



DXで 共に働くを 幸せに





代表メッセージ

TOMOTAKE TAKAYAMA

代表取締役 / 高山 智壮

みなさん、こんにちは。2022年1月に代表取締役に就任した高山 智壮(ともたけ)です。戦後創業した株式会社高山は、創業76年目を迎え、新たに生まれ変わる時が来ました。リーマンショック、東日本大震災、新型コロナ、働き方改革など外部環境は常に変化し、弊社にとっては危機の連続でした。これからは、事業承継者不足問題、デジタル化の崖、SDGS、超高齢少子化・労働人口減少など課題山積時代がやって来ます。私自身、3.11を通じ事業承継を決意しましたが、その歩みはとても険しく厳しく挫折と葛藤の連続でした。日々起る課題・問題に打ちひしがれた時も多々ありました。「なぜこれほどまでに、経営は難しく苦しいのだろうか...」と思い悩む日々でした。そんな最も苦しい時に「人も企業も、いつからでも、どこからでも必ず良くなれる」という言葉に出会い私は震えるほど感動しました。「自分も会社も良くなりたい、変わりたい、成長したい」と心から思いました。

私は、「誰の為に、何の為に、なぜ仕事をするのか、なぜ経営をするのか」を何度も何度も、繰り返し自問してきました。そこから出てきた答えは「自分も大切な人も、幸せになる為に仕事も経営もある」「自分から始まり、家族、社員、お客様、パートナー、ご縁ある方々に心物両面の豊かさを広げ、みんなで幸福になりたい」「みんな、幸せになる為に人生がある。経営は、社会が幸せとなる価値を創り届ける為にある」という私の心の底で眠っていた想いでした。また、思い悩んだ時いつも創業者の仏壇・お墓に向かい「創業者は何を大切にしてきたのか？何を必ず継承すべきか？」を問い続け、株式会社高山の経営理念である「お客様満足、社員幸福、会社繁栄を通じ社会に貢献していく」「働くとは傍を楽にする」「お客様へのお役立の心・在り方」が不変の信念であること確信しました。

そんな中、新型コロナウイルスが私たちの生活、仕事の「環境・大前提」を大きく変えました。私達は「ピンチをチャンスに変える」を合言葉に、新時代に適応できる「創造と変革」に挑戦し続けてきました。テレワーク、サイバーセキュリティの強化、商談・打ち合わせのオンライン化、デジタルマーケティング、DX・働き方改革等を通じ、「生産性」と「お客様提供価値」が向上。その影響もあり、優秀な人材採用も加速し、気付けば約1年で人時生産性が123%も成長していました。この、自社の実体験に裏打ちされた経験・ノウハウが中小企業の数多くの問題解決に役立てると確信しています。社員がイキイキ働き、残業を抑制しながら生産性の向上する仕組み。コロナ禍での新しい集客・採用の仕組み。私達は問いました。「これからの私達の提供価値はなんだろうか？」

その答えは、新しい **TAKAYAMA** です。

TAKAYAMA

TAKAYAMA はこれから、「DX・働き方改革の挑戦を支援する御社の一員」となります。

創業から大切にしてきた経営理念である、お客様の満足、社員幸福、会社繁栄を、社会貢献を実現していきます。

「共に、働くを幸せに」を追求していきます。

その為に固定概念を打ち破り、「ワクワクする、新時代に求められるマインドシフトと価値を創造」してい

「ブレイクスルー」を起こす企業として貢献し続けます。

この想いを一言にまとめたのが、「DXで、共に働くを幸せに」です。



XXとは、DX（Digital Transformation）を通じて、CX（Customer Experience）とEX（Employee Experience）を実現すること。

XXとは、お客様と私達で共創、掛け算をすることで価値を最大化していくこと。

XXとは、生産性向上しながら、残業時間削減すること。採用力アップしながら、離職率を下げていくこと。

デジタル化で業績アップしながら、サイバーリスクを最小化していくこと。

XXとは、伝統・歴史の残すべき点と、最新のテクノロジー技術を掛けあわせていくこと。

DX、CX、EXの新たな変革を起こすことは、高い山のように感じるかもしれませんが、私たちは、その高い山を登り切れるよう御社のパートナーとして支えて行きます。そして「共に働くを幸せに」を実現していきましょう。

Digital Transformation

ChAllenge Partner

WorK to HAppiness With You

WAKUWAKU Mindshfit & ValueCreat

BreAkthrough Company

これまでのサービスと 新たな提供価値

従来のサービス

／ オフィスのことなら何でもご相談ください ／



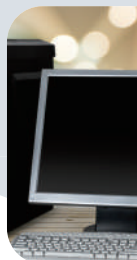
- ✓ 消耗品
- ✓ 通販文具



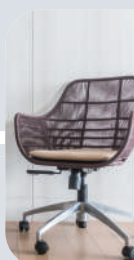
- ✓ 複合機
- ✓ プリンター



- ✓ 通信
- ✓ ネットワーク回線



- ✓ PC
- ✓ 周辺機器
- ✓ サーバー



- ✓ オフィス移転・新設
- ✓ オフィス家具
- ✓ レイアウト施工



- ✓ サイバーセキュリティサービス

新サービス

DXで共に働くを幸せに



TAKAYAMAの 「強み」と「選ばれる理由」



History

75 年以上お客様満足を追 求し続けてきた会社です

TAKAYAMAは、戦後に創業して以来お客様満足を第一に誠実に仕事に取り組んできました。

約 2,000 社のお客様とのお取引をさせて頂いております。



Providing value

情報収集・比較検討・導入実践してきた IT 商材、サービスを提供

IT化、DXなど未知の挑戦をする時に、「本当に大丈夫だろうか?」「本当にこの会社をお願いして良いのか?」と不安になると思います。

私達がお客様に提案させて頂く DX商品・サービスは、原則自社で徹底して、情報収集・比較検討・導入実践を行い、心から自信を持てるもののみ提供しております。



Trust

一番大切にしているのは、 お客様との信用・信頼関係です

- ✓ お客様の立場、目線を大切にしています。
お客様のお困り事をお聞かせ下さい。
- ✓ お客様の満足、問題解決に焦点を合わせています。
強引な売り込みは一切致しません。
- ✓ お客様との絆、関係性を最も大切にしています。



Professional group

DX 経営に必要な プロフェッショナル集団です

■ 保有資格

- ✓ 2 級建築施工管理技士
- ✓ 国家試験 情報セキュリティマネジメント
- ✓ 個人情報保護士
- ✓ 情報セキュリティマネジメントなど多数



Clear

スタンス、提案の在り方を明確に



お客様にとって最適な選択肢をご提案



お客様の手を引き、寄り添うサポート



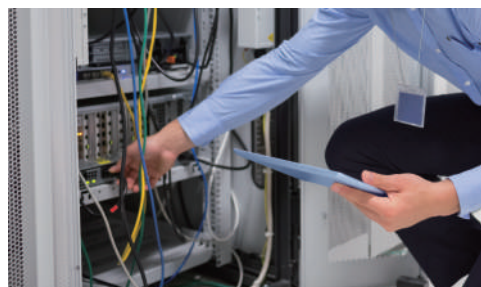
お客様が実現したい未来を見据えた提案



お客様への約束

Promise

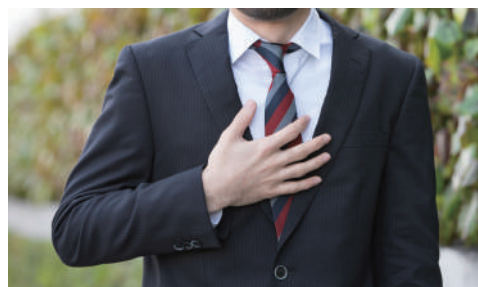
安心保証制度（導入支援関係は初月無料です。ご希望に添わない場合はコンサル料や解約料はかかりません）



すべて TAKAYAMA に任せください！
弊社が責任を持って最後まで対応致します。



御社の一員のように、迅速・丁寧に対応致します。
当たり前のことを徹底致します。



導入支援サービス・コンサルティングサービス
は、初月利用無料。期待に答えられなかった場合、
コンサル料金・解約料金は発生しません。



カスタマーサクセス対応

Customer success



お問い合わせ

弊社のサービスにご興味がある方は
お気軽に弊社までお問合せ下さい。



オンライン無料相談

デジタル化、オフィス新設や移転、
改築など専門の担当が1時間まで
無料で相談をお受け致します。



DX 体験ツアー

TAKAYAMA での導入事例や「実
際に見て触れて使ってみたい！」
というお客様は、弊社の「DX 体
験ツアー」にご参加ください。



ご提案・お見積り

お客さのご要望をお聞かせ下さ
い。お客様のご希望にあった提
案を心がけております。



導入決定・ご契約

サービス・商品の導入が決まり
ましたら正式にご契約させて頂
き納品のスケジュール、納品場
所などについてお打ち合わせい
たします。



納品・導入支援

納品完了・サービス導入開始
後、弊社より対面もしくはオ
ンラインにて、操作方法や活
用方法といった支援、フォロー
を行います。



フォロー会

弊社では、各製品・サービ
スを導入頂いたお客様に向けて
定期的に、フォロー会を実施
しております。お客様の導入
後の課題・お悩みなどにも親
身に対応させていただきます。



アフターフォロー・IT 保守

各製品のアフターフォローも真
摯に対応いたします。訪問対応
やより細やかなサポートをご希
望されるお客様には、「IT サポー
ト」という保守サービスもご用
意しております。

TAKAYAMA の取り組み・メディア掲載実績

MEDIA



サイバーセキュリティ 100 講演以上の実績。



サイバーセキュリティの
プロフェッショナルとして取材。



コロナ禍で、宮城県初めてのオンラインセミ
ナー、オンライン採用実施し、ニュースに取り
上げていただきました。

導入実績

CASE 01



導入製品・サービス / MAXHUB、F-Secure、Eye247、Kintone 導入支援

Before

自社独自のやり方が強く根付き、IT・DX化を進めようとしても、新しい変化を受け入れられづらいというのが建設業界の特徴としてあります。弊社でも何度もトライしながら、もっと良い方法はないかと模索していました。

After

TAKAYAMA さんには、製品有りきの提案ではなく、「働き方改革・DX」との向き合い方からご提案いただきました。製品・サービスの導入＝ゴールだと思いがちですが、大切なのは導入後どれだけ社内で運用できるかです。TAKAYAMA さんは、勉強会を始めとするフォローを手厚く行っていただけるので本当にありがたいです。

CASE 02



導入製品・サービス / UTM、無線アクセスポイント設置、複合機課金システム、入退室管理システム

Before

コワーキング・シェアオフィスを運営するにあたり、どのようなネットワーク設備やOA機器を導入すべきか、また施錠システムはどのようなものが良いか迷っていました。

After

TAKAYAMAさんが現場に足繁く通ってください、こちらの要望や些細なお困りごとまで丁寧に聞いてくださいました。そのおかげもあり、OA機器と施錠システムを同じカード1枚で管理できるなど、私達にベストマッチしたシステムの導入にいたりました。現場を見ているからこそ手厚いサポートに、最初から最後まで安心してお任せできました。

CASE 03



導入製品・サービス / UTM、F-Secure、Eye247、会議システム

Before

もともとテレワークを導入していたのですが、社員に対するマネジメント、情報管理、ルールといった「正しいテレワークの仕組みを構築できているのだろうか？」という不安がありました。

After

TAKAYAMA さんには「弊社にとって最適なテレワーク環境、ルールは何か」を考えるとところからサポートしていただき、そのおかげで生産性が高いテレワークを実現することができています。実は、この働き方が自社の魅力として感じてもらえており、人材採用も順調に進んでいます。

1 生産性・業務効率 UP
ROOM B D E F

2 新しいお客様満足 / CX
ROOM A B C E G

3 コスト労働時間 DOWN
ROOM B E F

4 集客力・採用力 UP
ROOM A B C E F G

5 新しい社員幸福 / EX
ROOM B C E F G

6 サイバー攻撃リスク DOWN
ROOM A B C D E F G

会議・セミナー・打ち合わせルーム

- 2 ✓ 来店スペース
✓ セミナー体験スペース
- 4 ✓ 定員 20 名弱
✓ TAKAYAMA VISION Board
- 6 ✓ セキュリティ対策万全
(UTM、お客様専用ネットワーク)

商談・面談ルーム

- 1 ✓ 集中できる環境
(落ち着いた内装・家具)
- 6 ✓ セキュリティ対策万全
(UTM、お客様専用ネットワーク)

コミュニティブース



バックオフィス (業務・経理)



カフェブース



集中ブース



営業オフィス

- 1 ✓ Kintone (顧客・案件管理・見積作成)
✓ TouchOnTime (勤怠管理)
✓ MAXHUB (社内打ち合わせ、テレワークツール)
✓ デュアルディスプレイ
✓ chatwork (社内外コミュニケーション力向上)
✓ Office365 (主は Teams、OneDrive、forms、Sharepoint)
- 3 ✓ Eye247
(業務可視化、業務生産性向上)
- 4 ✓ 整理整頓、清掃が行き届いているオフィス
✓ Web 集客、採用
✓ マーケティングオートメーションツール
- 5 ✓ フリーアドレス (コミュニケーション活性化、環境美化)
✓ 早帰り宣言
✓ テレワーク環境
(リアルとテレワーク円滑コミュニケーション)

