

// 特集 //
歴史が導く
未来成功の
鍵

創業
75
周年

高松帝酸株式会社

高松市朝日町5丁目14番1号
[TEL] 087-822-5222
[FAX] 087-822-4885

製造業・医療機関向けのガス・機械・
消耗品販売を主業とする高松帝酸。
仏企業の日本法人で業界の知見を深
め、2008年からは同社でキヤリア
を磨いて23年に社長に就任した太田
貴也さんに、これまでとこれからを
語っていただきました。



ホームページ



代表取締役社長
太田 貴也 さん

同社の強みは、高圧ガスを扱う
ノウハウと機械設計の技術を併せ
持つことです。独自のエンジニアデ
ザインに重点を置き、自社設計の
「日本・世界にオンリーワン」の機
械も多数生み出していました。

「市販されていないものをゼロ
から組み上げる力が、当社の価
値」と、代表取締役社長の太田貴
也さん。現在の会社規模を「小規
模ラボと大企業の中間」と位置
づけ、「資本力・ステークホルダー
との関係・技術力のバランスが
ちょうどよく、意思決定もシンプル。
積極的に概念実証に取り組
み、業界が進化していく最初の
ハードルを越えるところを担いた
い」と意気込みます。

製造業向けの機械は複数の
メーカー製品をシステム構築によ
り組み合わせ、付加価値を付け
て販売。エンジニアリングを内製
化し、設計、調達、施工、保守をワ
ンストップで提供しています。医
療分野では人間に不可欠な酸素
ガスの供給を担い、国立大学病



院や県立中央病院をはじめ、四
国の医療機関に対して配管工事
の設計・施工管理・メンテナンス
を手掛けています。

在宅医療や在宅医療用ボンベ
の提供も1990年ごろから始
めました。四国に本社を置く企
業として時には県外の同業他社
とも連携。手厚いユーザー向けサ
ポートを行ってきました。「技術・
サービス・ホスピタリティ、すべて
は人間が鍵」という太田さんの
人材育成が支えています。

「カラクリ好き」の血を
受け継いで技術力を深めた
1990～2000年代

1902年にフランスで空気
を液化する方法が発明され、産
業用ガスを扱うエア・リキード社
が誕生。明治時代に政府が同社
を招聘して「帝国酸素」を設立
し、日本で初めて酸素をつくる事
業が始まりました。

高松帝酸は1950年、四國
における帝国酸素のガス製造拠
点として、太田さんの曾祖父が
立ち上げた「高松酸素」がルーツ
です。材木業、塩田業を経て、塩
田跡地で帝国酸素の設備を借り

院や県立中央病院をはじめ、四
国の医療機関に対して配管工事
の設計・施工管理・メンテナンス
を手掛けています。

在宅医療や在宅医療用ボンベ
の提供も1990年ごろから始
めました。四国に本社を置く企
業として時には県外の同業他社
とも連携。手厚いユーザー向けサ
ポートを行ってきました。「技術・
サービス・ホスピタリティ、すべて
は人間が鍵」という太田さんの
人材育成が支えています。

「カラクリ好き」の血を
受け継いで技術力を深めた
1990～2000年代

1902年にフランスで空気
を液化する方法が発明され、産
業用ガスを扱うエア・リキード社
が誕生。明治時代に政府が同社
を招聘して「帝国酸素」を設立
し、日本で初めて酸素をつくる事
業が始まりました。

受けてスタートしたそう。当初は
フランスの技術でつくったガスを
販売店に卸す「充てん・卸売」が
メインでしたが、技術が進歩して
液体酸素状態でのコンビナート
からの直送・直販が主流となる
につれて、機械販売でニーズの拡
大を図るようになります。

太田さんの父・賀久さんは「モ
ノより『ト』を掲げ、単に製品を
売るだけでなく、顧客の快適な
ビジネスを支える技術そのもの

のトータル提案に力を入れまし
た。1990年代には営業開発
部を創設し、「売上にとらわれ
ず、ガス以外で顧客に響くものを
見つけよう」と大胆な新規分野
の開拓に乗り出したことから、商
社機能も拡大。2000年に設
立した「フッ素ガス研究セン
ター」、製造業や教育研究機関向
けのセミナー「テクノ・ポリス」や技
術展示会など、技術情報の探求
と提供を広く進めてきました。

「エンジニアリングの内製化を
重視する今の社風も、そのあ
たりに端を発していると思います」
と太田さん。「曾祖父は壊れた製
材機械を爪楊枝一本で直した、
とも聞きます。父は機械工学、私

太田社長の モーニングルーティーン

朝の時間割

- 7:30 起床
- 7:50 シャワーなどの身支度
- 8:10 家を出る
- 8:25 会社に到着

最寄りのJR駅で特急が発車すると同時に家を出て、中央通りは流れのスマーズな右寄り車線を選び、混雑する美術館通りは避けてリーガホテルの角を曲がったら、あとは会社まで信号がありません。朝食を抜いてでもギリギリまで寝ていたい私が最短で8時30分の始業に間に合う、理想かつ不動のルートです。

は物理学を修め、カラクリ好き
で「ないものはつくればいい」と考
えるのは血筋かもしません」。

次世代エネルギーの
普及に貢献したい

技術力で業界の最前線を切り
拓く同社の新たな取り組みとし
て、2017年、香川初の水素ス
テーションが完成しました。水深
8200mと同程度の圧力をか
けて水素を圧縮・貯蔵する機能
を持つています。

「脱炭素の機運が高まり、水素
ステーションの注目度も上がって
きました。『できます・やります』
以上に、『もうできています・すで
きつと役立てることがあるはず。
縁の下の力持ちとして知見を磨
き、さまざまな業界と連携しな
がら、これまで培ったガスのノウハ
ウを發揮したい」と語っています。

院や県立中央病院をはじめ、四
国の医療機関に対して配管工事
の設計・施工管理・メンテナンス
を手掛けています。

在宅医療や在宅医療用ボンベ
の提供も1990年ごろから始
めました。四国に本社を置く企
業として時には県外の同業他社
とも連携。手厚いユーザー向けサ
ポートを行ってきました。「技術・
サービス・ホスピタリティ、すべて
は人間が鍵」という太田さんの
人材育成が支えています。

「カラクリ好き」の血を
受け継いで技術力を深めた
1990～2000年代

1902年にフランスで空気
を液化する方法が発明され、産
業用ガスを扱うエア・リキード社
が誕生。明治時代に政府が同社
を招聘して「帝国酸素」を設立
し、日本で初めて酸素をつくる事
業が始まりました。

受けてスタートしたそう。当初は
フランスの技術でつくったガスを
販売店に卸す「充てん・卸売」が
メインでしたが、技術が進歩して
液体酸素状態でのコンビナート
からの直送・直販が主流となる
につれて、機械販売でニーズの拡
大を図るようになります。

太田さんの父・賀久さんは「モ
ノより『ト』を掲げ、単に製品を
売るだけでなく、顧客の快適な
ビジネスを支える技術そのもの

のトータル提案に力を入れまし
た。1990年代には営業開発
部を創設し、「売上にとらわれ
ず、ガス以外で顧客に響くものを
見つけよう」と大胆な新規分野
の開拓に乗り出したことから、商
社機能も拡大。2000年に設
立した「フッ素ガス研究セン
ター」、製造業や教育研究機関向
けのセミナー「テクノ・ポリス」や技
術展示会など、技術情報の探求
と提供を広く進めてきました。

「エンジニアリングの内製化を
重視する今の社風も、そのあ
たりに端を発していると思います」
と太田さん。「曾祖父は壊れた製
材機械を爪楊枝一本で直した、
とも聞きます。父は機械工学、私

技術力×人間力で
最前線を切り拓く