

とつてけイニシアチブ【声劇】

【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？ あの、取引先の会社の前まで来てるんですけど……。笑い事じゃないです……。いやいや、え、自分ひとりですか？ 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？ 大丈夫なんですネ？ 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

っぽい雰囲気です。……。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、どうなっても知りませんからね。……。（舌打ち）はい。（電話切って深呼吸）

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 あ、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。

鈴木 こちらにおかけください。

山田 失礼します。

二人着席するが、どちらも話し始めない。

「すーっ……」「ふうん……」などなんとなく声を出す。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では、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て、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プラスは、通常の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おり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スのプラスオプションをそのままに、ハイパーソリューションプラ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。
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 まるでイリュージョンのような。

山田 ええ。イリュージョンのような……ソリューション。
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
ーションですからね。

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こ
とで、

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)3ページまでしかございませ
んね……

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……

鈴木 やはり、5ですかね。

山田 ……ええ……5ですかね？

鈴木 しかし、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、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？

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？

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、インシアチブ、イノベータータイプ、

山田 えー、あ、イン、イノ、インセ、インシ……

鈴木 選ぶことはできないと、

山田 あ、弊社といたしま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……！

—
終

作・小佐部明広

コサト公園『かがみのかみがみ』第3話