

「レオパレス21」ビジネスモデル崩壊で
止まらぬ赤字出血と株価下落

実業界

10

毎月1日発売

昭和27年2月28日第三種郵便物認可
毎月1回1日発行 平成22年10月1日発行 第980号

The Analytical Magazine
for Economics

2010

「ユニクロ」 海外展開の死角

- 「三越」本丸“銀座店”
9月稼働の吉凶
- インサイダー疑惑も
取り沙汰される
「国際石油開発帝石」
大型公募増資の舞台裏



あなたの街の歯医者さんが 病気予防のお手伝い

「街の歯医者さん」といえば、我々に最も身近なお医者さん。歯の治療だけでなく、時には生活習慣病患者やその予備軍にとって、健康管理や病気の予防について適切なアドバイスをもたらしてくれる頼もしい存在だ。意識の高い歯科医との連携で病気予防を図る新たな取組みをスタートさせた医療情報企業「メディファクト」の試みについて、歯科医のインタビューも交えてレポートする。

身近な街の歯科医に予防医療の 担い手としての役割を！

昭和大学歯学部教授 **新谷 悟氏**



ドクター インタビュー

「街の歯医者さん」を
窓口に、メディファクト社
の遺伝子検診サービスの展
開というものを、専門医と

してどのように評価されま
すか？

新谷 「街の」というと
ころで言えば、国内の歯科

医院（開業医）の数は、街
のコンビニエンスストアの
数を上回ります。現実的に
も、身近さ」ということ

でいえば、歯医者さんに勝
る病院というのは、ありま
せん。
物理的にも、感覚的にも

各種医療情報やサービスの提供を手掛ける株式会社「メディファクト」（以下メディファクト社）では、従来より、がんリスクの評価・医師からの助言サービスなどをパッケージした「遺伝子検診サービス」を展開している。

同社では、利用者の増加や、サービス利用の際の利便性を高めるべく、同社独自の歯科医のネットワークを利用した新たな「遺伝子検診サービス」をスタートする。

同社では、東京、大阪、名古屋などの専門クリニックや提携医療機関などと血液採取による遺伝子検診サービスを展開していたが、今回、新たにスタートした「歯科医」ネットワークによる同サービスでは、いわゆる街の「歯医者さん」がポータル（窓口）となり、手軽に遺伝子検診が行えるようになる。

頬の粘膜、唾液などを採取。

ドクターインタビュー

歯科医のコミュニケーション力の高さを病氣予防に役立てたい

勾当台アンタルクリニック 伊藤秀寿氏



—先生は、歯科クリニックという現場で日々、患者さんと接しておられるという視点で、メデイファクト社の遺伝子検査サービスをどのように捉えていらっしゃいますか？

伊藤 医療技術は多くの研究者達の努力とコンピュータ関連技術の大幅な進歩により、日進月歩で発展しています。特に遺伝子関連の研究は二〇〇三年の三月にヒトゲノムの完全版が公開されてからは世界中の国々で更なる研究が進んでいます。その成果産物である遺伝子検査をいち早く臨床にフィードバックすることは臨床家の務めであると考えます。確かに時期尚早と云う声や歯科医がどう

してと云う声も聞こえてきますが、現実には多くの生活習慣病が蔓延しガンの発症率が増大しているのを目前にして、医療に携わっている者として、ただ黙って指を咥えて黙っていることが正しい姿なのではないでしょうか。私は一介の歯科医師ではありますが、口の中から患者さまの健康に寄り参りたいと常々考えて参りました。実際に一般の歯科治療を通じて高血圧や糖尿病、白血球等を発見することはよくあることです。このような場合は専門の医科の先生にご紹介し適切な加療をお願いしております。しかし病気になるよりは、ならない方がいいわけで、未然に防ぐことが重要です。

多くの生活習慣病やがんは、複数の遺伝要因と環境要因の相互作用で発症する多因子疾患なので、この遺伝子検査サービスが一つの健康づくりの引き金になることを望んでおります。遺伝子検査では病気になるリスクが高いのか低いのか程度しか分かりません。しかし、この検査を通じて環境要因を少しでも減少させるために食事内容や運動等を個別に助言し、予防医療につなげることができると思います。歯の予防と同じアプローチで、歯科医が、遺伝子検査の予防面でのメリットをお伝えできれば、国民の皆さんの健康リスクを低減させていくという視点で、有用なチャンネルの一

つとなり得るのではないのでしょうか。

—歯科医にとってメデイファクト社の試みは有用であるか？

伊藤 コミュニケーション力の高さが多くの歯科医の「武器」です。遺伝子検査から得られた情報を、患者さんの健康管理、治療の際の情報の一つとして今よりも活用できるようにすれば、歯科医が病氣予防の先鋒的な役割を果たすことができるでしょう。歯科医院経営という観点でも、差別化を図る上で、患者さんと一緒に病氣予防を、という同社のサービスが、さらなる一つの経営の武器になる可能性は小さくないと思います。

安全な利用しやすいサービスとして提供していく。

「街の歯医者さん」は、他の診療科に比べ、我々にとって最も身近で、垣根の低い医療機関。

特に、病氣のリスクが他の年代より高まるシニア層にとっては、歯の治療と並行して、生活習慣病に関連した投薬や治療を受けている患者も多い。

歯医者さん経由での遺伝子検査によって、生活習慣病のリスクが数値化された情報として患者の下にもたらされ、歯医者さんにとっても歯の治療やインプラントなど高額なコストがかかる一方、患者の健康具合（骨など）によっては、治療手段の見極めが必要なケースなどで、有益な患者情報として遺伝子検査情報活用し、最適な治療を提供できるメリットもあるという。