

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

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

新商品など幅広く商品知
識を身に付けてもらうこ
とで拡販につなげる。

昨年を振り返って。

(中国・ベトナム)との
連携が進んでいない。海

式液面計」の3タイプを
発売する。従来、液面の確

センシングなどIoT技
術を取り入れ、ポンプ液

上半期は計画通り進
み、前年対比で10%以上

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
きた。その結果、昨年度

外と日本では価値観が異
なる。未来を見据える
と、日本だけでなく海外

認は目視やドラム缶を叩
くなど手間がかかる。そ
れをセンサ式で簡単に確

ム缶内の可視化、システ
ム化に取り組みたい。

伸ばすことができた。こ
れから冬物商品の季節
で、灯油ポンプや流量計

加し、今年はさらに伸ば
したい。

が不可欠。そこで日本と
海外拠点で短期間交換研

認でき、作業者の効率を
高められる。さらに、火

販売面では代理店や販
売店向けの勉強会を増や

「ヒートジャケット」な
ど冬物に力を入れ、目標

国内のチーム作りは進
んできたが、海外拠点

海外拠点を短期間交換研
究を始めた。まずは中国

気厳禁エリアで使用でき
している。当社は毎年、

販売施策は。

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

今期の人材育成は。

まず中国

気厳禁エリアで使用でき
している。当社は毎年、

販売施策は。

売上高10億円を目指す。