



AI時代の成長も止まらない、

サードウェーブ
40周年

取締役社長 兼 COO

井田晶也



サードウェーブの 経営戦略



取締役社長 兼 COO 井田 晶也

さらなる成長には パートナー企業との 密接な協力関係が 不可欠

ゲーミングPC「GALLERIA (ガレリア)」でゲーミング市場での不動の地位を誇るサードウェーブ。同社は今、法人市場への本格的な参入を果たすとともに、AI技術の活用、そして全国の店舗網を生かした迅速なサポート体制の強化などを積極的に進め、さらに教育分野や中小企業へのサービスの充実にも力を注いでいる。同社のビジネスの現場や未来に向けたビジョン、そこでのパートナーへの期待感などについて、今年8月に新社長へ就任した井田晶也氏に話を聞いた。

急成長する法人市場 実績あるコンシューマー市場も 引き続き注力

2024年8月1日からサードウェーブは会計新年度を迎え、それと同時に井田晶也氏が取締役社長兼COOに就任した。これまでの副社長としての経験を生かし、同社の成長をさらに推進する意欲を井田氏は示している。「42期目となる今期は、組織の大改革を行い、コンシューマー市場だけでなく法人市場にも注力していく予定だ」(井田氏)

同社はコンピューター関連機器の販売から始まり、ユーザーのニーズに応じてパーツを組み合わせてオリジナルのPCを提供するBTO(受

注生産)ビジネスで発展、さらにはゲーミングPCやハイエンドPCの提供などでも高い評価を得て、今ではPCメーカーとして盤石の地位を築いている。23年に井田氏が入社してからは、法人向けPC市場でもその存在感を急速に高め、23年秋には同社PCのリブランディングを実施した。そして現在、コンシューマー向けハイエンドブランドのGALLERIA、ビジネス向けハイエンドブランド「raytrek(レイトレック)」そしてビジネス/コンシューマー向けメインストリームブランド「THIRDWAVE(サードウェーブ)」の3軸でPCを展開中だ。

法人向けに関しては、映像関連やCADなどの設計系、そしてゲーム開発など、同社が以前から得意とする業種業態にフォーカスを当て、ビジネス向けハイエンドPCブランドのraytrek

で訴求していく。同時にパートナー企業との協力関係も強化し、大規模展開を図っていく構えだ。

また、昨年から大きな注目を集めているAIに関しても、AI対応デバイスの迅速な提供に加えて、「raytrek cloud」のようなAI活用クラウドサービスを展開し、さらにはローカル生成AIのサービスとして開発キット(SDK)も提供していく。新たなハイエンドワークステーションやAIの学習・推論が可能なPCの展開も視野に入れており、現在開発を進めている最中だ。

コンシューマー向けの戦略も明確で、「長年の信頼と実績を誇るGALLERIAブランドのゲーミングPCを軸に、アプライアンスやソフトウェアなどにより多様な製品を展開していく予定だ。法人向け事業についての発言が増え

たことを受けて「従来のコンシューマー向けは縮小してしまうのでは」という不安の声をいただいているが、心配は全くいらぬ」と井田氏は説明する。

人と組織の連携度を高めて さらなるクオリティーへ

サードウェーブは神奈川県海老名市に企画開発拠点をもち、同県内の綾瀬本社工場とPCを生産、そして同県平塚市にある物流倉庫で出荷を行っている。このように三つの拠点を同県に集約させているため、企画開発から製造そして物流まで効率的に進めることが可能だ。加えて海老名にはカスタマーコールセンターがあり、顧客の声を迅速に反映する仕組みも整っている。近接した地域での一貫生産体制があるからこそ、高品質のPCを迅速に提供できているのだ。

サードウェーブがさらなる進化を遂げるにあたって「クオリティー」「ワン・サードウェーブ」「リザルトオリエンテッド」「イノベーション」の四つを重要なキーワードとしていきたい、と井田氏は語る。クオリティーは全てのベースラインであり、他社に負けない製品の提供は当然のこととして、その上でさらに抜き出るためにあえて明言化しているという。ワン・サードウェーブは、約1200人の従業員がそれぞれの役割を全うしながら、全国の部署間での連携をより密にしていくことを目指していることだ。

リザルトオリエンテッドは「結果主義」の意味である。「従来のサードウェーブはプロセス主義の文化が強かった。それは今後とも維持しつつ、あわせて結果にも重きを置いていくために「リザルトオリエンテッド」という言葉を打ち出した」と井田氏は説明する。そして、AIの普及に伴ってPCの用途も多様化しつつある中、今後さらに必要となってくるのがイノベーションだ。

環境保護に向けて リファーマービッシュ事業を強化

持続可能性への取り組みが世界的に進む中、サードウェーブでも環境保護の一環として廃棄物の最小化に取り組んでいる。具体的には、他社のPCも含め、使用可能なパーツをリサイクルするリファーマービッシュ事業を展開中だ。現在はそれをさらに拡大するべく、平塚の物流倉庫内にリファーマービッシュ用のファンクションを設ける準備を進めている。

PCの引き取りは通常だと有償なことが多いが、同社ではこれをサードウェーブPC購入者には一部無償で行っており、さらに対象PCのスペックによっては逆にサードウェーブ側が買い取り、回収することさえある。これは「トータルサービスを目指すのであれば古いPCの引き取りも役割の一環」という同社の考えに基づくものだ。特にゲーミングPCはサイクルが早く、1年程度で買い替えられることが多いため、リファーマービッシュ事業の重要性は高い。

このリファーマービッシュ事業は、SDGsの側面はもちろんのこと、ビジネスの面でもパートナー企業にメリットがある。「当社のPCを取り扱ってもらえることになった際に、古いPCの無料引き取りサービスを付加価値として提供できるだろう。そのようにしてディストリビューターの方にも貢献していきたい」と井田氏は述べる。

さらなるパートナーとの協力が 力強い成長のかぎに

このようにサードウェーブが目指す新たな市場展開において、極めて重要な要素となるのがパートナー企業との協力だ。「例えば法人市場に向けてraytrekの知名度をもっと上げていくためにも、パートナーとの協力が欠かせない」(井田氏)。

サードウェーブの強みの一つは、顧客のニーズを踏まえた細かいカスタマイズへの対応力と短納期の実現だ。これは製品の信頼性と顧客満足度の向上につながるため、パートナー企業にとっても大きなメリットとなる。

また、全国に47店舗を展開していることから、保証やアフターサービスの提供も迅速に行える。このネットワークが構築されていることにより、パートナー企業からのサポート要請にも素早く対応可能だ。

特に教育分野では、学校に導入するPCだけでなく、生徒一人一人のニーズに応じた提案を検討しているという。「各地域にある”学校指定の文房具屋”のような存在に、ドスバラなどの実店舗がなれたらと考えている。また、小学校入学時に祖父母からランドセルを買ってもらうのと同じように、中学や高校入学時にはGALLERIAを買ってもらおうといった”文化”を定着させていきたい」と井田氏は語る。

さらにサードウェーブでは、教育現場への

PC導入と合わせて、各地域のニーズに応じたサービスを全国の店舗を軸として提供することも目指しているという。例えば、中小企業が多い地域では企業へのサポートを強化し、住宅地では持ち込み修理のニーズに応える、といった具合だ。

「店舗に直接来て相談できることへの安心感は、特に従業員規模が50人以下の企業なら強く響いてくるはずだ。実店舗は言わばPCの駆け込み寺で、こうしたオンラインでのサポート体制を整えることで、その地域の企業からの信頼を得ることができる。ユーザーのニーズへ応えられる場所を選定し、地域の特性に合った店舗やスタッフを増やしていく方針は今後も維持し続けていく」と井田氏は語る。

パートナービジネスの観点からも、ディストリビューターからリセラーへの展開は重要だという。「パートナーを通じて全国に数百カ所の拠点を持つことになる。そこで得たユーザーの声をフィードバックして反映させるという循環を、より迅速かつ柔軟に行えるようになることを期待している」(井田氏)。

AIが市場を大きく変化—— ニッチがメジャーになった!

AI対応型のPCに対して市場の注目が集まっていることを踏まえ、サードウェーブとしてもパートナーと協力しながら多彩な事業展開を図っていく予定だ。「AIを走らせるハードウェアはもちろんのこと、AIを使ったソフトウェアについても現在取り組んでおり、最終的にはインハウスでの開発を目指している。AIの進化に伴い、PCの買い替え需要が高まると予想されているので、その波を起こすような存在になれるよう励んでいきたい」(井田氏)。

また、業種業界特化のAI戦略として、映像制作やCAD、ゲーム開発などの分野、そしてAIに関する大学や専門学校の研究室など教育分野へも訴求していくという。

「これまで当社はどちらかというとニッチなニーズに応える製品を作り続けてきた。それがAIのムーブメントで市場が大きく変わり、以前はニッチだったものがメジャーとなる時代となった。サードウェーブの製品もメジャーな市場で求められるようになるため、パートナー企業との協力を強化し、より高品質な製品と迅速なサポートを提供しながら、共に成長していきたい」と井田氏は今後の展望を熱く語る。



サードウェーブの歴史



サードウェーブ
法人事業統括本部
上席執行役員 兼 統括本部長
宮本 琢也

ハイエンドPCを基軸とした 独自路線から 法人向けビジネス強化への系譜

小売店やPCメーカーとして発展を続けてきたサードウェーブは、40周年を迎える今、法人事業についても大きく展開しようとしている

1984年	株式会社サードウェーブを設立	2004年	ゲーミングPCブランド「GALLERIA」誕生
1992年	DOS/Vパソコン販売開始	2007年	クリエイター向けPCブランド「raytrek」誕生
1992年	店舗でのオーダーメイドによるPC組み立てサービスを開始	2013年	綾瀬本社工場を設立
1993年	DOS/Vパラダイスの全国展開を開始	2021年	海老名事業所を設立
1998年	主要店舗にて通信販売を開始	2022年	raytrek 4Cシリーズの発売
2000年	法人事業部を開設	2023年	平塚物流センターを設立
2002年	ゲーミング用途のカスタマイズPCを発売	2023年	raytrek 4Cシリーズが2023年度グッドデザイン賞を受賞

1

小売店からはじまり PCメーカーへと成長した軌跡

サードウェーブが創業したのは、今からちょうど40年前の1984年のことである。サードウェーブはコンピューター関連機器販売から事業をスタートした。

そのノウハウを発展させるかたちで、店舗「DOS/Vパラダイス」(現「ドスパラ」)でのオーダーメイドによるPC組立サービスを開始したのが92年のことである。PCと言えばま

だ業務用が主で、ゲームでの使用はまだ一般に広がっていない時代に、ユーザーの要望に応えたPCをショップで組み立てて提供するサービスを始めたのだ。

こうして東京・秋葉原から始まった店舗は現在、全国で47店舗の規模にまで拡大している。

リアル店舗を通じてユーザーと直接関わっていたサードウェーブには「ゲームのニーズ

に加えてビジネスにおける高性能なPCが欲しい」という声が多く寄せられていた。実店舗でユーザーの生の声を聞くという、ドスパラの運営元であるサードウェーブならではの強みは同社も強く意識しており、「ショールームはこちら側からの情報発信ばかりになってしまふ。しかし販売店舗なら双方向のコミュニケーションが可能だ。決して安くはないPCを買う前にユーザーはほぼ必ず店員に相談する。われわれとしてもそのコミュニケーションから多くのことを学んできた」と宮本

氏も述べる。

ユーザーに向けてサードウェーブは、高性能なCPUとグラフィックボードを最初からセットで搭載したPCを用意して「このマシンを買えばすぐにゲームを快適に楽しめる」と売り出し、大きな反響を得たのだ。以降、同社はゲーミングPCという新たなジャンルに活路を見出していく。

こうして2004年に誕生して一世を風靡し、現在まで脈々と進化を続けてきたゲーミングPCブランドこそがGALLERIAである。

今から40年前の1984年にコンピューター関連機器販売会社として創業したサードウェーブ。その後、ゲーミングPCブランドのGALLERIAやデジタルクリエイター向けPCブランドのraytrekなどを次々に打ち出し、現在は法人向けビジネスを強化している。これまでサードウェーブがどのような変貌を遂げ、その実績の上でどんな進化を目指しているのか、上席執行役員であり、法人事業統括本部の統括本部長である宮本琢也氏に、その歴史を振り返っていただいた。

2

40年の歴史で培った資産を あらゆる側面で活用

13年に設立された綾瀬本社工場には、まさに40年の歴史で培った資産が表現されている。もともとサードウェーブは全国に点在する店舗の一角でPCの組み立てや商品発送を行っていた。そこから現在で

は綾瀬本社工場にグループ全体の生産・物流機能を集約するかたちで、生産物流統括部を再編した。「われわれは国内に生産拠点を構える国産PCメーカーだ。しかし、この事実はまだ一般には浸透して

いない。国産メーカーとして高い品質を実現し維持しているという強みを今後しっかりと広めていきたい」と宮本氏は語る。

品質マネジメントシステム(ISO9001)の認定取得や過酷な環境下での出荷前テスト、5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)に代表される基本的な業務の実践などを徹底することで、高度なQCD(品質、コスト、納期)を綾瀬本社工場で実現した。また部門間で密に情報共有しながら連携することで、コスト管理や納期

短縮への取り組みをさらに強化している。

さらに、これまで培ってきた生産・サービスノウハウを発展させ、製造委託や商品登録、通信販売商品のピッキングや梱包、運送、アフターサポートなど、トータルなソリューションを提供し、新しいビジネスを生み出している。加えて、工場設立と同じ13年には、システムインテグレーション・ソフトウェアの開発事業も開始し、法人向けビジネスをさらに加速していく体制を整えた。

3

ゲーミングだけでなく 法人PCの分野にも展開

日本を代表するPCメーカーへと発展をしようとしているサードウェーブは、現在では法人向けPCのラインアップも拡大している。例えば24年7月3日に開催された「法人向け新製品発表会 2024夏」でリリースされたワークステーションのフラッグシップモデル「raytrek workstation N8630」は、その取り組みの最前線に位置する。

多くの企業の間で高まっている生成AI活用のニーズに対しても、柔軟なカスタマイズが可能なBTO体制で応え、さらにこれまで手薄だった研究開発部門や学術機関などへも果敢に展開していく予定だ。「企業のデータの中には機密情報のようにクラウドでなくローカルでしか管理できないものもある。そういったデータも生成AIで活用できるよう

に、われわれは国産で高性能なワークステーションを提供していく」(宮本氏)。

また、法人向け販路の拡大戦略として、従来からの直販ビジネスだけでなく、パートナーを通じたビジネスにも注力していく構えだという。すでに有カベンダー数社とパートナーシップを結び、ネットワークを広げている。「各省庁や地方自治体、公共機関などの調達案件にわれわれが加わっていくためにも、これらのパートナーとの協力が欠かせ

ない」と宮本氏は語る。

さらに最近の動きとして特筆したいのが、法人向けの「PCサブスクリプション」というサービスの展開だ。従来のリースと異なり、導入から1

年経てば新製品にも変更できる。これにより、長期利用での機能低下時だけでなく、より高いスペックが必要になった際もPCをタイムリーに調達できる。

4

「未来を解放する」ために BtoB戦略を一層強化

「われわれはグラフィックボードを搭載した高性能ゲーミングPCで長年業界をリードし続けてきた。その中で培ったノウハウは法人PCでも強みとして生かすことができる」と宮本氏は熱く語る。サードウェーブはゲーミングPCを通じてBtoC市場で独自のポジションを確立してきた。しかし、昨今のエッジAI需要などを鑑みて、今後は新たな市場開拓を進めていく構えだ。

そうした中で打ち出したのが「Future Unleashed」と

いう新たなビジョンである。「未来を解放する」を意味するこの言葉には「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」という思いが込められており、今後に向けてBtoB戦略をより一層強化していく。「冷却性や静音性に優れたハイエンドPCを、サードウェーブは40年以上にわたって製造してきた。この強みをBtoB市場でも十分に生かしていく」と宮本氏は語る。



サードウェーブの「GALLERIA」はゲーミングPCの代表的ブランドとして認知されている

いる。

届いた瞬間から
ワクワク感が高まる
リブランディングを推進

もともと、GALLERIAは今日までに「コアゲーマーのための尖ったマシン」というイメージが築かれ、その印象がユーザーの間でも定着した。しかし、ゲーミングPCのユーザーは必ずしもゲームだけに利用するわけではない。グラフィック制作やDTM (Desk Top Music) などの創作活動、あるいは動画サイトの視聴に利用する時間も長い。拡大するゲーミングPC市場でGALLERIAがトップランナーであり続けるためには、こうした幅広いユースケースをマーケットインの発想で捉え、製品づくりに生かしていく必要がある。

「そこで私たちは数年前からGALLERIAのリブランディングに取り組んでおり、ユーザーの、より良い“相棒”となる体験価値を高めていこうとしている」と西村氏は語る。端的に言えば「持つことに喜びを感じられるPC」の提供だ。例えばテーマパークを訪れたとき、ゲートにくぐった瞬間から夢の世界に引き込まれるだろう。これと同様に、GALLERIAも届いたその時点から“ワクワク感”を高めることを目指しており、ダンボール箱にもユーザーに向けたメッセージを織り込むなど、新たなこだわりを見せている。

今後は個人レベルで生成AIを活用するユーザーが増加すると予想され、GALLERIAはゲーミングPCならではのハイエンド・ハイパワーを生かした独自の世界観を築きつつ、多様なニーズに応えていく考えだ。

ゲーミングPCのジャンルにおいてサードウェーブのGALLERIAは、誕生から20年以上にわたり市場をリードしてきた。最先端のテクノロジーによるハイエンド・ハイパワーを追求するとともに、数年前からリブランディングに注力。ゲームだけでなく、個人のさまざまな創作活動の“相棒”となる体験価値を高めているのだ。執行役員であり製品・マーケティング統括本部の統括本部長である西村祐典氏にその戦略を聞いた。

ハイエンド・ハイパワーを追求しつつ、より良い“相棒”として顧客体験を提供していく

「ファイナルファンタジーXI」の推奨モデルづくりが誕生のきっかけ

今では「ゲーミングPC」と聞けば、どんなマシンを指しているのか、多くの消費者が理解するようになった。要は事務用途のPCよりも高い性能を有し、美しく高精細なグラフィックが求められる場面でもストレスを感じることなく動作するPCのことだ。このゲーミングPCというジャンルを確立してきたのがGALLERIAである。同ブランドが誕生したきっかけは02年にまで遡る。

「当時の世の中では、スクウェア・エニックスが開発したオンラインゲーム『ファイナルファンタジーXI』が世界的なブームを巻き起こしていた。その最中でユーザーからは『どのPCを選べばいいのかかわからない』という問い合わせを頻繁に受けていた。そこで思い立ったのが、『このマシンを買えばすぐにファイナルファンタジーXIを快適に楽しめる』という推奨モデルづくりだ。そして04年にGALLERIAが誕生した」と西村氏は振り返る。

ちなみにGALLERIAとは「ギャラリー」を意味するイタリア語で、「皆が集まって楽しめる場」という思いが込められている。

その後、各メーカーからもゲーミングPCと称す

るモデルが数多く販売されるようになったが、「競争が激化する中でもGALLERIAはゲーミングPCのトップランナーとして20年以上にわたり市場をけん引し、多くのユーザーから高い支持を受け続けている」と、西村氏は変わらぬ自信を示す。

ハイエンド・ハイパワーなゲーミングPCを最短で翌日に出荷

ゲーミングPCにとって最も重要なキーワードは「ハイエンド・ハイパワー」であり、サードウェーブはGALLERIAのパフォーマンスを追求し続けてきた。「特にCPUとGPUは最新テクノロジーをTime to Marketで搭載し、他社より先行することを基本路線としている」と西村氏は言う。

もちろん品質面についても一切妥協はない。筐体内部の冷却性や静音性は特に注力して設計しており、長時間にわたるゲームプレイでもGALLERIAは快適な稼働を安定して続けられる。

さらに特筆すべきが、他メーカーを圧倒する短納期だ。BTOのPCは通常なら注文してから早くても1週間程度、海外生産のものではそれ以上の納期を要する。これに対してGALLERIAの場合、7割程度の機種は注文から最短で翌日に出荷される。「見込み生産を行った在庫品ではなく、フルカスタマイズの場合でもこの短納期を維持している」と西村氏は強調する。こうした工夫によりGALLERIAは、ゲーミングPCで求められる、長時間ハイパフォーマンスを維持し続けるという、顧客の求めるニーズに応え続けて

社員向けにBRAND BOOKが存在する



サードウェーブ
製品・マーケティング統括本部
執行役員 兼 統括本部長
西村祐典



PCの心臓部分である電源ユニットにも入念なテストを行っている



独自のサポート金具によりグラフィックボードを強固に支えている

多くのメーカーからさまざまなPCが販売されているが、価格帯が同じであれば性能やデザインに違いがあまり見られないのが実情である。そうした中で、キラリと輝く個性を放っているのが、サードウェーブのPCだ。もちろん単なる見かけだけではない。背後では妥協を許さない徹底した品質への取り組みが行われている。執行役員であり技術開発統括本部の統括本部長を務める佐藤和仁氏にそのこだわりを聞いた。

性能に裏付けられた機能美と徹底した品質へのこだわり

性能と操作性に裏付けられた“機能美”を追求

長期にわたって愛着を感じてもらえるPCを提供するための必須要件として、サードウェーブは品質向上に対しても徹底した取り組みを行っている。こだわりは部品選定の段階から始まる。例えば新たな主要パーツを採用する際は、単にサンプルを取り寄せてスペックを確認するだけでなく、そのメーカーの工場まで直接足を運び、自らの目で製造ライン一人一人の動きまで確認している。「実際にどのような製造ラインでそのユニットが作られ、品質が維持されているのか。原材料の品質管理から製造や出荷など各工程での品質管理、そしてトレサビリティに至るまで、一般的なモノづくりの体制をチェックしてランク付けを行い、私たちの基準を満たしたメーカーのユニットのみを採用している」と佐藤氏は説明する。

こうして厳選されたパーツで作られた新製品に対して行っているのが、妥協を許さない徹底した耐久テストだ。

「各基本モデルの最高スペックの構成において摂氏40度の環境下でCPUやグラフィックボードに最大負荷をかけた状態で連続運転を行う。問題が発生しないかをテストすることで、クリエイターやゲーマーが使用する主なソフトウェアが安定的

各部品に対して数多くのテスト・確認を行うことでサードウェーブはPCの品質を維持している

CPU	組付け確認 動作試験 熱負荷試験 恒温槽試験	仕稼確認 組付け確認 定格入力On-Off繰返し試験 最大負荷On-Off繰返し試験 連続過負荷試験 連続入力電圧可変試験 可聴帯ノイズ確認 各種安全機能動作確認 恒温槽試験
グラフィックボード	組付け確認 ドライバー導入試験 動作試験 熱負荷試験 恒温槽試験	電源ユニット
マザーボード	組付け確認 動作試験 BIOS設定確認 各種端子確認 熱負荷試験 Windowsアップデート動作確認 恒温槽試験	ノートPC
		ヒンジ部耐久(破壊)評価 タッチパネル周辺押圧評価 キーボード打鍵感覚評価 ドライバー寿命評価 アクセス速度評価 ドライバー寿命評価 動作確認 Windowsアップデート動作確認

に動作するかどうかを、各パーツとの相性も含めてチェックしている」(佐藤氏)。

輸送や設置時のトラブルに備えデスクトップPCの落下試験も実施

しかし、どれだけ入念に作られたPCでもトラブルは起こり得る。特にリスクが高いのは輸送時や設置時だ。同社の製品開発チームはこうした課題へ真正面から向き合い、一つ一つ解決してきた。

「グラフィックボードを支えるサポート金具を独自に作り、カードの右端を上下から挟み込むことで、振動や衝撃による脱落を防ぎ、さらに水平状態を保持できるようにした。この仕組みは輸送時や設置時の事故発生リスクを低減し、重量級グラフィックボードの垂れ下がりや基板の歪みなどの防止にも役立っている」と佐藤氏は説明する。



高温多湿空間での使用にも耐えるか念入りにテストを行っている

さらに、サポート金具による効果を含めた製品の耐衝撃性を実証するべく、段ボールに梱包された状態でのデスクトップPCの落下試験も行っているという。

さまざまな夢や希望を抱いてユーザーに購入してもらったPCだからこそ、その期待は決して裏切ってはならない。より良い“出会い”を通じて高品質のPCを届けることが、サードウェーブの製品開発における一貫したポリシーだ。



サードウェーブ
技術開発統括本部
執行役員 兼 統括本部長
佐藤和仁

綾瀬本社工場

サードウェーブの生産・物流機能の中核を担う綾瀬本社工場では、同社の特色であるBTOでの「多品種・変量生産」を、高品質・短納期・高付加価値で実現している。執行役員であり生産物流統括本部の統括本部長である飯生隆浩氏に、同工場の生産能力を支える技術や実施している取り組み、そして生産したPCに対して行っているテストについて聞いた。



熟練の職人が難易度の高い工程でも正確かつ迅速に組み立てる

多品種・変量生産を可能にする生産DXと人材育成

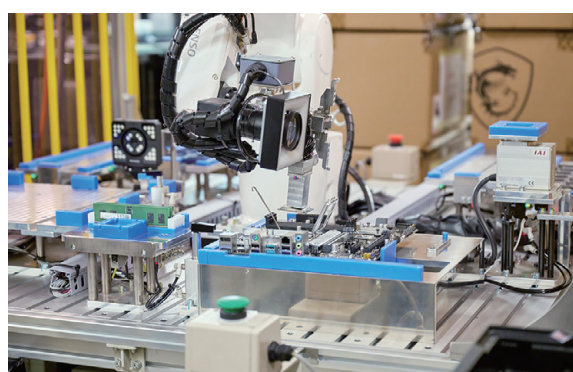
変動する需要に対応しながら最短翌日出荷を実現

綾瀬本社工場は2013年、神奈川県綾瀬市に開設されたサードウェーブの一大拠点だ。日本通運との協業によって生産と物流を一体化した体制を築いており、最短翌日出荷を実現している。「受注生産のため生産量は変化するが、月産能力は4万台を想定しており、法人顧客からの注文が集中する3月でも生産能力がボトルネックになることはない」と飯生氏は説明する。

この生産能力の背景にあるのは、デジタルやロボット、AIといった技術の活用だ。例えば、CPUとメモリーをマザーボードに組み付ける工程でロボットを活用している。繊細かつ高価なパーツであり、ピンを1本でも折ってしまうと使い物にならないため、PC生産で特に気をを使う工程だという。作業自体は比較的単純だが、いかに職人といえどごくまれに破損してしまう。そこで同工場ではロボットに組み付け工程を行わせることで、効率的かつミスのない組み付けを実現しているのだ。

多品種・変量生産を実現する生産DXと人材育成

サードウェーブではDXの推進によって、多品種・変量生産において課題となる品質管理と生産性向上に対応している。例えば各作業や使用したパーツは全てデータ化して記録し、そのビッグデータを生産や修理に活用している。また、PCが修理に出された場合は独自開発のシステムとAIを活用してイ



ロボットを活用することで効率的かつミスのない組み立てを実現している

ベントログなどを解析し、原因を部品単位で突き止める。同工場内で「結果品質の管理」と呼んでいるこの取り組みによって、同一ロットのパーツ使用の中止などによる波及性阻止を実現できているのだ。

もう一つ、生産性向上のため行っているのが「投入順序制御」である。注文情報を受け取ると同時に、どの工程を誰が担当すれば生産性が高まるかを独自開発システムが的確に判断する。

そのような生産DXを実施しつつ、継続的なトレーニングによる組み立て担当者のスキル向上にも取り組んでいる。専属トレーナーによる1カ月間の研修を終えた従業員は、まずカスタマイズが比較的少ないライン生産に従事し、担当工程のスキルを集中的に会得する。

そこで1年以上の経験を積み、社内認定試験に合格すると「職人」と認められ、美的感覚も求められるLED搭載パーツや高額なグラフィックボードの組み付けなどを担当するようになるのだ。「難易度の高い工程では職人の技も光っている」と飯生氏は熱く語る。

ユーザーと開発陣の思いを裏切らないために入念なテストを実施

組み付けの終わったPCは、入念なテスト工程を行った後に出荷される。まずはBTOで指定された通りの構成になっているか、見た目にも問題がないかをチェックする。その後、独自開発の生産システ



綾瀬本社工場では最短翌日出荷の短納期を実現している



サードウェーブ
生産物流統括本部
執行役員 兼 統括本部長 飯生隆浩

ムを用いて、当該構成に必要な検査項目を自動的に作成。OSをインストールした上で、仕様通りのパフォーマンスが実際に出力しているかを確認していく。そして、LEDの発色や輝度、音声のノイズなど、現段階ではAIに任せきれない検査項目についても、人間による官能検査でチェックする。また、独自開発の生産システムによる自動検査を組み込み、人間と機械の両方の能力を活用して念入りにチェックを行っているという。

サードウェーブによるこれらの検査をパスしたPCは、さらに日本通運の外観検査を行って傷や汚れのある製品を排除し、商品の一部である箱の外観検査も日本通運が行う。この検査もパスすれば晴れて出荷となるのだ。他社であり配送のプロフェッショナルである日本通運の確認を入れることで、検査基準の陳腐化や慣れによるチェック不足などを防いでいるという。

「ユーザーが必要なPCを、要求通りのスペックとクオリティ、そして適切な価格で素早く提供することが我々の使命だ。それは開発陣の思いをユーザーに伝えることでもある。ロボットやAIの活用と改善を続け、サードウェーブの成長につなげたい」と飯生氏は力強く語る。

法人市場に参入する raytrek

raytrek

ゲーミングPCを中心としたコンシューマー（BtoC）市場で高い存在感を発揮してきたサードウェーブは、法人（BtoB）市場を一層強化していく新たな戦略を打ち出した。エンジニアリングやクリエイティブ、そしてAI活用など、高まるニーズに向けてハイエンドPCのプロダクトを提供していくという。核となるraytrekシリーズのプロダクトマネージャーである野口基督氏にその製品と特長について聞いた。



raytrekは筐体の吸気構造にも工夫を凝らしている



raytrek 4Cシリーズは2023年にグッドデザイン賞を受賞した

raytrek workstation N8630はAI開発環境をオンプレミスで構築する可能性を生む

コンシューマー市場で培ったハイエンドPCの強みを法人市場にも展開

raytrekを通して社会の発展に貢献していきたい

サードウェーブのBtoB戦略をけん引するのが、エンジニアやデザイナー、研究者などイノベーションを起こす人をターゲットとしたraytrekブランドのPCだ。raytrekは「超性能PC」というタグラインを設定し、その先進技術をもってユーザーの環境改善や業務効率化などを狙う。

ユーザーが快適にPCを利用し業務を遂行できるように重きを置いており、それは排熱構造にも見受けられる。PC内を空気が滞りなく流れるよう緻密に設計されているため、たとえAIを用いた高負荷な作業でも安定して業務を遂行しやすいことなどがユーザーから高い評価を得ている。

そのような数々のこだわりが詰まったraytrekについて野口氏は「新しいものが現れることで生活が便利になっていく。そしてそれは、まず誰かが“何か”を作らないと始まらない。raytrekをそういったものづくりに活用いただくことで、社会へ貢献していきたい」と語る。



サードウェーブ
法人事業統括本部
法人企画・マーケティング本部
プロダクトマネージャー 野口基督

高性能ワークステーションであらゆるユーザーにAI体験を提供

では、そのような思いが詰まったraytekの実際のスペックはどうなっているだろうか。

ワークステーションのフラッグシップモデルというべき「raytrek workstation N8630」は、NVIDIA RTX 6000 Adaを最大4基まで搭載することができ、絶大なパフォーマンスを発揮する。

本モデルの特徴は電源を2基搭載している点にある。グラフィックボードを最大4基搭載するとすると、電源1基では200V環境が必須となる。しかしraytrek workstation N8630は電源を2基搭載することによって100V環境を実現した。

こうした性能は、LLM（大規模言語モデル）やディープラーニングなどのAI開発環境をオンプレミスで構築する可能性を生む。

「AIのニーズが急激に高まっている中、『ローカル環境でも、raytrekがあればAIを活用する幅が広がる』といった声もいただいている。特に今後はエッジAIの重要性が増していくなかで、raytrekの有用性も高まっていくと考えている。ユーザーやパートナーにより満足してもらうべく、われわれはこれからさらに製品に磨きをかけていく」（野口氏）。

もちろんサポート体制も万全だ。センドバック方式の基本サポートのほか、オンサイト対応する



raytrekはPC内を空気が滞りなく流れるよう緻密に設計されている

オプションや、24時間体制のコールセンターも用意している。特にワークステーションのオンサイト保証については、受け付けや実際に対応するまでの時間ごとに3段階のレベルを設けている。

性能と機能の両立でグッドデザイン賞を受賞

熱い思いと、それを体現する高い性能。そうしたraytrekの評価をよく表しているのが「グッドデザイン賞」の受賞だろう。

グッドデザイン賞は日本で唯一の総合的デザイン表彰制度であり、優れた意匠と新たな発見を社会と共有することを理念としている。2023年度における同賞を「raytrek 4Cシリーズ」が受賞した。

同シリーズでまず目を引くのは、筐体前面の吸気構造だ。多くのデスクトップPCが採用しているメッシュ形状ではなく、盾のようなフロントパネルを置いたスリット状の構造で吸気を行うことで、デザイン性と静音性を高めた。また、筐体側面の吸排気口に設けられた樹脂製のフィルターは磁石によって固定されており、特別な工具を用いなくても外側から簡単に着脱できるため、メンテナンス性も高い。

「ユーザーを高いレベルで満足させる性能と操作性を追求している。吸気構造に関してデザインと実用性を両立させることにこだわった」と野口氏は説明する。

raytrekシリーズは、国内PCのBtoB市場に新たな旋風を巻き起こしそうだ。

サードウェーブをひも解く

法人向けにおける生成AIを活用したシステム構築支援



サードウェーブ
法人事業統括本部
法人営業本部
ビジネスコンサル営業部
部長 潮田一志

だ。IaaS型クラウドサービスとして2023年11月に提供を開始し、GPUリソースを重視する研究機関やAIの開発企業などから好評を得てきたという。今後はプライベートLLM環境として利用したいユーザー企業向けの機能を充実させていくという。

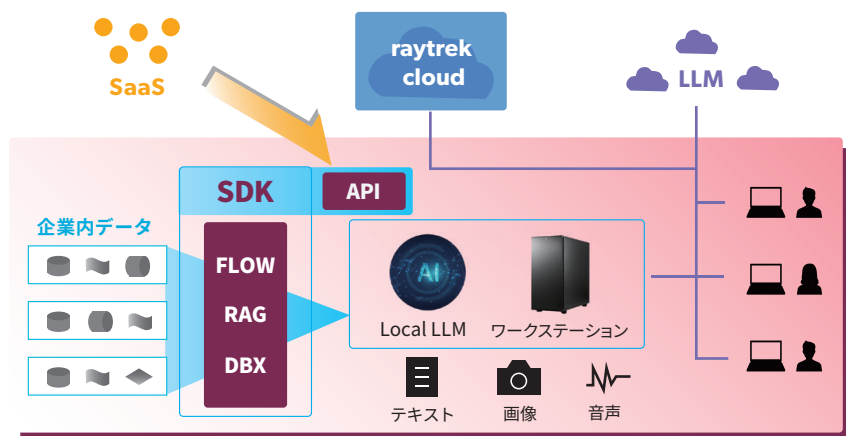
例えば本番環境はワークステーションに置く一方で、運用フェーズに入ると利用機会が減るテスト環境は、raytrek cloudに構築することでコストを削減可能だ。また、プライベートLLMはオンプレミス型で本格的に利用する前の試用環境としても活用できる。

「リアルタイム性が求められる用途において、クラウドはデータ転送速度がボトルネックとなる。その課題に対し、データの発生源の近くに置くワークステーションやPCを組み合わせた、エッジAIの構成も提案したいと考えている」と潮田氏は展望する。

パートナーとの協業モデルで生成AIソリューションを広く届けたい

生成AIは企業のさまざまな業務での活用が期待されている。しかしそのためには、業務アプリケーションへ容易に組み込めることが重要だ。ま

サードウェーブが考える「AIソリューション構築」



企業ごとの独自性を最大限生かしたローカルAIの活用で、ビジネスの成長をサポート

生成AI導入の悩みに対応する次世代型ワークステーション

ビジネスにおいて生成AIを導入する動きが活発になる中、BIツールの構築などの経験を重ね、お客様のデータの重要性やニーズ、各種ノウハウを蓄積してきたサードウェーブは、貢献できる領域を拡大し続けている。

そのような情勢を受けて同社は、GPUを含むハードウェアを目的に合わせた最適な構成で提案するだけでなく、企業独自の生成AIのプライベート（オンプレミス型）大規模言語モデル（LLM）のソフトウェアも開発を進めている。

それを受けて、特にデータのセキュリティーとプライバシーに不安を抱える顧客からの相談が多く寄せられるようになった。「オンプレミス型個別生成AIが注目されている理由として、インターネット接続ができない工場などで利用したいというニーズの顕在化がある。加えて、社内の固有情報が多い業務や秘匿性が高い業務などでも、新たなビジネスのモデルの構築のために生成AIをローカル環境で活用したいという意見もある」と潮田氏は説明する。

オンプレミスと「raytrek cloud」の併用でAI活用を促進

サードウェーブではAIに対応できるワークステーションだけでなく、AIによる推論が可能なPC（デスクトップ/ノート）や、必要に応じて必要なだけ利用できるGPUクラウドサービスのraytrek cloudでも生成AIの稼働環境を提供している。

raytrek cloudはGPUの選択・変更やインスタンス増減の柔軟性と、他社と比較して非常にリーズナブルな価格体系が特徴

インテル

次世代プロセッサでAIを支え続け、サードウェーブとAI PCの未来を切り開く

手元のデバイス上でもAIの時代に

昨年沸き起こった生成AIブームの勢いは今年も止まりません。皆さんの関心も、大型の計算能力を持ったデータセンターでGPUを用いてのAI学習や推論に向かっているでしょう。

でも実は、AIの稼働環境はデータセンターだけでなく、さまざまなデバイスにも広がっています。その代表例がパーソナルデバイスであるPCです。例えばPC上のオンライン会議でよく使われる「Microsoft Teams」にも、ノイズキャンセリングや背景ぼかしなど、多くの機能でAIが使われています。

急速に普及する「AI PC」

その中で当社は昨年末に「インテルCore Ultraプロセッサ（以下Core Ultra）」を発表し、当社としては、初めてAIを高性能に、かつ低い消費電力で処理できるNPUをSoCに内蔵し、このSoCを搭載したPCのことをAI PCと定義しました。今年6月までに800万台のAI PCを世界中に出荷し、年末までには4000万個のCore Ultraの出荷を見込んでいます。AI PCの目標は、より充実した環境でのAI活用を手元のデバイス



インテル
代表取締役社長
大野 誠氏

で実現し、生産性や創造性、エンターテインメントなどの質を向上させることです。

Core Ultraの次世代にあたる「Lunar Lake（コードネーム）」も近々リリース予定です。今後はさらに多種多様な機能がAIによって提供されるのは確実で、われわれとしても最適な環境でAIを活用いただけるように、最大限に努力してまいります。

AI PC普及にもサードウェーブの影響力を

サードウェーブさんは創業40周年を迎え、ゲーミングPCのGALLERIAを筆頭に国内市場でのリーダーシップを発揮するなど、非常に高い人気を誇っています。また法人向けPCにも注力されており、そこでも評価が高いことから、コンシューマーと法人双方の市場において今後ますます存在感を強めていくことでしょう。

つい最近、それぞれCore Ultraを搭載したAI PCをコンシューマー向けと法人向けの両方で立て続けに発表していたが、嬉しい限りです。そしてサードウェーブさんを通じてAI PCのラインアップが増えていき、そのユーザーも増加していくものと大いに期待しております。

販売パートナー企業からサードウェーブへの期待

NVIDIA

高性能GPUを核にAIの活用領域を拡張し、サードウェーブと新たな市場を開拓する

新たなAI体験を提供しゲームチェンジャーを生み出していく

ChatGPTがリリースされた2年前から、日本におけるAI投資は非常に活発になっており、当社もその支援を行っています。特に、大規模言語モデル（LLM）の学習や、AIファクトリーと呼ばれるようなデータセンターの構築が、現在求められているところです。

AIは大規模なデータセンターだけでなく、研究所や大学、コンテンツクリエイターの方々などにも必要とされています。また車やロボットの制御にもエッジAIは重要になってきます。中央集権的だったAIがどんどんとエッジにも範囲を広げている中、サードウェーブ様が、プロフェッショナル向けのNVIDIA GPUを搭載したワークステーションの提供を行われることで、あらゆる方々がより効果的に、AIコンピューティングを活用できるようになるでしょう。こうした体験を経たユーザーが、各々の業界で次のゲームチェンジャーとなってくださるかと期待しています。



NVIDIA
日本代表 兼
米国本社副社長
大崎真孝氏

AIの発展に向けてサードウェーブとの連携強化を

ゲーミングにおいて、サードウェーブ様とはずっと深い関係を築いてきて、今ではプロフェッショナル向けのソリューションもご提供いただいております。現在のAIやワークステーションの市場でも、両社のパートナーシップは非常に重要です。

当社のGPUは、当初ゲーミング向けに開発され、その後メタバースをはじめとするさまざまな用途で活用されてきました。また現在では、シミュレーションや自動運転、ロボティクス、そして創薬など、多岐にわたる分野にて当社の技術はAI開発に貢献しています。そして、サードウェーブ様も、AIの裾野を広げるような幅広いソリューションを提供されています。

AIの世界は小さなイノベーションが大きな成果をもたらす可能性に満ちています。ハードウェアとソフトウェアの継承性を重視している当社としては、さらに多様な分野でのAI活用支援に向けて、両社のパートナーシップを継続しながら、新たな市場を共に開拓していきたいと考えています。

私自身、サードウェーブと共に歩んできた

私がダイワボウ情報システムに入社して2年目ぐらいの頃、新人営業担当としてサードウェーブさんを訪ねたことが、現在まで続く両社のお付き合いの始まりです。当時は注文が入ると、東京・御徒町の倉庫からPCを私自ら大急ぎで台車に商品に乗せ、サードウェーブさんのもとへと届けていましたね。

あの頃のPCは特にディスプレイが非常に大きく重くて、2台も積めば台車がいっぱいいっぱいになってしまいました。それも今となっては良い思い出です(笑)。そうした約35年も前のPC黎明期から、サードウェーブさんとは深い関係性を築いてきました。

STEAM教育やDXハイスクールなど
文教市場におけるサードウェーブとの協業

当社はインテルの「STEAM Lab」に協力しており、実証校にはサードウェーブさんとご一緒させていただいた学校もございます。その実証研究で得たノウハウを生かして、



ダイワボウ情報システム
代表取締役社長
松本裕之氏

機器の導入だけでなく、PBL(課題解決型)学習に向けた教員研修などにも力を入れています。高等学校では科学技術の計算や3Dプリンターを用いたシミュレーションなど、高い処理・記憶能力を生かした端末が求められることになります。サードウェーブさんにはそのようなニーズにも応えられる優れた製品をご提供いただきたいと思います。

ニーズの多様化と未来への期待

各分野でのIT化が進んでいる中、それを支援するべく、特定の性能に特化したPCなどが必要となってきます。現在はサードウェーブさんとオリジナルの施策を展開し、用途別に利用可能なPCの協業をスタートしているところです。ユーザーニーズの急激な多様化は問い合わせ内容の変化から実感しており、今後はDXにおけるAIやグラフィックの活用が各分野で進むことが確実です。

サードウェーブさんが長い歴史でつくり上げてきた柔軟でクリエイティブ、かつ高性能なデバイス機器との協業をより拡大することで、遅れている日本のITを活性化させていきたいです。

販売パートナー企業から
サードウェーブへの期待

Copilotの普及と
Copilot+ PCの役割

まさに今、多くの企業で生成AIが本格的に使われ始めています。現在の生成AI活用の環境について整理すると、目下主流となっている大規模言語モデル(LLM)は公の知識をベースにして、それに個々の知識を加えて推論エンジンを駆動しています。

そうした中、新たに注目を集めているのが、個人の知識を加えてパーソナライズした生成AIです。当社としても全てのMicrosoft製品にCopilotを適応する戦略を考えており、これが「Copilot+ PC」の登場につながっています。ローカルで実行可能なSLM(小規模言語モデル)「Phi Silica(ファイシリカ)」とNPUを搭載したCopilot+ PCが市場に出ることで、PCで行っている日常の作業や個人の思考なども生成AIが汲み取り、高度にパーソナライズされた形でAIを利用できるようになります。

これにより、PCは私たちの分身となる重要なパートナーへ進化します。ドラえもんのような信頼できる存在がいる



日本マイクロソフト
業務執行役員
デバイスパートナー
セールス事業本部
事業本部長
佐藤 久氏

と想像すれば、そのメリットが理解しやすいでしょう。

サードウェーブとともに
Copilotが信頼できる
パートナーとなる世界を目指す

高品質で高性能、そして高いカスタマイズ性という、サードウェーブさんの製品の魅力でゲーミングPC市場に貢献していただいております。その強みを生かし、さらにビジネス拡大も図っていただけたらと考えています。

また、サードウェーブさんには、Copilot+ PCの価値を世のクリエイターの方々にもっともって広めていくお手伝いをしていただければと期待しています。これからのAIにおいて重要となるのは、「このデバイスは信用してよいか」という側面です。

当社とサードウェーブさんが協力して安心・安全なデバイスを提供し、それによってCopilotが信頼できるパートナーとしてより広く受け入れられていく、そのような世界をつくっていきたくいですね。