

とつてけイニシアチブ

【登場人物】

山田

鈴木

とある会社事務所の前。

電話をかけている山田が現れる。

山田 ……もしもし、先輩？ ……「んあー」じゃなくて、え、今起きたんですか？ あ、もう来てるんですけど……。笑い事じゃないです……いやいや、え、僕ひとり？ 無理ですまだ一年目ですよ……いや、資料はありますけど……詳しいことわかんないですよ。……いやあー……ほんとですか？ 大丈夫なんですね？ 知りませんよ。……はい、大事なことです。はい。……はい。（復唱しろと言われて）めんどくさいですよ。（しつこく復唱しろと言われて）わかりました、はい、復唱します。……相手に舐められないこと。……（言い直す）相手に何があっても絶対舐められないこと。……できる奴と思わせること。ベテランっぽい雰囲気。……イニ、イ……

：イニシアチブをとること……わかりますよ、イニ、イニシアチブ、ですよ？ はい、イニシ……。ピリピリしてるのは先輩のせいです。じゃあほんと、どうなつても知りませんからね。……（舌打ち）はい。（電話切つて深呼吸）

山田は事務所内に入る。

山田 失礼します。ハイパーソリューションズの山田です。

鈴木 お世話になっております。

山田 安田様はいらっしゃいますか？

鈴木 安田は本日病欠でして、代わりにわたくし鈴木が承ります。

山田 そうでしたか。

なぜか沈黙。

山田、このあと何をどう進めればいいのかわからず、とりあえずオフィスを見回す。

山田 とても……いいオフィスですね。

鈴木 どう思われますか？（壁を示す）

山田 どう……ええと、見たところ壁といった具合ですが……なるほど、これは恐らく……職人を選びぬかれ

た……上質な木材ですね。

鈴木 ええ、いい壁紙です。

山田、苦笑い。

山田、握手する風に意味ありげに手を差し出す。

鈴木は自分を指されたのだと理解し、自分に手のひらで自分を示す。

山田、意味ありげに「ご明察」とばかりに相手を指さす。

なぜか二人ともしたり顔である。

鈴木、小さな会議室のドアを示す。

山田 なるほど。こちらの部屋ですね。

山田、鈴木がドアを開けるのを待つが、鈴木は開けない。

山田、取っ手をつかみ引いたり押したりして開けようとするが開かない。

鈴木、ドアを横へスライドさせる。

やはり二人ともしたり顔である。

二人着席するが、どちらも話し始めない。

しばらくして山田が咳払いをする。

鈴木 お気づきになったのですね。

山田 (よくわからないが) ……ええ。

鈴木 飲み物が、ないんです。

山田 (拍手) 飲み物を飲む時間すら勿体ないと。

鈴木 重要な案件ですから。始めましょうか。

山田 ええ。(カバンから資料を取り出す)こちらが資料です。

鈴木 なるほど。これは……確かに資料ですね。

山田 ええ。弊社が今まで御社に資料ではないものをお渡ししたことが……？

鈴木 (意味ありげな笑い) ありません。

山田 それでは、ご覧ください。

鈴木 拝見いたします。

山田 弊社といたしましたは、つまり、この資料の通り、引き続き弊社にソリューションさせていただきたいと。

鈴木 なるほど。引き続き……つまり今までお任せしていたようにこれからもという意味ですね。

山田 ご明察です。

鈴木 御社のおん考えはおん承知いたしました。弊社も、御社とともに、ソリューションしていきたいと考えております。何においても、社会へのソリューションこそがわが社のソリューションですから。

山田 その通り。そして今回は、そのソリューションについてご提案がございます。

鈴木 そのソリューション……そのソリューションとはつまり……どのソリューションを指しますか？

山田 ……さきほどのソリューションを。

鈴木 （感嘆した風に）はあなるほど。お続けください。

山田 現在御社がおん採用しておんくださっているのがこちらのハイパーソリューションプランとなっているのですが、この度弊社では新しく、ハイパーソリューションプランプラスをご用意いたしましたので、こちら大変オススメのプランとなっております。

鈴木 ハイパーソリューションプランプラスですか。ちなみにそのハイパーソリューションプランプラスというのは、ハイパーソリューションプランとはどう変わってくるのですか。

山田 鋭い質問です。わかりやすく説明いたしますと、ハイパーソリューションプランプラスは、ハイパーソリューションプランにプラスオプションがついたものとなっております。これにより弊社は御社に対して、よりプラスのハイパーソリューションをプロバイドすることができるようになります。

鈴木 それは大変魅力的です。しかし、バジェットとの兼ね合いがマターですね。

山田 資料のこちらをご覧ください。現在御社がおん採用なさっていますハイパーソリューションプランに約18%プラスすることでハイパーソリューションプランプラスへシフトすることが可能なのですが、弊社は御社に大変ソリューションしていただいておりますので、今回はスペシャルなサジェストといたします。

て、こちらに書かれている価格から約20%のプライスダウンをいたしましたので、こちらのプライスでコミットいたす所存でございます。ただし、現在御社におん採用していただいておりますハイパーソリューションプランもこちらに書かれている価格から約11%のプライスダウンをさせていただいておりますので、確かに今回プライスダウンさせていただくハイパーソリューションプランと比較して安くはなりますが、現在御社がおん採用なさっていますハイパーソリューションプランと比較すれば、少し費用が高くなることをご留意いただければと思います。

鈴木 ……もう一度お願いできますか？

山田 ……。

鈴木 ……。

山田、まるっきり同じ説明をもう一度する。

鈴木 ……これは総合的な観点からの検討がマストになりますね。

山田 もし価格が気になるようでしたら、こちらのハイパーソリューションプランプラスライトもございます。鈴木 ハイパーソリューションプランプラスライト。それはハイパーソリューションプランプラスとはどう違

うのですか。

山田 ハイパーソリューションプランプラスは、ハイパーソリューションプランにプラスオプションがついたものなのですが、ハイパーソリューションプランプラスライトは、ハイパーソリューションプランプラスのオプションのいくつかのオプションをグレードダウンしたものになります。こちらのハイパーソリューションプランプラスライトですと、こちらに書かれている価格から13%のプライスダウンといたしますが、いかがでしょうか。

鈴木 ……総合的な観点からの検討がマストになりますね。

山田 グレードダウンが気になるようでしたらハイパーソリューションプランプラスライトプラスもございますが、

鈴木 稟議いたします。

山田 ご検討お願いします。

鈴木 ときに山田さん、

山田 ええ。

鈴木 ソリューションとはなんでしょう。

山田 ……。

鈴木 ……。

山田 ……。

鈴木 つまり、御社にとってのソリューションです。

山田 ……ああ、わたくしどもにとってのソリューション。

鈴木 私は、やはり社会へのソリューションこそ弊社のソリューションであると考えているのですが、御社のソリューションはどのようなソリューションとお考えでしょう。

山田 ……そうですね。やはり、社会へのソリューションこそ弊社のソリューションではないかと。

鈴木 ひいては私たちの、

山田 ソリューションですね。

鈴木 同感です。これもまたひとつのソリューションですね。

山田 同感です。

鈴木 まるでソリューションのような。

山田 ええ。ソリューションのような……ソリューション。

鈴木 インクルージョンな世界の実現が弊社のコンクルージョンですからね。

山田 (よくわからないが意味ありげに微笑みうなずく)

鈴木 (微笑み返す)

山田 それではひとまず、引き続き弊社に御社のソリューションをソリューションさせていただけるというところで、

鈴木 前向きに検討いたします。ところで山田さん、例の件は、

山田 ……例の件、

鈴木 ……、

山田 お気づきでしたか。例の件、ええ……（資料をめくる）資料の3ページ目をご覧ください。「4ページ目に例の件の概要がございます。」と。

鈴木 4ページ目……

山田 え、（資料が3ページしかないことに気づく）あ、（何度確認しても3ページしかない）

鈴木 なるほど。

山田 ああ、ええと……

鈴木 やり手ですね。

山田 ……。

鈴木 証拠に残りそうなものは一切用意しないと。

山田 ……ご明察。

鈴木 それで、例の件については……、

山田 ええ……予定通り……

鈴木 予定通り……ですか？

山田 いえつまり……予定通り……とはいかない可能性も……

鈴木 予定通りとはいかない可能性……ですか？

山田 まあつまり……えー……（待つてくださいという意味で開いた手を見せる。役にたちそうな資料、あるいはスマートフォン

オンを探そうとするが）

鈴木 なるほど。

山田 ？

鈴木 5ですね。

山田 ……そういうことです。

鈴木、親指をあげる。

山田、オッケーの意味だと思うが、鈴木は人差し指と中指も挙げる。

鈴木 3なら？

山田 （なにが3なのかわからないが）……3ですかあ。

鈴木 いかがです？

山田 手厳しい。3となりますと……弊社としては……

判断の難しいところですが……

鈴木 では、（親指のみをあげ）インセンティブは御社と弊社でどのように、

山田 それは弊社です！

鈴木 ……、

山田 といいますのも、上司からインセンティブはとれと言われておりまして、

鈴木 なるほど、ではインシアチブについては？（人差し指を上げる）

山田 ……インシアチブ……あれ、インセンティブ……

鈴木 イノベータータイプは？（中指を上げる）

山田 ……どれだ？

鈴木 弊社としても譲れないソリューションがありますから、

山田 それはしかし、弊社にも譲れないソリューションが……、

鈴木 それでは仮にひとつ選ぶとすれば、インセンティブ、イニシアチブ、イノベータータイプ、

山田 えー、あ、イン、イノ、インセ、イニシ……

鈴木 選ぶことはできないと、

山田 あの、弊社といたしましたとしても判断が難しく……

鈴木 なるほど……それではこの件は持ち帰りですかね。

山田 持ち帰り……そう、持ち帰りです！

鈴木 なるほど。いいお返事を期待しております。本日は

山田 ありがとうございます。（手を差し出す）

山田 こちらこそ。（握手）

鈴木 ちなみに、山田さんはこのお仕事は何年ほど、

山田 ……10年ほど……？

鈴木 それはそれは。私ものです。10年ほど。

山田 どうりで。

鈴木 久々に芯のある方とお会いしました。またお話ししましょう。

山田 あなたとは仲良くなれそうです。

鈴木 それでは。

山田 ええ。

山田、取っ手をつかみ引いたり押したりして開けようとするが開かない。

鈴木、ドアを横へスライドさせる。

やはり二人ともしたり顔である。

山田 それでは。

鈴木 またお会いしましょう。

山田、事務所を出る。

山田 乗り切ったあ……！

山田、ふと後ろを見ると鈴木が微笑みながら見ている。

山田、余裕のそぶりで事務所を後にする。

鈴木 乗り切ったあ……！

作・小佐部明広

コサト公園『かがみのかみがみ』第3話

——終