



## 第22回「金融と経済を考える」高校生小論文コンクール

秀作

# 希少性のある男になれ

神奈川県・横浜創学館高等学校 2年 宮本 祥太

私は小さいころから「お金持ちになりたい」と漠然と考えていた。それは私が母子家庭で母の大変さを見てきたからなのか、あるいはSNSでお金持ちの生活が身近に垣間見れてしまうからなのか。だけど「お金」の話をするのは、何となくタブーというか卑しいのではないかと感じていた。

小学校6年生のときだった。私が入っていたサッカークラブが県で一番になることができ、そのときに祖父からお祝いで祖父が使っていた時計を譲り受けた。私は時計には全然興味がなかったのだが、祖父が嬉し<sup>うれ</sup>そうにしているから「ありがとう、大事に使うね」と言った。後に、この時計には希少価値があって古くても値段が落ちないどころか上がっている可能性もあると聞いた。何十年も昔の時計が今もなお価格が変わらず、それどころか上がることもあるなんて。だとしたら何十年先に資産となるということか。そのとき初めて「希少価値」という言葉を意識して考えるようになった。

希少性の原理とは、供給が需要よりも少ない場合に商品やサービスの価値が生まれるという経済原理の一つである<sup>1)</sup>。このような物は、他に何があるだろうか。私が一番最初に想像したのがダイヤモンドだった。母が祖母から貰<sup>もら</sup>ったダイヤモンドを大切にしているのを見ていたからだ。ただ私は昔「ブラッド・ダイヤモンド」という映画を観てとても衝撃を受けたし、ダイヤモンドにはとても嫌悪感を抱いていた。そんな嫌悪感の塊のダイヤモンドだけど、調べてみるととても希少性が高いことが分かった。価格相場も上昇傾向にある<sup>2)</sup>。とても不思議だ。私にとっては全然魅力的ではないものでも、世の中の需要がこれほどにも高まっているのか。そして調べていく中で、供給量が操作されているかもしれないという事実も分かった。価格が下がると原石の供給をストップさせて需要が高まるまで待つというやり方だ<sup>3)</sup>。このことで、ずっと価値があるように見せることができる。また、『婚約指輪は給料の3ヵ月分』というフレーズ

も有名だ。このような手法のマーケティングに踊らされてしまっているようにも思う。ダイヤモンドに限らずだが、そのようなマーケティング戦略は私たちが気付かないだけで至るところで繰り広げられているだろう。こう考えていると、「希少価値」の危うさをも考えるようになった。もし消費者が今まで希少性を見いだしていた物が、例えばそれ以上の他の物に価値を見いだしてしまった場合、価格の暴落もあり得るのではないかと思った。そんな危うい消費者心理をどこまで維持できるのだろうか。そんなことを考えているときに祖父と話す機会があった。

私に時計をくれた理由を教えてくれた。もちろんサッカークラブで成果を出したからが一番の理由だとのことだが、それ以外にも思いがあったというのだ。祖父が若いころ苦労して起業した話をしてくれた。その当時はインターネットもない時代で、祖母と一緒に何度も挫折を味わいながら「足で稼ぐ」という信条を持って、ひたすら飛び込み営業をしていたとのことだ。商品を売る前に自分を売る、自分という人柄に好意を持ってもらい応援してもらおうということを常に頭に描いて過ごしていたという。自分が唯一無二の存在になることで、商品価値を高めることができると信じ、お客様との信頼関係をも築けると考えていたそうだ。今でいうセルフプランニングを実行していたといえる。祖父の信条は、「どんなときも笑顔を絶やさず」「どんなときも感謝を忘れず」「明るく前向きに」「一生懸命に生きること」だ。祖父はどんなときも優しくいつも笑顔でいるので私は大好きだ。いつも私を優しく包み込んでくれる温かさがある。そんな祖父が、目標にしていた売上目標を達成したときにこの時計を買ったそうだ。この時計には、そのころの苦労と達成感がたくさん詰まっている。汗と涙の結晶なのだ。

祖父が私に伝えたかったこと。それは「希少性のある男になれ」だ。上がり続けている物の価値は、もしかしたら市場が暴落して価値がなくなってしまう可能性もある。だが、人の希少価値は日々磨き続けることで上がることはあっても下がることはないだろうと言う。だがそこには、とてつもない困難が伴うのである。現状の私を見ていて、祖父が時々声をかけてくれることは、「努力を継続できる強さ」「前向きなメンタル」「壁にぶつかっても乗り越える強さがある」である。これは高校の部活での経験を見ていて発してくれた言葉だ。私自身も、この三つの祖父の言葉には実感を持っている。ただ、ここから「自主的に考え

る力」「リーダー気質」を意識するともっといいだろうと。そしてこれから先、豊かなコミュニケーション能力と、一つでも人より優れたスキルを持つこと。そして最大の言葉は、「人を思いやる心」これが最も人に応援される近道だという。希少価値の高い人は、人を魅了し続けることができるのだ。これが祖父から受け継いだ大切な「時計」と「教え」だ。私にはこのどちらも後世に残していく義務があるし、祖父の教えをいつも念頭に置いて実行していかなければならないと心に誓ったのだ。

#### 参考文献

- 1) 小学館 日本大百科全書
- 2) サツカブログ  
URL [https://return8nature.com/diamond-chart\\_54years/](https://return8nature.com/diamond-chart_54years/)  
閲覧日2024年8月15日
- 3) マネートレンドnavi  
URL [https://terrysway.com/media/diamond/de-beers/#index\\_id3](https://terrysway.com/media/diamond/de-beers/#index_id3)  
ラボダイヤモンド nayadia  
URL <https://note.com/nayadia/n/nc50416e5395e>  
閲覧日2024年8月17日