

補稿

クラウドファンディングが扱う「お金」とは

本章では、クラウドファンディングの根幹となる

「お金」の機能について、

貨幣の起源とその意味の変化をたどりながら

改めて見直していくことで、

クラウドファンディングという手法が持つ

価値と可能性について考えていきます。

※本章は『入門クラウドファンディング スタートアップ、新規プロジェクト実現のための資金調達法（以下、入門クラウドファンディング）』を読んで下さった方の中で、よりクラウド・ファンディングの可能性について考えを深めていきたい方のために書いた補足の稿です。本書を読んで下さった方はもちろんのこと、本稿だけ読んでいただいても問題がない内容になっています。

1

ふたつの異なる顔を持つ「お金」

クラウドファンディングとは「ファンディング(資金調達)」の名の通りお金の集め方を表す言葉ですが、そもそも、この私達が日々気にかけてやまない「お金」、「貨幣」とは何でしょうか。

1 パンを買うお金、株式取引のお金

『モモ』『はてしない物語』(いずれも岩波書店)などで有名なファンタジー作家ミヒャエル・エンデはこのようなことを言っています。

重要なポイントはたとえばパン屋でパンを買う購入代金としてのお金と、株式取引所で扱われる資本としてのお金は、二つのまったく異なった種類のお金であるという認識です。¹⁾

パンを購入する「お金」と株式取引所で扱う「お金」は種類が違う。直感的に分かるような気もしますが、具体的に説明せよと言われると言葉に詰まる人も多いと思います(私はそうでした)。エンデは、同じに思える「お金」というものが異なる顔を持っていること、そしてそのことが現在の経済システムにさまざまな問題を起こしていることを上記のようなわかりやすい言葉で指摘し、生涯お金について思考した人でもありました。

1) 河邑厚徳+グループ現代『エンデの遺言』、NHK 出版、2000年、3頁。

貨幣について書かれた書籍は山のようにありますが、ここでは2012年にNHKで放映されたドキュメンタリーを書籍化したNHKスペシャル取材班著『ヒューマン ヒトはなぜ人間になれたか』（角川書店、2012年。以下、『ヒューマン』）を取り上げてみます。このドキュメンタリーは、人間の心の進化を人類の歴史の中を探るべく世界中さまざまなところで調査・取材を続けた試みです。本書の中では、貨幣の発生についても調査をしています。

以下、本書を参照しながら「貨幣の始まり」についてご紹介します。

2 人類の転機となった「コイン」の発明

貨幣の最初の姿は、動物や穀物、鉱物等でした（原始貨幣）。何かを手に入れたと思った時は、それを持っている人のところへ行き、同等の価値を持つ量の（たとえば）麦とその欲しいものを交換していたわけです。しかし、これらの「原始貨幣」は、今私たちが考える貨幣とはだいぶ性質が違います。それは「今持っている価値は永久に続かない」ということです。動物、植物であれば腐ったり枯れたり、死んでしまいます。鉱物であっても、傷がついたり割れたりすることもあるでしょう。さらに言えば、これらは置いておく場所が必要なので大量に持つことはできません。つまり、「貯蔵しよう」という欲求が生まれにくいのです。

さらに、価値の担保が難しいため、交換量自体もそれほど大量にはなりません。もしかしたら今受け取った原始貨幣の価値がなくなるのは明日、いや今晚かもしれません。交換者

が病気の生き物を交換物として持ってきているかもしれないからです。鉱物も同様です。もしかしたら偽物かもしれないのですが、それを確かめるには時間がかかります。つまり、原始貨幣がある程度安心してやりとりするには、交換する人同士の信頼が必要なのです。それを築くにはある程度の時間を要しますし、そういった信頼関係を持っている人の数もそうそう多くはなりません。その結果、多くの交換は生まれづらいのです。

それに転換をもたらすのが「コイン」の発明でした。世界で最初にコインが作られたのは、紀元前 670 年のリディア王国（現在のトルコ辺り）だったと言われています。そしてそれを国内外に流通させたのがアテナイ（現・アテネ）でした。アテナイのコインが画期的だったのは、「コインを発行する際に、アテナイがその純銀としての品質を明確に保証した」ことです。その背景には、豊かな銀の埋蔵量を誇ったラプリオ銀山の存在があります。もちろん、発行元が品質を保証したところですぐに信頼されるわけではないのですが、時を経てついに信頼を勝ち得ることになります。これは、大きな転換期となりました。同書では、古代ギリシア・コインの専門家であるトーマス・マーティン博士の次のような言葉が引用されています。

コインは、人類史上最大の発明だったと言っても過言ではありません。コインは人々の信用の肩代わりをしました。特に、知らない人と商取引をしたいとき、コインには大変な利点がありました。いままでまったく取引のない、未知の人と商取引するのは、途方もなく困難です。その人が信頼できるかどうかわかりません。取引で羊が提供されたとします。その羊が健康かどうか、分かりませ

ん。明日ぼっくり死んでしまうかもしれません。銀製の宝飾品を提供されたとします。それが純銀かどうか、分かりません。しかし、コインなら信用できます。重量は16グラム。純銀であることも分かっています。²⁾

そう、コインは、**原始貨幣時代には交換する人自身、および交換する人同士の間には存在し得なかった「信頼」を代替してくれるものとなったのです。**これで、いちいち「この羊(という原始貨幣)は同等の価値があるのか」と差し出されたものを疑う必要もありませんし、突然の価値の消滅を心配する必要もありません。これには大きなメリットがあります。それまで交換する人自身が担保していた「信頼」について、貨幣自体が担保してくれるようになるため、まったく見知らぬ人同士でも気軽に交換することが可能になったということです。これにより人々の交換量は飛躍的に拡大しました。

3 貴族が持つようと平民が持つようと貨幣の価値は同じ

信頼の代替としての貨幣の誕生には、交換量の増加とともにもうひとつの重要なメリットがあります。

原始貨幣の時代には、交換という行為には交換する者同士のそれまで培った信頼という「強く濃い縁」がつきまといましました。しかし価値を担保されたコインの発明によって、貨幣の価値においてはその人が何者なのかは意味をなさなくなります。貴族であろうが、平民であろうが、その人が貨幣10枚を持っていたら貨幣10枚分の価値しかありません。貴族が持っていたら貨幣10枚分が15枚分の価値に、平民が持っていたら7枚分の価値になる、ということはけして起こらないのです。

2) NHK スペシャル取材班「ヒューマン なぜヒトは人間になれたのか」、角川書店、2012年、379頁。

これが何を示すかという、「強く濃い縁」という関係がリセットされた状態での交換が可能になるということです。

このことが、経済学者である安富歩の著作『経済学の船出 創発の海へ』（NTT出版、2010年）では、中世歴史研究家である網野善彦の言う「無縁（モノも人も世俗の縁から切れてしまうこと³⁾」という言葉を用いつつこのように表現されています。

貨幣という簡便な無縁化装置が存在することで我々は、複雑で面倒な有縁の世界からインスタントに離脱することができる。強い縁だけが機能する世界であれば、必要な財を入手するには、その生産者と嫌でも縁を結ばねばならないが、そこに貨幣があるなら、生産者と即席の縁結びをして必要な財を購入することが可能になる。この可能性があるだけで、特定の生産者に支配される事態を防ぐことができる。この意味で貨幣は、自由の源泉である。⁴⁾

縁が切れたり、評判を落とせば交換してもらえなくなるという心理が、特定の人物に逆らえない状態を作る。そこで生まれた支配／非支配関係を、貨幣は一度“チャラに”（清算）し、新しく「**即席の縁結び**」をする役割もっていたことになります。これも、信頼の代替物としての貨幣のもつ大きな力です。

さて、こうやって従来もっていた意味を変えながら人々の必需品となっていく貨幣ですが、さらに転換が訪れます。引き続き、『ヒューマン』より貨幣の歴史を辿って行きましょう。

3) 網野善彦『日本の歴史をよみなおす(全)』、筑摩書房、2005年、59頁。

4) 安富歩『経済学の船出』、NTT出版、2010年、34頁。

4 コインが生み出した「無限の富」への欲

アテナイが減び、豊かな貨幣経済のとなっていたラブリオ銀山も、当時のアテナイの人々の予想より遥かに早く銀の埋蔵量が激減し枯渇してしまいます。それを受け継いだのがローマ帝国です。

紀元前から紀元後に移るころ、ローマ帝国は貨幣鑄造に対してある一線を超える決断をします。それは、「コイン中の銀の含有量を減らす」ことです。銀としての価値は減ったにも関わらず、貨幣の額面、交換できる価値は変えなかったのです。ここで、貨幣の物質的な価値（銀の含有量）と、それが表す価値（額面）に乖離が表れます。すでに貨幣経済は広まっており、人々も今流通している貨幣が利用し続けられることを欲したため、この流れは止まることはありませんでした。財政不足だったローマ帝国は、年々貨幣の銀の含有量を減らし、3世紀にはたった2%にまで低下したといえます。ここで、**「皆でそう取り決める（信じる）ことで成立する、架空の価値を表すもの」、物質的な価値とそれが表す価値に乖離がある現代に通じる貨幣が誕生**します。

これによって何が起こったのでしょうか。これまで、貨幣の生産量は物質的な銀の生産量の限界によって自然と制限されてきました。しかし、貨幣が物質そのものの価値を表さなくなった時、もはや銀の含有量は関係なくなってしまう。それゆえに、貨幣の生産量の限度のが外れてしまったのです。理論上、貨幣は無限に生産／流通することが可能になりました。原始貨幣からコインに移行した時の人々の心理の変化について、マーティン博士はこのように言っています。

コインによって、貯めつづけて、無限の富を築こうという考えが生まれました。物事はもっと良くなる、そのうちにもっと裕福になれる。一般の人にとって、コインは不滅の富でした。不確かな世の中で、不安定な人生のなかで、将来についての考え方を本当に変えたと思います。つまり、コインは「もっと欲しい」という人間本来の欲望に火をつけたのです。⁵⁾

「無限の富を築こう」という欲求は、貨幣の生産自身が理論上無限となったことでさらに加速していきます。人々は、永遠の富の象徴である貨幣をできる限り多く蓄えようとししました。貨幣を多く貯めようとすればするほど、前項で紹介した貨幣の持つ「信頼の担保」という特性が抱える、もうひとつの面が大きくなってきます。再度、安富氏の著作から引用してみます。

ところが、この（貨幣が信頼を担保してくれるという）機能に過剰に依存すると、困ったことが起きる。「貨幣があるからいつでも縁なんて結べるわけだから、日頃から縁結びしておく必要などない」とか、「貨幣だけが信頼に値するのであり、人との縁など面倒くさいばかりで、信用ならん」というように考えてしまいがちなのである。そうすると、人と人との縁はますます薄くなり、人々は貨幣にますます依存する。⁶⁾

※かつこ内は執筆者による

それ自体に信頼を担保させることで、それまでの関係に束縛されることなく、さまざまな人と軽やかにその場で縁を結んでいく機能を果たした貨幣ですが、一方で「いつでも誰とでも縁

5) NHK スペシャル取材班 前掲書、380～381頁。

6) 安富歩 前掲書、34頁。

を結ぶことができる」という特徴が「それを大量に所有してさえいれば、いつでも縁を結べるのだからその他のことはいらぬ。貨幣を多く持ち、貯めることだけが一番重要だ」「だから大量に欲しい、貯めたい」という考えを生んでいくのです。

こうして人は、本来何か対象があり、その交換のために利用するツールに過ぎなかったはずの貨幣を、確固たる交換対象はなく、ただただ増やしたい、貯蔵したいと切望し始めます。これはもう、何かを「交換するためのお金」とは性質の違うものです。言うなれば、「増殖するためのお金」です。

「交換するためのお金」と「増殖するためのお金」の違いをまとめてみましょう。

■交換のためのお金

何かを交換する際に、信頼の代替品として交換したいモノを持っている人との縁を即席に作り、交換の量を飛躍的に増大させるツールとしてのお金。

■増殖のためのお金

もはや特定の何かと交換したいという欲求ではなく、不安定な世の中でただひとつ不滅で無限の富を得たいという、人々の欲望の対象としてのお金。

これこそが、本章の冒頭に引用したエンデが言う「2種類のお金」——パンを購入するお金＝「交換するためのお金」と、株式取引所で扱うお金＝「増殖するためのお金」——です。

2

「交換するお金」をやりとりするクラウドファンディング

さて、ずいぶん長く2種類のお金の発生とその性質について説明してきました。これがクラウドファンディングと何の関係があるのでしょうか。

1 クラウドファンディングは「交換のためのお金」

『入門クラウドファンディング』内で説明したことを簡単におさらいします。

まず、クラウドファンディングの基本システムは「買い物」であり、その結果「密な信頼関係にあるわけではない人がお金を払い」、「お金を払った後で感情的なつながりを持つ」ことを可能にする仕組みであることを、資金提供者の心理やゲーム性に着眼して紹介しました。⁷⁾

さらに、資金提供者へのリワード(特典)として、プロジェクトのプロセスに参加してもらったり、仲間と承認するような無形のリワードをきちんと設定することで、資金調達キャンペーンが終了した後も資金提供者との間に関係を結ぶことができ、それによって単なる「資金提供者」から本当の意味での「支援者」にすることも可能なのだと述べました。

「これまで縁のなかった人にまずは買い物という形をとることで気軽に資金を提供してもらおう。そしてその後から、そこで

7) 本書ではクラウドファンディングの中でも、資金提供者への見返りとして金銭ではなくモノやサービスを渡す「購入型クラウドファンディング」に限定して論を展開しています。

生まれた関係を長く続く信頼関係へ育んでいく

何か、思い当たることがないでしょうか。前項で引用した貨幣の持つ機能について述べた『経済学の船出』の文章を再度引用してみましょう。

強い縁だけが機能する世界であれば、必要な財を入手するにはその生産者と嫌でも縁を結ばねばならないが、そこに貨幣があるなら、生産者と即席の縁結びをして必要な財を購入することが可能になる。

貨幣が持つ「即席の縁結び」の機能です。実は、『経済学の船出』にはさらにこのようなことも書かれています。

貨幣はそもそも、他人との弱い関係を創りだす縁結び装置なのであり、そうやってできたつながりを大切に育てていけば、いざというときに頼れる本当の縁にすることも可能である。⁸⁾

貨幣によって、今まで縁がなかった多くの人達と交換をすることが可能になる。しかも、そこでできた弱い縁を大事にすることによって、いざというときに頼れる仲間となる。

まさに、先に述べた

「これまで縁のなかった人にまずは買い物という形をとることで気軽に資金を提供してもらおう。そしてその後から、そこで生まれた関係を長く続く信頼関係へ育んでいく」

という仕組みと同じです。ここからわかるとおり、クラウド

8) 安富歩 前掲書、37頁。

ファンディングは貨幣の「即席の縁結び」の機能がよく活用されている資金調達手法と言えます。では、クラウドファンディングが扱うお金は「2種類のお金」のうち、どちらでしょうか。

■交換のためのお金

何かを交換する際に、信頼の代替品として交換したいモノを持っている人との縁を即席に作り、交換の量を飛躍的に増大させるツールとしてのお金。

■増殖のためのお金

もはや特定の何かと交換したいという欲求ではなく、不安定な世の中でただひとつ不滅で無限の富を得たいという、人々の欲望の対象としてのお金。

そう、見てのとおり、クラウドファンディングでやりとりされるお金は「交換のためのお金」の性質が強いのです。

これに対して、従来の投資会社からの投資、銀行からの融資の場合はどうでしょうか。こちらは詳しく説明するまでもないでしょう。資金提供者側がお金を提供する理由が「提供した資金以上のお金を得ること」ということからみても、明らかに後者「増殖のためのお金」が行き交っていると言えます。

クラウドファンディングと従来の資金調達をもっとも大きく分けるところは、実はこの部分なのです。

クラウドファンディングでは、資金を提供してもらった後に

何かモノやサービスを創ります。できたものを提供者に渡すことになるので、タイムラグがある交換（つまり事前購入）になります。渡される価値は原則的にはほぼ等価のものです。

他方、投資や融資の場合、資金調達者はそれにより何か作り上げたモノ、サービスを販売し、提供されたお金より多くのお金を儲け、それを上乗せして返すことが求められます。資金を調達した人にとって、どちらがより負担かは一目瞭然ではないでしょうか。⁹⁾

ここで大急ぎで付け足しますが、投資や融資などによる資金調達を否定するわけではありません。これらも歴史を経て構築された洗練された仕組みです。この仕組みが人類の進歩に貢献した部分も非常に多くあると思います。特に企業／組織の資金調達としては、クラウドファンディングのみ利用することはまだまだ非現実的で、従来の資金調達手法と合わせて利用されることがほとんどだと思います。

ただし、20 世紀後半から今世紀にかけ、絶対潰れることはないと思われていた銀行や投資会社が倒産・破綻するようになり、資金提供側は投資・融資に慎重になっています。そのような中で資金調達側も別のもうひとつの手段を考えないといけない世の中になっていることはたしかです。同時に、利益を伸ばし続け上場を目指すという今までの企業成長のセオリーに対しても、必ずしもすべての会社はそのセオリーに則らなくてもよいのではないかという考えが一部の人々に広がっています。

そういった背景の中で、いまやとても不安定で確信のもてない「増殖を求められるお金」を求め／求められ、ただひたすら

9) 『入門クラウドファンディング』をお持ちの方は、第4章図表1「従来の資金調達とクラウドファンディングの違い1」を御覧いただくとよりわかりやすいかと思います。

業績面における「成長」を目指すのではなく、「**交換のためのお金**」をやりとりするという地に足の着いた事業スタイルに目を向けようとしている**企業／組織も増えているのではないかと思います**。ゆえに、「交換のためのお金」を流通させ、最終的に作り上げたものを介して受け取る人との直接関係を結ぶことを目指す資金調達手法＝「クラウドファンディング」が、今、個人だけでなく組織、企業にも注目されているのではないのでしょうか。しかも、『入門クラウドファンディング』第一章で詳しく説明していますが）今までは「直接の交換相手」を一人一人見つけることは効率的ではなかったのですが、インターネットの発展による「クラウド（crowd）の発生」——人々のつながりやすさの劇的な向上により、交換相手を見つけることがとても容易になってきたという時代背景もあります。

大昔からあった資金調達手法である「クラウドファンディング」。何かを実施する際に、人々から少しずつお金を提供してもらおうというとても原始的とも思えるこの手法は、社会全体が高度に発展した現在、これらの複数の社会的背景が重なったことで新しい意義を携えて蘇っているのだといえます。