

回胴倒錯者

— PACHISLO FREAK —

移籍

私が副主任に昇格してから、ほんの1週間ほどが経過したときだった。Tさんと私の2人の副主任が事務所に招集された。

「ようやく店も落ち着きだし、副主任も2人できた。だから俺は本店に帰ろうと思う」

それは主任の言葉だった。もともと開店時のヘルプで来ていた主任、いずれ帰ることは聞かされていたが、あまりに急ではないか。その発言を聞いた2人は思わず顔を見合わせる。Tさんはいつもとそれほど変わらない表情だったが、私の表情は、苦笑い気味の微妙な表情だったと思う。私にしてみればまだ副主任歴1週間に過ぎない。ホールのことは熟知していても、事務所のことなど全く知らない。アルバイトの方々と比較してもなんら変わることはない、全くの無知である。今まで主任がしてくれていた開店作業と閉店作業、それを私がしなければいけないということだ。業者との話しや、来客時の対応など、様々な事務所内の出来事をこなしていかなければならないのだ。ふと事務所内を見渡してみる。そこには何に使っているか分からないパソコンが2台、画面には意味不明な数字の羅列がある。机の上には良く判らない書類がたくさんある。今までなんとも思っていなかった物や事が、土壇場の今となってはいやに鮮明に目に飛び込んでくる。

「おいA、なにキヨロキヨロしてるんだ？話を聞いているのか？」

「え、はい…、しかし主任、私なんてなんにも知りませんよ。主任がよく見ているそのパソコンの意味も知りませんし、事務所内の雑務など全く…」

「今週いっぱいはいるから、その間に教えてやるよ」

今週いっぱいいて、あと2日ですが…。はたして2日で覚えることができるだろうか？

「開店時と閉店時のことは教えるよ。しかし、その他は店長に聞いてくれ。あとは、アドリブだ。」

最後にそう言われ、私たちはホールへ戻って行った。

引継ぎ

この日は遅番だったので、さっそく主任の指導のもと、閉店のやり方を教えてもらう。まずはお金の計算だ。初めて大金を触る手が、微妙に震え、ドキドキしながら計算していた。それをホールコンピュータが表示している金額と比べてみる。千円でも違っていればやり直した。銀行では1円でも足らなければ、見つけるまで探すと聞いたことがある。たった1円なのに、と思っていたが、今はその気持ちに分かるし、そうしなければいけない理由も分かる。今では馴れてしまったお金の計算、手が震えることもなければ、ドキドキ感もない、それでもホールコンピュータの金額表示と比べるときは少し緊張するし、ピッタリ合致したときは正直ホッとする。

次にそのホールコンピュータからデータを印刷し、本社へ送る。ここまでの流れ

り…。さすがにボーナス確定は打ち直したが(確定ランプや、液晶に確定画面が

換金率

私がスロットを始めた頃は、大阪に住んでいたため、7・6枚交換が主流で、8枚交換というホールも数多くありました(5枚を100円で借りて、7・6枚で100円に換金、もしくは8枚で100円に換金)。この頃の大阪はこれより良い換金率は認められていなかったのです。今では考えられない低換金率です。さらにメダルを持つての台移動もできませんでした。移動しなければ一度メダルを換金し、再度現金投入が鉄則でした。もちろんメダルのやり取りもできません。今の時代でスロットをする方々からはかなり厳しい条件のように思えるかもしれませんが、私はそうでもなく、むしろお気に入りのシステムだったと言えます。なぜなら、それなりのメリットもあったからです。最大のメリットといえば、設定配分。この換金率でこのシステムなら、全台456でも店は黒字だと思えます。すなわち、高設定をゲットする確率が極めて高かったのです。換金率の差を埋めるには、①投資を少なくすること ②出玉は安いメダルなので、高設定と思ったらひたすら粘ること。台移動ができず立ち回りのバリエーションの少なかつたこの時代、この2つは勝つための必須条件だったのです。

時代が流れ、巷では等価交換、高価交換などが主流になっていきました。機種でいうとAT機やストック機が増えだしてきたころです。圧倒的な出玉での店舗同士の競いあいが

出ていなければそのまましておく)、2チェヤスイカ、チャンス目などは全てその

ままにしておいた。それが私の、店長には内緒のサービスだった。

落ち着きだし、お客様に少しでも多く換金してもらおうという、換金率の競い合いが始まったからです。その当ても感じていましたが、これらの作戦は失敗だったと感じます。この頃の主流の機種は、前述通り、AT機やストック機だったからです。マリと連荘を繰り返す両者、現金でハマリまくれば10万などすぐになくなるでしょう。でも等価だから連荘すればすぐに帰ってくる！そう思つてがむしやらに投資していた方もいると思います。しかしこれは間違いで、よく考えると「等価交換だから高設定の可能性もそれほど高くない」ということなのです。もちろんこのことを理解している人は「連荘即ヤメ」「ゾーン狙い」「天井狙い」を徹底していたと思います。この頃のホールを見渡してみると、そういうヤメ方をしている台ばかりだったのが思い出されます。しかし、仮に「7枚交換、台移動不可」という条件だったらどうでしょうか？連荘即ヤメなどするのでしょうか？多分しないでしょう。出玉という安いメダルを使つたほうが得だし、7枚交換ならそうそう悪い設定など使わないからです。コイン単価が異常に高かった時代なので、低換金率での営業形態なら低設定など使わない、もしくは使う必要がなかったハズなのです。私が在籍していたホールもこの当時、換金率を変更するという議題が会議で出されました。その時私は迷わず7枚交換を進言しました。しかしその案にはだれ1人として賛成してくれず、結果は5・5枚から等価になりました。7枚交換で毎日全台456。安心して打てるみなさんは感

じてくれないでしょうか？等価交換で3万円使用、7枚交換で3万使用、このどちらの場合でも、換金するメダルがなければ、同じ3万負けなのです。なので、換金率の前に、「出玉があるかないか」がより重要なのです。

その後しばらくして4号機に規制が入りました、確かにこの時代の4号機はやりすぎな面が多々あったのは事実です。しかしこの規制の裏側には、ほとんどのホールが等価、もしくは高価になったことも理由のひとつだったように感じます。7枚交換であれば、もう少し多かったりした収支になっていたと、容易に感じられるからです。そして今は5号機という時代になりました。コイン単価は当初の半値にまで落ち込み、簡単に言えば、投資金額が極端に減った、ということ、ゲーム性もまったりとしたものです。大勝ちも大負けも極端に減りました。さらに5円スロットといつものも多くのホールで登場してきました。過去の過激な4号機に過激な換金率、まったりとした5号機にまったりとした貸玉価格、そして換金率、どうもちぐはぐな、そんな印象が否めません。(けれど5円スロットを否定しているわけではありません、あれはあれで遊びの空間として私も活用させて頂いております)

A氏プロフィール

三重県出身。三重の高校を卒業後、進学のため大阪へ。学業よりもパチスロに専念してしまいお決まりコースの大学中退。中退後3年間はパチスロで生計を立てる。その後サラリーマンになるも副収入はパチスロで。結婚のため三重に戻りホール店員となる。現在は知識と経験を生かし某店で設定師として手腕を振るっている。目押しレベルはスイカの種まで直視できるほどの異常っぷり。

この日以来、設定変更した後は、全台1回転させることを義務付け、従業員の少しの楽しみになったのだ。200台を越えるスロット台、1回転づつ回したら200回転だ。だからたまにあるんだよね、キュイン！って鳴ったり、2チェが出た

たかどろかが丸わかりですよ。」
「そうなの？知らなかったわ」
「この他にも設定変更後はいろんな現象が起こるので、全台1回転させた方がいいと思います」
「へー、じゃ頼むわ」

移籍2日前にして、ようやく主任の知らないことを発見した！それは意外にも私にとつて、知つていて当たり前のことだった。確かにその気配はあった。主任が設定を変えたあと、ホールのチェックを行うと、設定変更したのが丸分りの台がたまにあったからだ。そのときそれはただの主任が仕込んだ「ブラフ」だと思ひ込んでいた。