

# 回胴倒錯者

— PACHISLO FREAK —

## 初陣

「二一年の間、設定を入れてきた。しかしそれはあらかじめ決められた物を打ち込むだけの作業だった。しかしとうとう自分で決めて、自分で打ち込むことが許された。毎日ではないが(具体的に重要イベント以外の日)、その達成感ほとてもとても大きかった。スロットを触って10年になる。打ち手をしていた頃いつも謎だった設定。だれが決めているのか、どういう基準で決めるのか、簡単に出るのか、などと考えていたのが思い出される。そして当時最も意識していたのが、「個々のお客への意識」である。いつも勝つて行くお客や、逆に大抵負けていくお客を意識して設定を考えているのか?ということがある。打ち手のころ私は大抵勝っていた、そんな私を店側は意識していたのだろうか?大勢いる中でのただの一個人ではあるが、どうだったのだろうか?たしかにあからさまに意識されていた店もあったが、その店は一番通っていた店でもなければ、一番勝っていた店でもない。

自分が設定を決める側になった今、きつとそれも明らかになっていくだろう。

閉店を迎える少し前に、ホールコンピュータから一週間分の設定状況と差玉状況が記されたものを印刷する。それを参考にしながら明日の設定を決めて

いく。明日は各コースに必ず1から6の設定を使うというイベントだ。「とりあえず明日は出しているよ。明日は105〜110位の割りになるようにしてくれ。だいたいどれだけ高設定を使えばどれくらいの割りになるかくらいは分かっているだろう?お前はずつと設定を打ち込んできたんだ」

「はい、だいたいの見当は付きます」「これからは割りを俺が言う、そのようになるようにお前が設定を決めてくれ」「わかりました、なんとかやってみます」

ここで言う「割り」とは、機械割と同じ意味だが個々の台の機械割ではなく、ホール全体の機械割と思ってもらって差し支えはない。そうそう、前回の倒錯者にて交換率についてお話ししたが、その決定を話していなかったもので、ここで話しておこう。私の熱弁虚しく、本社会議にて等価交換が決定されてしまった。すなわち、割りが100でトントンということになる。ちなみに7枚交換だとすると、120位でも店側が勝つていてもおかしくない(台移動の可否等のルールでかなり変わってくる。お客さんがメダルを購入すればするほど高い割でも店側が有利)

10分が経過し、20分が経過する。「おい、まだか?」丁度その店長の言葉と同時に設定配分が決定した。改めて見直

う

「店長に怒られませんか?」

「怒られないよ、店長も出ることは分かっていると思う。それなりの赤字でつて言われたけど、それなりでは済まないだろうね」

「そんなに出るんですか、それについては店長は気付いてないような気がするんですが...」

「今日は祝儀気分であの設定表を了承してくれただと思う。あの店長、あぁ見えて凄く出したがりだから、ちょっと嬉しかったのかも。出す日の店長って楽しげじゃない?会社の縛りが無ければギリギリの営業をするんじゃないかな」

「そうなんですかねえ...」

午後3時、いつものこの時間に店長が出動してきた。まさききに向かった先はホールコンピュータだ。「うわー、真赤だねー。おいA、どうしてくれるんだ」

「出ちゃいました。この時間で割りは120に届きそうな勢いです。ここから下がることは稀ですので、残念ながら105〜110の間には収まりそうにありません」

「ま、いいけどさ。しかし出てるねえ。そういや南国はどうなった?」

「もちろん6は3台ともフル稼働です(笑)」

「だろ、だから言ったじゃねーか。まあいいけどさ別に」

すと、店長がいつも入れているような感じに少し私カラーが付いただけのイマイチ面白くない設定配分だ。

「はい、できました。」「そういつて設定表を渡す。」「どれ...。うーん、こんなもんか。しかしなんで南国に6が3台もあるんだ?」

「いや、意外性です。8台しかない南国には等価となったいま、6は1台が筋でしょう。それはお客さんも考えられると思います。もし早々に3台の中の1台が6だと確信されると、もう6はないと思って辞めるお客さんもいるような気がしません。しかし、あれ、これも6じゃないの?」

「お前もいろいろ考えるねえ(笑)しかしきつとそうはうまくいかないね。今日は6が3台もあったね」で終わりだよ」



南国台(2004年4月) 発売当初はどちらかと言えば不人気機種。徐々にその内部システムが知れ渡り、後に伝説の名機に。後継機も多数開発された。

「しかし、設定1の台もほぼフル稼働しています。まあ、その分の利益も6の3台にかかれれば焼石に水どころか焼石にお湯ですが...」

「ヒヤハハ!ま、明日の割りは90で頼むよ!」

「はい、調整します。」「ふと事務員の方をチラリとみる。こちらのにやけた顔に、にやけた顔で返してくる。そこには会話のない会話が確かに成立していた。

「そんなもんかもしませんが、ちょっとした期待と実験です」

「あつそ、まあやってみればいい。今日はお前の初陣だからお前の決めた設定を直すつもりはない」

この日の設定変更は、いつにもまして個々の台にそれぞれの願いを込めながらレバーをたたいた記憶がある。

## 敗戦?

次の日、その日の朝は今日の結果を期待させるような快晴だった。いつも通りの時間に出動し、開店準備を始めた。最初に行うのがメール会員へのメール配信だ。自分で決めた設定のため、そのメール内容も自然と力が入る。お客さんからメール内容に対して質問がくるといけないので、個々の従業員も当店のメール会員に登録し、内容を確認するよう

本来自ら自分が設定を決めた、と公言するのは良くないことだろう。しかし、今日は特別であるし、またこれから私が設定を決める場合もある、ということをお客さんに知らせたかったのだ。それを知ることが、多少なりともお客さんの「期待」になればと思っただ。従業員に耳に入れば、必ずお客さんの耳に入る。

そしてとうとう開店の時間がやってきた。メインの出入り口を開けると、そこには確実にいつも以上のお客さんの行列があった。先頭集団は「南国育ち」にまつしぐら。他のお客さんも思い思いの台を確保していった。ホール内が落ち着いたのを確認すると、私は事務所に戻った。事務所に入ると事務員が話しかけてきた。

「今日は主任が設定を決めたんですね。」

「もうその話を知っていたか。この分だとお客に知れ渡るのも時間の問題だな」

「はい(笑)、今日が出るんですか?」「出るよ。かなりの赤字になると思

## 設定判別法・特殊型

今回、本文でも書かせてもらいましたが、出そうと気合を入れた日は気分がいいです。きつとこのホールの責任者も同じだと思います。やっぱりいっぱい出て店が活気づく方が楽しいですから。そうすると自然とホールをうるうつたりします。逆に出ない日はホールに出たくありません。活気も笑顔も少ない所にあまりいたくありませんので...。最近では店長や重要役職クラスの方がホールに出てこない店舗も多いですが、案外参考になるかもしれませんよ(笑)私の場合は出る日も出ない日も均等にホールにはいますが、表情は違ったかもしれませんね。小役をカウントするのでもいいですが、いろんなところに目を向けると、自分流の設定判別法が完成するかもしれません。

## 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。

