

アクアシステム社長

木村 匡伸氏

ブランディングを強化



「昨秋から新製品を相次ぎ市場投入しています。」

「ドラム缶内の液量を検知してポンプ制御も可能なセンサー式やエア式などの液面計シリーズを投入した。従来の液面計は配線の難しさなどで専門業者による設置が一般的だったが、新製品は簡単に設置でき、他社製ポンプでも使える汎用性も持たせた。乾電池で動かせる液面計は当社の

み。ドラム缶の設置自由度を高める。レーザ式液面計の無線タイプはタンク複数の液量遠隔監視が可能で、灯油や軽油などの使用量や在庫の管理、発注業務を効率化できる。ポンプや周辺機器のラインアップに加え、液面計を強化したことで、過去にPRが十分にできていなかった分野を含めて2025年はブランディングを強化していきたい」

顧客要求へ迅速に最適対応

「足元の状況は。」

「専門のポンプだけでなく、配管、ホース、流量計などの周辺機器を含めたシステムの総合的ノウハウで、他社が対応できない顧客要求にも迅速に最適対応できるのが当社の強み。近年のPR強化で大手や中小規模拠点のシステムの案件が増えている。業界にこれまでなかった手頃な価格帯のミドルレンジ製品を市場投入したことも奏功した」

「26年1月期の目標は。」

「25年1月期は売上高10億円の大台は突破できそうだ。来期はブランディングの強化に加え、プロセス改善やツール、コンテンツ、トレーニングなどを通じて営業チームが効果的に業績を高めるセールス・イネーブルメントに取り組む。基幹システムの更新で働き方改革も推進していく」