

倒錯者

— PACHISLO FREAK —

交換率

店舗の収益性を最も左右するものの一つである交換率。これは重要課題であるため、慎重で綿密な議論が必要となる。店の再建を目指す当ホールとしては余計に大切に扱わなければならない。

「うちも等価にしようか」

店長がこう切り出した。

「等価ですか、なぜそうしようかと？」

私の質問に対し、

「等価の店も増えてきたし、お客さんからしても『お得感』みたいなものが増すんじゃないか？」

「そうでしょうか。私としては思い切った7枚交換とかいいと思いますが」

「7枚、バカじゃねーのお前。この店を潰す気か」

「いや、意外と利点も多いですよ。お客さんとしては確かに『損した感』は大いにあるかもしれませんが。逆に等価なら交換した際に確かに大きな『お得感』があるでしょう、ただ、それを感じるのはメダルを景品に交換した時です。しかし、問題はそれ以前にあるのです。『そこに交換するメダルがあるのか』が問題なのです。いくら等価であっても、交換するメダルがなければ、交換率なんて関係ありません。まず『メダルを獲得すること』これがお客さんの優先課題だと思います。そうなる」と

7枚交換の強みが発揮されます。等価に比べかなりの高設定が使えます。それは雲泥の差といっても過言ではないでしょう。営業形態にもよりますが、全台456でもトントんくらいじゃないですか？出玉において他店を圧倒するのは容易です。」

「昔ならまだしもストック・ATが全盛期のこの時代で7枚はきついね」

「確かに現金投資がかさむと低換金率では厳しいものがありますが、逆にゾーン抜け即やメなどは大幅に減るはずですよ。出てきたメダルは安いので使った方が得だという意識と、7枚交換なら高設定の可能性が高いという意識の2つが強力に作用するはずだからです」

「ダメだね、ダメだから周りの店も等価や高価にしてきたんじゃないか？今時7枚なんて見たことないぞ」

社長も係長も静かに私たちの会話を聞いているだけで発言の様子は無い。正直そろそろどちらかが「7枚交換も悪くないかも」という助け舟を出してくれると期待していたのだが……私としても7枚交換のすべてを話した訳ではなく、最大の欠点を隠していた。隠していたわけでは無いのだが、どちらかの助け舟が出てから話そうと思っていたものだ。しばらく沈黙が続いた後、私はそれを発言した。

「7枚交換にも大きな欠点が存在します。台移動の可否と、メダルのやり取りです。7枚交換等の低換金率が主

流だった頃は、当然のごとく台移動は

不可で、出玉の共有もダメでした。現在のはほとんどの店で移動も出玉の共有も自由です、ですからそこを縛るのはもはや大きなストレスでしかなく、またその管理も難しいと思います。そこで移動も共有も自由な7枚交換にしたとしましょう。そうなると前述のような全台456で経営が成り立つことは不可能です。さらに今は貯玉システムというものも広がってきています、そういったことも『当然』と思われるしまいつつあるとすれば、そこも大きな問題です。」

この発言を聞いて嬉しそうに店長が答える、

「そうだろう、そういうことなんだよ、だから7枚はだめなんだ！ひやはは！」

「それでも出玉では等価を圧倒できるのは間違いないですね、私が思う最も優先すべきは出玉です、お客さんも同じ考えではないでしょうか？」

ここでようやく係長の発言があった。

「この課題も後の本社会議にて、他の幹部の話も聞いて決めることにしましょう……」

この言葉ですべては閉幕した。

政治の世界でもよくある「先送り」、それがこの小世界でも行われた。7枚交換案は確実に廃案となる。過去に店長から聞いた本社会議の様子を踏

まえると、確実に廃案。うちわでの競い合いからの脱却は困難を極める。それが社長の帰ったあとの店長の言葉から滲み出ていた。

「お前、あんまり余計なことを言うんじゃない。いつもガラガラな○○店だつて入替費用はうちより多いんだ。自分の首を自分で絞めるようなまねをせんことだ」

毎日ファックスで送られてくるそれぞれの店舗の稼働率と売上率、それはたしかに競争という意味では良いのかもしれないが、○○店には勝っている」という発言が出るくらいなら辞めた方がよい。もともとは切磋琢磨するための競争だったのだらうと思う、それがいつからか醜いうちわ争いになっている。店舗同士が「丸」となつてこそ、他系列店舗に勝てるはずなのに。本社

入魂

会議にはそれを指摘する起爆剤役がないようだ。だからと言つてももう少し頑張つて私とその起爆剤となろうとは思わなかった。少し前ならそう思っていただろうが、今の私にはその感情は無かった。これは「あきらめ」、まさにその感情そのものだった。

経営の云々、台所事情の云々、売上、出率、粗利、それら数字のすべてに関与することはあえてしないようにしていた。ホールをまとめ、従業員をまとめ、お客さんを管理する、それに徹底していた。考えることが少なくなつた分、気持ちは楽であり機械的だった。店長がいう事を鵜呑みにし、いちいち意見することも無かった。

この変化に敏感に気付いたのかさうでないのかわからないが、店長が次のように話しかけてきた。

「おいA、そろそろお前が設定決めてみるか？」

とつさにその裏を探るクセが発動された。経営の行き詰まりを私への責任転嫁？それとも経営再建への賭け？もしかして設定を決めるのも面倒になったとか？いろんな勘ぐりが脳裏をかすめたが、設定入魂というその響きに笑みがこぼれているのが自分でもよく分かった。

「はい、分かりました。頑張ります」

「あんまりひどいことはするなよ、

簡単には俺がチェックするけどな。」

私のモチベーションの低下、それは店長から見ても明らかだったに違いない。その鼓舞材料がこれだったのだらう。店長なりに私が必要であり、頑張つてくれよというメッセージである私は考えたい。

入社面接で「設定を自分で決めれるようになるまでは頑張ります」と言っ

倒錯者番外編Ⅰ ◆ 拳法

パチンカーにはあまりないものが、スロッターには多様なものがある。それは拳法だ。過去に見てきた拳法を少し紹介しよう。

今から十数年前、私とS君は近所に導入されたバイオメサイアを吟味していた。8台程が導入されていたが、まだ新しいこともあり、空台は2台、1つとびに空いていた。並んで座りたかつたが、仕方なくその空台に着席した。私たちはある若者を挟んで着席したわけだが、その若者が拳法の使い手だった。右手で平仮名の「つ」を作り、胸元まではゆつくりと腕を引き、ボタンにめがけて超高速の突きが3連発。その速さには残像さえ見えた。その様はまさに蛇が獲物に食らいつく様そのものだ。なので我々はそれを「蛇拳」と呼んだ。

法

ある日、S君とタコスロを打っていた。向こうのほうで打っていたS君が「やついた顔でこちらに向かってくる。」

「ちよつとこち来てー」

呼ばれるままに向かうとそこには拳法の使い手がいた。メダル投入は左手で行い、ボタンは右手で止める。腕をだらんとして、下から上に突き上げる。その際、手の甲が指あたりでボタンを押しているのだ。押すというより「こする」と言つた方が適切かもしれない。その流れるような動きは、いつどこでボタンを押したかわからない。なので我々はそれを「流拳」と呼んだ。

「こで紹介した拳法はほんの一部ではない。また機会があれば報告するでしょう。」

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。目押しレベルはスライ種の種まで直視できるほどの異常っぷり。

