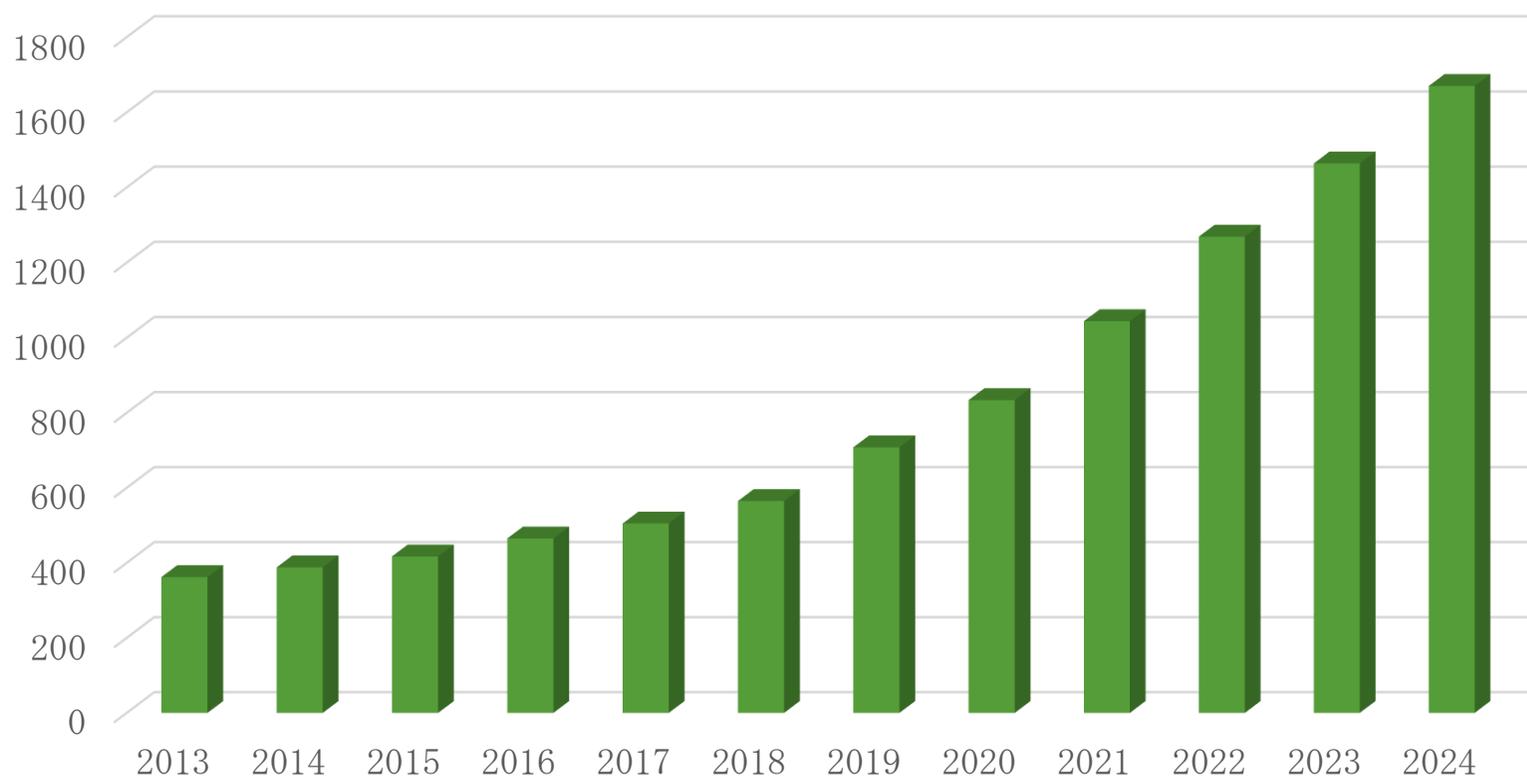


美容医療に関する問題事例や課題 解決に向けた取組等について

日本美容外科学会 (JSAS) 理事長 鎌倉達郎

当学会で把握している美容外科関係の現状

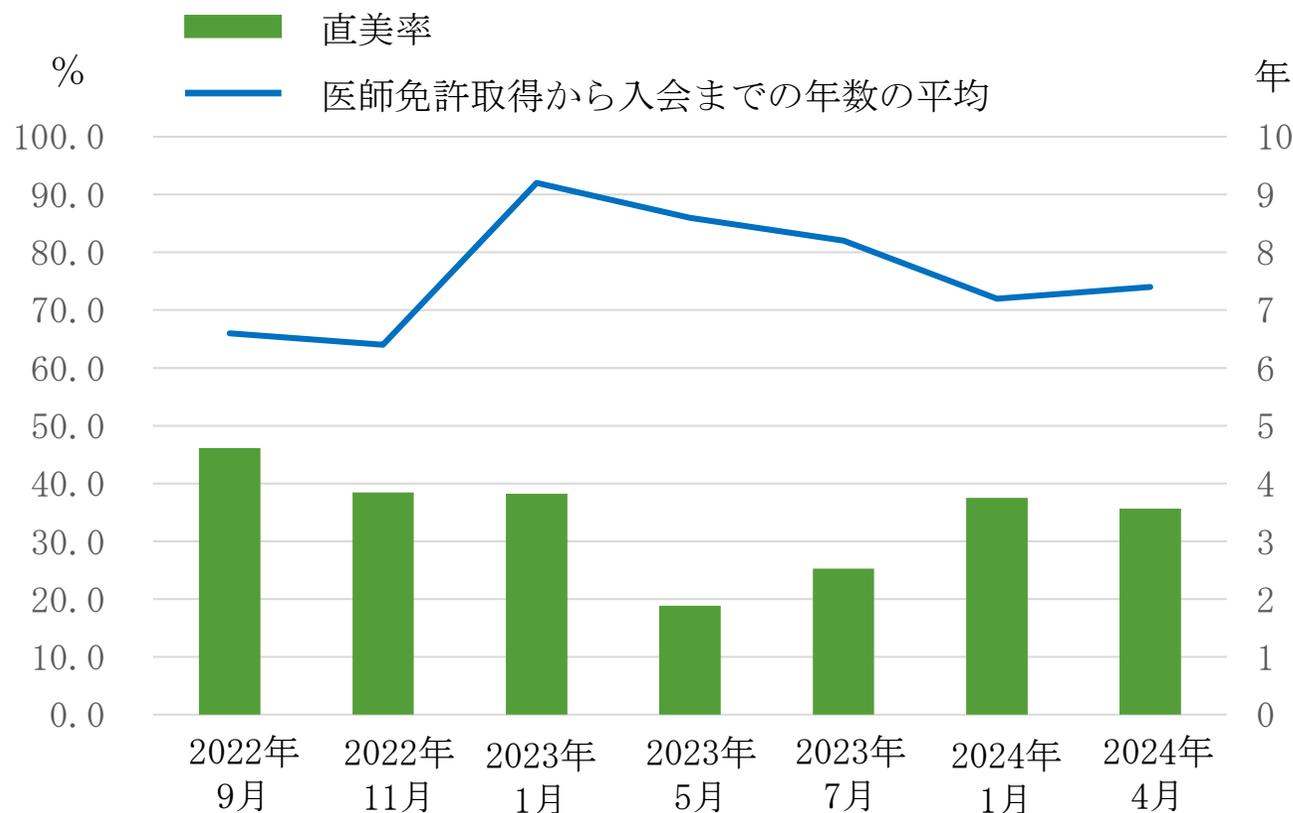
- 正会員数の推移（～2024年4月）



当学会で把握している美容外科関係の現状

● 医師免許取得から入会までの年数（入会審査時）

*直美：当学会においては、臨床研修修了後すぐ（医師免許取得から3年未満）に美容医療へ従事する医師と定義



- 医師免許取得から入会までの年数
平均7.8年 (2~41年)
- 直美率：直美を含めて、医師免許取得から入会まで3年未満の医師の割合
平均32.5% (18.8~46.2%)

当学会で把握している問題事例

- SNS上での不適切な広告
 - ・ SNSでの過度なアピールや煽り
 - ・ 症例数日本1、埋没専門医、などの虚偽の宣伝文句
 - ・ 症例写真の加工、またはAI
 - ・ 小学生の整形を賞賛するような投稿

当学会で把握している問題事例

- 不適切なカウンセリング
 - ・ カウンセリングする医師と、治療する医師が、事前に患者に説明することなく、承諾もなく、異なる。
 - ・ 術前にすべき説明がなく、IC義務違反。
 - ・ 過剰なアップセル。宣伝で19800円など安価な表示をして、実際に受診するとメニューによって、4～10倍以上の価格が提示される。
 - ・ 医師のカウンセリングは数分で、ほとんどの説明や術式選択をカウンセラーと患者で決めていくシステム。
 - ・ 治療を受けることを決めるまで、カウンセラーの段階で1時間以上、部屋に拘束して帰宅させない。

当学会で把握している問題事例

- アフターケア

- ・ 無責任なアフターケア。患者が相談しても、いっさい意見を聞かない事例や、再診も予約させない事例など。
- ・ 施術結果に不満を言うと、逆に弁護士が介入してきて訴えられる。（営業妨害、債務不存在確認、名誉毀損など）

当学会で把握している問題事例

- 悪質事案 1 : 組織ぐるみで行われていると推測される事案

広告で見たクマ取り注射（1万円以下）が今なら実質無料などの謳い文句に誘われクリニックに来院

→医者ではないカウンセラーが、そのクマはこの安いメニューでは取れないからと瞼の裏から脂肪をとるメニュー（約70万）を提案、他にも顔のたるみや目のたるみなどを指摘して糸によるリフトアップや、二重の手術を提案し、込み込みで200万程度で見積もりを出す。

なお見積もりのランクで当該クリニックでは $\alpha 1$ 、 $\alpha 2$ などランクがあり、基本的には200万や100万以上の案内をするように組織だって教育されている。

その値段は払えないから帰ろうとすると、今日やるんだったら半額にするといい、長時間監禁して疲れ果てて正常な判断力が乏しくなった患者に無理やり契約させる。最後に医師が、その手術をしますという話をするが、医師はカウンセラーに逆らえないので、形だけの診察である。（このようにすることで非医師による診察・治療方針の決定という、医師法違反を形だけ避けようとするが、明らかに治療方針を医者ではない無資格者のカウンセラーが決定していると思われるので医師法違反であると考えられる。）

その結果、手術をするが、当然そのようなクリニックには技術もモラルも低い医師しかいないため、結果も酷い。

そもそもカウンセラーからは全く腫れない、バレないなどと言われて契約しているがとても腫れて結果も悪くアフターケアもほとんどない。多くの患者は泣き寝入りするが、ごねる患者には一部返金して、ほとんどの患者は返金までは言わないので、たまに言われて少し返金しても問題ないというシステム。なお、本来は当たり前前に実施すべき術後検診もほぼなし。

当学会で把握している問題事例

- 悪質事案2：組織ぐるみで行われていると推測される事案

(JSAS理事の知人の話で、警察と一緒に相談に行った事案)

一見値段が安いクリニックなので、予算数万円くらいでアンチエイジング、リフトアップを希望して来院。
→来院時に自由診療なのに保険証を預けられる。その後、同様にカウンセラーが顔の欠点を多数指摘し、各種手術やプチ整形を提案し、見積もりが300万になる。そのような金額は払えないので帰ろうとするが、なかなか帰してくれない。いつもの手段で少しずつ割り引かれていって（「院長に確認します」とカウンセラーが部屋を出て、戻ってきて「少し安くなった」と言うが、これは演技であり、実際は院長に確認していない模様）、150万くらいになる。もちろんそのような金額は払えないので、帰ろうとするが保険証を返してくれず帰れない。それでも帰りたいと伝えると、それなら本当は300万のところを150万まで値下げしたのだから、差額分の150万円をキャンセル料として支払えと言われる。それは払えないと言うと、払えないなら普通に150万今日払って施術していく方がいいよね？等と理由のない詰め方をされる。

そこで、カウンセラーが一旦退出した隙に、当院のスタッフに泣きながら電話をかけてきて、助けてくれと救助を求められる。当院スタッフは当該クリニックがそのような強引な勧誘をする常連だと知っているのだから、絶対に一円も払わない強い気持ちで帰るように伝え、また電話はかけっぱなしでポケットに入れておくように指示（当院スタッフ数名はその時の状況を聞いているという証拠を取る）。その後は、スタッフからの助言に従い、絶対に金を払わないと言い続け、ようやく人質に取られていた保険証も返してもらい帰ることができた。

この間約3時間半の監禁。当院スタッフのおかげで金を払うことはなかったが、長時間の監禁・カウンセラーからの脅迫など悪質な事案である。

当学会で認識している課題

● 医師育成の課題

- 臨床研修修了後、すぐに美容医療クリニックに就職し、JSASに入会する医師が2024年4月時点で3割強存在している。
- 美容医療クリニックに就職するまでに、形成外科、外科、皮膚科などで十分な臨床経験を積まずに、美容医療を行なっている。
- 周術期における循環系及び呼吸系管理の経験が少なく、術中出血や呼吸不全など緊急時に対応できていない症例がある。
- 美容医療の合併症対策を学ぶ機会が少ない。

当学会で認識している課題

● 経営者の課題

- いわゆる「直美」を受け入れるクリニックがいくつか存在する。
- ビジネス優先のSNSやカウンセリングの手法を経営側から指導させられており、逆らえないので、従うしかない。
- 上記の手法を学びそのクリニックから独立開業した経営者が同様の手法を行う傾向にある。
- 美容医療クリニックが紹介できるクリニックや地域の医療機関と適切な連携が出来ていない。その結果、合併症の対応ができていない。

当学会での課題解決に向けた取組（実施中）

- Aesthetic Medical Academy設立（JSAS認定アカデミー）
美容医療が未経験、もしくは経験が少ない医師を対象として、オンラインからリアルタイム学習方法を提供。
国内外から講師陣を招聘。
 - 解剖学に基づいた注入テクニックのライブセミナー
 - レーザー治療セミナー
 - 韓国でのCadaverセミナー
 - 有害事象を避けるためのセミナー
- JSAS専門医試験
 - 筆記及び症例報告など技術面以外に、SNS活動等をチェックし、倫理面の判断を面接において行なっている。
- 厚労省からの通達事項
 - 美容医療に関する連絡事項のホームページ及びメール配信での周知

当学会での課題解決に向けた取組（実施予定）

- 不適切な美容医療の実態を学会レベルで把握するための情報収集
- 学会員に向けた積極的な注意喚起と指導
- 美容クリニック運営におけるガイドラインの作成
- 一般の美容医療利用者に向けた注意喚起などの情報発信
(クリニック選択の目安など)
- 一般の美容医療利用者に向けた代表的な美容医療施術の目安となる価格の表示

当学会からの美容医療の適切な実施に向けた提言

- 学会としては他の学会とも協力してガイドラインを作成し、会員に遵守頂くように周知する。
- 学会に属さない医師や医療機関、また一般社団法人による医療機関の経営者にとっても、有用なガイドラインを想定しているので、普及・啓発を学会と行政が連携して行うことが必要である。
- 有害事象への対応等基本的な医学的技術を身につけるため、形成外科や皮膚科などの保険診療の経験を経てから美容医療に従事することが望ましいが、いわゆる「直美」で医療機関に入職した医師に対して、研修プログラムが不十分である場合、学会などが提供するセミナーや研修への参加により、有害事象や有事に直面した際の対応についてトレーニングを可能とする。

当学会からの美容医療の適切な実施に向けた提言

- 美容医療を適正に受けられるための内容に関する情報をメディアから積極的かつ定期的に発信してもらうことが一般の利用者への大きなメリットになると考える。
- 本検討会の結果から得られた具体的な活動を継続的に行うことが重要であるが、これらの活動の有効性をどのように評価するのか、ということも合わせて検討する必要がある。