

第3回 SGH講演会

演題 「日本の技術が世界を変える、世界を救う！ ～住友化学のマラリア対策蚊帳事業 私の経験を通じて～」 講師 マラリア・ノーモア・ジャパン専務理事 水野 達男 氏
日時 平成 26 年10月21 日(火) 14:15～16:05 会場 本校体育館

マラリア・ノーモア・ジャパン専務理事 水野達男氏の**熱い講演**を1年生が受講しました！



講師の水野氏



会場の様子



視聴ノートにメモをとる生徒



ワークショップの様子

■ Global 市場、BOP ビジネスとは？

- ・Global⇒定点観測すると変化が分かる(マサイ族のライフスタイルの変化を例に)⇒**時は動いている！**
- ・BOP=Base of the Economic Pyramid(低所得層)を対象としたビジネス⇒将来的には新中間層を形成
- ・分析には事例が必要⇒アジア・アフリカの人口増加⇒**将来のビジネス市場** ↗ ↖

■ DVD「未来への懸け橋～住友化学のアフリカ支援～」の視聴

- ・マラリア対策のオリセツト・ネット(防虫効果のある蚊帳)のアフリカでの製造・販売による**企業の社会貢献事業を通してアフリカの現状を知る！**



オリセツトネットを手にして

■ オリセツトネット事業での2つの**挑戦**

- ・開発(0から1)での**挑戦**⇒防虫剤とプラスチックチップの結合⇒一人ひとりの**高い使命感と情熱**の成果物
- ・事業化での**挑戦**⇒蚊帳の販売システム(輸送トラックと小売店網)の構築⇒マラリアでの5歳未満の子どもの死亡が1人/30秒から1人/1分に減少

■ ワークショップ⇒今日話を聞いて、アフリカに行ってみたく思ったか？ それはなぜか？

- Yes** 人を助けて自分たちもお金を稼げるから。
- Yes** まず、自分の目で見て異なる文化や実態を知りたいから。
- No** マラリアの危険がある。貧困で治安も悪いから。
- No** 助ける仕事は必要だと分かるが、Yesとは言い切れない。



Yes・Noとその理由を発言

■ 水野氏から生徒への**メッセージ**

- ・人には必然しか起きていない。
- ・人生の方程式⇒人生・仕事の成果=考え方×熱意×能力⇒能力は3番目。考え方と熱意は今からでも変えられる。
- ・自分の強い関心事(好奇心)をかきたてることをじっくり見つけ、チャンスだと思ったら挑戦して行動に移す。⇒**チャンスの神様を見逃さない！**



生徒の感想

- ・世界は進化し続けていることが分かりました。
- ・困難な目的を達成するためには、強い何かしらの思いをもち続けなければいけないんだと思いました。
- ・将来は、自分が自らやりたいと思うような仕事につけるようにこれからいろいろなことにチャレンジしたい。
- ・今日の講演会を聴いて、日本の企業がアフリカを支援しながら自分の会社の利益も出していることを知り、それはもっともよい形だと思うし、**自分の利益と社会の利益を両立した素晴らしい事業だ**と思った。
- ・先生のメッセージにもあった**好奇心をかり立てるものを自分の価値観で見つけて、自分の中で大切に育てていきたい**と思いました。
- ・チャンスだと思ったら挑戦！という話を聞いて、自分はなかなか一歩を踏み出す勇気がないから、**自分が興味を持ったら、行動に移していきたい**です。
- ・0から1へ(何もないところから何かを作る)には、**道がないから本当に強い使命感や思いでやらないとできない**と思った。
- ・時代の流れなどは定点で観察するとよく分かるということを知った。
- ・住友化学は、自社の利益だけでなく、**世界の利益にも貢献するという考え方は、このグローバルな社会の中でとても大切なことだ**と思った。
- ・「日本」という単位で考えるのではなく「世界」という単位で活躍し、さらにアフリカの人々(特に子供たち)を苦しめているマラリアの予防や治療に貢献しているのは、本当に素晴らしいことだと思った。