

日本のカスタムPCエコシステムの進化

ハードウェア組立から次世代BTOアーキテクチャへの適応と生存戦略

2024年10月24日

MARKET DIAGNOSTIC GROUP

DOCUMENT CLASSIFICATION: MARKET DIAGNOSTIC REPORT



The Pioneer
亜土電子工業
トヨムラ(1980s)

「海外製PCやPC/AT互換機の
並行輸入。マニアが集うマイコ
ンブームの中心地。」

The Survivor
サードウェーブ(1984)

「1992年に『DOS/Vパラダイス』
を開店。BTO方式によるオーダー
メイドPC組立の原点。」

The Spinoff
サードウェーブエクステンジ
(1997)

「ドスパラの中古部門からスピ
ンオフし、中古市場特化の土
壌を形成。」

パソコンの一般普及と並行し、単なるパーツ販売から「ユーザー特化型のソリューション」へと市場の分化が始まった。

SYSTEM FAILURE LOG: T-ZONE

1987 (Boot Up)

T-ZONE1号店開店。バブル景気と重なり、売上高約1,000億円、全国20店舗、社員約500人の絶頂期へ。AppleやIBMの並行輸入で急成長。



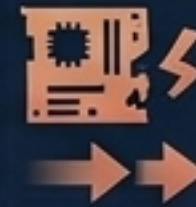
1995-1999 (System Instability)

家電量販店との安売り競争で独自性を喪失。CSKの資本参加を受け入れ「CSK・エレクトロニクス」へ。



2002-2003 (Critical Errors)

ヴィーナスファンドによるTOBで実業色を薄め持株会社化。秋葉原本店の移転・縮小を繰り返し、迷走。



2010 (System Failure)

最後に残った1店舗「T-ZONE DIYショップ」が赤字転落と親会社(MAGねっとホールディングス)の税金滞納による差し押さえを受け、事業全廃・閉店。



SYSTEM ERROR
CRITICAL FAILURE DETECTED

SYSTEM ERROR
CRITICAL FAILURE DETECTED

SYSTEM TERMINATED: T-ZONE (1987-2010)

Performance Trace

Phase 3: 2013-Present
(Infrastructure Scaling)

Phase 2: 2003-2012
(Rebranding & Customization)

Phase 1: 1984-1992
(Initialization)

Phase 1: 1984-1992
(Initialization)

コンピュータ関連機器販売からスタートし、1992年に「DOS/Vパラダイス」を開店。オーダーメイドPC組立サービスを開始。



Phase 2: 2003-2012
(Rebranding & Customization)

店名を「ドスパラ」に改称（2003年）。2004年にゲーミングPC「GALLERIA」、2007年にクリエイター向け「raytrek」を投入し、目的別BTO市場を確立。

Phase 3: 2013-Present
(Infrastructure Scaling)

綾瀬本社工場を設立（2013年）し、国内生産と最速出荷体制を構築。2024年に設立40周年を迎え、B2Bやeスポーツ事業へと多角化。

SURVIVAL DIAGNOSTICS MATRIX: T-ZONE vs. サードウェーブ

	 T-ZONE	サードウェーブ 
ビジネスモデル (Business Model)	輸入品の小売・大規模チェーン展開 (大量仕入れ依存)。	<u>国内自社工場でのBTO (受注生産) によるホワイトボックスビルダー。</u>
ターゲット戦略 (Target Strategy)	一般層の普及期に乗るも、家電量販店との価格競争で独自性を喪失。	<u>ゲーマー、クリエイターなど、高負荷環境を求める明確なニッチ層への特化。</u>
サプライチェーン (Supply Chain)	外部依存型。	<u>綾瀬本社工場による部品調達から組立、即日出荷までの完全内製化。</u>
経営の安定性 (Corporate Stability)	度重なるTOB、ファンド介入、親会社の経営難に翻弄される。	<u>創業者一族 (尾崎健介氏) による強力で一貫したリーダーシップと独自路線の継続。</u>

DATA TRANSFER

Thirdwave Infrastructure



Strategic Insight

「時代の象徴の継承」— 単なる店舗の居抜きではなく、秋葉原におけるPCパーツ供給のハブ機能をドスパラが完全掌握した瞬間。これにより、サードウェーブの市場支配力は決定的なものとなった。

「国内生産の優位性」

— 海外製造に頼る競合に対し、
待たせないBTOという圧倒的な
顧客体験(UX)を提供。

Step 1: Order Input (BTO)

ユーザーからの細かな
カスタマイズ要請
(CPU、GPU、メモリ)。

Step 2: 綾瀬本社工場 (Kanagawa)

国内拠点で即時アSEMBル。

Step 3: 最短出荷 (Next-Day Delivery)

当日12:00までのBTO注文、
15:40までのパーツ注文で
当日出荷を実現する
フルフィルメント体制。

ISO9001認定、徹底した
出荷前テストと5Sの実践により、
高度なQCD(品質・コスト・納期)を担保。」

BRAND ARCHITECTURE HIERARCHY

GALLERIA (ガレリア)

High-Performance / Gaming

Target: eSports players, high-end gamers, streamers.

Series Breakdown:

- F (Design/RGB)
- X (Standard/Cooling)
- S (Flagship/Ultimate)
- E (Compact)

2020年の新筐体導入（両サイド吸気による冷却面積3倍増）など、機能美を追求。

THIRDWAVE (サードウェーブ)

Standard / Business / Creators

Target: General use, office work, cost-performance seekers, B2B.

2025年8月にクリエイター向けブランド「raytrek」を統合。法人向けや日常使いの基盤モデルとしてラインナップを集約し、ブランド力を強化。

HARDWARE LIFECYCLE LOOP

Phase 3 (2021)
「株式会社じゃんぱら」への改称を経て、ビックカメラグループの「ソフマップ」による完全子会社化（100%取得）。

Phase 1 (1997)
サードウェーブ
エクステンジ設立。ド
スパラが「新品」、じゃんぱら
が「中古」という明確な
棲み分けで秋葉原の
エコシステムを補完。

**Phase 2
(2010s)**
店舗やポイントカードを
分離し、独立性を強化。
Macやスマートフォンの分割
買取など、リユース市場の
独自ノウハウ（ビジネスモ
デル特許）を蓄積。

INSIGHT

独立したエコシステムへの成長。
ドスパラの関連会社として生まれ
た事業が、中古デジタル機器買取
・販売のトッププレイヤーへと進
化し、M&Aによってさらに強固な
資本基盤を得た成功例。

Cultural Impact Dashboard



Infrastructure Investment

「LFS池袋 esports Arena」(2018-2025) - 最大100台のPCを常設した競技空間の提供と運営ノウハウの蓄積。



Grassroots Cultivation

「全国高校eスポーツ選手権」 - 毎日新聞社と共同立ち上げ。次世代のPCユーザーと競技者を育成。



Regional Revitalization

地方自治体（徳島県、茨城県、京都府）との連携協定。eスポーツを通じた地域創生への貢献により、2022年に「紺綬褒章」を受章。

ハードウェアを売るだけでなく、「PCで競技をする文化」そのものを日本に定着させるアーキテクトとしての役割。

Strategic Pivot Radar



Vector 1: High-End Workstations

ゲーミングPCで培った冷却性・静音性・ハイエンドGPU搭載ノウハウを、生成AIや研究開発向けの法人用ワークステーション (raytrek workstation N8630など) へ転用。

Vector 2: AI & Copilot+

エッジAI需要の増加に伴い、クラウドに依存しないローカル処理用の高スペックPCを官公庁や教育機関へ展開。

Vector 3: PC Subscriptions

買い切りモデルから「PCサブスクリプション」への移行。1年ごとの最新機種変更を可能にし、企業のデジタルトランスフォーメーションの柔軟性を支援。

B2C
Gaming
Core

Infrastructure Stack



Core Functions (The Human Layer)

プログラマー、インフラ構築技術者、オペレーター、ヘルプデスクの4職種による労働者派遣・システムソリューション。

Technical Validation (Certifications)

ITIL FOUNDATION (10名)、基本/応用情報技術者 (7名)、AWS (SAP/SAA), CCNA, LPIC, ORACLE GOLDなどの高度な資格保持者による技術担保。

PC市場とBTOハードウェアがどれだけ進化しても、それを設計、運用、保守する「人」と「インフラ」のレイヤー (第二の産業革命を支えるIT人材) が不可欠である。

ハードウェアのアセンブラーからエコシステムの構築者へ



Survival through Specialization

汎用品の価格競争から脱却し、ゲーマーやクリエイターの要求を満たす特化型戦略への完全移行。

Speed & Ownership

外部サプライチェーンへの依存を断ち切り、国内自社工場による圧倒的なUX(最短当日出荷)の実現。

Cultural Architecture

単なるデバイスの販売を超え、eスポーツ文化の醸成や法人AIインフラの提供を通じて、市場そのものを創造し続ける。

「100年先も世の中に求められる企業であるために、
人々の創造活動の可能性を最大限にする。(Future Unleashed)」