

世界に輝く NIPPONの未来

～ティーンからティーンへの提言～

2014年12月26日
よみうり大手町ホール(東京都千代田区大手町1-7-1)

私たちティーン特派員は今年の夏、シンガポールとマレーシアを訪問しました。液化天然ガスプラントの見学や現地の方との出会いは、日本を見直す絶好の機会となりました。この経験を多くの人と共有し、一緒により良い日本を、そして世界を上げたい。私たちが掲げた理念は「世界に輝くNIPPONの未来」です。「資源・エネルギー」「ビジネス」「多文化・多民族共生」「日本の発信力」という四つの分野で提言し、皆さんに問いかけたいと思います。



黒川 瞭子



矢崎 佑磨



綾井 祐介



一ノ瀬智裕



真坂 卓実



早瀬 あみ



上原 朋子



笹川 都

提言者

大妻高等学校
海陽学園海陽中等教育学校
渋谷教育学園渋谷高等学校
横浜市立横浜サイエンスフロンティア高等学校
桐蔭学園中等教育学校
佐野日本大学中等教育学校
京都市立堀川高等学校
渋谷教育学園幕張高等学校

黒川 瞭子
矢崎 佑磨
綾井 祐介
一ノ瀬智裕
真坂 卓実
早瀬 あみ
上原 朋子
笹川 都

1 「日本のエネルギーの安定供給と新エネルギー開発について理解を深めよう」

提言者 大妻高等学校 黒川 瞭子
海陽学園海陽中等教育学校 矢崎 佑磨

2011年3月、東日本大震災の後に全国の原子力発電所が相次いで稼働を停止しました。震災前、原子力は日本の総発電量に占める比率が32%と高かったにもかかわらず、このときは計画停電があったものの、電気は工場や各家庭に供給され続けました。エネルギーの安定供給の重要性を思い知る出来事でしたが、それでも私たちは普段、エネルギーを空気や水のように、まるで常にそこにあるのが当然のように使っています。

探検隊ツアーで私たちは、マレーシア・ピンツルの液化天然ガス(LNG)のプラントを訪問しました。このプラントで生産されたものをはじめ、世界の天然ガスが震災後の日本の電力供給の不足分の多くを補っています。遠い国のプラントが私たちの生活を支えていることを目の当たりにして、日本の将来を担う私たちが、エネルギーについて無関心であることは許されないと感じました。同じ世代の人たちとこの思いを共有していきたいと思います。

エネルギーは国家、国民の経済活動を支える必要不可欠なものであり、その安定供給の確保、すなわちエネルギー安全保障が非常に重要となります。

日本は世界第3位の経済力を誇りますが、資源に乏しく、

これを維持していくためには、エネルギーの安定供給が重要です。いかに外国からエネルギーを量的、价格的に安定して確保していくかということ。そして、いずれ枯渇する化石燃料に変わる新エネルギー開発の主導権を握り、ポスト化石燃料時代を見据えたエネルギー政策を万全なものとしていくことが挙げられます。

エネルギー安全保障には、供給チャネルの多角化を図ることが必要になると思います。例えば、日本近海に存在が確認されている注目のエネルギー、メタンハイドレート。開発が進めば、日本が国産エネルギーで需要を賄うことができる姿勢を対外的に示すことができ、エネルギー確保におけるバーゲニングパワーを強化することにつながります。

化石燃料がいずれは枯渇するという現実、私たちの世代に立ちはだかる問題です。多額の資金とリスクを背負う覚悟が必要だとしても、新エネルギー開発で将来の日本に投資するということも大切だと考えます。

エネルギー安全保障への私たち一人ひとりの関心と理解が、この資源小国・日本の支柱の役割を果たしていくことになるのではないのでしょうか。

3 「世界の文化・民族の多様性に敬意を払おう」

提言者 桐蔭学園中等教育学校 真坂 卓実
佐野日本大学中等教育学校 早瀬 あみ

探検隊ツアーで訪れたシンガポールとマレーシアには、中国系、マレー系など、多くの民族が存在します。民族が多くなればなるほど価値観が多様になり、価値観が多様になればなるほど、対立は生まれやすくなります。それにも関わらず、なぜ民族紛争のような大きな問題に発展しないのか。私たちは「対話」、これこそが紛争のない平和な世界を目指すうえで、日本が激動の時代を生き抜き、輝かしい未来を実現するうえで、大切なキーワードであると考えました。

マレーシアの液化天然ガスのプラントを見学した際、労働者の人種が実に様々であり、積極的な「対話」がなされているのを肌で感じました。例えば、イスラム教徒が多いことに配慮して、施設内に小さいモスクが設置されていたり、礼拝のための時間を考慮したシフトが組まれたりしていました。多民族の労働者が、それぞれ気持ち良く働けるための環境を、施設全体の協力で整えていることは新鮮でした。

日々の「対話」が他者への尊重を生み出しているのです。ここで言う「対話」とは、価値観のキャッチボールを指します。キャッチボールには、互いに思いやりのある、やり取りが必要不可欠です。

グローバル化によって、日本でも外国人が住むことは珍しいことではなくなっています。一般的に、日本は「単一民族国家」と呼ばれています。しかし、日本には旅行者など短期滞在の外国人ほか、定着居住する在日外国人もいます。さらにアイヌ民族などの少数民族も存在することを忘れてはいけません。この小さな国の中にも多様な民族や価値観が存在しているのです。

こうした在日外国人や少数民族のようなマイノリティの中には、周囲の無知や無関心、偏見から、社会の中でも学校の中でもつらい思いをしている人がいるのではないのでしょうか。世界と仲良くするためにも、身近な多様性の理解から始めましょう。

上手なキャッチボールのため、二つの方法を提案します。まずは、日々の学習を通じて、日本を学ぶこと。国語や歴史に真剣に取り組ましましょう。日本への深い理解が尺度となって、多民族・多文化への理解を促進します。

また、傷ついている仲間がそばにいるかもしれないことに、常に思いをめぐらせましょう。「違い」に敏感に、そして仲間の話に耳を傾け、理解する努力を忘れないように。

「違い」を歓迎し、尊重し、円滑なキャッチボールを世界に広げていきましょう。

4 「日本を世界に発信するためコミュニケーション能力を高めよう」

提言者 京都市立堀川高等学校 上原 朋子
渋谷教育学園幕張高等学校 笹川 都

今回の探検隊ツアーで出会ったマレーシア人が何気なく口にした「日本人のアイデアはとても良い。けれど、そのアイデアを発信する力が足りない」という言葉を、私たちは重く受け止めました。外国人には日本人がそう見えているのです。

日本人は議論の場でも白黒ははっきりさせずにあいまいさを保つ傾向にありますが、和を尊ぶ日本人の美德は、時には世界基準では通用しない現実を知るべきです。コミュニケーション能力を高めるためには、学校という場を通じて仲間どうしでディスカッションし、相手を説得できる力を意識して養成する必要があります。

世界とのコミュニケーションの手段として、英語をはじめとした語学力も鍛えねばなりません。外国人と対話する時、その国の人とその言語を通じて対話できることが発信力の基礎となります。相手の文化を知る重要な窓口です。言語と文化、双方を大切に扱いたいと考えます。シンガポール、マレーシアでは英語、中国語、マレー語など多言語を当然のように操る人々に会いました。多くの言語習得に旺盛に取り組ましましょう。

しかし、それにもまして必要なことがあると私たちは考えます。それは「日本人としてのアイデンティティーの確立」

です。

外国、異文化を理解しようとする時、私たちは自分を基準に、その価値観や違いを探ることになります。相手をよく知るためには、まず自分のことを知らなければいけません。

日本の伝統文化や歴史を積極的に学ぶことを心がけましょう。多様な文化が共存する東京、古都を代表する京都や奈良など、日本各地に特色ある文化と歴史があります。日本人としての誇りを持ち、日本についての教養を身につけること。それがなければ、せっかくのコミュニケーション能力もむなしいものとなってしまいます。

2020年に開催される東京オリンピックに向けて、私たちは一人ひとりが日本の代表として「おもてなし」の力を発揮するチャンスがたくさんあるはずです。そのためには身近な歴史遺産、文化に触れる機会を作ること、また浴衣や着物を着てお祭りや初詣に行くことで、少しでも日本の文化に触れることができると考えます。小さな取り組みですが、できることから積み重ねていくことで教養が高まり、財産となります。

日本人の美德、文化を大切にしながらも、世界で活躍できる人材になるべく、努力を積み重ねていきましょう。

2 「世界を明るくする日本式ビジネスを目指そう」

提言者 渋谷教育学園渋谷高等学校 綾井 祐介
横浜市立横浜サイエンスフロンティア高等学校 一ノ瀬智裕

天然資源に乏しい日本に暮らす私たちは、対外ビジネスがなければ、日々の生活を維持することはできません。日本はこれまで、高品質のモノ作り、キメ細やかな配慮を得意とするビジネススタイルで、世界市場に挑んできました。日本の武器はこれまで築き上げてきた「信頼」です。私たちは10代のいまから、この「信頼」に裏打ちされた日本と日本人の「ブランド力」を維持・向上させていくことこそが、日本の未来を作るのだと考えます。

探検隊ツアーでは、総合商社・三菱商事の投資先を視察しましたが、この「総合商社」という形態は日本にはほかに何社もあります。世界に例を見ない日本独自の特殊な存在です。海外でもアルファベットを使って「SOGO SHOSHA」と呼ばれもします。私たちは典型的な日本式ビジネスとして注目しました。

貿易とともに事業投資も行い、産業の「川上」から「川下」まで、つまり物品の生産の始めの段階から最終的な加工、販売の段階まで、様々なプロセスに幅広く関与する「バリューチェーン」で付加価値を生み出しています。海外で、ある時は企業とある時は国と一体化して事業に携わり続け

ています。

日本の総合商社はビジネスのあり方として、取引相手とのウインウイン関係を重視するといえます。実際、海外では現地の人材を有効活用して雇用創出にも貢献しています。相手への思いやりを欠かさず、信頼やキメ細やかさという日本人の美德を生かしながらビジネスに取り組んだからこそ、世界に受け入れられ、日本独自の形態として発展してきたのだと考えます。

私たち全員が海外とのビジネス現場に立つわけではないでしょう。しかし、グローバル化の時代において、外国人との接点は増すばかりです。ビジネスパーソンでなくとも日常的に外国人と交流が生まれます。そうした時に「やはり日本人は安心だ」「信頼できる」「裏切らない」など、個々人が外国人相手にそうした良い印象を与えれば、日本の活路を開いていく小さいけれども確実な一歩になるはずです。

ブランドとしての自身を磨き上げていくこと。そして、外国人との草の根の交流を重視していくこと。我々にもできる、世界を明るくする日本式ビジネスのスタートではないでしょうか。

