

自由競争



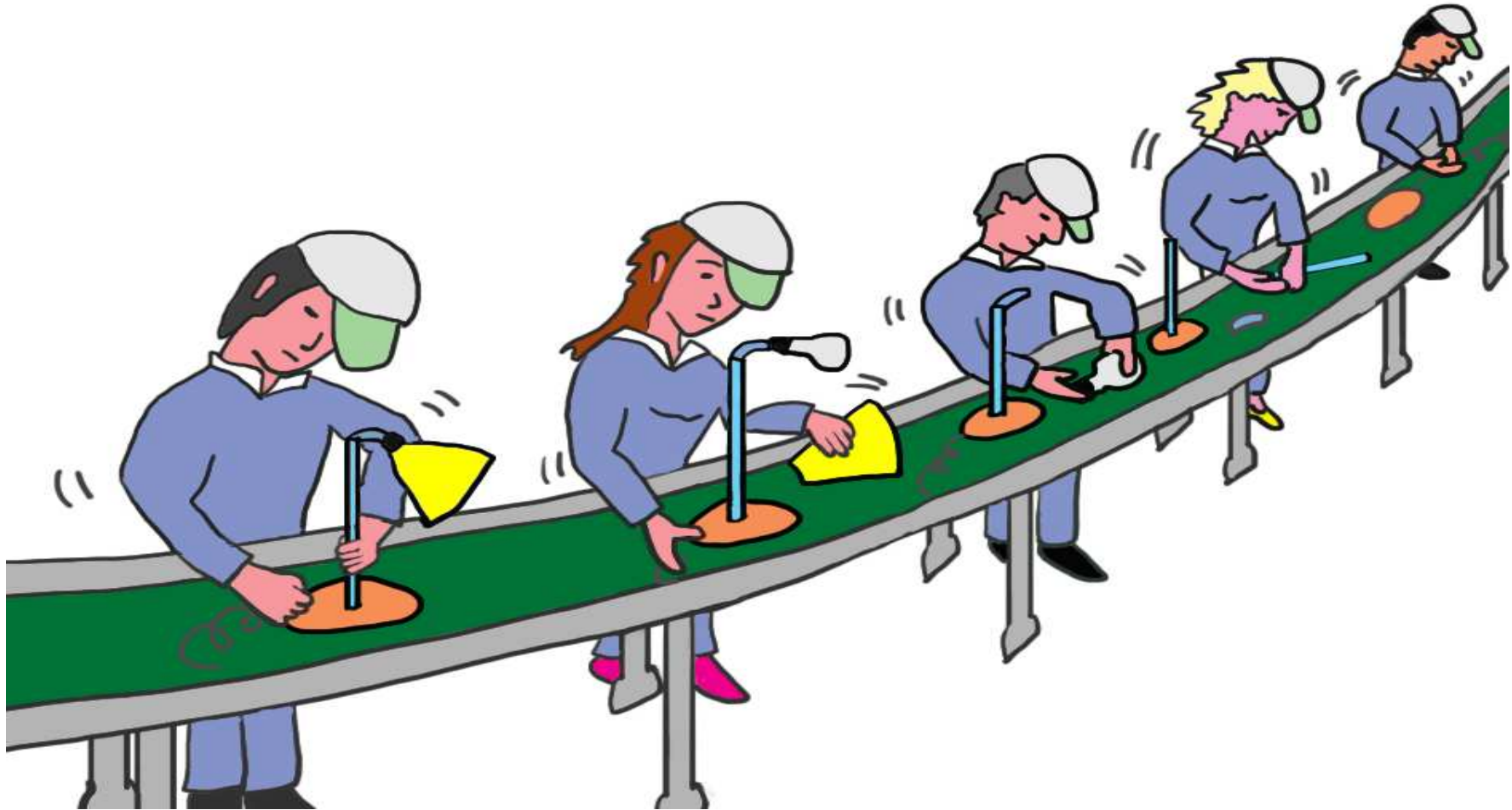
東郷 潤

自由主義経済の下で、企業は生産性の向上に努め、良い品物を安く提供し公正な競争をすることが求められます。



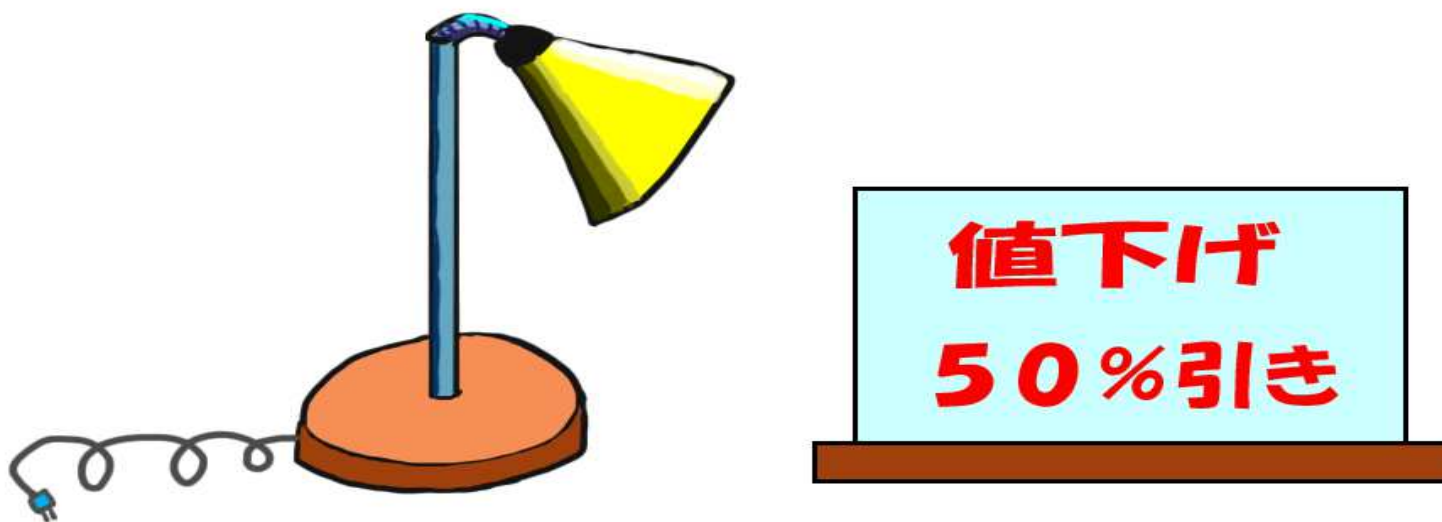
同業他社と談合して価格を高止まりさせることなど、決して許してはいけません。

さて、ある大金持ちのオーナー社長の会社が、生産性の大幅なアップに成功しました。それまで100人で作っていた製品を、半分の50人で作れるようになったのです。



おかげで従業員数を半分近く減らすことが出来ました。¹

人件費が減ったので、ちょっと無理をして販売価格も半分に安くしました。それでも生産コストを下回るわけではなく、不当廉売²ではありません。

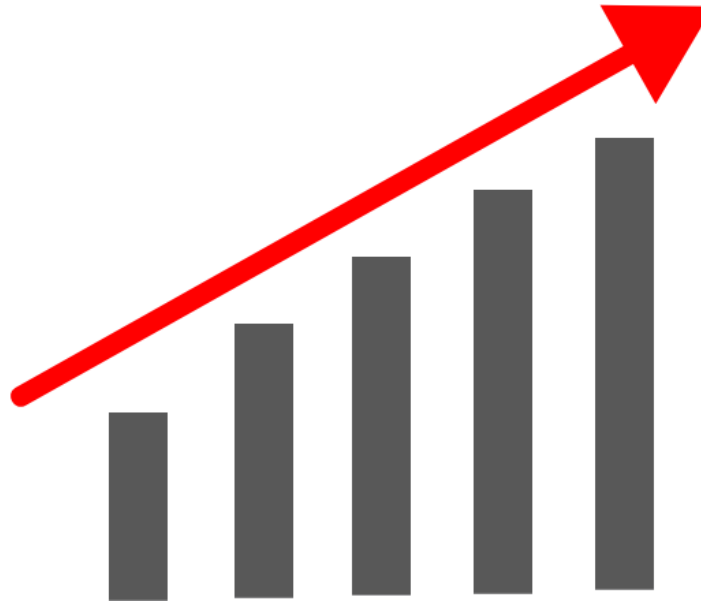


¹解雇の手続きには雇用契約（正社員、契約社員、パート、派遣社員等）によって異なる法的な制限が存在する。

²不当廉売（ふとうれんばい、英語: dumping, ダンピング）とは、市場の健全な競争を阻害するほど不当に安い価格で商品を販売すること。ウィキペディアより。

良い品物を出来るだけ安く。 それこそが自由競争なのです。

価格競争について来られない同業他社の数社が倒産しました。むしろ、競争に負けた会社に同情する必要などありません。負ける方が悪いのです。



ライバル会社が少なくなった分、売り上げは大幅に伸びました。値段を半分にしたのは大正解でした。

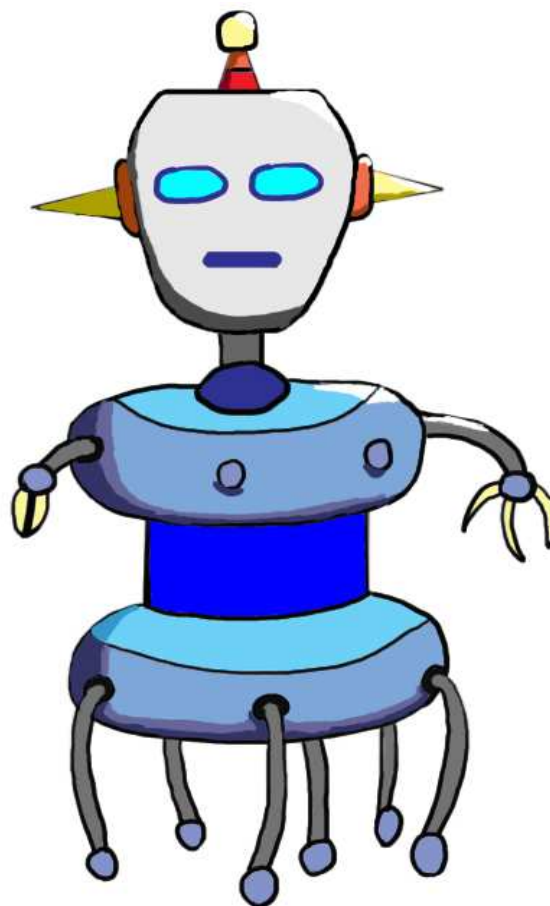
社長は大儲けです。それまでも大金持ちだったのですが、もっと大金持ちになったのです。

競争に勝ったぞ！

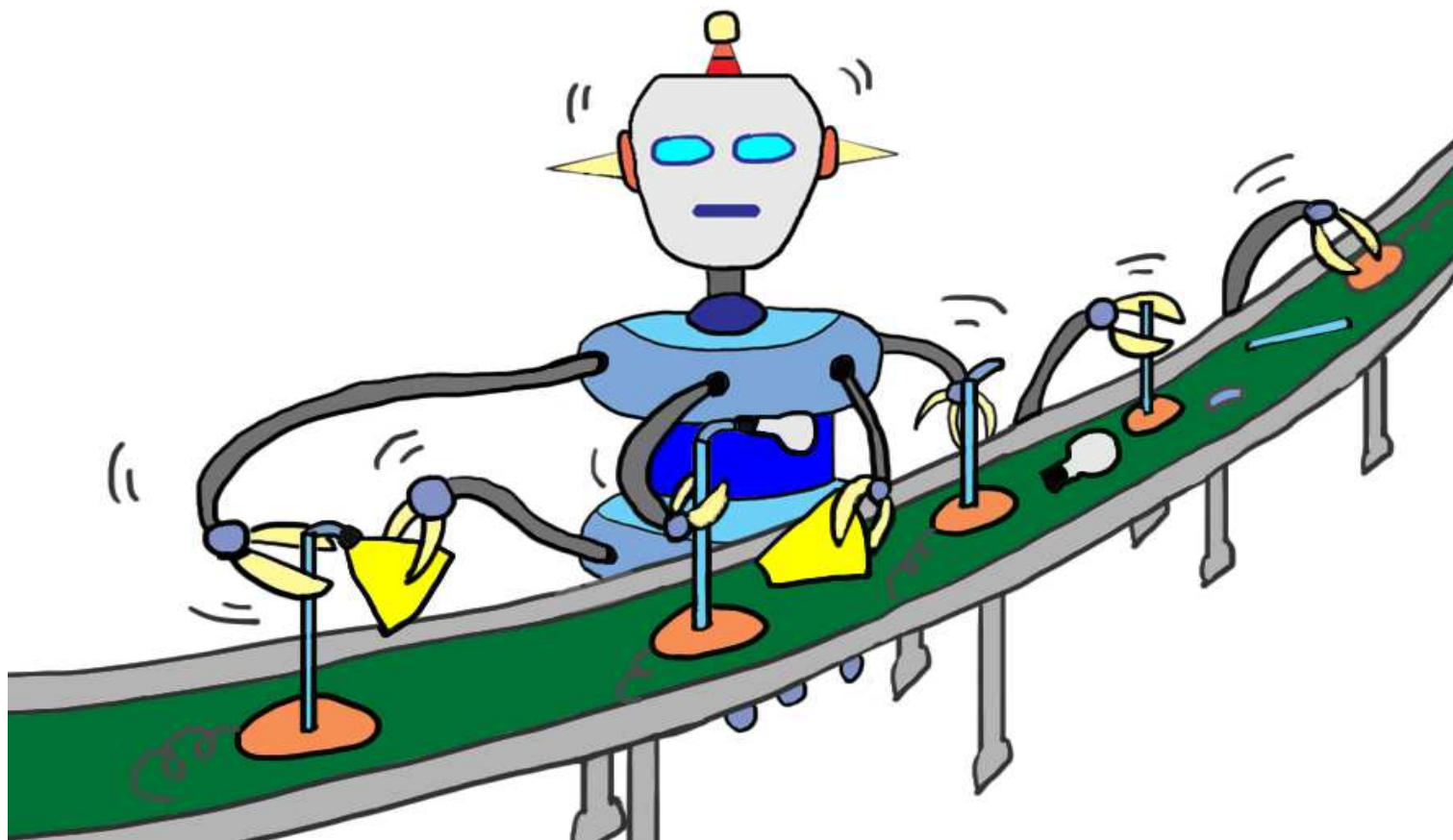
自由競争、万歳！



競争に勝ち続けるために、社長が次に検討したのはロボットの導入です。度重なる技術革新によって、人工知能を搭載し様々な仕事ができる汎用型ロボットが、実用化されていました。



社長は思い切って、汎用型ロボットを導入しました。するとどうでしょう？

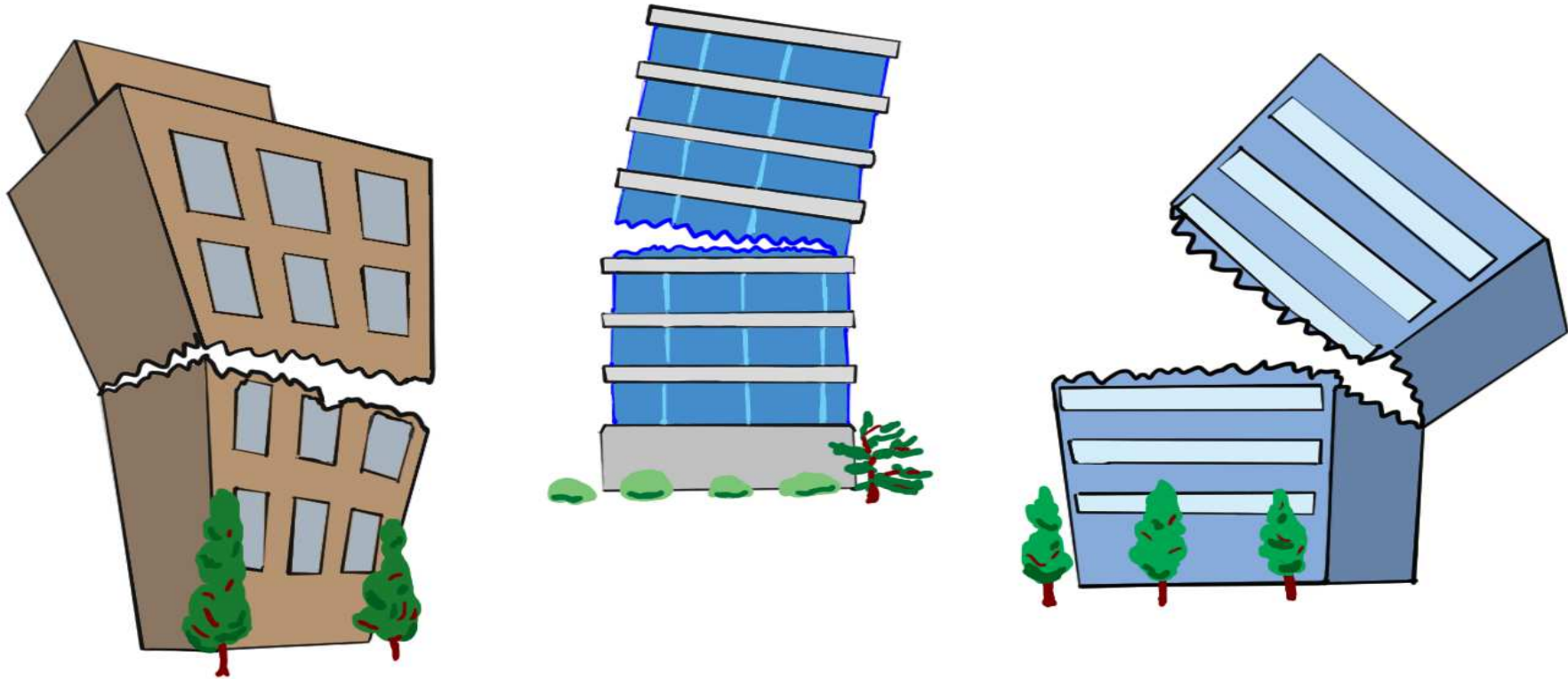


それまで50人で作っていた製品を、たった1台のロボットで作れるようになったのです。人間など全く不要です！

ロボットの購入代金は、従業員50人分の人件費で十分にローンを組むことが出来ました。



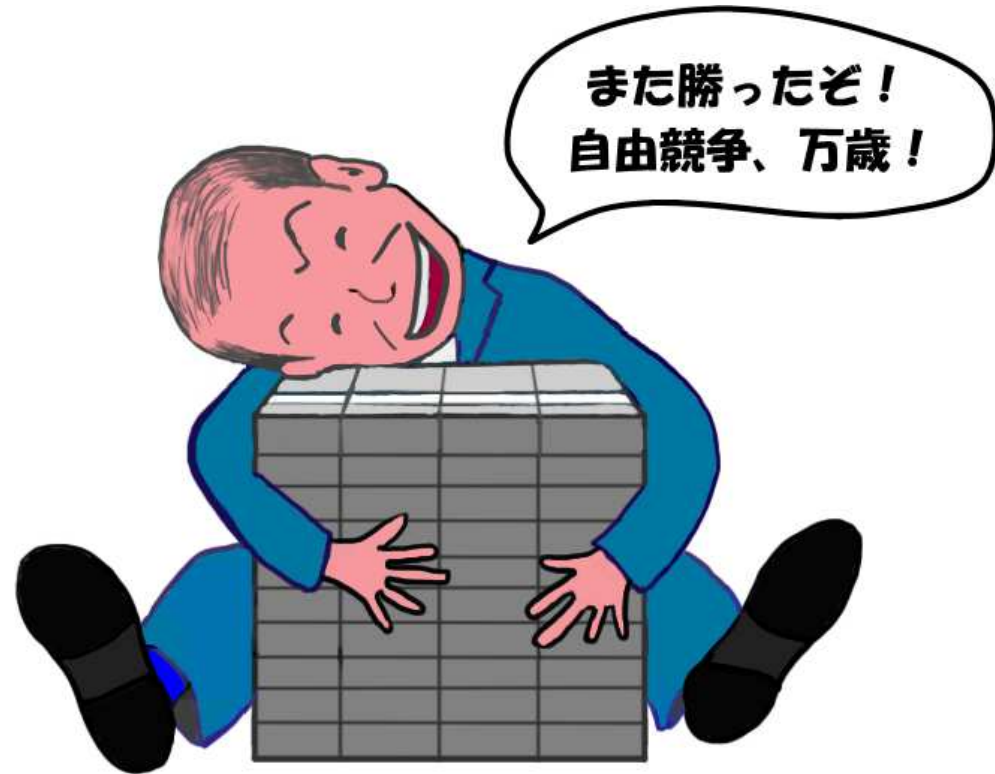
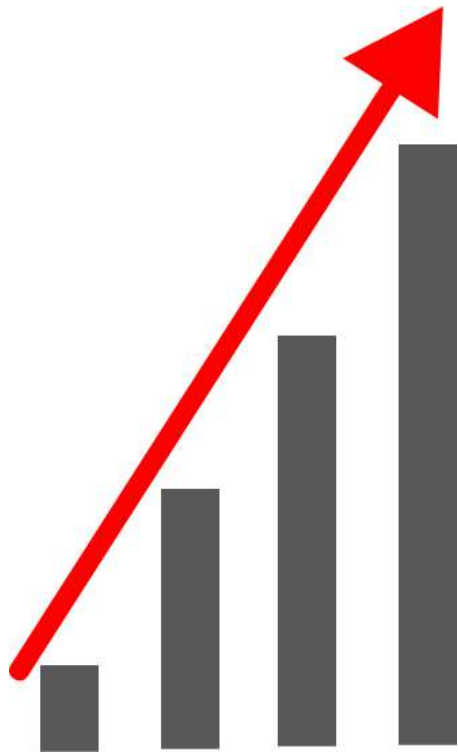
ロボット導入に遅れた同業他社は、価格競争に耐えきれず、次々に倒産していきました。



他社が倒産した分、売り上げが伸び、ロボット購入代金のローンはわずか数年で返済出来ました。

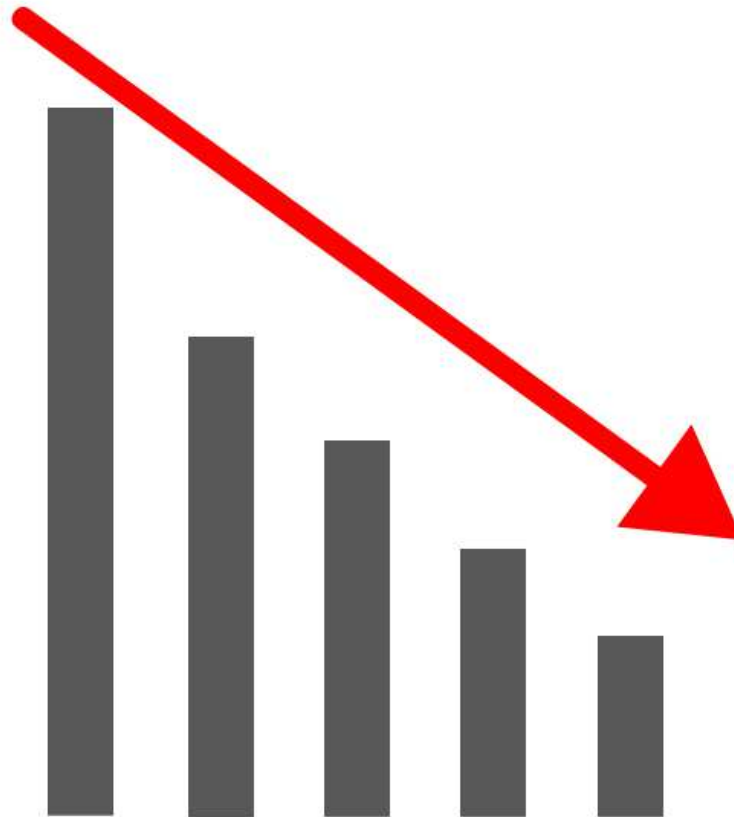
その結果、販売価格を 1/3 まで安くすることが出来たのです。

価格は最初と比べると $1/6$ です。しかもライバル会社は、ほとんど倒産し残っていません。売り上げは、何倍にも増加しました。



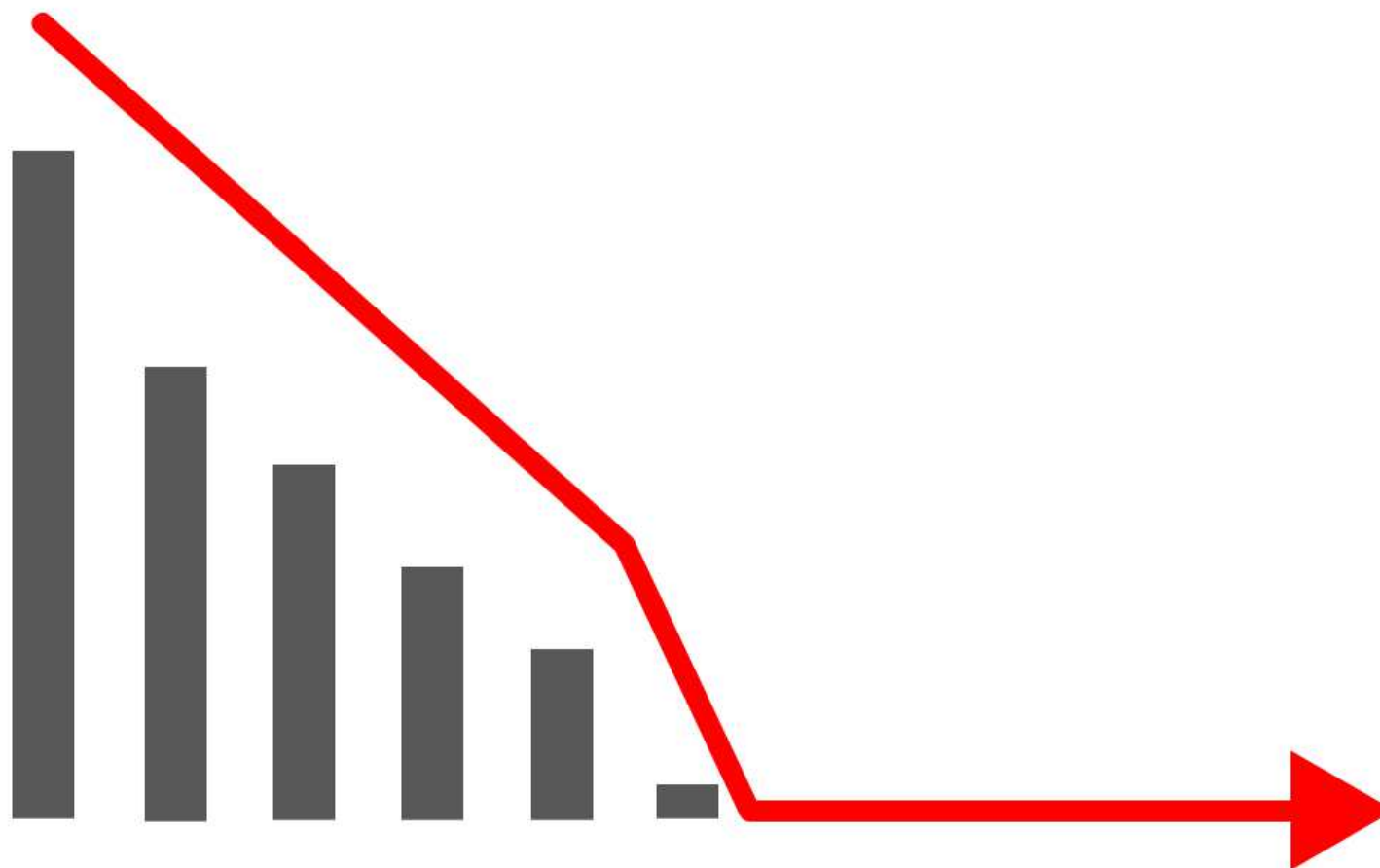
大金持ちのオーナー社長は、もっともっと大金持ちになったのです。

ところがどうしたことでしょう？



ある年をピークに、売上げが急激に減っていったのです。

景気は循環するものです。「いずれは上向くだろう」社長はそう楽観していました。



ところが景気回復の兆しはありません。売り上げは落ち込んだまま、ついには全く売れなくなってしまいました。

焦った社長は、顧客へ自ら売り込みに行きました。

うちの商品ですが、以前の1/6の価格に
値下げしたんです。
新しいものにお買い替えませんか？

1/6ですか！ すごい企業努力ですね！
欲しいんですけど、実はお金が無いんです。



話を聞くと、勤めていた会社がロボット導入の遅れで倒産してしまったそうなのです。それでは仕方ありません。

他の顧客のところへも、行ってみました。

ロボットに職を奪われちゃって

首になったんですよ。
全部、機械がやるから良いって

うちの社長は従業員を首にしないって
がんばったんですが、結局、倒産しちゃって

税金不足で政府が財政破綻したので、生活保護も打ち切りです。
当然、お金は全くありません。





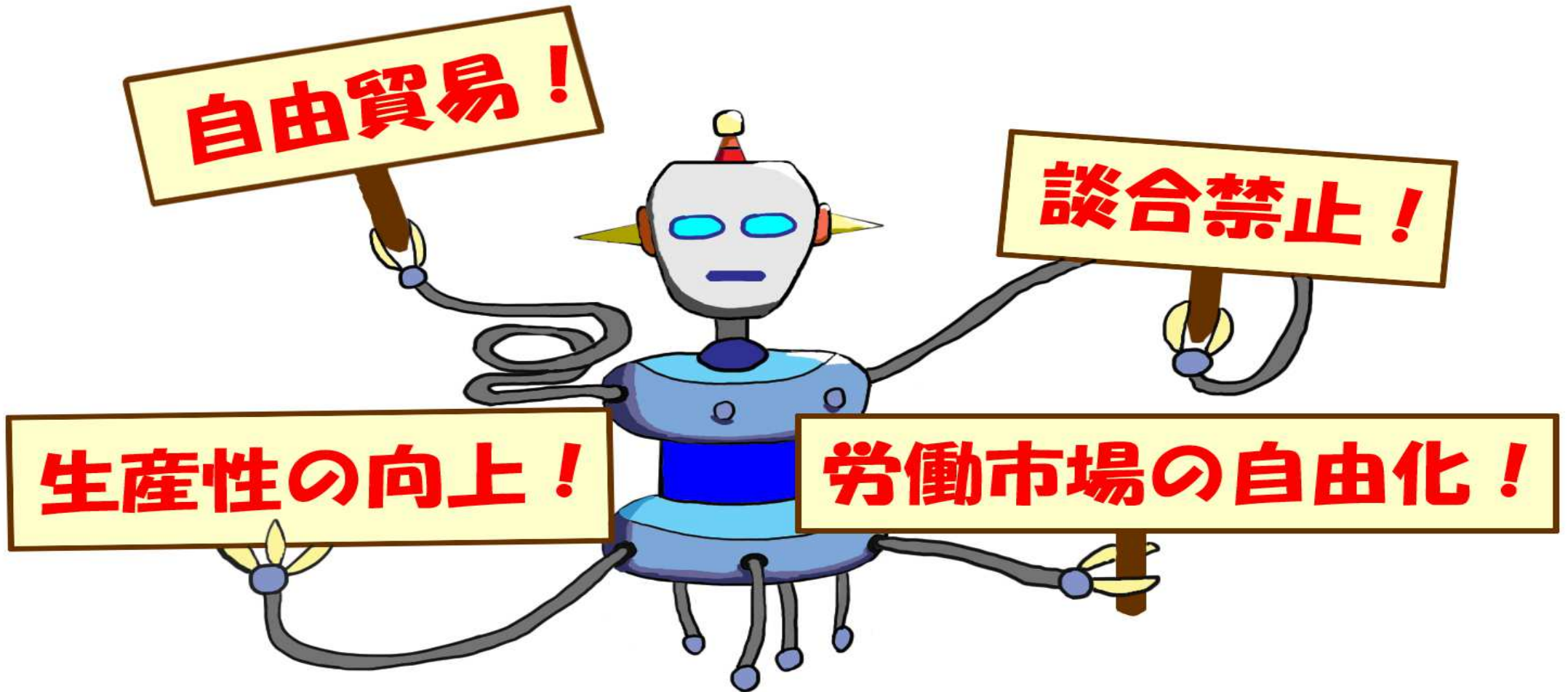
消費者にお金が無ければ、商品は売れません。商品が売れなければ、金儲けは出来ません。



お、俺は競争に勝ち続けたのに...

な、なぜだ~!?

歯止めなき自由競争に勝者はいません。



あとがき 一絵本「自由競争」

もし、あなたがこの絵本に共感されたなら、出来るだけ多くの方に、読ませてあげていただければと思います。

本絵本は、自由にコピーして下さって結構です（商業出版はじめ金銭的な授受を伴う場合を除きます）。また下記WEBからは、東郷潤の他の絵本やメッセージをダウンロードすることができます。

www.j15.org

©Jun Togo 2016