

vinita



八尾工場（2028年完成予定）

○本社所在地：大阪府大阪市天王寺区

○事業概要：誘電加熱装置の製造・販売

医療機器の製造・販売

○常時使用する従業員：150名

（2025年1月時点）

○現在の売上高：37億円

（2025年1月期）

○法人番号：3120001025683

○Web：<https://www.vinita.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

代表取締役社長
山本 泰司

誘電加熱で社会に不可欠な価値を創り続けるオーナー企業へ

私たちは、社会のニーズに真摯に向き合い、誘電加熱によって最適な加熱を提供し続けるソリューションカンパニーでありたいと願っています。高周波やマイクロ波による誘電加熱には、産業や社会の在り方を変える力がある——私たちはそう信じています。

長年培った技術と経験を基盤に、木材・プラスチック・食品など多様な分野で装置を製造し、国内市場で50%超のシェアを誇っています。加熱・乾燥・溶着・解凍といった課題解決に取り組み、セラミック乾燥や医療機器など新市場も開拓しています。誘電加熱は、新材料・新規用途などの新たな領域にも広がる可能性を持ち、私たちはその力を世界へ届けていきます。売上高100億円の達成は、未来に必要とされる技術を社会に実装するための通過点であり、今後も製造・生産工程の課題解決に貢献するソリューションビジネスを推進していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年1月期に売上高100億円達成に向け、既存市場に自動化・省エネ化した新製品を導入するとともに、カーボンニュートラルの進展を背景に次世代エネルギー材料・化学品・医薬品などの新しい誘電加熱装置市場を開拓し、国内に限らず、海外市場においても成長モデルを構築する。

その実現に向け、工場の全面的なリニューアルと研究開発体制の強化により、生産力・技術力を高めるとともに、工場隣地にソリューションセンターの新設とDX推進によって、技術営業力・経営企画力を強化する。「つくる力」と「売る力」を一体で高めることで、持続的な成長を実現する。

課題

・生産力・品質向上の基盤整備

老朽設備・複雑導線・狭小スペースが効率と品質を阻害。工場刷新とレイアウト最適化による生産力強化が必須。

・技術開発力と製品化スピードの向上

試験・開発・設計 量産の分断でリードタイムが長期化。工程連携を強化し迅速な製品化を実現する必要がある。

・技術営業力・経営企画力の強化

新市場・海外市場を担う人材不足と機能分散が提案・意思決定を遅延。情報統合とDX推進で連携を強化し、戦略的経営基盤を強化する必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・市場戦略（売る力）

新市場の開拓のためソリューションモデルを進化。既存市場には自動化・省エネ型の新製品を投入し浸透を強化。海外では販路拡大・販売店育成と地域特性に合う製品開発で市場を獲得する。

・生産力・技術力の強化（つくる力）

工場リニューアルと研究開発体制の拡充で試験から量産を一貫化し、生産効率・品質を向上。新材料・新用途への対応力を高め、誘電加熱技術の独自優位性を確立する。

・経営力の強化

工場隣地に技術営業部門、経営企画部門を集約し、営業・技術・顧客情報の一元管理を行い、DXによりナレッジ活用と国内外拠点との連携を高め、再現性ある成長モデルを構築する。

実施体制

・生産力の強化

工場を全面リニューアルし、生産スペース拡張と自動化・効率化設備導入で生産能力を2.5倍に向上。高品質で安定供給できる生産基盤を確立する。

・研究開発体制の強化

工場内にR&Dセンター新設と試験設備拡充により、試験・開発・設計・量産を連動させて製品化リードタイムを短縮。新材料・新用途への対応力を高め、誘電加熱技術の優位性を強化する。

・営業・経営基盤の強化

工場隣地にソリューションセンターを新規設置し、技術営業部門と経営企画部門を集約。製造・R&Dと直結した成長エンジンを構築し、DXとAI活用で提案力・意思決定速度を高める。