



みつわトピック ~Resilience Mitsuwa~

9月末を持ちまして、みつわポンプ第65期が終了しました。

スタート段階では、10月の消費増税、東京2020の反動を予測し、前年売上96%を目標値として設定しました。結果は対売上目標101%、前年対比では売上97%、営業利益も同様に微減となりました。人類未知のコロナ禍も発生した中、色んな事を考えさせられるタフな1年でしたが、概ね予定通りの結果が得られたことは有難く、顧客、パートナー、みつわ社員の皆様には改めて深く感謝申し上げます。

今後はさらに厳しい環境が予測される中、先日66~68期の中期経営計画を社内発表、タイトルは「Resilience Mitsuwa 2023」と致しました。レジリエンスは回復力、反発力の意であり、あらゆる変化や逆境をも糧とし成長を遂げるという思いを込めました。

数値計画が難しい中、今年66期は前年対比95%の売上を目標値とする一方で、新製品の上市、既存製品の改良、営業メソッドの改革など、新たなチャレンジに挑みます。

施されたら施し返す。恩返しです！！ (小林)

営業奮闘記 ~俺のダンディズム~

2014年に放送されたTVドラマです。主人公の冴えない営業マンが若い女子社員に褒めてもらいたくて、センスの良い身の回りのモノにお金を使うという他愛のないドラマですが、何となく「その気持ち分かるなあ」と思えるユーモラスなドラマでした。



私自身も、身の回りのモノには強いこだわりを持ち、特に肌に触れるモノは同じものを2日続けて身につけないようにしています。その中で、今回は「眼鏡」の話です。私は14年前に出会ったブランド「ローデンスストック/ドイツ製」を愛用しています。映画マトリックスでキヌアリーブスが着用していたモノです。安倍前首相や故星野仙一さんも愛用していました。デザイン・快適なホールド感共に従来の眼鏡は何だったのだろうと思えるほど違います。

実はこのブランド、鯖江製のモノが一部流通しています。私はデザイン性・安定感からドイツ製を取り寄せている個人から購入しています。それも銀座のマンションの一室で、面会予約して購入するというとてもシュールな買い方です。

誰もがコロナ禍で目に見えないストレスが溜まっています。気休めですが、良いモノを持つことで自分を磨き明日への活力になるのではないかと考えています。9月に、また二つ購入してしまいました。

皆さんも、何かモノにこだわっていますか？ちなみに、老眼鏡ではありません。(龍野)

営業トピック ~飲料工場の活性汚泥移送用採用事例~

某飲料メーカー様にて活性汚泥移送用にみつわのシールセルポンプをご採用いただいております。

当初は清水用他社ポンプをご使用されておりましたが、シール漏れが頻発し部品代及び人件費などのメンテナンスコストが懸念事項となっていた経緯がありました。

さらに設置条件が吸上であったため、汚泥移送に実績が多く、且つ自吸式であるみつわのスラリーポンプがマッチした事例となりました。

耐久性の向上とメンテナンス頻度の低下により、長期的な観点からコスト削減を計ることが可能になりました。

汚泥やスラリー液を清水用のポンプで移送している箇所、故障や消耗の頻度が高いポイントがございましたら、みつわポンプを一度ご検討してみたいはいかがでしょうか。(石田)

■編集後記■

右下はみつわ作戦会議の様子です。じつは現在、驚きの計画が進行しています！正式な発表に至るかはわかりませんが(笑)、この他にもニューノーマル時代に合わせていくつもの施策が進行中です。中小企業だからこそその小回りの良さで、この急速な変化に食らいついていきます！お楽しみに！(加藤)



株式会社 **みつわポンプ製作所**

〒511-0251 三重県員弁郡
東員町大字山田新蔵原3617

TEL 0594-76-1100

FAX 0594-76-1101

