



高山産業解体新書

私たちには、ガスを売らない。



ガス屋だから、ガスを売る。

その当たり前は、ほんとうに当たり前だろうか。

昭和16年の創業以来、私たち高山産業は家庭用・産業用ガスの販売を基盤に成長を続けてきました。

そして、現在はガスのみならず、電気製品にも事業を拡大しています。たとえば、ガス給湯器とエコキュート。ガスコンロとIHクッキングヒーター。オールガス化住宅とオール電化住宅。いずれもライバルとなる商材同士、その両方を扱うのは矛盾していると思われるかもしれません。

しかし、「お客様」の存在を真ん中に据えて考えれば、それはむしろ理にかなったことです。ガスと電気、どちらもエネルギーとして

の特徴があります。火力、安全性、経済性、使い勝手。お客様と向き合い、コンサルティングをすることで、最良をご提案させていただく。これはエネルギー産業に関わる私たちの使命であり、本物のお客様本位であると信じています。

ガスしかないから、ガスを売る。
電気しかないから、電気を売る。

それは、常識の顔をした傲慢ではないでしょうか。私たちは自分たちが中心であるという天動説から、お客様が中心である地動説へ、転回します。常に選ぶのはお客様であるという真実の前に、常に選ばれる会社であるためにはどうすべきかを考え続けます。

地動説こそ、真なり。
勇気を持ってすすめ、
ガリレオのように。



Galileo Galilei

ガリレオ・ガリレイ

イタリアの物理学者、天文学者、哲学者。天動説全盛の世に地動説を唱え、宗教裁判にかけられる。

眼ノ章

今日、お客様のハートに、何が見えたか。



あのお客様の得意料理はローストビーフ。
このグリルなら、もっとおいしくなるかも――。



たとえば、家庭用プロパンガスなら、ガスを切らさないようにお客様のもどへお届けする。重要な仕事です。コンロの調子が悪いとなれば、すぐにメンテナンスにおうかがいする。これも私たちの大切な仕事です。けれど、それだけであれば普通のガス屋さんと、なんら変わりありません。私たちが目指すのは、単にモノを満たすのではなく、心を満たすガス屋さん。ガスという商材を通して、夢や喜びをご提供したいのです。

グリルの買い替えをご相談されたなら、「ローストビーフがお得意ですかね。こちらの製品ならすぐ上手に焼けるんですよ。」お客様が「年配なら、『この製品は表示がわかりやすくて使いやすいんですよ。』そんなふうに言葉を添えて、お客様ひとりひとりの心に響くご提案をしていきたいのです。そのためには、私たちは常によく見える眼を持つこと。日々のふれあいの中で、お客様が求めているものが何かを積極的に知りうとすること。その努力と好奇心こそ、お客様の心を満たす提案を生み出します。



骨ノ章



高山産業を支える、
たくましい屋台骨。



私たち高山産業は、LPGガス部・溶材産業部・住宅設備機器部の3部門を柱として、岡山・広島・徳島・愛媛で事業展開しています。

LPGガス部は、岡山県を中心に四国を含め2万軒あまりの顧客を有し、販売・施工・メンテナンスを手掛けています。事業着手は昭和29年。プロパンガスの黎明期にいち早くスタートを切ったことで、現在は県内トップクラスの事業規模にまで成長しています。

溶材産業部は、顧客企業1000社を超える、岡山ではトップのシェアを誇っています。産業用ガスの用途は工業、医療、食品加工、半導体、原子力、海洋開発など極めて広範囲。溶接・溶断機械・溶接材料等も取り扱い、産業界の二大柱にトータルでお応えしています。

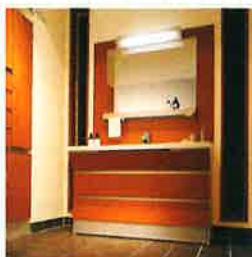
住宅設備機器部は、IHクッキングヒーター、システムキッチン、エコキュートをはじめとする住宅設備機器を幅広く展開。松下電工の有力代理店として、中国・四国地区においてナンバーワンの販売実績を誇っています。

これら3つの事業がバランスよく展開され、さらに事業の垣根を超えたお客様本位の提案ができる。これがいま、私たちの大きな強みとなっています。



住宅設備機器部

IH クッキングヒーター、エコキュートなどの住宅設備を幅広く取り扱い、オール電化住宅をご提案しています。



取り扱い製品

- システムキッチン
- IH クッキングヒーター
- エコキュート
- システムバス
- エアコン
- 洗面・トイレ
- 空調・換気システム
- ホームエレベータ 他

LPガス部

お料理、お風呂、冷暖房など、あらゆる生活シーンにガス製品をご提案。オールガス化住宅を推進しています。



取り扱い製品

- プロパンガス
- ガスコンロ
- ガス給湯器
- ガス床暖房
- ガス浴室暖房
- ガス炊飯器
- ガスファンヒーター
- ガスヒートポンプ
- 家電製品 他

溶材産業部

鉄鋼、造船、自動車関連等をメインユーザーに、医療用ガスも含め、高圧ガスを提供。溶接関連の各種機材等も扱っています。

取り扱い製品

- 一般高圧ガス
(酸素、アセチレン、アルゴン、炭酸、窒素、ヘリウム等)
- ガス溶接・溶断器具
- 溶接材料
(溶接ワイヤー、溶接棒等)
- レーザー加工機
- 産業用ロボット
- 安全保護具
- 環境衛生機器 他



耳ノ章

時代の声は、どつちから 聞こえてくる？

その水がおいしいのは、いつも流れ続いているから――。

ガス事業という安定した経営基盤を持つ私たちですが、そこに留まり続けるという選択肢はありません。現在、リフォーム、太陽光発電、天然水と積極的な新規事業を展開し、いずれも好調な業績を挙げています。

常に変化すること。これこそが企業に活力を与える、発展へと導くのだと考えています。



太陽光発電事業

環境にやさしい家庭用・産業用の太陽光発電システムを販売しています。

天然水事業

地元・岡山のミネラルウォーター「成羽の水」をオフィスや家庭に宅配しています。



リフォーム事業

キッチン、バス・トイレ、内装材など幅広い住宅資材でトータル・リフォームを手がけています。

お客様の声に耳を傾ける。

時代の声に耳を澄ます。

そこから聞こえてくるもの。

それが、変化を歩む私たちの道標です。

この豊かな土壤から、果たしてどんな新規事業が育てられるか。考

ええるだけでわくわくしてきます。

幸運にも、私たちは2万軒を超えるお客様窓口という宝物があります。しかも交換・メンテナンス等で定期的に訪問し、お客様と直接ふれ合うことができる。

変化という意味では、女性の力に期待を寄せています。これが時代、女性の能力や感性がますます求められる。それは私たちの業界にとっても例外ではありません。女性社員が第一線で活躍できるフィールドをいま以上に整え、時代にふさわしい企業へと進化していきます。

頭 ノ 章

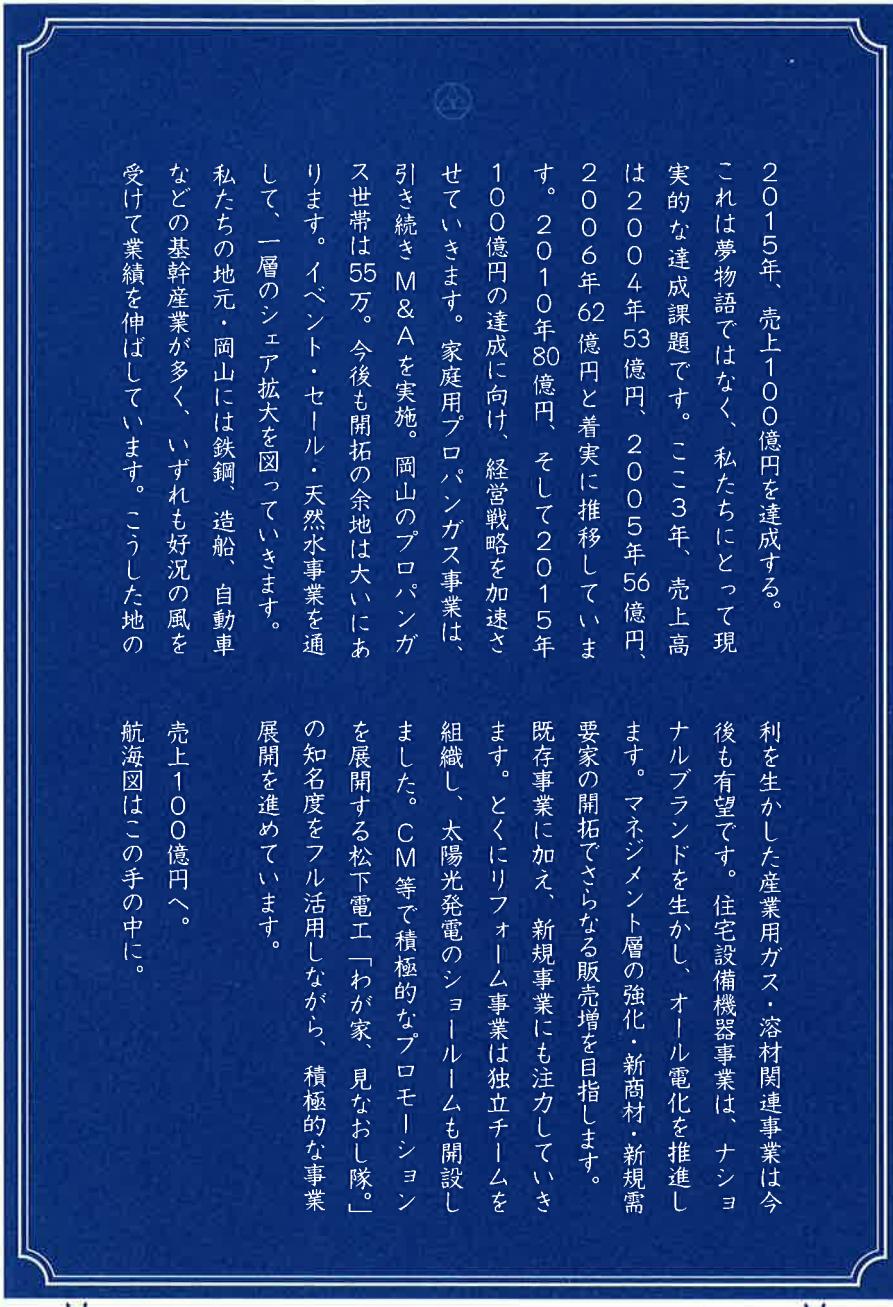
目指すは、売上100億。
いざ、知略の帆を上げよ。

2015年、売上100億円を達成する。

これは夢物語ではなく、私たちにとつて現実的な達成課題です。ここ3年、売上高は2004年53億円、2005年56億円、2006年62億円と着実に推移しています。2010年80億円、そして2015年100億円の達成に向け、経営戦略を加速させていきます。家庭用プロパンガス事業は、引き続きM&Aを実施。岡山のプロパンガス世帯は55万。今後も開拓の余地は大いにあります。イベント・セール・天然水事業を通して、一層のシェア拡大を図っていきます。

私たちの地元・岡山には鉄鋼、造船、自動車などの基幹産業が多く、いずれも好況の風を受けて業績を伸ばしています。こうした地の

売上100億円へ。
航海図はこの手の中に。



「そういえば、お孫さん、春から小学生ですね」
私がそう言うと、木村さんはうれしそうに目を細めた。



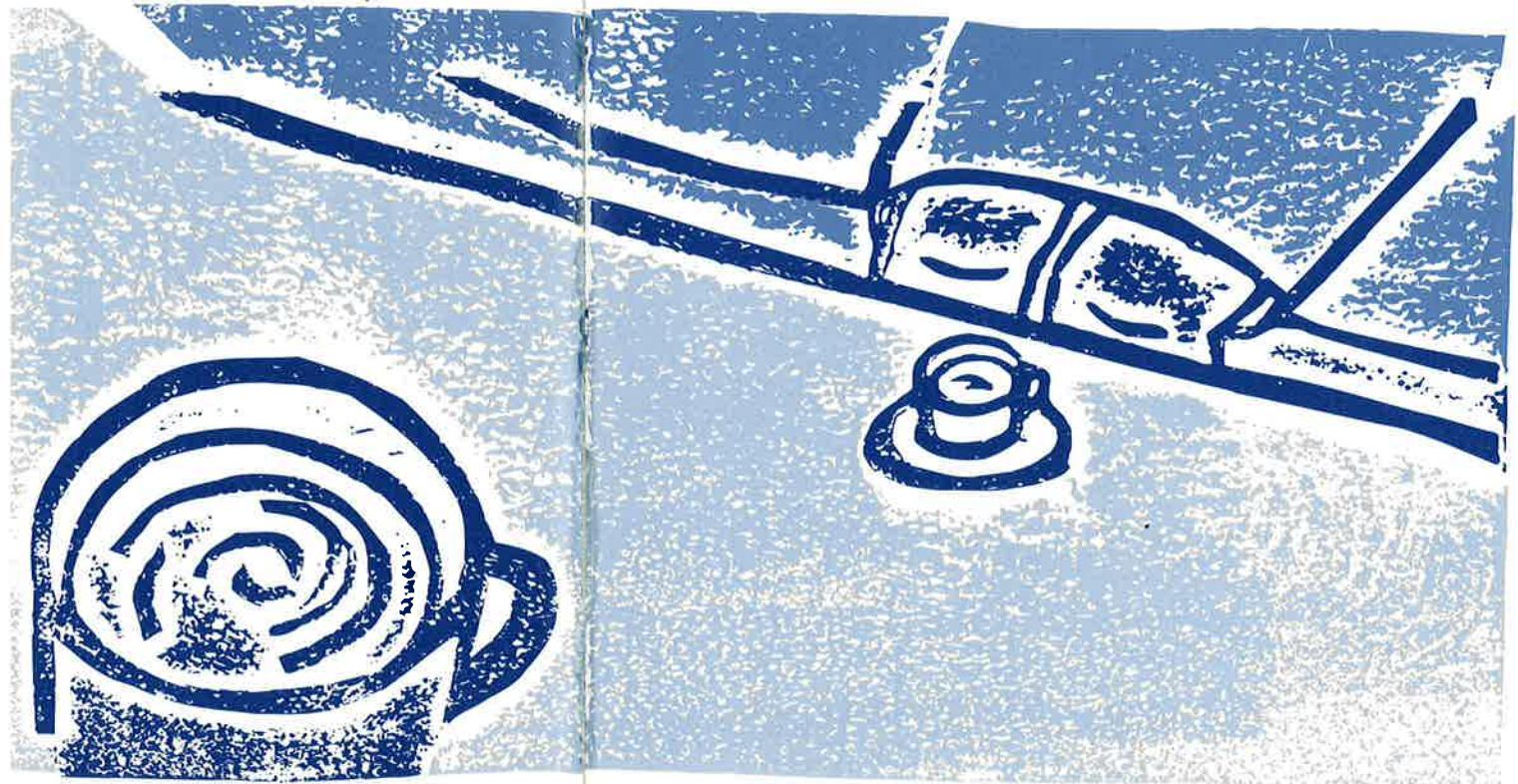
「ちょっとお茶でも飲んでいかれえ」
ガス器具の点検作業を終えたところ
で、木村さんから声がかかった。
ちょうど喉が渴いていたし、何より
木村さんと話をするのは楽しい。
私はいつものように相伴にあずか

ることにした。

リビングのソファに腰掛けると、足
もとにオモチャのクルマが転がって
いるのに気がついた。木村さんには
幼稚園に通っているお孫さんがいる。
かわいらしい男の子だ。

部屋の隅には透明なビニールを被つ
たままの、真新しいランドセルが大
事そろに置かれていた。

この春からいよいよ小学生ですね。
私がそう言うと、コーヒーを運んで
きた木村さんは「そうなんじや」と
うれしそうに目を細めた。
「この頃は、ほんまにやんちゃになつ
てかなわんのじや」
そう言いながら、ちつとも困つたと
いう様子ではない。



「それじゃまた、うかがわせてもらいます」

「はいはい、また来てな」

来るのが待ち遠しいと、いつかお客様に思つてもらえたなら最高だらうな

と、私は思った。

がどう」木村さんは床をどんどん軽く踏み、そう言つた。

正面から言われると少し面映ゆい気がして、私はカップを覗き込んだ。そして、こんなふうにお客様に感謝の言葉をかけてもらえることがうれしい。そう素直に思つている自分をそこに見つけた。

私は残ったコーヒーを飲み干した。

「これを付けてから、ほんまに私も孫もからだの調子がええんよ。あり

付け工事を終えた。

木村さんはこの提案をとても気に入つてくれて、冬になる前には取り付け工事を終えた。

お孫さんがぜん息氣味だと聞かされたのは、去年の秋のことだった。

木村さんも冬になると冷えがひどいと悩んでいた。入社以来、ガスの交換や点検で何度も木村さんのお宅にうかがつていたが、そんなふうに相談をされたのは初めてだった。

私は、自分の会社でガス温水床暖房を扱っていることを話した。足もとが暖かくなれば冷えがやわらぐし、ホコリも舞わないからお孫さんの健康にもさつといい。

足ノ章

昭和16年3月。その歩みは、
鉄工所からはじまつた。

高山産業の歩み

昭和16年3月	高山産業創業。軍の指定工場として、艦船製缶、溶接工事をおこなう
昭和20年8月	終戦。民需生産に転換し、製缶工事をおこなう
昭和23年6月	溶接工事をおこなう
昭和29年9月	商業部（現・溶材産業部）業務開始
昭和30年（39年）	県内でいち早くLPGガス販売を手がける
昭和30年（39年）	プロパン部（現・LPGガス部）業務開始
平成11年7月	松茂工場に自動充填システム導入
平成11年4月	（株）ゼネラルガスセンター出資
平成11年7月	（株）小原ガスセンター出資
平成12年3月	徳島西営業所開設
平成15年3月	溶材倉敷支店開設
平成17年9月	ISO14001取得
平成17年11月	倉敷ガス工業に自動充填システムを導入
平成17年11月	太陽光発電ショールーム開設（本社）
平成18年4月	（株）高山プロパン玉島営業所出資
平成18年11月	本社のトイレ・洗面台を全面大改装
平成19年1月	岡山「快適なトイレ」と話題となる
平成19年2月	岡本商事（株）出資
昭和40年、本社 社屋の様子	
二代目社長高山英彦、 松下電器産業（株）創業者・松下幸之助氏と 損害保険代理店業務開始	
昭和51年9月	「わが家、見なおし隊。」リフォームセンター開設
昭和48年4月	太陽光高山発電所（10kW）設置
昭和56年12月	O2等充填基地として福山工場開設
昭和57年2月	福山支店、容器置場を大改造
昭和58年1月	福山支店、容器置場を大改造
昭和60年3月	倉敷ガス工業（株）設立
平成元年11月	小串営業所開設
昭和58年11月	（株）高山共同設立
昭和60年3月	倉敷ガス工業（株）設立



二代目社長高山英彦、
松下電器産業（株）創業者・松下幸之助氏と
損害保険代理店業務開始



昭和35年。当時のLPG
ガス配送車（左）と本社
倉庫前（右）にて



顔ノ章



お客様、仕事、先輩。
ここには自分の居場所がある。

橋岡一郎

後輩ができた。

マネされる先輩にならなくちゃ。

高塚 梢



高塚 梢 (たかつか・こずえ)
SS 部成羽の水推進グループ
H17 入社 岡山市出身



橋岡一郎 (はしおか・いちろう)
溶材産業部福山支店
H18 年入社 広島市出身

入社以来、溶接材料や機械の営業をしています。この仕事はどれだけお客様に信頼されるか。商品知識も必要だし、コミュニケーションも大切。今はまだまだですがね。鉄の切り屑の処理に困っている鉄工所のお客様がいて、たまたま展示会で見たマグネット製のクレーンをご提案したことがあつたんです。「こりやあええわ」ってすごく喜んでもらつて。もちろん、帰りの車でガツツボーズ。そうやって信頼を少しずつ築いていきたい。

先輩方はみなすごい。5時半帰社が厳命。遅れると怒られる。理由は定時に帰れないのは仕事ができない証拠だから。なるほど、と思いますね。そういう考え方自分に合ってる。「ここには居場所があるな」と感じます。

実は就職活動のとき、もう子どもがいました。学生結婚だったんです。それで断られた会社も多かつたんですけど、高山産業は「うちにこい」と言ってくれた。うれしかった。今は子どもが二人。だけど、もっとほしいですね。にぎやかなのがいい。野球チームくらいはつくらんと。今どき珍しいですかね?

天然水の「成羽の水」の営業を担当しています。お客様から、「子どもがジュースばかり飲んでいたのに、水を飲むようになったんですよ」なんて言葉をかけられると、すごくうれしい。がんばろうって思います。

大切にしているのは笑顔。でも最近、笑いじわがちょつと気になりますけどね(笑)。はじめは話ををするだけで必死でした。この頃は少し余裕が出てきたかな。水だけじゃなく、家電製品も少しずつ売れるようになりました。

去年、女性の後輩ができました。それまでは教えられる立場だったけど、これからは私が教える立場。後輩にマネされる先輩にならなくちゃと思っています。まだ貢献はぜんぜんありませんけど。結婚式のとき、彼女がメツセージカードをくれたんです。わがままな後輩かも知れないけど、先輩を尊敬していると書いていました。

私の宝物です。

この仕事は楽しい。ふだんの暮らしに天然水を取り入れたら、リズムが変わってきます。もちろん健康にもいい。これからは、そんなライフスタイル提案をしていきたいです。



濱邊 充（はまべ・みつる）
LPガス部（わが家・見なおし隊。）
リフォームセンター
H17入社 神戸市出身

林 和広（はやし・かずひろ）
高山プロパン玉島営業所
H17年入社 岡山市出身

**目標を決めたらそこが限界。
だから決めたくない。**

林和広

**飽きない会社。
ここでずっと仕事をしていきたい。**

濱邊充

もともとは LPガス部倉敷支店勤務。去年から高山プロパンに出向しています。ここは社長と社員二人、アットホームな職場です。社長は親父と同い年なんんですけど、仕事にはすごく厳しい人。かなりしごかれますよ(笑)。でも、仕事だけじゃなく、生き方も教えてもらってる。

初めて取付工事をしたとき、壁に穴を開けるのが怖かった。水道管や電線が通ってるかもしれないじゃないですか。そしたら社長に「最初だけは面倒をみちやる」って言われました。頼りがいがあって、格好よくて、鳥肌がたつた。自分も早くああなりたい。

まだ半人前ですが、目の前にお手本があるのはありがたいです。

自分は負けず嫌い。同期に負けるくやしい。だから仕事も遊びも本気。手を抜きたくない。会社でも早く「こいつがおらにやおえん」と言われるようになりたいです。目標ですか？ うーん、目標って限界を決めることだから、決めてません。日々、がんばって磨いていくだけですわ。

何度も足を運んで新規契約がもらえたときは最高。この気持ちを味わうためにも、ずっと営業をやっていただうれしい。

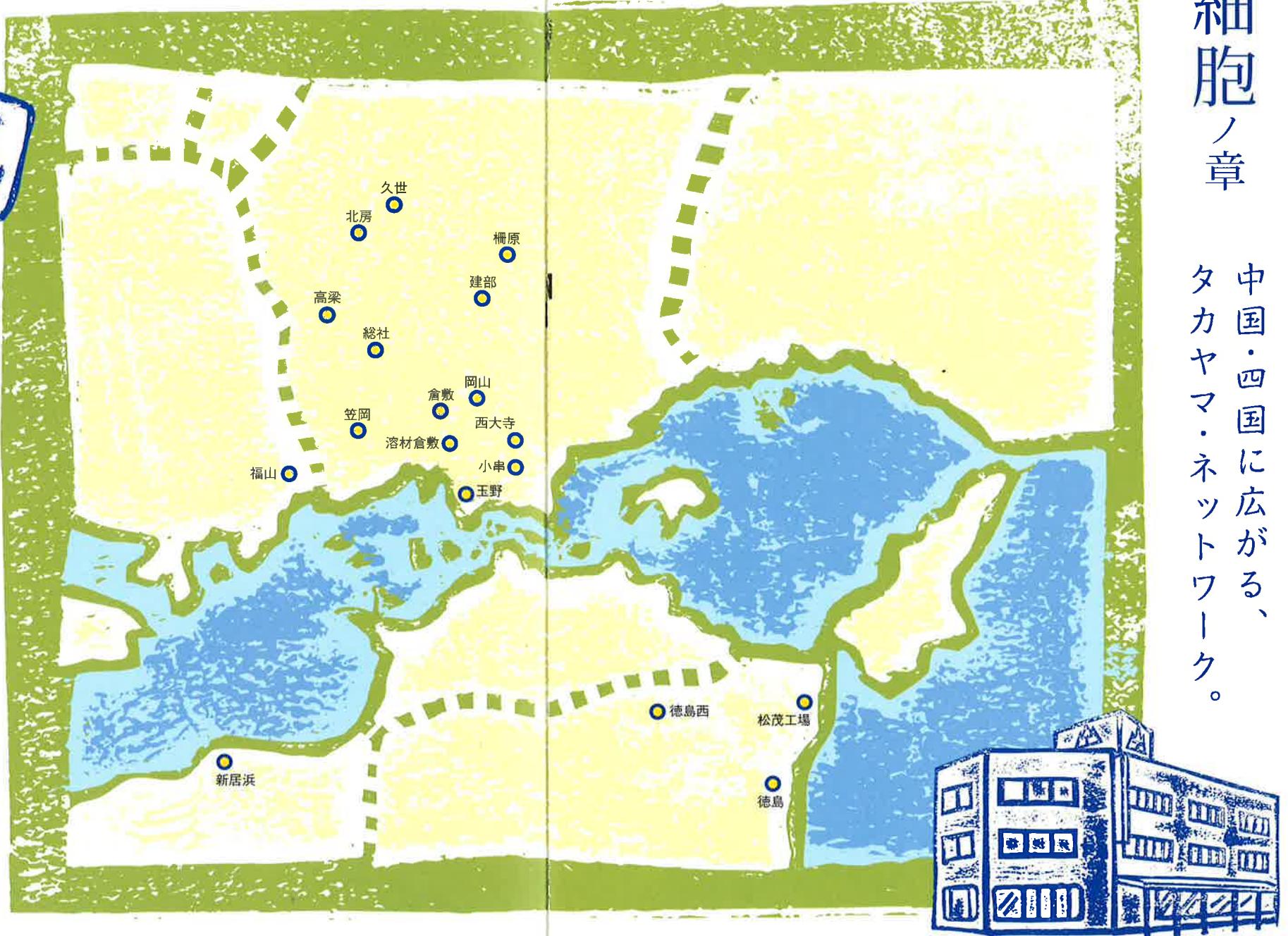
自分は負けず嫌い。同期に負けるくやしい。だから仕事も遊びも本気。手を抜きたくない。会社でも早く「こいつがおらにやおえん」と言われるようになります。目標ですか？ うーん、目標って限界を決めることだから、決めてません。日々、がんばって磨いていくだけですわ。

何度も足を運んで新規契約がもらえたときは最高。この気持ちを味わうためにも、ずっと営業をやっていただうれしい。



細胞ノ章

中国・四国に広がる、タカヤマ・ネットワーク。





ワイワイ、ガヤガヤ、タカヤマデス。

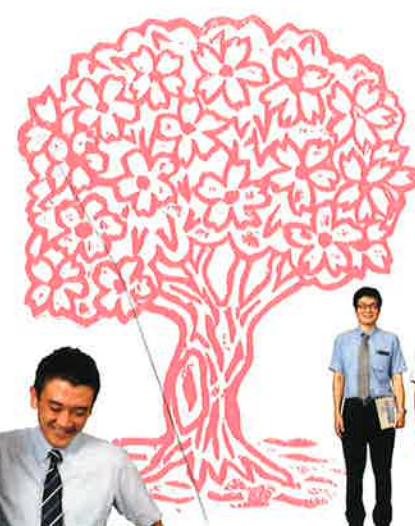


遺伝子ノ章



才能という名の樹にいつか。

岡山の花咲か企業になりたい。



人には、可能性がある。
これが高山産業の人材に対する根本的な姿勢です。

自分とはこんな人間であると、最初から棒をはめてしまうとしたら――。

これほどもつたいないことはありません。

人には自己自身も気づかない才能が隠れています。私たちをそう考えています。ひとりひとりが才能の花を咲かせるることは、本人にどうでも、会社にとっても、大きな意味のあることです。

そのために高山産業は人材育成に力を入れています。

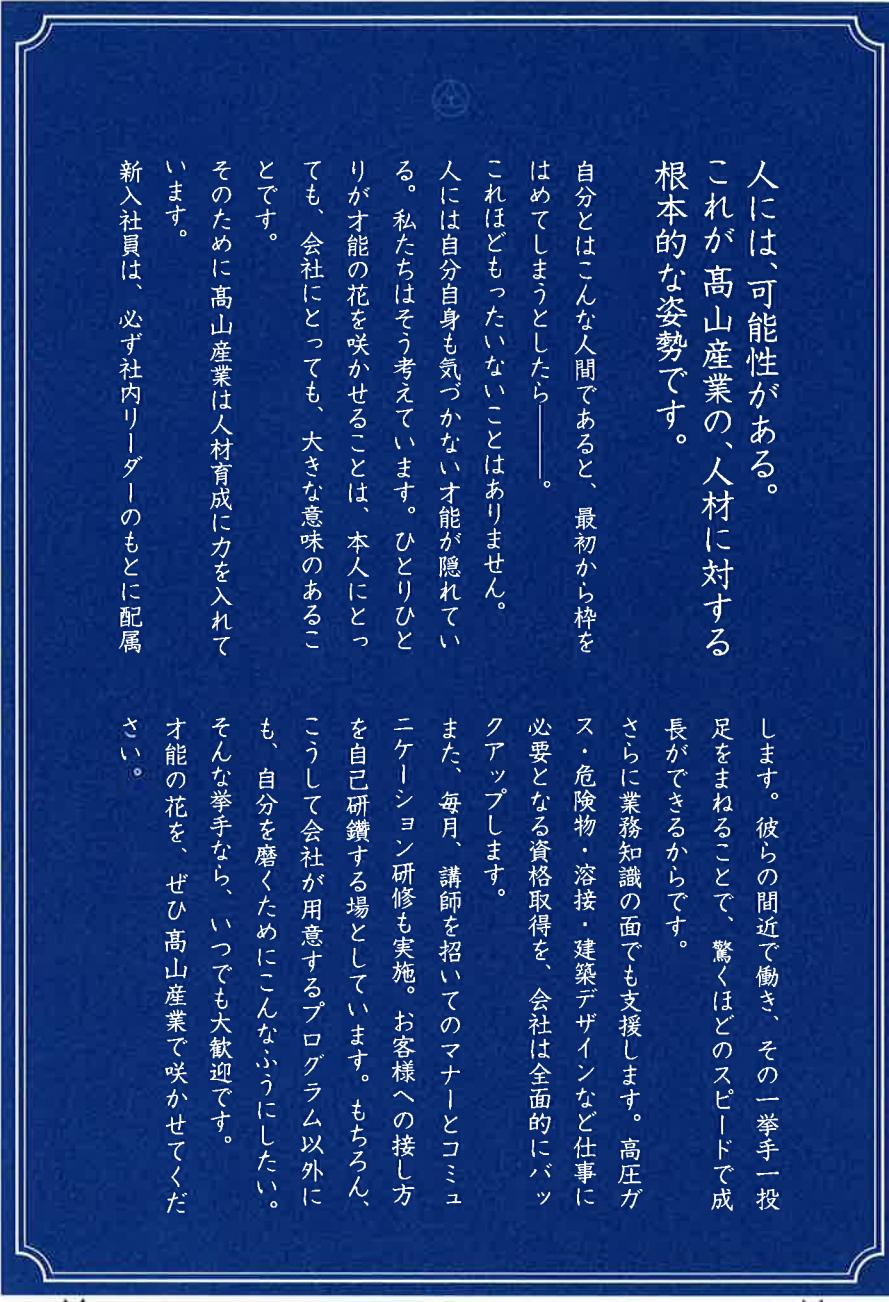
新入社員は、必ず社内リーダーのもとに配属

され、自分自身も気づかない才能が隠れています。ひとりひとりが才能の花を咲かせるることは、本人にどうでも、会社にとっても、大きな意味のあることです。

そのため高山産業は人材育成に力を入れています。

また、毎月、講師を招いてのマナーとコミュニケーション研修も実施。お客様への接し方を自己研鑽する場としています。もちろん、こうして会社が用意するプログラム以外にも、自分を磨くためにこんなふうにしたい。

そんな挙手なら、いつでも大歓迎です。才能の花を、ぜひ高山産業で咲かせてください。





高山眞司
代表取締役社長

なんでも、やつてみりやあええが

高山産業という身体は、変化していくことで、どんどん強く、たくましくなっていく。

私はそんなふうに考えています。

その変化とは、たとえばビジネスモデルであり、営業スタイルであり、お客様対応であり、人材教育である。そこに一切のタブーはありません。最善を目指す変化であれば、なんでもやる。すぐにやる。必要であれば半世紀以上続くこの社名を変えてもいいと思っています。

現在、2015年の売上100億円達成を目標にしています。これも現状の单なる延長だけでは達成できません。事業内容の見直し、新規事業のテコ入れ、若手・女性の積極的な登用など、いまの経営スタイルを思い切って変えることで達成していきます。

そして、目標達成後は私自身の引退を決めています。もちろんこれも変化のひとつ。経営には時代の風を読む若い感覚が必要です。新しく生まれ変わることで、さらにたくましい高山産業になると期待しています。

創業66年。歩んできた道のりは長いですが、実はこれからのはうがもっと長い。大切なお客様と共に、かけがえのない仲間と共に、さて道中どんな景色が見られるか。行く手にどんな可能性が待っているか。想像するだけでわくわくしてきます。その歩みを止めないためにも、変化を歓迎しながら、この高山産業という身体をしっかりと鍛えてゆきたいと思っています。

「こんど、こんなことをしたい——。」

社員から何か提案があれば、私はいつもこう答えます。

なんでもやってみりやあええが。

まずは歩き出そう、と。

高山眞司 たかやま しんじ
趣味はデパート巡り。パンツから
スーツに至るまで自らチェックす
るほどファッショントン!



高山産業解体新書

④ 高山産業解体新書



高山産業株式会社

岡山市清輝橋1丁目8番21号 TEL (086) 223-3189(代表)
<http://www.takayamagas.jp>

高山産業

検索

