

# ING

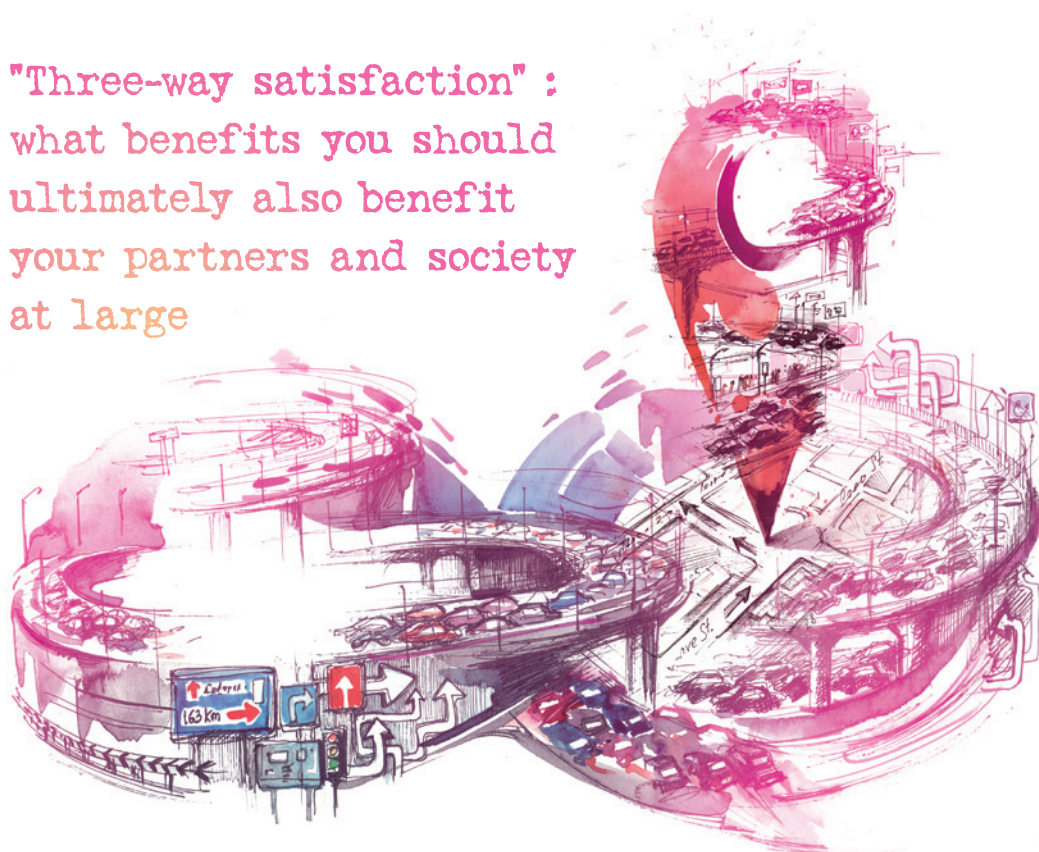
Information  
Network  
Group vol.24  
2021 Spring

特集

## 2050年の世界に向けて、 今、日本がすべきこと。

早稲田大学法学部教授  
元環境事務次官  
森本英香氏

"Three-way satisfaction" :  
what benefits you should  
ultimately also benefit  
your partners and society  
at large



【三方よし】 買い手よし、売り手よし、世間よしの通念  
取引は売り手も買い手も満足でき社会貢献もできるのがよい商売である

輝き  
Interview

一人の人間として、美しい言葉を使いたい。  
名古屋テレビアナウンサー 望木 聡子氏

企業  
探訪

あらゆるデータを貯めて、活かして、  
顧客に選ばれる企業経営をサポート  
株式会社セールスフォース・ドットコム 専務執行役員 千葉 弘崇氏

Health  
Information

アレルギー症状を引き起こし 花粉症について  
生活の質を低下させる現代病  
日本耳鼻咽喉科学会専門医 医学博士 高石 慎也氏

## INGオンラインセミナー開催のご報告

一般社団法人国際情報普及協会では2020(令和2)年度のINGセミナー(第12回)をコロナ禍のため、初めてオンラインで開催しました。このオンラインセミナーでは環境省 地球環境局 地球温暖化対策課 脱炭素ライフスタイル推進室さまと連携し、『ING』vol. 22にご寄稿いただいた森本英香氏にご登壇いただきました。「コロナ後の脱炭素社会」と題されたセミナーは現在YouTubeにて公開中ですので、ご高覧のほどよろしくお願ひいたします。また、今号の巻頭特集はこのセミナーの内容を基に構成しておりますので、こちらもご一読のほどよろしくお願ひいたします。



環境省×ING 国際情報普及協会 オンラインセミナー  
「コロナ後の脱炭素社会」  
主催者挨拶: 小林 伸二(弊協会代表理事)  
講演者: 森本 英香氏(早稲田大学法学部教授、元環境事務次官)  
挨拶: 菊池 圭一氏(環境省 地球環境局 地球温暖化対策課 脱炭素ライフスタイル推進室 室長)  
<https://youtu.be/wNN2y80GGGE>



※視聴料無料

02

特集: 2050年の世界に向けて、今、日本がすべきこと。  
早稲田大学法学部教授、元環境事務次官  
森本 英香氏

08

輝き Interview  
名古屋テレビアナウンサー 望木 聡子氏  
一人の人間として、美しい言葉を使いたい。

12

企業探訪: 株式会社セールスフォース・ドットコム  
専務執行役員 千葉 弘崇氏  
顧客に選ばれる企業経営をサポート

18

Health Information  
日本耳鼻咽喉科学会専門医 医学博士  
高石 慎也氏 花粉症について

22

HOT BREAK  
名古屋ゴルフ倶楽部 支配人 佐野 明氏  
皇族とのゆかりを持つ日本屈指の難コースを楽しむ

24

国際事件記者の目  
ジャーナリスト 中島 健一郎氏  
ロッキード事件の裏の裏

表2: 環境省「みんなでうち快適化チャレンジ」キャンペーン 表4: モリトジャパン株式会社



ING 2021年 vol. 24 発行: 一般社団法人国際情報普及協会 〒105-0004 東京都港区新橋5-12-1 露月町ビル4階 TEL: 03-3434-6203  
編集長: 小松 宣俊 製作・編集部: 岩崎 亮太郎・吉田 安希 デザイン: 株式会社プランニング・ロケッツ 印刷: 株式会社タイム 定価: 300円(税別)  
※本紙の掲載記事の無断転載を禁じます。 ※掲載内容・広告のお問い合わせは、編集部まで ※「ING」は、環境に配慮した無塩素漂白で製造された用紙を使用しています。



家族も地球も健康に

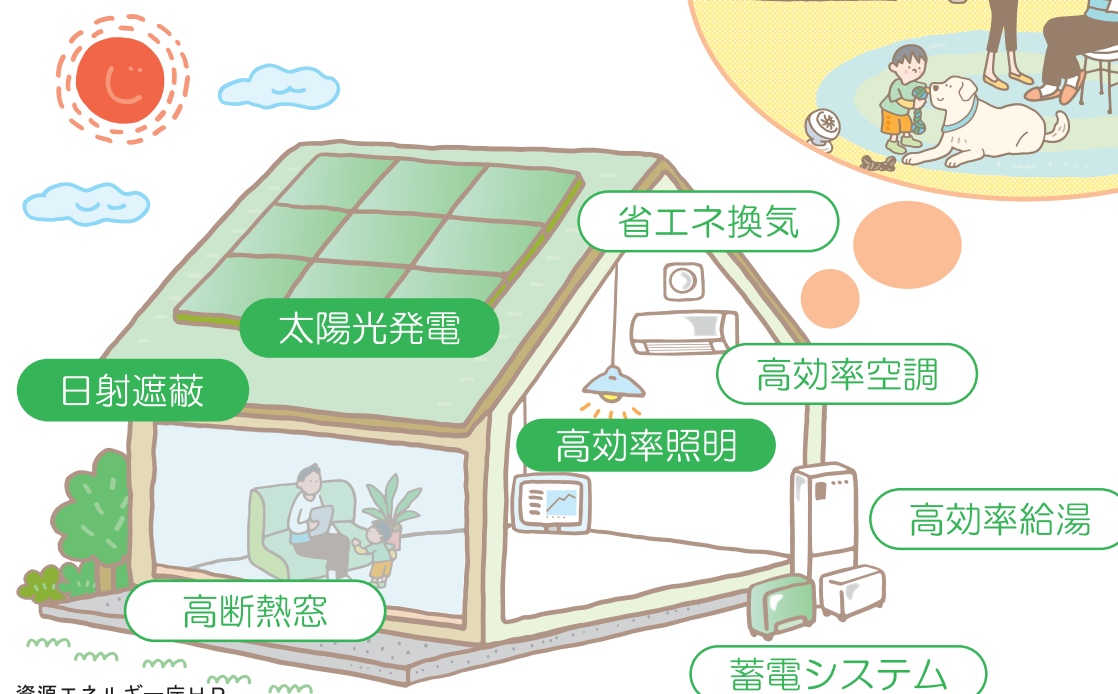
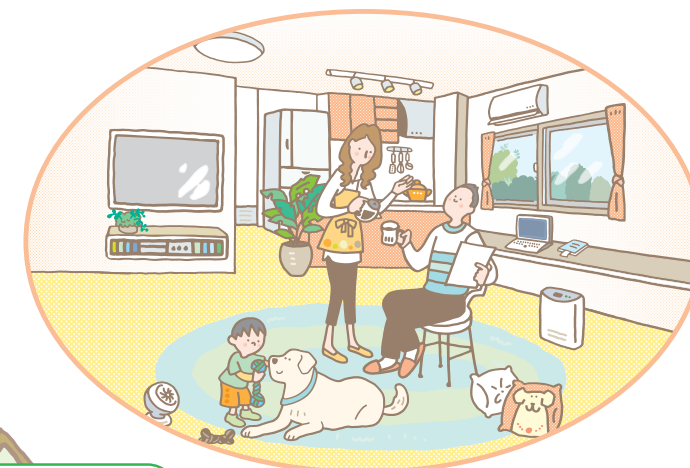
# エコ住宅・断熱リフォームで

## うち時間をもっと

## 快適・健康・お得に!

# 住宅を快適にする補助事業を実施中!!

ご存じですか?  
せっかく冷暖房しても  
熱の50~70%が  
窓などから失われています



資源エネルギー庁HP  
「省エネポータルサイト」を参考に作成

断熱リフォームの補助金  
申請はコチラ!

ZEHの補助金申請  
はコチラ!



詳しくは [うち快適化チャレンジ](#) 検索

# 2050年の世界に向けて、 今、日本がすべきこと。



ここ数年の激甚災害の増加に伴い気候変動に対する人々の意識が高まり、さらに未曾有のコロナ禍により社会が大きく形を変え始めた2020年に、政府が打ち出した「2050年カーボンニュートラル」。かつて環境事務次官として国の環境行政を先導し、現在は早稲田大学法学部で教鞭を執る森本英香先生に、菅首相による宣言は何を意味するのか、そして、日本はこれからの世界にどう立ち向かうべきかについてお話をいただきました。 ※本記事は2021年2月1日に配信されたオンラインセミナーの内容をもとに再構成したものです。なお、内容は2020年12月18日時点のものです。



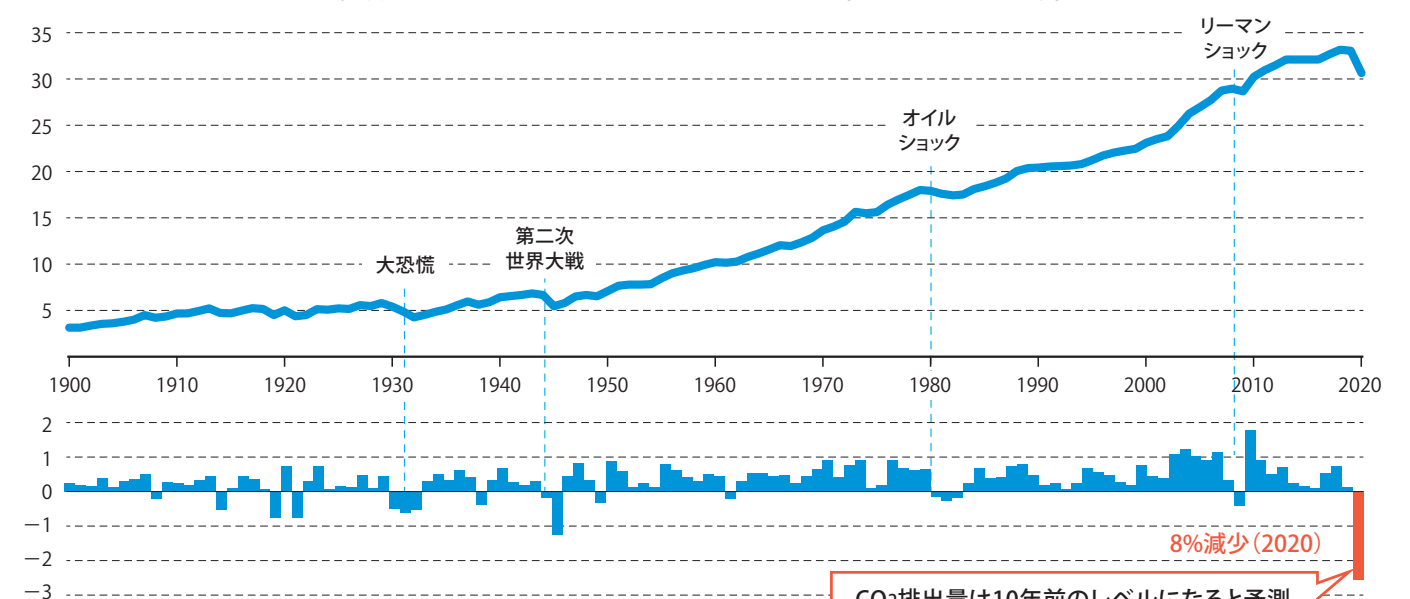
早稲田大学法学部教授、元環境事務次官

もり もと ひで か  
**森本 英香 氏**

【プロフィール】

1957年大阪府生まれ 東京大学法学部卒業後、環境庁（現：環境省）入庁 2017年7月から2019年7月まで環境事務次官を務め、現在は早稲田大学法学部教授として環境に関する政策提言を行なっている。 著書に「里地からの変革」（共著 1995年時事出版）、「続 中央省庁の政策形成過程」（共著 2002年 中央大学出版）など

世界のエネルギー関連CO<sub>2</sub>排出量の変化（1900-2020年）



（出典）IEA「Global Energy Review 2020」を基に一部加工

## 時代は脱炭素へ

予期せぬコロナ禍はさまざまなリスクを顕在化させました。行き過ぎたグローバル化、一極集中の弊害、格差の拡大、医療崩壊、デジタル化の遅れなど、数え切れないリスクが目の前に現れ、今も社会を大きく揺るがしています。

歴史を振り返ると、パンデミックは社会制度やライフスタイルの変革を迫り、人間はその変革に果敢に挑むことで時代を切り拓いてきました。過去の歴史に学ぶとすれば、今、わたしたちに必要なのはコロナ禍を奇貨として新しい社会像を築くことでしょう。

日本では新しい動きが始まっています。コロナ禍に直接関係する社会や生活様式の変容はいまでもなく、コロナ後を

見据えた取り組みが次々と始まっています。その例として次の三つが挙げられます。一つは、各自治体が地域の資源を生かして持続可能な地域づくりに取り組む自立分散型社会への転換。次に、廃棄物を資源と捉えてそれを循環させる循環型経済社会の推進。そして三つ目が今回の主要テーマである二酸化炭素などの温室効果ガスの排出実質ゼロを実現する、脱炭素社会への挑戦です。

## 菅首相の宣言

2020年の9月に小泉環境大臣が国連と合同で各国閣僚級が参加するオンライン会議を開催し、コロナ後の世界秩序を再設計（リデザイン）するために、先に挙げた三つの社会への移行の必要性

を発信しました。

同年10月26日、菅首相が初めての所信表明で「わが国は、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにし、2050カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指す」ことを宣言しました。「カーボンニュートラル」とは二酸化炭素をまったく出さないという意味ではありません。二酸化炭素を削減しつつ森林などの自然資源や新技術で吸収・固定してプラスマイナスゼロにしようという考え方です。

また、菅首相は持続可能な脱炭素社会の実現に向けて極めて重要なことに言及しました。「もはや、温暖化への対応は経済成長の制約ではありません。積極的に温暖化対策を行うことが、産業構造や経済社会の変革をもたらし、大きな成長につながるという発想の転換が必要」と述べ、これまで、ともすれば経済成長と相反するものと考えられていた環境対策を経済成長の起爆剤とすることを宣言したのです。

## EU、中国、アメリカ

世界ではすでに「2050カーボンニュートラル」に向けた取り組みを加速していて、日本の動きは決して早いものではありません。「2050カーボンニュートラル」を宣言した国がすでに122あり、

日本は遅ればせながら世界の潮流に乗ったといえるでしょう。

主要国では、アメリカのバイデン新大統領は「2050年カーボンニュートラル」宣言を公約しており、2兆ドルのクリーンエネルギーへの投資を表明しています。また、パリ協定に復帰する手続きを開始したり、自国での気候サミットの開催を宣言したりするなど、前政権とは打って変わって気候変動問題に積極的に関与するスタンスを明確にしています。

中国も2020年の国連総会で、習国家主席が「2060カーボンニュートラル」を宣言しました。世界最大のEV（電気自動車）市場は中国です。約185万台の全世界のEV販売台数の半数以上を、中国一国で占めているのです。また、太陽光や風力といった再生可能エネルギーへの投資でも中国は世界を大きくリードしています。

EUの対応はどうでしょうか。最も進んでいるのはEUです。2019年に「欧州グリーンディール」と呼ばれる行動計画を打ち出し、今後は脱炭素によって経済成長を実現するという取り組みを着々と進めています。

すでに世界では「2050カーボンニュートラル」に向けてEU、中国、アメリカが覇権争いを繰り広げています。当然のことながら日本も負けるわけにはいきません。



それらの「社会実装」、つまり実社会に展開するための取り組みをすでに始めています。その重点事項には洋上風力やバイオマスといった再生可能エネルギー、蓄電池の開発、カーボンリサイクル技術（吸収・固定）、農林水産（バイオ等）、水素、資源循環、ライフスタイルなどの分野があります。

技術開発とその社会実装に向けた動きを実りあるものとするためには、高い数値目標を立てることが肝要ですが、加えて、その目標の「強度」が重要です。いくら高い目標を掲げても、それを必ず実現するという強い意志がなければ物事は前に進みません。2050年を起点として逆算して今何をしなければならぬかを考え、具体的な方策を練り、それを完遂するための規制も含めた「強い」施策を強力に推進する必要があります。技術開発、社会実装を進めるにはさまざまな政策を組み合わせる必要があります。規制改革、補助金による支援などの政策パッケージが不可欠です。そして何よりも、社会実装には民間のエネルギーが欠かせず、民間資金を誘導するファイナンスといった取り組みが必要です。

ちなみにEUでは、「2050年カーボンニュートラル」だけでなく2030年1990年比55パーセント削減という高い目標を打ち出しました。そして、その目標達成のために年2600億ユーロと

いう莫大な投資を進めています。また、EUは国境炭素税の導入を決定しました。これは輸入品に二酸化炭素の排出量を物差しとした関税を掛けるというもので、多くの日本企業がヨーロッパに大きな市場を持つているためわが国の経済にも大きな影響を与えることが予測されます。これだけ見ても、EUの「2050カーボンニュートラル」に取り組む本気度がうかがえるのではないのでしょうか。

日本でも今後、二酸化炭素の排出量を物差しとするためのカーボンプライシング・環境税に関する議論がより活発に行われることとなります。脱炭素社会に向けた覇権争いに遅れを取らないためには、ゲームをチェンジしてこれまでにない取り組みに果敢にチャレンジする必要があるからです。日本政府は2021年11月にスコットランド・グラスゴーで行われる第26回気候変動枠組条約締約国会議（COP26）に向けて、2030年目標（現在26%削減）の引き上げをはじめパリ協定においてより大きな役割を果たすための検討を進めることとなります。

### 自治体や企業も参画

冒頭でお話ししたように、今後の社会づくりにおいては自立分散型社会への転換は重要なファクターとなります。その担い手は自治体であり、実際に多く

の自治体が「2050カーボンニュートラル」を宣言しています。その数は2020年11月時点で東京都や京都市をはじめ170団体にもなり、その合計人口はおよそ8000万人、GDPでは約368兆円にもなります。

そして、すでにさまざまな取り組みが進んでいます。例えば横浜市では、市内に再生可能エネルギー供給エリアをつくり、そこにREE100、つまり使用電力を100パーセント再生可能エネルギーで賄うことを宣言している企業の誘致を推進しています。その地域で使う再生可能エネルギーは、同エネルギーを豊富に有する東北の12の市町村からの購入を予定しています。

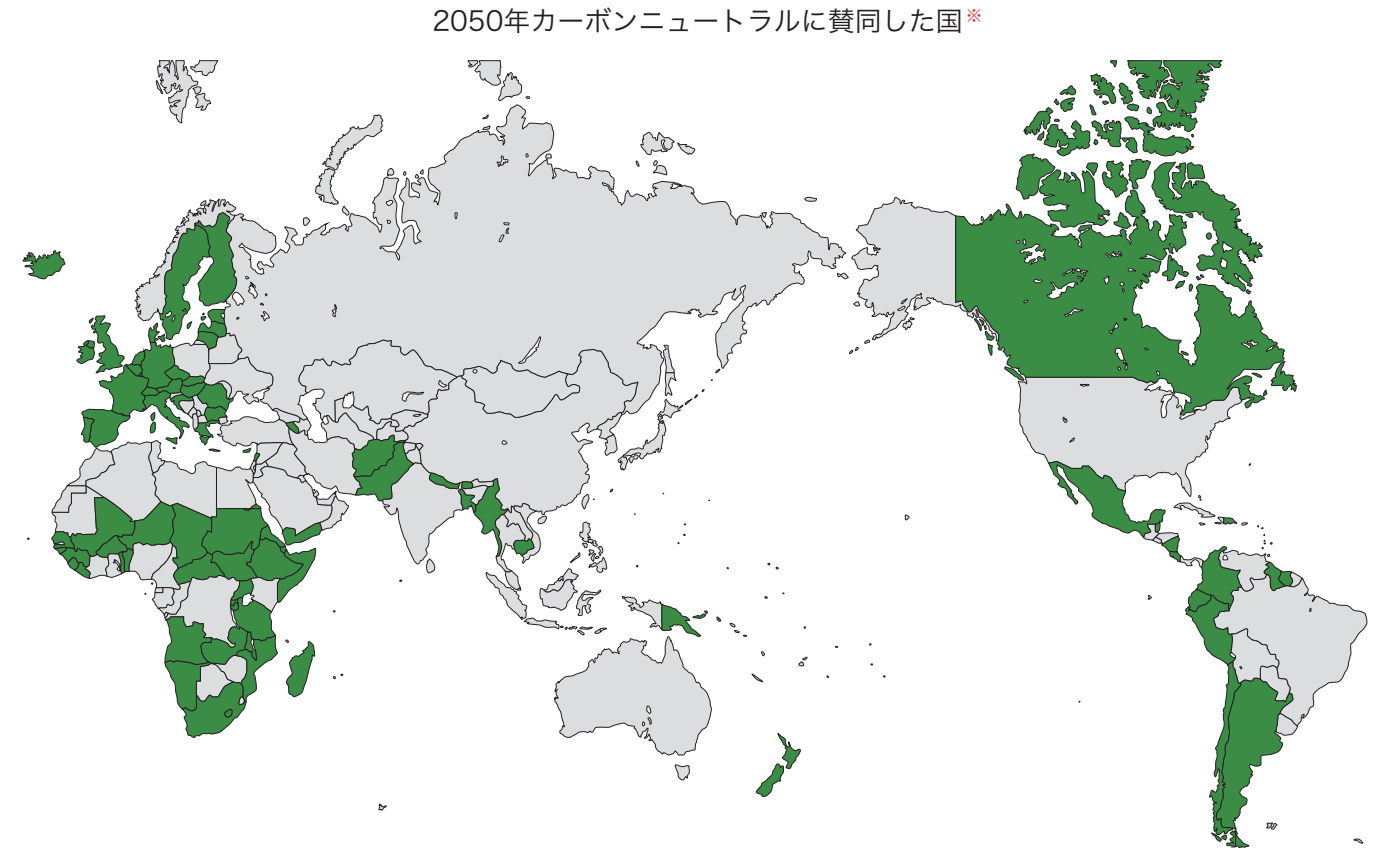
千葉県睦沢町のケースも興味深いものです。この町では以前、台風襲来に伴い大規模停電が発生し、市民生活に大きな支障をきたしました。その反省を踏まえて、再生可能エネルギーを利用した自立電源システムを構築し、それによつて2019年9月に大型の台風15号に襲われた際も大規模停電を免れることができました。つまり脱炭素社会につながる再生可能エネルギーの利用と、防災とを見事に両立させたわけです。

また、北海道の石狩市では日本初となる、再生可能エネルギー100パーセントのゼロエミッション・データセンターの運用を進めています。サーバなどIT

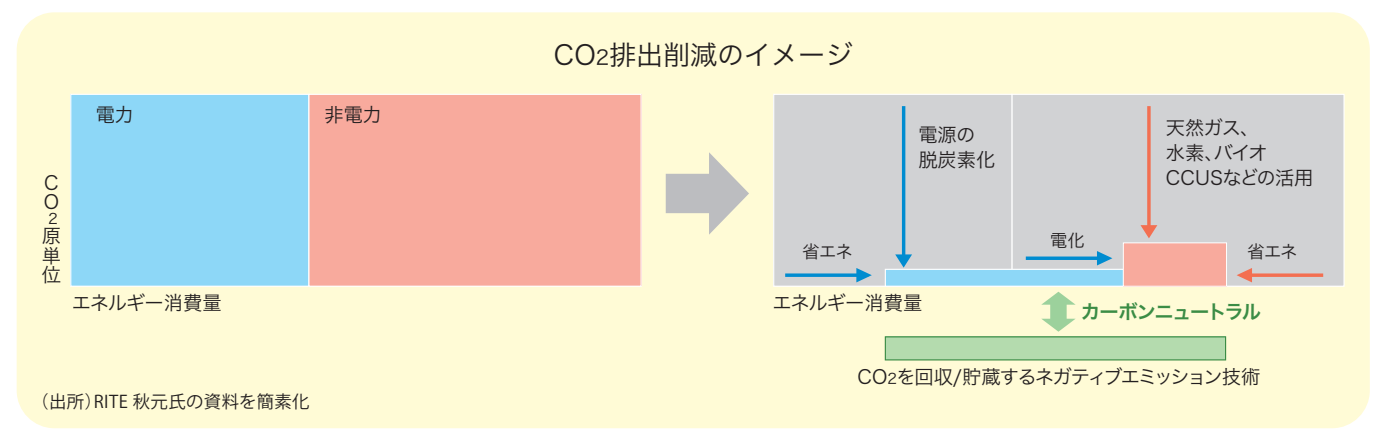
機器の冷却のために大量の電力を必要としますが、冷たい外気を利用してデータセンターを冷やして大幅に省エネするという取り組みを進めているのです。

企業の自立分散型社会に向けたチャレンジが始まっています。NTTグループのエネルギー関連の会社では、グループが日本各地に約8000保有する基地局を利用して、地域の再生可能エネルギーを地域に普及するという事業を進めています。

今後、地域で自治体や企業の意欲的な取り組みが増えることで、日本各地にクリーンエネルギーの自立分散型社会が次々に生まれ、それがひいては「2050カーボンニュートラル」につながることを期待されています。



※現在、上記の国々に加えて、日本、韓国、アメリカが「2050年カーボンニュートラル」に賛同した。また、中国も「2060年カーボンニュートラル」を宣言している。  
(出典) COP25に置けるClimate Ambition Alliance及び国連への長期戦略提出状況から経済産業省作成



省エネ、電化、再エネ

では、日本での脱炭素社会の実現にはどのような取り組みが必要なのでしょう。脱炭素社会の基本は、石油や石炭といった燃焼の際に二酸化炭素を排出する化石燃料の使用を減らすことです。まず省エネ技術をさらに高めエネルギー使用量を可能な限り減らし、さらに、従来化石燃料で動いていたものを電力で動かす「電化」を推進し、その電力源を風力や太陽光、地熱といった再生可能エネルギーに変えることが要求されます。引き続き化石燃料が必要な分野でもCCUSという二酸化炭素を地中に埋めたり原料として活用する技術で二酸化炭素の放出をゼロにすることが必要です。また、バイオ燃料や水素もその存在感を増すことでしょう。

また、森林や海の二酸化炭素吸収・固定作用は脱炭素社会の実現に非常に重要になります。

このように「2050カーボンニュートラル」には、さまざまな取り組みや技術が必要とされるのです。

目標は高く、強く

ここからは日本の現状と、今後すべきことについてご説明したいと思います。日本政府は技術開発の重点事項を定め、

## 日本の強みを生かす

「2050カーボンニュートラル」に向けて、日本ならではの試みにも大きな期待が寄せられています。それは森林を利用した取り組みです。日本には豊かな森林があり、二酸化炭素を吸収・固定する力を備えています。東京大学の森林経理学研究室が行った調査によると、日本の森林が一年間に吸収する二酸化炭素の量は約1億8千万トン。わが国全体の二酸化炭素の年間排出量がおおよそ12億4千万トンなので、その10パーセント以上を吸収する計算になり、非常に強力な吸収源だと考えられます。また、同調査によると日本の森林の二酸化炭素蓄積量は約111億トンと推定され、これは年間排出量の約10倍を木々が蓄積して



いる計算になります。

豊かな森林に加えて、日本固有の木質建造物も二酸化炭素の固定に高い効果を発揮することが期待されています。森林資源を活用して都市に炭素を固定するとともに、吸収量の多い若木を植林して毎年の吸収量を増やすという、脱炭素に資する自然資源循環が可能で、住宅だけでなく高層ビルなども木質建造物に転換する動きが広がっています。実際に日本の建築技術の向上はめざましく、今では10〜15階建のビルが木で建てられています。日本が世界に誇る森林や木質建造物を生かして「2050カーボンニュートラル」を目指すことは、大変有意義なことだといえるでしょう。

## 存在感を増すESG投資

「2050カーボンニュートラル」の実現にはファイナンス、つまり資金の調達が不可欠です。そのカギを握るのが世界的に拡大しているESG投資です。ESGとは「環境（Environment）」「社会（Social）」「企業統治（Governance）」という非財務情報を考慮して行う投資のことで、それが活発になったきっかけは気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）が2017年に出したレポートでした。その中で企業や金融機関に対して気候

変動の財務的な影響の情報開示を推奨しており、これを受けて世界中の投資家が気候変動に対応した投資、つまりESG投資を積極的に行うようになり、情報開示を介して投資家の動きにSDGs（持続可能な開発目標）に取り組む企業の動きがシンクロするメカニズムが形成され、ESG投資は世界中で拡大基調にあります。

当初日本は遅れ気味で、世界全体のESG投資残高に占めるわが国の割合は2016年時点で2パーセント程度でした。しかし、その後2年で国内のESG投資は4.2倍になり、2018年には世界全体の約7パーセントになるなどその市場が急拡大しています。

また、設備投資を誘導するうえで税の優遇措置も欠かせません。2021年度の税制改正大綱において、環境対策に力を入れるグリーン投資企業に対する税制優遇が決定されたのは朗報といえるでしょう。

温室効果ガス削減に寄与する製品の生産設備、生産プロセスの再生エネルギー化などを対象として投資額の5〜10パーセントを法人税から差し引くとされています。新型リチウムイオン電池やパワー半導体などの製造設備、風力発電など再生可能エネルギーへの切り替えや効率よく熱利用できる設備の導入などが対象となります。

急速に改善されただけでなく、雇用が創出され、技術革新が飛躍的に進み、ひいては日本企業の国際競争力が一気に高まったのです。

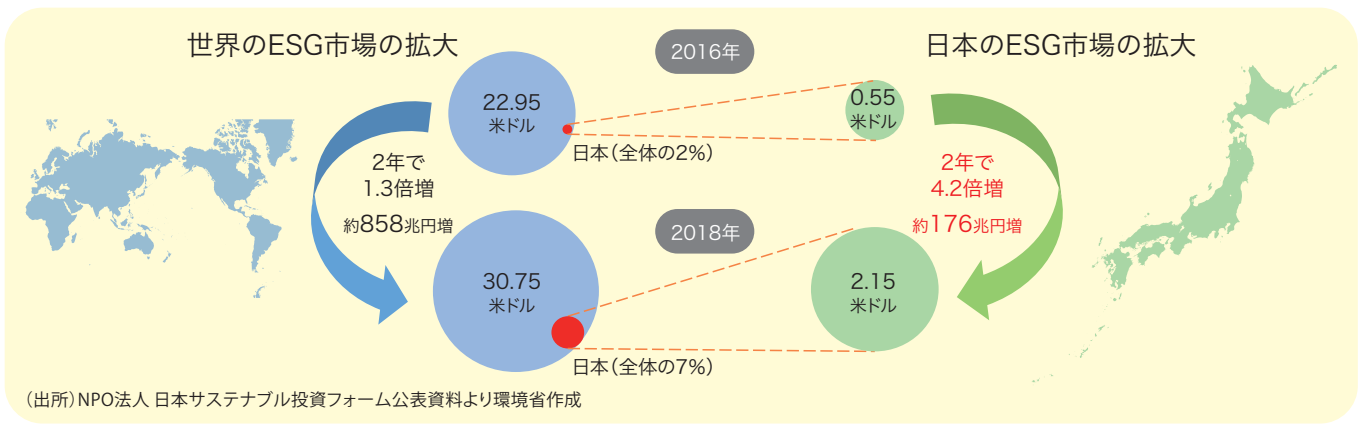
日本が国際競争力を高めたエピソードとして、自動車排ガス規制への対応が挙げられます。当時、アメリカでマスキー法と呼ばれる大変厳格な自動車排出ガス規制導入の動きがありました。GM、フォード、クライスラーのビッグ3が規制導入延期を求めてなりふり構わぬロビー活動を展開する中、日本の各自動車メーカーは「なにくそ」という思いからたゆまぬ技術革新に励み、クリアするのは不可能とまでいわれた規制を見事克服したのです。その結果、日本車がアメリカの自動車市場を席巻し、トヨタ自動車などがグローバル企業の地位を確かなものにしたことは、皆さんもよくご存知でしょう。

## 子どもたちの未来のために

繰り返になりますが、菅首相の宣言が求める変革は1970年の変革と同じくらいのマグニチュードがあるものです。そして日本企業はその技術力において、その変革を成し遂げる力を有しています。年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）は、日本企業は技術を生かした成長機会が外国企業に比べて多く、その成長機会が「2050カーボン

ニュートラル」を目指すことで最大化されると分析しています。

日本はようやく「2050カーボンニュートラル」に向けた世界の潮流に乗った段階ですが、この国には高い技術力と志があります。現状ではEUが先行していますが、EUに追いつき、やがて脱炭素社会のリーダーとなることは決して夢物語ではありません。もちろん、容易なことではなく、国や自治体や企業だけで成し遂げられることでもありません。社会を変え、ライフスタイルを変える努力が必要です。子どもたちの、またその子どもたちの未来のために。この国に生きる一人ひとりが自分ごととして、環境・経済・社会の変革に取り組み、自ずと「2050カーボンニュートラル」は達成されることでしょう。



これからは「脱炭素を成長の起爆剤にする」というテーマをめぐる、国家間、あるいは企業間の競争がより激しくなると予想されます。今後はゲームを創る側に立つのか、参加するにとどまるのか、それとも



今振り返ると環境対策の大きな転換点は2015年でした。その年に三つの歴史的な出来事がありました。一つは国連総会でSDGsが採択されたことです。それまでは「環境と経済の両立」といわれてきましたが、SDGsによつて「環境・社会・経済問題の同時解決」という考え方が世界中に広まったのです。二つ目は、第21回気候変動枠組条約締約国会議（COP21）でパリ協定が採択されたことです。これにより地球規模で温暖化対策が加速し、脱炭素投資や技術革新を誘発する機運が一気に醸成されました。三つ目はTCFDが設立されたことです。TCFDが気候変動のリスクや新たに市場につながる情報の開示を提唱したことが、今日のESG投資につながっています。

## 転換点は2015年

今振り返ると環境対策の大きな転換点は2015年でした。その年に三つの歴史的な出来事がありました。

一つは国連総会でSDGsが採択されたことです。それまでは「環境と経済の両立」といわれてきましたが、SDGsによつて「環境・社会・経済問題の同時解決」という考え方が世界中に広まったのです。

二つ目は、第21回気候変動枠組条約締約国会議（COP21）でパリ協定が採択されたことです。これにより地球規模で温暖化対策が加速し、脱炭素投資や技術革新を誘発する機運が一気に醸成されました。

三つ目はTCFDが設立されたことです。TCFDが気候変動のリスクや新たに市場につながる情報の開示を提唱したことが、今日のESG投資につながっています。

扱っています。

のコーナーも地元に関するニュースを

ます。気象予報会社から提供された情



© メ〜テレ(名古屋テレビ)

望木 例え、きょうはどこに出掛けようかと、午後から雨が降るから傘を持つていこうとか、洗濯は何時ごろにしようとか。番組の狙いはそういった行動のもととなる情報をお送りすることにあるので、正確な情報をお伝えするように常に責任感を持って生放送に臨んでいます。

―なるほど。現在はニュースコーナーを担当されています。

望木 今は2種類のニュースコーナーを担当しています。一つは多くのニュースをコンパクトにテンポよくお伝えし、もう一つのコーナーでは、数あるニュースの中から特にお知らせしたい話題を深掘りしてお伝えしています。もちろん、どちらのコーナーも地元に関するニュースを

## ★とことん地元をこたわる

―『ドデスカ!』について教えてください。

望木 愛知・岐阜・三重の東海3県でただ一つの、ローカル局制作による朝ワイド情報番組です。ニュースから天気予報、暮らしに関することまで地元の情報をどこよりも早く、正確に伝えることを目指しています。なぜなら自分たちの発信した情報が、視聴者の方のその日の行動を決めるかもしれないと考えているからです。

―それはどういう意味ですか？

## ★ニュースは朝採れタマゴ

―望木さんは三重のご出身ですね。

望木 はい、三重県津市の生まれなので東海3県は地元です。だからニュースについての予備知識がある程度持つていて、そのニュースの舞台も行ったことのある場所が多いので、そういった意味で正確な情報をお伝えでき、臨場感も出せるのではないかなと思っています。

―ニュースはいつ、どのように選ぶのですか？

望木 ニュースはその日の朝に採れたタマゴみたいなものです。だから当日の朝に新聞を見て、この話題を伝えようとか、いやこれを深掘りしようとか、ニュース班のメンバーと話し合いながらその日のネタを決めていきます。最近だとSNSから話題を取り上げることもあります。

―ニュースを読む際、心掛けているのは？

望木 どのニュースも他人事と思わずに、自分と関係のあることだと思いうようにしています。そうした方が視聴者の方も興味を持つてくださると思うので。

―以前は天気予報を担当されていた。気象予報士の資格をお持ちなのですか？

望木 資格は必須ではないので持っていないですが、現在担当している南雲穂波アナウンサーは、気象予報士でもあります。気象予報会社から提供された情

一人の人間として、  
美しい言葉を使いたい。

Satoko Mochiki

名古屋テレビアナウンサー

もち き さと こ

望木 聡子氏

三重県出身 青山学院大学卒業後、2014年に名古屋テレビ放送入社

現在『ドデスカ!』(月～金/午前6～8時)に出演中

メ〜テレ(名古屋テレビ)の朝の顔として、

東海3県のお茶の間で人気の望木聡子アナウンサー。

2014年に入社してからバラエティやスポーツなどの番組に出演し、

現在はワイド情報番組の『ドデスカ!』で

地元の採れたてニュースを臨場感たっぷりに伝えています。

そんな望木さんに番組や仕事への思い、将来のことなどについて伺いました。

ドデスカ!

『ドデスカ!』ホームページ

<https://www.nagoyatv.com/dode/>

報そのままではなく、その日の朝に番組で解析したデータを交えながら情報をお伝えするため、『ドデスカ!』の天気予報はともによく当たると東海3県では絶大な人気を誇っているんですよ。

―コロナ禍の最近のリモート出演の方も多そうですね。

望木 コメンテーターの方がリモート出演の場合が多く、現場の雰囲気以前と変わりましたね。いかにコメンテーターの方がスタジオにいるかのような臨場感

を出していけるかが課題になると思います。その一方で、リモート取材の普及によつて東京など遠距離の方にも気軽に出演いただけるようになり、番組の幅が広がったような気がしています。

―リモートと直接お話を聞くのでは何か違いがありますか？

望木 それはないと思います。本当に聞きたいこと、聞かなければならないことであれば、たとえどんな状況であってもアナウンサーとして聞きたいと思います。



© メ〜テレ(名古屋テレビ)

## ★羊の皮をかぶった狼

―アナウンサーを目指したきっかけは？

**望木** この仕事に関心を持ち始めたのは4歳のころで、決め手となったのは6歳のときに『ニュースの女』というドラマを見たことです。鈴木保奈美さん演じるキリッとしたアナウンサー像に引かれ、当時の文集にすでに「アナウンサーになる！」と書いていたくらいです。その夢を叶えるために、大学入学で上京するとすぐにアナウンススクールに通い始めました。

―なぜメ〜テレに？

**望木** やはり地元テレビ局なので、自分の持っている知識を生かせると思ったんです。実家に近いのも理由の一つです。

―メ〜テレの良さはどこなところですか？

**望木** メ〜テレの人数は東京のキー局と比べると少ないので、一人が一人分以上の力を出さないと番組が成り立たないんです。だから、みんな一回一回の放送に全力で取り組んでいて、わたしもいつも元気づけられています。また、みんな力を合わせて番組づくりに取り組んでいる分、ファミリー感が強いという印象がありますね。

―マスコットがいますよね

**望木** ウルファイですね。羊の皮をかぶった狼というキャラクターで、メ〜テレの社員

を表しているんです。みんな穏やかで温かみがあってパツと見れば羊みたいだけれども、中身は炎メラメラ、番組づくりへの情熱は誰にも負けないぞと。



## ★忘れ難いボート転覆

―入社されて7年が経ちました。

**望木** その間にバラエティ、スポーツ、音楽、そして情報番組の『ドデスカ!』と色々なジャンルの番組を担当させていただきました。その都度学ぶことが多く、今も毎日が発見という感じです。

―伊集院光さんと出演されていたスポーツ番組では、いろいろやらされたそう。

**望木** 実はかなりの運動オンチなんです。そのため番組の中で忘れ難い体験

を幾つもさせていただきました。ボートに乗っていて転覆したり、まったく経験もないのに飛び込み挑戦したり、とにかくどんなことにも全力でチャレンジしていました。

―失礼ですがそのほかに苦手なことは？

**望木** 料理が得意ではなくて……。

なぜか、つい余計なことをしてしまうんです。こうしたらもっとおいしくなるのではと思って、まったく関係のない食材を入れたりとか。レシビ通りにすればきつとおいしくなると思うのですが(笑)。

―逆にこれだけは誰にも負けないということはない？

**望木** 以前、毎朝中継に出て視聴者の方と触れ合っていたので、親しみやすさでは誰にも負けないと思っています。皆さんはわたしを友達や知り合いのように思っていたでしょうし、わたしも皆さんのことを親戚のように感じていました。あと寝坊をしないことも長所の一つで、今は週5日、午前2時半起きを続けています。

―休日のお楽しみは？

**望木** 最近はコロナ禍のために自粛していますが、一人カラオケに行くことが多いです。十八番は石川さゆりさんの『天城越え』です。実は番組の企画で楽曲をデジタル配信したこともあるんです。上手かどうか自分ではよく分かりませんが、気持ちは込めて歌っています(笑)。また、コロナ禍が収束すればいろんな所を旅したい

## ★10年後は『ニュースの女』

―アナウンサー異様に尽きると思うことは？

**望木** いろんな方と出会えることです。以前、中継で出会った子から手紙をもらったことがあり、「望木さんみたいなアナウンサーになりたい」という一文にウルツとしてしまいました。

―昔の自分を思い出してですか？

**望木** それもありますし、やはりそういった手紙をもらうとこの仕事をやっていて良かったと思うし、わたしのことを

見てくれている人がいるんだと励みになります。ちなみにその子とは手紙のやりとりが続いていて、字や言葉遣いがだんだんと大人びていくのを見るとうれしい、その子の成長に寄り添えているという喜びも感じています。

―今後の目標を聞かせてください。

**望木** もっともっと街の人の声を聞いて、たくさんの方の考えを吸収していきたいです。頭が凝り固まったアナウンサーにはなりたくないんです。一つの意見があれば、それに対してさまざまな声があることを理解して、それを視聴者の方に分かりやすく伝えるアナウンサーになりたいですね。

―10年後の自分は？

**望木** 『ニュースの女』の鈴木保奈美さん

## ★言葉から人生が見える

―最近はインターネットの影響力が強くなっていますが、テレビの人間として危機感を感じることはありますか？

**望木** あまり感じていません。テレビにはテレビの強みがあります。インターネットで情報を得るときは自分の興味のあることに偏ると思うのですが、テレビの場合はオールジャンルの情報を比較的容易に得られるので、そういった棲み分けがこれからも続いていくのではと考えています。

―なるほど。好きな言葉は？

**望木** 「美しい唇であるためには、美しい言葉を使いなさい」。これはオードリー・ヘップバーンを通じて知った言葉なのですが、この言葉を靴にプリントしてお守りのようにいつも持ち歩いています。美しい言葉を使ったり、上品な立ち居振る舞いをしたりすることで初めて、人はきれいになるということはこの言葉から教わりました。それは生き方にも通じるので、言葉

を生業とする者としてだけでなく、一人の人間としてこの言葉をいつまでも大切にしたいと思います。やはり言葉遣いから、その人の経験や人生が垣間見えると思うので。―では最後に、読者の方にメッセージをお願いします。

**望木** 東海3県の方に限定されるかもしれませんが、『ドデスカ!』をまだご覧でない方はぜひ一度見てください。視聴者の方を同じ空の下にいる知り合いと思つて情報を発信しているの、必ずや親近感を持つていただけたらと思います。

―街で望木さんを見たらお声掛けてもいいですか？

**望木** もちろんです。よくその辺にいますので、皆さまの温かい応援をいつもお待ちしております。

## ING 読者プレゼント



官製はがきに御名前・年齢・ご住所・電話番号を記載頂き、ご応募ください。

5名様にプレゼント

Web版読者の方は  
ご応募いただけません



# あらゆるデータを貯めて、活かして、顧客に選ばれる企業経営をサポート

## 顧客情報を一元管理

本日は大変お忙しいところお時間をいただき、誠にありがとうございます。どうぞよろしくお願ひします。

千葉 はい、こちらこそ、どうぞよろしくお願ひします。

株式会社セールスフォース・ドットコムさまの日本法人が設立されたのは2000年の4月ですね。

千葉 はい。ことしで創業21年になります。本社はアメリカ・カリフォルニア州のサンフランシスコにあり、その設立は1999年です。最近、貴社のTVコマーシャルをよくお見掛けします。世界中のさまざまな人がメッセージを発し、「次の世界へ」というキャッチコピー

もとても印象的ですが、そちらではどのようなビジネスを展開されているのですか。

千葉 ざっくり言うと主にCRM（顧客関係管理）をクラウド上で行うシステムの開発・販売・保守といったクラウドサービスを、企業などのユーザーさま向けに行っています。CRMとは。

千葉 ユーザーさまが顧客と良好な関係を築き、その状態を長く継続していくためのマネジメント手法です。

企業は顧客に選ばなければ発展できないし、そもそも存在すらできませんよね。いくら良い製品やサービスを開発しても、それを顧客に選んでもらわなければまったく意味がないわけです。

企業が存続するためには顧客に選ばれる

「聞き手」本誌編集長 小松 宣俊

ことが何よりも大切であり、当社ではそれをCRMシステムをはじめとするクラウドサービスを駆使してサポートしています。

顧客とは一般消費者であるわたしたちのことですか。

千葉 はい。もちろん対個人だけではなく、対企業や対官公庁のビジネスも行われているため顧客のタイプはユーザーさまによってさまざまです。

なるほど。ところでなぜ、顧客関係管理にITを使うのですか。

千葉 その方が顧客に関する情報、つまりデータを効率的に管理できるからです。顧客情報は営業活動のみならず、顧客からの問い合わせ対応やマーケティング活動など企業のさまざまな部門で活用されています。

ええ、いくらITオンチでも、日常生活に押し寄せてくるデジタル化の波から逃れるわけにはいきません。

千葉 もちろんです（笑）。そういった激しい時代の変化の中で企業が顧客に選ばれるためには、自分たちもITを活用する必要があります。わけです。

それは今話題のデジタルトランスフォーメーションとも関連することですか。

千葉 はい。わたしはデジタルトランスフォーメーションとは、企業がビジネスで発生したさまざまな事実をデジタルデータとして蓄積し、そのデータを基に的確な対応を取ることで競争力を高めていくことだと理解しています。その一例がネット通販での購入履歴を蓄積し、それらを上手に生かして顧客に選ばれるような製品やサービスを積極的に開発することです。そして、その一連の動きをサポートすることで企業の発展を促すのが当社の使命なのです。

株式会社セールスフォース・ドットコム  
専務執行役員

千葉 弘崇氏

1995年明治大学経営学部卒業 外資系ハードウェアメーカーや外資系コンサルティングファームを経て2008年4月、株式会社セールスフォース・ドットコムに入社しコマーシャル営業本部営業マネージャーに就任2018年より専務執行役員



## 構築から利用へ

お話を聞いていると、データが極めて重要なように思えます。

**千葉** その通りです。先ほども言いましたが、データとはビジネスにおいて発生したさまざまな事実のことです。それは顧客が「何を購入したのか」「何を望んでいるのか」といったことであり、その事実を理解していなければ有効な顧客対策を打ち出すことができませんよね。だからデータがないと話が始まらないんです。

また、時代はどんどん変わってきていて顧客の購買方法はもちろん、考えや嗜好も刻々と変わっています。それらの情報をスピード感を持って蓄積・分析・活用するにはITが打ってつけなんです。

昔のように経験値や感覚だけに頼っていたはもうビジネスは成り立たないということですね。ところで、そちらが支援されているのは製品やサービスの開発に限られるのでしょうか。

**千葉** いいえ、それ以外にもユーザーさまの業務の効率化や経営改善などに活用しています。

例えば、三重県四日市市のバス会社さまの場合、CRMシステムを応用してドライバーの方の乗務状況や健康状態を管理させていたでいています。従来は紙ベースで行われていたものをクラウドサービスで二元管理することで、安全かつ効率的なバス運行をサポートしているのです。これも目指すところは顧客

そのときはどんなことをされたのですか。

**千葉** 当時、全国に2万4千を超える郵便局があったのですが、まずそれぞれが持つさまざまな情報を二元管理するシステムを立ち上げました。そしてその上で、各地域ごとの顧客ニーズに合わせて新しいサービスや商品の開発をサポートしたり、現行の取り組みをよりスムーズに行えるように支援していったのです。

お話を聞いているだけで気が遠くなりそうですね。ほかに同業他社は存在したと思いますが、貴社が選ばれた決め手は何だったのでしょうか。

**千葉** 絶対にデータを漏洩させない。蓄積したデータを決して消滅させない。いついかなるときもシステムを止めない。この三つのミッションを完璧にやり遂げる能力を備えていたからだと思います。

また、10月1日の民営化スタートまでにすべての作業を終えなければならぬという非常にタイトなスケジュールの中で、三つのミッションを完遂できるのは当社だけだったからだと考えています。

2000年の日本法人設立以来、当社ではクラウドサービスの開発に力を注いできました。2007年当時、同様のサービスを扱う事業者の数は今よりも少なく、そのため当社に先行者利益があったのかもしれないね。

現在はトヨタ自動車、KDDI、みずほファイナンシャルグループ、ファーストリテイリング、



満足度の向上、つまり顧客に選ばれる会社づくりにはかなりません。

なるほど。話は戻りますが、クラウドサービスについても少し教えていただけますか。

**千葉** はい。分かりやすく言うと、インターネットを介して必要な機能が必要ときに利用できるというサービスを意味します。

このサービスが普及するまでは、ユーザーさまご自身がデータを蓄積するサーバーなどをイチから構築する必要があり、そのためにはITの専門知識や相当のコストが要求されました。当然労力も掛かります。しかし、このサービスを利用すればそのような面倒をすべて省略でき、さらにインターネットを通じていつでもどこでも、そして誰もが必要ときにCRMシステムなどにアクセスできるのです。

つまり、構築から利用へシフトしてきたということですね。

**千葉** おっしゃる通りです。

## 選ばれる理由

貴社は国内の多くの企業のビジネスをサポートされていますが、「セールスフォース・ドットコム」の名を一躍世に知らしめたのは2007年、日本郵政公社(現：日本郵政)にクラウドサービスを提供されたことだそうですね。

**千葉** はい。もう14年も前のことですね。日本郵政さまには今もお取り引きを続けていただいています。

ローソンなど日本を代表するそうそうたる企業がこぞって貴社のサポートを受けています。選ばれる理由はどこにあるとお考えですか。

**千葉** ととてもいい質問ですね(笑)。まず一般論として、インターネットのさらなる発達により、サーバーを構築するよりも利用する方がユーザーさまにとってメリットが大きくなることが挙げられます。その上でお選びいただいているのは、一つは当社の実績に信頼をお寄せいただいているからだと考えています。もう一つは、限られた時間の中でユーザーさまのニーズに完全にお応えするためのノウハウと技術を所有しているからで、この点については当社は世界一だと自負しています。

さらにもう一つは、当社のサービスは柔軟性や拡張性に優れているので、時代とともに目まぐるしく変わるビジネス環境にその都度フィットさせることができるからだと考えています。

契約更新率もかなり高いそうですね。

**千葉** 当社では1年契約でサービスを提供させていただいていますが、おかげさまで9割以上のユーザーさまから毎年更新していただいています。

ちなみに売り上げはどのくらいですか。

**千葉** 日本法人の売り上げは非公開とさせていただきますが、2019年のグローバルの売り上げは日本円でおおよそ1兆7千億円です。これは同業種では世界一の実績を誇ります。

## コロナ対策を支援

COVID-19（新型コロナウイルス）感染症対策のサービスも展開されています。

**千葉** 千葉県船橋市の保健所が実施中の、約64万人の市民の方を対象としたサポート業務に当社のサービスをご利用いただいています。こちらは無償で提供させていただきました。

また、東京都荒川区では10万円の特別定額給付金の給付の際、受付から給付までの業務管理に当社のサービスをご利用いただきました。

民間企業だけでなく行政からのオーダーも多いのです。

**千葉** そうですね、全国の自治体から政府まで幅広く対応させていただいています。今後デジタル化がより一層進むと、行政からのオーダーもさらに増える予想しています。行政関連のお仕事で、これまでに特に印象的だったのは。

**千葉** 2009年から2年間、政府が景気対策として行った家電エコポイント事業のお手伝いをさせていただいたことですね。このときは4千万を超える処理件数と約2千万人分の金融情報を扱いながら、システム障害を一度も起こさず、一件の漏洩もなく、また一件の不正を見逃すこともなく、総額7千億円以上の決済を無事にサポートすることができました。こちらも日本郵政さまの案件と同様に、当社の飛躍のきっかけになったと思います。

あいまいなお話からユーザーさまが抱えている課題やこれからの目標を見つけるのが、わたしたちの仕事なのです。

## 三方よし

これまでのお話と被るかもしれませんが、あらためて貴社のセールスポイントを教えてください。

**千葉** 自分で言うのも何ですが（笑）・・・やはりサービスの質だと考えています。常に最先端で、多彩な機能を有し、しかも信頼性が高いという三拍子そろった点が多く、ユーザーさまに支持されているのだと思います。

もう一つは、ユーザーさまに恵まれていることです。実際にこちらの提案を柔軟に受け入れた上で大変な努力をされ、課題解決や目標達成を実現されたユーザーさまが多いということも、ほかにはない当社ならではの優位性だと考えています。

なるほど。千葉さんの好きな言葉を教えてください。

**千葉** 「三方よし」です。これは近江商人の経営哲学とされ、売り手と買い手はもとより社会を満足させて初めて良い商売だといえるという考えです。

当社のサポートによってユーザーさまは顧客満足が図れると同時に、売り上げや利益の最大化を実現できる。そうすると従業員の方の給料が上がり、雇用も増え、女性の社会進出がさらに活発になるかもしれない。



## 1万人でも10人でも

大企業や政府の案件を扱っているというお話を聞くと、ちょっと気後れしてしまいます。というのは、『ING』の母体である事業協同組合に加入されている6千以上の事業者のほとんどが中小の物流会社や運送会社なんです。そういった会社も相手にしていただけるのでしょうか。

**千葉** もちろんです。社員数が1万人でも100人でも、たとえ10人でも、当社では責任を持ってサポートを引き受けさせていただきます。この記事を読んで当社に興味を持たれた方はぜひ一度お問い合わせください。そもそもわたしの担当領域は中小企業さまなんです。

ちなみに自動車関連のユーザーさまでは、車検や定期メンテナンスなどの車両管理に当社のサービスをご利用いただいているケースがいくつかあります。

それは安心しました。サポートはどんな感じで進められるのですか。

**千葉** 当社では、業務に精通した正社員がユーザーさまとお話しさせていただく機会を大切にしています。同業他社では代理店などを通じて話をすることが多いようですが、当社では正社員が課題や目標を直接お聞きした上で、どのようにすれば目指すべきゴールに到達できるかをさまざまな類似例を参考にしながらご提案させていただきます。

もちろん、目指すべきゴールは十人十色でしょう。しかし当社は数千を超える成功裏に終わったサポート事例を有し、その中にはきつと参考となるケースが幾つもあると思うので、そういった話を聞くだけでも成功のイメージがしやすいと考えています。

コンサルみたいな感じですか。

**千葉** コンサルはどちらかというと「あなたの会社はこうあるべき」と理想を打ち出す「あるべき論」で話を進めていくと思うのです。一方、当社は多業種の成功事例を基に話を進めていくので非常に現実的ですし、何よりも地に足の着いた物語を聞くだけで面白く、また何か有意義なヒントが得られるのではないかと考えています。

問い合わせは電話でねえばいいのですか。

**千葉** 電話でもメールでもどちらでも結構です。実際にお話をお聞きするのは電話やオンラインでもオーケーですし、お望みであれば全国どこにでもお伺いします。

何を話したらいいかそれすら分からない、という状態でもまったく問題ありません。

また、研究開発費が増えることでより良い商品やサービスが次々に生み出され、その結果人びとの暮らしはもっと豊かになり、社会はもっとすてきになる。当社が目指しているのは、まさにこのようなビジネスの在り方です。

誰かの犠牲の上に成り立つようなビジネスは最も否定すべきものであり、そもそもそんなやり方では企業経営は長続きしないでしょう。ビジネスは社会を変革させる大きな基盤です。現在日本には400万を超える企業が、少しずつでも多くの企業に「三方よし」に共鳴してもらえたら、この国はますます発展するんじゃないかと個人的に考えています。

それは素晴らしいお考えだと思います。では最後に、読者へのメッセージをお願いします。

**千葉** わが国では今回のコロナ禍をきっかけとして、デジタル化の波が一気に加速すると思います。そうすると初めにお話ししたように、企業の在り方や働き方にさらなる変革が求められるでしょう。もう、この波を誰も止めることはできません。その中で皆さまの会社が顧客に選ばれ、いつまでも元気でチャレンジな存在であり続けるために、当社は全力のサポートをお約束します。

先ほどもお話ししたように会社の規模などは一切関係ありません。当社に興味を持たれた方はぜひ一度、ご連絡ください。ともにゴールを見つけ、ともにそこへ歩んでいきましょう。



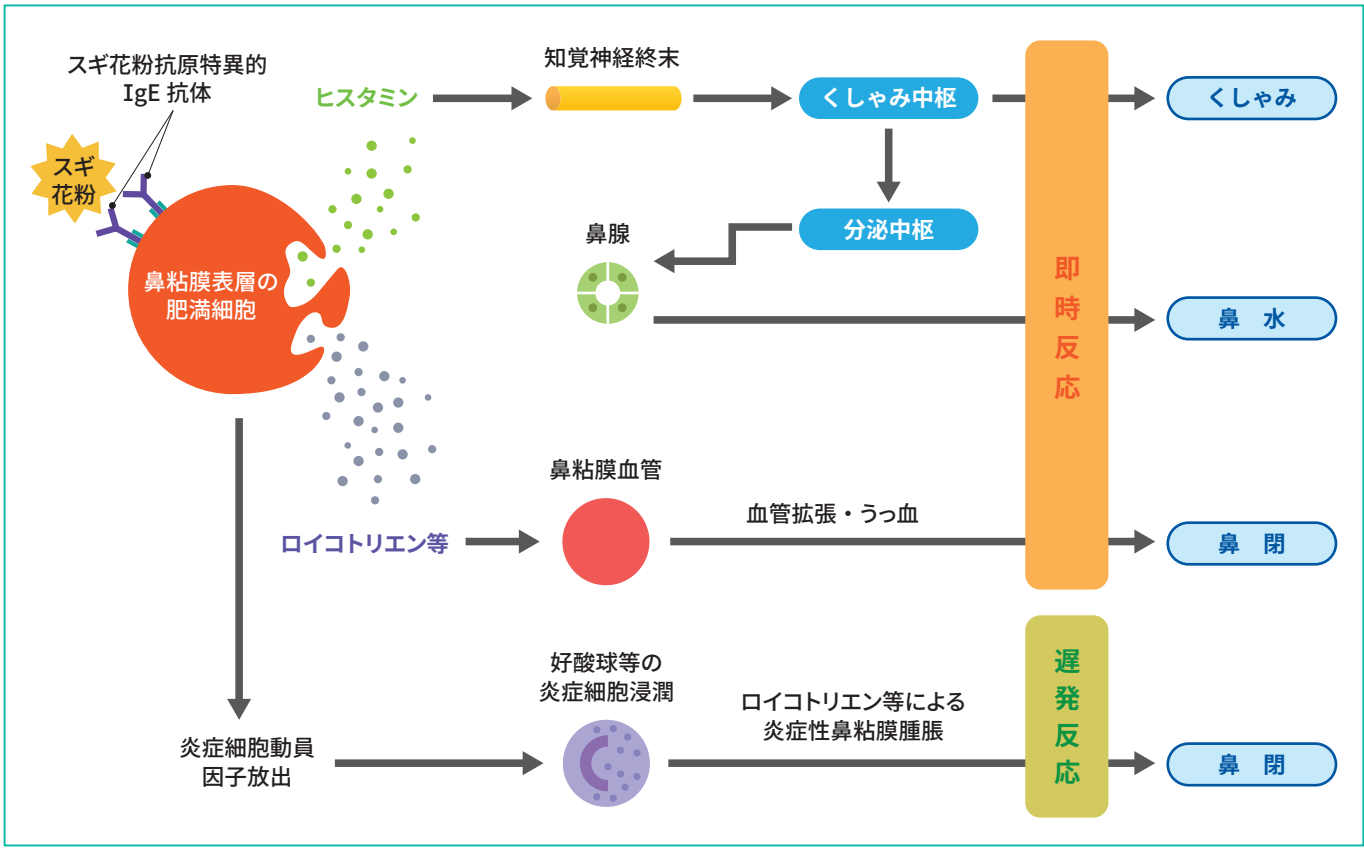
## 株式会社セールスフォース・ドットコム

東京オフィス：〒100-7012 東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー12F

●お問い合わせ TEL:03-4222-1000 Email:japan@salesforce.com

<https://www.salesforce.com/jp/>

# アレルギー症状を引き起こし 生活の質を低下させる現代病 花粉症について



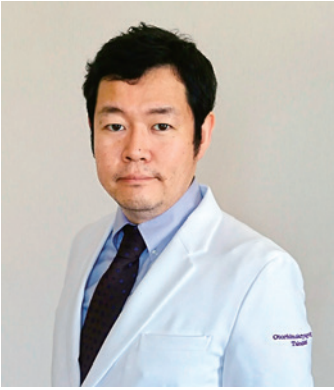
**スギ花粉症なぜなるの？**

スギ花粉症は、スギ花粉抗原に対するIgE抗体が体内で作られ、このIgE抗体を介した免疫反応によって発症します。生まれて初めて体内にスギ花粉が侵入した場合、様々な免疫細胞の働きにより「スギ花粉抗原特異的IgE抗体」と呼ばれる抗体がつくられます。患者さんが「抗体」という言葉を聞くと、対応する抗原と結合して異物を除去してくれるというイメージを持つかもしれませんが、ここでいうIgE抗体はそうではありません。体内につくられたスギ花粉抗原特異的IgE抗体は皮膚、粘膜、血管周囲に存在する肥満細胞に結合します。この状態で再び鼻の中にスギ花粉が侵入すると、鼻の粘膜に存在する肥満細胞上のスギ花粉抗原特異的IgE抗体と結合し、抗原抗体反応の結果、肥満細胞からヒスタミン、ロイコトリエンなどの化学伝達物質が放出されます。これらの化学伝達物質に対して鼻の粘膜の神経や血管がすぐに反応し、くしゃみ、鼻水、鼻づまりを起します。スギ花粉曝露6〜10時間後にも二次的に浸潤した炎症細胞、特に好酸球で産生されるロイコトリエンによって鼻づまりが悪化します。

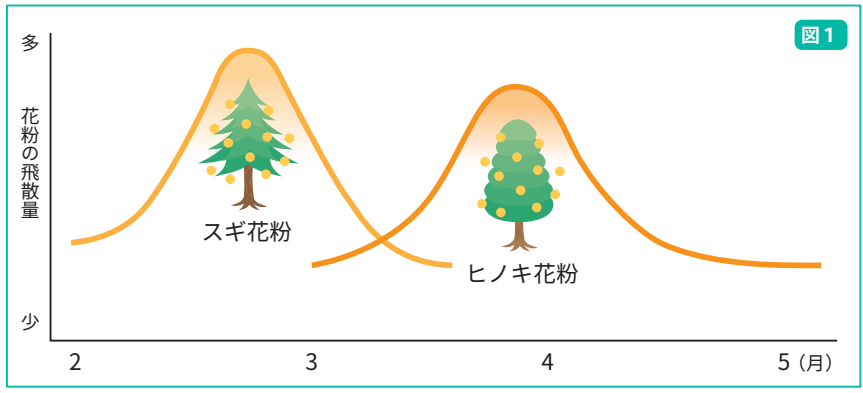
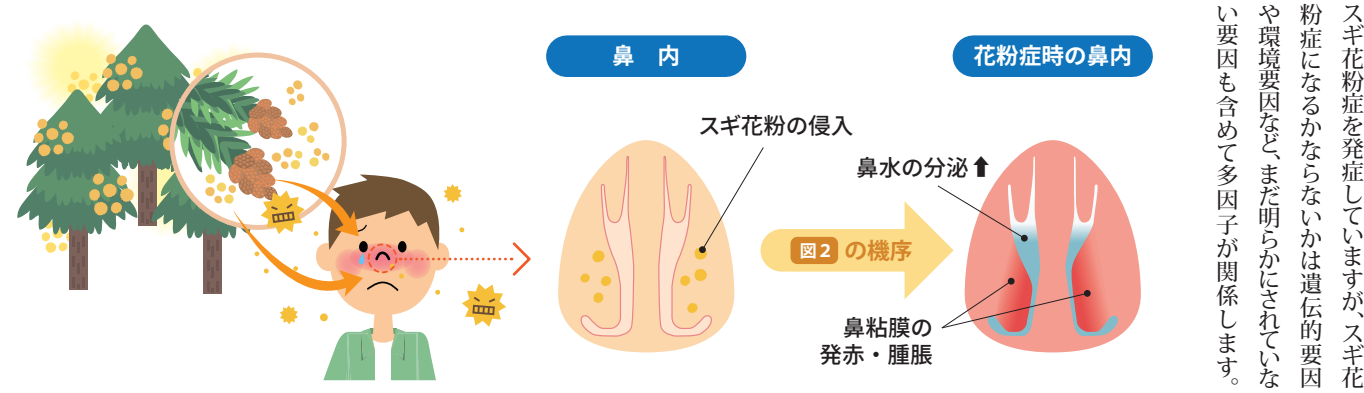
このようなメカニズムでスギ花粉症が発症しますが、スギ花粉に暴露した人が皆花粉症になるわけではありません。現在日本人の約3人に1人が

今年の春の花粉症の傾向は？

花粉症はくしゃみ、鼻水、鼻づまりといった鼻の症状や、目のかゆみ、充血といった目の症状を引き起こすアレルギー疾患です。花粉症の原因植物は多岐にわたりますが、最も多いのがスギです。スギ花粉の飛散時期は地域により前後しますが、主に2月から5月にかけてであり、この時期は近年増加傾向であるヒノキ花粉症にも注意が必要です。スギやヒノキの花粉飛散量(図1)は、前年の春の花粉飛散量と夏の気象条件が大きく影響します。前年春の花粉が多く飛んだ翌年は花粉飛散が少なくなり、夏の日照時間が長く気温が高いと花粉飛散が多くなる傾向がみられます。2020年夏の気象条件および全国的に花粉が少なかった状況から、2021年春の花粉飛散数は例年より少ないけれども一部の地域を除いて2020年より多くなる見通しです。



日本耳鼻咽喉科学会専門医  
医学博士  
たかしんや  
**高石 慎也 氏**  
経歴  
2008年 順天堂大学医学部医学科卒業  
2010年 東京慈恵会医科大学耳鼻咽喉科学教室入局  
2019年 同大学院医学研究科博士課程修了  
2021年 3月より  
東京慈恵会医科大学附属柏病院  
耳鼻咽喉科勤務





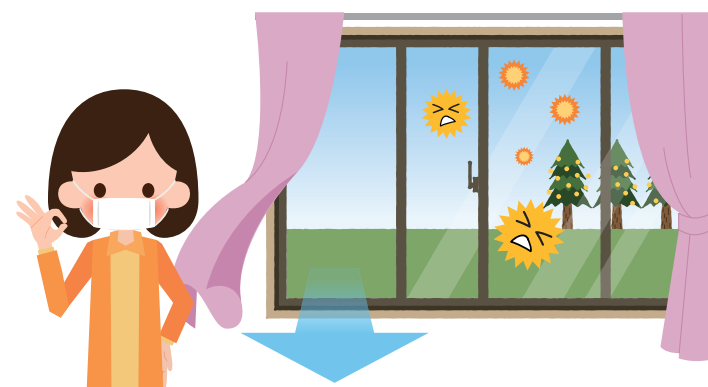
我が国ではスギ花粉症患者の増加、発症の低年齢化が問題となっています。原因は花粉飛散の増加であり、背景には戦後のスギ植林政策、温暖化による夏の気温上昇があります。花粉飛散が増え花粉曝露量が増加すると、花粉症になる確率は上昇します。2019年のスギ花粉症の都道府県別有病率は東京で47.0%、北海道で5.6%、沖縄で8.6%であり、スギ花粉飛散の少ない地域では低くなっています。

スギ花粉が飛散する山側の小学校で比較した検討が行われました。すると10年間スギ花粉の曝露を経験した10歳の段階で、山側の小学生の方にスギ花粉症患者が有意に多くなりました。スギ花粉曝露を減らすことがスギ花粉症罹患を減らすという結果です。スギ花粉飛散期には、小児期からマスクをしてスギ花粉曝露を減らすことがスギ花粉症予防に効果的かもしれません。2020年、2021年は新型コロナウイルス感染症の流行により幼児から高齢者まで皆が外出時にマスクを着用しています。このことは感染予防だけでなく、スギ花粉症発症予防の観点からも効果的であると考えられます。

## スギ花粉症にならないための予防は？

コロナは窓を開けて換気、花粉症は窓を閉めるように言われるが、コロナと花粉症両者と一緒に戦うには？

花粉症対策だけを考えるのであれば、自宅や職場で花粉が室内に入っていないように換気のための窓の開閉は短時間にするべきです。しかしコロナ対策では飛沫感染（感染者のくしゃみ、咳、つばと一緒にウイルスが放出され、他者がそのウイルスを口や鼻から吸い込んで感染すること）予防の為、窓やドアを開けこまめに換気を行うことが推奨されます。この点で花粉症対策とコロナ対策は相反します。ではコロナ対策の換気と、花粉症対策の非換気はどちらを優先すべきでしょうか。それは換気です。新型コロナウイルス感染症には命の危険があります。花粉症は不快な症状をきたしても命の危険はないからです。それでも、換気時に花粉が室内へ入る量を減らす工夫はできます。網戸やカーテンをしたまま換気することです。花粉と新型コロナウイルス（SARS-CoV-2）の粒径を比較するとコロナウイルスのほうが随分と小さいです。そのため網戸やカーテンをすり抜ける確率は、コロナウイルスのほうが高くなります。網戸やカーテンをしたまま窓を開けることで、部屋のなかのコロナウイルスを外に出しやすく



なって、外の花粉を内側に入れにくくなります。

最後に、Withコロナ時代には、感染症状の有無にかかわらず屋内や人との距離が保てない環境では全ての人がマスクを着用する「ユニバーサルマスクポリシー」という概念が普及しました。ユニバーサルマスクにより感染の大幅な減少がみられています。マスク着用は感染予防だけでなく花粉症対策にも有効です。新型コロナウイルス感染症が世界中の人々の忍耐と努力によりできる限り早く終息することを願います。

## 花粉症の症状と治療方法は？

花粉症はくしゃみ、鼻水、鼻づまりや目のかゆみを引き起こします。生命を脅かすことはありませんが、生活の質を著しく低下させます。花粉症のかたは、外出時にはマスク、花粉対策メガネのほか、帽子やスカーフを着用しスギ花粉への曝露をできる限り回避してください。帰宅時にはまず玄関先で花粉を払い落とし、手洗いと洗顔をして鼻をかみ、うがいをするのが大事です。

このようなセルフケアにより花粉の

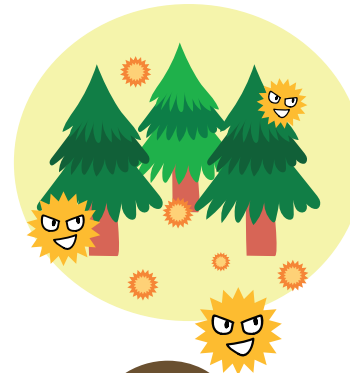
体内への侵入を減らし症状を軽くできますが、花粉の完全回避は難しく、アレルギー症状に悩む患者さんは多くいます。アレルギー症状で困った場合は耳鼻咽喉科の医師に相談し、適切な治療を受けてください。花粉症に対する主な治療は薬物療法です。薬物療法とは内服薬、点鼻薬、点眼薬などを使用し症状を和らげ、生活の質を改善させる治療法です。主な薬の種類には、抗ヒスタミン薬、抗ロイコトリエン薬、鼻噴霧用ステロイドなどがあります。これらの薬は鼻症状が悪化してから使用する

よりも、症状が強くていない時期から使用したほうがそのシーズンの花粉症が緩和されます。例年スギ花粉症で困っているかたは、花粉飛散開始日、もしくは軽くても症状が出たらすぐに薬物療法を開始することが推奨されます。

2014年からスギ花粉症に対する舌下免疫療法が保険適応となりました。薬物療法がアレルギー症状緩和を目的とするのに対し、免疫療法はアレルギー体質を変え、長期にわたり症状を抑えることを目的とします。症状が完全に抑えられない場合でも症状を

和らげ、アレルギー治療薬の減量が期待できます。舌下免疫療法は規定量のアレルギーを含む製剤を舌の下に投与する方法であり、患者さんは自宅で1日1回服用します。スギ花粉症治療においては画期的なことですが、最低2年間は継続が必要であり、治療効果がみられるのは70%程で皆に効果があるわけではなく、免疫療法開始前に治療効果の予測はできません。舌下免疫療法に関して興味のあるかたは耳鼻咽喉科を受診し御相談ください。

### 花粉症の症状



鼻水・鼻づまり



くしゃみ



目のかゆみ

### 花粉症の治療方法

#### 薬物療法



抗ヒスタミン薬

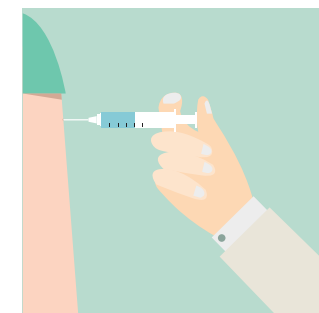
抗ロイコトリエン薬

鼻噴霧用ステロイド薬

など



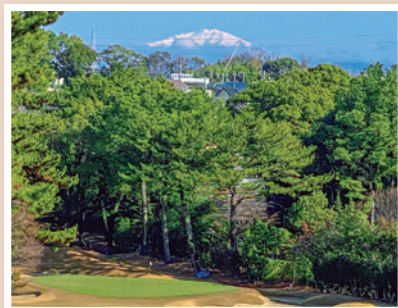
舌下免疫療法



皮下免疫療法

50回記念大会を迎えた伝統のトーナメント、国内男子ツアー「中日クラウンズ」  
石川遼選手が左ドッグレッグの林の上を越え1オンに成功させた16番ミドルホール

「魔の17番」とも呼ばれる名物の17番ショートホール



1番ホールから仰ぎ見る御嶽山

当倶楽部には「ゴルフは歩いて行うもの」という精神が綿々と受け継がれています。75歳以上の方でも乗用カートを利用される方はそんなに多くなく、80歳を超える方でも積極的歩かれ、その中にはいつも冗談めかして「支配人、今日も歩きに来たよ」と言われる方もいらっしやいます。ルールやマナーについては非常に厳格で、特にドレスコードについては他に例を見ないくらい厳しく定められています。それによつて伝統と格調が維持され、どなたにも気持ちの良いクラブライフにつながっているのです。また、当倶楽部には「和合40クラブ」という40〜50歳までの方の集まりがあり、そこでは新メンバーの方に對するルールやマナーの指導、メンバー同士の勉強会などが行われています。このような活動を通じて自然と仲間先輩・後輩間のリスペクトが生まれているのだと思います。



名古屋ゴルフ倶楽部

〒470-0153 愛知県愛知郡東郷町和合  
TEL.052-801-1111 FAX.052-804-3900

<https://nagoyagolfclub-wago.com>

多くの方が、当倶楽部は会員同伴でもあることから、敷居が高いとお考えのようです。確かにルールやマナーの遵守などで多少堅苦しいところがあるかもしれませんが、従業員一同常に心温まる接客に努め、ゲストさまにもう一度プレーしたいと思つていただけるよう精一杯頑張つていきますので、ぜひおいでいただきたいと願っています。当倶楽部へおいでになり、正門を通過した直後に真正面を見上げていただくと、木々の間から1番ホールが見えます。この風景をご覧になれば必ずや、今日は頑張るぞと思つていただけることでしょう。そんな気持ちをお帰りまで持ち続けていただければ、従業員一同、真心込めておもてなしさせていただきます。

では最後に、ゲスト（ビジター）の方へメッセージをお願いします。

中部地区最古の伝統を受け継ぐ「名古屋ゴルフ倶楽部」を訪ねる

# 皇族とのゆかりを持つ 日本屈指の難コースを楽しむ



愛知県愛知郡

名古屋ゴルフ倶楽部

支配人 佐野 明 氏



1929年に中部地区で初めて誕生した名古屋ゴルフ倶楽部さまは日本有数の歴史をお持ちですが、設立のきっかけは。

当時、東京や横浜、大阪や神戸といった大都市圏でゴルフブームが起きていました。それに触発されたある名古屋の財界人が、近代都市には飛行場、観光ホテル、そしてゴルフ場の三つが必要と主張したことから設立の機運が高まり、発起人の誰もがゴルフというものを知らない中で開場に至ったと聞いています。なお、当時すでに三菱飛行場が名古屋港の埋立地にあり、その数年後に名古屋観光ホテルが完成しました。



旧クラブハウス

現在のメンバーも財界の方が多いそうですが、設立当初はどんな方がいらっしやったのですか。

松坂屋社長や豊田織機専務、愛知電鉄社長といった東海地方を代表する財界人であり、「株式会社名古屋ゴルフ倶楽部」の設立に携わった方々がメンバーとして名を連ねていました。また、名誉会員として朝香宮鳩彦王殿下、東久邇宮稔彦王殿下、久邇宮朝融王殿下をお迎えしていました。

開場式に朝香宮鳩彦王殿下と同妃殿下がご台臨され、1930年には朝香宮殿下賜杯競技が始まりましたが、皇族と深いつながりがあったのでしょうか。

残念ながら詳しい資料が残っていないため、開場式で朝香宮殿下より杯を賜り、その後第二回競技を行ったということしか分かっていません。続いて東久邇宮稔彦王殿下から杯を賜り、1931年より東久邇宮杯競技を開始しましたが、東久邇宮稔彦王殿下は当時陸軍歩兵第5旅団長として名古屋に赴任されていたことから、よくこちらにお見えになっていたようです。



朝香宮殿下始球式

その数年後に少女キャディを採用されていたそうですね。これは大変珍しいことだと思えます。

常勤のキャディがごく少数のためご来場の方に不便をお掛けしていたことから、20名の少女キャディを採用したと聞いています。ちなみに、当時は少年のキャディも在籍していたそうです。

こちらでは日本を代表する大会も数多く開催されています。1936年の日本プロゴルフ選手権以降、日本オープンや日本女子オープン、の熱戦が繰り広げられました。1960年からは中日クラウンズが始まり、2010年には石川遼選手が12バーディーのコースレコード「58」で回る快挙を達成しています。ところで名設計者の大谷光明氏が手掛け、戦後に改修されたこちらのコースは日本屈指の難コースとして知られていますが、その特徴について教えてください。

距離は6557ヤードと開場当時と大差はありませんが、改修などによつてバンカーの数が42から112と3倍近く増え、難易度が格段に上がりました。そのバンカーはグリーンの手前、両サイドあるいは奥にと各グリーンごとにそれぞれ巧みに配置され、これがプレーヤーを大いに悩ませています。グリーンは2グリーンですが、砲台のためフェアウェイから面が見えない所や、奥へこぼすと急坂を下り隣のグリーンまで転げ落ちる所があります。また、微妙なアンジュレーションがあることか思いがけない曲がりや下りに見舞われ、苦戦される方も多いようです。また、この地方では冬に北西の方角にある伊吹山から「伊吹おろし」と呼ばれる強い季節風が吹くため、特にアゲンストの際には距離感をつかむのが難しくなります。コースはアップダウンがまずまずあり、横幅が狭く隣のコースと近接している所も

# ロッキード事件の裏の裏

## アメリカとの付き合い方を考えよう

ブッシュからクリントンへの政権移行期に僕は毎日新聞、春名幹男さんは共同通信のワシントン支局長だった。当時から春名さんは優秀な記者だと思っていたが、彼の著作「ロッキード疑獄 角栄ヲ葬リ巨悪ヲ逃ス」(昨年10月、(株)KADOKAWA刊)という分厚い本を読んでますます尊敬の念を深めた。なんと15年もの長きにわたり、米公文書館などの資料を漁り、関係者にインタビューを重ねた力作だった。

1976年2月4日に米上院外交委多国籍企業小委員会(チャーチ委員長)の公聴会で、ロッキード社が右翼の児玉譽士夫に巨額のカネを払い、対日売り込み工作をしたことが明らかになった。僕は警視庁捜査1課担当から建設省担当になり、竹下登大臣に挨拶して記者クラブに戻ったら、「君はロッキード取材班に入れ」との社電が来た。わずか半日の建設省担当だった。

米国から飛び込んで来た児玉の名前に社会部は「これでやっと政界の黒幕に迫れる」と興奮し、大掛かりな取材班を編成した。しかし3月13日に東京地検が東京国税局の告発を受け、児玉を昭和47年分所得のうちロッキード社からの報酬(コンサルタント料など)8億5374万余円を脱税したとして所得税法違反で起訴しただけで、児玉ルートの21億円の解明はなされなかった。

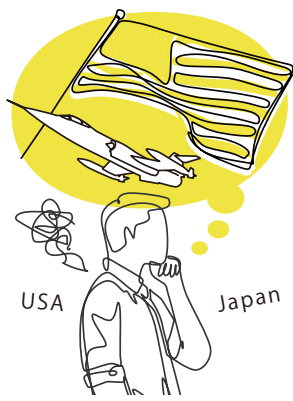
春名さんの著書には田中角栄元首相の逮捕に至る丸紅ルートの5億円などが米国から提供された資料や囑託尋問によつて裏付けられたことが綿密な取材で詳細に書かれていた。角栄を嫌ったキッシンジャー国務長官はTANAKAの記載がある米証券取引委員会(SEC)文書の日本の検察庁への提供の余地を残した。ところが全日空のエアバス、トライスター購入にまつわる贈収賄は解明されたものの、ロッキード社の



毎日新聞ロッキード取材班の本。当時ベストセラーになった。

僕と板さんは面会謝絶の札のかかった福田の病室を訪問したが、見舞客と称する二人に押し出された。その二人を尾行すると東京地検庁舎に消えた。

福田は35通もの調書を取られたが6月10日に肝硬変が悪化して死去した。福田調書は裁判で証人尋問ができないから疎明資料としての価値は落ちてしまった。しかも対潜哨戒機に関しては米側の資料提供もない。児玉は1958年にロッキード社の代理人になった。次期主力戦闘機にグラマンF11が選定されたのをロッキードF104に逆転勝利させたのは児玉だった。国産化がほぼ決まっていた対潜哨戒機も同じ手を使ったと春名さんは著書の第三部巨悪の正体に書き込んでいる。



次期主力戦闘機商戦に名前が取り沙汰された政治家は岸信介(当時、首相)や河野一郎(当時、自民党総務会長)らだ。対潜哨戒機に関しては1971年当時の中曽根康弘防衛庁長官が国産化を後押ししていた。ところが翌年10月の国防会議で突然、国産化

の白紙撤回が決まりロッキードP3C購入への道が開かれた。

入院中の福田太郎取材が出来なくなったので、中板コンビは北鎌倉の福田の弁護士士の夜回りを続けた。ある晩、「児玉の工作資金はどこに行ったのか」と聞くと弁護士は「TからNですよ」と意味深な返事。それ以上の説明は拒まれたが、中島は田中角栄から中曽根康弘へだと思った。佐藤栄作の後継首相を角栄と福田赳夫が争った角福戦争は熾烈だった。当初、福田が勝つと思われていた。結果は中曽根派が派閥ぐるみ支持に回った角栄の勝利だった。

当時7億円が派閥買収資金と噂されたが、児玉の工作資金が角栄に渡され、中曽根派の買収に使われたという可能性が「TからN」という返事から読み取れたのだった。

田中角栄内閣は1972年7月7日に発足した。対潜哨戒機の国産化白紙撤回は3カ月後のこと。裏での児玉、角栄、中曽根の工作の流れが透けて見える。そして金脈問題で1974年12月、角栄内閣が退陣。三木内閣の1976年2月、ロッキード事件が発覚する。その時、自民党幹事長だった中曽根は三木首相と違い事件解明に消極的だった。

春名さんはフォード大統領図書館で機密解除されたホジソン駐日米大使が国務長官あてに送った公電を入手

したが、それには中曽根が米国に事件を「もみ消す」ことを求めたことが書かれていた。事件関係の米政府文書の中で、「その内容にもっともドキッとしたと春名さんは書いている。英語の「HUSH UP」にわざわざ(MOM KESU)と日本語がローマ字表記で記載されていた。中曽根の言葉使いを示したものに違いない。

角栄は自分の逮捕を阻止しなかった中曽根をロッキードのカネをもらっているのにと許せなかったらしい。だがその仕事を暴くと自分が渡したことを認めることになってしまう。

オールドパーを浴びるほど飲んで憂さを晴らすしかなかった。詫びを入れることが出来て中曽根はやつと首相になった。当時、世間は田中曽根内閣と揶揄した。

春名さんの著書を読んでロッキード取材を懐かしく思い出した。そしてトランプからバイデンに米大統領が代わった今も日米関係は表だけでなく裏も知る必要があるとつくづく思う。A級戦犯が処刑された翌日に巣鴨刑務所を釈放された児玉はCIA(米中央情報局)の協力者になり、闇の世界の実力者のし上がった。過去の日米関係の裏表を知らなくてはこれから日本がどのように米国と付き合っていくべきか構築できないと僕は考えている。



ジャーナリスト

なか じま けん いち ろう  
中島 健一郎氏

1944年東京生まれ 東京大学卒業後毎日新聞社に入社。毎日新聞の社会部で警視庁、警察庁、国税庁を担当する他、調査報道を行い、外信部ではワシントン特派員、ワシントン支局長として国際報道に携わる オウム真理教事件の時の社会部長。英文毎日局長、事業本部長を経て事業担当常務2006年に退任後は大正大学の客員教授を5年間務めた他、房総半島で新しい生き方を追求するミュアヘッドフィールズ土太郎村作りに関わっている



みんなでみまもる  
まあるくつながる

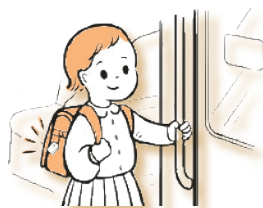


大切な人たちを常に温かく見守りたい。  
「みまるく」は  
そんな人たちへ向けた  
GPSみまもりサービスです。

最新情報はウェブで！

2021年春頃  
発売予定！！

専用デバイスをアプリに登録して  
GPSでみまもる月額制サービスです。



- 1 現在地をアプリで確認
- 2 移動した道のりを記録・確認
- 3 複数人でのみまもり
- 4 お知らせボタンで信号を発信
- 5 設定エリアの出入り通知



- サイズ：65×40×17mm
- 重量：約 55g
- 防水性：IP65
- 本体価格：6,200 円（税別）
- 送料：400 円（税別）
- 月額利用料：420 円（税別）
- ※初月利用料無料

製品の詳しい情報は  
公式ウェブサイトから  
<https://mimalook.jp/>  
みまるく 検索

