

3タイプの液面計を訴求



アクアシステム
社長
木村匡伸氏

からで、互いの良さや文
化を学び、各国のニーズ
に応じた製品開発に結ぶ
付けたい。

新製品については。

直近、「センサ式満タ
ン液面計」に加え、「レー
ザー式液面計」と「エア

(中国・ベトナム)との

式液面計」の3タイプを

センシングなどIoT技

とで拡販につなげる。

昨年を振り返って。

連携が進んでいない。海

外と日本では価値観が異

術を取り入れ、ポンプ液

識を身に付けてもらうこ

りはまだ道半ばながら
も、各部署で徐々にチー
ムとして結束が生まれて

と、日本だけでなく海外

認は目視やドラム缶を叩

ム缶内の可視化、システ

伸ばすことができた。こ

きた。その結果、昨年度

も視野に入れた製品開発

れをセンサ式で簡単に確

販売施策は。

これから冬物商品の季節

は売上高9・3億円に増
加し、今年はさらに伸ば
したい。

が不可欠。そこで日本と

高められる。さらに、火

売店向けの勉強会を増や

オイルの固化を防ぐ

今期の人材育成は。

国内のチーム作りは進

海外拠点で短期間交換研

気厳禁エリアで使用でき

している。当社は毎年、

「ヒートジャケット」な

んできたが、海外拠点

海外拠点で短期間交換研

気厳禁エリアで使用でき

している。当社は毎年、

売上高10億円を目指す。

エンジニアリングや開発力の強化