

落ちこぼれアイドルだった私が社長になって

1年で会社を立て直した10の方法

作・大橋 秀和

小倉遥香

小倉リビングサービス 代表取締役社長。

樋口信太郎

小倉リビングサービス 常務。

飯島悟朗

小倉リビングサービス 業務部長。

奥寺正

小倉リビングサービス お客様さまサービスグループリーダー。

安部紀夫

小倉リビングサービス お客様さまサービスグループ員

澤村亮

小倉リビングサービス お客様さまサービスグループ員

森下智子

小倉リビングサービス お客様サービスグループ兼総務グループ員。

富田久美子

小倉リビングサービス お客様サービスグループ員。

宮下善文

朝峰ガス ホームサービス部 お客様サービスグループ マネージャー。

羽鳥英美子

朝峰ガス ホームサービス部 お客様サービスグループ員。

秋草隆

営業コンサルタント。

【1】

七月末の金曜日の午後。

小倉（おぐら） リビングサービスの会議室。

舞台中央に大きな会議机があり、それを囲むように椅子が雑多に並べてある。上手壁際には古びたソファ。

舞台奥にはくすんだホワイトボードがあり、判別しづらい文字で何ごとか書きつけてある。脇には明らかに落書きされた小さな絵も見える。

壁には標語、ガス安全ポスターなどが所狭しと貼られている。一番目立つ位置に大きく「地域で一番愛される会社」と書いてある。いずれもずいぶん昔から見向きもされていなかったようで、一様に黄ばんでいる。

そのほかに、ガス器具の段ボール、スペア用の古びたガスコンロ、書類の束、ストープ、扇風機、大きめのゴミ箱などが部屋の隅に雑多に積まれており、整理や掃除が行き届いていない様子が伺える。

富田が、安部の操作するパソコン画面を覗き込んで談笑している。パソコンからは、アイドルソング風の音楽が漏れ聞こえている。

澤村は少し離れた場所でスマートフォンをいじっている。

奥寺が入ってくる。

お疲れ〜。（音楽を耳にして） え何？

（奥寺を手招きして） 社長。

え？・・・何々。

（画面を指して） ほらこれ、歌ってるの、社長。

え？・・・あぁ〜。

見てこれ。芸名がさ〜「こころ」だって。「藤崎こころ」。

こころ（笑）

見つけんの苦労しましたよ。

でもまあ、アイドルやってたっていうのは、本当だったんだ。

こっちの、「白鳥（しらとり）はくあ」ちゃんの方が可愛くない？

確かに、この子の方がまだ「アイドル」って言われて、ぎりぎり納得できるレベル？

本当に可愛い子は、地下アイドルだったりしないですよ。

そうなの？

僕もよく知らないですけど、誰もが可愛いって認めるような子は、有名な事務所入ってテレビ出ますって。そこには行けない、可愛いかわからないかの二択だとかうじて可愛い方に入る、ぐらいの微妙なポジションの子が、それでもちやほやされたくてやっってるんですよ。

え、俺あんま分かってないんだけど、地下アイドルっていうのは、普通のと、何が

違うの。

安部 僕もよく分からないですけど、こういうライブとかイベントに出たり、握手会とか、撮影会とかをメインでやってるのが、地下アイドルです。

富田 AKBもそうなんじゃないの。会いに行けるアイドル。

安部 そこ微妙で、AKBも元々地下アイドルだったって言えなくもないですけど。でも、事務所がついてテレビ目指してるって時点で完全にメジャーですよ。この子たちは基本、個人でやってますから。あんま知らないですけど。

富田 知ってんじゃない。

奥寺 ねえ、この「三隅(みすみ)ふれあいフェス2011」？こーいうの出たら、結構もらえんの？

安部 どーなんですよ。だってこれ、駅前の広場みたいなところですよ？出ても交通費って感じじゃないっすか。

奥寺 でも、これで食ってたんでしょ。

安部 いや〜食えないでしょ。まあ、中には、アイドル活動だけでやってるって話も聞きますけど、基本、こーいう子たちはバイト掛け持ちしながらなんとか続けてるって感じですから。

奥寺 それって要は、趣味ってことじゃない？

富田 「パパからの仕送りがあるから大丈夫なの〜」だったんじゃない？
かもね。

富田 なんかムカつく。だって元をたどれば、私らが稼いだお金が、このなんちゃってアイドル活動を支えてたってことでしょ。

安部 今は、なんちゃって社長活動を支えていますね。

富田 ……いま初めて、格差社会ってどういうことか分かった気がする。

奥寺 悔しかったらトミーもやるしかないね、アイドル。

富田 え〜。私でもできるかな。

安部 富田さんでも全然いけますよ。

富田 おい。

奥寺 今年のガス展で歌ったら？こころとユニット組んで。

富田 (少し考えて)あなたのハートをガスで温める。こころと、とみーです！よろしくお願いします。

奥寺 ……こないだ呼んだ、デリヘルの子がそんな感じだった。

富田 奥寺さん。その発言、本当にアウトですからね。

奥寺 大丈夫。ちゃんと相手見て言ってるから。

富田 私、絶対、こころ潰れる前に、奥寺さんからセクハラで慰謝料ぶん捕るから。退職金代わりに。

奥寺 いやもう、元嫁の分だけで、慰謝料は限界だから。

富田 デリヘル呼ぶ金はあるんでしょ、奥寺グループリーダー。

安部 ……奥寺さん、お子さんいるのに、デリヘルどこに呼ぶんですか。家？ラブホ？
富田 え、拾うのそこなんだ。

飯島が入ってくる。

奥寺、安部、富田、澤村が口々に「お疲れさまです」と挨拶をする。

飯島 (安部に) おい、社長も来るって。

安部 あ、すみません。

安部は慌ててパソコンの音を止める。

奥寺 またなんか言われるんですかね。

飯島 さあ。ただ出るって言われたただけだから。

奥寺 ……。

奥寺、安部、富田は無言で目を見合わせる。

飯島 午前中に、朝峰ガスの人が来てたから、たぶんその話だろう。

奥寺 やっぱ、検針と定保は取り上げられちゃうってことですか。

飯島 中身までは、まだ聞いてないから。

富田 絶対そうでしょう。東京ガスだって大阪ガスだってそうなんだし。サービスショップの仕事はどんだんガス会社に持ってかれてる。

だから、まだ何も決まってるって。憶測でしゃべるな。

あの、ウチが身売りされるって話を聞いたんですけど。

……。

飯島 そんな話が出てないよ。

安部 ……こないだ戸崎ホームが、朝峰ガス機器に買われたじゃないですか。それで……
これからも朝峰ガスが、サービスショップの再編を進めていくんじゃないかって、
ウチもヤバいんじゃないかって話が……。

飯島 おい、待て、待って……そんな話にはなっていないし……もし、仮に、委託業務を取り上げられたとしても、それは電力・ガス自由化に向けて競争力を高めようっていう話で、業界全体の動きだから。ウチの会社がどうなるっていうのはまったく関係ない。

奥寺 いや、それはそうですけど……。

森下が入ってくる。

森下 部長。

飯島は奥寺を目で制すると、森下から手渡された資料に目を落とす。

森下は資料を席に配り始める。

富田 (奥寺に) 退職金はよろしくお願いします。

富田は森下を手伝って資料を配り始める。

奥寺はしばらく憮然とした表情で飯島を見つめているが、やがて椅子に座ると資料を手に取り、読むでもなく眺め始める。

安部 検針なくなったら、パートの人たちみんなクビですか。

奥寺 だろーね。俺らだってヤバイよ。定保の仕事なくなったら、そのぶん人、減らされんじゃね？（澤村に）おい、人ごとみたいに聞いてんじゃねーよ。

澤村 うっす。

富田 その分、営業に行けとか言われるんじゃないの、また。

奥寺 3年に1回、定期保安巡回でガス器具の点検に行ってるからこそ、お客さんのことも分かるし、そろそろ古いですね、新しいの買いましょうか、って言えるわけじゃん。定保なくなってるどーやって売れていうの、ここの社長。

富田 代わりに、奥寺さんのご経験を生かした、新しい営業のスタイルをぜひ、提案してください。

澤村 ……（思わず吹き出す）似てる。

奥寺 澤村く、幼なじみからもガツンと言ってやってよ。社長なんだから、都市ガス会社の言いなりになるんじゃないかって、もっと戦えて。

澤村 だから別に、幼なじみじゃないですって。高校で一瞬、同じクラスだっただけで。高校でもアイドルだったの？遥香ちゃんは。

奥寺 別にそんな、特に可愛いわけじゃないし……あ、でも、社長、高校の時は演劇部で、ちよつとアニメ声？じゃないっすか。それで、ヒロイン系の役とかやって、一部の男には人気でした。

奥寺 それで勘違いして、アイドルになっちゃったと。

富田 澤村くんも、その、一部の男子？

澤村 違いますって。

富田 だってさ……いつも興味なさそうなふりしてる割には、語るよね。

澤村 いや、そういうんじゃないよ。

富田 （澤村と握手をする）澤村くん……社長と従業員って関係になっちゃったけど、変わらず遥香のこと、応援してね。

澤村 やめてください。

安部 あ、手はこうじゃないですかね。

安部は富田の両手を取って、澤村の手を包むように握らせる。

奥寺 そうそう、これ、止めてほしいんだけど。完全に水商売じゃん。

安部 アイドルも一緒ですよ。こうやって距離詰められると、男は勘違いしますよね。

奥寺 だからって社員にやるなよ、気持ち悪い。なあ。

澤村 俺も前に注意したんすよ。でも、癖になっちゃってるの〜とか言って。

富田 へえ〜。

澤村 いや、だから。

富田 手を握るのは、ボクだけにしてほちいの？

森下 (奥寺に資料を渡して) 奥寺さん、ここ、カクハイさんの数字を頂けてないんで空欄にしています。会議の時は説明してもらえますか。

奥寺 え？・・・あ、はいはい。

森下 富田さん、4半期分の数字もお願ひしたと思うんだけど。

富田 あくはい、すみません。

富田は慌てて出ていく。

奥寺は、安部、澤村に目配せし、森下について何事か告げようとする。

飯島 奥寺。

奥寺 あ、はい。

飯島 ・・・・会社では、そういう話はするな。

奥寺 すみません。

飯島 ・・・・。

奥寺 ・・・・なんでですか。

飯島 ・・・・何が。

奥寺 なんで、こういう話しちや、ダメなんですか。

森下 澤村くん、安部さん。

森下は、安部と澤村を外に連れ出そうとする。

飯島 いいよ。全員に言ってるんだ。

森下 ・・・・はい。

安部と澤村は腰を浮かすが、居心地悪そうに座りなおす。

奥寺 ・・・・なんの話がダメなんでしたっけ。

飯島 ・・・・社長のことを、陰でこそこそ言うな。文句があるなら会議の場で、直接提案しろ。

奥寺 前の社長の時だって、みんな陰では軽口言ってたじゃないですか。部長だって言うてましたよね。

飯島 ・・・・あの時とは状況が違う。

奥寺 どう違うんですか。

飯島 ・・・・体制が変わって、環境も変わって、みんな不安になってるんだ。お前ももう管理職なんだから、会社側の人間なんだ。社員の不安を煽るようなことを言うな。

奥寺 ・・・・やっぱ分かんないですね。

飯島 何が。

奥寺 みんな不安になってるから、冗談で和ませてんじゃないですか。

奥寺は澤村、安部に同意を求めるがふたりとも答えられない。

澤村 あのと、やっぱり俺……。

澤村は出ていこうとするが、その場の空気に負けて動けない。

飯島 ……。

森下 奥寺さんの冗談、全然、和まないんですけど。

奥寺 え？

森下 だって……ブスだとか、喋りかたが変とか、あと、風俗とか、そんなことばっか言ってる……。

奥寺 え……ハハ、すみませんね、下品な言いかたしかできなくて。

森下 女性はみんな嫌がってますから、奥寺さんのこと。(飯島に) ねえ。

飯島 え、ああ……。

森下は澤村、安部にも同意を求めるが、ふたりとも答えられない。

奥寺 ……そうですか、それはすみませんでした。……あくじや、分かりました。ストレートに言います。……なんであの人が社長なんですか。そりや、オーナーの

娘かもしれないけど、素人じゃないですか。

飯島 ……。

奥寺 経営のことも、ガス器具のことも分かってないのに、やたら口出してくるし。東京で、趣味でアイドルやってました？今度は趣味で社長やるんすか？こっちは仕事でやってんすよ。ふざけんなって話ですよ。

飯島 しようがないだろ、まだ来て半年。勉強中なんだ。

奥寺 じゃ、勉強してからでいいじゃないですか。それまでは常務でも……それこそ飯島さんが社長やりや良かったんだ。十年二十年働いて、ちゃんとやれるねってなってるからでも遅くないでしょ。なんで今、やらすんです。

飯島 ……小倉社長の遺志を無視するわけにはいかない。

奥寺 いいじゃないですか。じっくり育てるつもりだったんでしようけど、こんなすぐに死んじゃったんだから、仕方ないですよ。

森下 奥寺さん、小倉社長のこと、そんな言いかた。

奥寺 だから、今、そういう話してんじゃないんだって。

森下 はあ！？どういう意味ですか。
奥寺 だから……すみません、えと……だから、小倉社長のことを悪く言ってるわけでは。

森下 言ってるじゃないですか。あれだけお世話になったのに、亡くなった途端……。

飯島 ちよっと、ふたりとも。

樋口が入ってくる。

奥寺、森下は樋口に気づいてそれぞれ黙る。

樋口
外まで丸聞こえです。

飯島
・・・すみません。

樋口
(飯島に) 頼みますよ。

飯島
・・・はい。

樋口
社長も今、いらっしやいます。

樋口は再び出ていく。

飯島
・・・奥寺。

奥寺
・・・。

飯島
俺は、今の社長のやりかた、そんなに間違っていないと思ってるよ。

奥寺
・・・本気ですか。

奥寺は笑いながら、同意を求めるように周囲を見る。

飯島
今、ウチは変化が必要な時期だ。社長は・・・少なくとも、変えようと動いてる分、文句言うだけで、今までと同じことしかできてないでいる・・・俺たちよりはるかにマシだよ。

奥寺
・・・澤村、気を付けろ、ライバル出現だぞ。

富田が入ってくる。

富田
(気まずい空気を感じながら、森下に) あ、すみません。これ・・・ですよね。

森下
うん。そうそう。

富田
配りますか。

森下
えーと、(飯島に) どうしましょう。

飯島
あ・・・そうだね・・・奥寺に聞いて。報告すんのは、奥寺だから。

富田
え？(飯島と奥寺の様子をしばらく見比べた後、奥寺に) すみません。これ、配りますか。

奥寺
・・・まだいいよ。俺が話すタイミングで配って。

富田
はい。

間

遥香と樋口が入ってくる。

遥香
お疲れさまです。あゝすみません。お待たせしましたか。

飯島 あ、いえ、社長。まだ時間じゃないんで、大丈夫です。

間

樋口 ……揃ってんだから、始めましょうか。

飯島 そう……ですね。すみません、それじゃ、7月の業務部報告会、始めます。

遥香 あの、その前に、ちよつと、いいですか？

飯島 あ……どうぞ、お願いします。

遥香 常務、お願いします。

樋口 あ、はい。……え〜つと、みなさんも予想されていたかもしれませんが、本日、朝峰ガスとお話をしまして……。これまで、我々、地域ごとのサービスショップに委託していた、毎月のガス検針と、3年に1度の定期保安巡回。この2つの業務は、朝峰ガスの子会社の朝峰リビンググリエイトに来年度から集約する、ということが決定しました。

全員少しざわつく。

樋口 朝峰ガスとしては、検針や定保のような付加価値の低い業務は集約して効率化し、サービスショップは各地域で、お客さまのためにより付加価値の高いサービスにシフトして欲しい、とのことですよ。

富田 あの〜難しいことはよく分からないんですけど。価値の高いサービスって、何のことですか？

樋口 ガス機器の販売。特に、エネファーム、エコジョーズといった、エコロジー対応商品を積極的に提案していきたいと考えています。また、今後、電力・ガス自由化にもない……。

澤村 あの、エネファームなんて、今までウチで1台も売れたことないですよ。いきなりそれを中心にするって言われても……。

奥寺 そうそう、俺、「電気ウナギヌ」以上の説明できないですよ。

富田 ハハ、私も〜。

樋口 それはこれから……。今後、朝峰ガスの方で、サービスショップ営業強化支援を推進していくということで……。具体的には、外部のコンサルタントを紹介して頂き、ショップごとの営業戦略を……。

安部 あの、今後、サービスショップが統合されるって話を聞いたんですけど。

樋口 そのような話はありませんので、安心してください。

安部 でも、去年……。

遥香 あの、みなさん、聞いてください。

ざわめきは収まらない。

遥香 あの！あの！みなさん、お願いします！！

全員
・・・。

遥香
・・・わたしたち小倉リビングサービス株式会社。中でも特に、皆さん、お客さまサービスグループにとって、仕事の・・・利益の柱である定保と検針がなくなることは正直、痛いです。みなさんが不安になるのも分かります。

全員
・・・。

遥香
ただ・・・これは逆に、私たちの今までの仕事を変えて、新しく飛躍するチャンスでもあると思うんです。

奥寺
・・・ハッ。

遥香
この3ヶ月、私なりにいろいろと勉強し、そのための手段を・・・考えてきました。今日はそれをお話ししたいと思います。

樋口
社長？

遥香
都市ガス会社である、朝峰ガスが、ガスを仕入れ、供給する。そして私たち、小倉リビングサービスは、ガスサービスショップとして、朝峰ガスから言われた通り、ガスの配管を点検したり、機器を修理したり、料金を計算する・・・それが仕事だと思っていました。でも、本当は、違ったんです・・・。答えは、ここにありました！

遥香は壁の一番上に貼られた横長の模造紙を指さす。

そこには「地域で一番愛される会社になる」と書いてあった。

遥香

先代の社長、私の父が掲げたスローガンです。みなさんもよくご存じですよ。地域で一番愛される会社になる」。ある日わたしはこの言葉を見て、はっと気づきました。私たち、いつの間にか、朝峰ガスの方ばかり見て仕事をしてませんでしたか。朝峰ガスから言われるノルマを達成するため、朝峰ガスの業務を継続して受託できるように・・・でも、私たちのお客さんは朝峰ガスじゃないんです。朝峰市のフタバ地区、センゾク地区、スエヒロ地区の3エリア。ここに住んでいる住民のみなさんこそが、私たちのお客さんだったんです。・・・安部さん、この3エリアに全部で何世帯のお客さんがいますか・・・。

安部

あ、えーと・・・すみません、すぐに出てこなくて。あ、調べます。

安部は慌ててパソコンを叩き始める。

飯島

・・・1万2千戸です。(安部に) それぐらいすぐに出てこないでどうする。

安部

あ、すみません。そーでした・・・。

閉じようとしたパソコンからアイドルソングが流れ出す。

安部は急いで止めようとするが、慌ててうまくいかない。

苦笑する一同。

遥香は黙って安部に近づくとパソコンを覗き込む。

音楽が止む。

安部
遥香 ……すみません。
懐かしいですね。聞いてくれてありがとう。

遥香は安部の手を持ち、包み込むように握手をする。
再び苦笑する一同。

樋口 社長、それで、先ほどのお話は……。
遥香 ……はい、すみません。みなさんもう知ってるかと思いますが、私、東京にいた時にはアイドルとして活動していました。それは……こうやってガスの世界に来たからには忘れなければならぬ過去だと思いきや、こんでいました。でも、気づいたんです。小倉リビングサービスは、「地域で一番愛される会社」。つまり、アイドルだったんです。要は、この会社を大きくするには、私が今までやってきたことをやればいいんだ、そう気づいたんです！

遥香はホワイトボードに「一番愛される会社Ⅱアイドル」と書く。
一同、啞然としたまましばらく何も言えない。

富田 あの……「要は」って、要しすぎてさっぱり意味が分からないんですけど……。
樋口 社長、もう少し具体的におっしゃって頂けますか。

遥香 これからの、小倉リビングサービス株式会社の商品は、ガスコンロでも給湯器でもありません。お客さまサービスグループの全員が、商品です。みなさんの顔、名前、どんなキャラで、どんな魅力があって、どんな夢があるのか、それを朝峰町みんなに知ってもらって、好きになってもらって……全員が、朝峰町のアイドルになるんです。エネファームの説明ができなくてもいいです、恰好い営業トークで商品売りつけなくてもいいんです。地域住民がみなさんひとりひとりのファンになり、応援したいと思ってくれたら、いくらでも買ってくれますよ。

全員、お互いに顔を見合わせる。
間

奥寺 ハハ！面白い！もうね、委託業務がなくなるってみんな沈んでるところに、特大のボケ、放り込んできて、さすがアイドル！社長！！

遥香 私は、本気です。
奥寺 ……いい加減にして欲しいんですけど。
遥香 ……どこが……納得頂けないのでしょうか。

奥寺 どこが？本気で聞いてます？突っ込みどころが多すぎて何を言っているのか分からないんですけど。

富田 あの……要は、ファンになってもらって、高い商品や必要ないものも、どんどん

買わせよう、貢がせようってことですよ。それってアイドル、っていうかキャバ嬢？ホストじゃないですか。

遥香 富田さん、給湯器だって、ファンヒーターだって、私たちの扱っている商品に、意味なく高いものとか、買っても役に立たないものはありません。たとえ高くても、価格に相応しい満足を感じてもらえるだけの機能を備えています。違いますか。それは……。

遥香 富田 それとも富田さんはこれまで、これはあまり良い製品じゃないなあって思いながらお客さんに商品を届けてきたんですか。

富田 そんなことはない、です。でも……。

安部 富田 あの、アイドルとキャバ嬢は違うんじゃないですかね。

安部 富田 え？
キャバ嬢とかホストって、もつとその人と仲良くなりたいう、その、下心で貢ぐわけですよ。でも、アイドルって、もつと純粹に、その子にもつと活躍して欲しいって気持ちで応援するわけじゃないですか。

奥寺 何、アベちゃん。やる気なの。

安部 いや……まだよく理解できてないんですけど……でも、社長の言う、おっしゃることも、なんか分かる気がするっていうか……。

奥寺 ハハ……社長、アベちゃんはやりたいそうですよ。心強いじゃないですか。でも、大丈夫ですかね。そりや、社長や、こいつ（澤村の背中を叩く）だったら、もしかしたらオバサマファンがつくかもしれないですけど、アベちゃんに、誰か買いでくれますかね。

遥香 大丈夫ですよ。安部さんでも、たくさんファンがつきますよ。

安部 ……。

遥香 別にSMAPや嵐になろうっていうんじゃないんです。いや、ジャンニーズにだって、完全無欠なアイドルなんてほとんどいませんよ。ちよつと顔のバランスが崩れてたり、ダンスが下手だったり、バカだったり……欠点だらけです。でも大丈夫、ファンはそういう、アイドルの足りない部分を、好きになって、応援してくれるんです……私がいい例です。こんな、目が細くて、ほっぺたが膨れて、胸がなくて……ブスで、痛い子でも、アイドルやってましたから。こんな顔が、体が、性格が好きだって、応援してくれる人はいましたから！

奥寺 ……へえ。

間。

樋口 ……とりあえず、今日はこんなところで。社長、もう少し落ち着いて、きちんと具体的なプランになったところで、改めて皆さんにお伝えしてはどうでしょうか。そうですね。社長、まずは一度、打合せしましょうか。

遥香 飯島 今日の時点で、具体的に考えているプランが2つあります。まずは、エリア内の世帯に配布している「ガス通信」。こちらに、次回は拡大版として、みなさん全員の顔写真、プロフィールを掲載します。まずは住民全員が私たちの顔を知っている、

町を歩いていると声を掛けられる、そんな状態を目指します。

全員ざわめく。

遥香 ふたつめ。定保がなくなると、法律に定められた、ガス機器点検訪問ができなくなります。その代り、私たちが自主的に、エリア内の全住宅を訪問して挨拶をします。ガス機器を点検し、掃除をして、困ったことがないか相談を受け付ける。物を売る必要はありません。まずは会うこと。何度も会って親しみを持ってもらう、信頼してもらおう、そうやって少しずつファンを増やしていくんです。

遥香はホワイトボードに「会いにくるアイドル」と書く。

遥香 私たちはAKBも超えます。会いに行けるアイドルじゃない。ファンの皆さまのところまで、何度でも会いにくるアイドルなのです。

安部が嘔き出す。

遥香 ……どうしました。

安部 いや、なんでもありません。

遥香 いいですよ。何か変なことがあったら言ってください。

安部 本当になんでもないんで。

遥香 遠慮しないでください。

奥寺 そうだよ、唯一やる気になってるお前が、そんなんでどうする。

安部 いや、あの…デリヘルで。

遥香 え。

安部 いや、こないだ家に入ったデリヘルのチラシに書いてあったんです。…「会いにくるアイドル」って。

奥寺 ハハハ…やっぱすげえわ。さすが社長。アイドルかと思えばデリヘルですか。

遥香 ……すみません。キャッチコピーについては、改めて考えますので…とにか、これから、地域のみなさまへの訪問活動を通じて…。

奥寺が立ち上がる。

奥寺 すみません。俺にはもう着いていけそうにないっすわ。

奥寺は部屋を出ていく。

顔を見合わせる一同。

音楽。

【2】

場面転換中に「地域No.1アイドル」「会いにうかがうアイドル」というスローガンが壁に貼られる。

遥香、樋口、飯島と、宮下、羽鳥、秋草が向かい合って座っている。

羽鳥 誤解しないで頂きたいんですけど、自分たちの独自性を出していこうっていうスタンスは、とても素晴らしいことだと思います。ただ一方で、みなさまは朝峰ガスのサービスショップなんですから、朝峰ガスのイメージというものも守って頂きたいんです。

樋口 もちろん、それは重々、承知しております。今、社内でも見直しを行っております……。

遥香 具体的にどのような点で、朝峰ガスのイメージと違いますか。
樋口 社長。

羽鳥 え、具体的に（助けを求めるように宮下を見る）……そうですね、朝峰ガスのブランドメッセージは「安全・安心・快適」です。つまり、その……お客さまの生活を陰ながら支えるということ……さすがに、アイドルというイメージとはずいぶん違うと、思われませんか。

遥香 でも、私たちが考えているのは、まさに……。
樋口 社長。判断するのは、あくまで朝峰ガスさんですから。

宮下 構いませんよ。社長として強い思いをお持ちのようですし、最終的には小倉リビングサービスとして決めて頂ければと思います。ただ、その内容が我々、朝峰ガスの方向性と違っていた場合、場合によっては朝峰ガスの看板を下ろして頂かなければなりません。

遥香 それは……。
樋口 もちろん、今後も引き続き、朝峰ガスのパートナーとしてお力添えさせて頂きたいと思しますので、何か不備がございましたらぜひ指摘ください。

宮下 樋口常務、もちろん、我々としても、今後も末永く、小倉さんとお付き合いしていきたいと考えていますよ。だからこそこうやって（秋草を指して）コンサルタントの先生をご紹介させて頂くわけですから。

羽鳥 秋草先生は、ガス業界はもちろん、小売、金融など幅広い業界での営業支援の経験をお持ちです。先生のお力を借りながら、今後の、小倉リビングサービスの営業戦略を、わたしたちも一緒に考えていけたらと思います。

宮下 我々、朝峰ガスとしても、今回の取り組みを、サービスショップ改革のひとつのモデルケースにしたいと考えています。小倉さんが成功すれば、そのやり方を他のショップにも横展開して、朝峰ガスグループ全体のレベルアップを図りたいと考えておりますので、ぜひご協力をお願いしますね。

樋口 いえいえ、このような貴重な機会を頂いたこと、たいへん感謝しております。ねえ、社長。

遥香 ……。

樋口 社長。

遥香 ……はい、ぜひよろしくお願いします。

秋草 いいじゃないですか、アイドル。面白いですよ。

宮下 秋草先生？

秋草 あ、先生はやめて。秋草さんでいいから。

宮下 秋草さん、いや、確かにユニークではあるんですけど、先ほどお話ししたように、ガス会社にはガス会社のイメージというものがありませんから…。

秋草 ガス会社のイメージなんてゼロですよ。

宮下 はあ。

秋草 なんてしたっけ、安心、健康、世界平和？

羽鳥 「安全・安心・快適」です。

秋草 そんなよくある言葉、いくら並べたってお客さんには何にも伝わらない、ゼロですよゼロ。

羽鳥 そうかもしれないですけど…。

秋草 (壁に貼られたスローガンを指して)それに比べてこっちはどうです。意外性があつてキャッチーで、お客さんの心にちゃんと残る。訪問巡回して接触回数を増やすつていう営業戦略との一貫性もある。ストーリー性があつて、お客さんにも、従業員にも、目指す姿がイメージできる。若さ、業界経験のなさを逆手にとつて、自分の独自性を打ち出す発想の転換…いや、素晴らしいですよ。

遥香 ……ありがとうございます。

秋草 ねえ、みなさんもそう思いませんか。

羽鳥 ……そうですね。そう言われると…。

宮下 先生、ですが、

秋草 横展開なんて無理無理。ダメな大企業の発想。ほかで上手くいったから同じことやれば上手くいくだろうなんてのはね、甘えですよ甘え。現場を見て、お客さんを見てる社長が、考えに考え抜いてこれだ！つて確信を持った戦略じゃないと、社員は動かせないし、ましてお客さんの心には届かない。

宮下 ハハ…まあ、先生のおっしゃる通りでは、あるんですが。

秋草 今、何考えたか当てましようか。

宮下 え？…私が、ですか。

秋草 参ったな…上からは、今回のノウハウをつかつて、サービスショップ全体の改革を進めろつて言われているのに、アイドルだなんてどう説明しよう、かといつてこのコンサルタントも、牛島専務の大プッシュで声かけた人だから、そうそう無下にはできないし…。

宮下 ハハ…恐れ入ります。

秋草 分かるけどさ…私も元サラリーマンだから。でも、このプロジェクトでは、そういうのなしにしましょう。余計なこと考えずに、まずは小倉リビングサービス

宮下 の成功のことだけを考える。そうしないと絶対、上手くいかないですから。

宮下 ……はあ。

樋口 それで・・・結局、朝峰ガスさんとしては・・・。

宮下 そうですね・・・本日は、小倉社長のお話もお伺いできましたし、秋草先生含め、本日お話しした内容を含めて、一度社内で検討させていただきます。

秋草 私がこちらを支援する、ということは決まりでいいんですよ。
ええ、それは。

秋草 それじゃ、さっそくお願いなんですけど、ぜひこちらの社内ですとか、エリアの様子を見せて頂けませんか。ああ、お忙しければ後日ということでも構いませんよ。まず現場を見るっていうのが私のやりかたなんです。

遥香 もちろんです。すぐご案内します・・・あの、私の方からも、ぜひ、いろいろとご相談に乗って頂きたいことがあります。

秋草 構いませんよ。それじゃ、お話ししながら回りましょうか。宮下さんは・・・。

宮下 我々は何度もお邪魔していますので、こちらで、もう少し事務的な打ち合わせを。そうですか、それじゃ、小倉社長、お願いします。

遥香 はい。ではまず社内から、

遥香と秋草は出ていく。

飯島と羽鳥は一瞬迷うが、その場に残る。

樋口 いや、宮下さんもいろいろ大変ですね。

宮下 本当に、上に振り回されっぱなしですよ。

樋口 あの、秋草さんも？

宮下 ああ、ウチの牛島が、どこかのセミナーで九州のガスショップを改善指導した話を聞いたらしく、突然、うちのショップにも呼べって言いだしまして、無理やり押し込まれました・・・。あ、でも、あんな感じでクセはありますが、ちゃんと実績もありますし・・・。

樋口 そこはもう、信頼してますので。

宮下 ただ、商店街の活性化とか、そういうレベルの方なんで、朝峰ガス十万世帯全体をどうするか、みたいな視点は持ってなくて・・・歩調が合わず、なかなか苦労します。

樋口 大変ですよね・・・でもまあ、そこは朝峰ガスさんがしっかり考えられているわけですから。

宮下 そうですね。とはいえ正直なところ、ショップの再編については、ウチの経営陣もなかなか足並みが揃わないんですよ。

樋口 ハハハ・・・まあ、我々としてはそれは死活問題ですから、ぜひ、宮下さんにしっかりと手綱を握って頂いて・・・。

宮下 (話を逸らすように) それにしても、小倉社長、頑張られていますよね。若くて、女性で、経験もなくて・・・最初はどうなることかと思っただんですか。

樋口 そんな、まだ全然、子どもの遊びですよ。

宮下 いえいえ、30人の社員と、大きな借金まで抱えて・・・それでも自分の意志を持って我々と渡り合おうなんて・・・並の覚悟ではできないですよ。

樋口 ハハハ・・・恐れ入ります。

宮下 でも・・・頑張ってるからこそ、心配なんですよね。私もいろんな経営者を見てきましたから・・・意志が固ければ固いほど、ちよつとしたことで躓いてぼきつと折れちゃうんじゃないかと・・・。

樋口 はあ。

宮下 そうなるとねえ、個人補償ついてますから・・・あの若さで全部、借金全部しよい込むっていうのは、あまりに可哀そうですね。

樋口 お気遣いありがとうございます。

宮下 私もね、私なりにいろいろ考えてみたんですよ。それで・・・例えば、ほら、トーホー商事さん、あの時みたいに、負債を含めてウチが小倉さんところを買い取るっていう形にできれば、実はそれがベストじゃないかと・・・

羽鳥 え。

樋口 そう・・・ですね。

宮下 もちろん、小倉社長のご意思次第ですが・・・まあ、それ以前に、単なる私の思い付きですから、ウチも会社としてどう判断するか分かりませんし。

樋口 ・・・・あの、私も、まさにその形が、小倉自身にとつてもいちばん良い道だとは思いますが・・・申し訳ありません、今はまだ就任して間もないものですから・・・徐々に、状況を見ながら、私からも話をしていきますので。

宮下 常務、ですから、今すぐどうつて話じゃないですから。なんて言うんでしょう、長期的に見た場合、そういう将来像も考えられる、かもしれないということ。

樋口 もちろん、承知しております。

羽鳥 そうですよ。まずはこれから、一緒に営業改革を進めていくわけですから、小倉社長のもとで、今後、業績も改善していけば、身売りの、借金だの、そういう話も、気にしなくてすむわけですから・・・(宮下と樋口の様子を見て黙る)

宮下 小倉さんも、我々、朝峰ガスも、双方にとつて良い形にできるよう、進めていきますので・・・例えば、統合ということになった場合、スムーズに移行できるように・・・あまり突飛なことは控えて頂けると、助かります。

樋口 もちろんです。

飯島の電話がなる。

飯島は宮下、羽鳥に黙礼すると、部屋を出ようとするが、樋口が目で制する。

樋口 後でいいよ。

飯島 あ・・・でも、お客さんから。

樋口 どっちが大事だ。

電話の呼び出し音が止む。

宮下 常務、我々は、そろそろ失礼しますので。

樋口 ・・・・すみません。

宮下と羽鳥は出口へと向かう。

電話に折り返してよいか迷い、何もできない飯島。

樋口は宮下と羽鳥を送っていく。

宮下
 ああ〜（見送りは）ここで。裏から駐車場に回らせて頂きますので。・・・それでは、失礼します。

樋口
 どうも、ありがとうございました。

宮下と羽鳥は出ていく。

樋口
 何してるの。

飯島
 え。

樋口
 飯島さんは、何のためにこの会議、出てたの。

飯島
 すみません・・・。

樋口
 ずっと黙って、だったら居ないほうがましなだけぞ。

飯島
 すみません、ああいう場は、苦手で。

樋口
 ・・・・飯島部長。今の会議が、ウチにとってどれだけ重要なものか、分かっていますか。

飯島
 ・・・・はい、すみません。

樋口
 ようやく、向こうの口から買収の話が出てきたんです。

飯島
 でも、あくまであれば宮下さんの個人的な思い付きって・・・。

樋口
 そんなわけないでしょ。この場で口に出したんだから、間違いなく、朝峰ガスのは検討を進めてる。

飯島
 ・・・・はあ。

樋口
 今、一番大事なことは何か分かりますか。

飯島
 ええ〜と・・・。

樋口
 小倉リビンググサービスの買収が、朝峰ガスの利益につながるっていうことをきちんと証明すること。今後、朝峰ガスの戦略と歩調を合わせて動いていける力があることを示すこと。その時のリーダーは飯島部長、あなたです。・・・むすつと黙ってる場合じゃないよ。あなたが、この会議を仕切るんです。

飯島
 すみません。

樋口
 すみませんじゃなくて。

飯島
 ・・・・すみません。

樋口
 ・・・・朝峰の看板を取り上げられて、エリアを他のショップに奪われる。そうなたらウチは潰れるしかない。このところずっとノルマ達成できてないだ。いつそうなってもおかしくない。それなのになのに、アイドル社長に、何もできない部長、好き放題動く現場・・・四十年、先代とふたりで、人生かけて守ってきた会社を・・・終わらせたくないんです。

飯島
 それは・・・私も、同じです。

樋口 じゃあ動いて。なによりも朝峰の動きを掴むこと。関係づくり。キーパーソンは牛島専務です。セミナーや勉強会が好きだから、出席しそうな場所にはほとんど行つて、とにかく顔をつなぐこと。そんな、修理の問い合わせなんて、現場に任せればいいです。

飯島 ……はい。

樋口 あと、現場をもうちょっと押さえて。奥寺みたいなやつに引っかけ回されないで。もし難しかったら、導管の方に異動させるから。

飯島 いえ…大丈夫です。

樋口 頼むよ。飯島部長しかいないんだから。

飯島 ……(もの言いたげな目をして) はい。

樋口 ……なに。

飯島 あの…コンサルタントの方もいらつしやつて…その、小倉社長のおつしやられるやり方で…もし、もしですけど、本当に売りが上がったら…。

樋口 ……本気で言ってますか。

飯島 ……あ、いえ。

樋口 ……先代との約束はちゃんと守ったんです。あとは、自分で、自分の器を理解して、会社にとつても自分にとつても良い結論を早く出せるよう、支えていきましよう。

飯島 ……はい。

【3】

場面転換中に、遥香と、お客様サービスグループ全員の写真が壁に貼られる。澤村の顔写真だけがかなり気合を入れたイケメン顔である。

「ごあいさつ訪問 実施中」と書かれたのぼりも見える。

安部を囲むようにして、奥寺、澤村、富田が座っている。

奥寺 いや、だからアベちゃん、責めてるわけじゃないんだって。

安部 ……。

奥寺 あうだから、そういうんじゃないかって。

富田 責めてるよ。言い方きつ過ぎ。

安部 ……。

富田 ……あの、訪問活動には行かないようにしようっていうのは、お客様サービスグループみんなで決めたわけじゃないですか……そうですね？

奥寺 (遥香の真似をして) 「ごあいさつ訪問」。

安部 決めたっていうか……あはい、そうです。

奥寺 じゃ、なんで行ったの。

富田 奥寺さん。

富田 奥寺さん、そういう言い方するから。

森下が入ってくる。

森下 あ、いた。澤村さん、給湯器の調子が悪いつていう電話があつて、澤村さんに来て欲しいんだつて・・・山陽町の方なんだけど、明日の午後いちで行けるよね。

・・・うす。

奥寺 え、何。澤村、指名なの。

富田と森下は、しまったという顔をする。

富田 ・・・・たまに、たまにね、澤村は指名で掛かってくるよ。何しろ二週間に一回、これ(壁の写真を指す)配ってるからね。

澤村 ・・・・ほとんど冷やかしつすよ。タダだし、面白そうだから、ノリで呼んでみた、みたいなの。

奥寺 なんだ、澤村。もうアイドルやってんじやん。

澤村 ・・・・だから、そんなんじゃないですつて。

奥寺 え、何？みんな知つてたの？

安部 え？・・・いや・・・。

富田 あ、だから・・・私たち(森下と富田)は電話受けるんで・・・でも、本当に、月に1本とか2本とか、そういうレベルですよ・・・それで、何て言うんでしょう、澤村くんも恥ずかしいだろうと思つて・・・その、特に、みんなには言つてなかつたですけど。

そんなこと言つて、本当はその気になつてんじゃないの？イケメンちゃん。

・・・。

富田 奥寺さん。

奥寺 ・・・・なんだ、言つてよ。みんなアイドル目指してんだつたらさ、悪かつたよ、止めたりして・・・いいよ、好きにすれば、みんなどんどんお客さんとこ行つてさ、握手会でも、枕営業でもして、ガンガン売つてきてよ。

富田 そういう言い方されると・・・。

奥寺 え何。まだ何かあるの。

富田 だから・・・あの、基本的に、(澤村と安部を指して)ふたりとも、奥寺さんと同じ意見なんです。社長は現場のことでも知らず勝手なことばかり言つてると思つし、(壁の写真を指して)こんなの無理やり町中にはら撒かれて？とにかく売れ売れ言うのも違うと思つし・・・でも、一応、上から言われたことを無視するわけにはいかないじゃないですか。(澤村と安部に)ねえ・・・ウチがこのままじゃまづいつていうのも事実だし、だから・・・。

奥寺 だから？

富田 え、

奥寺 そんなの分かつてるつて。でもそれ、オレらの問題だから、口出さないでくれる。

富田 すみません。そういうつもりじゃ……。

奥寺 いーじゃん、アイドルやろうが、デリヘルやろうが、電話受けてパソコンの前に座ってる分には変わらないでしょ。現場のことは現場で決めるから、分かったようなこと言わないでよ。

富田 ……すみませんでした。

森下 奥寺さんって口だけですよね。

奥寺 は？

富田 あの、もう、やめましょう。

森下 口だけですよ。偉そうなこと言ってるけど、言うだけ。周りに当たり散らしてるだけじゃないですか。

奥寺 ……ハハ、なにこれ、オレ、完全に孤立？

富田 やめましょう！……すみません。私が余計なこと言ったから……。

森下 部長とか、社長にだっていつも喧嘩腰で……結局、いつも平行線じゃないですか。もうちよつと柔らかく説得するとか、交渉するとか……。

奥寺 俺、そーいの、できねーから。

森下 ほら、そうやって。

奥寺 喧嘩腰はそっちだろ。

森下 ……それは奥寺さんが、そういう言い方するから。

富田 すみません、やめましょう、私、本当、こういうの……。

奥寺 じゃ森下さん、あんたできるの、社長の説得。

森下 ……私は別に、社長をしたいとは思いません。

奥寺 え、じゃ、アイドル活動賛成なの。

森下 アイドル……はどうかと思えますけど、訪問を増やして関係性をつくるっていうのは間違いじゃないと思います。

奥寺 間違ってるよ！現場も知らないのに分かったようなこと言うな！

森下 ……。

奥寺 給湯器もコンロも、素人がニコニコしてたら売れるようなものじゃないんだよ。俺らは経験と技術で商売してんの。そんなに言うんだったら、自分が売ってみろ。

森下 ……少なくとも、社長は素人じゃないと思います。

奥寺 え。

森下 この三箇月、毎日、社長は奥寺さんの5倍のお客さんを訪問していました。土曜も、日曜も。

奥寺 でも何にも売れてねーだろ。

澤村 澤村が出ていこうとする。

奥寺 え、何。

澤村 ……え、何って、帰ります。

奥寺 ……お前、すげーな。ここで帰るんだ。「ゆとり」恐え〜。

澤村 何かありますか。

奥寺 何かって・・・ねーよ。何もねえ。いいよ、帰りなよ。ハハ。

安部 あの、僕も・・・。

奥寺 帰んの？

安部 いや、僕は・・・昼間訪問した方が、旦那さんがいる時間に来て欲しいって言うってんで・・・。

奥寺 おうおう、こっちはアイドル活動。すごいね。みんな自由だね。

安部 あの、まずいようだったら、別の日にしてもらいますけど。

奥寺 いーよいーよ。アイドル目指してないの、俺だけみたいだし、もうみんな、好きにしたら。

澤村と安部は周囲の様子を伺いながら、出ていこうとする。

遥香と飯島が入ってくる。

遥香 あ、みなさんお揃いですか。

飯島 どうした、こんな時間に・・・。

富田 いえ・・・。

遥香 ちようどよかった、みなさんにご報告があります・・・私、本日、初めて、商品をお買い上げ頂きました。それも・・・家庭用コージエネレーションシステム・・・エネファームです。

飯島 補助金と値引きを入れても、130万円。うちではこれまで、一台も売ったことなかった・・・っていうか、売れるわけないって売ろうともしなかった高額商品だ。

全員、ざわめく。

奥寺 ……買ってくれたのは、金持ちのエロおやじですか。

遥香 ……末広町のひとり暮らしのお婆さんです。

富田 年寄りのひとり暮らしなんて、ほとんどお湯沸かさないですよね。エネファーム入ってもほとんど発電しないし、ガス代高くなるだけで、130万なんて、お婆ちゃん生きてるうちに絶対、元取れないですよ。いいんですかそんなの売って？

遥香 もちろん、経済的な面だけ考えると、おっしゃる通りです。それはお客さんにもお伝えしました。でも、そのお婆さんは、地球環境のことを考えて・・・子供たち、孫たちの代にきれいな環境を残したいっていう思いで、ご購入頂きました。

奥寺 ……そうですか。

富田 私の力不足で・・・最初の結果が出るまでこれだけの時間が掛かってしまいました。でもこれで、「ごあいさつ訪問」をどうやればいいのか、どうやったらお客さんに買って頂けるのか、少しはヒントが掴めた気がします・・・経験のあるみなさんであれば、私なんかよりずっと大きな成果が出せると思います。お忙しいとは思いますが、ぜひ皆さんも時間をつくって、「ごあいさつ訪問」よろしくお願ひしますね。

奥寺 安部ちゃんは、今日これからアイドルしに行くらしいっすよ。あと、澤村なんても

遥香 う御指名が入ってるし、2人とも、社長に続けるよう頑張りたいそうですよ。そうなんですか！

安部 え、いや・・・たまたま、昼間行った方が、旦那さんがいる時間に来て欲しいって言うってたんで・・・。
遥香 ぜひ、頑張ってくださいね。

遥香は安部の手を握る。

森下 あの、社長、よろしいでしょうか。

遥香 はい。

森下 私も、訪問活動、やりたいんですけど。

遥香 え。

森下 私も、ずっと事務しかやってこなかった素人なんで、いきなりは難しいかもしれませんが、あの、三か月でも無理かもしれませんが。

遥香 大丈夫です。森下さんならきっとできますよ・・・ただ、森下さんがいなくなる
と事務の仕事は・・・。

飯島 ・・・・取り敢えずは空いた時間で、つてことで良いですよね？富田と、あと経理とも仕事の分担を相談して、少しだけでも外回れる時間つくれないか、考えてみます。ありがとうございます。

飯島 それにしても・・・なんか、急にみんなやる気になって・・・どうしたんだ。
奥寺 社長の熱意が通じたんじゃないっすかね・・・取り敢えず、初の売り上げ、おめで
とうございます。

奥寺は部屋を出ていく。

【4】

場面転換中に、新聞の切り抜きが2枚、壁に貼られる。

切り抜きの上には「ガス・エネルギー新聞掲載」「タウン情報あさみね掲載」と書かれている。

遥香、樋口、飯島と、宮下、羽鳥、秋草が向かい合って座っている。

羽鳥 ・・・・本当に、いろんなところで、話題になってまして。こないだも、ガス協会の
会議で、北海道のガス会社の方に、お宅はユニークなショップさんがいますよね、
って。

樋口 いえ、まだ、ほとんど成果を出してないですから・・・。

秋草 結果はこれから。焦らないで、決めたことを最後までやりきることが大事です。ち
よつとやって上手くいかないと、すぐ別のやり方を試そうっていうのが、一番ダメ

なやりかたですよ。

樋口 ハハ・・・そうは言っても、我々には、悠長に待つ余裕はないもので・・・。
 秋草 大丈夫です。タウン誌と地元の新聞にも取り上げられて、まずは「知ってもらおう・興味を持ってもらう」という第一の目標はクリアしました。

羽鳥 秋祭りのパフォーマンスも話題になりましたよね。みなさん結構、芸達者で。
 秋草 次は。。。 (飯島を見る)

飯島 ・・・・ああ。えーと、次の目標は「欲しいと思ってもらう」ことです。そのために、「ごあいさつ訪問」はいったんストップして・・・パーティーピーポのデリバリーを始めます。

宮下 パーティーピーポー？

飯島 ・・・・つまり、抽選で限定30世帯に、最新のガスオーブンを無料で設置します。条件は、近所のお友達を呼んで、ホームパーティを開催すること。

遥香 もちろんパーティーには私たちがお伺いして、アイドルとしてその場を盛り上げます。パーティーピーポーです。

飯島 ・・・・同時に、これが本当の目的ですが、ガスオーブンの最新機能を活用して、どんな料理ができるのかアピールします。もしその場でお買い上げ頂けるということでしたら、通常よりかなり割り引いて・・・

遥香 今なら、パーティーピーポーもついてくる！

飯島 そうですね。更に・・・。

宮下 あの、結構・・・結構です。だいたい分かりました。

秋草 今、地方に必要なのはコミュニティです。朝峰市も高齢化が進んで、ひとり暮らしのお宅も増えています。人と会うのもおっくうになって、家に閉じこもり・・・モノを買おうなんて気持ちもなくなってきました。まずは、朝峰市のアイドル、小倉リピングサービスが中心になって、朝峰市の人と人をつないでいく、その先に・・・。

羽鳥 あの、すみません。たいへんユニークなアイデアで、ぜひじっくり伺いたいんですが、今日はその前にお伝え、というかお願いしなければならないことがあります。・・・なんでしよう。

羽鳥 まず、今後、こういった取材を受けられる場合は、事前に我々に連絡頂きたいんです。なんていうんでしょう、以前も申し上げましたが、朝峰ガスには朝峰ガスとしての、イメージ戦略というものがありますので、ちゃんとそこが一致しているか、事前に我々の広報の方でチェックさせて頂ければと・・・。

宮下 今回、ウチにも結構問い合わせありましてね。おたくのシヨップでしょ？って。そーいう時に、ウチの人間が「知りません」だと、まずいですよね。

樋口 それは、大変ご迷惑をお掛けしたようで、申し訳ありません。今後は必ず・・・。
 羽鳥 いえ、そんな、何か問題があったっていうわけではありませんから。今後は事前
 に・・・。

樋口 まあ、ウチにもいろいろうるさいのがいましてね、「聞いてない」とか「ちゃんと話を通せ」って面倒くさいんですよ。

遥香 すみません。これからは気をつけますので。

飯島 申し訳ありません。

秋草 ……あの〜。今回の記事、事前に朝峰のチェックが入ったら、掲載されましたか？

え。

秋草 (壁に貼られた記事のタイトルを読んで)「アイドル社長が地域住民をおもてな・し」これは、朝峰ガスのイメージ戦略的にOKですか？

…すみません。それは何とも。広報の方で判断しますので。

秋草 でも今回、文句が出たってことは、要はダメだったってことでしょ。

羽鳥 そうですね…あるいは…。

秋草 結局、朝峰ガスはどうしたいんですか？仕事は取り上げるけど、ノルマは押し付ける。自分で考えろって丸投げしといて、考えて来たら、あれもやるなこれもやるな。

樋口 秋草先生、朝峰ガスさんには、朝峰ガスさんとしてのお考えがありますから。

秋草 小倉リビングにも、小倉リビングの考えがありますよね、社長？

遥香 ……そう、ですけど…。

秋草 それがダメだっていうんなら、小倉さんがどうすればいいのか、朝峰さんが考えてください。その通りにやりますから。

宮下 秋草先生…。

羽鳥 あの、すみません。決して、なんでもかんでもダメだって、言ってるわけじゃないんです。…あの、私の個人的な意見なんで、あれですけど、訪問活動とか、そうやってイベントみたいなのをするのは、全然、素晴らしいことだと思っただけです。ただ、ちよつとした、その、伝えかた？アイドル？だとか、パーティなんちゃら？みたいな、言い方が…何て言うんでしょう。堅い、真面目な会社ですので、気にする方がいるというか…。

秋草 アイドルは真面目じゃないですか。

羽鳥 いえ、決してそういう…。私は、小倉社長も、小倉リビングのみなさまも、真剣に、取り組まれてると思います。

あなたがそう思っても、会社は違うんでしょ？

羽鳥 それは…。

これだから大企業との仕事は嫌なんだよね。

秋草 ……。

宮下 ……ハハ、なかなか手厳しいですね。

秋草 ……。

宮下 確かに、我々は、組織の人間です。上の意向で言ってるのがコロコロ変わる。新しいこと、ユニークなことにはなかなかYesとは言わない。小倉さんからしたら、身勝手に翻弄されてるように思えるでしょう。それは、本当に申し訳ないです。いえ、そんな、とんでもないです。

宮下 でもね。我々も…思いつきで、勝手なことを言ってるわけじゃありません…。私たちのお客さんは朝峰市民十二万人です。その全員が、安心して、満足して、我々の供給するガスを使って頂けるか…我々にとってはそれが一番、大事なんです。小倉さん1社の事情だけを、特別視することはできないんです。

樋口 もちろん、それは分かっています。

宮下 小倉社長、もし、あなたが・・・そうですね、マクドナルドに入って、メイド服の店員が出てきたらどうしますか？びっくりしますよね？もちろん、喜ぶ人もいるかもしれませんが。でも、ほとんどのお客さんが、こんなのマクドナルドじゃないって、怒ると思いますか？

秋草 マクドナルドなんて、最近、業績悪化のニュースしか聞かないじゃないですか。飽きられてるんですよ、お客さんに。古い考えにこだわってたら、先はない。

宮下 ですから、その店オリジナルのバーガーをつくってもいいですよ。こう言ってるんです。でも、だからといって、ラーメンや牛丼を出されたら、マクドナルドじゃないですよね。

秋草 どうでしょう、それはお客さんが選ぶことですから。

宮下 確かに、もしかしたら、それを選ぶお客さんがいるかもしれません。でも我々はそれを、マクドナルドとは認めないんです。

秋草 だったら、マクドナルドなんてやめて、新しい店を立ち上げればいい。

宮下 ……。

樋口 あの・・・私も、古い人間です。秋草先生や、ウチの小倉が言うようなアイデアは、面白いとは思いますが・・・正直、ついに行けないところもあります。

秋草 樋口さん。

樋口 ……たぶん、この町の、私のような年寄りも、同じように感じるんじゃないかと思っんです。

宮下 先生。ほら、小倉さんの中でも、いろんな意見が。

飯島 あの、よろしいでしょうか。

宮下 え？ああ、どうぞ。

飯島 ……この数ヶ月、私も、小倉に同行して何度か、訪問活動を行いました。それで・・・

あくまで、個人的な感触ですが、年配の方でも、意外と、面白がつてくださる方が多くて・・・思ったより、広い層に受け入れられるのかなと・・・。

樋口 ……ハハ、まあ、中にはそういう方も。

宮下 そうですね。そういう方もいらっしやると思います。ただ・・・私たちの仕事は、気に入ってくれた人だけに買って貰えればいい、というものではないんです。

秋草 小倉社長。どう思われます。

遥香 え？

秋草 決めるのは社長です。朝峰さんに合わせて方向性を修正するのか、あるいは、自分のやり方をつらぬくなら、朝峰の看板を下ろすっていうのも、ひとつの選択です。ハハ、秋草先生、そんな風に言われると、小倉社長も困っていますよ。

羽鳥 小倉社長、私たちは何も、社長のされることを全面的に否定しようっていうわけは・・・。

樋口 社長。

遥香 あの・・・このたびは、勝手な行動をしまして、申し訳ありませんでした。今後は必ず、事前に確認の上、朝峰ガスさんと歩調を合わせて、活動していきたいと思っていますので、引き続きよろしくお願ひします。

羽鳥 ……もちろんです、こちらこそ、よろしくお願ひします。

遥香 秋草先生、いろいろと気遣って頂いてありがとうございます。ですが・・・。
秋草 ああく気にしないでください。私はあくまでお手伝い。社長が向かいたい方向に向
けて、協力するだけです。余計なこと言っすみませんでした。
宮下 秋草先生、先生の雇い主はあくまで我々なんですから、お忘れにならないでくださ
い。
秋草 あ、そうでしたハハハ・・・。

談笑する一同の中、浮かぬ表情の遥香と飯島。

【5】

場面転換中に、森下の顔写真が貼られる。

森下、澤村、安部の写真の下には、訪問回数と売上を示す数字が
グラフで記入されている。

机の上置かれたガスコンロを、森下と澤村がのぞき込んでいる。

少し離れた場所に、安部、富田、飯島、遥香、そして秋草と羽鳥が座っている。

森下 ごめんなさい。汚れているでしょう。

澤村 そんなことないですよ。

森下 私も昔はそういうの気にしてたのに、最近はおっくうになっちゃってねえ。

澤村 そうなんですか。いやでも、全然、綺麗つすよ。

森下 やめてください。

澤村 これ、何年くらい使ってます。

森下 そうね・・・20年くらいかな。

澤村 あくもう、だいぶ古いつすね。そろそろ交換とか考えられていますか？

森下 うーん、でも、一応、まだ使えるし、もう料理なんてあんまりしないしね。

澤村 そうつすか。

森下 ……。

澤村は電池を確認する。

澤村 電池も新しいみたいなので、付きにくいのは、おそらく中の電装部品が痛んでいる
のが原因だと思います。ま、さつきみたいに何回か回せば、付くことは付きますの
で。

森下 それって、そのうち、使えなくなったりしますか。

澤村 どうでしょう・・・それはものによるとしか言えないつすね。あと5年は使えるか
もしれないし、明日、壊れるかもしれない。

森下 うーん、分かんないんじや、どうしようもないねえ。

澤村 また何か気になるようなら、呼んでください。

森下 あはい、お願いします。

澤村 ・・・・あ、もしよかったら、俺、掃除しましょうか。

森下 え。

澤村 油污れとか、取りにくいですよ。俺、そういうの得意なんで、やりますよ。

森下 いいですよ。そんな。

澤村 大丈夫。任せてください。

森下 あの、いいですから、ほんと・・・キヤー。

澤村と森下はもみ合い、バランスを崩して押し倒すような形になる。

澤村 すみません。

森下は澤村の顔を思わず平手打ちする。

飯島 おいおい。

秋草 ハハ、慌てなくて結構ですよ。ありがとうございます。みなさん、拍手をお願いします。

一同、拍手をする。

秋草 さて、じゃあ、いまの澤村さんの良かった点は。

澤村 そんなの無いっすよ。

森下 ずっと笑顔なのが良かったですね。なんか、憎めなくなります。

飯島 そうそう、あの、仏頂面だった澤村がな。

秋草 飯島さんが言うのと、説得力ありますね。

一同、苦笑い。

澤村 ・・・・笑顔だけは、散々言われたんで。

遥香 すごく変わりましたよ。今度は、飯島部長、頑張ってくださいね。

飯島 ・・・・はい。

秋下 はい、それじゃ、次に、見直した方が良い点。(森下に)いかがでしょう、お客さんとして。

森下 そうですね、なんかすごく、押しつけがましくて。

澤村 え、そうっすか。

森下 そうそう、自分が拒否されるなんて思ってもみないって感じ？

安部 イケメンに育ったことが、裏目に出ましたね。

澤村 ・・・・だって、さっきは引くなって。

森下 そうだけど、押しばいいってもんでもないでしょ。

澤村 ……え、じゃーどーすればいいんすか。

秋草 どうでしょう？誰か？意見ありますか。

安部 あの、いきなり売ろうとしたのが……。

秋草 あくそうでしたね。年数聞いていきなり「交換」って、それは警戒しますよね。他はどうですか。

飯島 さつき言ってた、「共感」じゃないですか。ほら、「汚れてるでしょ」って言ってるの、「そんなことない」って全部「否定」してただろ。明らかに汚れてるのに、それは白々過ぎるんじゃないか。

澤村 え、じゃ、「汚いっすね」とかいえば良いんすか。

飯島 そこはまあ、上手いこと……。

澤村 なんっすか。

秋草 どうでしょう。誰かいいアイデアは？

羽鳥 ……あの、私も、いいですか？

秋草 ええ、もちろん。「ほら、ここ汚れてるでしょ」

羽鳥 「お掃除大変ですもんね〜」……とか、どうですか。

一同 おお〜。

秋草 そうですね。コミュニケーションの基本は「共感」。相手に反論する場合でも、まずはひとこと、相手に同意する一言があるといいですね。

遥香 あの、あとひとつ、いいですか？

秋下 どうぞ。

遥香 どれくらい使えますかって聞かれて、何とも言えないっていったじゃないですか。あそこは「そろそろ買い替え時です」って言ってあげたらいいんじゃないんですか。

澤村 え、でも実際、分かんないじゃないっすか。すぐに壊れる場合もあるし、意外と何年も持つ場合もある。

遥香 でも20年も経ってんだから、いつ壊れてもおかしくありませんよね。いざ壊れてからだと大変じゃないですか。そこはびしっと「買い替えてください」って言った方が。

富田 でもそんな、確実じゃないのに、私たちが「壊れます」って言ったら……お客さんは素人なんだから、信じちゃいますよね。それって騙してることには……。

森下 でも、さつき、お客さんやって、イライラしましたよ。どっちなんだって。こっちは不安なんだから、はっきりしてくれって思いますよね。

飯島 確かに、断言してあげるのは、お客さんのためでもあるな。

安部 そうしないと、売れないですし。

遥香 ですよ。

富田 でも、そんなこと言ったら……。

秋草 そうですね。お客さんのためにも、わたしたちのためにも、プロとして自信を持って「買ってください」っていうのが大事ですね。

富田 ……。

秋草 他に……(全員を見て) ないですかね。それじゃ、澤村さん、どうもありがとうございました。

澤村 全然ダメです。できる気がしないんですけど。

遥香 澤村さん、確かに大変ですよ。でも、この数週間頑張って頂いて、本当、見違えるほど素晴らしくなりましたよ。少しですけど、実際にもう売上が上がってるんですから、三か月掛かった私に比べたら、比べものにならない凄いですよ。

澤村 ……うっす。

遥香 今日はいろいろ言われましたけど。これで気を付けるポイントは分かったわけじゃないです。大丈夫です。焦らず、じっくり頑張ってください。

遥香が澤村に拍手をする。

一同、遥香に続いて拍手をする。

秋草 それじゃ・・・安部さんにやってもらいましょうか。

安部 あ、はい。(森下に) それじゃ、お願いします。

安部と森下がガスコンロに向かう。

森下 ごめんなさい。汚れてるでしょ。

安部 お手入れ大変ですもんねえ。何年ぐらい使ってますか。

森下 そうね・・・20年くらいかな。

安部 そんなに？ガスコンロの寿命ってだいたい10年って言われてまして、僕も12、3年くらいなら使っているお宅をお見かけするんですけど、20年は初めてですよ。

丁寧に使って頂いたんですね。

森下 そんな、最近は、全然、使っていないからよ。

安部 そうなんですか？

森下 旦那が死んでからはねーひとりだし、そんな凝ったものつくる気もしなくて。

安部 旦那さんには、どんな料理をつくってましたんですか。

森下 そうねえ。旦那が好きだったから、よく魚を焼いてたかな。

安部 あ、いいですね。今ぐらいだと、秋刀魚ですか？

森下 秋刀魚もいいけど、旦那は、油の乗ったサバがね、好きでねえ。ほら、センゾク町のサンコーさん、魚はあそこがいいって、わざわざ買いに行ってる。

安部 ハハ、なんか僕も食べたくなくなっちゃいました。さっそく今日、買いに行こうかな。私もね、食べたいんだけど、(レンジを指して) ほら、ひっくり返したり、掃除とか、面倒でしょ。

安部 そうですね、これは片面焼きだし、あく水も入れなきゃいけないんですよ。確かにこれは手間ですね。

森下 片面焼き？

安部 ああ、最近のは、両面から火が出るんで、ひっくり返さなくていいんですよ。水を入れる必要もないですし・・・あ、あと、取り外しやすくなってるんで、掃除も楽ですね。

森下 へえ。最近は、いろいろあるのね。

安部 焼き具合を自動で調節してくれたりもするんで、ボタンひとつで焼き魚も簡単にできますよ。あ、でも、料理上手の森下さんには必要ないですかね。

森下 いえ、そんな。

安部 車にカタログがありますので、よかったら持ってきてきましょうか。

森下 ……そうね、お願いします。

安部 あと、明日、サバを持ってきますね。サンコーさんですね。

森下 え。そんな、いいですよ。

安部 いいですよ。僕も食べたくなくなったんで。ひとり暮らしには大きいんで、分け分けしましょう。

森下 ……あ、はい。

秋草 はい、ありがとうございます。ここまでにしましょう。

全員が感嘆の声を上げる。

遥香 凄い！さすが、小倉リビングのエース！

安部 ハハ……そうですかね。あんま分らないでやってるんですけど。

森下 私、本気で今、「買います」っていいそうになりました。

澤村 なんなんっすか、これ。安部さんの天然なところが全部、上手いことかみ合って、奇跡のハーモニーじゃないっすか。

飯島 澤村もこれを目指して……。

澤村 いやムリムリ。絶対、ムリっすよ。俺絶対、サバを分け分けとか言えないですもん。

秋草 ハハ、澤村さんは、澤村さんに合ったやりかたが必ずありますから、気にせず、自分のスタイルを見つけていきましょう。

富田 あの、盛り上がってるところ悪いですけど……。

秋草 なんですし。

富田 あの、安部さんのトークが上手いのはいいんですけど……本当に、これでコンロ売っていいんですかね。

安部 どういうことですか。

富田 最近、プレミアムシリーズのビルトインコンロをよく売ってますよね。買ってくれるのは年配の方ばかりですよ。たぶん、さつきみたいな感じで、紹介してると思うんですけど……ひとり暮らしで、ほとんど料理もしない、こんな言い方はあれですけど、老い先短いお年寄りに、二十万、三十万する最新機種が、本当に必要なんですかね。

安部 あの、僕は、欲しいと言われたものを売ってるだけです。

富田 分かります、それは。でも、それって本当に欲しいからっていうより、安部さんのことを応援したいとか、もしこれ買ったら、安部さんがサバ持って遊びに来てくれるかもしれない、とか、そういう気持ちですよ。その気持ちを利用して……ごめんなさい、こういう言い方しかできないんですけど、そういう気持ちを利用して物を売るっていうのが、やっぱり私にはどうしても納得できないんです。

安部 ……。

遥香 富田さん、それは……。

秋草 社長。

秋草は遥香を制すると、他の従業員に目を向ける。

澤村 俺も……そんな売れてないすけど、たまくに売れた時は……利用するとか、騙すとかじゃなくて、ちゃんと喜んで買ってもらえてるって、思ってますけど……あ、そーいうことじゃないっすか。

富田 朝峰ガスさんは、どう思いますか。

羽鳥 え。えくと……すみません、こうですって、はっきり言えなくて申し訳ないですけど、お客さんが納得して……無理のない範囲で購入されたんだったら、問題ないんじゃないかと、思います。

富田 ほら、こないだお祭りでみんなで踊ったじゃないですか。ねえ（軽くダンスの動きをする）。あーいいうのは分かるんです。今まであんなのバカにしてたんですけど、いろんな人に声かけられて、応援してもらって、あく地域のアイドルになるってこういうことなのかなって思ったんです。高いものを売るってなったら……握手券でCD売るアイドルじゃないですけど、なんか、違うなって。

飯島 物を売るのは悪いことじゃない。俺たちは商売やってるんだ。

富田 それは分かってますけど……。

森下 富田さん、あなた、ひどい人ですね。

富田 え？

森下 地域のお年寄りが、なんで私たちの商品を買ってくれるか分かりますか。

富田 えっと……。

森下 私、みなさんと一緒に訪問活動を始めて、気づきました。おばあさんが買ってくれた時にイメージしてるのは、最新のコンロを使いこなして、生き生き料理をしている自分です。孫や近所の友達が集まる、温かい自分の部屋なんです……つまり、こうなれたらいいな、こういう自分に戻れたらいいなっていう、生きるための希望……夢を買ってくれてるんです。

富田 はあ。

森下 もちろん、実際にはそうならないことがほとんどでしょう。ムダになる、元が取れないっていうのは、富田さんの言う通りです。でも、買ってくれた方にとっては、「そうなるかもしれない」っていう可能性を感じて、「欲しい」って思うことが、唯一、生きている実感を持てる瞬間なんです。それをつくるのが、社長のおっしゃる、「アイドル」ってことだと思うんです。

富田 ……。

森下 それを、無駄だからやめろっていうのは、夢を捨てろ、これ以上生きるなって言うてるようなもんなんです。本当に使うの？元が取れるの？って聞くことは、自分の年齢を自覚して、寿命がそこまで来てるって意識させることなんです。そんなこと……。

富田 あの、はい……大丈夫です……おっしゃりたいことは、なんとなく分かりまし

た。そーいう考え方もあるとは、思います。

安部 富田さんも一緒に訪問、したらいいじゃないですか。
え。

安部 実際に、お客さんに会えば、お客さんに喜んでもらえれば、そんな疑問もなくなるし・・・自信も出てきますよ。ねえ。

森下 そうね。そうしましょう。飯島さん。

飯島 おいおい、ちよつと待て、これで富田まで外に出ちゃうと・・・。

安部 その時は僕がやりますよ。営業も事務もない、みんなでお客さん回りましょう。

富田 ちよつと、簡単に言うけど、私たちの仕事だってそんな簡単に・・・。

森下 大丈夫。私もフォローしますから。

安部 お願いします。

飯島 ……それじゃ、ちよつと、考えてみるか。

富田 あの・・・待ってください。急にそんなこと言われても・・・それに、私、お客さん先に行っても、みんなみたいに売り込むようなことは・・・。
いいですって。みんな最初はできなかったんですから。

澤村 言ったこと全部、やればいいんじゃないんすか。

富田 え。

澤村 いやあの、俺も、営業トークとか、超苦手で、なんか嘘ついてるみたいな気がして・・・ま、今もぶつちやけ、そうっすけど・・・(富田さんが)言ってるのと同じだと思うんです・・・。でも途中で、言ったこと全部やれば、嘘にならないって気づいたんす。だから、こんなの買っても使わねーんじゃねーのって思ったら、安部さんみたいにサバ持っていったり、メシ食いに行きやいいんすよ。パーティーピーポーで、みんなで宴会やりに行きやいいじゃないっすか。

全員 おお。

遥香 そうです。まさにそれが、私たちの目指すアイドルです。テレビの向こうで澄ましてるんじゃない。会いに来て、ファンみなさんの夢や願いを実際に叶えていく、それが、小倉リピングです。ねえ。

澤村 俺は盛り上げるとかできないんで、しょうがないんで、とりあえずガス機器の掃除だけは丁寧にやっただげようと思っせんすけど。それでも十分、喜んでくれる人はいました。富田さんとか、そーゆーの得意だと思っし、お年寄りとか喜んでくれるんじゃないっすか。全然、行けると思うんすけど。

森下 そうね。私たちの中で、一番アイドルに近いと思うんだけど。

安部 そうですよ。

富田 ……待つて待つて、なにこの流れ。いや別に、私、アイドルやりたいとか、ないから。

安部 前、やってたじゃないっすか。「ガスの力で〜」って。

富田 やめて、それ、何でもないから。

遥香 何なんですか。

安部 なんか前、社長の真似をして、私もガス展でアイドルしようかなって。

富田 いやだから、それはネタで。

遥香 そうなんですか？

飯島 なんだ、そうなのか？

富田 だから！

安部 なんかこういう・・・(富田の真似をしようとする)

全員が期待に満ちた目で富田を見る。

富田 (やけくそで)ガスの力で、あなたのハートを温めろ！

全員、拍手と笑い。

富田 だから！ネタだって！

奥寺が入ってくる。

全員の笑い声が止む。

奥寺 なに、みんな盛り上がっちゃって。

森下 奥寺さん、今日は研修やるって連絡しましたよね。

奥寺 ごめんごめん。しょうがないだろ。お客さんに呼ばれたんだから。

森下 電話あったの昨日の朝ですよ。わざとバッテリーさせたんじゃないですか。

奥寺 いろいろあんだよ。アイドルなんて遊んでる暇ないんだって。

澤村 ・・・あの、今、奥寺さんより安部さんの方が数字上げてるんですけど。遊んでるのはどっちですか。

安部 いや、もし奥寺さんが訪問活動してたら、僕なんか比べものにならないくらいの数字出せてると思いますよ。

全員 ・・・。
遥香 奥寺さん、小倉リビングは今、新しい方向に向かって進んでいこうとしています。不満があるのは分かっていますが・・・私たちと一緒に動いてもらうことは、できないでしょうか。

奥寺 嫌だって言ったら、クビですか。

遥香 そんなことは・・・。

森下 いいんじゃないですか。本人もそのつもりのようなですし。

遥香 ・・・いいえ、クビになんてしません。分かって頂くまで、お話ししましょう。

奥寺 ・・・なんなんっすかね。前はこいつらみんな、社長の文句言ってたんすよ。それが今は全員、社長の親衛隊ですか。気持ち悪いんですけど。何したんすか？全員にヤラせてあげたんすか？

森下 いい加減にしてください！

全員 ・・・。

飯島 ・・・そうだよな。半年前までは誰も、オレ自身も、社長のおっしゃることを・・・

本気には、してなかった。お前の言うことは分かるよ。

奥寺 ……そうっすね。

飯島 なあ、奥寺。お前から見て、オレたちのやり方はそんなにおかしいか？
奥寺 ええ。

飯島 どこが……ダメなんだ。

奥寺 どこって……オレらが扱ってんのは、ガス機器ですよ。一步間違えば命にも関わ
る。それをこんなチャラチャラアイドルみたいなことやって……。

飯島 売れてんだよ。なぜか。

奥寺 ……。

飯島 正直言つて、オレもな、なんで売れてんのか分からん。自分でも何度も訪問に回っ
てみたけど、結局、1台も売れないんだ。こういうの苦手だと思つてた……(澤
村に)ごめんな、澤村でさえ、ちゃんと売ってんのに。

奥寺 ……。

飯島 なあ、オレたちももう40だ。もしかしたら、これからはこういうのが正しくて、
オレたちは単に新しいやり方についていけないオッサンになってるだけかもしれ
ない。だから……オレは、まだ分からないけど、こいつらがやる気になってる以
上、応援だけはしてやろうと思つてんだ。

奥寺 ……。

飯島 お前にアイドルやれなんて言わないよ。やつてもオレと一緒に、上手くないか
ら。ただ……真面目に頑張つてるこいつらのことは、否定せずに、応援してやっ
てくれないか。

奥寺 ……。

富田 あの、奥寺さん。一緒に訪問活動、行きませんか？

奥寺 え。

富田 なんか私、流れで、みんなと一緒に、回ることになつたんですよ。経験もないし、
このままだとあっさり洗脳されちゃう気がするんで、なんで、奥寺さんも、阿部さ
んとか、社長とかに同行して、「ここがおかしい」とか指摘して欲しいんですけど……。

奥寺 ……付いてくなら澤村だな。最近調子に乗つてつから、がっちり教育しないと。

澤村 ……別に、いいっすけど。

奥寺 ……。

富田 というわけで、飲みに行きましょ〜！

全員 ……。

富田 ……あれ？ダメ？こーいの。

遥香 ……いいですね。行きましょ。みんなで。

飯島 そうだな。なんか、固くなっちゃったし。

富田 飯島部長。こういう時はやっぱり、お肉だと思ふんですけど……。

飯島 ……分かつたよ、オレが出す。

富田 おお〜。

全員、徐々に盛り上がる。

奥寺 澤村、帰んなよ。
 ・・・・うっす。

富田 (澤村に) 隣には座らせないから。(全員に) それじゃ、10分後に下に集合！
 小倉リビングの社員たちはバラバラと話しながら出ていく。
 遙香、秋草、羽鳥がその場に残る。

秋草 社長、お疲れさまです。

遙香 ありがとうございます。

羽鳥 社長、すごいです。私、感動しました。みんな、本音で議論して、一丸となって動いて・・・組織って本当に変えられるんですね。

秋草 私は何もしてないです。全部、秋草さんのおっしゃる通りにやっただけで・・・。
 遙香 いえ。社長はリーダーとして一番、大事で難しいことをやられましたよ。ビジョンを示して、迷わず、ブレず、まずは自分がやり切った。あとは、放つといっても、社員が自分で考えて、動いてくれるようになります。

羽鳥 本当に、とても勉強になりました。これからは私は、他のガスショップも、小倉さんを見習って改革していけるよう、サポートしていきたいと考えて・・・。

秋草 ムリムリ。ずっと言ってるでしょ。まずはトツプが変わらなきゃだめ。やり方だけパクったところで、ほかのショップの社長が、同じこと、できると思えますか？
 羽鳥 はあ。

秋草 それより社長。講演会の件、考えて頂けましたか？

遙香 あの、私の話を聞きたい人なんて、本当にいるんですか？

秋草 大丈夫です。私が保証しますよ。まあ、全部で3人のうちのひとりですから、あまり気負わないで。

羽鳥 小倉リビングの宣伝にもなるんじゃないですか。

遙香 ・・・・分かりました。頑張ってみます。

秋草 ありがとうございます。

羽鳥 私も、伺いますね。

富田 (部屋の外から) 社長、行きますよ。

遙香 あ、は〜い。

【6】

場面転換中に、奥寺と富田の顔写真が貼られる。

それぞれの写真の下にある、訪問回数と売上を示す数字が修正される。

遙香、樋口、飯島と、宮下、羽鳥、秋草が向かい合って座っている。

遙香、樋口、飯島が頭を下げる。

遙香 本当に申し訳ありません。

飯島 申し訳ありません。

羽鳥 ……。

宮下 ……直接、我々のところに来たんだつたら、まだなんとかなったんですけどね…。消費者センターに訴えられるとね…。ご存知の通り、我々もお役所には弱いですから。

飯島 お電話でもお伝えした通り、私たちは、必要事項をきちんとご説明して、納得頂いた上で、お客さまに購入頂いております。ただ、今回頂いたご意見を踏まえて、今後は、65歳以上のお客さまについては、必ずお子様に連絡して、了解を得た上で販売するというルールを…。

宮下 ご意見?…クレームだよ!「年寄り騙して、高い商品売りつけてる」ってクレームが来てんの!

飯島 ……。

羽鳥 ……(宮下に促されて)ですので、申し訳ありませんが、現在行っている「ごあいさつ訪問」「デリバリー・パリピ」「OLS48総選挙」「ガスバス爆発防止キャンペーン」「ピリリ!電気うなぎ大と握手大会!」。これらは当面、すべて中止…として頂きたいと思います。

飯島 当面、というのは…。

羽鳥 それは現時点では、何とも…。

宮下 永遠に、ですよ。

羽鳥 ……。

遙香 ……今回、クレームを言ってきたのはみんな、商品を購入された方の、お子さんがたです。買った本人たちはみんな、商品に満足しているとおっしゃって頂いています。確かに、親が自分の知らない間に高い買い物をしていたら、不安に思う方がいらつしやるのは分かります。それは、私たちの配慮不足でした。すみません…です。で、さつき飯島が申し上げたように、今後はお子さんとのコミュニケーションを重視していきますので…例えば、ごあいさつ訪問だけでも、継続させて頂くわけにはいかないでしょうか。おっしゃることは分かりますが…。

宮下 これは決定事項です。

遙香 ……。

樋口 分かりました。おっしゃる通りに進めさせて頂きます。

遙香 あの、正直、資金繰りが悪化しております。

宮下 でしょうねえ。派手にお金使いましたから。

遙香 ようやく、訪問活動やキャンペーンで利益が出るようになってきて…ようやく立ち直りかけていたところなんです。今、ここで訪問活動を止めてしまうと…。

樋口 社長。それは朝峰さんに申し上げるようなことでは…。

宮下 もうギブアップされたらどうですか。

遙香 ……え。

宮下 失礼。社長が頑張つてこられたのは、我々も十分分かっています。でも、厳しいこ

とを言うようですが、経営者は結果がすべてです。年寄りに押し売りしなきゃやっ
ていけない。そんな会社はもう・・・ダメだと思いませんか。

遙香

羽鳥

宮下さん、ですが、今回の件は、私たちも一緒に進めていたわけですから・・・。
確かに、我々のサポートが行き届かなかった面もあるでしょう。でも、小倉リビン
グが何を指して、何をすべきか。最後に決めたのは小倉社長、あなたです。その
責任も、あなたが背負う必要がある。それは、分かりますね。

遙香

羽鳥

・・・はい。
・・・。

樋口

宮下さん、おっしゃることは最もですが・・・我々も四十年、朝峰さんと一緒に
してきたんです。もう少し、何がしかの配慮を頂けると・・・大変ありがたいです
が・・・。

宮下

そうおっしゃられてもねえ。

樋口

それに、もし、ここでウチが潰れる、なんてことになったら、朝峰の中での、宮下
さんのお立場も・・・その、難しいものになるんじゃないでしょうか。

宮下

・・・おっしゃいますね。

樋口

いえ、そんな・・・。ただ私は、我々のせいで、これ以上、宮下さんにご迷惑をお
掛けするようなことになったら申し訳ないと思っただけです・・・。

宮下

確かに、トラブル起こした上に、シヨップを潰したなんてことになったら、私も立
場がないです。そうですね・・・。

樋口

ぜひ、何かしらのご支援を、お願いできればと・・・。

宮下

・・・ここだけの話ですが、堀内商店さんの直売化・・・つまり、ウチが買い取る
という話が進んでいます。例えば・・・この際、朝峰ガス直営のシヨップとして、
堀内さんと小倉さん、2社を統合するっていうのはどうでしょう。

樋口

本当ですか！？

宮下

ウチもね、今、社内的に、ガスシヨップは直営化しようって流れになってるんです
よ。体力のない会社が、ちっちゃいエリアで頑張ろうとするから、今回みたいなト
ラブルが起きるんです。堀内さんだったら、エリアも隣ですし、話も通しやすいと
思うんです。

飯島

・・・え、ちよつと、待つてください。あの、その場合、ウチの社員はどうなるん
でしょう。

宮下

ハハ、まだこれから提案しようって話なんでも・・・ただ、社員の皆さんは、
基本的に、新しい会社に移れるよう、配慮はしますよ。

樋口

ぜひぜひ、よろしくお願いします。ねえ、社長。

遙香

え、いや、あの・・・？

宮下

あくそれから・・・小倉社長個人の負債についても、何とかウチから補填できるよう
検討してみますよ。

遙香

え？

宮下

お父様がつくった借金です。そこまで背負うのは可哀想ですからねえ。

遙香

・・・すみません、あの、突然の話で、私。

宮下　いいですよ。お気持ちの整理もあるでしょうから、ゆっくりと考えてください。

遥香　ですが……。

樋口　あの、宮下さん。

宮下　はい。

樋口　……正直、もうダメかと……潰れるしかないと、思っておりました。……四十年間、人生を捧げた会社です。小倉リビングの名前がなくなるのは、少し寂しくはありますが……新たに、朝峰さんの元で、従業員たちが、朝峰の地域のお客さまのために、働き続けられるなら、これ以上、望むことはありません。なにとぞ、よろしくお願いいたします。

樋口は宮下に頭を下げる。

宮下　樋口さん、止めてください。これから、これからですよ。樋口さんにも、まだまだご活躍頂かないと。

樋口　いえ、無事、統合……ということになりましたら、私は、辞めさせて頂きます。小倉リビングがこうなってしまったのは、私にも責任がありますから。朝峰さんにお任せできるということでしたら……私は、安心して、引退できます。後のことはぜひ、ぜひ、よろしくお願いします。

宮下　樋口さん……ハハ、困ったなあ。

羽鳥　あの……統合、ということになったら、小倉社長は。

宮下　小倉社長には、何らかの形で、残っていただけよう、考えますから。

羽鳥　小倉社長が進められた、アイドル活動……小倉ガスリビングの改革は、どうなりますか？

宮下　それは……まあ、新しいシヨップの経営者が決めるよ。

羽鳥　あの、すみません。私が言うべきことじゃないのは分かっていますが……小倉リビングは、小倉社長の改革で、大きく変わりました。クレームがあつたとはいえ、少しずつ……少しずつですけれど、結果も出始めてました。このままやめてしまうのは、もったいないと思います。

宮下　もったいないって、お前。

羽鳥　ごめんなさい、上手く言えなくて……あの、小倉リビングのみなさんは、今、夢とやる気を持って、アイドル活動に取り組んでいます。本気で、地域のお客様のために、地域のお客様に喜んでもらおうと頑張っているし、応援してくれる人もできています。……確かに、朝峰ガスの下に入れば、みなさん安泰かもしれません。でも、本当にそれが、今の、小倉の社員のみなさんにとって……朝峰市のみなさんにとって、良いことなんでしょうか。

宮下　おい、待て。

羽鳥　社長、社長はどう思われますか。

遥香　私は……できれば……

樋口　社長、お願いします。私たちにはもう選択しがないんです。

羽鳥　本当にそうでしょうか。

樋口 あなたも、本当に。

羽鳥 宮下さん。クレームを受けて、ガスシヨップを指導するのも、大事です。でも、失敗したシヨップを守って、更に大きく育てることも、私たちの大事な仕事なんじゃないかと思うんです。それが結果として、地域のお客さまのためにも……。

宮下 すみません。ウチの人間がすっかり小倉さんのファンになっちゃったみたいで。あの、私からもお願いします。今、社長の方向性も浸透して、小倉の社内は、これまでにないくらい、まとまっています。これでまた、方向転換ということになる……。

樋口 飯島。

宮下 ハハ、お互い、熱い部下には苦勞しますね。……羽鳥くお前、いくつだ。

羽鳥 え？

宮下 もう新人じゃないんだからさ、今ここでそんなこと言われても、オレにはどうしようもないことぐらい、分かるだろ。

羽鳥 ……はい。でも、もし、例えば、宮下さんからもう一度、役員会に諮って頂ければ……。

宮下 ここがオレたちのできる限界だ。分かっているだろ。

羽鳥 分かっていますよ。そんなこと。でも、宮下さんだって、なんとかしたいって。……ハハ、まあね、これでも、なんとかしようと思って、それなりに、戦っては、みたくです。……でもまあ、こんなもんです。

樋口 社長、ここまでして頂いたんです。これ以上何を……。

秋草 いや、社長にはもう一つ、選択肢がありますよ。

遥香 ……そうですね。

秋草 朝峰のガスシヨップって看板を下ろす。朝峰の委託業務を全部返上すれば、ただのいち中小企業です。誰に、何を、どうやって売ろうが自由ですよ。

樋口 そんなの、今更、やっていけるわけないだろ。

遥香 やってみなければ

秋草 そうですね（ふと手元の携帯を見て）ソフトバンクだって、20年前は格安モデムを押し付けられたって、クレームの嵐だったんです。おかげで今は、ブロードバンドは当たり前のように普及して、お父さん犬はCM好感度NO.1です。

樋口 いい加減にしろ。小倉リビングは、40年、朝峰さんと一緒に、この地域を支え、愛されてきたんだ……。何も知らないくせに、他人が、無責任に勝手なこと、言わないでくれ。

秋草 ……。

樋口 社長、冷静になってください。……社員はどうするんです。あなただけじゃない。30人の社員と、その家族の人生が掛かっているんです。

遥香 ……社員のみなさんにも、理解して頂きます。今は、変わるときなんです。

飯島 ……あの、社員もみんな、小倉社長を信頼しています。不満に思う者もいるでしょうが、ついてくる人だって。

樋口 黙れ。お前、何を言ってるんだ。そんな奴いるわけないだろ。だいたい、何のために、お前を……(言葉につまる)

飯島 すみません。

樋口 ……宮下さんはどうなるんです。ここまで力を尽くしてくれたんだ。これでウチが梯子を外したら、朝峰の中で、宮下さんの立場は。

樋口 社長。冷静になってください。自分が何をおっしゃっているか分かりますか。

遥香 ……(樋口に)すみません。小倉リビングサービスは、朝峰ガスのガスショップから独立し、地域密着の、総合サービス企業として生まれ変わります。……これまで、たくさんご迷惑をお掛けして、そしてこれからも、いろいろお力を借りることになると思いますが、ぜひ、よろしく願います。

拍手をする一同。

【7】

場面転換中に、壁に貼られたすべてのポスター、スローガンなどが外される。

遥香と飯島が、羽鳥と向かい合って座っている。

羽鳥 最初の数年は、下働きみたいな感じらしいんですけど、先輩の手伝いをしながら勉強していつて、ゆくゆくは、秋草先生みたいな、とは言わないですけど、コンサルタントになればいいなど。

遥香 素晴らしいですね。頑張ってください。

羽鳥 すみません、身の程知らずなことを。

遥香 そんなことないですよ。羽鳥さんなら、きっとなれますよ。

飯島 でも残念ですね。統合して、これから朝峰ガスさんにお世話になろうって時に転職なんて…。

羽鳥 私がいっても、たいしてお役に立てないですよ。そこは宮下がしっかりサポートさせて頂きますので。

飯島 それはもちろん期待してます。

羽鳥 ……あの、それで、今日お伺いしたのは、ひとこと、お詫びしたくて……あの時は、無責任なことを言っって申し訳ありませんでした。

遥香 ……。

飯島 いえ、それは……まあ、結果として、こうやって朝峰さんの直営のショップとしてやっていく、ということに落ち着いたわけですから。

羽鳥 でも、もしかしたら、小倉リビングのみなさんに大変ご迷惑を掛けていた可能性も…。

遥香 朝峰のガスショップを止めるといったのも私ですし、やっぱり朝峰に身売りしますって、頭を下げたのも私です。羽鳥さんが責任を感じることはありませんよ。

羽鳥 ……はい。

遙香 それに、嬉しかったです。私自身でも、もうダメだって諦めてたのに、まだやれる

んじゃないって、後押ししてくれて。

部外者なのに勝手なことを。

羽鳥
ひとごとだから、熱くなれるんですよ。当事者たちはみんな逃げ腰で……。

飯島
あれだけ熱くなっていたのに、朝峰から切り離されるかもしれないってなった途端、誰ひとり、社長についていこうなんて言わなかったもんな。

遙香
飯島部長も。

飯島
……それは、本当に、申し訳ありません。

遙香
ウソですよ。分かっています。現実的に考えて、朝峰を離れば翌月には破綻するよ
うな状況でした。でも、あの日、あの瞬間だけでも、お二人が応援してくれて、私
自身も、可能性が見えたような気たんです。それだけで十分です。ありがとうございます
いました。

羽鳥
……さすがアイドル、ですね。

遙香
ハハ、でもアイドルにできるのは、一瞬の夢を見せることぐらい。現実には、変えら
れませんでした。

奥寺、阿部、澤村が話しながら入ってくる。

飯島
おい、来客中だ。

奥寺
すみません。トラック着ちゃったんで、荷物だけ運んじやっていいですか。

羽鳥
あ、いいです。今日は、お手伝いしに来たんで。

飯島
そんな、やめてください。

羽鳥
せめてそれぐらい、やらせてください。

遙香
……それじゃ、お願いします。

安部
(遙香に)あの、社長。社長って呼べるうちに、言わせてください。ありがとうございます
ございました。この数ヶ月、アイドル活動やって、いろんな人に感謝されて、声かけ
られて、すごく楽しかったです。それは本当です。なのに、すみません。やっぱり
僕……。

遙香
分かっていますよ。大丈夫です。その気持ちだけで、嬉しいです。

奥寺
(澤村に)おうっ、お前も、社長に感謝いっぱいじゃねーの？

澤村
そんなんじゃないっすよ。

奥寺
寂しいんじゃないの。オバさまのご指名がなくなったら。

澤村
せいせいしていますよ。なくなっても、ジロジロみられて、ヒソヒソ笑
われるし。

奥寺
なんだ、キレんなよ。

澤村
まーお陰で、この俺が、朝から晩まで、土曜も日曜も、ずーっと仕事のこと考えて
ましたよ。本当、うっとうしかったっす。

澤村は机の端を持ち、安部を促す。

奥寺
ま、いろいろありましたけど、社長も頑張ったと思いますよ。それなりにみんな、

満足したみたいなので、あんま落ち込まないで、ねえ？これからもよろしく、お願いします。

ええ、ぜひ。お願いします。

安部と澤村、奥寺と飯島はそれぞれ机を持ち部屋を出る。

遥香と羽鳥は部屋の荷物をまとめている。

羽鳥
・・・あの、私からも、いいですか。今回、私が転職しようと思ったきつかけのひとは、社長でした。どれだけ反対されても、自分の信念を曲げずに、周りをどんな変えていった姿が、同じ女性から見ても、格好いいなって・・・まあ、私は、社長なんてできないんで、せめて、社長みたいな方を、ちゃんとお手伝いできるような人になろうって・・・。

遥香
そんなのいいから、私をなんとかしてよ。

羽鳥
別に私、みんなを幸せにするために頑張ってたわけじゃないし。楽しかったです。格好良かったです。って、知らないよ。だったらもつと私を見てよ。私を輝かせてよ。アイドルは、私なんだから。

羽鳥
・・・。

遥香
アイドルの本音。がっかりした？

羽鳥
いえ・・・。

遥香
あなたも、来月には私のことなんて忘れて、新しい会社の先輩追っかけてるよ。小倉のみんなも、来週には、新しい社長に心酔してる。そんなもんでしょ。

羽鳥
・・・でも、でもですよ。そんな私たちがいなきや、アイドルになれなかったんですよね。利用してるのはお互いさまじゃないですか。だったら最後まで、ファンの夢を守ってください。応援してくれてありがとうって、笑顔で私たちを送り出してくださいよ。・・・だって、まだ、終わりじゃないですよ。次のステージに、立つんですよ。

遥香
・・・どうだろ。また立てるのかな、私。

羽鳥
その時は、必ず、社長が輝けるよう、お手伝いさせて頂きますから。
・・・。

森下と富田が雑巾を手に入ってくる。

富田
あゝすみません。なんか、手伝ってもらったみたいで。

羽鳥
そんな、大したことしてないですよ。

富田
もうあとちよつとなんで、大丈夫ですよ。

森下
あの、ちよつと相談なんですけど・・・来週のフタバ神社の餅つき、合唱やるはずだった小学生がインフルエンザでできなくなっちゃったらしくて、小倉の人になんかやってくれないかって相談されたんですけど。でも、もう、そういう活動はな

し・・・ですよね。

羽鳥 いいですよ。それぐらいなら。全然、大丈夫ですよ。

森下 社長？

遥香 ……そうですね、やりましょう。みんなで最後に。私たち、朝峰のアイドルなんですから！

森下 よかった〜こないだリフォーム申し込んでくれたお客さんなんで、断りづらかったですよ。

富田 なんだよ〜もう、終わったと思ったのに〜。

森下 そう言いながら、やる気になってない？

富田 いやだってせっかく（おにゃんこの振付）練習したから。

森下 素直じゃないな〜。

遥香 そう、一度アイドルをやるとね、止められなくなるでしょ。私なんておかげで、三

十過ぎまで道を誤ってたから、ハハ・・・。（客席の方を見て）どんなに疲れて、もう止めたいて思っても、ステージに立って、ファンのみんなの笑顔を見てると、すごいパワーをもらえるんです。

【8】

音楽が流れ始める。

音楽に合わせ、ひとりまたひとりと踊り始める。

全員

見つめていてね

輝きたいから

その目を反らさないでよね

つくり笑顔を纏い

お決まりのコールを叫ぶのは

あなたのためじゃないから

勘違いしないで

握手のあと見つめる3秒

サイン入り2ショットチェキと交換

歴史とアニメが（好き）

ゲームとコスプレ（得意）

撮り鉄乗り鉄（ぜんぶ）

キャラなんだから本気で（こないで）

イタい娘でいい
笑われても

スルーされたら生きて行けない

イタい娘でいい

笑われてもいいから

こっち向いて

お願いだから忘れないで

音楽に合わせて退場。

おしまい。