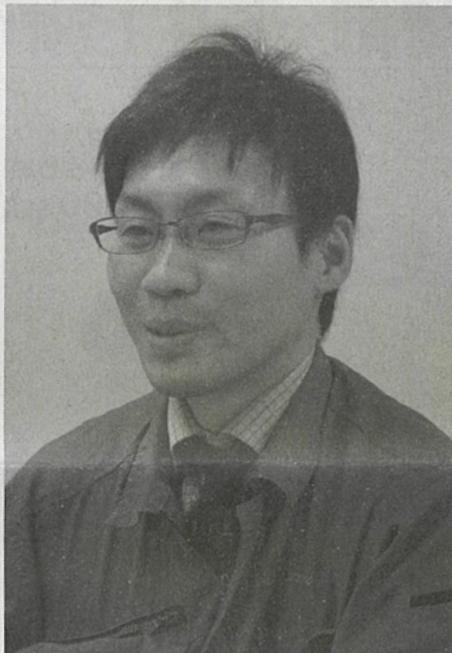


木村 匡伸氏

アクアシステム社長



組織改革で連携強化

「足元の状況と、2025年1月期の見通しは、
24年1月期の売上高は過去最高更新を見込むが、もつと高い目標を掲げていただけに一喜一憂せず、さらに上を目指す。目標未達は新製品の一部が開発遅れで計画通り投入できなかつたため。コロナ禍が落ち着き、同業含む外部と交流が再開する中、後発であつても機能と価格の両面で

他社にまねできない製品を投入し、新たなカタゴリーを形成してきたことが当社の強みと再認識した。組織改編で製造と技術の連携を強めるなどと高い目標を掲げていただき生かし、商品展開を加速する」

学び合いで営業力底上げ

とで化学系や薬品系に加え、石油系での認知度も向上してさまざまなお依頼があり、特注品も好調だつた。寒い日にピーラー付きベストを着る人が増えたことで暖めるアイテムの認知度が高まり、当社が以前から展開する冬場にドラマ缶などを巻いて暖める「ビートジャケット」の注文も増えている。油の粘度を適正に保つたり、硬いモノが多い半導体材料を柔らかくするなどの用途で需要が高まつている」

「評価制度を改めました。

「個人目標に会社や部署方針などしつかり加味し、プラスシユアップしつつ、26年1月期から本格運用する。日本と中国、タイ、ベトナムの営業マンが交換短期留学のような形でそれぞれの良い面を学び、融合して営業力を底上げする取り組みも進めていく」