

Title	科学的事業経営法に立脚する歯科医院の開設と経営（其の四）
Author(s)	遠藤，至六郎
Journal	齒科學報，39(9)：1003-1011
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10130/1752">http://hdl.handle.net/10130/1752</a>
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 (其四)

醫學博士 遠 藤 至 六 郎

#### 反響と御禮と御詫び

昭和八年一、二、三月號に嚙言に等しき此記事を發表致して以來、遠くは滿洲、臺灣、九州、北海道方面近くは東京、大阪方面在住の同業各位から熱烈なる贊辭と激勵の御言葉や御芳墨を頂き、頗る恐縮至極に存じて居ります。『新學士のみならず吾人中老連に對しても亦大に參考となる。即時に自己の醫院の收入に就き計算検討して見たら、キツチリ適合して居る事實を發見し安心し愉快に思へり』等々の御芳墨を二十二通頂きました。特に東京芝區のT、S東齒學士、茅ヶ崎のM、H東齒學士、京橋のK、M氏、荏原區H、A氏、大連M、K氏、奈良松山町T、T氏、大阪のT、H學士、神戸のM、K學士、淺草のR、M學士其他五名の方々からそれ〴〵短きは一ヶ年半、長きは十年以上に及ぶ貴重にして秘密なる醫院收入表を寄せられ、參考に發表してよろしいとの有難き御厚意の御言葉並に敬服すべき御高見を附記し御指導賜りたる事に對し、此機會を利用して滿腔の謝意を表する次

第であります。

斯様に反響の大なる事は齒科醫院經濟に關する研究が如何に當面の緊急問題であるかと云ふ事を確實に立證するものではないかと存じます。私の記事は三四回も續行すれば終了の筈でありましたから、どなたか該博なる智識と豊富の御經驗とを注がれて後進指導のため一文を此欄に發表せられん事を心より御願ひ致します。

深川一悲憤生より恩師奥村先生宛に端書に認めたる大要左の意味の投書が昨年三四月頃舞ひ込んだ。曰く『遠藤如きものが料金問題を論ずる事を默認するは怪しからぬ。齒科醫師會が齒科醫の生活向上を企圖しつつあるのに教授輩が患者側の收入を顧慮して料金を計算するが如き方法を教ふるのば言語同斷なり。口腔外科を行ふ遠藤は醫師法違反である』云々。

文章劣惡にして投書の意を捕捉するに苦むが、大體こんな意味に解してよい様である。誠意あり根據ある理論上の直接忠告に對しては私は襟を正して傾聴し、改むべきは即時に訂正し反省もするが、教養ある紳士として最も恥すべき匿名投書を、しかも此記事には全然無關係の恩師奥村先生に差し上げたり、記事の内容目的とは何等の關聯なき半可通の醫師法に言を及ぼす様な支離滅裂取るに足らざる投書の如きは斷乎として排撃するものである。唯此記事の爲に恩師奥村先生に假令一秒時たりとも累を及ぼさんとせし事に就ては、私は心から深く御詫び申上げ御許を乞ふ次第である。

行文劣悪讀むに堪へず。加ふるに黙認を目認、齒科醫師會を齒科醫士會、學監を學館と、書いて投書したり、記事に對する著者の眞意が那邊にあるかを悟り得ず、如何なる資格で如何なる形式に記述し結論がどう云ふ事になるのかも知らず、教授たる資格に於て教室の一部たる診療室で生徒指導の目的で行ふ手術範圍と、一齒科醫師の資格で利益を目的として行ふ場合の範圍に關する當局者見解の一端をも皆目解らずに投書した點から考ふるに、投書の主は教養なき無資格者なるべく從て余の屬する光榮ある深川區齒科醫師會の會員でないと思ふ。私は斯る無資格者で文字も満足に書けぬ輩と抗爭する暇がないから投書の内容に關しては敢て辯駁を試みぬ事にする。

(昭利八年三月號より續く)

**九** 投資額の算出決定(の續き) 大金持の令息が道樂半分に御開業遊ばす場合とか、三年や五年は遊んでも差支へない様な連中は例外である。茲で讀者と共に研究したいのは二―三月位から半ヶ年位の維持費しかない様な場合の話である。昨年三月號で述べた様に、開業に要する投資金は敷金、多少の雜作費、器械材料器具費、流動資金即ち籠城補助費の四項目となる。權利を拂はないでよい家屋を借りる事として説明を進める。

正しき意味の經濟原論に立脚して計算する場合には、専門學校入學後卒業迄の四ヶ年又は卒業後の研究一ヶ

年を加へて、約五ヶ年間に支出した習學費四千圓乃至五千圓を入れるのが眞理であるが、現代ではこれ迄を入れたのでは、トテモ勘定が合はぬから、學習費は親の子に對する賤別と云ふ様な意味に解釋して、資金には加へぬ事にしたい。これは寔に怪しからぬ話であるが、世の中が斯んな風に世智辛くなつて來た結果であるから卒業生各位の御両親の特別の御諒解と御同情を希ふ次第である。

齒科醫院の開設及經營と云ふ事が若し果して一ツの營利を伴ふ事業(プロフェッション)であるを假定し得るならば、さうしても投下資金の回收又は、せめては利子とか器械償却費位は、生活費と共に院長さん自らの腕で産み出したいと思ふ。而して此目的を達するには先づ第一に現在の世の中の状況の下で實現の可能性ある最大限度或は最小限度の収入額を算出し、世間の動向を察知し、それに適合する程度の總資金額を算出すればよい譯である。餘り細く計算する事は面倒であるし、且は意味も餘りないと思ふから極めて「グロブ」の計算の下に、大體の目標を示すに止めて置く考へである。

種々の材料で計算するに、齒科醫院の開設費としては、五千圓程度を最大額とする事が穩當であるらしい。従つて八千圓とか一萬圓以上を投資すべき性質の事業では決してない様に思はれる。但し齒科醫業を「プロフェ

ツシヨン」を考へないで、一般の「トレードビジネス」に同様に觀察し、何でもよいから多少利益にさへなれば構はぬ、一般商人と同じ様に一割か二割内外の利益になればよろしい云ふ考へで「チンドン」屋を雇ふて「チンドン」に廣告をしたり或は齒科醫術云ふものを全然度外視し、破壊齒科學を行ふ様な方針で經營する場合は話は自ら別問題である。

齒科醫院の開設に向つて然らば何が故に多額の資金を投じては不利益であるか云ふに、それは院長さん一人の最高収益賃金、開業齒科醫の増加率、醫業に對する國家の方針、一般世人の醫業に對する觀念の變化等を研究して見れば大體見當のつく事である。

### I 勞働収益額

齒科醫院長殿の最高勞働収益賃金即ち平民的に言へば手間賃又は月俸云ふものは比較的小額である。勿論「クラス」百六七十名中の何割かの人は好運者となるが平均して考へて見れば大抵物には限度がある。況んや「プロフェツシヨン」としての齒科醫業は原則として院長さん一人が働き手であるから如何に患者が「ワンサ」に押かけて來た處で治療し得る患者數には限度がある。従つて莫大の收入を得る云ふ譯には行かない。

斯んな風に言ふに最高學府で完全な教育を受けた齒科醫學士殿を輕蔑するなッ!!さか或は崇高なる學理に

基きて生れ出でた齒科醫術を施す尊敬すべき院長殿を馬鹿にするに承知せぬぞッ!!テな御叱を蒙るかも知れぬが、マア、左様に興奮せられては困る。私も齒科醫師の一人だから故意には決して悪口は言はない。此記事は實際問題を對照して論陣を進めるのが目的であつて、理想論や形式論を試むるのではない。

一時間の賃金果して幾何? 種々の材料で計算して見るに、院長の最低一時間収益は二十二錢餘であり、(材料を控除した残り)最高は一時間五圓強である。私の知人、親友中の四五人位は一時間七圓内外となり一人二人は八圓強なるらしいが、然し是等は全く例外破格に屬せしむべきである。

院長給を今少しく具體的に説明して見るに次ぎの如くなる。二十二錢 三十五錢 五十五錢 六十錢 八十錢 一圓 一圓十錢 一圓二十五錢 一圓五十錢 二圓 二圓五十錢 三圓五十錢 四圓 五圓内外である。以上は卒業生、同業各位より寄せられたる材料に就て計算した結果であるから正確に近い。但し此外にまだ種々の階級の存すべき事は勿論であるが先づ大體は斯んな狀況である。即ち二十二錢の場合には午前八時から午後八時迄診療に従事するに假定して、食事時間一時間を差引き、實際の作業時間、十一時間に依つて得る一日の收入は二圓四十二錢であるから、一ヶ月二十八日又は

二十九日として七十圓内外となる。要するに是が院長給であるから、此七十圓内外で家賃と夫婦の生存費等を支辨する事になる。此場合に該醫院の一ヶ月の總收入額は九十圓乃至九十五圓前後となる。若し八十錢級と假定すれば十時間診療に従事するに假定し、一日の收入は八圓であるから、一ヶ月の院長給は「ザット」二百二十圓内外（總收入三百圓弱から材料費を引き）となり大變よくなる。二百圓と云へば官廳では課長級の俸給であるから紳士としての生活様式に近き暮しが出来る譯である。

總義齒製作に關する權威者として有名なる某君は、護謨牀總義齒上下一組で、百五十圓内外を徴收して居らるゝと云ふ話である。一寸考へるに馬鹿に「ボロイ」様に思はれる。が然し本人に聞いて見るに實作業時間約四十時間弱を要する事の事である。して見れば材料費を差引くに一時間の院長給は、三圓前後位にしかならぬ。而して此程度迄に熟達するには容易ならぬ苦心と努力と長き歲月と、莫大の研究費とを拂つて居るのであるから、決して「ボロイ」處の話ではない。院長給一ヶ月壹千圓を得るには一時間五圓でなければ駄目である、(一日八時間で四十圓、一ヶ月二十五日又は二十六日で約千圓となる)材料費を加へるに一ヶ月總收入約千二百圓なければ千圓の院長給とはならぬ。しかもこれは一ヶ年の收入を平均した結果であるから、大多數の場合には開業後十

ヶ年位経ても此程度迄には達せぬと思ふ。

種々算出して見るに開業五ヶ年内外の場合には、一時間五十五錢乃至六十錢級、一日の診療時間九時間として一ヶ月の院長給は百四十圓乃至百七十圓内外と云ふ處がまづ平均標準であるらしい。即ち總收入額は一ヶ月二百圓以上二百五十圓内外である。一部の幸運者は五ヶ年前後で總收入四百圓前後で、院長給一時間約一圓、一ヶ月二百七八十圓を得て居る。

患者一名一日の支拂額算出基準 患者一名一日の平均支拂額は、大體に於て治療代の平均額の二・五乃至三倍であるらしい。例へば齒齦に「ヨード」丁幾を塗布したり、鎮痛處置を施すとか、或は又根管治療とか、抜髄處置等の料金の平均額が二十五錢となるに假定すれば、此醫院の患者一名一日の支拂額は約六十三錢乃至七十五錢内外となる。従つて若し一日十名宛患者が來院するに假定すれば、一日の總收入額は六圓以上七圓五十錢内外と云ふ數字になる。

各種の方面から觀察して算出するに治療代平均額の二・五乃至二・八が非常に多い。時としては四倍、稀には七倍内外と云ふ數字を示して居る醫院があるが、調べて見るに特に技工の多い醫院か、然らざれば治療料收入を眼中に置かね醫院である。従つて是等の數字は目標にはならぬ。斯様の次第であるから、收入概算表を手輕に作

製したいと思はるゝ新學士諸兄は、自己の定めんき欲する治療代を先づ第一に決定し、それに二・五乃至二・八を乗じて一人一日の支拂額、換言すれば収入額を算出し、次に七名なり十名の患者數を是に乗ずればよい。

以上述べた様に特種の例外を除いては開業後五年内外乃至十年内に到達する可能性の最も大なる額は、一ヶ月二百五十圓乃至四百圓であり、幸運者は五百圓(院長給三百五十圓となる)内外乃至以上である。二三の例外を除いては、開業後三ヶ年内外で大概は其醫院又は病院の最大限度の總收入額に達するものである。即ち開業後三年目位迄は一年毎に收入曲線は上昇を繼げるが、それ以上は餘り著しく上昇しない。否時としては却て下行する場合さへある。換言すれば小規模の個人醫院でも、大規模の病院齒科部でも、七年乃至十年間も收入増加が繼ぐものではない。大體に於て當該醫院の最高收入限度を云ふものは始めからきまつて居るものらしい。而して此推定にして誤りなしとすれば、上來述べた種々の理由からして、齒科醫院開設に際し投すべき資金としては、最高額を五千圓内外と定むる事が、賢明の方針であろうと信ずる。即ち大體に於て次ぎの如くなる。

### 甲、開業資金五百圓の場合

#### A、五百圓の使途

- 1 器械器具購入費 三三〇圓(治療椅子は中古品を求むる必要あるべし)
  - 2 雜作小改造費 三〇圓
  - 3 敷金 六〇圓
  - 4 流動資金兼非常準備金 八〇圓
- B、收支計算概表

1	一ヶ月収入	一〇〇圓
2	一ヶ月支出	一〇〇圓
イ	材料費	二五圓
ロ	家賃	一〇圓
ハ	器械器具補充費月割貯金	三圓
ニ	器械器具購入費	三三〇圓は開業後五ヶ年位は返金不可能と見て毎月利子を拂ふ 年利七分と假定し 二圓弱
ホ	雜作、敷金、流動資金計一七〇圓は十ヶ年にて元利償却の豫定故是が月割二圓強	
ヘ	夫婦生存費 四八圓(火災保険料月額約八十錢を含む)	

若し幸ひにして、一ヶ月百三十圓前後の収入があれば生活費は七十圓内外となり、少しは愉快に暮せるし、土曜の晩食位には「バイ」つけて貰へる云ふ寸法になる。此階級の開業の場合には患者は比較的速に來る。

つて一日當りの支拂額は低い。

乙、開業資金壹千圓の場合

A、千圓の使途

- 1 器械器具購入費 六〇〇圓(電氣「エンジン」を  
購入するか又は治療椅子  
を一臺こなす。)
- 2 雑作改造費 一〇〇圓
- 3 敷金 一〇〇圓
- 4 待合室設備費 五〇圓
- 5 流動資金 一五〇圓又は此中より若干  
圓を廣告費に流用す

B、收支計算概表

- 1 一ヶ月収入 一三〇圓
- 2 一ヶ月支出 一三〇圓
- イ 材料費 三三〇圓
- ロ 家賃 三〇圓
- ハ 器械器具補充費月割貯金 四圓
- ニ 毎月利子 三圓五十錢
- ホ 元利償却金 五圓
- ヘ 夫婦生存費 五四圓五十錢又は一ヶ年位は  
(ハ)の項を取除き四圓を生存  
費に加ふ。

若し幸にして月収一七〇圓位ある様になれば八十五圓位が生活費なる譯であるから學生氣分を脱却した生活が出来様云ふ譯である。若し又一ヶ月二百圓の収入があるますれば夫婦の生活費は百圓以上となる勘定であるから茲に始めて第二世君が出来た場合の教育方針其他が寢物語りの話題となり一家は四六時中春風が「ソヨソヨ」こ吹いて居る様な氣分となる。

丙、開業資金二千圓の場合

A、二千圓の使途

- 1 器械器具材料購入費 一二〇〇圓(治療椅子電氣「エンジン」共に二組宛を  
購入するか或は治療椅子  
一臺、電氣「エンジン」一  
臺、「レントゲン」装置一  
式を加ふ。)

B、收支計算概表

- 2 雑作改造費 二〇〇圓
- 3 敷金 二二〇圓
- 4 待合室設備費 一〇〇圓
- 5 開業廣告費 一〇〇圓
- 6 流動資金 二八〇圓
- 1 一ヶ月収入 二二〇圓

## 2 一ヶ月支出

二〇〇圓

## イ 材料費

五〇圓

## ロ 家賃

四〇圓

## ハ 器械器具補充費月割貯金 一〇圓

## ニ 毎月利子 約七圓

## ホ 元利償却金 約九圓

## ヘ 夫婦生活費 八四圓(火災保険料月額約二圓を含む)

若し幸に月收二百五十圓あれば百二十圓内外の生活費となるから松竹「レヴェユ」や東劇位は觀に行く事が出来る譯である。

## 丁、開業資金四千圓の場合

## A、四千圓の使途

## 1 器械器具材料購入費

二四〇〇圓治療椅子二、

「ユニット」二又は電氣、エ

ンジン二、電氣「レズ」

「コンプレッサ」一、「レン

トゲシ」一)

## 2 雑作改造費

二五〇圓

## 3 敷金

二五〇圓

## 4 權利

二〇〇圓

## 5 待合室設備費

二〇〇圓

## 6 開業廣告費

一〇〇圓

## 7 開業招宴費

一五〇圓

## 8 流動資金兼非常準備金 四五〇圓

此程度の開業となるは一才一流に近い。従つて權利金の二百圓や二百五十圓は拂ふ覺悟が必要である。開業招宴費は、附近の開業醫師(齒科醫以外の)並に知人の主なる人を、三十名か四十名を招き開業披露後援を依頼する意味の小宴を催すのである。一人前五圓位で我慢する。

## B、收支計算概表

## 1 一ヶ月収入

三〇〇圓

## 2 一ヶ月支出

三〇〇圓

## イ 材料費

八〇圓

## ロ 家賃

七〇圓又は八十圓

## ハ 器械補充費月割貯金

一五圓

## ニ 毎月利子

一五圓弱

## ホ 元利償却金

一八圓

## ヘ 火災保険料

三圓位

## ト 女中一名書生一名給料

二〇圓

## チ 夫婦生存費並に使用人二名の食料 八〇圓

若し八〇圓の家賃を頂き、更に十圓減する事になるから三度三度米飯を頂き、生存を續くる事は夢にも思へ



ない有様なる。幸に四百圓宛収入があれば、夫婦生活費並に使用人二名の食料として、百五十圓乃至百六十圓位あるから、生活だけは辛ふじて可能である。

是を實狀に徴するに、四千圓程度の開業をした場合でも一ヶ年や二ヶ年位の間は四百圓の月収を連續せしむる事は決して容易でない。否餘程特殊の好い環境に恵まれた人でないし寧ろ不可能に近いと思はねばならぬ。月収三百圓位ならば何とかなるが、然し是にて確實性は一寸乏しい。但し相當名聲の賣れて居る大病院に五乃至十年内外、主任又は醫長として勤務して居た人が辭任して、其土地に開業した場合には一ヶ月五六百圓程度の収入を上げる事は極めて容易である。幸運者は七百圓以上の成績を上げて居る。が然し卒業後二三年の諸賢では四百圓平均の月収を始めから維持するに云ふ事は寧ろ夢に近い空想であろう。

**説明** 以上四例は申す迄もなく、極めて大體の目標の一端を示したに過ぎない。従つて實際の場合には、此通りに行かぬ事は勿論である。例へば利子を七分と假定したが、六分で借り得る人もあろうし、八分で漸く借り得る人もあろう。又或人は無利子の金を使つて開業する人もあるであらう。其他、家賃、雜作改造費等凡て然りである。幸ひに「ドン／＼」患者が來れば、流動資金は不要と

なり即時返金し得るから、従つて利子の負擔が輕くなり、全體の收支計算が頗る都合がよくなる。開業成績の極上等の場合に資金極めて豊富の場合に就ては、別に考慮を要する必要がない。茲では悪い場合を目標として研究して居るのであるから、以上の計算表を見るに、「チヨット」憂鬱になるかも知れぬ。が然し氣にせぬ方がよい。ある様に見へて無いのが金とは昔からの言葉である。絶対利益の多い商賣に従事して居る人で、大金持になる人は極めて少いが、絶対利益の少い商賣の方が概括的に成功し易い。蓋し相對性利益は絶対利益に相反する場合が多い故である。青年齒科醫學士諸君は此點を熟讀翫味して欲しい。

以上の四例が示して居る如く、五百圓の場合と千圓の場合とは大體同じ様な收支結果であり、二千圓と四千圓の兩者は亦殆ど同様な利益關係を示して居る。他の商業では斯る關係を現す事は比較的少い。是即ち齒科醫業が一般の「ビジネス」に大に其趣きを異にする所以である。従つて四五千圓以上を投ずる事は特種の場合を除き、全く無意味であるに私は確く信するのである。

大體の人は知己、朋友、親類を相當に持て居るから等はの人々は、開業當時には義理や利害關係や景氣附やら種々の意味で、「ワンサ」を押かけて來る。従つて所謂門

前市をなす盛況を開業當時には示すものである。が然し注意すべきは此點である。即ち斯る開業景氣も云ふべき狀況が果して一ヶ年以上繼ぐかさうか云ふ問題である。残念ながら私は多くの場合には「ノー」云ひたい。私の知つて居る範圍で云ふに開業後六ヶ月を最高峰として漸次又は俄然として下り坂になる。而して一年内外で閉院するか或は再び盛り返して行く模様である。而して閉院の場合には吾人の耳目に觸れる割合が少いが、開院當時の上景氣の話だけは甲から乙丙へミ猛烈の「スピード」で傳へられて行くものである。斯して友人唯某は何百圓の月收あり、余亦開業せんテナ事になる。所が愈々蓋を開けて見るミ案外患者が來ない。コンな筈ではないがナミ思ふて友人唯某の醫院の景氣を視察に行く順序になる。然るに行つて見ればコハソモ如何に友人は既に二三ヶ月前に移轉行衛不明ミなつて居る事を發見し、自ら慰め且つ悲觀する事になる。注意警戒すべき事柄ではあるまいか？

完全の設備をせねば患者は來ない。安くなければ來ない。駄目だ等々の話は毎日の様に耳にする。而して此二ツの話は何れも眞理の一端を捉へたものではあるが、然し開業成績ミ云ふものは必ずしも斯る單純の條件で左右せらるゝものでは斷じてない、此點は私が詳しく既に

述べた通りである。要するに専門學校卒業後二乃至三年前後の人が開業する場合には、千二百圓以上二千圓内外ミ云ふ程度が一番無難得策であらうと信ずる。三千圓以上を投ずる事は贊成し難い。設備がよければ器械の入手に人を要する。従つて維持費が嵩む。四千圓内外を投じた院長さんが、拭き掃除をしたり「コップ」の水を自ら代へたりする事はさうかと思ふ。設備に伴ふて玄關の様子も相當にする必要もある。従つて一部分の患者は入り難くなる。其他設備斗り堂々としても、院長さんが餘り若すぎてチョコくしたり、下駄を直したりするミ、ごーもシツクリミ來ない傾きがありはせぬかしら?!其結果専門に關する知識手腕迄をも疑はるゝ動機を作る結果ミなりはせぬか知ら!!

功成り遂げたる老大家連は別格官幣大社の格であるから標準にしてはいけない。平均又は平均よりチョット下がつた所邊を目標として萬事を進めれば決して失敗する恐れがないし、自分の氣持も常に愉快である。學校卒業順位ミ開業成績ミは相反する場合が非常に多いミ云ふ事は、單に設備、料金、手腕、智識のみが萬事を解決する所以でない事實を立證するものではなからうか?今も昔も相縁奇縁には變りはない。資金の潤澤でない諸君よ!!決して悲觀する勿れ。(未完)