

## 献腎Option提示内容・方法

1. 脳の機能は絶望的、その他の臓器は元気
2. 主治医が院内移植コーディネーターを兼任

必ず家族の顔色・表情に変化が現れる

3. 腎移植を勧める 礼を尽くして説明してお願いします

単なる献腎の意志の有無の確認ではない

(拒否されそうな雰囲気)「結論は急がないで結構です」

「県移植コーディネーター(県Co)を呼びますので

お話を聴いていただけますでしょうか」

「県移植Coのお話を聞いた後に

結論を出していただければ結構です」

## 同意／拒否パターン

### 主治医献腎option提示

カード有・以前より意向・主治医の勧め＝即 同意

以前より強い拒否的意志＝即 拒否 5-6割

---

### 県Co呼び出し

身内で相談し県Coの説明を十分に理解＝ 同意

県Co到着までに身内相談・説明聞かず

+ 説明をわずか聞いたのみ＝ 拒否 1-2割

---

結局該当症例中 同意 約3割

drop out： HTLV-1陽性で断念 植物症へ移行

## 当院での現状

脳外科ICU死亡症例	年間約	30例
基本的条件に該当する症例		10-12例
御同意いただく症例		4-5例
献腎に至る症例		3-4例

---

## 移植ドナー側Organizerとしての役目

家族に：オプション提示

---

症例に：経過を見守りつつ腎臓摘出術への準備

手術室スタッフに：常時スタンバイ

手術室を1室空けて確保する

移植医師団に：タイミングよく連絡（無駄足を避ける）

管轄警察署に：死亡前に検死スタンバイ

## 臓器移植ネットワークからの報酬

1腎 32万5千円      2腎 62万円

深夜・休日加算 1.8倍

1腎 58万5千円      2腎 111万6千円

同意を得られたが移植されず 13万円

(HTLV-1陽性など、摘出腎状態不良など)

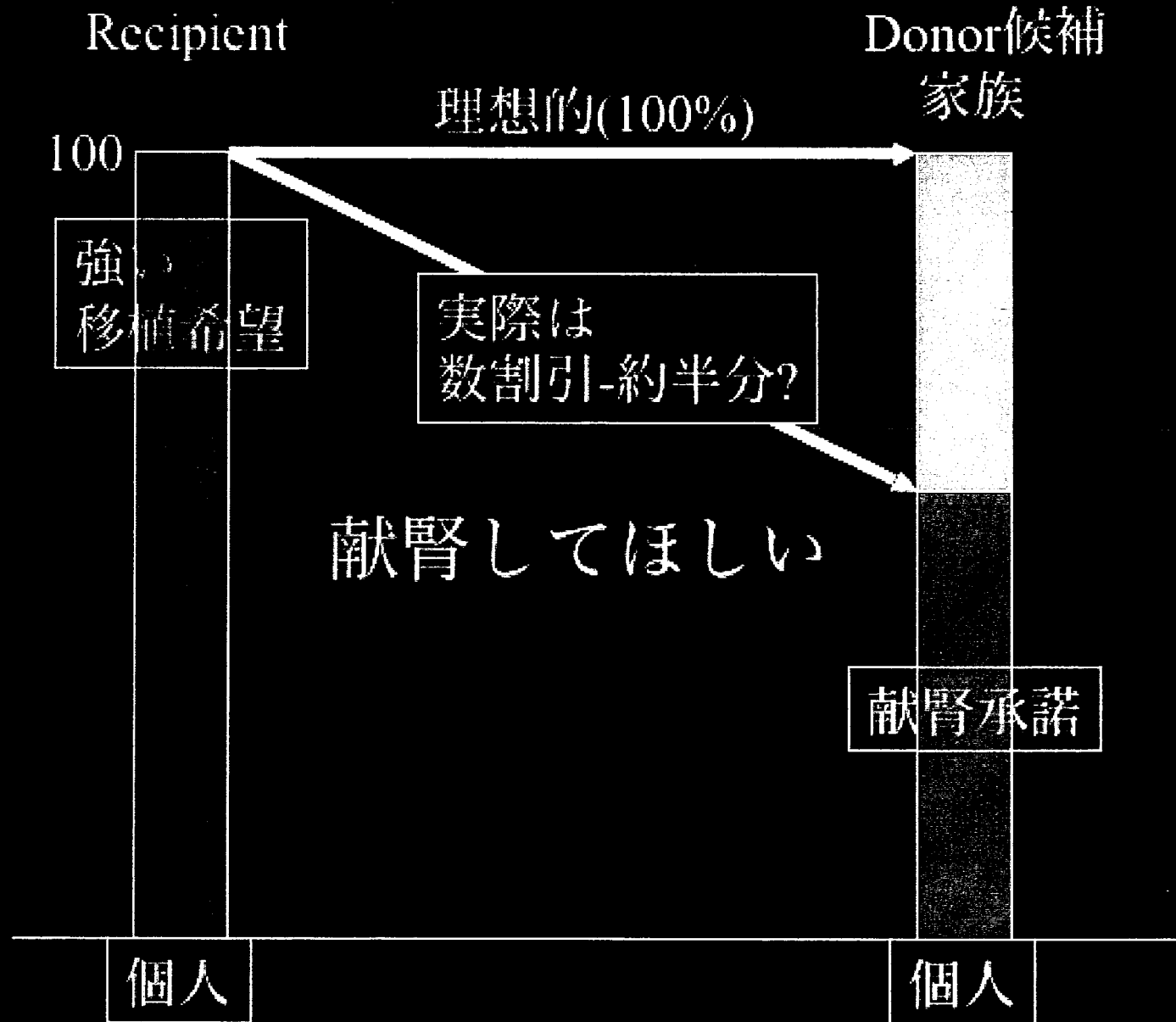
---

決して無償の奉仕ではない

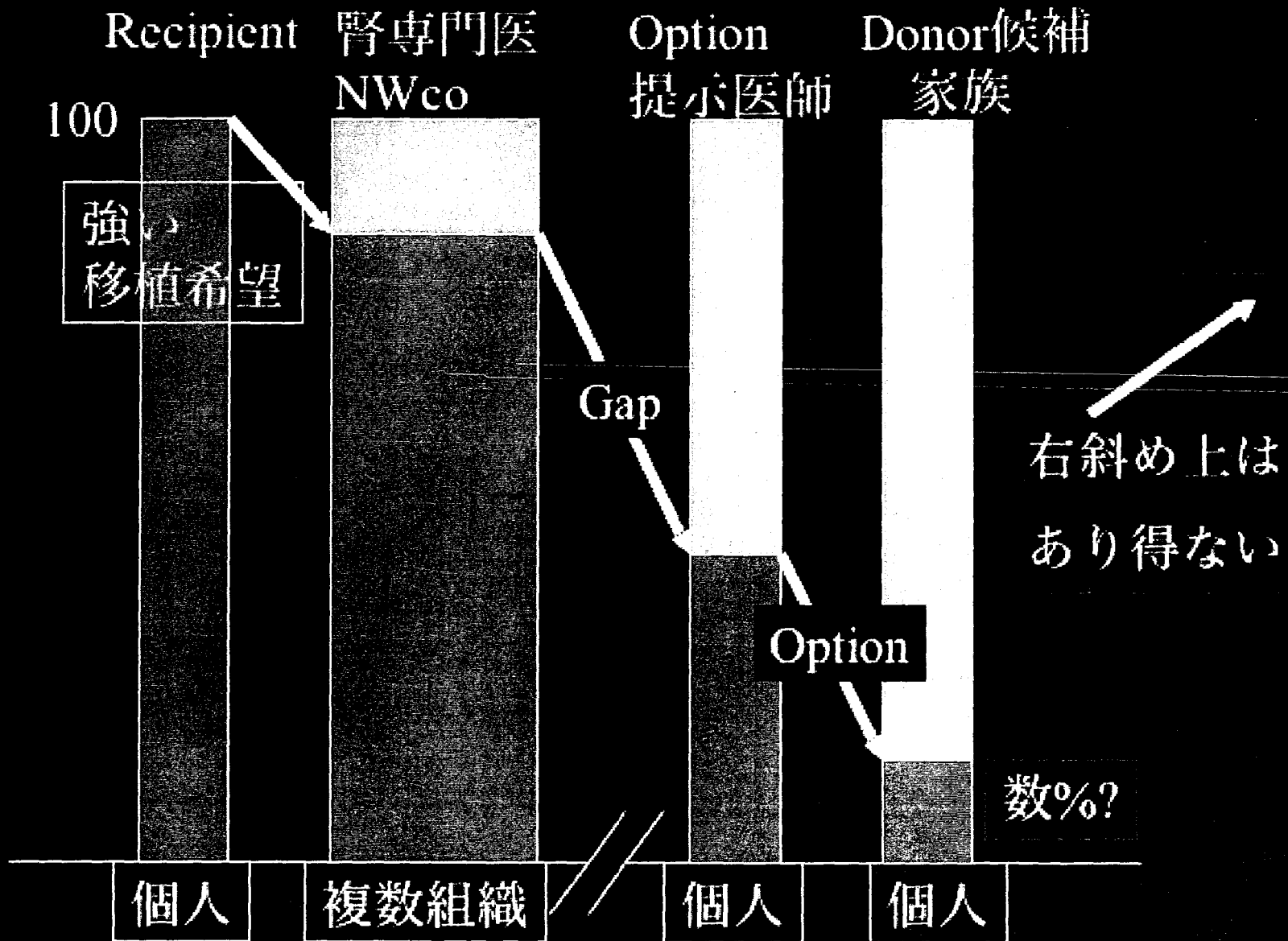
Option提示とはなにか

その問題点

# 熱意の伝達：個人間直接交渉

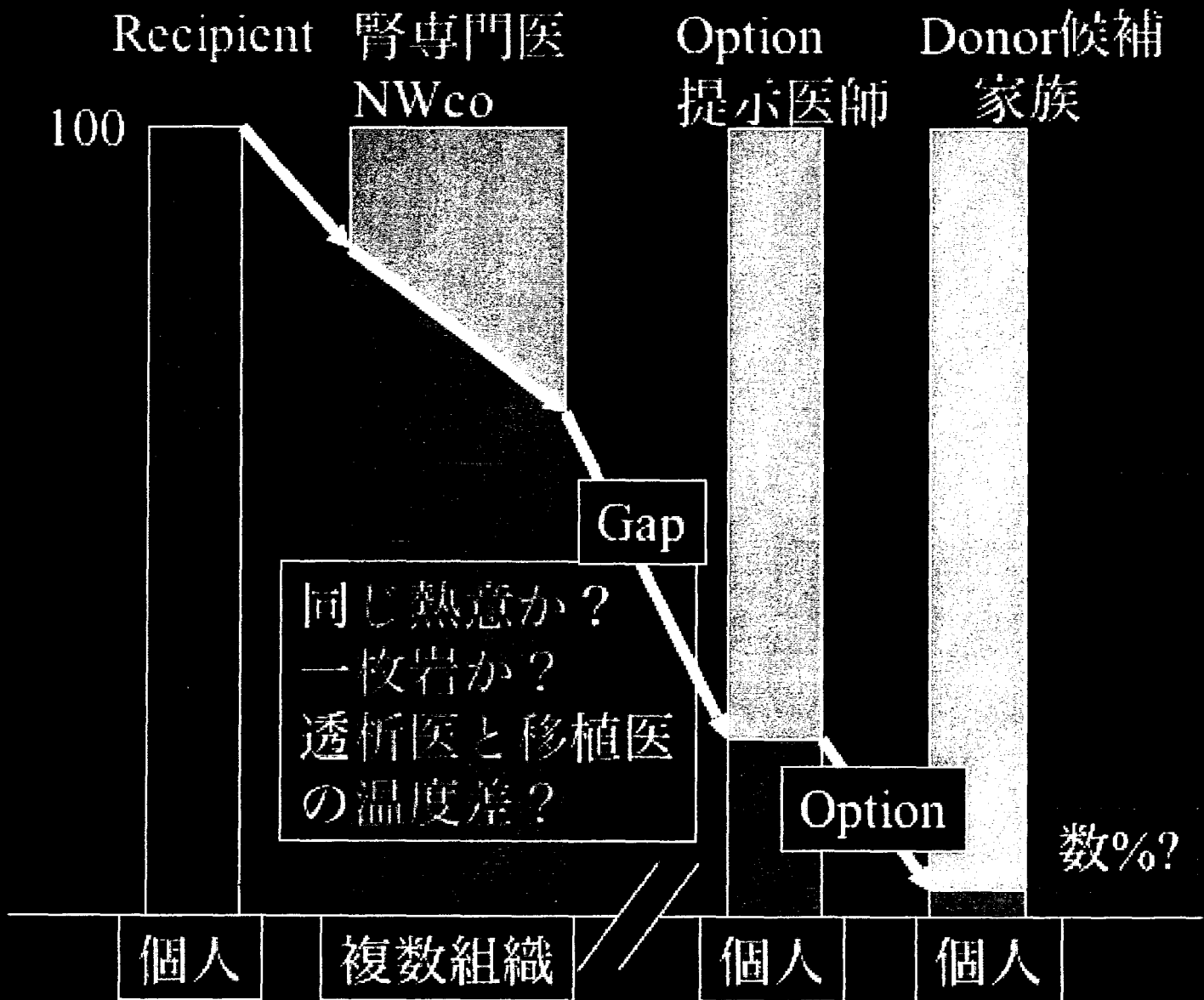


# 熱意の伝達：多仲介間接交渉

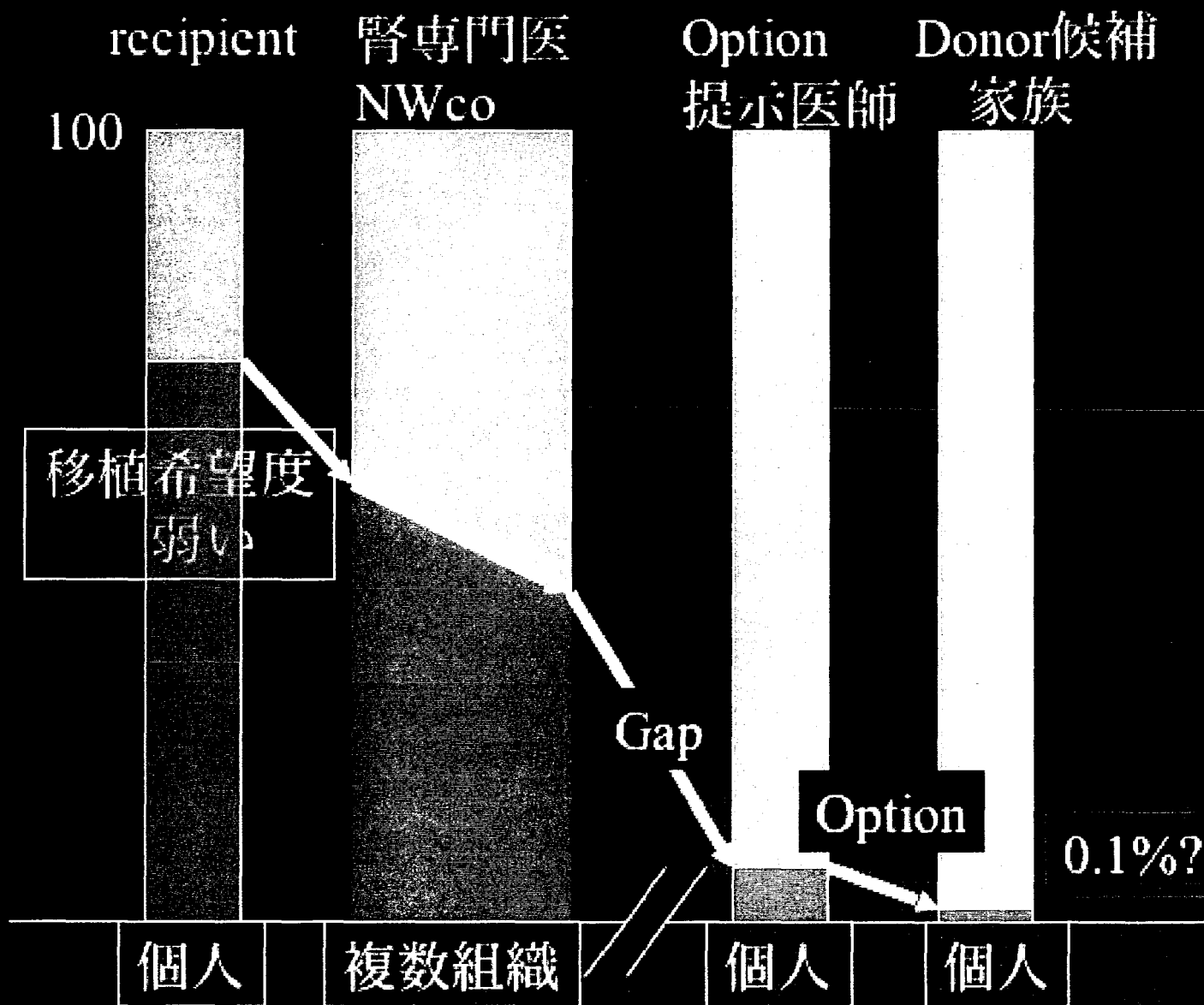




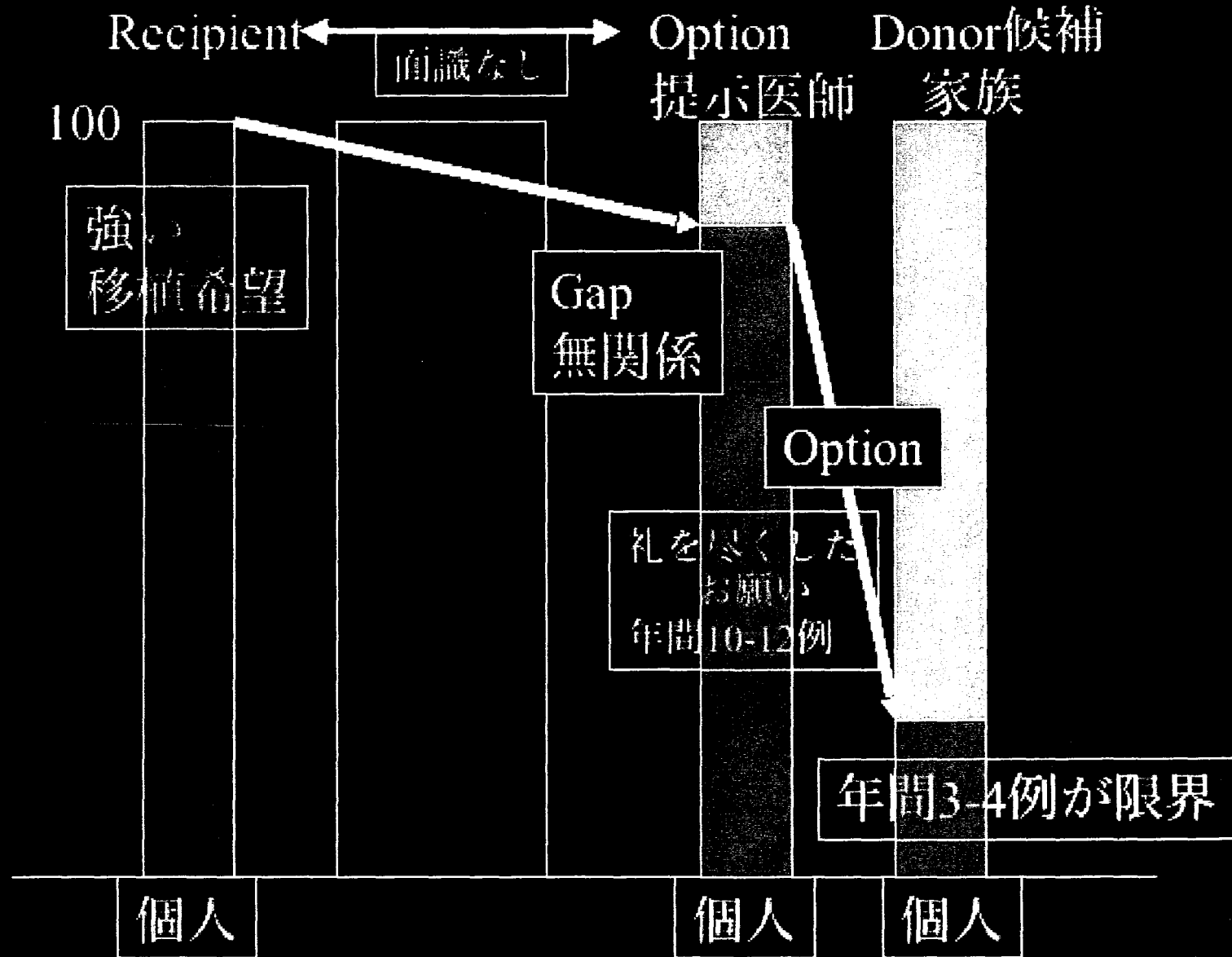
# 熱意の伝達：多仲介間接交渉



# 熱意の伝達：多仲介間接交渉



# option提示医師の熱意の限界とは



献腎事業を進めるにあたり  
各個人・組織・団体が何をすべきか

1. 献腎意志を持つ母集団を増やす (JOTNW業務の範疇)  
(一人でも多く意思表示カードを持ってもらう 7-9%)  
→ Option提示とは無関係に症例が増える
2. 熱意 (必要性) とノウハウを伝える (Bottom up方式)  
(Option提示・献腎同意の成功率上昇)  
→ 「献腎意志の有無確認のみ」の数倍増しとなる
3. 学会レベルで交渉する (Top down方式)  
(腎移植学会と脳神経外科学会との関係)  
→ Option提示のシステム化

2006年6月 脳神経外科学会鹿児島地方会発表  
最終の「その他セクション」 聴衆10人程度

2006年10月 脳神経外科学会総会に演題提出  
「不採用」とのこと = 全く無関心

学会発表不採用ならば論文発表ではどうか？

AcceptどころかSubmitさえ不可能か？

残るは：Option提示のシステム化

学会レベルで交渉する

(腎移植学会と脳神経外科学会との関係)

官 (厚生労働省) が

脳神経外科学会に働きかける

# 献腎症例をいかに増やすか



医療法人財団 池友会 小文字病院

脳神経外科 吉開俊一