

【研究ノート】

**労働経済学のSF小説
なぜ、私は解雇されるのですか？**

増 田 辰 良

研究ノート

労働経済学のSF小説 なぜ、私は解雇されるのですか？

増田 辰良

— 全日本住宅サービス株式会社の役員室にて。

秘書は書類を捲りながら、社長に説明している。

「社長。この吉田和行と鈴木晃の営業成績は入社以来ず〜っと、パツとしません。いかなものかと？」

「吉田？ 鈴木？」

「はい。労働市場が超売り手市場だった時代に入社した大卒社員です」

「大卒!? 愚民の楽園卒。それはいかん。愚民を雇っても……超リスクーだ」

「はい。誰でも入学させている偏差値30の大学を卒業しています。2人は同じ年に同じ経済学部を卒業したようです。仲も良さそうで、いつもつるんでだべってますから」

「う〜ん。そうかあ。わが社であれば高卒、いや中卒でも十分だな。私や君には学歴はないが……、なあ」

社長は秘書に目配せした。

「はい。彼らに関するスモールデータを検証してみました……」

「負動産と？」

「はい。典型的な、いや完璧な人的不良債権です」

— トイレにて。

「おお、鈴木じゃないか。調子はどう？」

用を足している鈴木の背中へ吉田が声をか

けた。

「調子？ うん、ベガスでは勝っているけど、タイヨウでは負けてばかりだ」

「(小声で) おい。それってパチンコ・パチスロだろ？」

「えっ？ パチンコ・パチスロじゃないの？」

「(小声で) おい、ここは社内だぞ。営業に決まっているだろ。(きょろきょろと目を泳がせて、さらに小声で) どこで監視されているか、盗聴されているか判からんだろうが？」

「(小声で) ああ、そうだったな。(大声で) 営業はボチボチだ！ 毎日、足が棒になるほど回っている。ふくらはぎがパンパンだ〜」

「そっかあ。今月は上位の成績を目指しているんだ！」

「契約、取るぞ！ 同期のお前にだけは負けないからな！」

「あはっはっはっ」と、2人の高笑いがトイレの壁に反響する。

— 退社後、焼き鳥屋にて。

「今月も売れないし、契約は1本もとれなかった。あ〜あ」

そう言うと、吉田はジョッキのビールをぐびりと喉に流し込んだ。

「お前もか〜。入社した頃は良かったよな。アベノミクス効果で土地の売り買いも盛んで、戸建住宅の注文も簡単に取れたし。ミニ

バブルなんて騒いでいた。あの頃を想えば、
あ～～あ～、だよな～」

鈴木は右手に持つ^{すなざも}砂肝の串を口に運んだ。
「勤続25年の中年になっても係長にすらなれない。ペーペーだ。おまけに社内には生身の女性社員もいないし、恋愛すらできない。なんてこった～～あ」

「少子化に拍車がかかって、働き手を補うために人間だか AI ロボットだか判らんヒューロ (huro) が一気に増産されて、当社にも導入されたし。俺たちが学生の頃は2045年頃にシンギュラリティーに達するってよく耳にしたけど、AI にあつという間に超えられてしまつてえ。今や、ヒューロの時代だもの」

「そうそう。街中も社内もヒューロばかりじゃないか？ あの厨房にいる若い女の子だって、ず～っと歳を取らない感じだぞ。きっとヒューロが服を被っているんだろうよ」

ジョッキを手にしたまま、吉田は厨房へ向けて顎をしゃくつた。

「この飲み屋にいる客のうち、何人が人間なのか？ このままじゃあ、人間は絶滅危惧種になってしまう」

鈴木は体を捻^{ねじ}って、客席をぐるっと見回してから、そう言った。

「もう、そうなってんじゃないか。ふっふっふっ」

吉田は含み笑いをした。

「おい。おぞましいことを言うなよ。まだ、生身の女と交わつたこともないんだぞ」

鈴木の声は真剣だった。

「そっちかい？」

と返して、ツクネを口に運んでから吉田は続けた。

「学生時代にもっと勉強しておけば良かったよな～。そうすりゃ、ヒューロを指導する立場になれたんだけど。優秀なヒューロと営業成績を競わされてるんじゃ、勝てんわなあ」

「今さら、嘆いてもしかたないだろ。大学じゃあ、俺たちは中学生レベルの補習授業しか

受講させてもらえなかったじゃないか。経済数学なんて、四則演算、分数の割り算から復習させられたよな。その後、高校の現役教師が来て一次関数とか二次関数を教えてくれたんだ」

「そうそう。あの頃からお前とは腐れ縁になつてしまった」

「腐れ縁はないだろ。でも、大学で中学・高校の補習授業を受けるとはな……」

「教科書も現役の高校生が使っているものだったし。数学A、Bとか数学Iとか。経済学なんて学問はチンプンカンプンで、高校で使つた政治・経済の補習授業でようやく価格メカニズムを理解した。なんのために高い授業料を払つて、時間も使つて、大学へ進学したのか、判らなかつたよな。あ～～あ」

「頭の弱い者はそれなりに生きていけ、と教えてくれてたんだ。俺たち^{おつむ}脳足リンにとっちゃあ、親切この上ない大学だったんだよ。公衆便所と同じだ。誰でも入学も卒業もできて、早い話が学歴を金で買ったんだ。でもよう、あの大学も経営が下手糞^{へたくそ}で、定員割れがひどくて潰れそうだったさ」

こう結論を出して、鈴木は話題を変えた。

「ところで、吉田。いつもどこで休憩してる？」

吉田は飲みかけのジョッキをテーブルに置いて、

「営業の話しだな」

と、鈴木の顔を見た。

「うん」

「俺はレンガ工場と高速道路との間にある脇道だな」

「朝日町か？」

「そう。ほとんど人も歩いていないし、他の社の車がたまに停まっているくらいだから。で、お前は？」

吉田はジョッキを持ち上げて訊き返した。

「俺はいつも新町の中央公園だよ。トイレもきれいだし、子連れの母子がたまにブランコで遊んでいるだけだから。同業者に遭うこと

もない。で、どうして聞くの？」

「お互い気をつけたほうがいいぞ。監視カメラが至る所に設置されているから、どこで誰に見られているか判ったもんじゅない」

「ああ、そうだな。クワバラクワバラ」

そう言うと、鈴木はレバー串に手を伸ばした。

— 数日後の中央公園にて。

「あ～あ。ローン利息は史上最低でも家やマンション、土地を買ってくれる客はなし。やっと取れた契約も書類を届けるのが遅いと怒鳴られるし、あ～～あ。でも、いい天気だ～。心は晴れないが、実にすがすがしい空、まさに秋晴れだ～」

鈴木はいつもの公園の駐車場へ営業車を止め、サイドブレーキを引いた。

「さあ～って、腹も膨れて、眠い～眠い～。ちょっと休憩しよう」

大口を開けて欠伸をし、エンジンをかけたままクライニングシートに身を横たえて目を閉じた。木々と芝生で覆われた広い公園の上空を一羽のトビが獲物を狙ってゆっくりと旋廻している。

— 役員室にて。

「じゃあ、鈴木晃を呼んでくれ」

「はい。承知しました」

秘書は立ち上がり電話をかける。

「社長から直々の話。もしかして係長への昇進か？ ライバルの吉田はいないし、待った甲斐があった。へっへっへっ」

鈴木は弛んだ頬の筋肉を引き締め直してからドアをノックした。

「コンコン。鈴木ですが」

「どうぞ、お入りください」

「はい。失礼します」

「鈴木晃君だね。お座りください」

鈴木は腰を下ろす前に、深々とお辞儀をした。

「実はね。君に折り入って聞き入れて欲しいことがあるんだが……」

「はい。なんなりと（いよいよ昇進だ！ さあ来い！）」

「はっきり言わせてもらおうと、君の生産性が賃金に見合わないの、この際、退社してもらおうかと考えているんだ。いや、心配することはないよ。労働基準法、就業規則に従って、退職割増金も上限まで支給するし、組合の委員長には説明しておいたから。どう？ すんなりとこの書類にサインと押印をしてほしいんだ」

「えーっ！？ しや、しや、しやちょう！ 私は鹹くびですか？」

鈴木はかっと目を見開いて訊き返した。

「そう。早い話が、鹹だよ。（不敵な笑みを浮かべる）」

「（うな垂れて）そんな～。（顔を上げ、社長を睨みつけて）自分はまだ独身で会社にすれば、確かに鹹にし易い立場ですよ。でも、鹹は困りますよ。鹹だけはあ。私のような中年を過ぎた者は転職が大変でえ。この時代、求人はヒューロにしかないんですよ」

「……鈴木君。（知ったことか、という声音で）わが社もねえ、数年前から赤字が続いていて、誰かに犠牲になってもらわないと、もう耐えられない状況にあるんだよ。君の生産性は極めて低く、無に等しい。判るだろ。ここ3年間で1本しか契約が取れていないのだから。必要なら入社時からのデータを見せて説明するけどね（秘書をちらっと見る）」

「（むっとして）同期入社だった吉田さんも同じ理由で鹹を切ったのですか？」

「そうだよ」

社長はなんのわだかまりもなく言い放った。「自分は納得できません。自分は吉田さんよりもまだ営業成績は良かったですから。会社には貢献してきたはずですよ」

「貢献？ 貢献かい？ ふん」

社長は左手の中指で後頭部をカチャカチャ

と掻きながら聞こえるよう鼻を鳴らし面倒くさそうに返した。

「そうです。貢献してきましたよ。(強い口調で) 会社がいう賃金と生産性との関係、いや根拠を示してください」

「根拠かい？」

社長は語気を強め、秘書に顔を向けて鋭い目付きでうながした。

— 壁にスクリーンが下りてきて、DVD放映の準備が整う。

「じゃあ、根拠を説明してもらってから、よく理解してくださいよ」

社長は機器のスイッチONを押した。

『これより高校2年生レベルの数学Ⅱを使って、賃金と生産性との関係を説明します。いま、労働者 (L) のみを雇って、生産物 (Y) を作っている企業を考えます。

生産関数は $y = f(L)$ です。収穫逓減を仮定します。記号では、 $f' > 0$ 、 $f'' < 0$ と書きます。これをグラフで描くと、その傾きがプラスで (1 階の微分)、その傾きはしだいに小さくなる (2 階の微分)、ということです。難しくいえば、平方根の関数となります。

次に、費用は労働者に支払う賃金 (w) = 給与と、工場や機械設備などの固定費用 (C) からなると考えます。

企業の目的は利潤 (π) を最大化することです。利潤は収入 から総費用 を引いた残りです。

定式化すると、

$$\pi = p \cdot Y - (w \cdot L + C) \text{---①}$$

$$Y = f(L) \text{---②}$$

と書けます。 P は製品 1 個が市場で売れるときの価格です。競争が十分に機能している市場では一定 (与えられる) と考えます。労働サービスの価格 w も同じように一定と考えます。

企業は②式を制約条件として、①式を最大

化します。

②式を①式に代入しましょう。

$$\pi = p \cdot f(L) - (w \cdot L + C)$$

企業が調整できる変数は労働投入量 L しかありません。なので、この式を変数 L について微分して、解けばいいのです。微分とはグラフ上のある点における接線の傾き (微分係数) を求めることなので、微分をしてイコールゼロと置いて解きます。なお、以下で書く、デルタ記号 (Δ) は経済変数が変化した幅、大きさを意味します。微分記号と呼んでもかまいません。

$$\pi' = \frac{\Delta \pi}{\Delta L} = p \cdot \frac{\Delta f(L)}{\Delta L} - \frac{\Delta(w \cdot L + C)}{\Delta L}$$

$$p \cdot \frac{\Delta f(L)}{\Delta L} - w = 0$$

よって、

$$\frac{w}{p} = \frac{\Delta f(L)}{\Delta L} \text{---③}$$

となります。

これが利潤を最大化するときの条件式となります。左辺 (w/P) は (名目) 賃金 (w) を製品価格 (p) で割ったものなので、実質賃金と呼びます。右辺は労働者を追加的に増やしたときに (ΔL)、その労働者が生産量に貢献してくれる程度 ($\Delta f(L)$) を測っています。労働の限界生産性(力)と呼びます。

③式は、労働の限界生産性に見合う) 等しくなるよう (実質) 賃金を支払えば、利潤は最大化するという事です。

このままでは理解し難いでしょうから、③式を、変形してみましょう。

$$p \cdot \Delta f(L) = w \cdot \Delta L \text{---④}$$

これは両辺が金額表示になっています。

生産を増やすために、もう一人だけ労働者を投入し (雇い) ます。すると、 $P \cdot \Delta f(L)$ は収入の増分を意味します。限界収入と呼び

ます。 $w \cdot \Delta L$ は労働費用の増分を意味します。限界費用と呼びます。つまり利潤が最大になるとき、収入の増分と費用の増分とが等しくなっているのです。

ここからが重要です。④式において、

$$p \cdot \Delta f(L) > w \cdot \Delta L$$

ならば、さらに労働者を投入して(雇って)、収入を増やすことができます。引き算をすると、

$$p \cdot \Delta f(L) - w \cdot \Delta L > 0$$

プラスになり、利潤は増えます。これは微分をした値の差なので限界利潤と呼びます。

もし、

$$p \cdot \Delta f(L) < w \cdot \Delta L$$

$$p \cdot \Delta f(L) - w \cdot \Delta L < 0$$

ならば、労働者を減らさないと、利潤を維持できません。限界利潤はマイナスです。

ですから、企業は労働者の数を増やしたり、減らしたり調整して、利潤が最大になる労働者の数を決めているのです。調整の行き着いた先が③式です。その状態をパレート最適(効率)と呼んでいます。同じ結論は①式と②式をグラフで表現しても説明できます。以上です。』

社長は機器のスイッチOFFを押した。

「どうです。ご理解いただけただけでしょうか？」

「いいえ。十分には？」

「(さもありなん、という目で、ボールペンをメモ用紙にさらさらと動かし) そうでしょうね。あなたの会社への貢献は、

$$\frac{w}{p} > \frac{\Delta f(L)}{\Delta L} \rightarrow p \cdot \Delta f(L) < w \cdot \Delta L$$

$$p \cdot \Delta f(L) - w \cdot \Delta L < 0$$

ですよ。(メモ用紙を鈴木の前におく) デフレで戸建住宅の価格(p)はほとんど上がっていません。いいですか？ あなたは給料(=時給)が高すぎます。時給に見合う働きイコール生産性が無いのです。厳密にはDVDに

あったように限界生産性(力) $\Delta Y / \Delta L = \Delta f(L) / \Delta L$ が低すぎます。いえ、ゼロです。さきほどの説明にもあったように、もう一人追加して社員の馘を切れれば、なんとか限界利潤を維持できるのです。皆が、会社が生き残れるのですよ」

「……？」

「ご理解していただけただけでしょうか？ 簡単な論理ですよ。あなた、大卒ですよ。 (書類を手に) それも経済学部卒ですよ。 (嘲笑の目を向け) この程度の文字記号であれば、理解できますよね。大卒ですから。(ニンマリと口の端を歪める)」

「(この皮肉にも構わず) 吉田さんにも同じ説明をされてから馘にしたのですか？」

鈴木は社長を直視して、言った。

「いえ。吉田さんについては3分で解決しました」

社長は涼しい目をして答えた。

「3分？」

「はい。彼は理解力がまったく乏しくて、大卒という肩書きが恥ずかしいくらいボケ、低能児^{ていもうじ}でした。DVDを観る前に逆ギレして、「こんな会社、こっちから辞めてやる!」って叫んで出て行きましたよ。おかげで手間が省けました(目尻を下げて微笑む)」

「そりゃあ、そうですよ。突然、突き付けられたわけだから」

「でも、聞く耳くらいは持つべきでしょう。あれではきっと次の職を見つけるのも大変かと思いますが。学習能力がゼロでは、ねえ(ほくそ笑む)」

首を垂れ数秒ほど沈黙してから、鈴木は口を開いた。

「……社長。整理解雇の4要件(1. 人員削減の必要性、2. 整理解雇の回避義務、3. 人選の妥当性、基準の公平性、4. 労働者への説明義務、労働組合との協議義務)が充たされないと、私や他の社員を馘にはできませんよね。そのうち、特になぜ私なのですか？」

なぜ、私が選ばれて犠牲にならなきゃいけないのですか？ 公平じゃないでしょ」

「ふっふっふっ。(労働)組合を通じて、少しは知恵をつけましたかあ。解雇権乱用法理」
「……？」

「理由は簡単です。ご自分の胸に手を当てて、思い当たる節がないか、考えてみてくださいよ。吉田さんのケースとほぼ同じです。業績(生産性)が上がらないだけでなく、鈴木さんには業務上の不手際が多すぎます」

「そんなこと、ないはずです。仕事はきっちり、こなしてます」

鈴木は語気を強めて反論した。

社長は仕方ないという疑心で満杯になった目をして説明をはじめた。

「例えば、契約書の件でお客様からは5月に署名と押印をいただいているにも関わらず、当社の押印をした契約書を1年後にお届けしたことがあったでしょ。お客様からはとても立腹したクレームを寄せられました。契約を反故にしたい！ してもいいのか！ って。営業マンであれば、契約書の迅速な受け渡しがいかに重要なことであるかは認識できているはずですよ。あなたは入社以来、何十年も営業をしてきたでしょ。それしかできない、それしか任せられない職務能力しかありませんからね」

説明し終ると、社長は「ふん」と鼻を大きく鳴らした。

「ああ、あれですか？ あれはお客様が簡単に署名と押印をくれたので、つい気が弛んで、別件のことに時間を割いてしましまして……。でも、確かに届けましたよ」

「当然でしょう。あのお客様はこちらの商売がスムーズにいくよう過分すぎる配慮をしてくれたのです。あの件はお客様にすんなり承諾していただければ、土地の売買はできず、訴訟にまで発展したものですよ。あなたはお客様に土下座をして感謝の意を表してもおかしくない取引をお客様にさせていただ

たことを理解してないですね。営業マンとして失格です」

「……」

「完備した契約書をお届けしたとき、お客様にはどんな対応をされましたか。覚えているでしょ」

「自分は署名、押印してから1年も待たされたので、今度はそっちが1年待つ番だ。今日から1年後に契約書を持ってこい！ と怒鳴られました」

鈴木は素直に話した。

「でしょう。事後処理は、ここにいる秘書がやったのですよ」

秘書は口元を弛めてニヤリと笑った。

「そうでしたか。すみませんでした。謝ります」

鈴木は深く頭を下げた。

「営業はお客様ファーストの精神がなければ務まりません。ただ売ればいいというもんじゃありません。心、心が大切なのですよ」

「は～」

「は～、じゃないでしょ！」

社長の声は一オクターブ上がった。

「……」

「これ以外にもあなたを解雇できる理由があります」

「……どういうことでしょうか？」

「あなた、いつも営業に出ると新町の中央公園の駐車場で休憩してますね」

「はっ？」

「はっ、じゃないでしょ。今月中でも、その時間が72時間ほどになります。日数でいえば、9日です。営業の途中でトイレに立ち寄るくらいなら仕方ないでしょうが、あなた昨日も昼食にラーメンを食べてから2時間仮眠をしましたよね」

「(しらっと)ラーメンなんて食べてませんよ」

「いいえ、住吉町のラーメン小鉄ちゃん、味噌ラーメンの大盛りを食べたでしょ。店には11時30分に入りましたよ」

「……」

「どうですか？」

「……いえ、あの、その。(無理に笑みを浮かべ) 仮眠をしてたんじゃなくて、次の営業先のお客様情報を確認していたのです。いえ、だから、その、いつもあそこに車を停めて確認をしているのですよ」

「その確認に毎回、2時間もかかりますか。社を出る前にしっかり確認しておけば、いいことでしょ」

社長は昂ぶる憤りを抑えて静かに言った。
「……どうして中央公園に車を停めていることが判るのですか？ それって、他社の車じゃないですか？」

鈴木は開き直った口調で訊き返した。
「実は、トビ型ドローンを飛ばして、すべての行動を上空から観察していたのです。営業車のシートには体温感知AIが搭載されています。その映像と記録を見ると、車内で寝込んでいることも明らかです」

「……」
「営業中に何度かパチンコ店にも入りましたよね。3日前には大谷地のおおやちのアンダーパスの手前にあるマグナムで1時間、時間を潰しましたよね。トイレかなと思ったら、パチスロを楽しんでいたようでえ。カラオケ店キャッツにも出入りしたことがありますよね」

そう言うと、社長はキッと目をつり上げた。
「……」

「ですから、たとえ整理解雇の4要件すべてを充たさなくても、職務怠慢で会社に多大な損害を与えています。裁判を起こせば会社は必ず勝ちます。あなたは賠償金を払わなきゃいけませんよ」

社長はさらに強い口調で言い切った。

— その後。

「それにしても人間はなぜこんなにも学習意欲や責任感が薄れて、働かなくなってしまったのか？ ヒューロに頼ってばかりで……やっかいな生き物だ」

社長はチタン製の右手をポリウレタンゴム製で肌色に染色された顎にそえた。

「ほんとに怠惰な人間しかおらず、ヒューロに尻拭いさせるばかりでえ」

秘書はカツラを外し、シリコンゴム製のピカピカ光る頭部を撫でながら答えた。

「うん。人間には愛想も尽きたよ」

そう呟いてから社長は解雇予定者リストに目を落とした。

(了)

〔付記〕

ヒューロ(huro)とは、ヒューマン(human)とロボット(robot)の頭文字の合成語である。自意識を持ったロボット、人間とロボットが融合した新種の生物のこと。中谷(2016、2017)参照。

〔参考文献〕

- 大竹文雄(2004)「第5章 整理解雇の実証分析」
大竹文雄・大内伸哉・山川隆一編『解雇法制を考える 法と経済学の視点[増補版]』勁草書房、125～148頁所収。
- 大竹文雄・奥平寛子(2006)「第7章 解雇規制は雇用機会を減らし格差を拡大させる 所得格差解消の手立てを考えるために」大竹文雄・福井秀夫編著『脱格差社会と雇用法制 法と経済学で考える』日本評論社、165～185頁所収。
- 中谷一郎(2016)『意志を持ち始めるロボット』ベスト新書。
- 中谷一郎(2017)「ヒューロという新種の生物—人間とロボットの融合」『世界思想 44号』世界思想社、54～57頁所収。

