



公益財団法人

日本国際医学協会誌

INTERNATIONAL MEDICAL NEWS

International Medical Society of Japan

Since 1925

目次

第402回国際治療談話会例会

時 / 平成24年1月19日(木) 所 / 学士会館

司 会 日本国際医学協会理事 北 島 政 樹 p.2、3 (5、6)

《第1部》 = 幸齢社会を楽しく生きる為に =

【講演Ⅰ】 高齢化社会において心房細動に伴う脳梗塞をどう防ぐか？

国際医療福祉大学 三田病院院長 小 川 聡 先生 p.2 (5)

【講演Ⅱ】 脳卒中最近の進歩

国際医療福祉大学教授、副大学院長、山王メディカルセンター院長

天 野 隆 弘 先生 抄録未着

《第2部》

【感想】 何が難関で、どう乗り越えたか

株式会社 ニトリホールディングス 代表取締役社長

似 鳥 昭 雄 先生 p.3 (6)

※ () の数字は英文抄録の頁数

No.452

2012. Mar



《第1部》

司会のことば

幸齢社会を楽しく生きる為に

日本国際医学協会理事 北島政樹

平成23年高齢社会白書によると、昨年10月1日現在、本邦の人口1億2860万人に対し、65歳以上の高齢者人口は2958万人と過去最高になり、比率は23.1%となった。このような時代背景の中で、国民、特に高齢者が幸福な人生を送る為には健康をいかに維持するかが重要である。そこで、予防医学、特に一次予防、すなわち疾病を発生する前に防ぐことである。そこで、発病したら将来的に介護が必要となる頻度の高い心筋梗塞や脳梗塞にまず注意をする事である。今回、「幸齢社会を楽しく生きる為に」という主題で二大疾患のオピニオンリーダーである国際医療福祉大学教授 小川聡先生（三田病院長、前循環器病学会理事長）と天野隆弘先生（副大学院長、山王メディカルセンター院長）に予防と治療について講演をいただく事にした。「感想」は、現在、家具と云えばニトリと云われる程高品質、低価格で脚光を浴びておられる似鳥昭雄様（ニトリ代表取締役社長）に講演をお願いした。まさしく似鳥社長は、福澤諭吉先生の言葉を引用すれば「異端と先導」の人



北島政樹 先生

であり、「未来を見据えよ、今の為の今でなく未来の為の今」を実学として実践されてきた人と云っても過言ではない。講演を通じて皆様に元気を与える事が出来れば企画者として望外の喜びでもある。

【講演 I】

高齢化社会において心房細動に伴う脳梗塞をどう防ぐか？

国際医療福祉大学 三田病院院長 小川 聡

社会の高齢化に連れて、心房細動の罹患率は急速に増加しており、我が国では現在70万人の患者が存在すると言われている。心房細動の管理には、基礎疾患や心房細動そのものの治療に加え、心原性脳梗塞や心不全といった合併症の予防など包括的な治療が必要になる。特に、患者の予後を大きく左右する重篤な合併症である心原性脳梗塞の予防を目的とした抗凝固療法の重要性が広く認識されるようになった。60年以上もの間、心房細動患者における心原性脳梗塞予防目的で使用できる経口抗凝固薬はビタミンK拮抗薬のみであった。しかし、ビタミンK拮抗薬を有効か



小川 聡 先生

 **Boehringer
Ingelheim**



直接トロンビン阻害剤

プラザキサ®

薬価基準収載

75mg

カプセル110mg

ダビガトランエテキシラートメタンスルホン酸塩製剤

処方せん医薬品

(注意・医師等の処方せんにより使用すること)

Prazaxa® Capsules 75mg・110mg

「効能・効果」「用法・用量」「警告・禁忌を含む使用上の注意」「用法・用量に関連する使用上の注意」につきましては、製品添付文書をご参照ください。

製造販売

日本ベーリンガーインゲルハイム株式会社

〒141-6017 東京都品川区大崎2丁目1番1号

資料請求先：DIセンター



2011年9月作成

つ安全に使用するためには、定期的な血液凝固モニタリングが必要となり、より使用が簡便な経口抗凝固薬の開発が望まれていた。そのような背景のなか、さまざまな新規経口抗凝固薬が開発中で、心房細動患者を対象とした大規模なワルファリンとの比較試験が行われている。なかでも開発が先行していた直接トロンビン阻害剤ダビガトランが、ワルファリンに対して出血リスクを高めることなく脳卒中/全身性塞栓症の発症リスクを低下させることがRE-LY試験で示され、大きな注目を集めている。欧米のみならず、アジア太平洋諸国でも既に6カ国で認可され、さらに数カ国で承認予定となっている。こうした新規経口抗凝固薬の登場で、心房細動例での抗血栓療法の治療戦略は大きく変化することが予想される。

【感想】

紹介

日本国際医学協会理事 北島 政樹

似鳥社長は1944年樺太でお生まれになり、1967年に似鳥家具店を創業されました。1972年、27歳のときに参加したアメリカでの「家具研修セミナー」でアメリカの豊かさに触れ、人生観が変わるほどの衝撃を受けられたとおっしゃっています。帰国後、株式会社ニトリを設立、1993年に茨城県ひたちなか市に本州1号店をオープンし、2002年には東証一部に株式上場されました。2010年、持ち株会社制に移行し、社名をニトリホールディングスにし、現在国内外に260店舗以上のナショナルチェーンを築いています。躍進を続けられている似鳥社長のお話を伺って今日は元気を貰いたいと思います。

何が難関で、どう乗り越えたか

株式会社ニトリホールディングス 代表取締役社長 似鳥 昭雄

ニトリの創業は私が23歳の時でした。大学を出て広告会社に入ったのですが、営業ができませんクビになりその後も色々な仕事をしました。しかしいずれもうまくいかなかったので、自分で商売をしようと考えました。近所に家具屋がなかったので親戚から100万円を借りて札幌で家具屋を始めました。30坪の小さな店舗で「似鳥家具卸センター北支店」、「卸」は安い、「センター」は大きい、「北支店」とつけることで、大きい本店は別なところにあるというイメージをお客様に与えるようにしました。

創業からの5年間は一番苦しい時期で、月に60万円売れないと食べていけないのに40万円しか売れず、1食15円のインスタントラーメンを4ヶ月間食べ続けて栄養失調になるなど苦勞しました。心配をした母親が結婚を勧めてくれ、8回目のお見合いで出会った女性と結婚しました。それが今の妻で愛嬌が良くお客様にもよく好かれ、売上も上がっていきました。月に80万円売れるようになり、ようやく食べていけるようになりました。

1971年に2店舗目として250坪、駐車場付き店舗をオープン。売上は好調だったのですが、すぐ近くに5倍の大きさの競合店ができて売上は激減、潰れそうになりました。ちょうどそんな時にアメリカ家具視察セミナーがあり、この状況を打破できればと参加しました。そこで非常に大きな衝撃を受けました。給料は同じなのに価格は日本の1/3、使う・買う立場からの品質・機能で、用途が絞り込まれていてサイズも多く、トータルコーディネートができています。それを見て日本はアメリカに5、60年遅れていると感じました。同時に自身の人生観も変わりました。個人の幸せよりも、人のため世のために役に立ちたい、それを生きがいにしたいと考え、「欧米並みの住まいの豊かさを、日本の人々に提供する」というロマンと、それを実現させるための60年計画であるビジョンを掲げました。60年を前半の30年と後半の30年に分けて、前半の



似鳥昭雄 先生

経口避妊剤
アンジュ® 21・28錠

レボノルゲストレル・エチニルエストラジオール錠
【処方せA医薬品】 注意—医師の処方せAにより使用するこ

薬価基準未収錠
ANGE®

■効能・効果、用法・用量、禁忌を含む
使用上の注意等については添付
文書をご参照ください。

製造販売元（原料提供先）
あすか製薬株式会社
東京都港区芝浦二丁目5番1号
販売
武田薬品工業株式会社
大阪市中央区道修町四丁目1番1号

2009年9月

30年で店づくり、人づくり、商品づくりに取り組もうと決めました。

帰国後に銀行から資金を借りて3店舗目を出店、4店舗目の出店はなるべく経費を抑えようとエアドーム店舗にしました。オープン当日に積雪によりドームがつぶれたり、夏は40℃以上、冬は零下10℃になる厳しい気温など非常に大変でした。

そして人づくりをするために大卒新規採用を開始し、知識教育、配転教育を行うことでスペシャリストを育成し、組織や企業文化を確立しようと考えました。配転教育というのは2年半以内に配転することによって人を育てていくという教育手法です。同じ部署に3年もいるとマンネリになり成長が止まってしまうからです。そして企業文化の確立ですが、まずは意欲・執念・好奇心。これはロマンとビジョンがあるからこそ、それを達成するために意欲、達成するまで諦めない執念、常に学び続ける好奇心が出てくるというものです。このロマン、ビジョン、意欲、執念、好奇心をわが社では成功の5原則と呼んでいます。次に3C主義。これは年52回毎週変化して、できそうもない事に挑戦し、常に自分を成長させるために競争するという事です。人づくりのためにこのような方針を打ち出しました。

1993年からの商品づくりの時代には価格の安さを実現するために、海外からの直輸入と海外自社工場での商品生産を開始しまし

た。今では商品の80%が海外自社輸入と海外自社工場での生産です。16年前にはインドネシアのメダンに家具工場を作りました。まわりにはバダック族という首狩族がいて、暴動、スト、どろぼうによる略奪が多く、日本企業は一社もない状況でしたが、何とか軌道に乗せました。そして6年前にはベトナムのハノイにも工場を作りました。わが社では現在24カ国から原材料調達を行い、商品開発をしています。

2000年代に入ってから他業種との競争に勝つため、損して得取る仕組みづくり、業務改革によるコスト削減、そして値下げ宣言を実施しました。このような不況のときこそ商品を安く提供しようとして社内業務改革で値下げの準備をして、2008年から計11回値下げ宣言を実施しました。1回の値下げで10億円、計110億円の値下げになるのですが、結果的に売上高は上がりました。このようにニトリがまず損をして、お客様に還元しようという取り組みを現在も継続して実施しています。

今年は第2期30年計画の最初の10年目で、300店3000億円の目標です。そして2022年には1000店1兆円、2032年には3000店3兆円を目指します。わが社のロマンである「欧米並の住まいの豊かさを、日本の、そして世界の人々に提供する」ために今後も取り組んでいきたいと思えます。ありがとうございます。

発行人	柳澤正義
編集委員	石橋健一、山田 明、細田瑛一、市橋 光、伊藤公一、北島政樹、首藤紘一、谷口郁夫、浦部晶夫
編集事務	石橋長孝、長崎孝枝
発行所	公益財団法人日本国際医学協会 〒154-0011 東京都世田谷区上馬 1-15-3 MK 三軒茶屋ビル 3F
	TEL 03(5486)0601 FAX 03(5486)0599
	E-mail : admin@imsj.or.jp
	URL : http://www.imsj.or.jp/
印刷所	有限会社 祐光
発行日	平成24年3月31日



Working for a healthier world™
より健康な世界の実現のために。

「より健康な世界の実現のために。」
Pfizerは、世界中の人々の健康を向上させるために、
さまざまな薬品を開発・製造・販売しています。
また、医療従事者や患者様への教育・啓蒙活動も
積極的に行っています。Pfizerは、世界中の人々の
健康を向上させるために、これからも
さまざまな取り組みを行ってまいります。



「あなたにできること、
私たちがすべきこと。」



INTERNATIONAL MEDICAL NEWS

International Medical Society of Japan

Since 1925



March 31, 2012

Published by International Medical Society of Japan, Chairman,

Board of Directors: Masayoshi Yanagisawa, MD, PhD

Editors: K. Ishibashi, MD, PhD, A. Yamada, MD, PhD,

S. Hosoda, MD, PhD, K. Ichihashi, MD, PhD, K. Ito, MD, PhD, M. Kitajima, MD, PhD,

K. Shudo, PhD, I. Taniguchi, MD, PhD, And A. Urabe, MD, PhD

3F, MK Sangenjaya Building, 1-15-3 Kamiuma, Setagaya-ku, Tokyo154-0011, Japan.

TEL 03(5486)0601 FAX 03(5486)0599 E-mail:admin@imsj.or.jp URL:http://www.imsj.or.jp

The 402nd International Symposium on Therapy

The 402nd International Symposium on Therapy was held at the Gakushi Kaikan in Tokyo on January 19, 2012. Dr. M. Kitajima, Managing Director of the International Medical Society of Japan (IMSJ), presided over the meeting.

Introductory Message from the Chair

Joyful Life in the Aging Society

Masaki Kitajima, MD, PhD
Director, IMSJ

According to 2011 White Paper on the Aging Society released by the Japanese Government, the population ratio of elderly people of 65 years or older accounted for a record 23.1%, 29.58 million people to Japan's whole population of 128.6 million people as of October 1st last year. In the age such as this, keeping good health of Japanese people, especially all elderly people is vital for them to live a happy life. So to this end what matters in this respect is the preventive medicine especially the primary prevention, to prevent disease from occurring. And in the event of illness we have to pay attention to heart attack or stroke which in most cases are said to require nursing care thereafter. At this time our theme here is "Joyful Life in the Aging Society" So we have here with us two opinion leaders of two major diseases; one speaker is Mr. Satoshi Ogawa, (Professor of International University of Health and Welfare who is also Director of Mita Hospital and former Director of the Japanese Circulation Society) and the other speaker is Mr. Takahiro Amano, (Vice-president, Graduate

School of International University of Health and Welfare, who is also Director of Sanno Medical Center). We have asked two of them to give us the lectures on the preventive medicine and the medical treatment. And we have asked Mr. Akio Nitōri, CEO of Nitōri Co., Ltd. to give us "comments" on lectures in his speech. Nitōri is the company which comes to our mind instantly when we speak about furniture and Mr. Nitōri is spotlighted man in the industry for the company's high quality and low priced products. Citing Yukichi Fukuzawa's words, we can describe him as a man of "heresy and forefront," and as such he has carried out another words "Look to the future and do what you can do today for the future, not for sake of today" In this sense it is not exaggerating to mention that he is a man of practice. As sponsor of the lectures today it would give us a great pleasure if the lectures could be helpful in inspiring all of you.

[Lecture I]

Prevention of stroke in aged patients with atrial fibrillation

Satoshi Ogawa, MD, PhD

Director of Mita Hospital, International University of
Health welfare

Along with the aging of population, the prevalence of atrial fibrillation (AF) has been rapidly increasing. Managing AF requires a comprehensive therapy such as preventing complications from cerebral embolisms, and heart failure, in

addition to the treatment of the underlying disease and/or AF itself. Among these, the importance of anticoagulant therapy has been widely recognized. During the past 60 years, only a vitamin K antagonist, warfarin, was used to prevent cerebral and systemic thromboembolism for AF patients. However, regular monitoring of blood coagulation was required to use warfarin safely and effectively. Therefore, there has been a long wait for the development of much easier-to-use oral anticoagulants.

Amid this background, various oral anticoagulants have been under development and a large-scale comparative trial with warfarin for AF patients is being carried out. Direct thrombin inhibitor dabigatran, in particular, has gained much attention because the RE-LY trial result provided evidence that it lowers the risk of stroke/systemic embolisms without increasing the risk of hemorrhage due to warfarin. Treatment strategy for antithrombotic therapy of AF will be changed drastically, in line with the approval of new oral anticoagulants.

【Introduction of the speaker of discourse

Masaki Kitajima, MD, PhD
Director, IMSJ

The president Nitori was born in Karafuto or Sakhalin island in 1944 and founded the Nitori furniture store in 1967. He mentioned that he experienced the American affluence at "The furniture training seminar" in the US in 1972 when he was 27 years old and he also experienced tremendous shock

as his life philosophy was even changed. After the return to Japan, he founded Nitori Inc. and opened its first mainland store in Hitachinaka-city of Ibaraki prefecture in 1993. Then the company was successfully listed in the first section of the Tokyo Stock Exchange in 2002. In 2010, the company became a holding company with changing its name to Nitori Holding Inc. and currently operates more than 260 stores in Japan and overseas. Today, we would like to hear a lecture from a person who is continuously making excellent progress even now.

What were the challenges for me? And how did I overcome them?

Akio Nitori
Chief Executive Officer, Nitori Holdings Co., Ltd

I founded Nitori when I was 23 years old. After graduating from the university, I joined an advertizing company only to find myself poor salesperson, which resulted in the dismissal. Afterwards I took many jobs, which all ended up in poor performance. These incidents made me think of starting a business of my own. The fact that no furniture stores existed in my neighborhood inspired me to launch my own furniture store with a million yen funded by a relative of mine in Sapporo. I named my store "North Branch, Nitori Furniture Wholesale Center" to appeal to people with "Wholesale" implying "Cheaper than retailers," "Center" implying "Larger in scale," "North Branch" implying "Its main store is located somewhere else,"



Rezaltas 高親和性ARB/持続性Ca拮抗薬配合剤 薬価基準収載

レザルタス® 配合錠LD
処方せん医薬品：注意－医師等の処方せんにより使用すること
オルメサルタン メドキシミル/アゼルニジピン配合錠

レザルタス配合錠LD：
オルメサルタン メドキシミル10mg/アゼルニジピン8mg
レザルタス配合錠HD：
オルメサルタン メドキシミル20mg/アゼルニジピン16mg

◆ 効能・効果、用法・用量、禁忌を含む使用上の注意、効能・効果に関連する使用上の注意、用法・用量に関連する使用上の注意については製品添付文書をご参照ください。

製造販売元(資料請求先)
第一三共株式会社
Daiichi-Sankyo 東京都中央区日本橋本町3-5-1

2011年7月作成(1112)

even though my real store was very small with only about 99.17 square meters.

Five years from the date of company foundation saw the most painful period as I had revenue of only 400,000 yen a month although minimum monthly revenue of 600,000 yen is required to sustain a decent living. In addition I had a hard time as I became ill due to malnutrition caused by eating only a 15 yen-instant ramen noodle for 4 months in a row. Seeing me lead such a life, my mother encouraged me to marry, and actually I got married to a woman who was the eighth person of matchmaking meetings. She is now my wife whose pleasant character attracted many customers, helping increase monthly sales to 800,000 yen which could meet a decent living.

In 1971 I launched the second store of about 826.44 square meters with a parking space. It started out favorably in sales. However a rival store opened nearby, five times larger in scale almost collapsed my store, whose sales dropped sharply. It was then that I happened to know a seminar on furniture business study tour to the U.S. and I volunteered to join it, hoping to change such situation for the better. In the U.S. I had once in a lifetime experience. Despite a similar level of personal income between two nationals, the prices of furniture were one-third of Japanese counterparts and furniture of good quality were functionally made from the perspective of users or purchasers, and also they were overall coordinated in many ways with a variety of sizes, focusing on the purpose of use. Knowing this, I was under impression that Japan was 50 or 60 years behind the U.S. At the same time the way that I see the world changed. I thought to myself that it was my aim in life to be of service to people and the society rather than to pursue my own happiness. Hence I launched the vision or "60 Year Plan" to realize my dream which is "To provide Japanese people with high standard of living just like that of European and American people." In realizing the vision I divided "60 Year

Plan" into the first half and the second half and decided that the first half or 30 years would be allocated to development of the stores and human resources, and products.

After returning to Japan I launched the third store financed by a bank. For the fourth store I designed it in the form of air dome to keep costs down as low as possible, and on its opening day piled-up snow crushed the dome. Besides this incident the store experienced hard times as in temperature which reached 104 degrees or higher F in summer days and minus 14 degrees F in winter days.

Aimed at developing human resources I started to employ newly graduated university students, and I contemplated to establish organizational or corporate culture, breeding specialists by providing the intellectual training and the training based on job duty changes. The training on job duty changes represents the method of education which aims to nurture human resources on two-year and a half or less job rotation basis. This is because staying in the same workplace tends to make employees stereotyped, leading to stoppage of employees' career growth. In respect of corporate culture, what come first are motivation, tenacity and curiosity. It is with dream and vision in mind that we will be able to have motivation to achieve them, tenacity to hold on to them until they are achieved, and curiosity which makes us learn more. I have published these elements — Dream, Vision, Motivation, Tenacity, and Curiosity — our company's five principles for success. Next I would like to touch on the company's 3C principle. This principle is supposed to change itself weekly or 52 times in a year and facilitates competition among employees by making them challenge what they find difficult to implement, and eventually growing themselves. I originated the principle, believing that this will contribute to development of human resources.

During a period of products development which started in 1993, our company engaged in the direct import from overseas



処方せん医薬品*
プロトンポンプ阻害剤

パリエット®

〈ラベプラゾールナトリウム製剤〉

*注意—医師等の処方せんにより使用すること

【薬価基準収載】

錠 10mg
錠 20mg



● 効能・効果、用法・用量及び禁忌を含む使用上の注意等については添付文書をご参照ください。

製造販売元



エーザイ株式会社

東京都文京区小石川4-6-10

商品情報お問い合わせ先：お客様ホットライン

☎ 0120-419-497 9～18時(土、日、祝日9～17時)

PRT1009M05

market and manufacturing products in our factories set up in overseas countries to provide products at lower prices. As of now, 80% of our products consist of imports from overseas market and our overseas factories. Sixteen years ago our company established a furniture factory in Medan, Indonesia. In the surrounding area lives Batak tribe, the headhunters, who have conducted quite often riot, strikes and plunder by robbery, which forced no Japanese companies to operate there. In defiance of this situation our company pulled through the difficulties to continue the operations. Subsequently our company built a factory also in Hanoi, Vietnam 6 years ago. Currently our company engages in the development of products by procuring raw materials from 24 countries.

Since the beginning of 2000s, with the creation of management style of "loss at the first stage and gain thereafter" I have carried out costs reduction through work restructuring, and publication of lower prices in order to be able to win the competition with other line of business. Believing that it was crucial to provide low priced products even at the time of recession,

our company focused on work restructuring so that it could prepare to launch low priced products. In line with this effort our company has published lowering prices 11 times in total since 2008. One decision of lowering prices has resulted in 1 billion yen of lowering prices, totaling 11 billion as a whole. Even in such situation sales went upwards eventually. As such our company has been in practice of the management style that Nitoni makes a loss at the first stage by passing on benefits coming from such loss to customers.

This year is in the first ten- year period of Second Phase 30 Year Plan with the sales target set for 300 billion yen from 300 stores. Thereafter our company targets 1 trillion yen in sales from 1,000 stores in 2022, and 3 trillion yen from 3,000 stores in 2032. I will do whatever I can do to realize our company's dream "To provide Japanese people and people around the world with high standard of living just like that of European and American people." Thank you very much for your kind attention.

Didier Robcis / Interlink Image - Dung Vo Trung / Interlink Image - Denis Felix / Interlink Image - April 2008



サノフィ・アベンティスは、
医薬品およびワクチンの
研究開発を通じ、
多くの人々のQOLの
向上に取り組んでいます。

サノフィ・アベンティス株式会社

〒163-1488 東京都新宿区西新宿三丁目20番2号 東京オペラシティタワー www.sanofi-aventis.co.jp

sanofi aventis

Because health matters