

# MACROCOSM



## CONTENTS

平成22年度「国際青年育成交流」事業

2 国際青年交流会議概要

3 基調講演(勝間和代氏)

10 東京プログラム

12 地方プログラム(滋賀県/大阪府)

13 地方プログラム(岡山県/鳥取県)



参加青年と懇談される皇太子殿下



## 平成22年度「国際青年育成交流」事業 国際青年交流会議 International Youth Conference

日程：平成22年7月8日～10日

場所：ANAインターコンチネンタルホテル東京  
国立オリンピック記念青少年総合センター

国際青年交流会議は、平成6年度に皇太子同妃両殿下の御成婚を記念し開始された「国際青年育成交流」事業の一環として開催される青年たちのための会議です。

この会議では、「国際青年育成交流」事業により海外に派遣される日本青年及び海外から日本に招へいされた外国青年等が一堂に会し、地球規模の諸問題、青年国際交流の在り方、事業参加後の連携の在り方等について討論を行うことにより、青年国際交流の一層の発展に資することを目的として実施しています。

今年度は、開会式の後、経済評論家の勝間和代氏による「青年時代の国際交流であなたが得られるもの」と題する基調講演があり、その後、「青年の社会参加について～地域への貢献を考える～」をテーマにしたグループ討論(分科会)が行われました。



開会式での大島敦内閣府副大臣あいさつ



質疑応答で質問する参加青年



基調講演後のグループ討論(分科会)で熱心にディスカッションする参加青年



レセプションで歓談する参加青年

## 国際青年交流会議 基調講演 「青年時代の国際交流であなたが得られるもの」

平成22年7月8日(木)

ANAインターコンチネンタルホテル東京

経済評論家 勝間 和代氏



皆さん、こんにちは。経済評論家の勝間です。本日のテーマは「青年時代の国際交流であなたが得られるもの」ですが、まず、私がどのようにして国際貢献プログラムChabo!を設立したかをお話ししたいと思います。Chabo!とは、Charity Book Programの略で、心ある著者たちの厚意により実現した印税寄付プログラムです。Chabo!に登録されている本が売れると、その本の著者の印税の20%が特定非営利活動法人JENを通じて、世界中の難民・被災民の教育支援、自立支援に使われます。Chabo!は2008年5月に始まり、これまでの寄付金の総額は約1億円になりました。

Chabo!は、会計も含めた全ての活動を開示しているのが特徴です。本を買ってくださるお客様の中には、寄付金額があらかじめ本代に上乗せされているのではないかと思う方がいらっしゃいますが、そのようなことはしていません。例えば、お客様は私の本を1冊買うと、10円の寄付をすることになりますが、この10円がどのように使われているかをウェブやテレビのドキュメンタリー、本などでお知らせするようにしています。

現在の日本では、世界のいろいろな国で戦争や災害があったというニュースを聞くことはできますが、実際に何があったかについてはよく分かっていない日本人が多いですし、それほど興味も持っていません。例えば、アフリカのニュースが日本でどの程度流れているかというと、全メディアの0.2%だけです。この0.2%がアフリカの国々に割り振られるのですから、例えば、「スーダン」と聞いた時に、スーダンの位置が分かる人は少ないでしょう。まして、スーダンでは、なぜ20年間も内紛があったのか、どのような宗教関係にあるのか、現在、日本はどのような支援をしているのかについて知っている人はさらに少ないはずです。私はよく「半径1メートル以内の法則」と言っていますが、自分の半径1メートル以内に入って来ないものは、実はかなり遠く、関心を持つことは少ないのです。でも、私たちの本を手にとって、Chabo!のプログラムに興味を持ってもらえれば、今まで関心のなかったことも身近に感じられるようになるかもしれません。「Chabo!のミッションステートメント」の中に、「寄付を通じて、世界の広さやその可能性、命の尊さ、教育、自立支援の大切さを実感することで、寄付者の世界を広げるとともに、日本に市民社会を根づかせ、活性化させることに貢献します」とあります。私たちは学校で自分たちが自分たちの社会を作るんだということを教えられてきましたが、単に学校で教わっているだけではなく、実際に活動に参加して、それが本当に役に立つことを実感してもらいたいと思います。

私は以前からChabo!のような国際貢献プログラムを立ち上げたいと思っていました。単にNGOに寄付するのでしたら、私が本を書いて、自分の印税を寄付すればよく、自分一人が勝手に

やればよいことです。でも、これでは援助が安定しません。それぞれの

国には、長期継続的な支援ができるようなある程度まとまったお金も必要です。この年はたくさん寄付があるけれど、次の年は全然ないとか、5年後、10年後にはこのプログラム自体が消滅しているかもしれないとなると、寄付を受け取る側としても、責任を持って寄付金の運用ができません。ですから、このプログラムをシステム化して、安定させようと思いました。安定させる最善かつ一番簡単な方法は、かかわる人の数を増やすことです。現在、Chabo!は、私以外に著者9名が参加して、合計10名でやっていますが、印税の支払い時にある程度のお金を取り分けておいて、手続きの事務を簡素化したり、寄付金控除の手続きについてサポートしたりする等、著者がそれほど負担を感じずに寄付を続けられるシステムにしました。また、本当は海外支援なんかに関心はないけど、こういうことをしているとカッコいいからやっているんでしょと言われると、このプログラムそのものがマーケティングだと思われたりしないように、著者は10万部以上を売った方に限らせていただいています。

意外に大変だったのは、寄付を受けてくださるNGOを探すことでした。お金をもらうのだから、気軽に引き受けてくれるのではないかと考えていたのですが、そんなことはありませんでした。寄付を受ける側は、寄付金がきちんとしたお金なのか、コンプライアンス的に問題はないのかを気にしていました。万一、Chabo!に参加している著者のうち一人でも問題を起こすようなことがあれば、寄付をもらっているNGOの評判に傷がついてしまいます。また、私たちとしても、自分たちの寄付金を責任を持って扱い、スーダン、スリランカの援助を必要とする一人一人に渡るところまで面倒をみてくださるNGOを探さなければなりません。

現在、Chabo!には21の出版社にご参加いただいておりますが、最初の1社、2社を探すのが大変でした。出版社には「なんでそんなことをしなければいけないのか」とよく言われましたし、編集者はすぐにOKしてくださっても、経理の担当者が、手続きが面倒になることを快く思わないということもありました。

Chabo!のロゴやウェブの作成にあたっては、広告代理店で、CSR(企業の社会的責任)的な活動をされている方がボランティアで助けてくださいました。Chabo!という名前もコピーライターの方が作ってくださいました。Charity Book Programと鳥のチャボを掛け合わせた非常に印象深いロゴになっています。

書店や出版取次の方がこのプロジェクトの意義を認めて、書店でChabo!のフェアを開催して下さったり、通常、小さな書店

には、2冊配本なのですが、Chabo!関連の本は上乘せして配本してくださったりして、様々な方からご協力を得ることができました。最初は私一人で始めたプログラムですが、仲のよい方に声をかけていると、だんだんと口コミで広がり、編集者から著者のご紹介をいただいたり、私たちの新聞記事を見て、自ら手を挙げてくださる方がいらしたりして、現在では著者は10名となりました。本当にありがたいことです。

これまでおよそ延べ400万人がChabo!の本を読んでくださいました。もちろん、全ての方がChabo!のロゴとあとがきに気がついたかどうか定かではありませんが、日本のNPO、NGOの間では、一つのひな形として認知されるようになってきました。次に、具体的にスーダンやスリランカでの活動についてお話します。

### ◆スーダンでの活動

内戦が終わって、様々な場所に避難していた人々が地元に戻るようになり、ようやく小学校の建設が始まっていますが、井戸やトイレがない小学校が多いのが現状です。井戸やトイレがないと子供たちが安心して勉強できません。井戸がないと困るのは皆さんにも分かると思いますが、なぜ、トイレが必要だと思いますか？すぐそばに森やサバンナがあるので、森でトイレをすればいいと思う人はいませんか？森でトイレをするのはダメなんですね。衛生教育の一環でもありますが、人間の糞尿からウィルスが出て、伝染病が流行するので、排泄物は集中管理をして、ウィルスを閉じ込めなければなりません。そのためにトイレが必要なのです。ただ、自宅にトイレがない子供たちが多いので、トイレを使うという習慣がありません。それで、人形劇や紙芝居を使って、トイレに行くこと、トイレから出るときは手を洗うことを教えています。

また、井戸が家の近くになく、女性が1キロ先まで頭に水がめを載せて汲みに行っています。1日に5往復している場合もあり、かなりの生産性が阻害されています。井戸がないところでは、たまり水を使っていることもあります。私は、現地の女性にたまり水を飲むのは危険だと知っていますかと質問したことがあるのですが、もちろん、彼女は危険だと知っていました。この水を飲むとこんな発疹が出るんですと言っていました。それなのに、なぜ飲むのかと訊いたところ、これしかないからと言われて、絶句しました。そして、自分にできることは一刻も早くやりたいと思いました。

現地にどのようなニーズがあるかは、やはり、現地に行かないと分からないですね。どんなによいものを造っても、造りっぱなしではダメで、せっかくできた井戸を現地の人が壊してしまうこ

とがありました。なぜかといいますと、男女の平等性が欠けている地域で、女性が男性の支配下から逃れられる時間というのが、この水がめを持って水汲みに行く時だけだったのです。みんなでおしゃべりしながら水汲みをするのが楽しかったのに、井戸ができて、その楽しい時間を奪ってしまったのです。それで、井戸を壊してしまうということが実際にありました。また、トイレに行くと呪われるといった迷信のため、子供たちがトイレに行かなくなったこともありました。トイレで呪われたりしないということの説明して、なぜトイレに行く必要があるかを紙芝居などを使って教えています。

できた井戸を自分たちできちんとメンテナンスできるように教えることも大切です。コミュニティを作って、その中で、月々少額のお金を集めて、そのお金で消耗品を買い、ちょっとした修理なら自分でできるように教育し、自分たちの持ち物であるという意識を持ってもらうのです。援助がうまくいくかどうかは、地域コミュニティにかかっています。私たち日本人がずっと現地にいるわけにはいかないの、地元の人自分たちでコミュニティを作り、管理システムを作り、集金の方法を確立させ、そのシステムが自立的に動き始めるまで見守ることが大切です。

### ◆スリランカでの家庭菜園セット

スリランカでは野菜の家庭菜園セットを配っています。これは、野菜の苗とバケツと植木鉢とシャベルが入った20ドル程度のセットで、自分たちの庭で野菜を作ることができます。内陸では野菜の値段が高いのでみんな買わないんですね。野菜はほとんど食べず、揚げ魚を中心とした食生活で、野菜不足、ビタミン不足になりがちです。野菜を自分で作ればいいのですが、20ドルの家庭菜園セットが高くて手に入れない人が多い状況です。ただ、1度野菜ができれば、その野菜から種がとれますから、その種を使って次の年も野菜を作ることができます。ですから、私たちはこの家庭菜園セットを配ることで、文字通り種銭ではありませんが、最初の一步を助けているわけです。

この配布プロジェクトが始まって1年後、2年後にスリランカに行った時、青々としたココナッツや、「ドラムスティック」というドラムを叩くスティックのような長さの植物や、バナナがなっているのを見て感動しました。津波で何もかも流されて何もなかった地域に村が再建されて、そこにしっかりと植物が生えているのです。その村のある女性がブドウを作っていたんですけども、自分の家で食べられないほどの量のブドウができたので、市場で売ようになりました。売ったお金で、ブドウ園を買い足して、どんどん自分の事業を拡大しているのを見て、また感動しました。最初に適切なサポートをすれば、自立できるということを目の当たりにしました。

### ◆Chabo!活動の今後の課題

Chabo!は、毎年、数千万円ずつ寄付をしているのですが、井戸をいくつか作ったり、様々なプログラムを実施するとそのお金はなくなってしまいますから、継続的に援助していくためには、人材育成に投資する等、使いきりではない使い方をしなければなりません。そのためには、まず、アショカ財団とか、アキュメン・ファンドとかDCセントラルキッチンのようなファンドの形



にする必要があります。皆さんもご存知かもしれませんが、例えば、アショカ財団は、同財団から支援を受ける社会起業家「アショカフェロー」を何千人も選定し、半年から2年間程度、彼らの生活費を保障しています。その間に、アショカフェローは、様々なビジネスにチャレンジしたり、ビジネスを立ち上げたりできるという制度です。アキュメン・ファンドは、低利でお金を貸し付けて、社会起業家の事業をサポートしています。DCセントラルキッチン、ワシントンにあり、ホームレスや刑務所からの出所者を募り、栄養士や調理師になるための教育をして、技術を身につけた人がレストランなどに就職できるようサポートをするNPOで、およそ20年の歴史があります。これらの団体のように、Chabo!も緊急支援活動から、さらに人材育成やファンドの提供など、より長期継続的な発展に資するようなプログラムを展開できないかというのが、今後の課題の一つ目です。

2番目として、プログラムの参加者に「慣れ」や「飽き」が生じることをどのように防げばよいのかということです。毎年同じことをしていると、私たち寄付する側も惰性で行うようになってきますし、寄付を受ける側も、最初は、かなり細かく報告してきてくれていたのですが、やがて、ちょっとしたメールのやりとりになってしまいます。どのようにこの意識付けを高いレベルで維持できるかが課題だと考えています。

3番目として、日本で私たちの活動により興味を持ってもらうにはどのようにすればよいのかということです。これだけいろいろなことをしていますから、その内容についてメディア等に流しているのですが、出版関係者やNPO関係者には知られているものの、一般の日本人の方はほとんど知らないと思います。私の記憶違いでなければ、支援活動に関して、これまでにドキュメンタリーとして合計4回放映したのですが、いまだに「なぜ日本に寄付しないのですか」という質問をよく受けます。このような問題に対する理解をもっと深めてもらうためには何をすればよいかが課題です。

#### ◆異文化感受性

これからは、なぜ、皆さんが参加されるような国際交流プログラムや国際貢献が必要なのか、学問的なバックグラウンドを簡単にお話しさせてください。

「異文化感受性」が一つのキーワードです。様々な異文化が交流している地域の人たちは、なぜ異文化を通じて成長できるのかについて、ミルトン・ベネットが提唱した「異文化感受性発展モデル」を紹介します。ベネットは、異文化への適応過程を6つの段階に分けています。①差異の否定、②差異からの防衛、③差異の最小化、④差異の受容、⑤差異への適応、⑥差異との統合です。このうち、①～③が自文化中心モデル、④～⑥が、異文化も統合したモデルです。最初の①の段階では、異文化に対して違いを否定して同化させようとしています。次の段階として、異文化の人たちが力をつけてくると、②の差異からの防衛が起こります。「防衛」というと聞こえがよいですが、実際には差別のことです。差別をして、差異を認めない、あるいは、差異から自分を守ろうとします。第三段階として、③差異の最小化です。差別とまではいきませんが、無視に近い形で、「そんなことは知らない」とか「そのことについてはなかったことにする」といった形の防衛が始まります。



さて、ここまでくると、次は④差異の受容ですが、③と④では大きな違いがあります。ある程度、差異に慣れてくると④の差異の受容が始まります。差異はあって当たり前なので、受容しようという姿勢になり、その後、⑤差異への適応、⑥差異との統合へ進み、番号が大きくなるほど成熟化した社会と呼ばれ、様々な人たちが自分の力を発揮できる社会構成となります。

日本で難しさを感じるのは、日本は島国で、外国の方とお会いする等、異文化と触れる機会が非常に少ないため、何か問題があると、それを排除する方向に動きがちだということです。例えば、日本に移民を受け入れるべきかという世論調査をすると、ショッキングなことに8割以上の方が反対するケースが多いのです。難民として日本に定住している方の中には、日本人ではないからという理由だけで、コミュニティに受け入れてもらえず、孤独に暮らしている人もいます。それでも、私が小さい頃に比べれば、これでも良くなってきたほうで、私が子供の頃は、人種差別的な話がいつも会話の中に出てきていたものです。それが少なくとも話題に上らなくなったのは、日本は今、③の差異の縮小化の段階にあるからだと思っています。ですから、日本も早く次の④や⑤や⑥といった新しいステージに進んで、皆さんのような方々が活躍されることを願っています。日本以外の国も、それぞれの国によって、ステージが違いますし、個人によってもステージが違いますが、このような異文化適応過程をたどるのだということを理解しておけば、異文化と触れ合うことについて、ワクワクすることはあっても、違和感を覚えることはありませんし、逆にそれについて誇らしげに体験を語ることもできるはずですよ。

先々月、アボリジニの生活取材しに行きました。アボリジニの方と写した写真をブログやツイッターにあげたところ、びっくりするくらい揶揄されたんです。私が驚いたのは、揶揄するという発想があること、それを公的な場で表明してしまうこと、しかも、そのことについて笑う人たちがいることです。自分と違うということが、自分より劣ると思ってしまうのかもしれませんが、そんなことは決してないんですね。優劣ではなく、文化、背景の違いに過ぎないので、どのように相手を理解して、お互いに統合融合していくかを学ばないと、その先には進めないと考えています。

#### ◆問題解決の方法

マッキンゼーという会社では、企業や政府など様々な組織体において生じる問題解決のお手伝いをしています。ある問題に対して、仮説を作り、実験し、その仮説が正しいかどうかをフィード

バックを使いながら解決するということをひたすら行っています。ただ、これはケーススタディではありませんから、100%の意志決定ができるような確実な情報はありません。私がかつて、マッキンゼーの先輩に教わったのは、51%正しいと思ったら、まずそちらに動いてみるということです。51%正しいはずの側に動いてみて、間違っていれば、元にもどればいいし、合っていればその仮説をさらにブラッシュアップしていけばよいのです。仮説、実験、検証を1対1対1くらいのスピードで行わなければ、様々な問題は解けないということを習いました。

ただ、最後にフィードバックを上手に取る必要があります。自分がどこに向かっていて、どんなデータを取れば、そのモデルが検証できるかということを行わない限り、問題解決にならず、ただの自己満足になってしまいます。不確実な状況での意思決定に必要な情報を効率よく集めて、意思決定を行い、実行した結果に対するフィードバックを再検証できる仕組みを作らなければなりません。

私は2007年1月まではいわゆる普通のサラリーマンをしていました。その後、独立して、この3年間で本を350万部ほど売りました。よく訊かれるのが、いったい何をしたのですか、よほど特殊なことをしたんですか、あるいは、運がよかったんですか、ということなのですが、私は、単純にずっとこの問題解決のプロセスを続けてきただけです。今、どのようなマーケットにおいて、どんなニーズがあり、自分にできることは何で、どのような仮説を使って、どのようなタイトル、どのようなコンテンツの本を書けばよいのか。本を書いた場合には、どのようなマーケティング方法があって、誰とどのような情報を共有して、どのような販売促進策を打てばよいのか。これらを一つ一つつぶしていけば、それほど不可能なことではないのですが、多くの方はこれをやらないのです。まず、マーケティングをしません。マーケティングをしないまま実行してしまうので、とんちんかんな努力をしてしまいます。あるいは、努力した後で検証しないので、なかなか一つのことが前に進みません。私は、何かをした場合、同じ手法を使って、ある程度同じように成功できるのがスキルだと思っています。たまたま運がよかったということは、1回目はありますし、2回目もひょっとしたらあるかもしれませんが、3回目はないんです。ですから、なるべく、2回、3回以上ほぼ同じような成果を出せるようになるまで、この問題解決のプロセスをじっくり行うことをお勧めします。

### ◆ラテラルシンキング

問題解決の方法として、皆さんと共有したいのは、「ラテラルシンキング(水平思考)」です。当たり前のことよりも、新しいアイデアを考えるとときにどのように頭を使うかという手法です。

ラテラルシンキングの分かりやすい事例として、シリアルがあります。シリアルのマーケットが成熟していった時、さらに売り上げを伸ばすために皆が何をしたかという、味や食感を追求したんです。ストロベリーにしてみようとか、チョコレートに

してみようとか。米を使ってみよう等、ありとあらゆる形、あらゆる素材のシリアルが並びました。ところが、シリアル市場はちょっと伸びませんでした。

しかし、ラテラルシンキングによって、あることを一つだけ入れたとたんに、このシリアル市場がまた急成長したのです。いったい何をしたと思いますか？それは、シリアルを棒状に固めて、歩きながら食べられるようにしたのです。私が子供の頃は、シリアルはサラサラしていて、家で牛乳をかけて食べるものだったのですが、これを持ち歩けるようにしたとたんに、ベーシックな味にもかかわらず、市場が大きく広がったんですね。いろいろな味や形を追求することではなくて、まったく別の何かがあるのではないかと考えるのがラテラルシンキングの手法です。

### ◆「お金は銀行に預けるな」の例

私の本の中に「お金は銀行に預けるな—金融リテラシーの基本と実践」というものがある、41万部ほど売れました。でも、出版社にこの本の企画を持っていった時には、内容がパーソナルファイナンスについてのどこにでもあるような本だったので、なぜ今さらこんな本を出すのかと言われたんです。でも、私は別のことを考えていました。現在日本で、株や投資信託など元本リスクがある金融資産に興味のある人は2割しかいません。全く興味がない人が8割です。今、本屋に置いてある株や投資信託の本の大半は、この興味があるとされている2割の人を対象にしています。私は、残りの8割の人に、株や、投資信託をやってみてもいいなと思ってもらえるような本を出そうと思ったんです。そして、その本を書店のどのコーナーに置いてもらえれば、株式や金融に関心のない人にも私の本を見つけてもらえるか考えました。

私の結論として、1つ目は、「お金は銀行に預けるな」という逆説的なタイトルをつけることでした。投資を勧めるというよりは、あなたが普通の貯蓄をしていることが、現在価値計算をした場合に、いかに損になるかということを説明しました。そして、2つ目は、そうだ、あの本の隣に置いてもらおうと思ったんです。あの本とは、2006年に日本で160万部売れた会計の本「さおだけ屋はなぜ潰れないのか」です。これは、いろいろなビジネスモデルの仕組みをいくつかのケースを使って丁寧に説明した本なのですが、日本で、ビジネス本が160万部も売れるなんて考えられないのです。でも、実際に売れたのですから、私の本もその隣に置いてもらえばいいんだと思いました。私はもちろん、「お金は銀行に預けるな」の本の中身については自負していますが、本を

出す時点では、中身で勝負するよりは、ラテラルシンキングを使って、どこに置けば売れるのか、誰にどんなメッセージを送れば売れるのかを考えたのです。

ラテラルシンキングとロジカルシンキングの大きな違いは、ラテラルシンキングは拡散系であること、ロジカルシンキングは、よりよいもの、より細かいもの、より何か正しいものを追求していくことです。需要が超過しているマーケットでは、ロジカルシンキングのほうが有効なんです。よりよいものをより早く出したほうが、ユーザー



にとってはうれしいですね。ところが、成熟している国や、もうすでに飽和しているような市場においては、どのような商品、どのようなサービスであれば、この地球全体において需要を増やせるのかを考えていくこととなります。私はよく「ありそうでなかったもの」という表現を使っていますが、ありそうでなかったサービス、ありそうでなかった商品とは何なのかということも淡々と考えるわけです。この際に大事なのは、自分の頭の中で様々な商品、サービスを作ってみて、それを見た人がどんな反応をするのかを、ある意味ひたすら想像してみることで、想像力を働かせ、仮説を作って、それを検証していくというプロセスです。



できないのだから、それを新しい概念として様々な人々に広めるのは悪くないということで、やっと納得していただけたのです。このように、何か新しいことを始めようとすると必ず問題が生じますから、その問題点に対して、どのような話し合い、手続きをすれば解決できるのかも考えておくことが大切です。

#### ◆MECEに分解するクセをつけよう

重要なのは、まずMECEに分解するクセをつけることです。MECEのような典型的なフレームワークは他にもあって、例

えば、4Pというものもあります。商品、サービスを考える時にはPrice, Product, Place, Promotionの4つの要素に分解して、それぞれがどのような役割を持ち、パッケージになった時に、誰に何を遊及しようとしているのかを考えます。また、3C (Customer, Competitor, Company)という自社と競合他社とお客さんがいたときに、何をどうすべきなのかを考えるフレームワークもあります。

皆さんはこれから様々な国に行って交流されますが、私はそれは学びの宝庫だと思います。自国の文化や自国の商品、サービスとは違うものを目にするようになりますから、自分が慣れ親しんできた状態と何が違うのかを観察して分解すると、いろいろ新しいことに気づくはずで、実は、ビジネス・ビルディングの一番簡単な方法は、輸入なんです。海外の様々な商品、サービスの中には、少し直せば日本でも受け入れられるのではないのかというものがけっこうありますので、そういった点を発見して、実際に輸入販売すると、意外にいいことがあるのです。

#### ◆「効率が10倍アップする新・知的生産術」の例

3番目として、問題点の解決があります。先ほど挙げたシリアル例ですが、シリアルを固めたと言いましたが、言うのは簡単で、実際にシリアルを固めるのは大変だったと思います。どのような形で、どのくらいの硬さだったらいいのか、どのような味だったら顧客に受け入れられるのか、どんなパッケージだったら売れるのかなど、考えるべきことはたくさんあるからです。この場合のラテラルシンキングのポイントは、試行錯誤をあきらめずどこまでできるのかということです。良い面が見つければ、とにかくそれを強調することも大切です。また、オケーション(機会)の絞込みというのがありますが、あまり幅広いところを狙うと失敗するということです。対象を絞りこんで、それから当ててみるのです。もし、その対象が当たれば、横に広がっていきますし、逆に、絞り込んだ対象に当たらなければ、他の対象にも当たるはずがありません。アイデアとして間違っていたということです。

同じような発想からできた私の本で「効率が10倍アップする新・知的生産術—自分をグーグル化する方法」があります。この本を出す際にもラテラルシンキングを使っています。実は、様々なビジネスに対してフレームワークを使ったり、ITを使ったりするのは、コンサルタントのいわゆる専売特許で、コンサルタントが難しい本を読んでこうしたことを学ぶのが普通なのです。こ

ですから、1つのアイデアがすぐに当たるということはありません。そもそも私のアイデアは打率3割だと思っています。もっと悪いんじゃないかと言う人もいるかもしれません。思いついたものはなるべくやってみるようにはしています。やってみて、全然だめだったこともありますし、大ヒットしたこともあります。手足をひたすら速く動かして、やってみるしかないんです。

さて、この場合にどうやってラテラルシンキングを使うのかといいますと、1番目として、作ってみたいと思う商品やサービスには必ずひな型がありますから、そのひな型を元に、ここは少し変えられるのではないかとか、こんなものがあればいいのではないかと考えます。その際に、そのサービスや商品を構成する要素をMECEに分解します。MECEとは、Mutually (互いに、相互に)、Exclusive (排他的→重複がなく)、Collectively (集めると→合計で)、Exhaustive (包括的な)の頭文字をとって、「重なりなく」「全体をカバー」する分類方法を言います。もれなく、重なりなく分析するために必要です。

#### ◆何かおかしいところはないか

2番目として、構成要素のうち、何かおかしい点はないかを考えます。先ほどのシリアル例では、「シリアルは朝食時の台所で食べるもの」というイメージがありますが、これがおかしいのではないかと疑問を持つのです。「夕食のシリアル」というものがあるのもいいのではないかとか、台所ではなくて、電車の中で食べられないのかなどと考えていくと別の面が見えてきます。

このように、おかしいと思う点を見つけて、何かをすらすらとすると、実は、いろいろな不都合が出てくるものです。私の「お金は銀行に預けるな—金融リテラシーの基本と実践」(光文社新書)という本も、企画時に読者の対象をすらすらとしました。すると、出版社の方にはコンセプトを理解してもらえませんでした。私の企画をいくら一生懸命に説明しても、出版社の方には実用本の内容としか思えなかったようで、なぜ、うちがこの新書を出さなければいけないのですか、実用本でしたら、実用書の出版社のところに行ったらいかがですかと言われてしまいました。その場では却下されそうになっていたのですが、私が何気なく「リテラシー」という言葉を使ったところ、大半の日本人は、金融に対する「リテラシー(読み書き能力)」が足りないために金融が理解

んな本を読むのは日本全体で1万人くらいだと思います。でも、私は、これは一般の人にも使えるのではないかと考えました。ただし、一般の人が使う際に何が問題になるのかというと、まず、言葉が難しすぎるということ。つまり、コンサルタントが使っている用語が難解だということです。また、事例が分かりにくすぎるとのこと。そして、説明を省略しすぎているということです。ですから、これらの点を考慮して、丁寧に内容を作りこみ、なおかつ、ビジネスコンサルタントがマニュアルとしても使えるくらいのものを作ってみたらどうだろうと思って出したのがこの本なのです。ただし、私も最初はこんな本が売れるのだろうかと思半信半疑でした。でも、出してみたら、本当に良く売れたんですね。通常、本は、20冊を書店に並べて、1週間かけて2割くらい売れるのが普通なんです。その後、2~3か月かけて全部売れて「ああよかったね」、という調子です。ところが、「効率が10倍アップする新・知的生産術」は、半日で6割くらい売れたのです。この本のアイデアと内容にピンと来た人が多かったのでしょうね。でも、そんな変なタイトルの本を買う人がいるのかとか、こんなマニアックな内容の本をほしい人がいるのかなど、さんざん反対されました。それでも、これでやらせてくださいと編集者さんと私とで押し通したんです。ですから、ラテラルシンキングを使う場合、ある程度、強行的に物事を突破する力も必要になります。ラテラルシンキングはおとなしくやっていると、様々な常識的な事柄にかき消されてしまうのです。「ありそうでなかったマーケット」には、必ず「なかった」理由があるものなのです。理由があるから、存在しなかったのです。その理由を考えて、それが非合理的であれば、それは突破すればよいのです。そして、突破するときには、小さく始めることがポイントです。とりあえず小さくやってみて、うまくいけば大きくするというように徐々に広げていけばよいのです。

#### ◆努力不足の4段活用

「4段活用」とは、様々なことがだんだんと悪くなる状況を表しています。私は個人的には大半の問題は、自分の努力不足から生じていると思っています。でも、たいていの人には、自尊心が傷つくので、自分の努力不足を認めたくないんですね。認めたくないから責任転嫁をします。責任転嫁をする相手は、国、上司、両親、夫や妻、たまたまそばにいた人など、たいていは身近な人です。責任転嫁をして、「ああ、私ってなんてかわいそうなのかしら」と、被害者になります。被害者になった後は、「こんな目に遭わせたあいつは生かしておけない」、というような調子で加害者になっ



ていきます。

私たちが常々気にしなければいけないのは、責任転嫁をし始めた時点で、努力不足になっているのではないかと振り返ることです。また、努力について皆さんも勘違いしておられるかもしれませんが、努力とは、一生懸命がんばって、何かを積み上げていくというよりは、自分の持っているリソース、つまり、人脈や能力やお金等を最大限に使い切ることなのです。自分の能力が不足しているのに、無理なことや難しいことをしようとすると、たいていうまいかないものですが、うまくいかないからといって人を責める前に、能力のあるアドバイザーに相談するのを習慣にすることをお勧めします。ただ、このアドバイザーの選び方が難しく、問題を悪化させるアドバイザーもいますから、どのような人が正しいアドバイスをしてくれるのかを慎重に見極める必要があります。私は「リソースフル(resourceful)」という表現を使っていますが、自分の能力や人の力、ある程度の経済的な余裕があると、努力不足がおこりにくくなりますし、自分の努力不足も素直に認められるようになるものです。素直に認められると、他人を責めることはありませんので、物事がうまくいくようになります。ビジネスをする際に私が部下によく言っているのは、「失敗したけれど、あなたとビジネスをしてよかった」と思われるような人物になりなさい」ということです。中には、成功したけれど、二度とこういう人とは仕事をしたくないと思うような人もいます。そうではなくて、今回、この人は精一杯努力したのに失敗してしまったけれども、おそらく次は大丈夫だろうと、期待感を持ってもらえるようにすること、つまり、誠意を尽くすことによって、失敗ですら自分の信用の創造とか、相手との人脈づくりにつなげていくくらいの意気込みが必要だということです。

#### ◆半径1メートル以内

私がChabolを立ち上げた時、日本でもホームレスや失業等で困っている人がいるのに、なぜ、日本を先に援助しないのかという人が必ずいるという話をしました。これについては、先ほど述べた異文化感受性の話と共通する部分があると感じています。まず、世界そのものがどのようにつながっているかということを理解しなければならぬと思うのです。この異文化感受性は、いろいろな経験をするによって身につくこともありますが、もう一つの方法は、教養、教育によって身につけられます。教養、教育があれば、相手を理解して、違いを受け入れやすくなります。

私は「半径1メートル」という表現を使っていますが、結局、みんな自分のことにしか興味がないんです。自分の周りの事柄は、あくまでも「自分」という文脈を通して理解しています。ですから、どうやって「自分」という文脈を広げていくかが重要で、海外での体験とは、まさにこの「自分」の半径数メートル内にいろいろな人や会話、情報を入れ込むことなのです。

よく「成功するには、運と実力の割合はいくらぐらいか」という議論があります。私は、実力が5%で運が95%だと思っています。以前に仕事でご一緒させていただいた日本の有名な芸能プロデューサーは、生まれ持った才能が1%、自分の努力が1%、残りの98%が運だとおっしゃっていました。ただ、勘違いしていただきたいのは、運とは待っていればやって来るものではありません。私が理解している運とは、人と人とのつながりのこ



とです。何もかも自分ひとりではできないわけではないので、結局はいろんな人とつながりながら、一緒に行く必要があります。その際に、自分の実力など、1%とか2%しか通用しないのです。ですから、どれだけ相手と目的や価値観を一つにして、心を通じ合わせるができるか、この人とだったら、失敗してもいいとか、だまされてもいいと思えるくらいの信頼関係を築き、相手と一緒に運を積み上げていけるかが大きな違いになるのです。

### ◆「不幸になる生き方」

最近、「不幸になる生き方」という本を書きました。なんでこんな物騒なタイトルをつけるのかと言われたのですが、それについては本の中でも説明していきまして、どのような行動習慣、どのような口癖、どのような考え方をしていると運を逃してしまうのか、本来なら幸せだったはずの人が不幸になってしまうのかを分析しています。

どんな人が不幸になるかと言いますと、先ほどお話した「努力不足の4段活用」に出てきた何でも人のせいにする人。これは確実に運が悪くなります。当たり前ですよ、そんな人と一緒に仕事をしたくありませんし、一緒にいたくありませんから。運のほうから簡単に逃げていってしまいます。

また、私は「稼働の法則」と言っていますが、要するに手足が速く動くかどうかということです。口ばかりペラペラ動いて、なかなか手足が動かない人がいるんですよ。今度、人を紹介するよと言って、その場で電話したりメールしたりしてくれる人と、3か月たっても音沙汰のない人がいます。これはどちらの人のほうが運がよくなるかという、もちろん前者ですね。

「双曲の法則」というものもあります。行動経済学でも研究されていますが、今、少しくらい損をしても、将来、得になるのならよいという考え方ができる人、また、今、我慢すれば、将来もっとよいことがあるから我慢ができるというタイプの人は運がいいのです。この逆は、運がなくなるんですね。例えば、これは日米の話ですが、BMI (Body Mass Index) という身長と体重のバランスを測った指数で、日本では、25以上、アメリカでは30以上が肥満とされています。興味深いことに、統計学上、肥満度が高い人は借金をしている割合が高いとのこと。なぜかという、肥満と借金の仕組みが同じだからです。肥満とは、本来、将来の健康のためには、現在のカロリー摂取を控えなければいけないのに、我慢ができなくてカロリー過多になることで引き起こされます。この辛抱ができない人の中には、お金を使うことにも我慢できない人がいるのです。今、人からお金を借りてでも、現在の欲望を満たしたいと思い、借金を抱えてしまいます。

私が「内発の法則」と言っているものもあります。自分を評価する時に他人と比較して悩まないことです。自分がどのような人間になりたいか、どんな役割を果たしたいのか、これらに対して、自分で自分を評価すればよいのです。昨日より今日、今日より明日がよくなったら、それで自分はOKだと考えられれば、運がよくなります。

### ◆「0.2%の改善」

1日につき、概念的に何かを0.2%ずつ良くしていくことで、365日続けると、1年後には、200%以上にもなります。例えば、



お酒を減らしたいと思った場合、いきなりゼロにするのは難しいですが、ビールを1杯飲んだときに、一口残すといったことなら簡単にできるかもしれません。このように毎日少しずつ、少しずつできることから始めるというのをお勧めしています。

### ◆カレーは調味料

様々な気づきというのは、実際に現場に行ってはじめて得られることが多いものです。例えば、私は食べることが大好きなんですが、スリランカに行つてようやく私はカレーとは何かを理解できました。まず、飛行機に乗ると、機内食が配られる前に「チキンかビーフか」と訊かれたのですが、それは、「チキンカレー」か「ビーフカレー」かと訊かれていたんです。それ以外のチョイスはないのです。現地でも食べ物は、カレーパンか、カレーライスなんです。もちろん、ひき肉が入っていたり、タマゴだったり、ジャガイモだったりしますが、基本はカレーです。

私は、カレーというものの概念を間違えていたんだということに気づきました。カレーとは調味料なんです。調味料だから、日本のしょうゆと同じなのですね。日本料理は何でもしょうゆを使います。すき焼きだろうが、てんぷらだろうが、おさしみだろうが、しょうゆを使います。ですから、外国人が日本食を食べると全部しょうゆの味がすると感じるのと同じなんだと悟ったのです。

### ◆まとめ

世の中で一般に言われていることと、実際に自分で感じたことの違いを比べた上で、身の回りの小さなことでもいいのです。何か自分が貢献できることはないのかと考える際に、フレームワークとして、これまでお話してきた問題解決のプロセスや、ラテラルシンキングを使っていたらいいと思いますし、何かうまくいかなかった場合には、「努力不足の4段活用」に出てきた努力不足、責任転嫁、被害者、加害者のそれぞれに陥っていないかを考えてみてください。世の中は意外に温かいものですよ。真剣に取り組んでいる人を蹴飛ばすような人はそうはいません。もしかしたら、多少はいるかもしれませんが、大多数の人たちは味方をしてくれます。確かに様々な問題がありますが、それでも、0.2%の改善のように、淡々と問題解決に取り組んでいると、一歩一歩進んでいけるものです。ぜひ、皆さんもこのような形で問題分析や問題解決をしながら、国際交流を楽しんで、10年後、20年後には各国のリーダーとなって、国単位、世界単位の問題解決のお手伝いをさせていただきたいと思います。本日はご清聴ありがとうございました。

# 国際青年交流会議

「国際青年交流会議」では、カンボジア王国、ドミニカ共和国、ラオス人民民主共和国、リトアニア共和国から招へいされた48名の外国参加青年と、9月に同4か国に派遣される日本参加青年48名が、テーマごとに3つのコース（文化、教育、環境）に分かれ、7月8日～10日に2泊3日の合宿形式のディスカッション・プログラムに参加しました。また、7月7日には、外国参加青年のみ、テーマごとの課題別視察に出かけ、日本の現状への理解を深めました。

日付	プログラム内容
7月7日(水)	課題別視察(外国参加青年のみ)
7月8日(木)	国際青年交流会議 (基調講演、分科会、レセプション)
7月9日(金)	国際青年交流会議 (課題別視察、ディスカッションA、B)
7月10日(土)	国際青年交流会議(ディスカッションC)、成果発表会、昼食交流会、訪問国の青年との交流)

## 文化コース テーマ：「つなげよう 文化 ～過去から未来、私からあなたへ～」



裏千家 東京出張所を訪問し、茶道体験を通じて日本の伝統文化を学ぶ



日本の四季を外国青年に紹介する日本参加青年

財団法人講道館を訪問し、柔道の成り立ちや背景について講義を聴いて学んだ後、実際に柔道体験をする(7月7日、外国参加青年のみ)



## 教育コース テーマ：「学校教育で養われる社会参加の意識」

「きれいな街は、人の心もきれいにする」をコンセプトに誕生したgreen bird(グリーンバード事務局)を訪問し、「街のそうじ」の活動を体験する(7月7日、外国参加青年のみ)



模造紙にアイデアをまとめながらディスカッションする



東京ボランティア・市民活動センターを訪問し、河村暎子主任より概要説明を受ける(7月7日、外国参加青年のみ)



明治学院大学にてボランティア活動への取組について学び、活動体験者と交流する



埼玉県小川町の佐藤アドバイザーの農園を訪問し、農作業体験を通じて、持続可能な豊かさを考える(7月7日、外国参加青年のみ)



小グループに分かれてディスカッションする



中央防波堤埋立処分場を訪問し、東京のゴミ処理の現状について学ぶ



発表内容を話し合ってみる

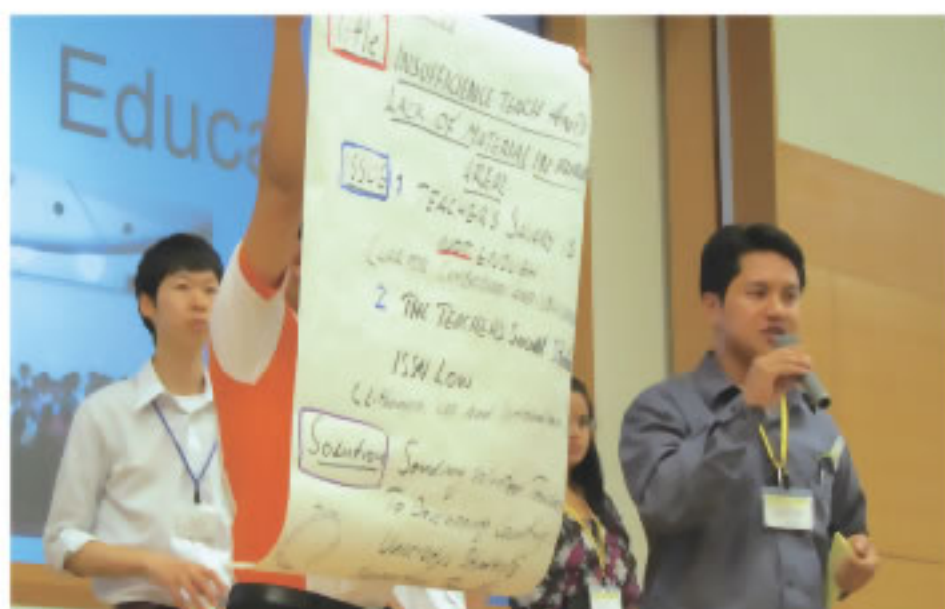
コース共通活動(7月10日(土))



文化コース参加青年による成果発表



昼食交流会で自国文化を紹介するラオス参加青年



教育コース参加青年による成果発表



昼食交流会時に設けられた展示ブースのうち、リトアニア共和国の展示ブースにて伝統菓子を紹介するリトアニア共和国参加青年

## 地方プログラム

外国参加青年は、7月13日～21日、地方プログラムに参加しました。カンボジア王国とドミニカ共和国の合計24名の青年は滋賀県と大阪府を訪問し、ラオス人民民主共和国とリトアニア共和国の合計24名の青年は、岡山県と鳥取県を訪問しました。滋賀県と岡山県では、2泊3日の合宿型ディスカッション・プログラムが実施され、文化、教育、環境の3コースに分かれて、地元の日本青年と交流しました。また、表敬訪問や、各地域の特色あふれる視察先を見学しました。大阪府と鳥取県では、参加青年はホストファミリーから温かく迎えられ、日本の一般家庭での生活を体験しました。さらに、表敬訪問や、施設訪問を通して、各地域の文化や歴史、産業等について学びました。

### 滋賀県と大阪府

日付	主なプログラム
7月13日(火)	滋賀県副知事表敬訪問、歓迎会
7月14日(水)	新旭針江地区視察等
7月15日(木)	合宿型ディスカッション・プログラム1日目
7月16日(金)	合宿型ディスカッション・プログラム2日目
7月17日(土)	合宿型ディスカッション・プログラム3日目 大阪府へ移動、大阪にてホームステイ・マッチング
7月18日(日)	ホームステイ
7月19日(月)	ホームステイ
7月20日(火)	大阪府庁表敬訪問、地元青年との大阪視察、 歓送パーティー
7月21日(水)	大阪発、東京着

### 滋賀県



米田耕一郎 滋賀県副知事を表敬訪問する



針江地区のかばたで、湧き水を日常生活に利用する里山の文化を視察する



地元青年とのディスカッション

### 大阪府



佐々木朋子 大阪府政策企画部青少年・地域安全室長を表敬訪問する



ホームステイ・マッチングで、家族を順に紹介する



地元青年の同行とボランティアガイドの案内により、大阪城を視察する

## 鳥取県



平井伸治 鳥取県知事を表敬訪問する



ホストファミリーと記念撮影する



ちくわの製造体験に取り組む

### 岡山県と鳥取県

日付	主なプログラム
7月13日(火)	岡山県県民生活部長表敬訪問、歓迎会
7月14日(水)	後楽園視察、倉敷市立老松小学校訪問、三菱自動車工業(株)水島製作所視察、倉敷美観地区視察
7月15日(木)	合宿型ディスカッション・プログラム1日目
7月16日(金)	合宿型ディスカッション・プログラム2日目
7月17日(土)	合宿型ディスカッション・プログラム3日目 鳥取県へ移動、鳥取県にてホームステイ・マッチング
7月18日(日)	ホームステイ
7月19日(月)	ホームステイ
7月20日(火)	鳥取県知事表敬訪問、ちくわ製造体験
7月21日(水)	和紙のちぎり絵体験、鳥取県発、東京着

## 岡山県



平松卓雄 岡山県県民生活部長を表敬訪問する



倉敷市立老松小学校を訪問し、児童から歓迎を受ける



岡山県でのディスカッションの成果を発表する

# 青少年国際交流事業事後活動推進大会 日本青年国際交流機構第26回全国大会 第17回青少年国際交流全国フォーラム 埼玉大会

絆をつなごう、<sup>さい</sup>彩の国から ~ Wings for the Future ~

期 日：平成22年11月27日(土)～28日(日)  
会 場：ナチュラルファームシティ農園ホテル  
〒368-8558 埼玉県秩父市上宮地町上の台5911-1  
TEL 0494-22-2000



## プログラム

第1日目 11月27日(土)
12:30 受付
13:30 開会式
14:00 基調講演演題：「今こそ“日本力”」 講演者：野中ともよ氏 (NPO ガイア・イニシアティブ代表)
15:30 分科会(※右の表参照)
18:00 チェックイン
19:00 懇親会
第2日目 11月28日(日)
9:00 表彰式
9:30 各都道府県及び個人の事後活動紹介
11:00-11:15 閉会式 ※閉会式後、希望者は地域理解研修に参加

## 分科会(案)

1. NPO	非営利団体(NPO)のネットワーク形成 講師：毛受芳高氏(特定非営利活動法人アスクネット理事、 第8回「世界青年の船」事業参加青年、 第10回「世界青年の船」事業ナショナル・リーダー)
2. 環境①	畑から見える持続可能な地球社会 講師：佐藤太氏(第19回、21回、23回「世界青年の船」事業指導官)
3. 環境②	浦山ダムにみる人と自然の共存
4. 教育①	合唱曲「旅立ちの日に」に込めた思い 講師：高橋浩美氏(埼玉県立秩父特別支援学校教諭)
5. 教育②	コミュニケーション力向上のためのレクリエーション 講師：埼玉県レクリエーション協会
6. 文化①	フォークダンスで異文化理解 講師：埼玉県フォークダンス連盟
7. 文化②	秩父の酒蔵から食文化について考える
8. 文化③	絹織物の伝統技術に触れる

## 平成22年度「国際理解教育支援プログラム」

(財)青少年国際交流推進センター(CENTERYE)は、国際理解を推進することを目的として、在日外国青年等を講師とし、日本の学校やそれに類する施設に派遣する「国際理解教育支援プログラム」を実施しています。

本プログラムへのご質問、利用・参加の希望がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

E-mail: [iuesp@iyeo.or.jp](mailto:iuesp@iyeo.or.jp) TEL: 03-3249-0767 FAX: 03-3639-2436



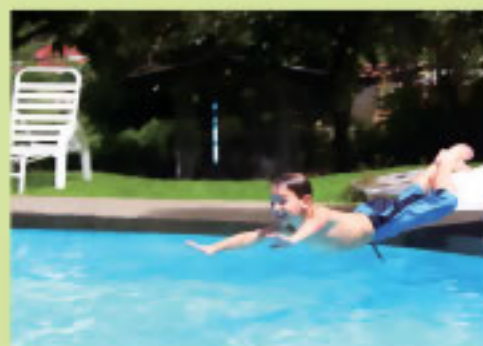
### 今月の表紙

第3回「グローバル・フォト・コンテスト」  
テーマ：「微笑みと笑い」

タイトル：I can fly! (僕、飛べるんだ!)

撮影者：Kathleen Nanne  
(SWY3、コスタリカ)

撮影場所：コスタリカ



### 編集後記

東京で行われた国際交流会議の合宿形式のディスカッション・プログラム(本文P.10-11)では、参加青年の意識が非常に高く、どのコースでも熱心な話し合いがされました。環境コースの課題別視察で中央防波堤埋立処分場を訪問したところ、あまりにも参加者が熱心に質問するため、訪問先のご担当者から、こんなに熱心な青年は初めてだと、お褒めの言葉をいただき、とてもうれしく思いました。(ふ)

## MACROCOSM 8月号 vol.91

2010年8月31日発行

編集 マクロコズム編集委員会

発行 (財)青少年国際交流推進センター

〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町

2-35-14 東京海苔会館6階

TEL: 03-3249-0767 FAX: 03-3639-2436

e-mail: [macrocosm@iyeo.or.jp](mailto:macrocosm@iyeo.or.jp)

URL: <http://www.centerye.org/> (CENTERYE)

<http://www.iyeo.or.jp/> (IYEO)

編集協力 内閣府政策統括官(共生社会政策担当)

日本青年国際交流機構(IYEO)

定価 200円(本体191円)

印刷所 株式会社デックス

TEL: 03-3400-8089 FAX: 03-5469-5270



「ココロ花咲く、ステキな旅を。」

支店名	電話番号
札幌支店	011-221-0821
青森支店	017-723-3671
盛岡支店	019-651-8800
仙台支店	022-263-3232
秋田支店	018-866-0109
山形支店	023-641-4141
福島支店	024-523-4451
水戸支店	029-224-6627
宇都宮支店	028-636-7761
高崎支店	027-325-3201
さいたま支店	048-640-1009
千葉支店	043-243-0109
新宿支店	03-5348-3500
横浜支店	045-326-1120
甲府支店	055-222-0381
新潟支店	025-243-1515
富山支店	076-431-7638
金沢支店	076-233-0109
福井支店	0776-23-2800
長野支店	026-226-4315
岐阜支店	058-263-4657
静岡支店	054-255-1919
名古屋支店	052-232-1091
三重支店	059-221-3331

支店名	電話番号
滋賀支店	077-565-0109
京都支店	075-361-5351
大阪支社第2営業部	06-6344-3927
神戸支店	078-221-1090
奈良支店	0742-23-2371
和歌山支店	073-425-3211
鳥取支店	0857-23-2001
松江支店	0852-21-5425
岡山支店	086-225-1746
広島支店	082-545-1090
新山口支店	083-972-5454
徳島支店	088-622-8991
高松支店	087-851-6666
松山支店	089-941-9231
高知支店	088-825-0109
福岡支店	092-739-0010
佐賀支店	0952-26-1131
長崎支店	095-827-4151
熊本支店	096-354-5765
大分支店	097-538-1091
宮崎支店	0985-25-6111
鹿児島支店	099-257-0109
沖縄支店	098-868-8822

国際会議から出張まで、  
お問合せは、上記支店またはお近くのトップツアー各支店へ

お客様満足度100%+αを追求するサービスマインド。

お客様の立場になる「想像力」、プラスアルファを創る「創造力」。

50年の実績と豊富な情報力を駆使して

高品質・高付加価値の商品とサービスを提供するトップツアー株式会社。

私たちは、旅を通じて新しい出会いと感動を創出する

[旅行インテリジェンス企業]です。



東急観光が社名を変えました。

**トップツアー株式会社** 国際旅行事業部 新宿支店

官公庁長官登録旅行業第38号 ©日本旅行業協会正会員・ポンド保証会員  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル16階

<http://www.toptour.co.jp>

03-5348-3500



1045055(02)  
202008120408

そのにっぽんでは、  
大人が楽しく生きている。

NIPPON MARU



### 神戸／横浜のんびりカジュアルクルーズ 2日間

2010年 10月28日(木)～10月29日(金) 神戸発～横浜着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

36,000円～180,000円

美しい夜景に彩られる神戸港を出発し、横浜へと向かいます。心づくしのおもてなしや珠玉のエンターテイメントなど、カジュアルな雰囲気の中で、にっぽん丸ならではの優雅で贅沢な時間をお過ごしいただけます。朝昼夕の食事も付いているので、「食のにっぽん丸」の真髄をたっぷり味わってください。



### 東京／大阪のんびりカジュアルクルーズ 2日間

2010年 11月4日(木)～11月5日(金) 東京発～大阪着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

36,000円～180,000円

日中に東京を立ち、翌日の午前中に大阪に入港。船内では選りすぐりのエンターテイメントや自慢の食事をお楽しみください。コンパクトな日程や手頃な料金、ドレスコードはカジュアル。海の上の国・にっぽん丸の快適なクルーズライフを体験していただくチャンス。どなた様もお気軽にどうぞ。



### ウィークエンド横浜ワンナイトクルーズ 2日間

2010年 11月19日(金)～11月20日(土) 横浜発～横浜着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

38,700円～187,000円

夕刻に横浜を出発し、カクテルパーティーやディナー、エンターテイメントなど、にっぽん丸の華やかな夜を洋上でお楽しみいただくワンナイトクルーズです。

エンターテイナー



ヴォーカルグループ  
ルヴェルヴェツ  
クラシックの枠を飛び越えた新進気鋭のヴォーカルグループ。美しいハーモニーをお楽しみください。



### 横浜発着 熱海花火と新宮クルーズ 3日間

2010年 12月12日(日)～12月14日(火) 横浜発～横浜着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

85,500円～400,000円

熱海沖の船上から熱海海上花火大会を觀賞。新宮では熊野古道を辿り熊野三山を参拝するオプションツアーも。船内を飾るツリーや、クリスマスの特別ディナーもお楽しみください。

エンターテイナー



歌手・ドラマー  
つのだ☆ひろ

3人のコーラス隊をフィーチャーした10人編成のステージで、花火にも負けない華やかな、時にはしっかりと聴かせるステージをお届けします。



### 横浜／名古屋カジュアルサンタクルーズ 2日間

2010年 12月16日(木)～12月17日(金) 横浜発～名古屋着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

36,000円～180,000円

手頃な料金で気軽にご参加いただけるクルーズ。船内はクリスマスツリーやオーナメントが飾られて、華やかな雰囲気に満ちています。ディナーもクリスマス限定の特別メニューをご用意。親しい方との特別なひとときを、にっぽん丸がエスコートします。



### 名古屋／神戸カジュアルサンタクルーズ 2日間

2010年 12月20日(月)～12月21日(火) 名古屋発～神戸着

旅行代金 (大人お一人様・消費税込み)

36,000円～180,000円

夕刻に名古屋を出発し、翌日の午前中に神戸に到着。船内の飾り付けはクリスマス色、ディナーもクリスマスを意識したフルコース。船内は華やいだ雰囲気に包まれます。親しい人と一緒に思い出に残る一夜を過ごしませんか。



※表示の代金はコンフォートステートグループ3 (1室3名利用)～グランドスイート(1室2名利用)の大人お一人様(船内食事付/消費税込)旅行代金です。 ※このほかにも各種クルーズがございます。お気軽にお問合せください。 ※掲載の写真はイメージです。

商船三井客船

お問い合わせ・お申込は商船三井客船クルーズデスク



0120-791-211

<http://www.nipponmaru.jp>



ボンド保証会員

〒107-8532 東京都港区赤坂1-9-13 三井ビル5F