

# 1. アキバ業界座談会～三月兎閉店に寄せて

Pochio

アキバらしいお店の代表格であり、アキバで輸入雑貨や同人ハードを扱う数少ないショップの 1 つであった「三月兎」の最後の店舗、3 号店が 2017 年 1 月 29 日に閉店しました。このニュースがアキバに親しむ多くの人々に衝撃を与えたことは記憶に新しいでしょう。

当初、同人ハードを専門に扱っていたことで有名だった 2 号店が 2015 年 9 月 23 日に閉店し、1 号店と統合されました。しかしその 1 号店が 2016 年 10 月 31 日に、事前に何の予告もなく閉店し、界限では大変衝撃的に受けとめられたことは言うまでもありません。

そして、かつて 2 号店の名物店員であり、1 号店に移られてからも家庭用ゲーム機の改造、同人ハードの組込み、それらのデモ展示などで持ち前の技術力をいかんなく発揮され、アキバ同人ハード界でその名を知らない人はいないと思われる、あの原田氏の去就が注目されていました。

すでにご承知の方が多いと思われますが、原田氏は三月兎 1 号店閉店後、東京ラジオデパート内に店舗を構える「家電のケンちゃん」に移られまして、引き続きご活躍されています。同店では、三月兎で沢山の人の目を引いた原田氏による POP が、今も店頭をにぎわせています。

そこで、アキバ同人ハード界にとって激動であった 2016 年、そして我々のオアシスであった三月兎の突然の閉店について、原田氏をはじめ同人ハードに造詣の深い方にお集まりいただき、2017 年 3 月 21 日、秋葉原万世本店の地下にて盛大に語っていただきました。今回、その一部始終を可能な限り掲載します。どうぞお楽しみください！

## 【座談会参加者】

原田氏(家電のケンちゃん)、そんな氏(G.I.M.I.C ハード製作者)、  
余熱氏(空と月、れすぽん、基板少女製作者)、綾瀬ヒロ氏(空と月)、  
Pochio(空と月、座談会進行役)

## ※免責事項

本書に掲載されている商品名、写真、画像などの商標権、著作権は、各権利者に帰属します。各画像は本文の補足資料として著作権法第三十二条の引用の定義である、報道、批評、研究その他の引用上正当な範囲内にて使用するものです。また、本文記載の情報は著者が文献やインターネット上で調査した時点(2017 年 3 月)の情報に基づくものであり、正確性を保証するものではありません。なお本文中の参加者の敬称は一部省略させていただいております。

## 1.1. フリージアから三月兎へ

### フリージアのゲーム屋と火災

Pochio: それじゃ今年もよろしくお願しま〜す。乾杯〜！

一同: イェ〜イ(グラスの音)。

Pochio: では早速ですけど、原田さんは三月さん(三月兎)に入られる前はどちらにいらっしたんですか？

原田: ああ、三月に入る前は恐ろしいことに、最後に閉店した三月兎 3 号店のビルにかつて入っていたフリージア<sup>1</sup>にいました。

一同: えええええ〜！！

原田: フリージアでパソコンケースと電源を売ってたんだけど、その前は末広町にあったフリージアのゲーム屋にいたの。

Pochio: え?! 末広町にフリージアのゲーム屋さんなんてありましたっけ？

原田: 今のモスバーガーの位置です(図 1)。隣が十字屋さんだったかな、模型屋さんがありまして、L 字型の建物でした。その隣にラーメン屋さんがあって、その隣に金物屋さんがあったのですが(図 2)、火がつきまして。たぶんラーメン屋か金物屋から出火したと思うのですが、燃えまして。フリージアはちょっと焦げたくらいだったのですが、十字屋さんが類焼しまして。フリージアの両サイドのお店が終了のお知らせで、非常にあの〜フリージア店頭で BGM を流すわけにもいかず、気まずい営業を繰り広げていたってことは覚えています。



図 1: 中央通り沿いのモスバーガー

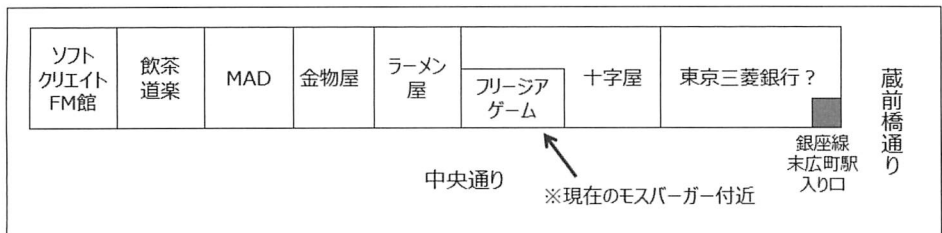


図 2: 1995 年頃のフリージアのゲームショップ付近(原田さんの記憶に基づく)

<sup>1</sup> 秋葉原の自作パソコンショップ。

**Pochio:** ちょっとちょっと、もうこの話だけで終わっちゃう勢いなんですけど…。

**余熱:** はやいなあ～。

**原田:** いやいや、盛ってないですよ、実話なんで。十字屋さんはかわいそうで、3 階から類焼して消防士がシャッター切って突撃して水かけるじゃないですか。地下が倉庫で、商品が全滅なんです！ 水没ですから。かわいそうにね。

**一同:** うわああああ！

**原田:** うわあ～！ って言ったら、隣で保険屋さんがすごく深刻な顔して、「これはどうなるんだろうね」って話をしてて。その当時フリージアのゲーム屋の店頭デモで、セガサターンの「Pia♥キャロットへようこそ!!」を大音量で流していたんですけど、「この状況で、これはさすがに流せない…」ってことになって。

**Pochio:** ああ、お店の周りが大変なことになったので…。

**原田:** いやあ～、流せねえよ人として。曲聞いたらわかるけどトンデモねえ曲だからね。ど下手だし。知り合いに「よく 1 日流せるな」って言われたもの。ちなみにそのゲーム屋の時に、秋葉原で 2 番目にプレイステーション用の改造チップ<sup>2</sup>(図 3)を売ってました。ストレートには勝てませんでしたけど。一番最初に売りはじめたのがストレートってお店。

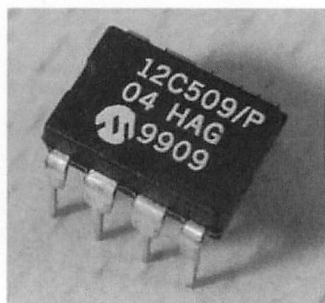


図 3: PIC マイコン

**余熱:** それ何年前の話？

**原田:** 20 年ぐらい前。95 年とか、そんなもんです。その後プレイステーション 2 が出るときに不正競争防止法<sup>3</sup>ができたの。そりゃ売るのがやめますよ。それで火事とか収益の問題とかあったのでゲーム屋が終わっちゃって、フリージアさんから「お前どうする？ パソコン屋あるぞ」っていわれて。「どうせゲーム屋の店員じゃ勤まらないかもな」ってフリージアの社長が言ってたらしいけど、それが耳に入ってカチン！ ときて、それから 7 年いました w。

**一同:** (笑)

**原田:** 社長から直電で、「この電源入荷したほうがええのかなあ」とか聞かれて、「50 セント安いくらいで変なもんとなる。頼むからやめてくれ」って返事をするという。なぜか知らないけど、店長が不在の時には他にも社員がいるのに、「原田くん、原田くんに聞いてこう」って。すいません俺バイトなんですけど…。

**一同:** (爆笑)

**原田:** 最終的には、他の社員にしょうもないのがいたんですけど、バイトが文句言うのみな

<sup>2</sup> 初代プレイステーションで、コピーしたゲームを起動できるようにするプログラムを PIC マイコンに書き込んだもの。通称 MOD チップ。当時販売は違法ではなかったが、不正競争防止法が改正されて、違法となった。

<sup>3</sup> 正確には改正法施行が 1999 年 10 月 1 日、PS2 発売日は 2000 年 3 月 4 日。

んだなって話になって、主任になるっていう不思議な話に。社員より偉くなるっていう。

**Pochio:** バイトなんだけど主任になっちゃった w。

原田: ええ、主任になりました ww。これ、フリージア史上初めてだったらしいです。

余熱: はえ～なあ、トップギアになるのはえ～なあ～。

### 三月兎 2 号店との出会い

**Pochio:** それで三月兎に移るきっかけは？

原田: それはぶっちゃけると、三月兎で R4<sup>4</sup>を売っていたんです(図 4)。R4 売ってるんだから、怪しいお店だと。

**Pochio:** え？！

原田: 書いていいですよ、だって俺「瞳」造ってたんだもの。新卒で東証二部に上場している土建屋にいたのだけど、「この業界ダメかな」と思って 1 年で辞めて。それでその後スーパーファミの「SM 調教師瞳<sup>5</sup>」の製造をやった会社に入ったの。ゲームの開発は別ですけど。そりゃ、そういう流れになりますよ。

一同: えええええ～！

**Pochio:** その「瞳」のところにはどうして・・・？

原田: 通販嫌いだから、土建屋時代にその事務所に「瞳」を買いにいったの。渋い新宿の事務所に遊びに行ったら、「ちょっとそこ座ってて」って言われて。スーツ着たまま事務机に座っていたら、目の前に半田ごてとか

EPROM<sup>6</sup>とか基板が転がってて、作ってんのよ、横で。30 分くらいかかるって言われたけど、こっちは暇なのよ。それで「これ作ってもいいですか～？ 暇なんで」って言ったら、「半田でさんの？」って言われて。「こんなもん誰だって出来るでしょ」って半田ピュ～って流し込んでたら、まあ冗談で向こうも言ってたんでしょけど、「なに、いま土建屋さんにいるんだ。辞めたらウチ来なよ」って言われて、半年後に電話した。

一同: (爆笑)

原田: 「あの時の原田です～、スーツ着て半田ごて握って・・・」って言ったら、「ああキミかって。」「とりえずバイト募集しているからバイトでいいかな？」って言われたけど、一か月後に給与計算がすげえめんどくさいから社員になれて。

一同: キタ、スゴイ(爆笑)。



図 4: R4

<sup>4</sup> コピーしたニンテンドーDS用のゲームソフトを動かすことができるカートリッジ。

<sup>5</sup> スーパーファミコン用のアダルトゲーム。正規のライセンスを受けていない非公認ソフト。

<sup>6</sup> 半導体メモリの一種で、ゲームソフトのプログラムが書き込まれている。

原田：手書きで働いた時間を渡したら、「これめんどくさいよね、社員でいくら、でいいよね」って言われて、「あ、ハイ」って。これ載せていいですよ。

Pochio：それで「瞳」のそこには何年いたんですか？

原田：2年くらいかな。その後昔の知り合いから、「アキバで働かない？」ってフリージアによばれて。フリージアさんが何で面白かったかという、あの頃景気が良くて、17インチとか19インチの液晶モニタが3万とか4万とかしたんです。で、まだ日本法人とかなかった BENQ<sup>7</sup>に、「2千本よこせ、3千本よこせ」って言うと、台湾直輸入でトレーラーで来る。1台あたり1万円儲かったから、美味しい商売だったんですよ。今 BENQ ジャパンがあるけど、当時は台湾の BENQ から直接いっぱいとってたから、BENQ から偉いほめられて。

Pochio：つまりフリージアは BENQ の代理店みたいなものだった？

原田：BENQ、Acer はそうですね。でも景気悪くなってケースをバーンとか液晶バーンとか派手な商売をやめちゃったんですよ。価格.com とかで安値戦争とかが始まっちゃったんで、「俺はもう引くわ」と。もう面白くなくなっちゃったんで。

Pochio：で、R4 売ってる怪しいお店があると。

原田：やめる2年前くらいから、ほぼ毎日三月兎の2号店(図5)に遊びに行ってたんですよ。「来たぜ〜」とかいうと、2号店の店員さんが「あ〜、ちょうどいいところに来た、トイレ行ってくる」ってw。何で俺、レジにいるんだっけ？ってw。これ実話なんだけど。

一同：(爆笑)

原田：そしたらお客さんが本当にレジに来ちゃって。どうしよう、当たり前だけど他人のところ



図5：2号店跡(このビルの1F)

のレジ打てないとか言って、「すみません、ただいま本当の店員は・・・」ってw。

一同：(爆笑)

原田：店員がトイレから出てきたら「原田さん打ちやいいじゃん」って、バカじゃねえのw。というのを2年間くらい客で行ってやってたから。それでフリージア辞めようとした時「雇って〜」って言ったら、「いいぞ〜」って言われて。翌日にもう一回行ったら、その時20日くらいだったんですけど、「来月からのシフトにもう入れたから〜」って言われて。「あ、ハイ」って言いいいながら、休憩あけにフリージアに戻って「ごめん、来月からシフト組まれたからホントに辞めます、ありがとございました」って。それまで辞める辞める詐欺してたけど、「そうですね、いい機会だからそれでいいんじゃないですかね」って言われて。

そんそん：その辺の細かい話聞くのは、初めてですわ。

余熱：貴重だわ〜。

<sup>7</sup> 台湾を拠点とする電気製品メーカー。

**Pochio:** それで三月さんに入ったのが今から 7、8 年前だったんですね。

原田: 8 年前ですね。

**Pochio:** で、ずっと 2 号店にいらっしゃった。

原田さん: そうですね、2 号店勤務で、当時は OK だったんで R4 とか売ってたんですよ。これ載せていいですけど。あれは、正直景気良かっただけですよ。だって安いからね～。

**Pochio:** 結局あの頃 R4 は売ってたけど、同人ハードは売ってなかったのですね？

原田: そう、それで R4 がダメになる。まあ N 社さんがマジギレしちゃって。あれもうすごいですよ、有名だけど N 社さん+54 社かな？

**Pochio:** 54 社？！

原田: うん、弁護士 8 人！

一同: (爆笑)

そんな: 本気や・・・。

原田: つまりお手紙来て、「はい～売るの止めます！」って。

**Pochio:** それは、三月さんにも来た？

原田: もちろん、各店に来た。

---

## 1.2. 三月兎 2 号店と同人ハードウェア

---

### 同人ハードウェアを扱うきっかけ

**Pochio:** それで R4 を売っていた三月さん 2 号店で、同人ハードを何らかのきっかけで扱うことになったわけですが。

原田: R4 は怒られたから、やめたんです。やめるときに、「原田くん、なんかやれ」と。基本的に三月兎の社員というのは、相当な下っ端以外は、自分で何か起こして仕事しろと。

一同: へ～～！

原田: ならわかったと。アキバラしいと言ったら、キットとか電子工作とか楽しいんじゃないの？ 俺も好きだし、といって、まずビットレ(ビット・トレード・ワン<sup>8</sup>)さんの電子工作キットを扱いはじめたの。

余熱: なるほどね～！

**Pochio:** いつごろの話でしょうか。

原田: 三月兎に 8 年いたけど、結局ハードウェアを始めたのは入ってから 4 年後くらい。今から 4 年前とかじゃないですかね。それでビットレさんが、パドルコントローラを出したんです。アルカノイドとか、キャメルトライ<sup>9</sup>用でね。USB でつながる、ぐるぐる回るパドルとボタン 2 個。それをガジェット通信でたまたま見ちゃって、「あ、これカッコいい！」って、とりあえず 2 個を直販でポチって作ったら、「あ、これイイ！」となって。次の瞬間「アキバで商売し

---

<sup>8</sup> 相模原にある電子工作部品などを販売している会社。

<sup>9</sup> アルカノイドおよびキャメルトライは共にタイトーのアーケードゲーム。

ませんか？」ってビットレさんにメールして、扱いはじめたんです。で、ビットレさんのキットが少し売れるようになってから、「なんか面白いものないかな」ってコミケに顔出したりして。

### 三月兎さんと G.I.M.I.C

余熱： そのとき G.I.M.I.C<sup>10</sup>は扱ってませんでしたか？

そんそん： 実はうちが、三月兎さん取り扱い同人ハードの第 1 号だったんです。当時は近畿圏を拠点に活動してたんで、関東圏のイベントに手当たり次第出てたんですよ。

Pochio： そのイベントってのは、コミケとか・・・？

そんそん： そう、コミケもゲームレジェンドもそうだし、Make:とか、もう手当たり次第出てたんです。当時ニコニコ超会議 2 というのがあって、音楽系イベントの M3 と日程が近かったんですよ。じゃあ、連日で出展出来るから出そうということになって。で、ブースで音楽をドーンと鳴らしたら、ニコニコと朗らかな人がふらっとブースに来て・・・。

原田： ビットレさんの社長が。

そんそん： そう、ご挨拶した際に名刺を頂いて、その時はビットレさんを知らなかったんですけど、ハード系会社の社長さんなのかなあと。当時は大阪に居たので、共立さん<sup>11</sup>に G.I.M.I.C を委託で卸してたんですね。

余熱： 共立さんが同人ハード委託をだいぶ前からやっていた？

そんそん： ええ、学生時代にバイトしていた縁も有って 2010 年からです。だからあちらの方が歴史は長いですね。で、ビットレの社長さんに「東京にも進出したいんですが、いい所ないですか？」って聞いたら、「うーん、じゃあ、良いサービスが有るから紹介するよ」って言われて。その時は冗談半分だと思っていたんですけど、イベントが終わったらすぐ社長さんからメールが来たんです。初めはビットレさんの製品化サービスとか直販の案内を受けたのですが、販売店さんも紹介出来ますよとのことで。確かコミケ前でしたっけ？ 出展で上京した時に、初めて三月兎 2 号店にお邪魔したんです。

Pochio： 2010 年の？

そんそん： いえ、2013 年です。委託については初め、コミケでブースに来て下さった(当時の三月兎魔窟店<sup>12</sup>)店長さんとメールベースでやりとりしてたんですよ。その後、原田さんにバトンタッチして、展示用の見本機を送ったんです。そうしたら原田さんが速攻セットアップを終えて、なぜかそれが AKIBA PC Hotline! に載ってるんですよ。ええ！って。

原田： G.I.M.I.C のデモに、黄色い POP 紙の上に適当にタイラップで「オ～レイ！」って留めて、値段適当に書いて「とりあえずやりはじめたぞこの野郎」ってのが、あの時です。あれが一番最初です。

<sup>10</sup> 1980～1990 年代に流行ったパソコン、アーケードゲームに使われた音源チップを搭載した装置。当時のゲームの BGM などを本物の音源チップで再生できる。

<sup>11</sup> 大阪日本橋で電子部品を取り扱うことで有名な共立電子産業株式会社。

<sup>12</sup> 三月兎の 4 号店。2015 年 1 月 12 日に閉店。同人専門店だった。

そんな： デモ用音源の使用許諾は事前に進めていたのですが、あの時に「展示にこれ必要だからこういうのを作って欲しい」とか、「展示用にこういうシステム、ファームウェア書いて欲しい」とか、原田さんからリクエストもらったんです。

原田： 販売店として、起動したらいきなり電源が入るとか、ランダムに曲が再生されるとか、お客さんがボタンを押したら適当に曲が変わるとか、そういうのが欲しいなって。

そんな： そのリクエストがあったんで、ちゃんとした展示になったんですよ。

原田： ぶっちゃけね、2 号店に俺が配属されていなかったら、同人ハードはやってない。2 号店が秋月電子と千石電商<sup>13</sup>の先にあったから、あそこだからやったんですよ。もし 1 号店に配属されていたら、きっとやっていないんです。

余熱： 2 号店はもともと PC サクセス<sup>14</sup>の跡地？

原田： その前は T-ZONE<sup>15</sup>。

余熱： え？！ そうでしたっけ？

原田： そうです。

余熱： PC サクセスも前は、末広町のほうでしたよね。

## 同人ハードのスカウト

そんな： それで、G.I.M.I.C を 2 号店で取り扱うようになってから、コミケのブースに三月兎さんが来るようになったんですよ。その時に、同人ハードウェアでいろいろ出している人を紹介して欲しいと依頼を受けまして、確か PiPo<sup>16</sup>と繋がったんですよ？

余熱： それ何年のことですか？

原田： PiPo が発売されたときの、前のコミケ。冬コミかなんか<sup>17</sup>。PiPo 自体はずっと前から知ってたんで、名刺を爆竹銃さんに渡して。実は 1 回しか会ったことないんだけど、豪快な人で「ハハ！ 面白いね！ そんなことやってるんだ！ なんかなかったらやるよ！ ハハ～！」って言われて。その時は「ダメかなこれは、乗る気じゃないな」、と思ってたのよ。そして、「同人ハードウェアを募集します」って書いた 2 号店の店内 pop を、AKIBA PC Hotline! さんが記事に載ってくれたんです。すると爆竹銃先生から、「私を呼びましたか！？ 私を呼んだようですね！」って、そのまんまの文章でメールが来まして、「やりましょう！」って。それで、「ありがとうございます、とりあえず初回は 30 セット」と。最初は完全なキットじゃなくて、PIC だけとか、基板だけとか、不思議なものも出してたんですよ。そしたら全てのアイテムが一瞬で売り切れた。だって、PiPo を紹介した AKIBA PC Hotline! の

<sup>13</sup> 双方とも秋葉原で大変有名な電子部品店。同じ通り沿いに店舗を構える。

<sup>14</sup> 低価格で有名だったパソコンショップ。2007 年 1 月に経営破綻した。

<sup>15</sup> かつて全国的に展開していたパソコンショップ。

<sup>16</sup> サークル爆竹銃さんによる「国民機起動音発生装置 PiPo」のこと。

<sup>17</sup> AKIBA PC Hotline! 2014 年 3 月 22 日付の記事で、三月兎 2 号店での PiPo 発売について語られていたので、2013 年の冬コミと推測される。



記事がえらいリツイートされたんだよね。数千件くらい。

**Pochio:** それはすごい！

原田: 朝、店を開けた途端に「PiPo ください」、「PiPo ください」って。PiPoPiPo うるせえって ww。それで、2 日目にはもう完売してたんですよ。「先生もうないですよ～」って爆竹銃さんに連絡すると、「アキバまじ怖え」って言われて。

**Pochio:** しかしこういった経緯がすごいですね。

原田: ハードウェアの方々って、他のところもそうだけど、なんだかんだ言って横のつながりが強いんで。だから最初にそんそんさんのところに行って、誰か知り合いはいませんか～？って聞いて、「あそこに面白い人がいるよ」って。

そんそん: そう。原田さんを連れてハードウェア島<sup>18</sup>を案内したんです。

原田: 三月兎でハードウェアをやるときに心がけていたのが、弱小であること。まずこっちが始めたばかりで話にならないから。そこに G.I.M.I.C さんが来てくれたの。G.I.M.I.C さんデカいし、PiPo の人もなんだかんで古いから、知ってる人は知ってるわけですよ。そういうのもあって、これは大御所引っ張ってくるとデカイぞと。

**Pochio:** 自分の足で面白いハードを探しに行った、というわけですね。

原田: 毎回そうなんですけど、とりあえず買って試すんですよ。例えばコミケで、「ください」って言って、お金渡したあとに名刺渡すんですよ。「三月兎に委託して頂けるところを探しているんですよ」って言うのと、なかなかね、人間って断りにくいんですよ w。

余熱: 買った後に名刺渡すのは効果的ですよ。

原田: そんな感じで探していて、結構レアなところを引いたはずなんです。三月兎で扱っている同人ハードウェア商品が大御所すぎて、恐縮していた例もあるけど。逆に PiPo の爆竹銃さんには悪いことしたなと思ったのが、ライフワークで毎年夏と冬のコミケで PiPo を少しだけ売りに来てたのに、三月兎で売るようになってから一回もコミケに来てないって w。ライフワーク完全に奪っちゃったよと。良くも悪くもなんです。

### 1.3. 三月兎の始まりと終わり

#### 幻の 0 号店

**Pochio:** ところで三月さんは輸入雑貨も取り扱ってましたけど。

原田: 輸入雑貨は私じゃないんです。別の担当なんですけど、そもそも三月兎の社長も代表も含めて、■■■■■の出身なんです。

**Pochio:** え？！ 元々？！？！

原田: ■■■■■ (アキバの超有名ショップ) の、発足メンバーなんです。UDX の横のビルの 3 階で CD-R を投げ売りしてたころの発足メンバーなんです。で、三月兎にはもともと

<sup>18</sup> コミケでハードウェアを扱っているサークルが集まっている島。

0号店ってのがあって、今ケバブ屋さんとかBEEPさんのある十字路、あそこの横っちょの1階に帽子屋の入っているビルがあるんですが、そこの3階で始めたんです(図6)。そこに「謎屋三月兎」ってのが表のガラスに貼ってあって、「怖え、行くのやめよう」って、俺でさえ入ったことないんだけど、1年くらいやってたらしい。

**Pochio:** そうなんですか！ 最初の1年がそこでやってて…。

**原田:** ■■■■■さんがUDXの横っちょの田代通りにあるビルの3階で、CD-Rを原価プラス1円で投げ売りしてた。要するに広告なんです。CD-Rでお客さんをバツとよんで、バンバン売りながら他の物も売っている商売をした。それを思いついたのが元々三月兎の創業者たちなんです。それで■■■■■さんが3階であれだけ商売が出来たのだから、俺らも1階じゃなくてもできるんじゃないかね？って。そこでその帽子屋のある3階に、三月兎0号店を開いたらいいんですよ。UDXの無い時代に田代通りで商売始めたら、客がすごい来たらしくて、あんなことやれば俺らもできると0号店始めたんだけど、客が全然来なかったらしくて。

一同: (笑い)

**原田:** それで「絶対もう1階以外借りない」って言って、よく借りたなっていうのが三月兎のあの1号店なんです(図7)。あそこは本来何もなかったところで、塞がってたんです。古くからアキバに来てる人でも、「あそこ何かあったっけ？」って。実は通路があって奥が倉庫だったらいいんですよ。そこを借りて、まさかの店を出すと。そこから始まったらしいです。



図6: 0号店跡(このビルの3F)



図7: 1号店跡

### 三月兎閉店の真相

**Pochio:** で、三月兎の店じまいの核心ですけど。最初に閉まったのが2号店でした。

**原田:** 2号店が閉まる時点で、軽く先が見えてたんです。どうにもならなかった。景気がずば抜けて良くなるとか、ものすごく売れる商品とか手に入れば、もしかしたら回せたかもしれないけど。私自身は三月兎に入った当初から、店が多すぎると。1号店が出来て、2号店まではよかったのよ。場所がちよつと離れてたから。で、3号店を1号店の前に作ったのね(図8)。

**Pochio:** フリージアのパソコンショップのお店があったところですね。

原田：あの物件はいいのだけど、じゃ1号店閉めろよって話に当然なるじゃないですか。でも閉めない。あそこは家賃安いからって。「え？目の前じゃん」って言うのと、「そこは色をうまい具合に分けて両方生きられるはずだ」と。いやそんな甘くないぞと。これからは正直通販が絶対伸びる一方で、秋葉原の店舗はやばい。だってずっと悪くなってるのを見てるんですから。フリージアでさえ悪くなってって、価格.comとかで負けて、もうやめようっていうのがわかってるわけだから、雑貨屋だってそうだと。怪しい分野でさえもそうなるに違いないと。

余熱：そうですね。

原田：不得手だからやめろって言ったんだけど、そうしたら3号店借りる、1号店閉めない。実は屋号が違っただけで中央通りにさらに店作ったりとか。あとは「さんげつと店<sup>19</sup>」が入る前の「RED ZONE」も。なぜ店名が RED ZONE になったかって言うと、「何かいい響きはないかな」ってところから話が脱線して、「X68000 さ～！」って話したら、RED ZONE<sup>20</sup>かつこよくな？って。中央通りには「SOUTHTOWN 437」って店つくったの。今 G・Tune<sup>21</sup>がある場所。SOUTHTOWN は、餓狼伝説の話をしていたので、SOUTH TOWN<sup>22</sup>じゃね？って。SOUTH TOWN だけじゃ南町奉行所みたいだから、秋葉原中央通りの東京都道 437 号線から、437 かつこよくな？って。

余熱：あの「Cafe & Bar SIXTEEN<sup>23</sup>」はどうだったんですか？

原田：SIXTEEN はもともとビルを借りるときにやる予定だったんですよ。実はあのビルのオーナーさんが「喫茶店開きたい」って言って、真面目に喫茶店開いたら鳴かず飛ばずだったんで、コロボカフェにしちゃった。最初からコロボカフェだけやっていれば、実は商売できてた。さんざん言ったんだけど、俺もクビにしていから物販全部閉めて、喫茶店だけにうまい具合にコラボレーションとかしたら、立て直せるかもしれないと。なんだかんだ言って、三月兎の社長が優しいのよ。雇った人間をクビにすることはできないって。別の仕事をしていた人でも、昔の付き合いがあって、三月兎を始めるときに「うちでやらないか、面白



図 8：3号店跡

<sup>19</sup> 三月兎の同人専門店として始まり、のちにコロボカフェとなった店舗。1号店の閉店と同日（2016年10月31日）に閉店した。

<sup>20</sup> シャープ製パソコン X68000 CompactXVI のクロックを改造して、満開製作所が発売したものの商品名。

<sup>21</sup> マウスコンピュータのゲーム用 PC ショップ。中央通り沿いにある。

<sup>22</sup> 格闘ゲーム「餓狼伝説」に出てくる架空の都市名。

<sup>23</sup> 三月兎3号店の入っていたビルの2Fにあったカフェ。2017年1月28日に閉店。

いことやるぞ」って言って、仕事辞めさせてまで来てもらった人たちがいるから、クビにできないんですよ。そういうのがあって、正直店舗での雑貨屋をやめられなかったんです。

**Pochio:** 喫茶店だけにせいと。あとは通販にしろと。

**原田:** そうでない会社で存続できないんです。無理なものは無理でやめたほうがいいって言ったんだけど、そうもいかなかったんだろなあ。それをやったとしても、ひっくり返せなかったと思うけどね。

**余熱:** で、結局その原因は？

**原田:** 時代に乗り遅れた。通販にシフトできなかった。通販事業部をもっと拡大すればよかったんだけど、上の人がもともと店頭の人だから、店頭で頑張れるに違いないって思っちゃう。いや、頑張れねえから。だってアキバの人ガンガン減ってんだもん。それでもやれって言われたから、自分なりに秋葉原の店頭に来ないと楽しめないような店舗にして、「できるだけ店頭に来てほしいな」っていうのもあって、デモ増やしたりしたんだけど、結局通販で売れちゃうのよ。通販のほうが売り上げいいんだもの。わざわざ来なくたって、地方の人だって何でも買えるんだもの。店頭が別に安いわけでもないし。

**Pochio:** 時代の流れですかね。

**原田:** どこの店でもそうなんですけど、売れる商品だけで固められれば一番いいのよ。でもそれって店として面白くないのよ。それは現金問屋みたいになっちゃう。それはそれでアリなんだけど、それでさえも潰れるから。価格.com に金払いながら、利益率も低くて、在庫リスクもあるわけだから、回せないよあんなの。通販オンリーになるっていったら、もう終わりだよ、ほとんど。そんな中、■■■■■さんまじパネェと思った。あんなに打たれ強い会社とは思わなかった。何度でも甦るさ！って感じで。ちょっと脱線するけど■■■■■さんマジですごいからね。だって■■■のシリーズを勝手に量産して売って、裁判レベルになっ

るのに生きてるからね。

一同：（爆笑）

**原田:** 今の世の中って、今もっとすごくなったけど、ネットでの海外通販がまだそれほど普及していなかった時代は、香港に行ってこれをくれと買い付ける。そのあと商品が送られて来て、売れるじゃないですか。じゃ、例えば三月兎で売れましたと。そうするとニュースになりますから、他のお店が「ああ売れてるんだ」と。すると型番一発で商品がわかつちゃうんですね。そうしたら海外から直で引っ張れるわけです。そんなことされたら終了ですわ。

**Pochio:** インターネットのおかげで、どこの商品かすぐに突き止められますからね。

**原田:** さらに恐ろしいのが、「儲かっているからまだやろうよ」と。他の店もそこそこの値段で安定しているし、ウチは信頼と実績があるらしいから定価ベースでも売れるかも？っていうと、ウチのバイヤーが「もう飽きた」と。「他やりだしたから飽きた」って。真似されてみんながやりだすと、つまんないって。たしかにその通りで、だからこそ次のを探してくるんですけど。

## 1.4. 家電のケンちゃん、同人ハード委託販売

### 家電のケンちゃんへの電撃移籍

Pochio: 東京ラジオデパート(図 9)にある家電のケンちゃんに移られたきっかけは？

余熱: いままでの話を総合すると、ケンちゃんは、通販をしっかりとやっている？

原田: まあ、通販やってますよ。正直店舗よりも通販のほうが新商品は売れます。千代田区からも文京区からも注文入るんだから。店頭に来ようよ～！

Pochio: ケンちゃんに移られたのは、中川さん<sup>24</sup>に声をかけられたからですか？

原田: あれは、1 号店も閉めるというときに、その前から三月兎の社長と、中川さんと私の三者で話をして、私は「三月兎を閉店するのであれば、出る」と。出るんだけど、この同人ハードウェアというジャンルを残すほうが秋葉原にとってはいいだろうと。正直無くなっちゃうと秋葉原的

にもつまなくなっていて、もったいないなって。もちろん自分の転職の武器なので。

余熱: 同人ハードという視点で、■■■■さんは転職先の候補にはならなかった？

原田: だって技術者じゃないもん。「何でここに抵抗ついてるのかわかんない」って人だから。自分は物販の人間だし、面白いジャンルだし、正直同年齢層の人に「アキバに来るのつままない」とか言われるのは嫌だし。仮にも 20 年店員やってるわけだから、プライドもあります。

余熱: 別の会社に行くという選択肢もあったのでは。

原田: ぶっちゃけ、三月兎の社長にも言われたのが、「■■■■さんじゃないの？」って。でも、ちょっと自分の考え方とは違うんですね。商売としては正解なんですけど、俺は専売が嫌いなんです。専売しすぎると、萎縮しちゃうんで、みんなで盛り上げたほうがいいんですよ。一番いいのは喧嘩に見せかけたプロレスやってるのがいいんです。

一同: (笑い)

原田: かかって来いよナントカ店！

余熱: これ絶対書こう！

原田: プロレスファンにマジギレされるのも困るのだけど、比喻です！ 例えです！

Pochio: ちなみに面談に中川さんがいらつしやった理由は？

原田: 三月兎の社長としては雇ってた社員ですから、「あとよろしく」というのもあるし。今



図 9: 東京ラジオデパート

<sup>24</sup> 家電のケンちゃん東京ラジオデパート店長。

どうなっているのかわからないけど、同人ソフトの未払いの件とかもあったので、解決に協力できるのであればうれしいなというのがあって。

余熱: え? 僕の委託分は大丈夫だったんですか?

原田: ハードウェアについては全部自分が問題なく終わらせたので。

余熱: 三月さんが一番委託品の請求書のフォローが厳しい・・・。

原田: 俺はさんげっと店のシステムはやめてくれと思ってた。他のお店は商品を委託すると、売り上げに対してそのお店が請求書を作って、「これでいいですね?」って渡すのよ。

余熱: すばらしい!

原田: すばらしいよね! お金は請求されてなんぼだから。同人ハードウェアの方々は基本わかってます。あれ・・・?

余熱: 耳痛え!

原田: だって「請求書のフォーマットはこれでいいですか?」って言って、送ってきてくれるから。独立している方も多いので。自分で工場やってる人とかもいるし。

そんな: うちは元々他店で鍛えられているから、特に失礼なことはなかったはずですよ。

### 同人とはいえ、利益をちゃんと取って欲しい

原田: 同人という業界であっても仕事をしていて利益を上げていて、サークルさんが利益を上げるのは当たり前だけど、「利益は最低限取ってくれ」と言ってる。いるんでたまに。「私は1円もいらないので、兎さんだけとってください」って。バカか? っていう話ですね。

余熱: (爆笑)

原田: 俺たちは慈善事業やってるわけではないし、好きでやってるにしても事故った瞬間に送料とか全部あんたらが払うからね。うちは大規模なエラーはやらないからね。ほんとに、最低限の、少しでもいいから利益はかならず取ってくれと。

余熱: でもそれがいくらかと言われると、結構むずかしいですよ。

原田: それは任せる。任せるけど、本来ものを作るというのは、原価三割の法則なんで。

余熱: おお!

原田: じゃないものは卸せなくなっちゃうから。定価ベース三割の原価で作ってれば、卸値を作れるんで。「卸値が七掛けだね」、とか。そこで原価が三割でない、ってことになる、えらいことになっちゃうんで。

そんな: うちも恥ずかしながら原価100%超えてたことがあったんですよ。

原田: 慈善事業!

そんな: 売れば売るほど赤字。あれはやばかった。

原田: 為替レートも絡んでくるからね。今は特にそうなんだけど、海外から部品とか入れて、基板とかもそうじゃないですか。すぐに組めたりするじゃないですか。為替レートを考えてくれと。今はいいかもしれないけど、円が高くなったら利益で取るときやいい。円が安くなっても、うちはそんなコロコロ定価変えられないからね。

そんそん： 2010 年ってどん底(円高)でしょ？ G.I.M.I.C の初代マザーボートは全部手半田で作ってたんですよ。だから実装費とか何も乗って無かったんです。それを、途中からもう俺作るのが嫌だってなって、外注したんですよ。実装費乗せた瞬間大赤字ですよ。

余熱： (爆笑)

そんそん： 当時は価格改定という考えも無かったし、次の生産用部品を買う為に売らざるをえなかった。しかも為替でどんどん部品代が上がるという。

余熱： それは初々しいですね。

そんそん： そう、だから自分も大やけどしてるんですよ。それで売れば売るほど赤字って状況になるから。

原田： こりやまずい、と。

余熱： よく言いますよね、実装費のせたら赤字になる商品はやめとけて。たくさん売れたら死ぬ、っていう。

原田： 原価でどうこう言う人がいるけど、商売でやってる人は商売だから。個人でやってる人はリスクからんでるからね。なんで原価で作ったものを原価で出さなきゃいけないの？

そんそん： 原価と言うとアレなので原材料費で w。

原田： そう、原材料費だからね、それは。で、加工費用もかかるし。同人ハードウェアで面白いのは、そういうジレンマがあるんですよ。例えば、この値段で出したいと。だけどぶっちゃけ、この金額がかかって、これが卸値だから、お互いこれしか儲からないっていう。だけどこれサービス商品だから、つてのがあるんですよ。

そんそん： 実際ね、うちのラインナップにもそういうのあるんですよ。

原田： その上通販で絡むのが、カード手数料。クレジットカードっていうのは、カード会社に手数料で利益の 3.5%から 5%を払わないといけないんですよ。あれが本気で痛いんですね。だから現金だけってところもあるし。ホントはね、お店としては委託手数料として 3 割は取りたいけど、なかなかできない。

余熱： それは■■■■が価格破壊をやったせいで・・・。

原田： そう、「■■■■さん委託手数料 10%だよ」って言われて、「あばばばば！」ってなって。それで他のお店で 20%とか言われると、「20 も取るんですか？」って話になっちゃう。でも■■■■さんに置いてもらっても、年間通して何個かしか売れなかったとか。

そんそん： 結局ね、アイテム数の多いところは埋もれちゃうんですよ。ちゃんと宣伝してくれるというのが大事。

原田： 一応、うちは店頭デモをしっかりやってます！ あと、うちに卸して■■■■さんに卸すのもあります！ それはそれ、これはこれです！ お互い売ればばいじゃん、っていう。ただ、定価は一緒なんで、利幅が変わっちゃう。うちは宣伝のために店頭に置くから、このパーセンテージは頂く。

Pochio： なるほど。

原田： 当たり前なんだけど、委託でやってるんだから、売れた分だけ売り上げを委託元に

払って当然だろう、というのがある。でもお店は家賃とか人件費とか絡んでいるので、末締めの早くて翌末払いとかだと、キャッシュフローの問題があって、使っちゃうんですよ。何かに使っちゃうと「あばばば！」ってなっちゃう。だから、「同人ハードは来月ウン十万請求行くぞ〜」っていうのを念頭に入れとかなないと、危険な水域になったりするので、大変だったんですよ。いま家電のケンちゃん的にはほとんど買い取りにしたいんです。買い取りのものも多いんですよ。

余熱： え〜！ 買い取りぜひやってほしい！

原田： 委託元にとって買い取りのいいところは、一括で現金をもらえる。その代わり店側には買い取りのリスクがあるので、委託元の利益率を下げてもらう。50 個卸したいといわれても、「すいません 5 個でいいです。売り切れたらまた下さい」という、細かいやりとりになっちゃう。

余熱： 最初委託にして、どれくらい売れるのかというのを見てから、その後買い取り？

原田： 新商品は、一番最初の 2 週間くらいがポン！ っと出るんで。ゲームソフトなんて一番わかりやすい例ですよ。最初の 1、2 週間でほとんど販売数が決まるんですから。あとはロコミでたまに売れたりするけど、基本ほとんど出ないからね。

余熱： 単純に買い取りのほうが確定申告が楽なんですよ。数ヵ月に一回、数十個買ってもら。だけど、委託の場合だと毎月どれだけ売れたのか確認しないといけな。

## Twitter の一騒動

原田： 一応ですけど、穩便に転職してるんです。Twitter で「疲れました。おさらばです。」ってつぶやいて終わったのは、あの後一週間、なにも書くつもりなかったんです。そしたら周りのみなさんに異常に心配されちゃって。

Pochio： そうでしたね。

余熱： 心配したよね〜。

原田： あれは家電のケンちゃん店長の中川さんから、「原田さん心配されすぎだから、すぐに Twitter でつぶやいて」と言われて、「ごめん、ゆっくりしたわ〜。ケンちゃんに異動するわ〜」って。ホントは書くつもりなかったんですよ。心配させるつもりはなくて、あとで「イエーイ！ こっちでやるぜ！」って書くつもりだったのが、あまりに心配されすぎて「あばばばば！」って。しまいには三月兎 3 号店が閉まる時に、AKIBA PC Hotline! で「ところで原田氏はケンちゃんさんに転職し」って、「原田氏」にリンクが張ってあってなんだろうとクリックすると、個人 Twitter アカウント！<sup>25</sup>

一同： (爆笑)

原田： 爆笑した。俺の中ではあんな風に取り上げられるのは店員 M 氏しかいないと。

<sup>25</sup> AKIBA PC Hotline! 2017 年 1 月 24 日「三月兎が近日中に閉店、アキバラしい怪しさが漂う人気ショップ」の記事。



余熱: (爆笑)

原田: もと T-ZONE、そして FreeT<sup>26</sup>にいた人で、スーパーファミコンに PC 突っ込んだりとか、改造 PC 系やってた店員さんがいたんですよ。

余熱: フリート良かったですね。最後まで頑張っているのが、アークっていう認識です。

原田: アーク<sup>27</sup>は長いです。

余熱: アーク頑張ってるですよ〜。みんな、PC 買うならアークで買わないとね。

原田: 俺、昔からビデオカードだけはアークで買うって決めているから。「5 年ぶりにビデオカード買いに来た。T-ZONE より 2000 円高いけど買いに来た！」っていうと、「ありがとうございます！」って w。ただ、ハードディスクはクレバリー<sup>28</sup>で買うとか決まりがあるんです。

一同: (爆笑)

原田: いや。お金分散しないとみんな死んじゃうから。

そんな: 大阪はね、自作なら PC ワンズ 1 択なんですよ。個人的な感想ですが！

原田: クラシック PC 救済委員会の Kさんから相談がありまして、「PC ワンズさんってご存知ですか？」って言われて、どうしたの？と聞くと、ワンズさんが「秋葉原で流行ってる三月兎の原田さんみたいなことがやりたい」って言ってる。

一同: (爆笑)

原田: だから「クラシックさんの商品扱いたいです」って。「扱えばいいんじゃないかな！」って。K さんが「いいの？」って聞いてきたけど、「ぜんぜんいいし、販路広げといたほうがいいですよ。何があるかわからないしね、フフフ」って。

余熱: Ichigo Jam やればよかったんじゃないですか？

原田: Ichigo Jam はなぜやらないかという、私が興味ないんです。

一同: (爆笑)

原田: Raspberry Pi もそうなんです。把握していないものは、基本的に取り扱えないんです。来るものは拒まないんですけど。Arduino もよくわかんないなあ、って。

余熱: 原田さんが同人ハードを扱っているとき、■■とかも商売敵になったのでは？

原田: 向こうは嫌に思ったんじゃないですか？ でも、例えば上の人から「(とある商品の)追加部品を全部揃えて、うちでセットで売ろうよ」って言われたときに、「絶対ヤダ」って言った。他のお店に大迷惑なんですよ。うちはコアパーツだけでいいから、あとは秋月さんと千石さんとかで買ってくださいと。

Pochio: なるほど。いや〜、もうずいぶん色々とお話を伺いましたね。

原田: いや、まだあるよ。まだ終わってないからね w。

余熱: 次にとおきましよう！

<sup>26</sup> T-ZONE の一部のスタッフが移った PC パーツショップ。現在は PC パーツショップの「パソコン工房 秋葉原 BUY MORE 店」に統合されている。

<sup>27</sup> 末広町にあるパソコンショップアーク (ark)。現在も営業中 (すばらしい！)。

<sup>28</sup> 秋葉原の PC ショップ。2012 年に倒産。

## 最後に

三月兎さんには当サークルの同人誌を取り扱っていただいたので、閉店のニュースに接したときの衝撃は、いまだに忘れることができません。「ねこなべ」の歌でにぎやかだった1号店跡地の前を通ると、その静けさに一抹の寂しさを覚えます。しかし間違いなくこの跡地には、アキバ文化の歴史の1ページが詰まっていると思います。

今回、みなさんにお忙しいなかお集まりいただいたのですが、あっという間の3時間でした。原田氏の秋葉原での20年は、アキバならではの物販の歴史でもあり、まさしく「人に歴史あり」という言葉が当てはまります。「秋葉原に、店頭で足を運んでくれる人に楽しんで欲しい」という気持ちを常に持ち、「なくなったら秋葉原がつまらなくなる」と、同人ハードウェアの委託販売を続け、アキバのみんなが生きていくことを常に考えている原田氏。原田氏を知る人は口々に、「秋葉原から居なくなてはいけない人」と言います。これからも秋葉原でのさらなるご活躍を期待するとともに、まだまだお話いただけそうなネタがありそうなので、また是非機会を作ってお話を伺いたいと思っています。

最後に、今回お集まりいただきました原田氏、そんな氏に心から御礼申し上げます。ありがとうございました。

