

エコノミストの取材がありました。



Copyright REC All Right Reserved.

歯科 DX によるデータ集積が 今後の医科歯科連携のカギに

Conversation

 国立大学法人 東京大学
教授 星 和人

 ノイシュタットジャパン株式会社
代表取締役 鈴木 計芳

医科と歯科が協働し、患者の健康を総合的にサポートすることを目的としている医科歯科連携。口腔環境が全身の健康と密接に結びついているという認識は、市民の間でも広まりつつあるが、臨床の現場において医科歯科連携が理想通りに実現できているとは言い難いのが現状だ。医科歯科連携をスムーズに進めるためには、何が必要なのか。歯科医師でもあるノイシュタットジャパン株式会社の鈴木計芳氏と、東京大学で口腔外科の臨床・研究を行っている星和人氏の会話には、その解決のヒントがあった。

● 少子高齢化社会において医科歯科連携はますます重要に

星「口は消化器官の入り口であり、直視できる唯一の器官です。口内環境に起因する病気はたくさんあり、特に歯周病菌は全身の健康に影響すると指摘されています。歯周病が進むと、菌の塊が血液の中で血栓を作り、脳梗塞や心筋梗塞といったような生活習慣病につながる恐れがあります。妊娠中の女性の歯周病が進むと、早産や子どもが低体重で生まれる可能性が高まり、本人だけではなく、次世代の健康にも影響します。このように、歯の健康は非常にインパクトがあり、少子高齢化社会においてますます重要になるでしょう」

鈴木「しかし、日本では歯科と医科は学問として分断されています。ですから、歯科医師が患者さんから医科の医師を紹介してほしいと頼まれても、困ってしまうのです。私のクリニックの患者さんには、初期の認知症の症状が見られる女性があります。その方は、髪の毛のセットやお化粧といったルーティーンはできても、歯科クリニックに行くというイレギュラーなことに対応できず、頻繁に予約を間違えます。私は医師との交流があることから、その患者さんの症状に気づき、診療を進めることもできます。しかし、歯科医師の全てがそういうわけではありません」



● 双方向の連携を行うのが難しい現状



星「2012年に周術期口腔機能管理料が算定され、2020年には対象の手術等が拡大されました。これは、手術前後に口腔ケアを行うことで、誤嚥性肺炎や感染症の予防などを行うことを目的としています。これによって、患者、医科、歯科の三方よしが実現できます。実際に効果も確認されてはいますが、実施率は高くありません。そして、

『どの歯科クリニックが受け入れを行っているのかわからない』

『何を伝えればいいのかわからない』

などの課題も挙がっています。

私は、口内の健康が全身に与える影響に関するエビデンスが大切だと思います。実は、小さいスケールの論文は点在しますが、多くの人を納得させるほど十分ではありません。今後は明確なエビデンスを構築し、それを発信していかなければいけません」

鈴木「私たちは、まさにそのエビデンスをつくるための細かいデータを持っています。ただし、どのデータが役立つかわからないので、全てを提供し、大学でスクリーニングをお願いすることになるでしょう。

ところが現状では、歯科から医科へそういった情報を提供するツールがありません。私個人としては、医科の先生や薬剤師と定期的に交流会を行い、コネクションを積極的に作っています」



● 医科、 歯科の両方が問題意識を持つことが解決への道



星「医科も歯科も、取り組むべき共通課題があるという認識を互いに持って取り組んでいくことが、連携を深めるための近道ではないでしょうか。そして、この連携が超高齢化社会における解決策になると信じています。超高齢化という問題は医療業界だけでなく、日本全体での課題であり、手詰まり感があることは否定できません。おそらく十数年後には他国も同じ課題に直面するでしょう。我々がいち早くこの課題の解決策を持っていれば、日本は世界を先導する立場になれると思います」

鈴木「歯科はやや閉鎖的な業界で、イノベーションが起こりづらい。私が1996年に国家試験を受けた時の用語が未だに通じるくらい、変化が少ない業界ですね。そして、医科がどのようなことをやっているのかをよくわかっていないし、薬を処方するにしてもせいぜい5種類程度で、約1,800種を把握している薬剤師の知識にも及びません。ですから、まずは自分たちの知識や技術のレベルを上げる。そうして業界内を活性化させ、意欲のある人がどんどんイノベーションを起こせるような風通しの良さがあれば、医科歯科連携もスムーズになると思います」



対談の終わりに星氏は「エビデンスのためにはデータを集積することが重要」と語った。そしてそのためには、病院かクリニックか、医科か歯科か、あるいは地域、出身大学などにとらわれず、医療業界全体が協力し合うことの必要性を強調した。それに対し鈴木氏は、「歯科 DX を進めることで集客を行い、有用なデータの集積ができる」と提案。例えば、舌の色、唾液から得られる情報はたくさんあり、それを歯科クリニックが協力して長期的にデータを集積。そして、患者が病気になったときにさかのぼってデータを確認すれば、その病気の予兆の発見につながると考える。また同氏は、患者を歯科クリニックに向かわせるためには、メリットが必要だとも言う。劣化しづらいナノダイヤモンドのコーティングによる虫歯の防止や、星氏と共同で研究を行っている痛みなく麻酔ができるマイクロニードルなどの存在がまさにそれであり、医科歯科連携の未来につながるはずだ。そして、両名が「自分の体に興味を持ってほしい」と訴えるように、患者になりえる市民もまた、歯と体の健康の関連についてもっと意識をするべきだろう。

星和人 鈴木計芳

RECORD

国立大学法人
東京大学

教授 星和人

<https://www.m.u-tokyo.ac.jp/>

1967年宮城県生まれ。1991年に東京大学医学部医学科卒業後、東京大学医学部附属病院整形外科に入局。2002年東京大学医学部附属病院整形外科助手に就任。2014年に東京大学大学院医学系研究科外科学専攻感覚・運動機能医学講座口腔外科学（現：口腔顎顔面外科学）准教授に就任。2016年東京大学医学部附属病院口腔顎顔面外科・矯正歯科口唇口蓋裂センターセンター長に就任。2017年より東京大学医学部附属病院口腔顎顔面外科・矯正歯科診療科長、東京大学医学部附属病院ティッシュ・エンジニアリング部部长、2018年より東京大学大学院医学系研究科外科学専攻感覚・運動機能医学講座口腔顎顔面外科学教授を兼任。

RECORD

ノイシュタットジャパン株式会社

代表取締役 鈴木計芳

<https://www.neustadtjapan.com/>

1954年静岡県生まれ。1978年3月京都大学法学部卒業。同年4月に三井銀行（現三井住友銀行）に入行。1989年に同行を退職。1990年に東京医科歯科大学歯学部に入学。1996年にノイシュタットジャパン株式会社の前身となる企業を設立。1997年に同大を卒業し、2000年に歯科クリニックを開業。その後、計17の分院を設立し、2001年に医療法人社団松伯会を発足。2018年に社名をノイシュタットジャパン株式会社に変更。





Copyright © Business Chronicle All Rights Reserved.

銀行員から歯科医へ 異色経営者の挑戦

ノイシュタットジャパン株式会社

銀行員から歯科医に転身という異色の経歴を持つノイシュタットジャパン株式会社の鈴木計芳代表。独自の理念に基づく医院経営のほか、歯科診療に用いる機器や器具を開発し、歯科業界の既成概念を変える活動を積極的に行っている。

元々銀行員だった鈴木代表が歯科医を目指したのは、当時朝から夜遅くまで働いていたため、終業後に行ける歯科医がなかったことがきっかけだ。「歯の治療のために3カ月ほど火曜日の午前中だけ休みが欲しいと上司に申し出たら、『辞表を書け』と言われました。『仕事には2種類ある。代わりがいる仕事とない仕事。お前の仕事は代わりのない仕事だから、3カ月も同じ時間に休みを取るなら辞めてくれ』という理由でした。それなら自分のような会社員が就業前後に行ける歯科医院を作ればいいと思った」と、約6年勤めた銀行を退職して、東京医科歯科大学歯学部に入學した。

転載元：週刊エコノミスト：ビジネスクロニクル (https://chronicle.weekly-economist.com/person/suzuki_kazuyoshi.php)

ビジネス
クロニクル
Business Chronicle

週刊
エコノミスト



01

労働稼働率を考えた独自理念の医院経営

卒業後、年中無休で午前9時から午後10時まで治療できるという理想のクリニックを開院した。「今では土日も診療するクリニックが増えてきましたが、20年以上前には珍しかった。でも医療機関というのは本来そうあるべき」と語り、医師を交代制にすることで対応している。午前中だけ勤務や午後5時から10時まで担当する医師もおり、個々に合わせたフレキシブルな働き方を早くから採用していることで、女性の医師も多く、離職率もほぼゼロに近く、自由な雰囲気がスタッフのモチベーションにもつながっているという。「円滑に診療が回っているので、待ち時間も少なく、患者リピート率も99.7%と高い水準を保っています」と労働稼働率を考えた一貫性のある医院経営に自信を見せる。



鈴木代表は、痛みのない治療の実現を目指して、さまざまな医療器具などを独自で開発している。イノベーションの鍵を「一つ目はクレイジーであること、二つめは周りが反対すること、三つめは知財が確保されていて特許が取れるものであること」だと挙げる。中には耳かきから着想した器具もあり、「一瞬クレイジーだと思うかもしれませんが、理論を知れば納得できる。クレイジーだからこそ、歯科医師からは認めたくない」と反対意見も出てくる。そういった要素がイノベーションにつながり、新たな治療機器や施術を生み出す」と語る。歯科業界の常識を覆すような治療法や機器を次々と開発している鈴木代表の発想の源は、銀行員時代に叩き込まれた「解決策は必ずある。見つからないのはまだ当事者が見つけられていないだけ」という言葉だという。「思い込みを捨てることが一番重要。実行するまでにさまざまな発想を考えれば、必ず解決策が見つかる」といい、そのためにはさまざまな経験が必要だと力を込める。

02
俯瞰の目線がイノベーションの源

転載元：週刊エコノミスト：ビジネスクロニクル (https://chronicle.weekly-economist.com/person/suzuki_kazuyoshi.php)

ビジネス
クロニクル
Business Chronicle

週刊
エコノミスト



「毎日、同じレストランで食事をしてもアイデアは生まれない。ときにはいいレストランに行って、いつもと違う感覚を得たり、人とのつながりを作ったり。そういった経験がないといい企画も出てこない。木を見て森を見ずといいますが、俯瞰して見るのが別のプランにつながるのではないのでしょうか。違う角度から見たら、意外と簡単に解決策は見つかるはず」と語る。

鈴木代表は「痛みがなく、安心、安全で治療ができるということはもちろん、労働稼働率を考えながら、もっと効率よく技術が習得できる治療法や機器を生み出すべき。今後は歯科医師業界の底上げに加え、歯科医自体のイメージもアップさせたい」と先を見据える。

ノイシュタットジャパン株式会社

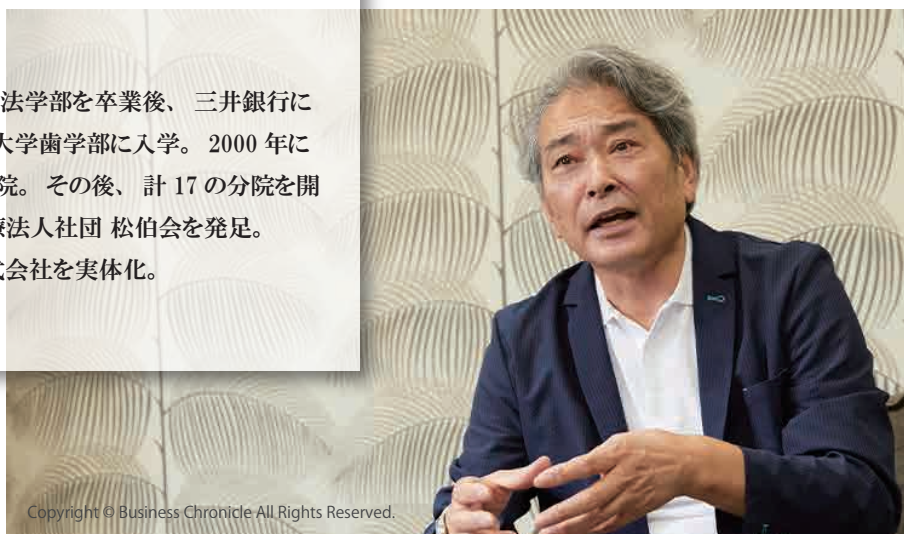
代表取締役

鈴木計芳

1954年、静岡県出身。京都大学法学部を卒業後、三井銀行に入社。退職後に、東京医科歯科大学歯学部に入學。2000年に自身が院長を務めるクリニックを開院。その後、計17の分院を開設し、それらをグループ化した医療法人社団 松伯会を発足。

2018年にノイシュタットジャパン株式会社を実体化。

<https://www.neustadtjapan.com/>



Copyright © Business Chronicle All Rights Reserved.

転載元：週刊エコノミスト：ビジネスクロニクル (https://chronicle.weekly-economist.com/person/suzuki_kazuyoshi.php)

ビジネス
クロニクル
Business Chronicle

週刊
エコノミスト

