

液体供給などエンジン・アリング強化

アクアシステム



木村 匡伸社長

昨年を振り返って。働き方改革や熱中症対策で夏物商品(エアモーター式工場扇・クールミスター)や、冬は容器内の液体を保温するヒートジャケットなど季節商品の販売が好調で、前期売上高は過去最高となる10億円超えを達成した。今期は液体供給システムな

どエンジン・アリングやシステム化の案件が増加しており、売上高1億を目標に社内改革を進める。今期の主な取り組みは。

販売活動では引き続き、液体供給システム

(オイル・アドブルー専用)の受注を目指す。当社はポンプだけでなく、ノズルや流量計など二気通貫で提案できるのが強みで、昨今は図面作成から特注製作など設備の一部となるようなエンジン・アリング強化を推進してきた。昨年は液面計シリーズ(レーザース・センサ式・エア式)の3タイプを発売し、現場課題である人手不足に対応する遠隔モニタリングを提案している。今期は中継器も発売し、エンジン・アリングやシステム化の需要を取り込みたい。

組織改革としては。

基幹システムの刷新による業務の効率化や情報共有を図ると同時に、インサイドセールスを強化し強い営業体制を構築する。マーケティングチームも従来の動画制作や編集のみならず、市場調査・分析から販売戦略の立案まで役割を担うなど各部署の役割を強化した。

海外市場や拠点は。将来的に海外拠点(中

組織改革で強い営業体制へ

国・タイ・ベトナム)の自立と海外市場の開拓を進めたい。海外市場を開拓するには市場にあった製品仕様や開発が不可欠だが、日本人(本社)との情報共有・連携が取れていない。まずは現場レベルでの交流を深め、互いの良さを再確認しながら、各拠点の組織レベルや独立性を高めたい。今後について。当社は来期で設立70周年を迎える。一つの区切りとして企業理念の改定を行う予定だ。将来の目標として、安定より挑戦を目指す個性豊かなプロ集団を作りたい。