お金って何？

お金はわたしたちの生活と切っても切れない関係にあり、高いリスクを負ってでも、より多くのお金を手に入れようとする人もいます。人の成功が、稼いだお金の多さで判断されることもありますし、お金が十分にないことで苦しむ人もいるのです。

お金、お金、お金

では、いったいお金って何なのでしょう？お金でまず思いうかぶのは、ポケットや財布に入っている現金――お札と硬貨――です。お金の代わりになるものもあります。たとえば、親戚のおじさんが郵送してくれた図書カードや、決められた店だけで使えるクーポン券。お金を銀行に預けている人も多いでしょうが、目で見ることができるのは、通帳に記された数字だけです。クレジットカードやデビットカードを持つにも、オンラインで買い物をするにもお金は必要です。

交換しよう！

お金にはいろいろな形がありますが、そのすべてに共通しているのが、それで物を買うことができるということです。経済学ではこれを“交換手段”と呼びます。たとえば、欲しい物、必要な物があるとき、自分が持っている物を差し出してそれと交換します。友達が行くつもりのないサッカーの試合のチケットを持っていたら、ヘッドフォンと交換しようともちかける。あるいは、ヘッドフォンをだれかに売り、そのお金でチケットを買い取る。ヘッドフォンをお金に換えれば、使い道は広がります。ヘッドフォンを欲しがっていない人から、べつの物を買うこともできます。

お金は歴史の流れを決定する際に、もっとも大きな役割を果たす。

――共産党宣言

…物と交換できる。

…価値を測る単位となり…

お金は貯蓄でき…

お金の役割とは？
お金には3つの主な役割がある。貯蓄する、価値を測る、物と交換する、の3つだ。

価格をつける

しかし、チケットとヘッドフォンはそれぞれいくらなのか、という問題は残ります。異なる2つの物を交換する場合、その価値を測る方法がないかぎり、公平なやり取りかどうかわかりません。これがお金のもうひとつの役割、つまり、物に価格をつけること、お金が“計算単位”になるのです。お金は単位系であり、ドルやポンド、ユーロや円といった通貨がそれにあたります。これらの単位を使って物に価格をつけることで、その価値を比較できるのです。

金銭を愛することは、すべての悪の根である。

――欽定訳聖書、テモテへの第一の手紙より

持続する価値

お金には3つ目の重要な役割があります。それは将来のために貯蓄すること、経済学で言う“価値貯蔵”です。わたしたちは働いて賃金を支払われます。支払う側にお金がない場合は、食料などの必需品が支給されます。しかし、給料袋をもらえば――あるいは、銀行口座に振り込みがあれば――食料や衣料品を買い、勘定を払うことができます。いろいろなものに使えるのです。必要な物を買ってもなおお金が残っていたら、あとで使うために貯金しておけます。美術品や貴金属や土地という形で価値を貯蔵する方法もありますが、お金のほうがずっと動かしやすく、楽に交換できます。お金は扱いやすく、その価値が持続するので、銀行に預けておいて必要なときに交換が可能なのです。

貨幣学とは、貨幣や紙幣といった形のお金を研究し、あるいは収集すること。

参照：22–23, 102–103

お金に価値はあるのか？

船が難破して離れ小島に流れ着いたと想像してみよう。浜辺には難破船から出た漂流物が散乱している。紙幣がぎっしり詰まったスーツケース、金が詰まった木の箱、ブリキの箱、袋に入った食べ物。あなたにとって一番価値があるのは？　使う場所がどこにもなければ、お金や金にどんな価値があるだろう？

大量消費社会

消費者が商品やサービスを買いたがらない、あるいは消費したがらなくなったら、供給者は存続の危機にさらされます。豊かな国にはぜいたく品にお金を使う余裕があり、消費者はつねにもっと物を買えとあおられます。これが“消費社会”です。

ブーム

18 世紀の産業革命で出現した製造業は、物作りのやり方を大きく変えただけでなく、わたしたちの生活もがらっと変えました。産業化社会は繁栄をきわめ、とりわけ工場の所有者である新興の資本家階級は、増える一方の商店に商品を供給して富を蓄えました。しかし、商品には買い手が必要です。富の大半は資本家へと流れ、労働者はあたらしい産業に職を求め、賃金を受け取っていました。町や都市には生活必需品を求める人々が増えつづけ、ぜいたく品を買いたがる金持ちの企業家も増えつづけました。そうなると、市場――そういう品物の供給と需要――は拡大します。需要の拡大にあわせて生産は増加し、企業は効率的な生産方法を見いだしてより多くの生産品を供給し、産業化社会の経済は発展しました。需要の拡大で日用品の価格はさがり、生産者は顧客を奪い合って競争は熾烈をきわめました。

ショッピング熱

産業化社会の発展は、大衆に商品を売る小売業者にも繁栄をもたらしました。産業が盛んな町や都市の人々は、郊外の農産物直売マーケットに出かけるより、地元の店で買い物をするようになりました。都会の中心地にはショッピング街ができ、それがインドアのショッピング・モールへと進化しました。人々が消費するお金をたくさん持つにつれ、製造業と並んで小売業も発展をつづけました。個人商店の多くが規模を拡大し、品揃えの豊富なデパートやスーパーマーケットになったり、いろんな町に支店を持つチェーンストアになりました。豊かな国では、都市郊外に大型ショッピング・センターができています。個人商店がいまや大企業となり、たくさんの人を雇い入れています。小売業者は、なんとか客に商品を買わせようと躍起になります。わたしたちはみんな顧客予備軍であり、もっと消費するよう、お金をもっと使うようつねにたきつけられます。このように、商品の製造より消費に重きを置くことを、“消費主義”と呼びます。小売業者は買い物を少しでも楽にするため、テレフォンショッピングやオンラインショッピングを提供し、ショッピングを雑用ではなく楽しい活動と思わせるための演出に余念がありません。

消費はあらゆる製品の究極の目的である。

――アダム・スミス

世界最大のショッピング・モール、ドバイ・モールの広さは111 万5千平方メートル、店舗の数は1,200 だ。

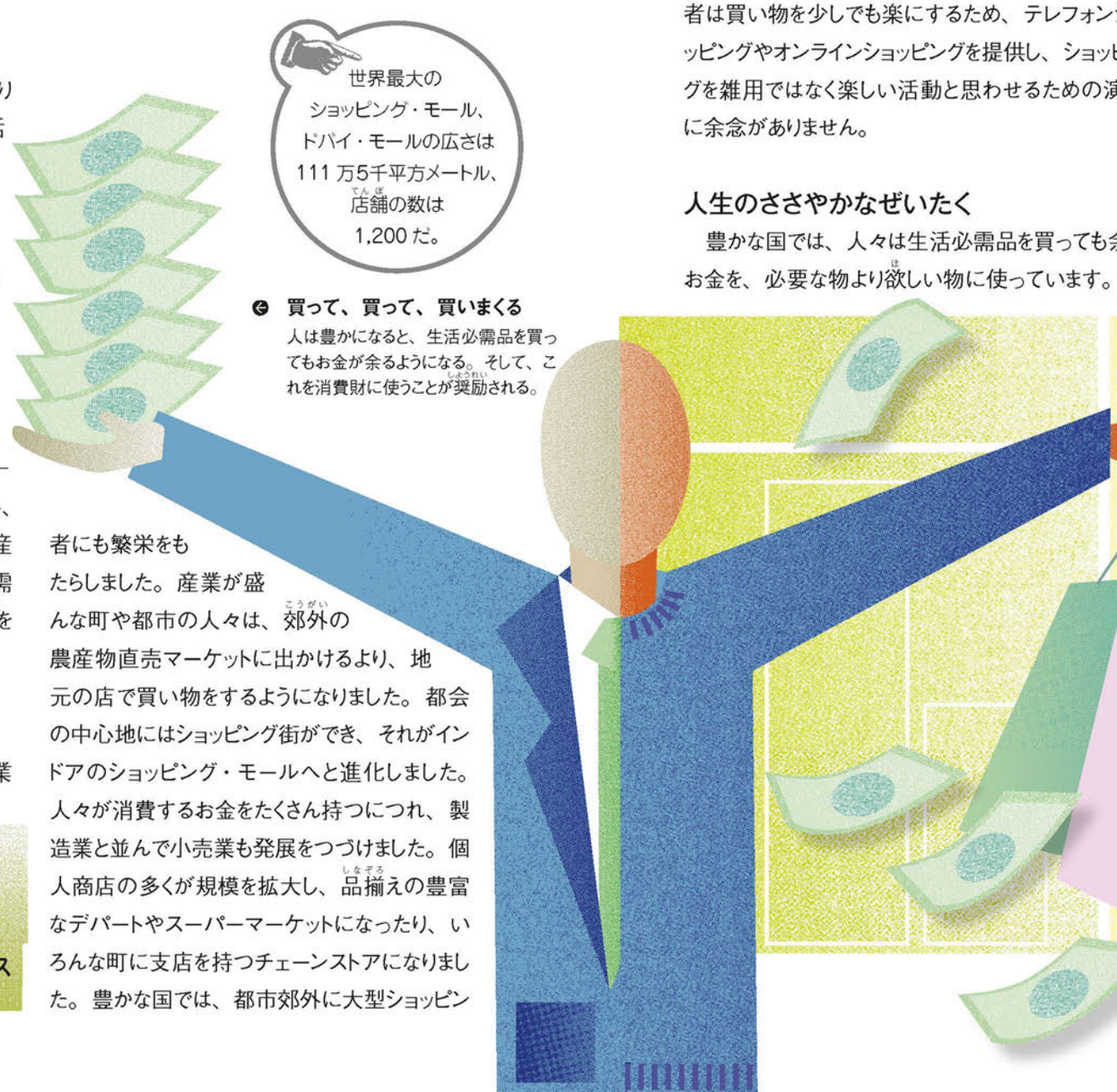
買って、買って、買いまくる
人は豊かになると、生活必需品を買ってもお金が余るようになる。そして、これを消費財に使うことが奨励される。

人生のささやかなぜいたく

豊かな国では、人々は生活必需品を買っても余るお金を、必要な物より欲しい物に使っています。喜びをもたらす物を買うだけでなく、人々はサービスにもお金を払います。たとえば洗濯や掃除、理髪や美容トリートメントなど、かつては自分たちでやっていたことを、お金を払ってやってもらっているのです。その結果、余暇はますますふえ、趣味を楽しんだり、レジャーにお金を使ったりできるようになりました。

見せびらかし

わたしたちが買う商品は、ほとんどが必要な物か生活を楽にするためのものだ。しかし、経済学者のソースティン・ヴェブレンは、ステータスシンボルとしての買い物に気づいた。お金があることを見せびらかすための買い物の一例がロールスロイスで、これを“ヴェブレン財”と呼ぶ。



どうしても必要というわけではない物を買うことは、ある種の息抜きになりつつある。

参照：36–37, 130–131

未来はどうなる?

市場に出回る商品の価格は、供給と需要の変動に影響されます。企業は原料を価格が安いときに仕入れたいと思うものですが、数か月前に注文を入れるのがふつうです。注文を出した日の価格で支払うとすると、数か月後に価格がさがっていれば損を、あがっていれば得をします。

賭け

石油や鉱物、小麦のような産物は商品市場で取引されます。たとえば石油掘削会社は、製油所にバレル単位で原油をおろしますが、町の市場のように客が買った商品を家に持ち帰るというわけにはいきません。買い手がいますぐ使いたいと思っても、原油はその場にありません。よその国に、もっと言えばまだ大地に眠っているかもしれません。それに、お金のやり取りもその場ではおこなわれません。買い手は、未来の約束された日に、約束された量の価格を支払う約束をするだけです。このような契約を“先渡し契約”あるいは“先渡し”と呼びます。契約が結ばれた日が実際には数か月前なので、売り手も買い手も、価格の変動を見こして未来の価格に賭けるのです。原油が引き渡されて支払いがすむ前に、このような契約が、べつの人の手にわたることもあります。買い手は、供給するという契約を持っている人から原油を買い、売り手は、買うという契約を持っている相手に原油を供給するのです。もともとの契約が結ばれた日から契約終了日までのあいだに、先渡し契約の当事者が何度も代わることもあります。

金融派生商品の価格は、取引される実際の物の価値よりも高いのがふつうだ。

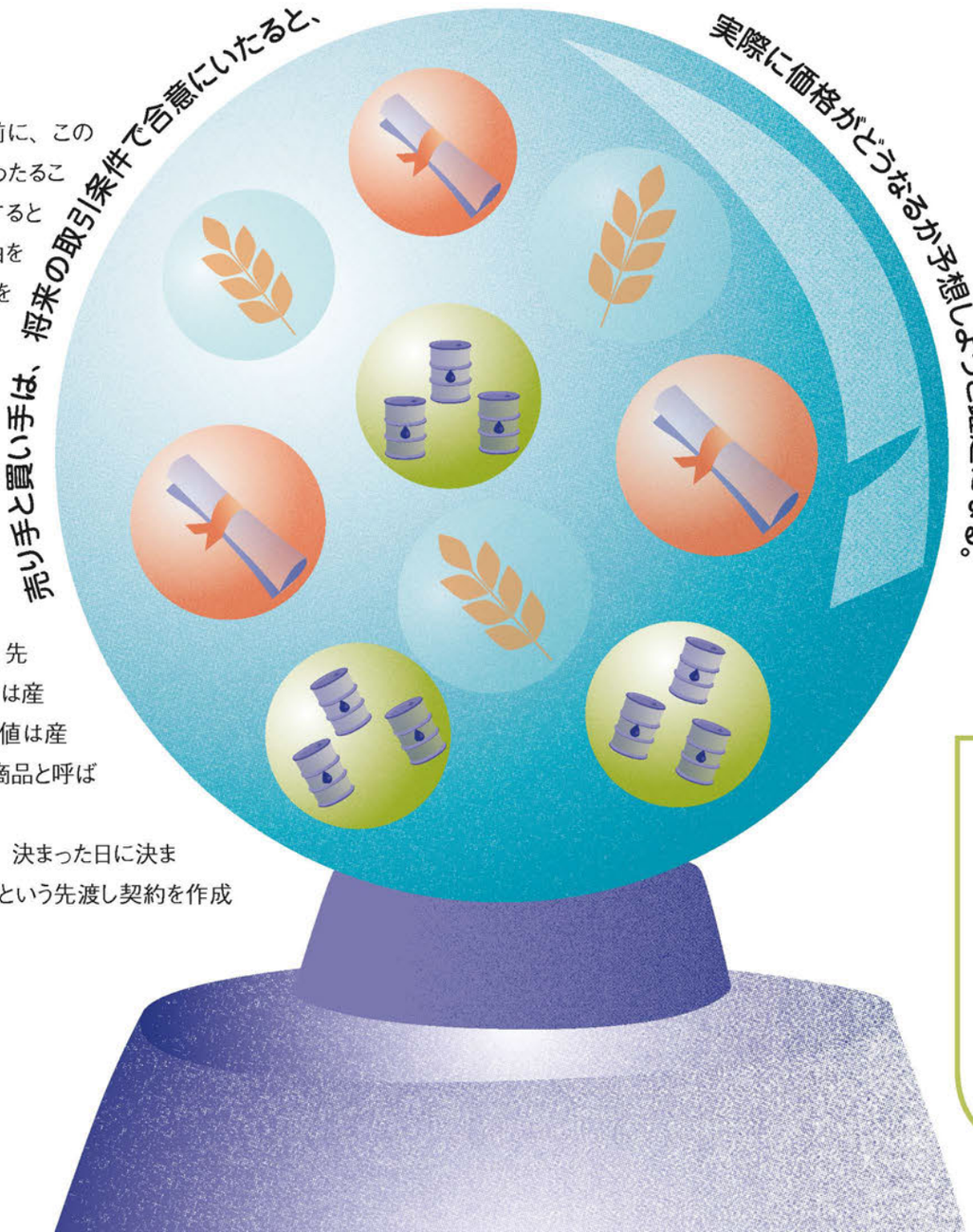
約束、約束

先渡し契約が売買されるのが、先物市場です。そこで売買されるのは産物ではなく約束です。約束の価値は産物から派生するので、金融派生商品と呼ばれています。

外国為替市場のディーラーは、決まった日に決まった為替レートで通貨を売買するという先渡し契約を作成し、これもまた取引の対象になります。金融派生商品には、契約が存在するかぎり、売買できるものならなんでも含まれます。

金融派生商品は、金融の大量破壊兵器だ。

——ウォーレン・バフェット、アメリカ実業界の大物で投資家



クレジット・デフォルト・オプリゲーションや金融派生商品をちゃんと理解しているのは、ミスター・バフェットと、彼が作ったコンピュータぐらいなものだ。

——リチャード・ドーリング、アメリカの小説家

幸運を祈る

銀行と結ぶローン契約さえ金融派生商品とみなされます。産物を売買する先渡し契約と同様、ローン契約も一定期間のあいだに支払うというものです。ですから、銀行はこの負債を“金融商品”として売ることができます。金融派生商品そのものも売買の対象なので、売り手と買い手のあいだで契約が結ばれます。これがまた金融派生商品の金融派生商品として扱われ、複雑さは増すばかりです。金融派生商品の売買は——経済学者にとってさえ——わかりにくいものですが、契約の当事者は、同意した価格が自分の都合のよいほうに動くか、まったく動かないことを願っているという点では、ふつうの取引とおなじです。

空売り

金融派生商品のトレーダーは、価格がさがっても、“空売り”によって金もうけできる。たとえば、100株を借りて（買うのではない）、1株10ドルで売り、1000ドルもうける。株価が5ドルまでさがると、500ドルで買いもどす。それから、株（それに借入れ費用）を貸し手に返す。差額の500ドルは手元に残る。

お金を安全に保管する

仕事についたり、会社を作ったりしたら、稼いだお金をどうするか考えなければなりません。現金ならポケットに入れておくか、マットレスの下に隠すのもいいでしょう。でも、銀行に預けたほうが安全ですし、べつのメリットもあります。銀行口座をもてば融通がききますし、銀行は必要なときに信用貸しをしてくれたり、お金をふやす手伝いをしてくれます。

> 裕福になりたいなら、
> 稼ぐだけでなく
> 貯金することも考えよ。
> ——ベンジャミン・フランクリン

安全で確実

銀行に口座を開くのは、まず第一に警備が厳重な建物の地下金庫にお金を預ければ安全だと思うからです。しかし、このごろの銀行は多額の現金を置かないのがふつうで、口座のお金はコンピュータ・プログラムの数字にすぎないのです。それでも、ポケットに現金を入れておくよりは安全です。たいていの人が銀行口座をもつ大きな理由は、便利だからでしょう。いまでも、週末や月末に現金をもらっている人はいますが、給料を銀行振込にする会社はますます増えています。小さな会社なら商品やサービスを現金で売る場合もあるでしょうが、デビットカードやクレジットカードを使う客はふえる一方です。ですから、お金を稼ぐ人たちにとって、銀行口座はなくてはならないものなのです。

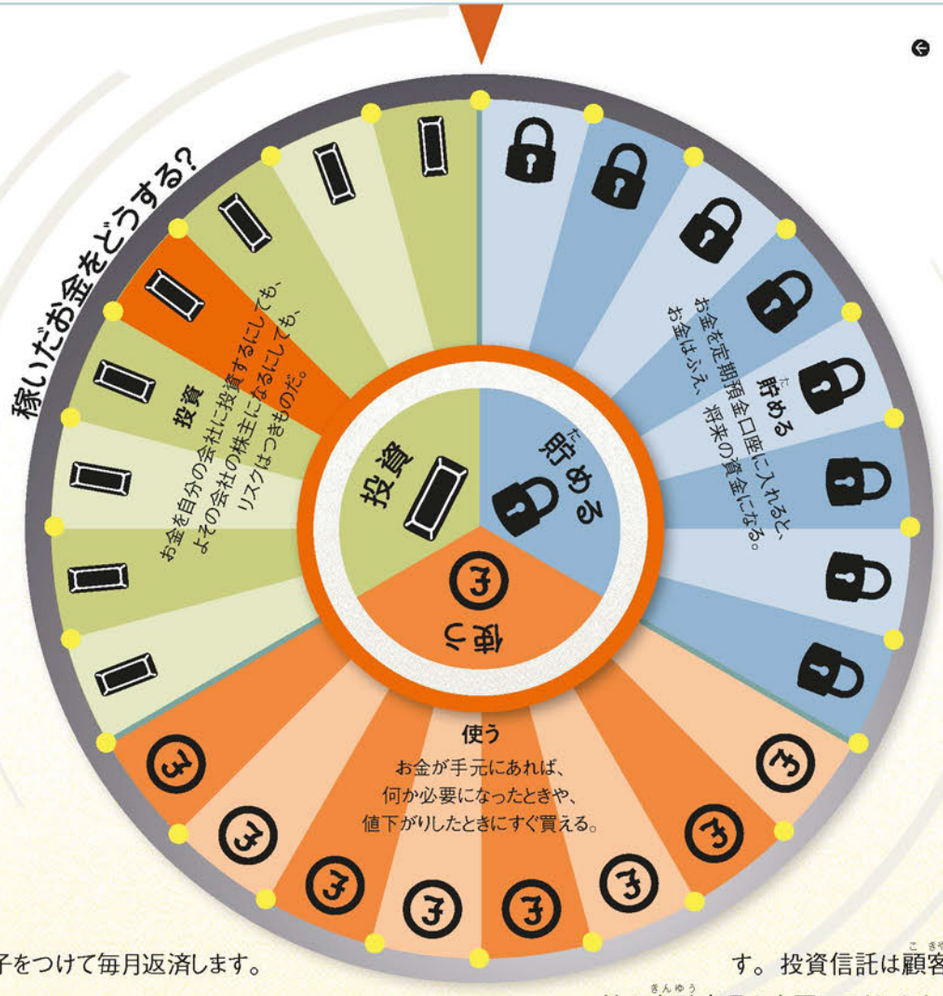
金融アドバイス

銀行はいろいろな種類の預金や投資を提供し、どれを選べばいいかアドバイスもしてくれる。しかし、銀行は自分のところに預けてもらうことを前提にしている。その点、個人の金融アドバイザーなら、いろいろな銀行のサービスをすべて比較したうえで、どれを選ぶべきか相談にのってくれる。

すぐに手に入る

銀行はあなたの収入を保管する場所を提供する以外に、あなたが支払わねばならないもの、つまり支出の管理もしてくれます。銀行の窓口やATM（現金自動預け払い機）でお金をおろすことはできますが、店頭で買うときも、テレフォンショッピングやオンラインショッピングでも、銀行のカードを支払いに使えます。それに、家賃やローンの返済など毎月の支払いを、銀行に頼んで口座振替にしてもらえます。口座のお金の動きを知るには、オンラインのバンキング・サービスがあり、それでお金の管理ができます。

もうひとつのメリットは、思わぬ出費があったり、高額の物を買うとき、銀行からお金を借りられることです。これを当座貸越と言い、口座にある金額以上を使うことができます。この場合、銀行に手数料を払うか、利子をつけて毎月返済します。



余ったお金
慎重な人は、毎月の支払いをすませてもお金が残るように気を配るものだ。そのお金を使うか、投資にまわすか、貯金するか、決めるのはあなただ。

使い残しを使う

出費をすべて払っても余裕があれば、残ったお金をどうするか考えるでしょう。自分へのごほうびに前から欲しかった物を買うか、銀行に預けておくか。将来に備えて貯金することにしたら、ただ口座に入金する以外にも選択肢はあります。たいていの銀行が定期預金口座を設け、普通預金より高い利息をつけています。そういう口座に預ければ安全なばかりか、お金がふえるのです。株を買ったり（p.100-101 参照）、投資信託にお金を預ける方法もあります。投資信託は顧客に代わって株や金融商品を売買してくれます。銀行に預けるよりもうけが大きい分リスクも高いので、決める前に金融アドバイザーに相談したほうがいいでしょう。

参照：102–103, 142–143

> 知識に投資すると、
> 最高の利息がつく。
> ——ベンジャミン・フランクリン