

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？

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……。笑い事じやないです……

いやいや、え、自分ひとりでですか？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？大丈夫なんですね？知りませんよ。……は

い、大事なこと。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）わかれました、はい、復唱します。……相手に舐められないこと。……（言い直す）相手に何があつ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。……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、ですよね？はい、イニシ……ピリピリしてるのは先輩のせいです。じやあほんと、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 あ、お世話になつております。

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 お気づきになつたのですね。

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。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ある……？

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 弊社といたしましては、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つていま

するのですが、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、こち

ら大変オススメのプランとなつております。

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ふのは、ハイパーソリューションプランとはどう変わつてくるのですか。

山田 錐い質問です。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

となつております。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わけです。

鈴木 それは大変魅力的です。しかし、バジエ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るので、今回はスペシャルなサジェストいたしまし

て、こちらに書かれている価格から約20%のプライ

うのですか。

スダウソをいたしまして、こちらのプライスでコミツ
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けておりますので、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
がおん採用なさつていて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

意しただけにはと思します

木
……もう一度お願ひできますか？

○

鈴木山田

山田、まるつ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

これはハイパー・ソリューション・プラン・プラスとはどう違

山田
ハイパークリューション

ノプランプラスは、ハイバ

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のオプションは、ハイパーソリューションプランプラスの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ったしますが、いかがでしょう。

鈴木
ね。……総合的な観点からの検討がマストになります

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。
ご検討お願いします。

鈴木 ときに山田さん

山田
ええ。

ソリューションとはなんでしょう。

山田

山田 鈴木

鈴木 つまり、御社にとつてのソリューションです。

山田 ……ああ、わたくしどもにとつ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よう。

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。

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ります。」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 証拠に残りそうなものは一切用意しないと。

鈴木 ……ご明察。

山田 それで、例の件については……、

鈴木 ええ……予定通り……

予定通り……ですか？

山田 いえつまり……予定通り……とはいえない可能性も……

鈴木 予定通りとはいえない可能性……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 手厳しい。3となりますと……弊社としては……いかがですか？

山田 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 ……、

鈴木 山田 といいますのも、上司からインセンティブはどれと言われております、

鈴木 なるほど、ではイニシアチブについては？

山田 ……イニシアチブ……あれ、インセンティブ……

鈴木 イノベーティブは？

山田 ……どれだ？

鈴木 山田 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 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、イノベーティブ、

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した。（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 鈴木 それはそれは。私もです。10年ほど。

山田 どうりで。

鈴木 山田 久々に芯のある方とお会いしました。またお話ししましよう。

山田 あなたとは仲良くなれそうです。

鈴木 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 乗り切つたあ……！

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 乗り切つたあ……！

終

作・小佐部明広

コサト公園『かがみのかみがみ』第3話