

Title	科学的事業経営法に立脚する歯科医院の開設と経営（其の七）
Author(s)	遠藤，至六郎
Journal	齒科學報，40(3)：210-216
URL	http://hdl.handle.net/10130/1756
Right	

纂 録

科學的事業經營法に立脚する齒科醫院 の開設と經營 (其七) (昭和9年12月より續く)

醫學博士 遠藤至六郎

第七項 齒科醫院經營の實際(續き)

第5例 院長 J. H. B. K. 年齢37歳、大正13年3月某齒科醫專校を優秀の成績で卒業せられ同時に某大病院齒科部次席として奉職せられたが在學中の過度の勉學が禍因となり靜養の必要に迫られ僅に5ヶ月餘で退職郷里に歸られた。大正15年3月には病氣全快再び某病院に勤務1ヶ年にして金350圓を貯蓄せられ退職。昭和2年6月現在の地點に開業せられた。

開業地 東京より約60哩の地點大工場地帯。「スロー、バット、ステデー」Slow but steady を主義とし開業。滿7ヶ年半を經過。昭和2年は年收3500圓であつたが昭和9年度は1ヶ月平均約430圓を得て居らるゝ。私はJ. H. B. K. 院長を青年齒科醫學士中の成功者の1人として無條件で推薦したいと思ふ。此意味でB. K. 院長の開業當時の狀況、經營に關する「モットー」其他に就き今少しく記述し以て後進者に對する參考資料の一端とする。

開業資金の方針 B. K. 院長は1ヶ年弱の病院勤務中に貯へた350圓で開業する考へであつたが個室の入院分娩等で50-60圓を費したので不足を生じ止を得ず250圓を知人から借り受け400圓強に相當する器械を購し是に學生時代使用した器械を合せて昭和2年6月上旬花々しく開業せられたのである。大體の方針としては資金と設備と工場地帯の關係を顧慮し土地住民の大半を占むる職工階

級を自己の主患者層と定めた。而して動もすれば冷遇せられたりこの一種の誤解と反感と不愉快とを懷き易き彼等に對し特別親切優遇をなし院長自らは常に愉快に滿々たる顔と態度を持して診療に従事して對し自らが患者となりたる場合を想像して立案し釋尊の所謂衆生の恩と感謝しつゝ業務に従事せられたこの事である。

開業地の選擇 開業地を大工場地帯に求めた事に就ては特別の理由はないが學生時代に住んで居られた事と夫人の御實家に近き事と親類知人が比較的多く住居して居らるゝ爲に多少の便宜利點もあるならんこの考へからであるこの事である。更に又開業資金も頗る少額従つて流動資金に乏しきが故に家賃の低廉なる事も條件の一つであつた。斯くして求められた家は1ヶ月30圓の家賃であつた。

開業後の「モット」 無痛治療、治療期間の短縮、無痛拔牙並に拔牙に關聯して起る事あるべき種々なる繼發症の絶對的防止、患者の誤解を招き易き事情又は症状の發生を極力防止する事に全力を傾注せられた。而して補綴方面に關しては患者の要求に従つて説明するに止め苟も「アクチーフ」に懲める事を絶對に避ける方針を取られたこの事である。但し保存外科方面に關しては自己の見解を明確に主張し醫師たる自分の説に従ふべき事を「アクチーフ」に説明して來たこの由である。補綴料金に關しゴタゴタ談判し高い安いを論じ合ひ

注文を引受ける様な態度を取る事は嚴に排撃し遂に其目的を達せられたこの事である。

健保患者に対しては彼等の心理を推察し特別注意して居らるゝ由である。患者を紹介して呉れた患者又は知人に対しては即時禮狀を必ず發送す。患者紹介者に対しては1ヶ年2回又は3回宛種々の條件を計算し心許りの御禮を發送して居らるゝが此方法は第三者が想像せらるゝ以上に大なる「レフレックス」があるからである。蓋し人情さして左様であらうと思はれる。理窟を言へば種々文句も起るであらうが大勢順應云ふ事もあるから、ゴテゴテ言はずに参考された方がよいと思ふ。

私の如き老人連から見ると現代は何事も少しく變態である。臨牀實習中の學生が附屬醫院の利益分配案を考へたり修業研究中の者が「サラリーマン」根性を口にしても同情者が飛び出し兼ねない有様である。況んや利益を伴ふ事明白なる患者を紹介するのであるから御禮を送れば相當の反響が現るゝ事は當然である。學ぶべき方法の一つであると思ふ。

開業後の成績 昭和2年は1ヶ月の患者數180人月收300圓、昭和5年即ち開業後滿3年目には1ヶ月の患者數330名に増加し1ヶ年1000圓餘の貯金が出來た。昭和8年には1500圓餘の貯金が可能となつた。斯様の好成績を得られたので開業せられた昭和2年の末には開業資金として借りた250圓を全部返済し得たのみならず別に300圓餘の貯金が可能であつた。斯くして昭和8年には1000圓を投じて古家屋を買収し3700圓を投じて家屋を新築し500圓餘の新器械を購入せられた。即ち合計5200圓餘を費して面目全く一新せる堂々たる齒科醫院を獨力にて出現せしむる事に成功せられたのである。

批評 私の感心するのはB. K. 院長が醫院新築其他に投ぜられた5900餘圓と云ふ大金の全部が滿6ヶ年間に齒科醫業收入のみから貯蓄せられた汗と血の結晶であつて決して土地家屋賣買とか米相場や株式の高低等で

得た所謂不當利得式の金でない事とB. K. 院長は一時家貧なりしが爲に學費の一部約400圓を借金で過ごしたのであるが是をも昭和3年度の收入中から完全に返済して居らるゝ一事である。

所謂有産階級とか又は患者の胸部皮膚面をコツコツ叩き、勿體ぶつて聽心器を耳に當てさへすれば50圓100圓と懐中へ金が入つて來る一流醫博連から見れば6ヶ年も汗水たらして働いて漸く6000圓斗りを貯金したとて何等の驚異に價ひせぬ事は勿論であるが然し院長1人助手1人醫院の家賃30圓級の齒科醫としては6ヶ年間で6000圓強を餘す事は並大抵の苦勞では決してない。青年齒科醫の成功者の1例として私がB. K. 院長の實例を特に擧げたのは全く此意味に於てある。B. K. 院長は現在では夫人、小供2名と助手1名を加へ計5名で頗る朗かの生活をして居らるゝ。代診に患者を診察せしむる事は醫院の繁榮を來す所以では斷じてない。婦人助手を治療室に採用する事は概して不成績であること述べて居らるゝ。昭和9年度は1日平均25名患者1人1日支拂平均66錢餘、日曜日は午前中診療に従事。日用品其他の買物は事情の許す限り附近の商店で辨じて居る事は私の記述と同じであること述べて居らるゝ。

第6例 院長 J. O. S. K. 年齢35歳、大正15年某齒科醫專校を卒業後關西の某病院に1ヶ年奉職。昭和2年4月より4年1月迄某大都市一流の開業齒科醫S氏に就き開業醫としての諸要素を修め術辨共に自信を得て昭和4年2月上旬東京市内に開業し家賃50圓を拂ふ。

移轉成功 私はS. K. 院長とは10年來交際して居るので人格者である事は熟知して居たが齒科技術方面の實際の手腕に就ては餘り知らずに居た。處が昭和5年夏に私の親類の者が某氏の處で下顎前齒の極めて困難な場所へ金「インレー」を入れて貰つた歸りだと言ふて學校へ來て私に見せた。「インレー」が餘

り立派なので誰か尋ねたら S. K. 院長だ
き答へた事があつた。爾來私は S. K. 氏の
手腕には敬意を表して居たので開業は日に増
し盛大であらうと信じて居たら昭和6年秋の
某日突然私の自宅へ訪ねて來られて芝よりの
京橋方面へ移轉する案を示された。其時の
S. K. 氏の意見としては既に3年近くになる
が過去約2ヶ年間は1ヶ月の平均額が300圓
以上には上らぬ。毎月250圓から300圓迄を
殆ど限定して居る。是では理論上収入低下を
意味する事になるから前途が思ひやられる。
夫婦子供の生活には不足はないが樂みがない
この話であつた。

私は極力反對したが S. K. 氏は確實に300
圓の月収ある場所を弊履の如く捨て、敢然と
して遂に移轉を斷行した。私は當時 S. K. 氏
の勇氣に敬服すると同時に好漢失敗せざれば
よいがな一ツに心中實は危ぶんで居た。處が
次表の如く豫期以上の好成績を収めて居らる
事始めて知り大に驚き且敬服すると同時に
私の見解の正しからざりし事を確實に覺り
赤面した次第である。

昭和八年	昭和九年
一月 260,00	550,00 < 抜 治外 420,00 130,06
二月 360,00	750,00 < " 620,00 130,00
三月 410,00	650,00 < " 450,00 200,00
四月 440,00	520,00 < " 380,00 140,00
五月 470,00	630,00 < " 420,00 210,00
六月 1150,00	680,00 < " 490,00 190,00
七月 470,00	950,00 < " 820,00 130,00
八月 750,00	680,00 < " 600,00 80,00
九月 550,00	520,00 < " 420,00 100,00
十月 670,00	850,00 < " 710,00 140,00
十一月 680,00	690,00 < " 560,00 130,00
十二月 710,00	680,00 < " 600,00 80,00

次に同年度に於ける外來患者數を見るに
次表の如くである。

來院患者數

昭和八年度		昭和九年度	
一月	505人 新舊 { 85人 420人	一月	456人 舊新 { 76人 380人
二月	495人 新舊 { 98人 397人	二月	495人 新舊 { 74人 471人
三月	695人 新舊 { 115人 580人	三月	500人 新舊 { 81人 419人
四月	640人 新舊 { 95人 545人	四月	440人 新舊 { 94人 346人
五月	656人 新舊 { 106人 550人	五月	803人 新舊 { 95人 708人
六月	882人 新舊 { 115人 777人	六月	727人 新舊 { 90人 637人
七月	646人 新舊 { 92人 554人	七月	667人 新舊 { 85人 582人
八月	649人 新舊 { 87人 562人	八月	699人 新舊 { 85人 582人
九月	572人 新舊 { 93人 479人	九月	640人 新舊 { 80人 560人
十月	524人 新舊 { 75人 449人	十月	708人 新舊 { 96人 612人
十一月	448人 新舊 { 81人 367人	十一月	710人 新舊 { 93人 617人
十二月	449人 新舊 { 66人 383人	十二月	690人 新舊 { 73人 519人

7161人

7587人

説明 昭和9年度は外來總數7600名餘で
あつて總収入は8200圓弱である。従つて患者
1人1日支拂額は1圓8錢餘となるから東京
の開業齒科醫としては上の部である。S. K.
醫院には「レントゲン」装置、光線装置もあり
設備も相當であるから此程度の収入があつて
も決して不思議ではない。院長が技術方面に
特に優秀の手腕を有して居らるゝ關係から補
綴収入を治、充、外収入との割合が甚しく平
均を失して居るのは止を得ないと思ふ。即ち
大體に於て補綴収入が全収入の85%内外を
占めて居る。従つて勞働時間が相當長い事であ
らうと思ふ。私は移轉が時としては意外の
好成績を占むるものであると言ふ實例を示す
爲に本例を掲載させて頂いたのである。

第7例 院長 年齢27歳 J. O. N. S. 氏
昭和5年某齒專校を上位で卒業直に本邦有數
の某大病院に奉職し滿3ヶ年勤務後辭任東上
し某氏の紹介で私の教室に研究生として入ら

れ1ヶ年間口腔外科を専攻せられ昭和9年3月東都有数の某大「ビルディング」内で7000圓餘を投じて開業せられた方である。何分年齢27歳と云ふ若さであるから風彩堂々と言ふ譯には行かぬが温厚篤實動作極めて静かの稀に見る好青年齒科醫學士である。「ビル」内智識階級相手としてN. S. 院長は人物、手腕、経歴、設備、縁故等凡ての點から見て100%好条件を具へて居る。N. S. 院長は某大病院勤務時代から雑誌を通じて私の經營論に頗る興味を持たれ開業と同時に詳細の統計的研究を進められ9ヶ月分の調査成績を私に惠與せられたので發表させて頂く事にした。以下記述するのが即ち其大要である。蓋し新開業準備者に取りて絶好の参考資料なりと信ずる。以下凡て昭和9年4月より12月に至る9ヶ月分を示す。

新患者数と分布關係 新患總數108名。此中約55%は開業地を中心とす約500「メートル」半径内に住居或は奉職して居る人である。而して残りの45%は21區から集まつて來て居る。大「ビル」内開業狀況に関する信すべき参考材料が此他には私の手許にないので患者集合状態が大概此位の割合を示すものであるか否かと云ふ點に於て私は何も言ふ資格がない。

患者層 紳士録其他種々の材料で詳細に調査の結果9ヶ月の患者層は月收250圓以下30% 300圓内外20% 400圓内外20% 500圓内外15% 600—800圓10% 1000圓以上5%の割合を示して居る。斯様の方面の調査資料はN. S. 院長から頂いた一通だけである。他人の收入であるから調査困難従つて精確を期し得ぬ事は勿論であるが然し自己醫院患者層の概況と其移動傾向を常に研究し相當の對策を講ずる事は非常に有意義の事であること私は信ずる。昭和10年以降には如何なる關係を示すに至るかは不明であるが本例は7000圓位の資金を投じた開業なるが故に300—500圓級の月收ある患者が55%を占めた

のであらう。それにしても250圓以下の項目に一括すべき患者層が30%を占むるの事實は新學士諸君の最も注意すべき點であると思ふ。大言壯語は禁物である。

收入狀況 1ヶ月間の開院日数は約26日乃至27日である。而して各月の總患者數收入、1日1人支拂額等の詳細は次表の通りである。

月別	總患者數	總收入	1日1人支拂額	1ヶ月開院日數
四月	41名	23,00	57錢	13日
五月	145,,	90,00	63,,	27,,
六月	150,,	220,00	1,45,,	27,,
七月	160,,	180,00	1,10,,	26,,
八月	90,,	90,00	1,00,,	25,,
九月	65,,	145,00	1,50,,	24,,
十月	115,,	170,00	1,50,,	26,,
十一月	130,,	290,00	2,25,,	24,,
十二月	165,,	560,00	3,40,,	24,,

説明 總收入約1770圓に對し、補綴金充填60%、治、充、外40%の割合を示して居る。新開業としては此兩者の比は理想に近いと言はざるを得ない。N. S. 氏の如く萬事萬端好条件に恵まれても尙且收支相平均する迄には8、9ヶ月を要するのである。家賃80圓助手2名給料30圓を拂ふのであるから最低月收400圓なければ事業にはならぬ。本例は生活難就職難開業難等の最も劇烈なる昭和9年4月に27歳の青年院長が7000圓の巨資を投じ80圓の家賃を支拂ふ所の東都有数の「ビル」街に敢然として乗込んで孤軍奮闘し僅々8ヶ月内外で兎に角事業の形を整へ得るに至つた點に於て實に敬服するに足ると思ふ。齒科醫業悲觀論を唱へ他人の商賣を疝氣にやむ齒科醫人の多い今日石に齧り附いても是非成效し科學的事業經營法に基く齒科醫院經營の實際が如何に合理的にして有利なるかの點につき範を世に示されん事を私は切に切にN. S. 院長に切望し貴下の御健勝を御活動ごを祈る。

芝區開業の白須賀二郎學士より齒科醫院經營に関する御高見を述べられた玉稿が私の手許に参りました。原文は堂々7000餘字を費して居りますが紙面の都合上主要點を摘記す

るに止めます。本文は約8年間の體驗を基礎として記述せられたものでありますから新しく開業せんとして準備中の諸兄に對する好參考資料であるを信じます。白須賀學士は大正14年東齒專校を拔群の成績で卒業せられた後東都開業醫一方の重鎮たる中野町岡馨氏に就いて2ヶ年餘訓育指導を受けられた頗る眞面目の業務に熱心なる青年齒科醫學士であります。

經營法愚考

東京齒科醫學士 白須賀 二郎

私の述べる經營法は、單なる臨牀體驗の一部分であつて、醫院繁榮法の斷片的集成に過ぎません。その點よく御承知願ひます。目標を新開業者の方に置いてあります。此一文が後進の方に幾何でも御參考になれば幸甚です。

昔から『入るを計つて出するを制す』と言はれて居りますが、經營法のコツは結局この諺に落ち付くのでは無いでせうか？。入るを計ると言ふのは、言ふ迄も無く醫院の繁榮を計るの事であつて、如何にすれば門前市をなすか云ふ事を研究し、實行する事であります。

(1) 開業地選定問題と開業目標 此の問題は醫院經營の第一重要な事柄であつて、その成否は醫院の未來の大部分を支配すると言つても過言ではありません。(1)先づ土地の經濟狀態、風俗習慣をよく研究する事が必要であります。開業當初又は2、3年間、殆ど醫院を中心とした周圍の人々が相手でありますから、都市町村何れの開業地でも、醫院の周圍又は附近の土地柄や、土地の風俗習慣をよく呑み込んで掛らないで、地盤の固まる迄には豫想以上苦闘せねばなりません。その土地の物質の動き具合や、物價、生活程度、同業の開業狀態等を參考にいたします。風俗習慣も亦、東北地方と九州方面とは相當の差があり、東京と大阪の東西大都市に於ても格段の差が認められますから、自己に適合した土地柄を必要といたします。(2)開業場所の選

定には、繁華で人通の多い場所かその附近を選び、(3)には、將來の發展性を考慮すること、(4)交通狀態に注意する事、(5)目標のある場所を選定すること即ち、公共の建物、停車場、銀行會社、神社その他土地の何人も熟知した所の前當りかその附近を選定すれば、醫院の存在を割合早く知らしめる事が出來ます。(6)中流階級の多い土地を選ぶこと、患者の目標を中流階級に置けば、開業最初から失敗するところは割合少ないのであります。要は『天の利は地の利にしかず』で、地の利を占める事は兵法の極意であるを忘れてはいけません。

(2) 料金問題 およそ物には標準と限度があります。然るに安ければ必ず門前市をなすであらう、他より安く、より安く、不見識極まる經營法を行ふ人もあります。安いと言ふ事は、ある意味で醫院繁榮の武器となる事もありますが、その總てではありません。却つて醫院の信用をおとし人格手腕まで疑ぐられなければならない場合すら生じて參ります。醫院には所謂格と言ふものが何時の間にか生じて參ります、それは土地の事情と營業方針即ち主として料金の點から自然と定まつて來るものであります。料金は土地の實情を無視しては、定める事は危険であります。

醫院の格と言ふのは、例へば假りに、齒科醫師會料金規定の最低料金を中流階級に當てはめて徴收する時は、それ以上と以下とはそれぞれ來院患者の階級が違つて參ります。然して、一般開業醫ではそれ等の階級の總てを網羅するところは殆どなく、その何れかの一つの階級が主體をなしそれに他の階級の小部分が混つて居る状態が多い様であります。その横斷の主體の患者層によつて形成せられてゐるものを醫院の格と言ふのであります。中流階級の多い土地では、前の假定では勢ひ、齒科醫師會の最低料金が標準となります。

新開業乃至は2、3年の開業では、上層の患者を捕へる事は中々困難であり、中流以下の

患者を目標とする場合は、相當肉體的勤勞を覺悟しなければなりません。中流階級は最も患者層も廣く、相當以上に衛生思想が豊富である點から、開業の失敗が少ない様であります、故に前述の開業地選定の項で述べた通り中流階級を目標として開業する土地柄を選ぶのが得策であります。醫院の格は前にも言つた通り料金によつて、ほぼ定まるものでありますから、土地の状況を注意しつゝ地盤も固り信用収入の増加、地位の向上等によつて、必要に應じて、料金の値上げを行ひ醫院の格を高める事も出来ます。

(3) 設備問題 醫院の設備は殆ど際限がありません、足踏「エンジン」木製椅子から上は數1000圓以上かけ様によつては萬以上のも出来ます、實際的には、土地の状況を考慮に入れ、資本の程度を目標とする患者層の状態や經營方針によつて適當設備す可きであると思ひます。醫院の構へも亦信用上、各状況に合致した構造も必要です、待合室も同様です、私の友人に、待合室だけは充分金をかける可きだ主張する人がありますが、患者層の如何によつてはその必要もあるかも知れませんが、總て清潔に感じのよいものであれば結構と思ひます。消毒は毎回嚴重に行ひたいものです、極く衛生思想の低い土地では、患者は餘り氣にしない様ですが、患者の大部分は非常に鋭敏になつて居る様です、消毒器の設備の無い所もある可きいてるますが、これなどは餘り感心出来ぬ患者待遇法であります。

(4) 宣傳問題 開業以來一度も廣告をした事が無いと言ふ極端な人も居りますけれども、普通は開業當初は折込廣告位は誰でもやる様であります、普通用ひられてゐる廣告法としては、新聞紙の折込、「ピラ」の配布立看板、電柱廣告、浴場廣告、電車、汽車の停留場の人目につき易い場所への「ポスター」掲示等あります。

宣傳の價値は今更云々する迄も無く、ヨーロッパには宣傳大臣を置いてある國もある程

ですからその効果の必要性は誰でも認めて居る所であります、いざ廣告となる可きその方法が澤山あつても、眞に合理的効果的に行はるゝとする可き中々六ヶ敷いものであります。商店街を控へた土地やその附近は折込廣告や「ピラ」の配布など相當き様であります、住宅地で移動の少ない所は立看板も有効でせう。住民の移動の多い中流又は中流以下の所では浴場廣告も面白いものです。電柱廣告は少し暢んびりした土地にはよい様です。その他色々研究して實際有效な方法を選び相當長期間に渡つて行ふ事は絶對的に必要であります。

多くの人は2、3年以内で廣告を止めて仕舞ふ様ですが、これ等の原因を考へて見ますと、只漫然と、人がやるから自分もやろう位ひの程度で廣告をはじめた人が、2、3年にもなる可きつい面倒になつてつい無性からやらなくなる人可き、相當地盤も固つて醫院の地位も安定しかけた爲に安心して止して仕舞ふ人達ではないかと思ひます。廣告は5年でも10年でも又それ以上永續してコツコツやつて行かねば效目の薄いもので、永がければ永いだけ、患者の吸引策として役立つばかりで無く、何と無く醫院の活氣を感じしめ又ごつしりとした醫院の地位なさを患者や大家に絶へず知らしめる事が出来るものであります。商賣によつては廣告の如何によつて榮枯盛衰の「バロメーター」とする事が出来る程であります。

廣告を最初からやらなかつた人可き、それを全廢してから久しい古參の開業者達の中では時に觸れて廣告の必要があつても患者や知人その他周圍の人達から、内政上の事について痛く無い腹を探ぐられはしないかご心配し、地位や體面上今更急に廣告よ宣傳よご騒ぎ廻るのもごうかと思ふご餘計な事に遠慮する人があるけれども、何年目に廣告をはじめても、世人は自分の氣兼ねしてゐる程にも思つてゐないものであります。たごへ古い開業

醫であつても、土地の人々には新陳代謝があり又相當廣くその存在が認められてゐても、案外人間と言ふものは健忘症であるから、絶へずその注意を喚起する様につまめなければならぬ筈です。廣告をやる同業の少ない土地で、自分だけ盛んに廣告をやる様になつてからは、豫想以上の効果があつて、さんさん繁盛して行つた例を澤山知つて居ります。

(5) 材料問題 齒科用材の選擇は、經濟上、信用上重大な關係を持つものであります。絶へずその注意を研究を注がなければならぬ問題であります。

(6) 技術問題 技術の巧拙は勿論天恵のものであつて萬人一樣に名人と言ふわけには行きませんが、多い各科目の中では、一種類や二種類は、誰でも得意とする技術を持つてゐるに違ひありません。その特種技術を可及的早く患者や大家に知らしめる方法を取り、自己の醫院の存在を特徴付けることも經營法の巧みな利用であると思ひます。治療のうまい人、抜齒、外科の得意な人、義齒の製作に優秀な手腕を持つた人などそれぞれ齒科醫師法による専門科名のあるものは、勿論、それを尊重し、専門科名の無い場合の技術は、適當な方法を考案して特種の位地を作る事が出來ます。筆者の知人に義齒製作には非凡の手腕を待つて居る人があります。義齒製作の前準備に必要な抜齒その他は全然行はず全部他の醫院に送つて手術を乞ひ、殆ど義齒のみを製作して居ります。尤も最初から義齒専門を表看板にしたわけで無く、他の事も一人前何でも出來る人であつたのですけれども何時の間にか、抜齒は一切せずと言ふモットーを以て、患者に對して知らず知らずの間に義齒専門とその特種技術を暗示し、信用を手腕を價值付けて今日に至つたものであります。我々の場合に於ても若し周圍の状態が鈍栗の脊比べの様だつたら、せめて5厘でも1分でもよいから特種技術の表示によつて、高

からしめ、醫院の存在を衆知せしめる方法を取つたらたしかに面白い事でありませう。

(7) 患者待遇問題 患者の心理状態を無視せず絶へず感じのよい設備を注意を注ぐ事が必要であります。來院患者の何十「パーセント」かは齒牙及び其の他疾患の疼痛によつて來院するものであります。そしてその殆ど總ての患者が疼痛に對して針の如く鋭敏であり、齒の治療は痛いものと言ふ潜在觀念から、術者から受けるかも知れ無い器械的の衝撃や疼痛の惹起に、絶へず戦々恐々してゐるのが常でありまして甚しいものに至つては、「エンデン」の音響や器械の接觸する鋭い金屬音だけですら、半ば「アネミー」の状態になつてゐる患者が時たまに見受けられます。故に術者の態度が極く物靜かに同情的に操作されれば、患者をよろこばすのみならず信頼の度を高め第2回目からは思ふ様な操従する事が出來る様になります。劇痛を訴へて來た患者で、1回の處置のみでは、充分鎮靜の目的を達せられぬ恐れのある場合には、直ちに歸宅させないで、10分なり10數分なり様子を見るため休息させて置くなごの方法は、僅かの心遣ひではありますが、患者に感謝されます。小兒の治療は、泣いて來たものは笑はせて歸へすのが必要で、多忙時少々面倒でも出來る限の處置を施せば、親達は非常に歡びます弱い親心を是非充分に利用す可きであります。

以上の外に財界の動きに注意するのも經營法の參考にする事が出來るし、廢物利用法を種々考案して材料を無駄にしない事などは、實益以外に、氣分轉換を伴ふ面白い事でもあります。これで大體『入るを計る』に就いての記述も終つた様であります。最後に、順序として『出するを制す』の項も詳述す可きであります。これは憎まれ口の、姑役になりますから御免を蒙つて一先づこれで擱筆いたします。