



福岡県福岡市・田中ひでき歯科
田中秀樹

欧米を中心に発展してきた「インフォームドコンセント」という考えが、日本では「説明と同意」と訳され国民の間で広まってきました。医師が患者さんに病状、治療方法などを十分に説明し、患者さんの同意のもとで治療を行うというものです。歯科治療においては、

- 1) 健康保険適用内での治療と自由診療とが混在すること
- 2) 歯科医師によっていくつかの診断、治療方法が存在すること
- 3) 歯科医師が行った治療により生体外の材料が口腔内という特殊な環境内に存在すること

- 4) 個々の患者さんの意識、個体差で治療結果の予後に大きな差が生じることなどの特異性が存在します。

とりわけインプラント治療に際してはこれらのことを患者さんに十分説明し、あらかじめ理解を得ることが重要です。

Q インプラント治療を自分の臨床に取り入れていきたいが、患者さんとのトラブルを回避するための注意点を教えてください。

A 患者さんにとってインプラント治療は機能的にも審美的にも天然歯に近い回復が得られ、また残存する天然歯の保護につながるなど利点が多く、日常生活に潤いを取り戻す魅力的な治療と言えます。

それだけに患者さんの治療結果に対する期待も非常に大きくなります(図)。しかし、インプラント治療には、

- 1) 外科処置を伴うこと
- 2) 治療費が高額であること

など患者さんの負担が大きいことがもう一方の特徴としてあげられます。そしてこのことが患者さんとの間に大きなトラブルを起こす可能性を秘めている理由です。

カウンセリング時の説明で忘れてならないのは、

- 1) 治療には失敗の可能性もあるということ
- 2) もしインプラントが失敗した場合、どうい

う対応処置をするのか(除去して直ちに径の大きなインプラントを埋入するのか、治癒を待って新たに同じ径の物を埋入するのか、義歯に変更するのかなど)

- 3) その時の費用はどうするのか

などを十分に説明しておく必要があります。

これにより治療後に何らかの問題が起きた場合の処置に対して患者さんの納得が得やすくなります。また逆に言えばこれらのことを十分に理解・納得を得られそうにない患者さんには、いくら本人が希望してもインプラント治療を行わないことがトラブルを避ける上で重要な判断です。



図 76 欠損症例、50歳代男性。歌が趣味のため可綴義歯ではなくインプラントを希望。インプラント治療により可綴義歯のような違和感を覚えることなく趣味の歌が続けられ、大変満足している。患者さんにとって治療の効果が最もわかりやすい例の一つである。



図 2 交通事故による2欠損、20歳代男性。審美的にも、また天然歯への影響に関してもインプラント治療によるメリットは大きく、当然患者さんの期待と喜びが大きいケースである。その分、失敗した場合の落胆も大きくトラブルへと繋がりがやすい。それ故にブリッジと比較して利点・欠点を正確に患者さんに説明しておく必要がある。

Q インプラント治療でのインフォームドコンセントについて具体的な説明事項を教えてください。

A 患者さんへの説明に際してはインプラント治療が

- 1. 一口腔単位の治療であること、各治療方法には利点と欠点があること
 - 2. 治療期間が長期に及ぶこと
 - 3. 外科処置が必要なこと
 - 4. 天然歯とは異なる人工の生体材料であること
 - 5. 成功率と失敗した時の対処法
 - 6. 長期において予後を良好に経過するためにはメンテナンスが非常に重要であること
 - 7. 治療費が高額になること
- などを患者さんにわかりやすくかつ正確に伝えなければなりません。また特に治療を受ける患者さんにはこれらのことを十分納得してもらう必要があります。

- 1. 一口腔単位の治療であること、各治療方法には利点と欠点があること

欠損部分だけではなく全身状態、口腔内全体を十分に診査診断し、その結果を

スタディーモデル、口腔内写真、X線写真などを利用して口腔内全体の状態と欠損部の治療方法に対して必ずいくつかの選択肢を情報として与えることが重要です。その中で、A.デンチャーにする場合、B.ブリッジにする場合、C.インプラント補綴にする場合、などそれぞれの治療法の利点、欠点を正確に伝えなければなりません(図)。

2. 治療期間が長期に及ぶこと

インプラント埋入までに必要な初期治療の期間、インプラント埋入から免荷期間が数ヵ月必要なこと、2回法の場合の2次手術の時期と治癒期間、もし抜歯しなければならない歯がある場合は、即時埋入する場合と完全に骨の治癒まで待つ場合とでの必要な期間、最終補綴物装着までの期間などを人によって数ヵ月のずれもあり得ることを含めて説明しておきます。

3. 外科処置が必要なこと

インプラントの埋入にあたり外科処置が必要であること、簡単な外科ステップ、その際の麻酔の方法と手術時間などを具体的に説明します。骨の状態によりGBRなどの処置が必要な場合はその費用、方法、合併症などについても説明しておきます。術後の疼痛、腫脹、内出血斑の出現の可能性、下顎であれば知覚麻痺の出現などの起こりうるトラブルの可能性と万が一そのトラブル

が発生した場合の対処法もあらかじめ説明しておく必要があります。術後の口腔内洗浄の方法と来院間隔、抜糸の時期などもよく説明しておきます。

4. 人工の生体材料であること

インプラントの材質、形状、構造、天然歯との違いなどを、できれば患者さん説明用の小冊子などのイラストや模型、スライドなどでよく説明します。なるべく専門用語は避けて分かりやすく説明します。その際に手術中の生々しい写真などは避けた方が良いでしょう(図)。

5. 成功率と失敗した時の対処法

インプラント治療を考えている患者さんにとって最も気になる情報の一つに成功率と失敗した場合の対処法、何年くらいもつのかということがあります。学術論文などに発表されているインプラントの成功率と寿命を、可能であればその医院での術者の実績と照らし合わせながら説明すると良いでしょう。決して一生持つなどとは言うべきではありません。患者さんは、インプラントに対して意外と多くの情報をテレビや雑誌などのマスメディアから仕入れています。しかしその中で間違った情報や誇張された情報も少なくないことを頭に入れておかなければなりません。



図 このような患者さん説明用の小冊子をインフォームドコンセントに用いる。



図 従来の治療方法とのちがいを小冊子で説明する。



図 インプラントの材質、形態、構造、インプラント治療のしくみを小冊子のイラストなどを利用して説明する。

6. メンテナンスが重要であること

インプラント治療は始めた時点で、その患者さんとは一生の付き合いになるくらいのもので臨まなくてはなりません。患者さんの個性、価値観、生活環境なども考慮に入れ、その患者さんがインプラント治療に適しているかどうかを判断しなければなりません。いくら患者さんがインプラント治療を希望し、経済的にも条件を満たしているとしても、その患者さんのブランクコントロールがうまくいかなければ、医療者側は、インプラント治療を選択すべきではありません。医療者側が初期治療中にブランクコントロールの重要性、メンテナンスの必要性を患者さんに伝え、その適性を判断しなければなりません。「メンテナンスに応じなければ治療結果の予後には責任が持てない」という

ようなことは伝えても良いと思います。患者さんの転勤や転居などやむを得ない場合はその旨を報告してもらい、他医療施設を紹介するなどの適切な処置をとる旨を説明します。

7. 治療費が高額になること

インプラント治療は治療費が高額になるため、うやむやのまま治療を進めていくとトラブルのもとになります。従って必ず治療を始める前に見積書を作成し、保険診療の分と自費診療の分、それにかかる消費税を明確にしておかなければなりません。見積書を作成する場合には、医療者側がいくつかの治療プランを立て、その治療費の総額を説明しておきます。そして大切なことは、最終的には患者さん自身に納得の上で希望の治療プランを選択し決めてもらうことです。

その際にお互いの意思の確認として契約書を交わすことも有効な方法です。それから治療を開始します。しかし患者さんの中には、サインした瞬間から治療に対する期待と不安でいっぱいになることを忘れてはなりません。医療者側が常に患者さんの不安を和らげる努力を怠らないように気をつけて、同じ立場に立って声をかけてあげなければなりません。治療を開始してからの患者さんに対する思いやりと、患者さんとの会話の中での不満や不安の言葉を聞き逃さないように、患者さんが院内スタッフの誰に話しても、患者さんとの会話の内容がスタッフから正確に伝わるように教育しておくことも大切です。

インプラントのインフォームド
コンセントでの、1)アプローチ
の仕方と、2)患者さんへの
説明の時期について教えて
ください。

Q

A

1)アプローチの仕方(信頼関係を築くこと)

インプラントのインフォームドコンセントをスムーズに行うためには、医療者側が患者さんと本音で話し合える関係を築くことから始めなくてはなりません。それには、まず医療者と患者さんの十分な信頼関係の築き方と患者さんとのコミュニケーションの取り方に対するスタッフ教育が必要となります。院内で患者さんが話しやすく安心できる雰囲気をつくることが重要です。患者さんが最初に診療室に入った時の第一印象はほんの数秒で決まりますが、それを変えるにはとても長い時間がかかることを忘れてはなりません。受付での対応から始まり、診療室内でのスタッフの身なり、身のこなし、挨拶の仕方、その時の表情、院内

でのスタッフ間の関係など一つ一つがその医院の印象となります。スタッフ同士の仲が悪かったり、院長とスタッフがうまくいってなかったり、スタッフ同士があだ名で呼び合ったりしているのは、患者さんにとってとても不快なものです。患者さんが初診として初めてその医療施設に訪れた時、患者さんはいろいろな不安、不満、悩みを抱えてくることが多いのです。それをこの先生なら分かってもらえるかもしれない、解決してくれるかもしれないという期待をして

来院します。初めて来院した患者さんがその医院に対して「ここなら」と思えるような雰囲気づくりをすることが、患者さんとの信頼関係をつくる第一歩ではないでしょうか。

カウンセリングを行う場所についての気配りも大切です。たとえば、仕切りもない隣の診療台に別の患者さんがいるようなところでカウンセリングを行うようなことは避けるべきです。できれば患者さんと向かい合って、プライバシーの守れる空間でカウンセリングを行う方が良いでしょう(図 8)。

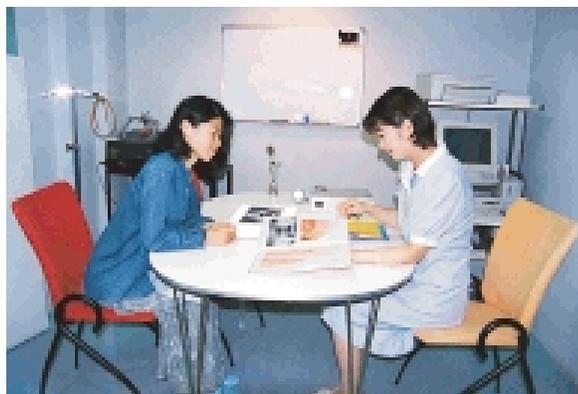


図 8 カウンセリングを行う時は、必ず患者さんと向かい合って、必要な資料をそろえた状態で臨むことが望ましい。

2)患者さんへの説明の時期

初診で来院した患者さんにまず問診を行う時には型にはまった聞き方をするのはなく、患者さんとの思いやりのある会話の中で、必要な情報を聞き出し、その詳細をアシスタントが正確に記録しておかなくてはなりません。インプラント治療の成否にも影響すると思われる喫煙、食生活などにも言及する必要があります。問診が終わると、まず主訴を解決します。

その次の来院時に資料をそろえて1回目のカウンセリングの時間をとります。1回目のカウンセリングではその医院のシステム、治療方針、その患者さんの現在の口腔内の状態、どこが悪くて、どうしたらよいか、また患者さん自身がどこが気になり、どうしてほしいかなどをよく話し合います。その後ブラッシング指導、食事指導、スケーリングなどを進めながら患者さんの人間性、ライフスタイル、価値観などを理解したうえで2回目のカウンセリングを行います。

この2回目のカウンセリングを行う際にインプラント治療を治療方法の一つとして簡単に紹介します。もし患者さんがインプ

ラントの利点と欠点を理解した上でそれを希望した場合は説明終了後、患者さん説明用の小冊子を渡し、家でよく読んでおいてもらいます(図)。そして別の日に時間をとってインプラント治療の具体的な説明を行います。この時のカウンセリングで、具体的な治療計画とその費用について話

し合います。

その上で患者さんの同意が得られ、患者さん自身がその治療方法を選択決定した時(契約書にサインした時)からインプラント治療を開始します。それまでは、決して既存補綴物の除去などの非可逆的な治療を進めるべきではありません。



図 治療の流れについても言葉だけではなくこのようなイラストと共に記述されているもので説明し、帰宅してもう一度ゆっくりと目を通してもらう。

まとめ

インプラント治療は、一口腔単位の包括医療になるために患者さん本人とよく理解し合い、長い付き合いができるような関係を築くことが必要になります。そのため医療者側が患者さんとの上手なコミュニケーションの取り方やカウンセリングの方法についてもっと勉強し、スタッフにも十分な教育をすることが必要ではないでしょうか(図)。

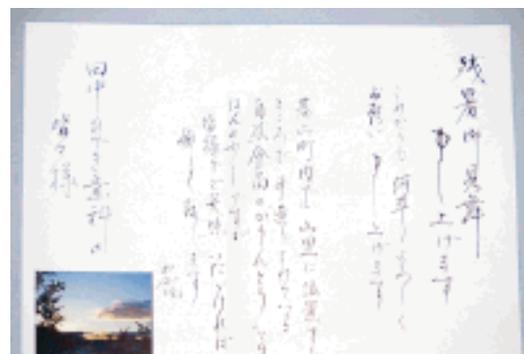


図 メンテナンスのみの患者さんではあるが必ず月に1回遠方からお見えにもかかわらず、毎回このような手紙を添えてスタッフのみんなに手みやげを持ってきてくれる。大変歯科医師冥利に尽きる。