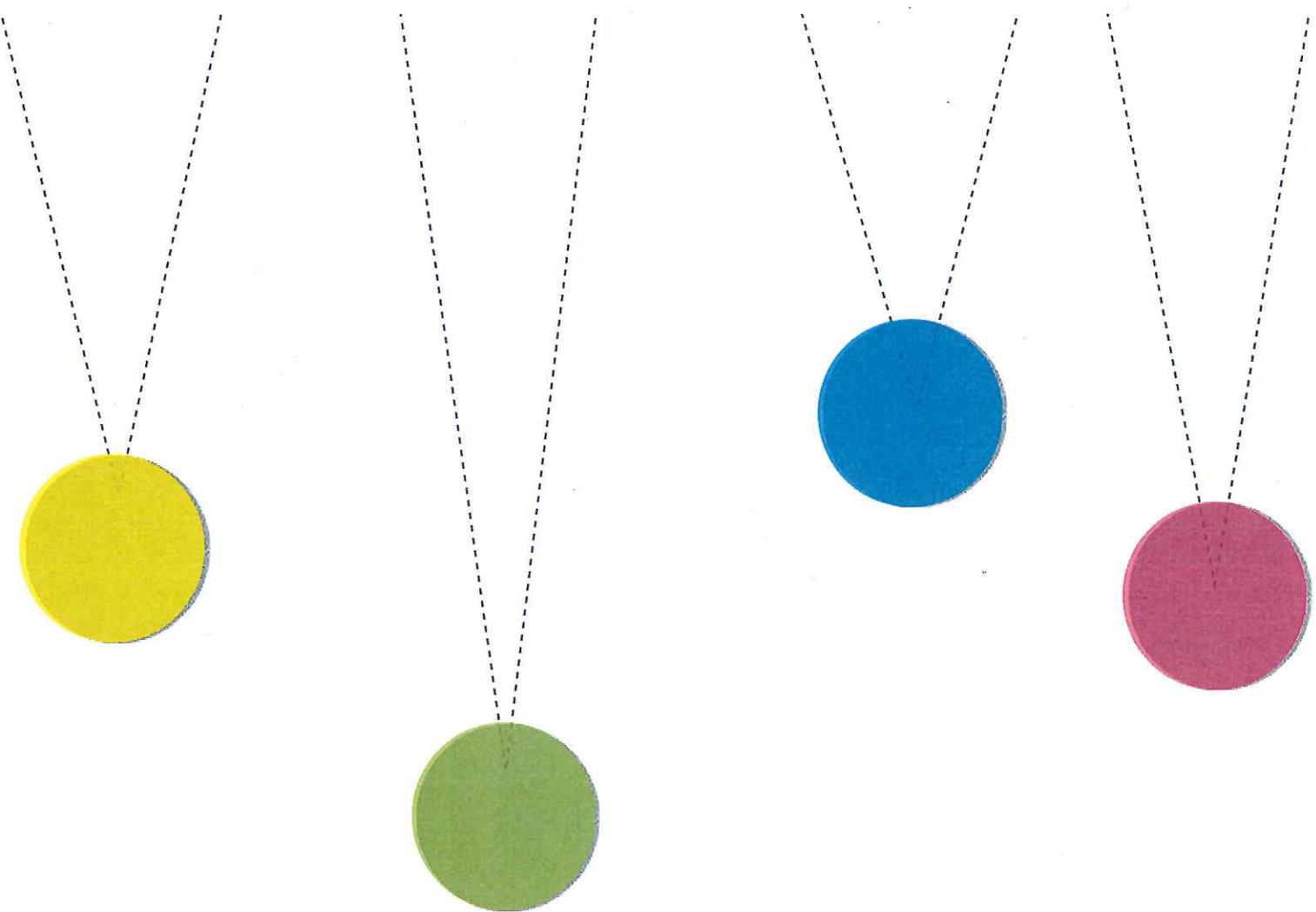
みんなで一つの目標を目指し、みんなでがんばる。
メーカーにおいてとても重要なことである。
しかしながら、みんなが平均的で
同じようなことをやっていればいいのか、というとそうではない。

既存のやり方に疑問を持ち新しい方法に挑む人。
空気を読むばかりでなく、時に空気を切り裂き、大胆な提案をする人。
決められたことをやるのではなく、どうすればもっと良くなるのか考え、
昨日とは違う行動する人。
このように現状に変化をもたらす開拓精神と行動力を持つ人がいなければ、
テラダイは間違なく衰退する。
昨日の仕事を繰り返すのではなく新しいことに挑む。
そういう人を増やせなければ、私たちの付加価値は向上しない。
賃金の安い新興国に勝てない。グローバル競争を生き抜けない。
つまり、「挑む力」「変える力」を伸ばすことは、テラダイの生命線なのだ。

そこで始めた施策の一つが、
社員投票でMVPを選出する「テラダイアワード」だ。
「挑む力」「変える力」を賞賛し共有することで、この流れを加速させたい。
そんな思いを込めてスタートした。

この取り組みを開始して気づいたことは、
テラダイの社員は周囲の人をよく見ているし、逆によく見られているということ。
目立たないけれど良い行いをしている人の名前もしっかりとあがってくるのである。

挑戦を讃える風土が広がっていくこと。
また一つ、新しい歴史がはじまった。



2015年テラダイアワード受賞者



2014年テラダイアワード受賞者

2014 | セミソリッド |

セミソリッドという種を撒きながら。

待望の初受注は2014年4月のことだった。

チーム入間での活動を皮切りに2010年から東北大学や
協力企業と連携して進めてきた、ダイカストの新しいカタチ、
半凝固鋳造セミソリッド。2011年には補助金も獲得。

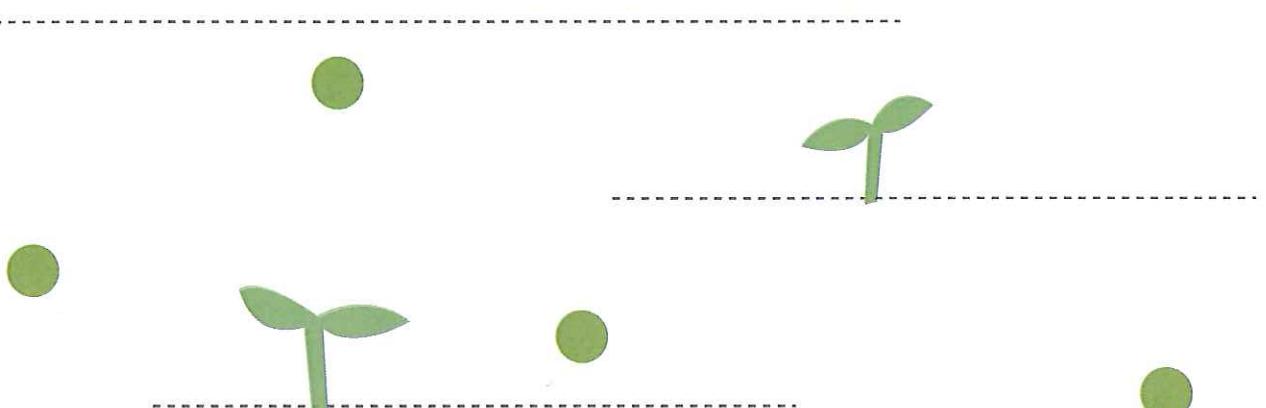
企画開発・量産のための設備も整いつつあった。
初受注は大きな額ではないものの、
社内に光をもたらした明るいニュースだった。
それだけじゃない。セミソリッドの新規性は、
営業活動に大きな効果をもたらしてくれた。
営業の場面で、セミソリッドの話をすると
10社中10社が興味をもってくれるのだ。

既存のダイカスト技術には、内部欠陥が生じる可能性がある。

溶かした金属を流し込み、圧力をかけて成型するのだが、
その際に空気が入ってしまうことがあるのだ。
金属に小さな穴が空くことで、部品として使用した時に
油が漏れるなどの問題が発生する。
より高い精度を求められる製品の場合は、特に致命的な問題である。

その点、セミソリッドはそのリスクが発生しにくい。
金属をグミのような半凝固の状態にして流し込むため、
気泡が入りにくないのである。
ただ、品質も高いが、価格も高い。
コスト的に導入のハードルが高かったため、
初受注まで時間がかかった。しかしながら、
大手自動車メーカー、航空宇宙の研究機関など、
普段は名刺交換できないような相手とも
つながることができたのは大きな収穫だった。
今すぐでなくとも、次の縁につながるかもしれない。

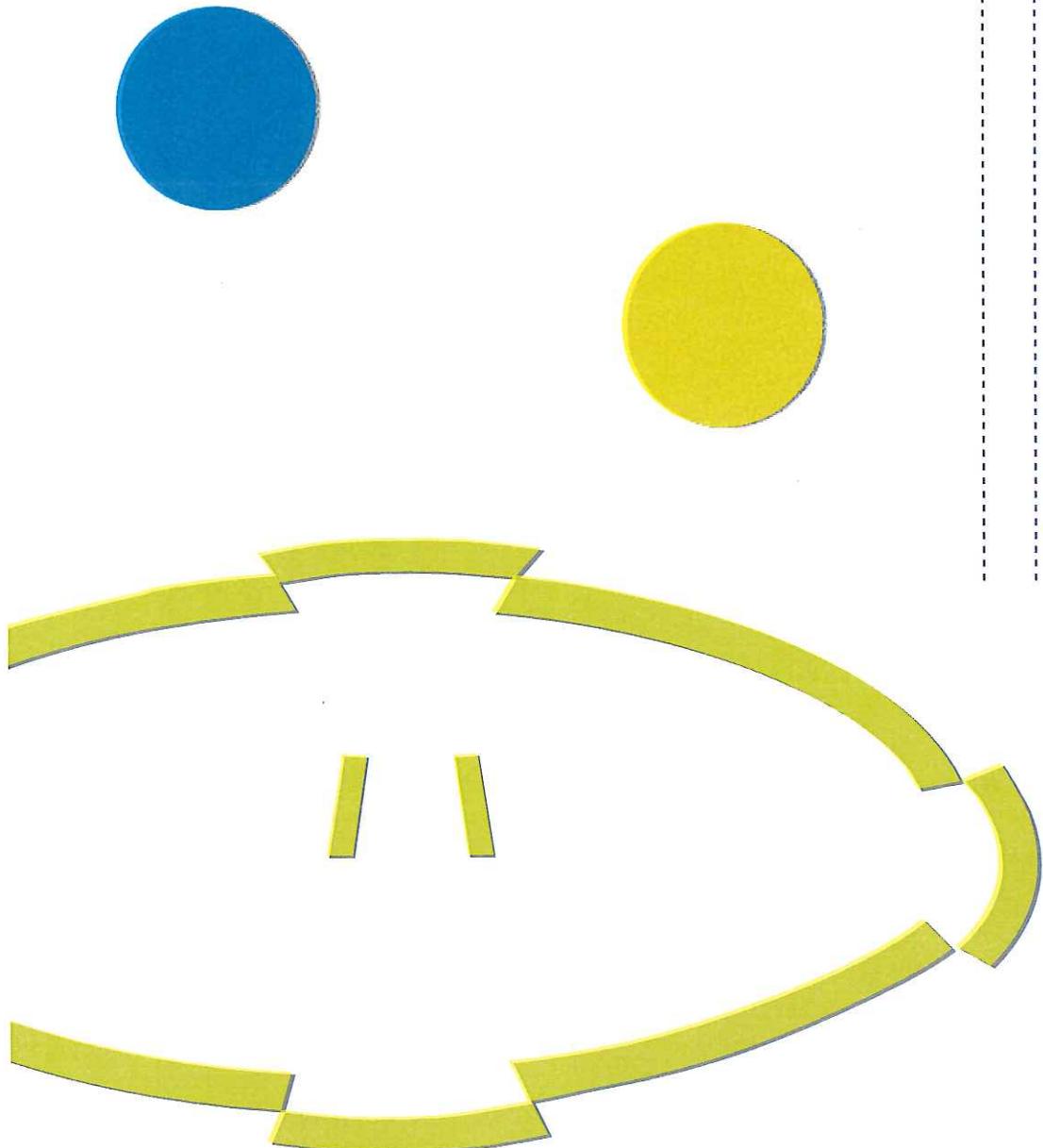
事実、セミソリッドをきっかけに出会ったことで、
海外工場の仕事につながることもあった。
小さな縁を積み重ね、1年間で顧客数は20倍に。
芽を出しここでセミソリッドは、
テラダイの未来の可能性なのだ。



溶解したアルミを電磁攪拌、「スラリー」に変化させる



セミソリッド (SSD) 全自動生産ライン



2015 | 自社商品開発 |

挑まなければ、何もはじまらない。

チャンスは思ったよりも早く訪れた。
自分たちの名前でものづくりをしたい。
そんな夢を抱き2010年から、
自社製品に向けた取り組みを続けてきていたが、
2014～2015年頃から具体的な引き合いが増えたのだ。
2015年には「土俵プロジェクト」が始動。
本物の国技館の砂を使い、ダイカストで
本格的な土俵のミニチュアを作るというユニークなプロジェクトだ。
他にも、有名釣り具メーカーとタッグを組んだリールや、
おもちゃメーカーと組んだダイカストの玩具など、
様々なチャレンジに取り組んだ。
もちろん、形にならずに途中で頓挫してしまったことも多い。
商業ベースに乗り、売り上げに直結するような
製品はまだ一つもできていない。
しかし、挑まなければ、何も始まらない。

時代の変化を感じ取る力、
マーケットを読み取る力、
ニーズの本質を見極める力、
企業と組みチャレンジを仕掛ける力、
これまでにないプランを発想する力、
安定した収益を設計する力。

これまでに持ち得なかったスキルを、
一つずつコツコツ磨いていく毎日。
焦りはあるが、不思議と諦めの気持ちはない。
地道に努力を重ねることは、
テラダイのもっとも得意なことだからだ。



平成27年1月場所の土俵砂を使用した
「国技館土俵記念3Dミニチュア」



大連工場



メキシコ工場

2016 | 中国・大連の工場移転 |

寺園産業と重なる、大連工場の姿。

2016年12月、中国・大連の工場が移転。
加工工場と鋳造工場が一体となり、
2017年の稼働にむけて動き出したのだ。
工場を持たないメーカーとして
大連工場がスタートしたのが、2008年4月。
間借りした工場内で、加工技術を身につけ、
鋳造までやれるようになった成長プロセスは、
寺園産業時代の成長過程とまったくおなじである。

当時と違うのは社内にサポート体制があったということ。
日本の熟練技術者を派遣し、
技術と組織の育成に力を入れて取り組んできた。
リーマンショックによる不景気の中では、
稼ぎ頭としてテラダイ全体の売り上げを支えてきたのも、
大連と上海の工場である。
組織が一体となり、ひとつの目的にむけて
みんなが一致団結して汗を流す姿には、寺園産業時代の姿が重なる。
中国の工場に出向き日本に帰国したメンバー皆が口を揃えて言う。
「全社員が手本にしてほしいと思えるほどの熱気と一体感がある」と。
寺園智樹の心の中には
「目標達成したら全社員を研修旅行につれていきたい」
という目標も芽生えた。

さらなる高みを目指して邁進する中国。
中国の躍進に刺激をもらう日本。
切磋琢磨の渦が広がっている。

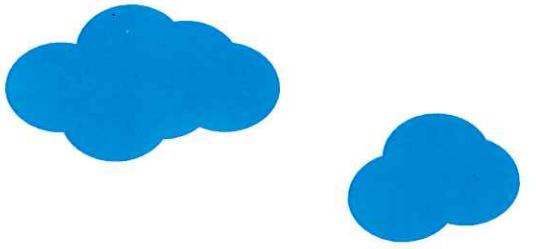
2016～ | メキシコ工場 |

小さいからこそ攻める。 メキシコへの挑戦。

南米大陸・メキシコに工場を。
プランが持ち上がったのは2014年のことだった。
世界の自動車生産は、1位中国、2位アメリカ、3位日本という順位だが、
数年後にメキシコがドイツや韓国を抜き
4位に躍り出る可能性が強まってきたのだ。
背景にあるのは、南米の経済成長と北米への輸出増加だ。
日本とメキシコ。日本からすれば地球の裏側であり、
現地に何のコネクションもないテラダイにとっては、
縁遠い場所に思われた。
しかし、寺園智樹の頭の中にはある出来事が思い浮かんだ。
鶴ヶ島工場の稼働直後、リーマンショックに襲われ、
工場休止に追い込まれたこと。
受注が激減し、会社の存続が危ぶまれたこと。
しかし、その窮地を救ったのは、
思い切って先行して進出していた中国の工場だったこと。
大連と上海の工場がなければ、おそらく今のテラダイはない。
つまり、安定を手にしてから挑むのでは遅いのだ。

小さい存在であるからこそ先行して攻めなければ未来はない。
過去の教訓がメキシコ工進出プランを加速させた。
やるとなれば、考えるべきは進出の方法である。
資金的にも限られている中で、できるだけ最小の投資で進出したい。
中国の時とおなじように、
工場を持たずにはじめたいという思惑があったが、そうは甘くはなかった。
調査を進めれば進めるほど工場不足の実態が浮き彫りになってきた。
どの会社もテラダイと同じように提携工場探しに苦労していたのである。
こんなにニーズがあるなら、僕たちが作ってしまおう。
テラダイは1社も顧客がいないまま、工場設立を決めたのだった。

この思い切った方針の裏側には、ある男の勇気と決断があった。
「私が行きます」と率先して手をあげた入社14年目の取締役の井口である。
彼は家族と離れ、単独メキシコへ渡った。
2016年9月、メキシコ工場稼働。
燐々と降り注ぐ太陽の下で、
今日も彼の汗と真剣なまなざしが光っている。



50周年に向けて、思うこと。



創業40周年を迎えるにあたり、5年ぶりにこのパンフレットの改訂をおこなった。

この5年間で何が変わったのか。私たちはこの先どう生きていくのか。

過去と未来を見直す、いいきっかけになったと思う。

リーマンショックの余波に苦しんでいた5年前。

ここでひと段落だと、安堵する暇は一度もなかったように思う。

計画を立てて、様々なチャレンジに挑むものの、

災害や金融危機など、とんでもないことが起これば、明日はどうなるかわからない。

そんな恐怖と常に背中合わせだった。怖かったのは、私だけではないはずだ。

社員のみんなも同様に感じていたのではないだろうか。

この1年間だけでも、様々なことが起きた。

熊本地震をはじめ、次々と日本列島を襲いかかる地震や台風などの自然災害。

テロや円高など、世界中で起こる様々な事象に翻弄される日本経済。

イギリスのユーロ離脱に代表される、

グローバル経済に対する逆風と先行きの不透明感。

世界で起こる事象に一喜一憂せざるえない日々は、楽ではない。

しかし、逆にとらえれば、それだけの力をつけてきたからこそ、

味わう苦労だとも言えるのではないだろうか。

今、世界中で生産される車の5台に1台には、テラダイ製品がのっているのだから。

これから先の10年で、大変な思いをたくさん味わうだろう。

窮地に立たされることもあるだろう。その時、僕たちは何を考え、どう動くのか。

その時の行動こそが、明日を拓き歴史をつくっていくのだと思う。

2016年10月、テラダイは次の10年という道のりへ。元気に出発したいと思います。

株式会社テラダイ 代表取締役社長 寺園智樹



株式会社テラダイ
〒358-0032
埼玉県入間市狭山ヶ原桜木 259-1
TEL : 04-2934-3641
FAX : 04-2934-3619
<http://teradai.co.jp/>