

特集

「持続可能性と資本主義の未来 ～格差・技術・環境から考える～」

安田 洋 祐 (大阪大学)

今日の講演のタイトルは、「持続可能性と資本主義の未来～格差・技術・環境から考える～」ということで、キーワードとして、持続可能性、資本主義、格差、技術、環境というものを選んでお話ししようかと思って来ました。

僕と諸富先生が出会ったのは、環境省の審議会でした。この2年ほど同じ審議会の委員を務めさせていただいています。その中で、今日この後で紹介するグローバリゼーションや技術の話を、審議会の途中で僕がコメントしていたところ、諸富先生からお声掛けをいただいて、ぜひ話してくれないかということでしたので、そこでさわりだけお話しした内容を、今日はせっかく1時間ありますので、じっくりお話ししようかなと思って来ました。

最近ではSDGsというかたちで、盛んにバズワードのように言われていますけれども、環境面での持続可能性については皆さんご存じの方も多いでしょうし、そもそもご関心が高いと思います。今日の僕の講演ではどちらかと言うと、格差、あるいは技術というところに焦点を当てたいと思います。

この持続可能性はいろいろなかたちで使われますが、われわれの経済、そして、今日のもう1つのキーワードである、当たり前のように暮らしている「資本主義社会」が、今後

も持続可能であるためにはどうすればいいかということ考えたときに、もちろん地球環境自体も大きい持続可能性のターゲットになるわけですが、個人的には富や資産の格差、蓄積する富や所得といったものも、かなり持続可能性に大きい影響を与え得る要因ではないかと思います。

ですので、前半部分で主にこの格差問題に焦点を当てながら、持続可能性を見ていきます。これがなぜ資本主義の未来とつながっていくかというのは、後半部分で触れたいと思います。

今日の流れとして、まずはグローバリゼーションです。単語としてグローバリゼーションというキーワードは、多くの方がすでにご存じだと思いますが、実は何種類か違うバージョンがあるという話をしたいと思います。その後に、デジタル化によって分断・二極化が進んでいるというのを、幾つかグラフを使いながら紹介します。これが資本主義の危機というか、持続可能性に疑問を投げ掛けるきっかけになっているというのを3つ目に。最後に、時間があれば、前半部分では世界全体の話をしていきますが、日本に目を向けて、日本経済の足元の状況であるとか、今日のお話をヒントにこれから先の日本経済はどうやっていけば持続可能性の問題を乗り越えて、うまく回っていくかというお話をした

いと思っています。

最初のグローバリゼーションと格差に関して2つ関連する本を挙げたいと思います。どちらも、もともと英語で書かれている本の翻訳なんですが、『世界経済 大いなる収斂』というのが、いま確かスイスだったと思いますけれども、ヨーロッパにいる国際経済学者のリチャード・ボールドウィンさんという人の本です。原著のタイトルが、『THE GREAT CONVERGENCE』、大収斂というものの翻訳本で、確か去年、日本語訳が出版されています。もう1冊が、もともと世界銀行のエコノミストだったブランコ・ミラノヴィッチさんという方が書かれた『大不平等』ですね。この表紙にも書かれていますけれども、エレファントカーブと彼が呼ぶカーブで、ある種の富の格差と収斂を表しています。これについても後でご紹介したいと思います。

まずはグローバリゼーションをキーワードということで、リチャード・ボールドウィンさんのアイデアをご紹介しながら、グローバリゼーションにどういった変化が起きているのかということをお話します。

まず、この図ですが、横軸が年代、西暦で一番左端が1000年です。一番右端がずばり今日ではないですけれども、2008年まで測ったものです。もちろん過去数百年前とか、1000年以上前というのは、かなり大胆な推計に頼らなければいけませんが、幸い、ある程度の人口や、平均的な人々の暮らしぶりというのは、そこそこ手に入るデータがあるので、そんなに荒唐無稽な予測にはなっていないです。

縦軸は、特定の地域が世界全体に占めるGDPのシェアを表しています。一応西暦

1000年のころはだいたい世界のシェアの半分が中国とインドだと推計されています。

日本を含むG7を、それぞれ年代を追ってプロットしたところ、すぐ気付くのは、この相対シェアというのは西暦1000年から19世紀初頭までほとんど変わっておらず、中国、インドはおおむね、ずっと世界の半分で来ていることです。G7、日本と北米を除くと、ヨーロッパ中心なわけですがけれども、これもあまり伸びていない。おおむねこの10世紀、11世紀から19世紀初頭まで、世界の経済の状況というのはほとんど変わっていなかったんです。

これが劇的に変わるのが19世紀以降で、ご覧いただければすぐに分かるかと思うんですけど、中国、インドが急落します。代わりにそれと軌を一にして伸びてきたのがG7ですね。そのピークがだいたい20世紀半ばから後半にかけてです。最盛期にG7は、だいたい世界のGDPの3分の2ぐらいを占めていると言われていました。

この動きを何で説明するかということで、出てくるのがグローバリゼーションです。19世紀以前というのは、もちろん国を越えた貿易のようなものがないわけではないんですが、積極的な交易というのは行われていなかったもので、グローバリゼーション前の時代というのが長らく続いていました。

その後、産業革命を経ると、一部の工業化に成功した国々が世界中に輸出をしていくというかたちで、グローバリゼーションのファーストジェネレーションが生まれます。

それによって何が起きたか、経済史家のケネス・ポメランツさんが『THE GREAT DIVERGENCE』、「大分岐」という言葉で表

現した原書で、ずっと1000年以上にわたって、ユーラシア大陸の東と西で、ほとんど経済的な活動の規模というか、サイズというのは変わらなかったんですが、ここに来て突然、ユーラシアの西が伸びて、東が逆に沈みます。これをもって、「大分岐」が起きたと西洋にいる経済史の専門家は言ったということです。

これは相当売れましたし、専門家にも刺さった言葉なので、なぜ「大分岐」が起きたかということに分析がいくわけですね。何で西洋が伸びて、東洋が没落したかということが言われていたんですが、面白いのはそこから150年ぐらいたって、今度は逆の現象が起きていると、いったん「大分岐」が起きたんだけれども、今度は「収斂」しているかのように見えます。

そこに目を付けた、先ほどご紹介したりチャード・ボールドウィンさんという『THE GREAT CONVERGENCE』の著者は、この現象をもって本のタイトルにしてみたということです。なぜ「大収斂」が起きたかというのを、グローバリゼーションの様相、性質が変わったことによって彼は説明しようと試みたわけですね。何が変わったのでしょうか。

ちなみに過去19世紀以前、長きにわたって、GDPが変わらなかった大きな理由は、どの国、地域においても、1人当たりのGDPは生活水準すれすれで、そんなに豊かな人々というのはいなかったからなんです。

ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、昔の経済学者マルサスの言った、「人口の罨」、マルサスの罨なんです。1人当たりの暮らしぶりが豊かになると人口が増えてしまう。増えることによって結局生活水準ぎ

りぎりの所得に落ち込んでしまうので、なかなか1人当たりで見ると、どの地域でもGFPは増えない、所得が増えないということです。

人口規模が19世紀以前長きにわたって、そんなに大きく変わっていない。どの地域も伸びてはいるんですけども、見方のベースであり違いはないんですね。そうすると、世界全体に占める中国、インドの人口というのは、だいたいこの50%前後ということになる。

1人当たりのGDPがあまり変わらないので、結局どこを見ても、そんなにこの期間においてはGDPの規模は変わらなかったということです。これが劇的に変わるのが産業革命を経た19世紀以降です。何が起きたのか。

ボールドウィンさんの面白い着眼点は、従来グローバリゼーションと一言で言われてしまうこともあるんですけども、彼は3種類あると言っています。そもそもグローバリゼーション自体、国、地域を越えて経済活動が拡大していく背景には、何らかの意味での移動コストが下がるというのが利いてくるはずだと。

では、何の移動コストが下がるのか、3つ異なる要因に注目しました。1つ目は単純ですが、モノの移動コストです。貿易でイメージすると分かりやすいですが、新たな航路が開拓されるとか、動力源が見つかる等、その他さまざまな要因によってモノの移動コストが下がる。治安がよくなるというのも、その要因の1つです。海賊とかが減れば、トータルの意味での移動コストが減ります。冷蔵技術とかが発達すれば生ものでも輸出できるようになります。そういった技術革新であると

か、環境の整備によってモノの移動コストが劇的に下がったことによって牽引されたのが、古いグローバリゼーションですね。これが、グローバリゼーションがスタートした19世紀前半から、直近1980年代までの主たる動力源でした。オールドグローバリゼーションによって、世界経済が発展してきたと。

このときになぜ「大分岐」が起きたのかと言うと、生産拠点がG7に代表される一部の国に集中していたということです。モノの移動コストは下がるが、この後に出てくるアイデアとか人の移動コストは高いので、生産拠点というのは特定の国、地域にとどまり続けました。イギリスを皮切りに、ドイツ、アメリカ、日本もアジアの中では運よく最初の流れ、波に乗れたわけです。

そういった高い生産技術を持っている国というのは、少数に限られていました。その少数の国でつくった製品というのが、世界中に低い移動コストによって輸出されていきました。どれだけ輸出されても、移動コストが下がったのはものだけなので、生産拠点は移っていきません。このことから、先ほどの「大分岐」というのが起きたのではないかとというのが、ポールドウィンさんの仮説です。

これがずっと続いていけば、おそらく多くの先進国は中国脅威論とかに怯えることはなかったのかもしれないんですが、そうはいかないと。

今度は「大分岐」が反転して、「大収斂」がなぜ起きたのか。これはグローバリゼーションが古いグローバリゼーションから、新しいグローバリゼーションに移ったからだというのが彼の説明です。新しいグローバリゼーションを牽引したのが、アイデアやノウハウ

の移動コストの低下ですね。

1980年代、1990年代が転機かと思いますけれども、何が起きたか。インターネットですね。ICTが発達して、通信コストが劇的に下がりました。国際電話ひとつを取ってみても、おそらく1980年代までは日本からアメリカにかけると、1分数百円はしたのではないかと思います。回線状況もそんなによくないので、国、地域を越えて、情報伝達するのは難しかったと。

もちろん、電報とか手紙とかが使えるわけですが、いったん送っても届くまで何日かかるか分からない。下手をすると、届かないというかたちで、情報、アイデア、ノウハウといったものが、なかなか国をまたいで運ぶのが難しかったのです。それが劇的に改善したのが1990年代以降です。

これによって何が起きるかと言うと、いまままで特定の先進国に集中していた生産拠点が外に出ていきます。先進国側から見ると、これは産業の空洞化と映る場合もあるんですけども、それ以外の地域からすると高い生産技術がどんどん入ってくる感じになります。

どの国にも入っていったわけではなくて、もともと経済的にかなり成功した一部の先進国の近くにある、あるいは文化的にそういう国からのオフショア化を受けやすい、その現地生産を受けやすいような地域の新興国で、経済成長が大きく実現します。

これが直接この「大収斂」を引き起こす引き金になったのではないかというふうに、ポールドウィンさんは分析しています。

ちなみに中国に関して言うと、最も積極的に投資をしたのが、日本企業です。このG7に地理的にある程度近く、文化的にそういっ

た現地生産であるとか、子会社は、資本提携とかをしやすいような地域に、先進国のノウハウが入っていくということですね。アメリカだったら、メキシコであるとか、ヨーロッパであると、旧東欧ですね。ドイツがポーランドに工場をつくる。そういったようなことが世界中で起きたわけです。

これによって一部の新興国が急激に経済成長するわけですが、空洞化を経験したG7諸国自体は、シェアで見ると経済成長がずいぶん落ちていきます。

これが新しいグローバリゼーションですが、これから起こる、あるいは現在進行形で起きているのではないだろうかと彼が予測しているのが、人の移動コストの低下に伴う未来のグローバリゼーションですね。この人の移動コストというのは、べつに移動手段が急激に発達するというわけではなくて、人自体が移動しなくても、あたかも遠隔で特定のサービスや、業務に従事することができる、リモートワークがどんどん進むのではないかといいことですね。

日本でも時々ニュースでやりますが、遠隔医療でお医者さんは離れているんだけど、簡単な手術ができるようになるとか、あるいは上司が部下に資料を出すときにいちいちそばに行かなくても、かなり遠隔で業務がこなせると。

AIの進展でよく言われますけれども、こういった人自体が機械に置き換えられるわけではなくて、遠隔で働ける、リモートインテリジェンスなんていうことを言う方もいらっしゃると思いますけれども、AIだけではなくて、RIも進展していくということです。

そうすると、専門家が住む地域と、実際に

働く地域というのが縛られなくなってくるといふ新たな、ある種のアンバンドルが起こるのではないかと、彼は言っています。つまり、これまでは生産拠点、つくった財、あるいは一部のサービスが国を越えられるというアンバンドルが起きた、生産拠点は国とくっついていたものがアンバンドルされたということですが、今度は人もアンバンドルされるかもしれないということですね。

これを活かすか、殺すかというところですが、これはまだ現在進行形で起きていることなので、これによってグローバリゼーションの様相がどこまで変わるかというのはちょっと未知数なところがあります。

ただ、この第2のアイデア段階までの新しいグローバリゼーションの下では、世界はフラット化しているようでありフラット化していないということが言われています。どんどん都市に人口が集中していると、都市に人が集まることによって、こういった新しいビジネスであるとか、イノベーションというのが促進される。これが未来のグローバリゼーションによって、そういった集積を伴わなくてもイノベーションを起こせるのかどうかというのが、1つ個人的には関心のあるところです。どの程度この都市の優位性が崩れるか、あるいは場合によっては加速されるかというのは、おそらくまだ分からないと思います。

これまでグローバリゼーションを軸に経済の動きを見てきましたが、今度はそれと格差の話をしていきます。

先ほどの図で、G7の国から見ると、急激に過去2、3世紀で経済成長したのがどんどん元の状態に戻っていくというのが、若干悲しいところかもしれないんですけども、世

界全体で見ると、もともと低かったわけで、元に戻るという話から言うと、そんなに悲観することではないかもしれません。

ただ、個々の所得階層や、属性の人々の暮らしぶりを見ていくと、そんなに単純ではないというお話をしたいと思います。それがデジタル化と分断・二極化というところなんです。

先ほどご紹介した本の2冊目、ミラノヴィッチさんの分析から持ってきた、彼がエレファントカーブと呼ぶグラフになります。この見方はちょっとややこしいんですが、横軸の数字が世界全体で見た所得階層に当たります。10というのは下から10%の人が表現されています。所得で見て、下から10%の人がここにいるということです。下から30%の人が30のところにいる、70だと下から70、上から30%ですね。所得のパーセンタイルは横軸に表現されています。縦軸は何かと言うと、1988年から2008年までの20年間に、それぞれの階層に当たる人がどれぐらいの所得上昇を経験したかという、成長率が表現されています。

赤の点線が世界全体でざっくり平均を取ったときに、この1988年から2008年までどれぐらい所得が伸びたかというもので、24%ぐらい伸びたとされています。物価上昇とかは一応コントロールされているので、実質的な所得がどれぐらい伸びたかということですね。

これを見ると、まず気付くのは最も世界で貧しい階層の人々の暮らしぶりというのは、過去20～30年でほとんど改善していないということが分かります。これがどういったところにいるかという、おおむねサハラ以南

のアフリカ諸国にいます。残念ながらそうだった、世界全体の所得で見たときの最貧困層の暮らしぶりというのは、あまり改善していません。

ところが下10%以降は平均を超えていて、かなり高い所得上昇を経験しています。特にこの40%から60%辺りにかけては非常に高い所得の伸びを経験しています。この辺の人たちがだいたいどこにいるかと言うと、グローバルな中間層ですね。世界全体の所得階層で見たときに真ん中50%近傍にいた人、グローバルな中間層は一気に所得上昇を経験したんですが、ここが中国やインドになります。人口ボリュームも非常に大きいのと、そのインド、中国で経済成長がこの20、30年はものすごく高かったんで、彼らはグローバルで見ると、どどっと中間層の暮らしぶりを改善したということです。

このまま50%以上の人たちも高い所得上昇を経験していれば、めでたし、めでたしなんですけど、そうはなっていないところがみそで、ここから先、どどっと所得上昇が落ちていきます。ミラノヴィッチさんの言うように、象になぞらえると、鼻の付け根辺りですね。下から80%、上から20%ぐらいがボトムですね。この80%から90ないし、95%ぐらいのところ、平均の伸び率でパフォーマンスが悪いです。だいたいどういった人たちかと言うと、先進国の中間層ですね。先ほどのG7の相対的なGDPシェアがぐぐっと落ちているということをお見せしましたけれども、その中でも中間的な人々というのは没落していることが分かります。

ほとんどゼロというのは結構衝撃的です。この20年間、上から20%ぐらいの所得を持

っている階層の人たちというのは、ほぼ実質所得が増えていません。これはあくまでも平均なので、当然20年間に所得が減っているという家庭や個人もたくさんいるということですね。

なので、先進国において、親世代と比べて、経済的に状況が改善していないところがあったりするという話をよく聞きますけれども、実際にこういったデータを紐解くと、見える化されるということです。

彼らの不満は当然たまっています。世界全体を見渡すと新興国はどんどん伸びている、日本もGDPでいうと中国の半分もないですからね、はるか先に中国がいつかしまったということ、思うわけですね。

さらに彼らを苦しめているのは、この右側の人たちです。先進国の中でみんながみんな低成長に甘んじているかと言うとそんなことはなくて、トップ1%は平均を超えています。さらにこの一番右の点はトップ0.1%ですけども、この象の鼻が、上に向かっていくかのようにほぼ青天井で、所得階層が高くなればなるほど、所得の伸びがどんどん上がっていきます。

ということで、先進国の中間層の人たちは、ほとんど自分たちは所得上昇を経験していない中で、よその国、新興国のキャッチアップは見える化され、かつ国内においても一部の稼いでいるトップ1%ないし、0.1%の人たちというのは圧倒的に稼ぐようになっているという中で、自分たちがある意味没落していく、虐げられているという認識を持ちやすいわけですね。

こういった状況は何に表れるかと言うと、1つは政治構造で、ブレグジットもそうです

し、アメリカにおいてトランプ大統領が支持される背景には、確かにこういう先進国の没落した中間層というものがあります。なので、経済の話、先ほど新しいグローバリゼーションに突入して没落していった国の中で、特に所得上昇の恩恵を受けていない人たちの経済の問題と、政治の問題は密接にリンクしていることが分かります。

ちなみに1988年から2008年になぜミラノヴィッチさんが注目したかと言うと、取得可能なデータというのももちろんあるんですが、1つは1990年前後に冷戦が終結して、世界中がある意味、資本主義化していくわけですね。旧東欧が崩壊するというターニングポイントになっていったからです。2008年はなぜかと言うと、2008年にリーマンショックがあったので、リーマンショックを跨いだデータを入れてしまうと、少し分析が濁ってしまうという懸念から、おそらくこういった時代の取り方になっていると思います。

最近、トマ・ピケティが所長をしているフランスの研究機関で、世界中の所得や、不平等の推計を行っていますが、そこの出している報告書を見ると、ここまでくっきり象のかたちはしていないんですが、期間を1980年から2015年と広めに取ってみても、だいたいこういうかたちはしています。グローバルな中間層は比較的所得の波が高い方で、そこから先は、どんどん落ちていくと。最後、この象の鼻の部分に当たるところは、圧倒的に高い所得上昇を経験するというかたちで、実際あまり象っぽくは見えませんが、似たような形はしていました。

以上が所得で、年間幾ら稼げますかというものに注目した分析でしたが、今度は稼いだ

後、たまっていく資産ですね。ストックとしての富に注目したグラフになります。これはクレディ・スイスというグローバルな金融会社が、2015年に出したレポートから持ってきたものです。

これは金融資産で見た富のピラミッドを表していきまして、一番下の台形の面積が世界人口の比率を表しています。これが71%、世界全体の71%の人が2015年のクレディ・スイスの推計によると、当時資産が1万ドル未満、日本円にすると、100万円未満の金融資産しか持たない人です。その1個上の水色の階層が1万ドルから10万ドルですね。ここにだいたい21%なので、2つ合わせると、10万ドル未満、1000万円未満の人がだいたい全世界で見ると、9割強だということです。その上で10万から100万ドルに7.4%います。

一番上の、俗にミリオネアと言われる、金融資産が100万ドルを超えている人、1億円を超えているような人は全世界で見ても、0.7%しかいません。ただ、これはあくまでも人口比で見た割合のピラミッドで、面積比で言うとそうなんです。そのミリオネアたちがどれぐらいの額の金融資産を持っているかというと、全世界の45.2%です。

このクレディ・スイスの富のピラミッドをなぜここでお見せしているかというと、この2015年段階で初めて、世界のトップ1%が持っている金融資産の総額が、ボトム99%を超えたというターニングポイントなんです。

なので、当時と言うか、いまでも起きているかもしれないんですが、トップ1%をかなり非難する政治的なデモや抗議活動がよくありましたが、一応根拠があって、1%がそれ

以外の99%が持っているもの以上をすでに保有しているということです。

この傾向は2015年以降も悪化していると言われてるので、現時点でもクレディ・スイスの推計どおりか分からないんですが、おそらくトップ1%はボトム99%以上の資産を金額で見ると持っているということです。

こういう、ある意味、先ほどの所得で測ってもさまざまな問題点があるんですが、資産、フローだけでなく、ストックで見ると、相当劇的な格差社会に、グローバルで見たときに入っているということが分かります。

この資産の格差に関して、ここまでは既存の書籍であるとか、分析の紹介だったんですが、個人的に最近考えていることが次の話です。

なぜ富の蓄積が問題か。もちろん、働いた成果としてたくさん報酬を得ること自体は問題ないし、その報酬が積み重なっていくと、それが資産になります。自由な経済環境で実力を発揮した上での格差だったら、べつに問題ないのではないかという考え方もあると思うんですが、次のような観点から問題があり得るのではないのでしょうか。

それは何かと言うと、経済学の基本的な考え方でいうトレードオフですね。何かを得ようとしたときに、何かを諦めなければいけない。どういうバランスで選択を行うかというトレードオフの問題についてです。経済学には幾つか定義の仕方があると思うんですが、一番根っこの部分でわれわれが考えているものがトレードオフの問題だと、少なくとも僕は思っています。

だいたい教科書に出てくるつまらない例で言うと、リンゴが欲しいですか、ミカンが欲

しいですか、リンゴが欲しい人と、ミカンの欲しい人が、うまいこと交換すると、お互いウィンウィンで取引が成立しますみたいな話を皮切りに、経済学の勉強というのはスタートすることが多いんです。

このリンゴとミカンのトレードオフの話を、少し見方を変えてあげると、今日何か消費のためにお金を使うか、それともそれを取っておいて、将来の消費に回すかというかたちで、時間を通じた消費計画の問題に応用することができます。

結局、今日買いたい人というのは、お金があれば、自分の稼いだものを使ってしまう。人によっては借金しても買うかもしれないです。われわれが住宅を買うときにローンを組むというのは借金ですね。なので、いま家が必要だ、賃貸ではなくて買いたいとなったときに、ローンを組んでお金を調達して、将来の富を、将来の稼ぎをいま使ってしまうということが起こるわけです。

このトレードオフの考え方を使って、どういった消費計画を立てるか、あるいは貯蓄計画を立てるかという問題も分析されています。今日は時間がないので割愛しますが、このフレームワークを使って一見すると非常に複雑な、長期にわたるマクロ経済の問題とかを標準的な経済学者は考えています。

そこで何が問題かと言うと、先ほどのトップ1%の人たちが、全世界の残り99%以上の富を全体として持っていて、彼らが消費をせずに、使い切れないで貯蓄をするわけです。そのときに標準的な経済学者が想定しているように、今日消費しないのは、将来に消費するための貯蓄であり、要は現在と将来の消費のトレードオフに直面して、その上で今日消費

しないことを選んでいくかと言うと、おそらくそんなことはないんです。

なぜかと言うと、単純に使い切る時間がないだけです。あまりこの話を長くしてしまうと、次にいけなくなってしまうので、この辺でとどめたいんですが、例えばビル・ゲイツであるとか、ジェフ・ベゾスらの資産というのは、10兆円ぐらいあります。しかも年率10%ぐらいのリターンで、彼らの資産というのはこの10年~20年ぐらいで増えています。

彼らは富のすべてを預金やお金で持っているわけではないので、次のように表現するのはやや不正確なんですけど、増える利息・利子に当たるような部分が1兆円ぐらいあります。1兆円で1年間365日しかないのだから、仮に増えた分を全部使おうとすると、1日30億円消費活動に回さないと消費し尽くせません。1日24時間しかないのだから、15時間起きて、1時間に2億円ずつ使っていくと、やっと30億円使えるんですね。それぐらい途方もない金額で、実際数億円単位のお金を消費に使うというのは、ほぼ不可能です。

もちろん、モノやサービスではなくて高額な資産を買うのは簡単です。国債とか、いくらでも買えるんですが、資産を買うことは消費ではないですね。現金が他のかたちの資産に変わるだけで、資産価値自体は目減りしてくれません。なので、消費にお金を使うというのは、実はすごく大変で、こういうトップ1%の富裕層ですと、おそらく彼らがこの先死ぬまで消費し尽くしても、使い切れないぐらいの富をすでに獲得しているといえます。

にもかかわらず、富裕層の富は増えるんですね。ウェルス・マネジャーに資産管理を任せるといふかたちで増やすんですが、おそらく

く経済学が従来想定している将来の消費のために、せっせと資産を増やすというのとは違う動機ですね。おそらくは資産額が高い人が、何かしらのコントロール、支配、パワーみたいなものを持っていることが効用を高めているのかもしれないですし、おそらくほとんどあり得ないであろう不測の事態に供えて、少しでも資産額が多い方がいいと思っている、あるいは自分と同じような経営者仲間であいつの方がたくさん資産を稼いでいるから負けたくないとか、たぶん、そういった消費とは違う動機で、富裕層は蓄財していると思われま

す。いずれにしても、ここでご指摘したかったのは、標準的な経済理論は、現在と将来の消費のトレードオフに直面する家庭はどうやって貯蓄計画や消費計画を立てるかという問題を説くんですけども、おそらく富裕層に関しては、そういうアプローチは適切ではないです。他の動機で彼らは時間を通じて意思決定を行っています。

全人口の1%に満たないような人数なので、問題ないじゃないかという気もするんですけども、ポイントはここです。1%の持っている資産額というのは、残りの99%を超えているのです。

ちょっと経済学の専門用語を使うと、個々の家計やエージェントの持っている初期保有量を考えたときに、トップ1%の持っている初期保有は残り99%を超えていることになります。なので、超富裕層というのは人数で見ると、ものすごいマイノリティーなわけですが、初期保有で見ると、半分を超えています。

マクロ経済学というのは、全世界のこうい

った人々をぐぐっと集計するという単純化を行うんですが、集計するときは何を集計するかと言うと、初期保有を集計するんです。そうすると、トップ1%の初期保有が半分を超えているということは、半分を超えるそういう経済的リソースを持っている人たちの行動分析が、ひょっとすると間違っているかもしれないんです。ここを修正するというのはかなり重要な経済学のミッションではないかと思うんですが、今日はその話をこれ以上するのは控えて、次の話題に移ります。

タイトルにも挙げさせていただいた資本主義の問題と、ここまでの格差や富の蓄積の問題はどう関係しているかということです。

ベストセラーになった、『サピエンス全史』のハラリさんの言っていたことをちょっと拝借したんですが、もともと、資本主義やキャピタリズムというのは、イズム、主義、イデオロギー的な要素が入っていると、ところがわれわれは普通、資本主義という単語を持ち出すとき、あまりそういったイデオロギーについてイメージをして使っている人はいなくて、経済の仕組み、システムとして資本主義という単語を使うことが多いです。

とは言え、一応日本語にも主義が入ってまして、英語でもキャピタリズム、イズムなので、この辺のイデオロギーがあるはずだと、ハラリさんはどういう「べき」だということに注目したかと言うと、利益は生産活動に投資ないし再投資されるべきだというこの考え方、イデオロギーが資本主義、ないしは資本主義のシステムを支えているものではないかと言っています。

これはどういうことかと言うと、何か生産活動を行って、利益が発生します。この利益

を使わずに、生産活動に活用せずに、そのまま資本家、ないしは企業が投資を行わずにため込んでしまうような死蔵された富についてハラリーは Wealth という表現をしています。日本語で言うとう富になってしまうんですが、Wealth というふうに言っていると。

一方 Capitalism の Capital は何かと言うと、生産から上がってきた利益を生産に回して、ここで生産活動に再利用される富のことを Capital と呼びましょうということです。Capitalism は結局、この Capital を生み出すべきで、資本家なのか、企業なのか、社会全体なのか分からないですが、生じた富をそのまま活用せずに置いてしまったら、Wealth にしかならないので、これを再投資して、生産活動に回していく、Capital を生み出していくべきだというのが、資本主義の主義たるゆえんなのではないかとハラリーさんは言っていました。

これは勝手に彼が定義していることなので、それに賛同するかしないかで終わりの話なんですが、個人的には現代の資本主義の危機みたいなものを分析する上でも、資産にとってもいいのではないかと考えています。どういうことかと言うと、現状の日本もそうですし、アメリカ、ヨーロッパをはじめ先進諸国が果たして本当に資本主義をうまく活性化させられているのかと考えたときに、ちょっと怪しいのではないかという気がするわけです。

それはなぜかと言うと、例えば日本企業の場合は、多くの企業がいま内部留保をたくさん抱え込んでいます。ニュースで聞かれた方も多いと思うんですが、実際にこの10年～15年ぐらいで倍増しています。内部留保、

いろいろな捉え方がありますが、非常にざっくり言ってしまうと、企業の稼いだ利益を生産活動に再投資していないんです。だから、溜まっていく、なかなか Capital を生み出していない。

もちろん、個別の企業で事情はあると思います。なかなか魅力的な投資プランがないとか、つくっても売れないとか、いろいろな事情があるかと思うんですが、社会全体として見ると、ひょっとすると再投資が起こっていないかもしれません。

もちろん、企業だけに責任があるわけではなくて、上がってきた利益を自分たちが使わなければ、当然他の金融資産のかたちにして、銀行に預けたり、他の企業の株を買ったり、社債を買ったりということもあると思います。金融市場でお金が効果的に再投資に回されているかと言うと、それもちょっと怪しいのではないかと思います。その兆候がまさにゼロ金利というやつですね。金利がここまで低迷しているのに、リアルな生産活動にお金が回っていません。

つまり、金融市場に入っていったお金が、实体经济の投資とは関係ないところで還流し続けています。さらに、金融市場で回っているお金は年々増えている影響もあって、資産価額は堅調に成長していつているんですね。日本も最近では、この関西でもそうですけれども、東京中心に地価が非常に上がっています。日経平均もこの前、22000円を超えたとニュースになっていました。安倍政権になって以降はかなり成長しています。

ところが GDP はほとんど伸びていないんです。なので实体经济はほとんど成長していないにもかかわらず、多くの先進国で資産価

額というのは GDP よりはるかに高いペースで成長しています。こういった理由の一端は、ひょっとするとここが機能しておらず、こっちでばかりお金が回っていて、なぜかそこでリターンが高いということですね。

これも簡単なようでいて、経済学的に説明がそんなに簡単ではない問題で、なぜ実体経済がここまで低成長の中で、資産価額、資産市場の方が高い成長率を実現できるのかという問題も、本当は解かなければいけない重大な問題だと思っています。

いずれにしても、こういった資本主義がうまく機能していない状況に、日本をはじめ先進国が陥っているのではないかという問題が出てきてしまいます。これをどうやって回るようにするか、ある意味再起動させられるのかというのが次のテーマになってきます。

先ほど、ハハリ流の『サビエンス全史』風の資本主義の定義をご紹介しましたけれども、あれはあくまでもイデオロギーとしての資本主義でした。実際にはイデオロギーではなくて経済の仕組み、制度として資本主義という単語が使われることが多いです。これもいろいろな経済学者、経済思想史、経済史やいろいろな方の著作を読んで、もちろん Wikipedia なんかも参考にしまして、資本主義をどういった意味合いで使っているかというのを調べました。

ざっくり言うと、共通の定義というのはないんです。論者によってイメージしているものがかなり違います。違うんですけども、キーワードを拾っていくと、だいたい似たようなものがあります。

ここで、おおむねこれが資本主義と密接に結び付いていると考えて問題なさそうなキー

ワードを3つ挙げています。

1 個目が私的所有ですね、これは計画経済とか社会主義と対比すると分かりやすいかもしれないですが、生産活動を行う主体である営利企業とかは、私的所有を認められており、何か新しい財・サービスを生み出して稼いだ主体が、生み出した富を自分のものにする事ができるという私的所有ですね。

2 つ目は利潤動機、これは個々の企業、個人の場合もあるかもしれません。それが、先ほどの Wealth になるか、Capital になるかは使い次第ですが、いずれにしてもこういった金銭を基準にした利潤、利殖活動というものを追求する社会ということですよ。

これは文字通り企業が利潤を最大化するように行動している場合もあるでしょうし、実際には利潤とは違ったもの、この後で出てきますけれども、長期的な発展や、日本に古くから言われている、「三方よし」みたいな他のステークホルダーの便益を考えた上で、企業活動を行っているところも多いと思います。

ただ、重要なのは、どれだけ崇高な精神を掲げていても、結局稼げない企業というのはつぶれていくリスクがあるわけです。ある程度、利潤を稼がないと、ライバル企業に負けてしまうかもしれない、シェアが小さくなっていってしまうかもしれない、何か景気がちょっとでも傾いたときに、内部留保があまりにもなさ過ぎるとつぶれるかもしれないですよ。

本人、企業、法人自体であるとか、経営者がどう考えているかとは別に、ある程度利潤を稼げないと資本主義社会から淘汰されてしまうといった広い意味合いを込めて、利潤動

機が資本主義の中では重要な要素になってくるといことです。

最後、生産設備が私的所有されていて、利潤動機に基づいて生産活動を行います、何を通じてつくったものが人々に行き渡るかということで、市場ですね。市場を通じた経済活動が行われている。

この3要素、私的所有、利潤動機、市場経済、この3つがおそらくいまの段階で僕が考えている資本主義を定義付けるような3大要素だと思っています。

世界中にこの私的所有で見ても、利潤動機で見ても、市場経済で見ても、これだけで機能しているような国家、社会というものは存在しないんです。なので、100%の純度の資本主義というものは存在しません。なぜか。

例えば、どの国を見ても公務員がいるわけです。私的所有のところで、生産設備が全部民間企業になっているかと言うと、そんなことはなくて、国が直接雇っている公務員もいれば、準公的な機関、大学なんかもそうですね、一応独立行政法人になっていますけれども、われわれのお給料というのは、一応公務員準拠です。そういった存在もあると。

こういった公的機関もありますし、あとは、自分の生み出したものを全部、個人や法人がそのまま受け取ることができるかという、そんなことはなくて、税金を取られてしまいます。再分配が働いているわけです。

これも、税率がほぼゼロのタックスヘイブンというのはありますけれども、彼らは自分たちのところで生産しているわけではないので、ほぼ全ての国において、こういった再分配というものが行われているといえます。

3つ目は規制、政府が政策を通じて民間企

業の行動を縛る等、生産設備を民間企業や個人が持っていると言っても、国家がまったく介入しないような国や社会は存在しません。どの程度この私的所有が認められるか、これにはもちろんレイヤーがあります。

面白いのは、日本は結構国家の関与が強いようなイメージがあるかもしれないんですが、再分配に関しては中程度です。そんなに実効的な税率は高くないです。公務員の数も人口比で見ると、むしろ日本は少ないです。

あとは私的所有に関して、土地の所有が日本は非常に緩いです。世界で見てもかなり土地取得が容易な国の1つです。なので、いろいろなかたちで、意外にも日本は私的所有がかなり純粋な資本主義に近いと言えるかもしれません。

同じように、利潤動機、市場経済というのも、100%利潤で動いているような国、社会はないですし、経済活動が全て市場で行われているような国、地域もないです。

市場に関して、例えば企業の中、大学もそうですが、組織の中で行われている経済活動、何かしらの意思決定というのは、ほぼ間違いなく市場を使っていません。会社の中で新しいプロジェクト、新規事業が立ち上がったときに、誰にその事業を任せるかというのを、何か競りみたいなのにかけて、金額で一番安い人に割り当てるようなことはしないわけです。上司や経営者もおまえやれとか、私がやりたいですみたいなかたちで、市場とはまったく関係のない仕組みで、そこでのタスクというのは割り振られているはずなんです。

もっと言うと、家族の中で家事といった何かしらの家庭内でのタスクをやっているわけですが、そこもお金を通じて幾らで朝食をつ

くるとか、子どもを迎えにいくとかやっている家庭はまずないと思います。なので市場的なものを使わない経済活動というのは、実は相当多いです。

利潤動機に関しても、企業は個別の利潤ではなくて、社会貢献、CSRを行うというのは昔からありましたし、先ほどご紹介した地域にとっても、消費者にとっても、労働者にとっても、「三方よし」の考え方は日本で古くから言われています。最近では、テクノロジーの進歩があって、よりいろいろなことができるようになってきています。

また、再分配に関して、少しラジカルな方法としてベーシックインカムが最近では提案されることが増えました。他に、一応広い意味での所有はしているのですが、文字通り自分の使う商品を全て保有するのではなくて、使いたいときにシェアするというシェアリングの動きも、ある意味で私的所有を少し変えてくる動きと考えることができると思います。

利潤動機に関しても、環境とつながっているとどこで言うと、ESG投資やSDGsと盛んに言われるようになってきました。これも従来の利潤の動きとは違うものに、企業の目的や社会の目標を変えていきたいと思いますという動きです。

個人的に結構関心が強いのは、クラウドファンディングで、なぜかと言うと、先ほどの資本主義のイズムの部分に関係しています。

上がってきた利益を生産活動に回す結果生じるリターンをまた回す。これが従来の資本主義です。しかし、クラウドファンディングのやっていることは、何かいままでに実現していない新しい商品とかサービスをつくりた

いという人が現れて、そこにスポンサーみたいなものが付くわけです。そして生産を行った結果、発生するのは金銭的なリターンでない場合が多いんですね。世界で初めてこの商品を使えるとか、場合によってはちょっと割安で買えるということもあるんですが、何かしら金銭とは違ったりリターンを求めて、サポートしてあげるといって投資家、出資者というものが付きます。

なので、クラウドファンディングでも寄付型とか、購入型のクラウドファンディングというのは出すのはお金なんですけど、返ってくるのはお金ではなくてもいいということで、資本主義なんだけど半分そうじゃないみたいなものも融合されています。少し面白い投資の仕方というのがクラウドファンディングじゃないかと思っています。

このクラウドファンディングに一番近いものは何かと思ったんですが、これは昔で言うとパトロンに非常に近いですね。富裕層が貴族であったりとか、商人が例えば文化活動を支えるためにアーティストに寄付をすることか、あとは、いまどの国でもある大きい公園というのは、昔は貴族の私的な所有物だったものが多いわけですが、そういった景観であったり、緑を大切にするといったことに、利潤とは関係のないある種の道楽なんですけど、お金をつぎ込む人がいて、それによって文化資本が残されると。

日本でもパトロンとは呼ばないですが、例えば、相撲取りにはタニマチがいるとか、そういったかたちで、ある程度利潤とは違った動機でアーティストや、そのプロフェッショナルを支えるルートというのはありました。

クラウドファンディングの新しいところ

は、それを個人ではなくて、集団で支えられるということ、ある意味パトロン民主化とか、パトロンの小口化をやっているのがクラウドファンディングです。

諸外国ですと、アメリカなんかはイメージしやすいと思いますが、個人でも桁違いの富裕層、先ほど挙げたビル・ゲイツなんかは実際に芸術財団とかをつくって、自分でとんでもない金額をそこに突っ込んで、やりたい放題やっているわけですが、それぐらいできる富裕層がたくさんいる国ではクラウドファンディングなんてわざわざやらなくても、利潤動機とは違った面白い投資プロジェクトが出てくる可能性があります。

ところが、日本の場合は、金持ちがいないことはないんですけども、ZOZOTOWNの前澤さんぐらいで、大した金額ではないので、そうすると、こういった1人当たりで見た出資額は少なくとも実現できるようなパトロンのような仕組みというのは、非常に日本に合った制度なのではないかなと、個人的には思っています。

市場経済のところで、最近になって、昔からあるにはあるんですが、地域通貨みたいなものを使って、コミュニティの中で、何かしらいままでできなかったような経済活動を実現していこうと、シェアリングと重なってしまいましたけれども、そういったものが出てき始めています。

ここで重要なのは、市場経済というのは、お金で完全に回っていく世界ですが、家族や地域共同体は、お金がほとんど使われていない世界なんです。お金をどれぐらい使うかということ、100%お金で回るのが市場経済で、まずお金を使わない、あるいは

使うことがよしとされていないのが、家族と地域共同体、これはゼロですね。

テクノロジーの進展によってトークンとか、仮想通貨というものが出てくると、ひょっとするとこの0と1の間の部分が埋められるかもしれません。その試みとして、例えば最近では企業内仮想通貨というのを導入する法人が若干出始めています。

単純な使い方しかされていないんですが、例えば、定時出社すると、100ポイントトークンがもらえとか、残業しないとまた100ポイントもらえとか、あるいは同僚に仕事を助けてもらったときに、その人に対して100ポイントあげるとか、そういったかたちでのコミュニケーションツールとして使われ始めています。

もちろん、ポイントで買えるものというのは、お昼時間帯のランチとか飲み物が買えとか、その程度なんです。そういった善意の見える化みたいなものに役立てられ始めています。

そうすると、この0と1の間、中間なんです。組織の中で仮想通貨が使われ始めると、通常のお金ほど役に立たないので、1かと言うと1ではないが、0かと言うと、まったくの善意で動いているわけでもなくて、ある程度どれぐらい貢献してもらったか、どれぐらいその人に恩返しするかという数値が、見える化できるといった特性を持っています。これも今後広まっていくと面白いのではないかなと、個人的には考えています。

いま、トークンの話をちょっとしたんですが、最後に資本主義の1つ大きいメリットでもあり、デメリットだと思っている点についてお話ししたいと思います。

これはカール・ポラニーの『大転換』を引き合いに出したんですが、古くから市場というのは本来価値を、値段を付けるべきではないものに関しても、お金という強力な物差しが入っていて、どんどん一元化してしまう、労働力、人の価値みたいなものも賃金を通じて見える化してしまい、共同体を破壊する、これはけしからんというような話は古くから言われてきました。

一方で、時間がないので、ストーリーは排除しますが、こういったお金のある意味で悪しき慣習や、偏見に対して強力な対抗力なんということが言われてきました。なぜかと言うと、例えば、人種差別なんかはイメージしやすいと思いますけれども、特定の人種を雇わないとすると、もしもそこでポテンシャルのある生産性の高い人であれば雇った方が儲かるんですね。あえて儲からない差別的な行動を行っている企業というのは、市場競争の結果淘汰されると、実際にアメリカではそういったことが起きています。

先ほど格差の話とか、トランプ旋風の話をしたので、少し加えておくと、都市部において民主党支持が強い、かつそういうダイバーシティーが尊重されているというのは、理由がありまして、都市部は稼げる、グローバルな勝ち組企業が集中しているんですね。イノベーション集積地である、シリコンバレーを持っているカリフォルニアや、金融の中心地であるニューヨークを見ても明らかなんですが、どの企業に行っても、稼いでいる企業の中に入ると、多国籍なんです。アメリカ人だけで回っている企業は一つもないです。世界中からベスト・アンド・ブライテストを集めてくる。そうした人材がアイデアを生み出し

て稼げるわけです。

そうすると彼らは、トランプさんが言っているような特定の人種、白人を優遇しようみたいな発想とは真逆になってくるわけです。そんなことをしたら儲からなくなる。そういったかたちで経済の動きと、その背後にある政治的な運動というのは、かなりここでも密接に繋がっていることが分かります。

いずれにしてもデメリットはお金で何でも序列が付いてしまうこと、メリットは、とは言ってもお金は効率的ですし、こういった古い慣習とか、本来なくしていく方が望ましいかもしれない、社会の仕組みを変える起爆剤になることです。

良いとこ取りができないか、という話を最後にして終わりにしたいと思います。最近考えていることとして、貨幣経済、お金というのは、経済学で教えるところはそうなんですが、非常に効率的、パイも順調にいけば大きくしてくれる一方で、価値評価が一元化し過ぎてしまいます。市場経済の仕組みからこぼれ落ちた人というのは、救うことは難しいかもしれませんが、そういった勝者と弱者の固定化みたいなものにつながってしまいます。

ちょっと発想を経済から教育に転換していただきたいんですが、教育問題でも同じようなことが言われています。この京大や、東大もそうですが、特定の大学に入れる学力、偏差値というものを基準に、子どもたちを評価するのは、よろしくないのではないか、1つの物差しで子どもたちの可能性を奪ってしまうかもしれない、ものすごく効率的な物差しなんです、それはよくないのではないかというものです。なので、評価をやめようとか、競うことはやめよう、見える化をやめよ

うという動きが、少なくともありました。

それに対して、一切偏差値的なものをなくす、テストで学力を見なくするというのは、1つラジカルなやり方です。それはひょっとするといいのかもしれないんですけども、個人的にはかなり懐疑的です。

何が必要かと言うと、物差しが1個しかないところが問題で、それを増やすということです。スポーツであれ、アートであれ何でもいいんですが、その子が持っている才能は、いろいろなものがあるわけで、それを見えやすいテストの点数だけで評価する、あるいはテストのウェイトが高くなり過ぎると、問題が発生するということです。

なので、経済もひょっとするとそうかもしれないなくて、円やドルという目立つ通貨がありまして、その法定通貨だけで価値を見える化してしまう、数値化してしまうところに問題があるのかもしれない。

先ほどのトークン、地域通貨みたいなものに戻ると、円やドルとはちょっと違ったかたちでその人の貢献が見える化されるようなお金というのは、実は技術的にはつくりやすくなっているんですね。企業内通貨なんて一番良いんです。

あと、今日は時間がなくてお話できないんですが、ターニングポイントなるものは、1人30分、1コインだったら、その30分1コインというのは、人によって変わらず、その1コインを持っていると、同じプラットフォームに参加している誰の時間でも30分受け取ることができるみたいなかたちの、新しい仮想通貨も生まれてきています。つまり、何が言いたいかと言うと、このお金の弊害としていままで言われてきたことは、お金が1つし

かないことにまつわる弊害の可能性も大きいということです。

複数のお金が同時並行で流通する、いろいろな地域共同体なのかもしれないし、組織なのかもしれないし、バーチャル、ネット空間上かもしれないですが、いろいろなタイプのお金があって、中には使い勝手の悪いものがあるかもしれないですが、いろいろなものがある中で複数の経済圏に個人が属するようになってくると、全ての経済圏で自分がこぼれ落ちない限り、真の社会的弱者にならなくて済むんですね。

1個しか経済圏がないと、そこでこぼれ落ちた人というのは、もう救う道がないですが、複数経済圏があれば、よりこぼれ落ちにくくなるのではないかと。実際に地域共同体とか、家族の大きい役割は、市場経済でこぼれ落ちてしまう、つまり仕事が見つからなくて、食っていくことができないという人を支えていたという側面があるんですね。

その家族や地域共同体はどんどん、人口動態の影響もあって、細っていきます。そのときに何ができるかと言ったら、先ほどの話に戻りますが、理想的には引き続きお金を使わずにうまく回るような、この2つに代わるようなものを持ってこられればいいんですが、それは難しいかもしれないとなったときに、お金を多次元化していく、あるいは従来の法定通貨ほど使い勝手はよくない、1ではないんだけど0.5ぐらいな、通貨の形態を増やしていった、それによって新しいコミュニティをつくっていくということが、1つ可能性としてあるのではないかということを最近は考えています。

そろそろ時間なのでまとめると、ポイント

はこうです。貨幣をなくしてしまう、ボラニーの言うように、市場経済というのは「悪魔のひき臼」なので、やめてしまった方がいいというようなラジカルな考え方で、何となく気持ちは分らないかと思いますが、あまりにも弊害が大きいと、個人的には思っているのです。なくすのではなくて、種類を増やす方を考えた方が建設的なのではないかということです。

教育で言うと、偏差値で全部測るのではなくて、いろいろな見える化をしていくことが重要なのではないかと。これは組織の中において、メンバーの業績評価をするときも同じかもしれません。一次元ではなくて、多次元にしていくと。

そのための技術や、物差し自体もどんどん増えているわけです。国の評価でも GDP だけではなくて、幸福度のような、いろいろなかたちの見える化というのがどんどん進められています。それと同じようなことをやっていくといいのではないかと。

複数の経済圏の共存がもしうまくいけば、全ての経済圏においてこぼれ落ちてしまう人だけを最終的に政府は支えればいいのかもかもしれません。あとは A という経済圏ではうまくいかなかったとしても、B では何かしらのかたちで生活できるという人が増えてくれれば、国が面倒を見なければいけない人は減らせるかもしれません。

その際に注意しないといけないのは、独立して存在する各経済圏のお金、トークンみたいなものが自由に交換できてしまうとまずいわけです。この円とドルとの間も為替で交換できますけれども、交換できてしまうと実質的に同じこのお金を使っているのと変わらなく

なってしまうので、ここはできるだけ不自由、あるいは交換できない、これはつまりトークン自体が円とひも付いていないので、非常に使い勝手が悪いかもしれないけれども、そういうものの方が良いということです。

最後、これは具体的なアイデアがまだないんですが、ここで言う、いままで議論してきたトークンにしても、もともとの法定通貨にしても、何でもそうなんですが、基本的に見える化されている数値というのは、何かその人がいままでに受け取ったものです。所得というのは幾ら会社からもらったとか、稼いだとか、その人が受け取ったものです。資産もそうですね。受け取ったものを積み重ねると資産になります。

だから、共感経済とかで、SNS 上の「いいね」みたいなものを考えても、何個「いいね」が付いたか、それは受け取ったものなんですね。全部もらったものを基準に見える化、数値化がされています。

ここを何らかの方法で、もらうものではなくて与えるもの、どれだけ提供したか、そっちの見える化がうまくできるようになっていくと、今度は幾ら稼ぐか、幾ら受け取るかの競争ではなくて、幾ら与えるかの競争が起こるかもしれません。

とりわけ今日強調した、トップ 1% の富裕層は、おそらくいま受け取るものでしか彼らは競争ができないので、例えば、CEO の報酬で言ったら、ライバル企業の誰それよりも俺の方が優秀だから、あいつが 20 億もらっているのだったら、俺は 30 億もらわないと駄目だみたいな、つまらない競争をしているらしいんです。僕自身はやっていないので、伝聞情報ですが。

● 幾ら与えれば、その芸術財団がこういうものにお金を使いました、それによってソーシャルなインパクトはこれでしたということが見える化されたときに、自分は今より有効なことにお金を使う、もっと有効なキャピタルを生み出す、もっと有効な人たちで世の中を変えるんだという競争がそこで起きるかもしれません。

環境もそうだと思います。環境をどれだけ

保全するかたちで、わが社がリソースを割いたか、人を割いたか、貢献をしているかという、ギブの見える化というのができるようになってくると、おそらく資本主義というのは社会のルールが変われるのではないかと、技術によってある程度できるのではないかとこの気はするんです。その辺は個人の能力の限界を超えているので、この後、諸富先生と議論させていただければと思います。