

すぐに実践できる!  
成果につながる!

患者さんの行動が変わる

# OHIS

## 使い方ガイド

OHIS [Oral Health Information Suite] は  
過去・現在・未来を通して、  
患者さんの生涯にわたる  
口腔内の健康情報が見られます。

「歯を守る」口腔ケア推進のパートナー



# はじめに

OHIS【Oral Health Information Suite】は過去・現在・未来を通して、患者さんの生涯にわたる口腔内の健康情報を見ることができるリスク評価ツールです。

リスク評価ツール《OHIS》を活用することによって、**これまでの患者さんと歯科医院との関係を変える**ことが可能です。

- 患者さんの行動が変わるきっかけをつくる
- 患者さんから質問がでてくる関係をつくる
- 自分が何をすべきか…どんなことができるのか自分で考える患者に変わる

届いたレポートの効果を発揮するポイントは、患者さんに説明するために使うのではなく、“**患者さんに見て考えてもらう**”こと。

本ガイドでは、患者さんの行動が変わる、いちばん効果的な使い方をご紹介します。今日からでもすぐに始められる、本当に簡単な方法です。

まずは、ここでご紹介するポイントの通りにやってみてください。

状況や患者さんの気分によっては違った結果になることもあるでしょう。そんなときは、巻末のQ&Aコーナーへ。きっと、あなたの悩みを解決します。

## 【もくじ】

- 1 どんな風に患者さんに伝える?……………3  
効果的なポイントとそのコツ
- 2 歯周病の患者さんにだけ!? そんなことはありません……………6  
リスク評価をするタイミングと伝えたいこの一言
- 3 こんなときどうするの? OHIS 活用 Q&A コーナー……………8  
患者さんへの解説方法と見ておきたいポイント
- 4 患者さんへの提案が楽しくなる!もっと知りたい OHIS……………13  
いつでも聞ける相談窓口 (E-mail) と  
みんなでスキルアップ【訪問セミナー】のご紹介

# どんな風に患者さんに伝える？

## ～効果的なポイントとそのコツ～

### ポイント①

レポートを見せる前に、この質問！  
質問は患者さんが次を考えるためのきっかけづくり。

「歯周病についてどんなイメージを持っていますか？」  
「歯周病と〇〇さん、どんな関係だと思えますか？」

患者さんに、この2つの質問をしてみてください。  
この質問によって、患者さんが歯周病に対してどんなイメージを持っているか…、今までで聞きしてきた情報がどんな風に患者さんの頭の中にあるのか、を把握することが出来ます。

### ポイント②

読み聞かせてはダメ。患者さんに見て感じてもらう！  
黙っているのは、自分の認識と照らし合わせている時間です。

「いかがですか？」  
「先ほどお話をされていたこととくらべて、どうですか？」

レポートを見る前の質問への答えと、どう違うのか…なんで違うのか…。  
患者さんが黙っている時間は、患者さんの頭の中でこのようなことが思いめぐらされています。  
そのため、この状態のときに「これはですね…」と説明を始めてしまってはダメ。  
まずは、ぐっと説明したいのをこらえて…上記のように質問をします。

### !!ヒント!!

決して質問の答えについて、解説をしたり、答えを正したりしないでください。



### !!ヒント!!

説明すると、せっかく「なんで？」と聞きかけた患者さんの気持ちを消してしまいます。

## 患者レポートタイトル

### 作成者

OralCare  
診査日 2008.02.22

### 患者

OralCare 様  
年齢 27  
リスク評価 ID  
b7fe7134-2dc0-4991-9f9d-6215b5cf4c6a  
Previser 患者 ID  
d7bd102c-df11-48bc-bcff-e9ba33da16c3

### 歯周病のリスク: 5

◀より低いリスク



リスクによってあなたの将来の病状が予測されます。リスクは、症状と徴候からわかるリスクファクターを総合判断して決められます。病気を予防するには、あなたのリスクファクターを軽減する治療が必要です。普通の歯科治療を受けていると、とても高いリスク(5)の人は低いリスク(2)の人に比べて10倍高い確率で歯を失っています。しかし、リスクを指標に特別な治療を選んで行えば、歯を失う確率は50%から100%減らすことができます。

あなたのリスクスコア 5 左のチャートを参照

### 病状 78

#### 広汎性中等度から重度歯周炎

あなたの病状は歯周病によって生じた組織の損傷を表します。病状が悪くなると、治療回数も増え、複雑になり、費用が高くなります。病状のスコアが高い人は、歯を失ったり、修復の失敗率が高くなってしまいます。治療で病気によって受けた損傷を改善することができますが、次に起こる病気を防いでくれるわけではありません。病気の予防とは、あなたのリスクファクターを軽減することです。最良の治療は(もし必要ならば)修復と予防の組み合わせで成り立ちます。



#### 健康な歯ぐきの特徴

診査中やフロッシング中に出血しない

X線の骨欠損なし

縁下歯石なし

縁下マージン修復物なし

糖尿病でないか、良くコントロールされた糖尿病

分岐部が骨で完全に覆われている

最少か、プラークが認められない

5mmを超えるポケットがない

現在喫煙していない

X線写真により骨レベルは平ら

#### あなたの健康度

診査中に出血なし

重度の骨欠損

縁下歯石なし

縁下マージン修復物なし

良くコントロールされた糖尿病

分岐部が骨で完全に覆われている

最小限のプラーク

最も深いポケット > 7mm

喫煙していた

X線写真により骨レベルは平ら

#### 分析

可能な限り最良の所見ですが、ポケットが5mmを超える場合は、違う結果になるかもしれません

骨の支持がなく、歯を支えられません。治療の効果も危ういです

可能な限り最良の所見ですが、ポケットが5mmを超える場合や出血する場合は、違う結果になるかもしれません

可能な限り最良の状態

糖尿病にとって最良の状態

可能な限り最良の状態

病気の予防管理に、少し妥協が必要になります

この深さのポケットを普通の口腔清掃器具できれいにすることはできません

可能な限り最良の状況

可能な限り最良の状態

### 必要な積極的介入

一般的に最も効果的 おそらく効果的 あまり効果的でない

<5mmのポケットを軽減する

### ポイント③

レポートに書かれている文章は極力読まない。  
読んだら最後、患者さんの頭は「??」で埋めつくされる。

**「〇〇さんの今の健康状態は、  
この3つのイラストを見てください」**  
**「どのくらい歯周病になりやすいかというと・・・です」**  
**「今のお口の健康状態は、・・・です」**

患者さんの「なんで?」の質問に答えながら、この3つの説明をしてください。

### ポイント④

クリニカルレポートの歯のイラストを有効活用する。  
今の口の中で一番悪いところは、イラストの色でみせる。

**「これを見ると一番悪いところが分かります。  
どこが悪いか分かりますか？」**  
**「この部分に、何か心当たりはありますか？」**

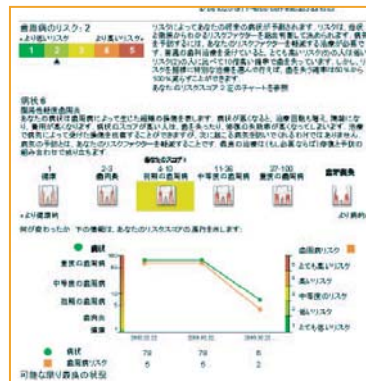
リスクと今の状態がわかったら、あとは一番気をつけてもらいたいところをお伝えします。このときにクリニカルレポートを活用して色が変わっているものを見てもらいましょう。

### ポイント⑤

どのくらいまで良くなりたいかは患者さんに聞こう  
セルフケアに積極的になったら、あとは目標あるのみ

**「歯周病のなりやすさは、受け入れてもらって、  
どのくらいまで良くなりたいですか？」**  
**「では、〇〇を目指して一緒に頑張りましょう！」**

出てきた数値にショックを隠せない患者さんもいらっしゃいます。でもショックを受けても気持ちは前向き。だって、何で悪いかは患者さんに心当たりがあるから。励ましつつも患者さんに目標を立ててもらいましょう。



**!!ヒント!!**

ひとつひとつ詳しく説明するのではなく、それぞれの話をした後にどんな答えが患者さんから返ってくるかが重要です。



**!!ヒント!!**

色が変わっていることで、患者さんが「ここが悪い」ということを瞬時に理解することが出来ます。その原因を把握できているかという確認を含めて「心当たりがないか」聞いておくと便利です。

## ポイント③ 3つのイラスト

### 歯周病のリスク: 2

◀より低いリスク      より高いリスク▶



1  
健康



◀より健康的

2-3  
歯肉炎



あなたのスコア 6

4-10  
初期の歯周病



11-36  
中等度の歯周病



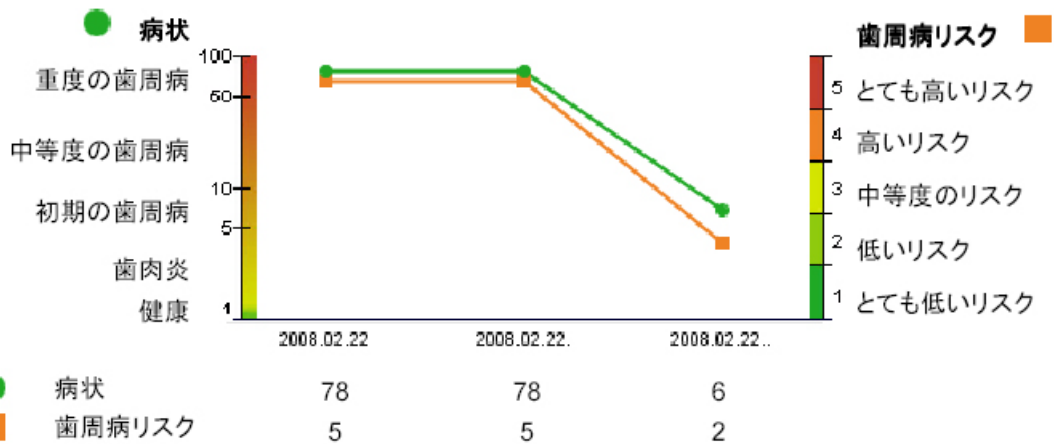
37-100  
重度の歯周病



歯牙喪失



より病的▶



## ポイント④ クリニカルレポートの歯のイラスト

### ポケット深さ

<5mm      5-7mm      >7mm



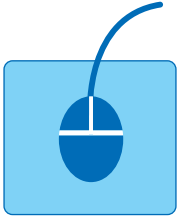
<5mm      5-7mm      >7mm

### X線診での骨高さ

<2mm      2-4mm      >4mm

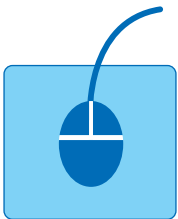


<2mm      2-4mm      >4mm



## 歯周精密検査日に入力する場合

**ポイント①**の質問を、検査をする前にしてみましょう。  
どんな印象を持っているか…、自分の口をどんな風にしていき  
たいかを引き出すことで、これからされる検査がどんな意味  
を持つのかを説明しやすくなります。



## 初期治療中に入力する場合

スケーリング中に入力する際には、必ず初診時のデータを入  
力しましょう。初診時のデータというのは、その患者さんにとっ  
て一番悪いとき。こんな風になっていたから、今このことをし  
ているのか、と納得してもらえます。

### !!ヒント!!

コツは…  
患者さんをよく観察する。患者さ  
んのことを知りたいと思うこと。

❶決して「説明したい」「解説し  
たい」ではありません。

### !!ヒント!!

コツは…  
一番悪かった状態を思い出しても  
らうこと。行っている処置に対す  
る理解と「自分も何かしなければ」  
という意識が生まれます。

❶「やってください」ではなく、患  
者さんが「自分に何が出来るか」  
を考えることが必要です。

# 歯周病の患者さんにだけ!?

## そんなことはありません。

～リスク評価をするタイミングと伝えたいこのひと言～

リスクは、その人が今「歯周病」になっていなくても、持っているもの。だからこそ、歯周病リスクを発症前に知ることは、その後の予防対策を立てる上で非常に有効です。

歯周病を発症している患者さんだけでなく、すべての患者さんのリスクを把握し、患者さんそれぞれにあった予防策を立てましょう。

### Stage 1 ▶ 患者さんのココロをつかむ初診時

初診の段階で、患者さんに自分の状態を客観的に理解してもらうことが大切です。

自分の状態が分かってから処置が進めば、セルフケアでの協力度・成果は確実に上がります。

#### コツ

- 患者さんが自分のことを、自分で知る（状況把握）
- 「やってもらう」から「やれることをしよう」と気持ちを切り替える（行動）

結果を患者さんが自分のこととして捉えられたとき、  
**「今はこういう状態です。〇〇までに△△になるように頑張りましょう」**  
と声をかけましょう。

#### !!ヒント!!

何に興味を持っているのか・・・  
患者さんの表情や言葉に隠されている本心を見逃さないように!



## Stage 2 初期治療の結果を示す再評価

再評価時に入力することは、患者さんにとって大変だった初期治療の結果を見せるという意味でとても有効です。

自宅で、来院して。これまでしてきたことがどんな風に病状に変化をもたらしたのか。自分の努力を数字で見ることができるためです。

### コツ

- 努力の成果が目で見分ける
- 結果を客観的に見れるため、「次に何をすればいいのか」患者さんが自分自身で考える

結果をみた患者さんに

「ご自宅で頑張ってくださいましたら、〇〇まで数字が下がりました」

「ここまで下がったポイントは、何だったと思いますか？」

「今の状態になって、何が出来るようになりました？」

とホメたあとで、感想を患者さんに聞いてみましょう。

### !! ヒント !!

小さな努力でも、患者さんは自分がやったことにちょっとした感動を感じています。その感動を共有してあげることで、「もっと自分に来ることはないか・・・」と考えられる患者さんに。

## Stage 3 これからいい状態を維持して欲しいメンテナンス期

メンテナンス期には、初期治療の状態からどんな風に推移しているかを確認してもらうことが出来ます。これは、患者さんにとって口腔内の変化が分かりにくい時期にとっても有効です。

### コツ

- 口腔内の分かりにくい変化を一目で確認できる
- なぜ定期的に歯科医院に来院するのか・・・その意味が分かる

患者さんのモチベーションを維持するために、

「ずっと安定していますね。ご自宅で心がけていることは？」

「今の状態を維持していきたいですね。」

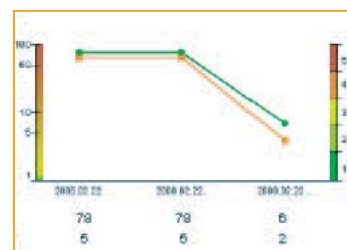
「この状態から〇〇まで数字を下げるとしたら、

どんなことができますか？」

今の目標のさらに先を見せてあげるようにしましょう。

### !! ヒント !!

ちょっとした数字の変化を見逃さず、患者さんの努力を把握していきましょう。



### !! ヒント !!

患者さんにしていただくことが増えますから、あくまでも患者さんが出来る範囲でお伝えするというのを忘れずに!

# こんなときどうするの？ OHIS 活用 Q&A コーナー

Q1. あまり質問に答えてくれる患者さんではありません… ⇒ 9 ページ

Q2. 患者さんが“自分と歯周病は関係ない”って。  
今までずっと説明してきたのに… ⇒ 9 ページ

Q3. 出てきた結果をどんな風に患者さんに  
伝えたらいいのかわかりません。  
効果的な方法はありますか？ ⇒ 10 ページ  
【思っていたより良かった】  
【思ったとおり】  
【思ったより悪い】

Q4. 全体的に良くなっているのに、  
1箇所が悪いと状態が悪く出てしまいます。 ⇒ 11 ページ

Q5. 予防メインテナンスの間隔が長く出てしまいます。 ⇒ 11 ページ

Q6. 外科処置の項目が優先されている場合、  
外科処置を選択しないといけないですか？ ⇒ 11 ページ

Q7. 思っていた結果と違う。 ⇒ 12 ページ

## Q1

### あまり質問に答えてくれる患者さんではありません…

---

コミュニケーションの基本を思い出して！

**答えてくれない患者さんでも、よく観察していると何かしらのサインを発しています。**

目の動きや顔の表情…いつもあまり話さないからこそ、自分から話そうと思うのには時間がかかります。

「どうですか?」とひと言だけ声をかけてみましょう。

それから、**患者さんの目の動きが変わったところを中心に話すようにします。**患者さんの興味があるところを探るのもポイントですよ。

## Q2

### 患者さんが“自分と歯周病は関係ない”って。 今までずっと説明してきたのに…

---

こんなことを言われてしまうとショックですよね。

でも、結果が出るまで待ってみて。患者さんの言う“関係ない”と比べてどうなのか?を考えてもらいましょう。

**まずは、患者さん自身が感じていたこととデータがどんな風に違っているのか（同じなのか）を把握することが大切。**

患者さんから言われてショックを受けずに、ここからが勝負と思って患者さんと一緒に頑張りましょう!

## Q3

### 出てきた結果を、どんな風に患者さんに 伝えたらいいのか分かりません。 効果的な方法がありますか？

伝えるというよりは、見て感じてもらいましょう！（⇒詳細は3～5ページ）

次の表を参考にすると、どんな場合でも解説しやすくなります。ただし、歯周病のリスクはすぐに変わるものではありませんので、患者さん自身に自覚してもらおう（受け入れてもらう）ようにしてください。

思っていたより 良かった	自分がずっと歯周病の怖さを感じ秘めている患者さんが多いため、 <b>まず、リスク上そんなに心配しなくてもいいことを伝えましょう。</b> ただ、安心しすぎてもいけません。歯周病のリスクのほか、過去の歯周病発症傾向などを含め、患者さんへアドバイスしてください。
思ったとおり	現状を確認するように、どんなことをしてきたか振り返ってもらいましょう。 <b>これからどんな風にしていきたいか、どんなことができるか一緒に考えていけるようにサポートしましょう。</b> 患者さんはここからどのくらい変わることができるのか、期待でいっぱいです。前向きになっているからこそ、新しいことにチャレンジするタイミングです。
思ったより悪い	「何で悪いんだろう」と患者さんは考えます。 <b>心当たりを聞いてあげましょう。</b> 問題解決のための方法が見つかります。 ショックを受けてしまった患者さんには「今が一番悪い状態です。これからはいい状態に変えていきましょう」と励まします。

## Q4

### 全体的に良くなっているのに、 1箇所が悪いと状態が悪く出てしまいます

1部位の評価ではなく、口腔内全体を評価しています。

ですから、1箇所でもポケットが深い場所があった場合、病状は悪くなる可能性があります。

ですが、病状の下に書かれている【病名】を見てください。ほとんどの場合、“限局性”と表現されています。この文字を見落とさないように。

## Q5

### 予防メンテナンスの間隔が長く出てしまいます。

あくまでもエビデンスとして出される結果です。現在の状態が続けば表示されるメンテナンス間隔で来院していただくことも検討しましょう。ただし、ほとんどの場合、過去の状態・患者さんのライフスタイルを考えれば、長期間あけること自体がリスクになります。

このような結果が出てきた場合には、臨床の見解を含めてご説明ください。

## Q6

### 外科処置の項目が優先されている場合、 外科処置を選択しないといけないですか？

そんなことはありません。あくまでもエビデンス上で外科処置の方法があると示されています。状況や治療計画に基づいて説明をしてあげてください。

出てきた処置内容は、患者さんにとってセカンドオピニオンの役割を担います。適切な処置をするのももちろんですが、患者さんとよくカウンセリングをして最終的な処置を決定してください。

## Q7

### 思っていた結果と違う

---

「どう思っていましたか?」「どうしてそう思いましたか?」

**「思っていたことと比較して何がどう違いましたか?」**

OHISは総合的な状態を数字で表してくれます。ですから、思っていたよりも“悪い” “良い” ということがあります。

口腔内写真や歯周検査表などを活用して、患者さんに原因をお話しすることをオススメします。