



綾瀬事業所

- 本社所在地：東京都千代田区外神田
- 事業概要：HDD（リファーマビッシュ含む）、ODD、PC、PCパーツ、PC関連商品の流通販売
- 常時使用する従業員：27名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：60億円
(2025年9月期)
- 法人番号：1010001144042
- Web：https://www.fieldthree.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長
三原 修

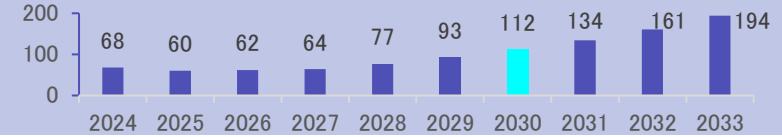
商品の保管・管理・組立をワンストップ対応することによる高付加価値の追求
～メーカー側の煩雑な工程を担いサプライチェーンのボトルネックを解消～

私たちは創業以来、HDDの販売と再生に携わり、現場で培った技術力と品質対応力を強みに成長してきた。現在は世界で3社しかないHDDメーカーのうち2社の正規一次代理店を担い、販売力と再生技術力の両輪を備え、大手メーカーのサプライチェーン後工程において品質と信頼を支える役割を果たしている。増加する工程受託ニーズに応えるため、さらに体制を拡充、高度化することで、価格競争に依存しない取引モデルへと深化させ、サプライチェーン全体に持続的な高付加価値モデルを確立します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、新品HDD販売と倉庫キットティング事業を注力領域として成長を図り、年率約20%の売上成長を目標とする。



課題

当社は綾瀬事業所においてメーカーの製品(筐体)を保管し、組立を受託するとともに、自社が扱うHDDの組込みを提案・実施し、検査・評価、レポートまで一貫して対応している。これによりメーカーの負担を軽減し、当社の付加価値を高めるモデルを構築している。しかし、この当社モデルに対するメーカーのニーズは増加しているが、現状の綾瀬事業所では受入能力に限界があり、十分に答えられていない。対応能力の強化が喫緊の課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

倉庫兼作業拠点を新たに取得し、綾瀬事業所で受け入れきれない保管・組立・キットティング等の工程を引き受ける体制を構築する。これにより工程受託能力を抜本的に拡張し、増加する販売先のニーズに安定的に対応できる体制を確立する。
HDD卸販売にとどまらず、サプライチェーン後工程を担うモデルを深化させることで、単価競争に巻き込まれにくい取引構造を構築する。販売力と工程対応力を融合させ、競争優位性を確立するとともに、持続的な付加価値創出と収益基盤の強化を図る。

実施体制

新たに取得する倉庫兼作業所については、既存の綾瀬事業所の近隣エリアを候補として検討している。立地を近接させることで、既存拠点との連携強化や管理効率の向上を図る方針である。
実施体制としては、代表取締役三原会長および代表取締役星野社長を統括責任者とし、綾瀬事業所の大竹所長、清水製造責任者、土田物流責任者が兼任する体制で運営を行う。既存組織のノウハウを活用しながら、円滑な立ち上げと安定運用を目指す。現場作業員については、新たにパート人材の採用および派遣スタッフの活用を行い、事業規模の拡大に応じた人員体制を構築していく。

※本宣言は企業自身は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