

高校生が海外取材！

第10回 インドネシア
社会インフラプロジェクト

参加した高校生リポーター

後列 左から	田原 大樹さん (慶應義塾高等学校3年)	吉本 龍さん (江戸川学園取手高等学校2年)	澤田 勇輝さん (徳島県立城東高等学校1年)	島津 佑輔さん (長岡工業高等専門学校1年)
前列 左から	椎名 真弓さん (千葉県立幕張総合高等学校1年)	佐々木 香菜江さん (岩手県立盛岡高等学校3年)	池松 彩果さん (東京都立国際高等学校3年)	町元 恵留さん (福岡県立小倉高等学校2年)



以上のメンバーが多数の応募者から選ばれました



事業を解説する伊勢田総代表



資源からコ・ン・ビニまで多様
や、インドネシア情勢について
説明を受けた。長岡工業高等専
年の島津佑輔さんは、「石油や
天然ガスの生産から、コンビニ
エンストアの運営まで、三菱
商事が手がける事業の幅広さに
驚いた」と話していた。

翌日、ジャカルタからバスで
約5時間のワヤン・ウンドゥ
地熱発電所を訪れた。標高約1
800m、茶畑に囲まれたのど
かな山あいに、もくもくと天然
の蒸気が噴き上がる。三菱商事
が出資するスター・エネルギー社が
運営する、世界有数の地熱発電
所だ。現在の発電容量23万キロ
ワットを、最大40万キロワットまで拡張
する予定だ。

高校生たちは、三菱商事の東
南アジアでの電力事業を手がけ
受けながら、発電所内を見学。

現地職員に英語で次々と質問す
る「ダイアモンド・ジェネレーティング・アジア」の小牧広宣
・ジャカルタ事務所長の説明を
受けながら、発電所内を見学。

天然資源を活用

発展支えるインフラ事業

海外プロジェクト
探検隊 10th Anniversary
～世界の仕事現場を見に行こう！～

世界有数の地熱発電所

燃料費・CO₂排出ゼロで注目

るなど、燃料費と二酸化炭素(CO₂)排出量がゼロで、クリーンな発電として注目される地熱発電に高い関心を示していた。

東日本大震災で被災し、発電事業に興味を持ったという岩手県立盛岡南高校3年の佐々木香菜江さんは「環境面で周辺への配慮もしっかりなっていた。

予想していたより大規模な発電所で驚いた。働いている方もフレンドリーだった」と笑顔を見せた。慶應義塾高校3年の田原大樹さんは「燃料費ゼロで、半永久的に使える点がすごい。日本では、地元の理解などハードルは高そうだが、もっと活用すべき」と話していた。



▲小牧さん(左端)の案内で地熱発電所内を見学。巨大なプラントを見上げ、仕事のスケールの大きさに感動



地熱発電 井戸を掘削し、地下深くのマグマで熱せられた高温の蒸気を取り出してタービンを回す発電方法。火山国の米国やインドネシア、日本などが豊富な地熱資源を持つ。二酸化炭素を排出しないため、環境への負荷が少ない。天候に左右されず、安定的に発電できることから、再生可能エネルギーの中核として普及が期待されている。

生活の基盤「足」と「食」

消費者の信頼得て発展中



KRMの和田さん(右端)が製造ラインを解説



林さん(左端)とローソン店内を視察

とで消費者の信頼を勝ち得ていた。特にトラックでは圧倒的なシェアを誇る。KTB本社に併設する模擬ショールームは、デイラーの質向上のため、研修の場として使われている。接客やショールームのディスプレイを抑えた方が「コストが低い」と知った。従業員が日本で研修を受けるなど、技術向上への取り組みも充実していた」と感慨深げだった。

続いて、三菱自動車及び三菱ふそうの乗用車やトラックなどを輸入・販売総代理店KTBを訪問。社員社長が「これだけ若い方たちの訪問を受けたのは初めて」と歓迎した。KTBはインドネシア中に販売ネットワークを巡らせ、きめ細やかなアフターサービス体制を築いたことだけを紹介。その後、社員食堂で、KTBの現地職員と一緒に昼食をとりながら交流した。徳島県立城東高校1年の澤田輝さんは、「ショールームは日本と同じぐらい洗練され、丁寧な接客だった。現地生産の車を現地ディーラーが販売していく、地元に溶け込んでいることが分かった」と現地での好調な売れ行きの理由に納得した様子だった。

次に現場は、経済発展に伴つて盛り上がる消費の最前線だ。ローソン海外事業部の林雄一郎長の案内のもの、ジャカルタを中心としたローソン店舗を展開するローソンの店舗を訪れた。広い店内にはイートインコーナーが設けられ、店内で調理された「弁当」は食べるスペースもあって、店内で調理された「弁当」

とで消費者の信頼を勝ち得ていた。特にトラックでは圧倒的なシェアを誇る。KTB本社に併設する模擬ショールームは、デイラーの質向上のため、研修の場として使われている。接客やショールームのディスプレイを抑えた方が「コストが低い」と知った。従業員が日本で研修を受けるなど、技術向上への取り組みも充実していた」と感慨深げだった。

次に現場は、経済発展に伴つて盛り上がる消費の最前線だ。ローソン海外事業部の林雄一郎長の案内のもの、ジャカルタを中心としたローソン店舗を展開するローソンの店舗を訪れた。広い店内にはイートインコーナーが設けられ、店内で調理された「弁当」

とで消費者の信頼を勝ち