

倒錯者

— PACHISLO FREAK —

改革

皆が一斉に私を見る。その中で店長の眼だけが明らかに違う種類の眼光だった。

「まず、最大の無駄は閉店後の清掃業者です。月に1回のワックスがけは別として、普段の清掃を見ていると、それは従業員でもできる内容です。私はその業者にいくらかかっているか等は存じませんが、少なくともそこを従業員にさせればプラスにはなるはずですよ」

この発言にすぐさま社長が反応する、

「係長、だいたいどれくらいの経費が浮くか試算して」

電卓をたたき係長から、

「あらそう、節約になるようなので、やってみましょう」

すかさず店長がいう、

「おいA、それでもプロの清掃とは違うんだ、もしこれで店舗が汚くなってきたらどうするんだ？」

「それはもう一度見直すべきことになるとかと思いますが、きっと大丈夫です」

伝わってきた。それでもめげずに改革案を提案する。

「あと、それほど大きな節約にはならないかもしれませんが、電気代が無駄ではないですか？当店は他の店舗に比べても店内の照明は多すぎるし、明るさが目立ちます。一部の電器を消すなどしてみてもどうでしょうか」

この提案には係長が反応した、

「そこはさすがに私では試算できないので、実際にやってみての結果となります。他には何かない？」

「まだありますよ。最大の経費だと思われる人替費用です。毎月ある人替費用を半減してはいかがですか？」

それには慌てて店長が反応する。

「バカじゃないのとお前、人替費用が毎月あっても、毎月入替しているか？それを繰り越して貯めた費用で入替してるんだ。だからそこは削れんよ。」

「はい、それは分かっていますが、新台入替が多いのは確かじゃないですか？10年前はそんなに新台入替は多くなかった。たしかに現在はすごい勢いで新台が発表されています。しかしその裏には、長持ちしない新台が多いという事実があります。入替をしては見たものの、1か月もたたないうちに閑古鳥。この店でもあるパターンです。長持ちする機種は稀です。だから数撃てば当たる方式ではなく、もつと吟味して入替をしないとダメだと思います。」

その吟味の間は、その浮いた経費にてお客さんに還元する。最新の台をいち早く、を売りにするよりも、多少古い機種でも出玉を売りにしたほうが、満足度は上がると思います」

「ダメだね。この業界には入替がステータスみたいな風潮があるんだよ。」

「そんなステータス、お客さんは知らないし、どうでもいいんじゃないでしょうか？お客さんのステータスは出玉や還元率だと思いますが」

「バカだね、お前は。経営のことを何も知らないくせに。とりあえずここだけは譲れない」

「そうですね、ではせめて新台を入れる際は、試打会には参加してください。少しでも吟味ということをして下さい」

少しヒートアップしていた2人に係長が割って入る。

「その問題は今月の本社会議であらためて……。次に交換率の話に移りたいと思います」

◆次回予告◆

次の議題の交換率、そこでもA氏の発言に猛反発の店長、果たして2人の関係はどうなっていくのか？次回「交換率」乞うご期待！

倒錯者番外編I

あれから14年になる。連日連夜通ったその店はもはや影も形もない。

スロットにて稼いでいたといってもただの学生。食事の支度をしてくれるものも、掃除洗濯してくれるものもない。

スロット店でS君と出会ってからは2人して大抵外食だった。その時に発掘した店、それが「山田屋」だ。店前には赤ちようちんがぶら下げられ、店内を覗くとカウンターの席が10席ほどのこじんまりとした粉物店だった。歴史を感じるその造りからは懐かしい雰囲気が出ており、「ここにしよう！」私は反射的にS君に語りかけていたのだった。

店内に入るとそこには30歳位の小さな

たこやき

という表現が最も似合う女性が他のお客さんの相手をしていた。私たちの存在に気付くと、

「いらつしゃいませ、決まりましたらどうぞ」

「では、豚玉ください」

「あ、じゃあ僕はミックスです」

私はお好み焼きを注文するとき、初めての店では必ず豚玉を注文する。お好み焼きでは基本である豚玉、それを吟味することで自分の好みと比較するようにしているからだ。目の鉄板にて手際よくそれが焼かれていく。その最中その女性が話しかけてきた。

「今日は仕事帰りでですか？」

「いえ、スロットの帰りでです」

「勝った？」

「ぼちぼち」

「負けへんかったらええな。マヨネーズいる？」

「はい、お願いします」

出来上がったそれを一口。柔らかさとその味がとても心地よい。

「おいしい？」

笑顔で聞いてくるその女性、その笑顔の意味は、きっと私たちの返答が分かっていたからだろう。この女性、名前はミチコ。周りからはみつちゃん、みち子さん、などと呼ばれていた。

「山田屋」、それはいつのまにか私たちの

あれから11年、ちよくちよく連絡していたマユミさんから電話が鳴った。

「みちこがおるよ」

「え、どこに？」

「名古屋でタコヤキ焼いてる、私も一緒に」

「そうなんか、いつべん食へに行くわ」

そして先月その店に行ってきた。この店の名は「たこいち」。栄と大須に店舗

を構える、たこやき居酒屋だ。テレビでも紹介され、その支持層は広範囲に及ぶ。メインのタコヤキは山田屋の時に比べると少し大き目になっているが、その味は折り紙つきだ。このとき、みちこさんのここにくるまでの過程を聞いた。どうやら大阪にてその腕を見込まれ、この店の立ち上げメンバーに誘われたらしい。今は統括店長として2店舗を兼任している。

久しぶりの再会、10年以上が経過していたが、そこには何の気まずさも、変な気を使うこともなかった。相変わらずの小ささで背が伸びた気配はない。名古屋にすでに数年いるらしいが、その口調は大阪弁丸出しだ。閉店後、思い出話で盛り上がり気が付けば朝の5時。そこにはみちこさんが名古屋で知り合った友達や従業員もいたが、初めて会った彼らとも違和感はない。それどころか、彼らとは過去の自分が重なって見えた。そこには世代を超えた「山田屋」が確かに存在していたのだった。

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。



たこいち栄店…超高速でタコヤキをもてあそぶその手さばきは、見る者誰もが驚くはず。食べておいしい、見て楽しい。名古屋へ行った際には是非！