

THREEUP



本社オフィス

- 本社所在地：大阪府中央区難波5-1-60
なんばスカイオ20F
- 事業概要：家電製品の企画・開発・販売
- 常時使用する従業員：42名
(2025年8月時点)
- 現在の売上高：44億円
(2025年1月期)
- 法人番号：2122001022744
- Web：<https://three-up.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
辻野 真介

なくてはならない会社をつくる

MAKE VALUE DESIGN FOR EXPERIENCE

固定概念にとらわれない家電開発で、暮らしに新しい体験価値を生み出す。

2030年、売上高100億円を実現し、なくてはならない存在になる会社をつくる

- ・季節家電メーカーの枠を超え、世界に通用するプロダクトブランドを創出。
- ・顧客価値・社員成長・社会貢献を三位一体で実現し、社会にインパクトを与える企業へ。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2030年に売上高100億円を実現する。
- 季節家電メーカーから通年で選ばれる生活家電ブランドへ。
- 通年商材比率を高め季節変動を平準化。
- 新たな領域に参入し、マーケットに商品を投入。
- 顧客・社員・社会から「なくてはならない会社」と認められる三方良しの存在を実現する。

課題

- 為替・資材価格・気候等の外部変動に対す耐性の強化。
- 販促費・物流費に対してコストマネジメントの確立。
- 需要予測と在庫最適化で、SKU集中と欠品抑止の両立。
- 初期品質・量産歩留り・納期遵守の維持向上と標準化の徹底。
- 大手・新規チャネルの開拓速度と深度、提案力の一段の強化。
- 幹部・専門人材の採用育成・定着と、部門横断の実行力強化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

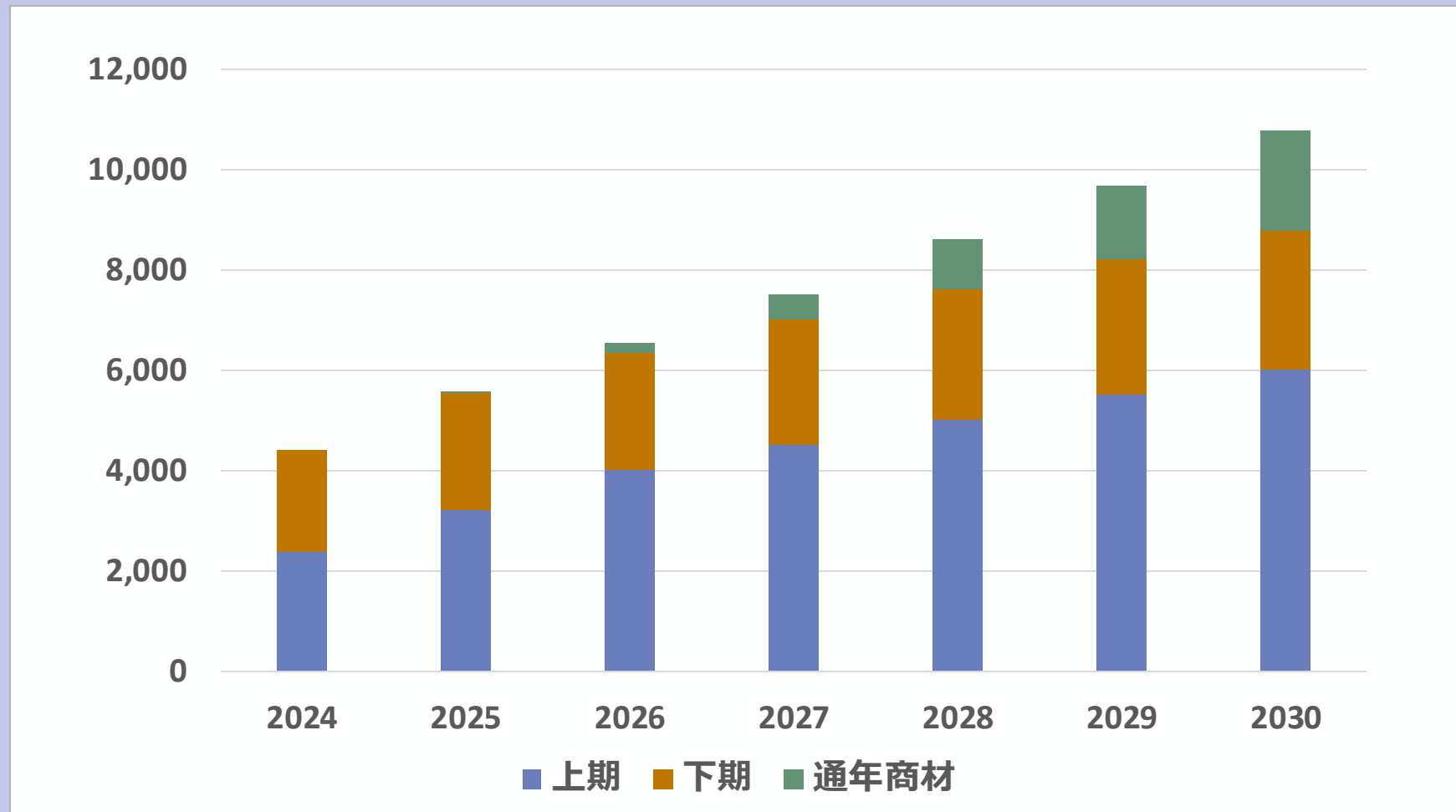
目指す成長手段

- 季節家電の差別化製品、全領域にわたるDtoC家電ブランドを開発し、指名買いを生むブランド価値強化。
- 特許や意匠など知財戦略で商品の未来を保護する。
- 重要販路を深耕し、新規開拓と併せSKUの拡大を図る。
- DtoC・直販とCRMを強化し、LTV志向でリピートを促進。
- 適正価格設計と仕様最適化で、収益性と競争力を同時確保。
- ブランド・PR・デジタル施策を統合し、需要喚起を加速。

実施体制

- 独創的な製品開発で市場を切り拓き、指名買いを創出する。
- 特許を押さえた差別化新商品を継続投入する。
- 通年商材を育て、季節変動を抑え安定した収益基盤を築く。
- 設計と調達で原価を最適化し、収益性を確実に守り抜く。
- 人材育成と権限委譲で意思決定を速め成長スピードを上げる。
- DtoCで市場検証を迅速化し新ブランドの拡大と育成を進める。

売上高100億円への推移



会社紹介

Company

感度の高いプロダクトを創造し、
独自の市場を切り拓くシーゾナブル家電メーカー



製品紹介

Company

BUSINESS FIELD

