

アクアシステム社長

木村 匡伸氏

# 顧客の新しい発想促す



ードラム缶用などのポンプに加え、周辺機器やポンプ制御へと業務を広げています。

「ポンプは自動車関連の作業現場向けなどに加え、薬剤や溶剤、半導体関連などの市場開拓に注力している。また、当社の強みの小型化や使い勝手の良さなどの付加価値を盛り込んだ上で、購入しやすい価格帯で導入ハードルを下げ、顧客の新しい発想を促す」

す液面計シリーズも展開。このほか、営業事務の商品知識を高めるなどでインサイドセールスを強化している。顧客の困り事を具現化してフィードバックにつなげる組織体制にし、迅速に最適解を導き出すことで、大手企業から液体供給システムの受注を獲得するなどの実績もできた

—2026年の見通しは。

「人手不足などの課題は当

社にとつても言えるが、自分たちのビジネスモデルやブランディング、PRを通じて解消につなげる。人材の流動性は必ずしも悪とは捉えておらず、人が出入りすることで企業は呼吸する。レベルをより上げるべく、スキルアップを図っていく。2月に新基幹システムの運用を始める。営業、製造、技術の重複作業を無くすなどで、業務を効率化して労働生産性を向上。一定基準に達すれば、年間休日を増やすなど、ウェルビーイング経営を推進していく方針だ」

—中長期の目標は。

「今はポンプや周辺機器を中心とするが、将来は液体移送のプラットフォーム企業となり液体移送で困ったときにまず相談される存在が目標。(本社がある)彦根を大事にし地域貢献にも力を入れる」