



Vermicular Oven Pot 2

- 本社所在地：愛知県名古屋市
- 事業概要：鋳物ホーロー鍋「バーミキュラ」、「フライパン」及び高級調理家電「バーミキュラ ライスポット」の製造販売および周辺製品等の販売
- 常時使用する従業員数：251名（2024年11月期）
- 現在の売上高：36億円（2024年11月期）
- 法人番号：4180001018730
- Web：https://www.vermicular.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
土方 邦裕

世界中のみなさまの食卓に「手料理のある暮らしの素晴らしさ」を届ける

私たち愛知ドビー『バーミキュラ』は、鋳物ホーロー製品を通じて「世界一、素材本来の味を引き出す手料理の素晴らしさ」を届けるため、創業以来つづく鋳物製造技術を活かし、ものづくりの本質に真摯に向き合ってきました。手間と技術を惜しまない姿勢、使い手の声に耳を傾ける姿勢は、今までもこれからも変わりません。

現在、「売上100億円」という新たな目標に挑む中で、効率や消費が優先される時代だからこそ、手間をかける価値や長く使える道具の素晴らしさを大切にしたいと考えています。食材の美味しさを追求した画期的な新製品開発、販売後もリペアやメンテナンスを通じ製品の価値を提供し、サステナブルな社会に貢献していきます。

そして今後は、テクノロジーともものづくり精神を込めた製品を世界のキッチンへと広げ、生活スタイルを提案するグローバルブランドとして成長していきます。

世界中のみなさまの食卓に「手料理のある暮らしの素晴らしさ」を届けることが、私たちバーミキュラの約束です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の100億円達成に向け、家電・包丁・キッチンツール・テーブルウェア等のラインアップ強化、サービスの充実、また海外での販売拡大を目指す



課題

- ・新製品開発の強化
- ・リペアやアフターサービス事業の拡充
- ・ブランド価値の向上と体験の強化
- ・海外市場への販売展開強化
- ・DX・デジタル化戦略

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・鋳物ホーロー技術を施したIoT対応調理器、軽量化や熱伝導性向上などの新素材開発による次世代バーミキュラの開発、またホーロー以外のキッチン製品のラインナップ充実
- ・「一生使える器具」としてのブランディングを念頭に、販売先を含めたサステナブルな取組の実施、サービス対応に向けた設備投資
- ・国内市場において調理体験や試食体験できる場所の提供し、バーミキュラブランドの世界観を広げる
- ・未進出エリアであるヨーロッパ地域での販売市場開拓する
- ・社内システムのボトルネック箇所の洗出し、受注・生産・出荷・在庫の一元管理による効率化できる新システムの導入

実施体制

- ・製品開発、デザイン、製造にかかわる部署の成長促進と組織強化、新規パートナー企業の開拓
- ・製造ライン増加に伴う設備投資、労働力確保と外注先との取組体制
- ・商圏や競合他社活動情報の入手、データに基づく出店先の選定、販売網拡大に向けた営業体制を構築
- ・世界でメジャーな展示会への出店、海外代理店となるパートナー企業の選定と取組み
- ・管理システムの導入をすべく、部門を跨いだソリューション解決のタスクフォース立上げを行う

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです