

【今すぐ登録】無料の会員登録ですべての記事が読めます！



ホーム 店頭流通

2010/07/29 09:05

印刷

RSS



店頭流通

[週刊BCN 2010年07月26日付 Vol.1343 掲載]

## MARSHAL リフレッシュHDDの販売に注力

Twitter でつぶやく

いいね!

MARSHAL(三原修社長)は、再生品HDD「リフレッシュHDD」の販売に力を入れる。2010年5月には、ラインアップを拡充。従来の日立グローバルストレージテクノロジーズ製品ベースのPATAインターフェースのHDDに加え、Western Digital製品ベースのSATAインターフェースのHDDを数多く投入。事業に着手した09年2月から1年間で1万5000台を販売したが、ラインアップを拡充した今年は8万台を目標としている。なぜ今、リフレッシュHDDなのか、三原社長に聞いた。

MARSHAL

[PR][SOHO法人様向け]デル・ウェブ広告限定ページ(エンタープライズ)

[PR]NEC「得選街」(法人向け)ビジネスPC&PCサーバ¥34,440~

[PR][最新冬モデル]薄く、軽く、長時間駆動。13.3型モバイルノート LIFEBOOK SH

### 在庫管理で安定供給を実現

「リフレッシュHDD」とは再生品HDDのことで、価格の安さが魅力。再生品とはいえ、メーカーやメーカー認定工場~~で新品と同レベルの試験をクリアしている~~。HDDは年間約5億~6億台が出荷されているが、不良品としてメーカーに返ってくる製品も莫大な数にのぼる。そのうち「約半分ほどが問題なく動作する製品」(三原社長)だという。三原社長はそこに目をつけ、MARSHALの親会社でHDD販売のフィールドスリーで、08年からリフレッシュHDDを積極的に販売してきた。

「リフレッシュHDDの日本での認知度はそれほど高くないが、ここ数年の経済状況悪化の影響で、『少しでも安く手に入れたい』という需要があり、販売台数が伸びている」(三原社長)という。そこで、リフレッシュHDDの一部を、HDDケースをはじめとするパーツブランドとして認知度の高いMARSHALブランドで販売することにした。

リフレッシュHDDは、メーカーに戻されたHDDを提供することから、供給が安定しない。しかし同社は、MARSHALブランドとして一定量の在庫をもつことで、安定した供給を実現している。「メーカーの協力を得て、こうした展開ができるのは、フィールドスリーでHDDのビジネスをずっとやってきたから。これがMARSHALの強みだ」と、三原社長は語る。

とはいえ、リフレッシュHDDには、まだ課題も多い。MARSHALのリフレッシュHDDは、中古PCショップなどのほか、PCパーツ店に出荷し、個人にも販売している。専用コーナーを設けている店舗はまだ少なく、「リフレッシュHDDと認識せず、安い新品と思って買っていくユーザーもいるのでは」と、三原社長は危惧する。また、動くか動かないかだけをチェックして出荷する中古品との違いを、ユーザーにどうアピールしていくかもポイントだ。まずはリフレッシュHDDの存在をユーザーに認知してもらい、そのメリットを理解してもらうことが、今後の販売拡大のカギとなるだろう。(武井美野里)



MARSHALブランドのリフレッシュHDD

[Twitter](#) でつぶやく

いいね!

#### 関連記事

MARSHAL 新ブランド「新丸印」立ち上げ PC自作の初心者向けパーツ販売

FAX機が不要に!?インターネットFAX  
**BizFAX** ストレージ&リモート  
今なら **キャンペーン**  
実施中!!

WebBCNはITビジネス情報に特化したサイトに生まれ変わりました!

PC・カメラ・デジタル家電の最新情報は「BCNランキング」で!

#### PR

フランチャイズ(一括資料請求)

今なら資料請求の対象者全員に10万円キャッシュバック!

[fc-mado.com](http://fc-mado.com)

10万円のFXで収入が数倍に?

業界最大級のFX比較サイト!自分に最適なFX会社が必ず見つかる!⇒

[fx3.realblend.net](http://fx3.realblend.net)

今、60代男性はFXで稼ぐ!