

こんなこと言いたくはないのですが廃院していくのはほとんど・・・  
真面目にガムシヤラに頑張っただけで何の準備もしてこなかった院長先生の医院なんです。

## 令和5年から始めても間に合う！ レジェンド歯科医師が歩んだ3つのゴールを徹底説明！ 誰も教えてくれなかった歯科医師の出口戦略の最前線を公開します！

「ワーキングリッチセミナー 年商1億円経営で創る歯科医師の出口戦略3.0」  
2023年3月12日(日)開催決定！！

《注目》こちらのセミナーは二度と機会のない、豪華講師による満員必至のセミナーです。

はじめまして。歯科医療総研の山本と申します。

いきなりネガティブな話に聞こえるかもしれませんが、非常に大事なことで目を背けないでほしいのですが・・・院長先生は終活というものを考えていますでしょうか。

ここで言う「終活」とは、先生の人生そのものに対してではなく「歯科医師」としての終わり方のことです。

今回敢えて、「先生の人生そのもの」と「歯科医師としての人生」を区別してほしくてこういった聞き方をしており、この歯科医師としての人生の終わり方については高齢の院長先生だけ考えるべきものではありません。

まだまだ現役で元気な先生もいらっしゃると思いますが、だからこそ歯科医師としての終活は元気なうちに始めて行くべきなのです。

そして、歯科医師として終わりを迎えるにあたって、院長先生には今までの栄光がかすんでしまうような終わらせ方はしないでほしいと思っています。

もっと言うのであれば・・・廃院という道は選んでほしくないのです。

まだ元気な先生は「自分は大丈夫だよ」と思うかもしれませんが・・・しかし、実際に廃院してしまうことになった医院は、「自分は大丈夫」だという考えで何の準備もしてこなかったケースがほとんどなんです。

ですので、予期せぬ廃院というバッドエンディングを回避し、歯科医院という医療機関は残したまま、創業者である院長先生は第二の人生を選べるようにするのに必要なのが・・・将来的な医院のゴール戦略であり「医院継承」「医院売却」への道なのです。

もちろん今回そのお話をするのは私ではなく、年商1億円クリニックを日本一作り上げ、その全てを継承された歯科医師である・元裕正会理事長の渡部憲裕先生です。



渡部 憲裕 氏

元大型医療法人理事長。歯科激戦区の東京に置いて開業僅か10年で8つの分院を作り年商9億円の売上を達成。グループ全体で17法人、従業員150名を超す歯科クリニックのオーナーとなる。2015年には全ての医院の継承を終えて理事長を退任。現在は拠点をマレーシアに移して活動しながら、プライベートコンサルティングなどを行うなど、今まで歯科医が成し得なかった新しいステージで手腕を発揮する。

渡部先生は年商1億円経営の具体的な作り方と、後に医院譲渡をしていく方法を知っている日本で唯一の歯科医師です。

今からでも遅くないのですし院長先生でも必ずできるので一緒に準備をしていきませんか？

渡部先生は元々10の医院を経営していた医療法人の理事長ですが、数年前に全てのクリニックを譲り終えました。

渡部先生も歯科医師の仕事が好きなので、今でもたまに継承先の医院で勤務医として働かせてもらっているのですが、その医院において依存度は低い状態なので・・・

仮に渡部先生が明日から勤務しなくなっても、多少の混乱があっても医院は残るし歯科医療は継続されることでしょう。

つまり渡部先生の人生と歯科医師としての責任を完全に切り離されている状態です。

もちろん、歯科医師をきっぱりやめて家族との時間を過ごすのに使ったり違う職業に就くのもありですし、そういう方も結構いらっしゃると思います。

でもそんなことができる開業医の共通点としては・・・何も考えずに結果的にいきついたわけではなく、「しっかりと準備をしていた」ことなんです

もちろん準備と言ってもそんなに簡単なことではありません。

だから、長い年月をかけて少しずつ進めていく必要があります。医院継承や譲渡の方法は様々なケースがあります。

でも基本的なところで共通しているところがあり、そこが歯科医師の出口戦略のポイントであると言います。

つまり一つの成功事例だけでなく、幾つかの情報を得て共通しているポイントを知ってほしいのです。

これがないと・・・「じゃあ明日から準備するぞ」といっても地図を持たずに航海に出るようなもので間違った方向に進んだり、院長先生の大切な時間を無駄にしまいます。

ですので、具体的には以下のポイントをしっかりと抑えた出口戦略を組んでほしいと思っています。

- 勤務医やスタッフが育成され辞めない仕組み作り
- 継続的に年商1億円程度の売上が作られる仕組み作り

医院の価値は・・・実際に医療を構築して働いている人と、患者様に選ばれている証でもある売上です。

そしてこれを院長先生に依存せず維持できるようにすること。このあたりが出口戦略の最大のポイントです。

渡部先生は、身体を壊してしまった父から医院を引き継いだ後にこの出口戦略を目標として実際にやってのけました。

続きは次のページをご確認ください！！

# 令和5年最新中の最新です。歯科医師が目指すべきゴールへの道のりを初公開します。

渡部先生より歯科医師としてのキャリアが長い先生はいるでしょうが、引退後の活動歴に関して渡部先生ほどのボリュームのある先生は他にはなかなかいらっしゃらないのではないかと思います。

そもそもですが「自分はこうやって出口戦略をして上手かった」とかそういう話は歯科の院長先生の口からはあまり聞く機会はないですし、恐らく院長先生の周りにもこういったことを相談できる歯科医師の先生はいないと思います。

もちろん他業種では割と聞ける話ではありますが歯科の医療現場の出口の考え方は一般企業のそれとはまったく異なるので、それだとあまり意味がないでしょう。

ですので、歯科医師の出口戦略の成功事例の共通項を知っていただく為に渡部憲裕先生を含め医院継承を経験した3名の歯科医師によって「年商1億円を安定的に売り上げる売上構造」「院内の業務や労務などが誰でもできるような仕組み化」「望まない廃院をしないように早めに準備していくべきこと」これらについて徹底解説するセミナーへご招待させていただきたいと思っております。

セミナーは2023年3月12日(日)に東京駅近郊のセミナー会場を借りて開催する運びとなり、遠方の方も参加しやすいように生放送のWEBセミナーも同時開催いたします。(視聴期限は3月22日までの10日間ございます)

セミナーで学べる内容の一部を紹介しますと・・・

- ☑️ **歯科医師の出口戦略に必要な1億円経営の方法とは？**
- ☑️ **なぜ早めの準備が必要なのか？医院作りのポイントを公開**
- ☑️ **歯科医院の継承と売却。2023年の最新事情を初公開！**
- ☑️ **死ぬまで歯科医師でありたい人に！引退後の道とは？**
- ☑️ **開業医の出口戦略の鍵！スタッフで回る組織作りの方法。**

- ☑️ **分院ナンシだと継承も楽？一人医療法人の勤務継承の実態**
- ☑️ **継承相手はどうやって選ぶのか？相原先生のケース**
- ☑️ **知ってほしい親子継承の難しいところ。全部話します。**
- ☑️ **3代続く人気歯科医院。他のクリニックとの大きな違いを公開。**
- ☑️ **3名の講師が選んだ第二の人生と歯科医師の引き際とは？**

滅多にお目にかかれない専門家もゲスト登壇！

## 分院ナシの医療法人で出口戦略



### スペシャルゲスト講師①

**あいはら 歯科・矯正歯科 理事長 相原克偉 先生**  
医療法人英信会あいはら歯科・矯正歯科の理事長。  
分院なしの一院にも関わらず昨年は3億7千万を突破。  
彼の行う「プチ矯正」を求めて患者が押し寄せている。  
矯正の講演活動にも力を入れ、セミナーは全国どこでも満席。1,500人以上のGPにプチ矯正を伝える。

## 親子継承の全貌を知る3代目



### スペシャルゲスト講師②

**峰 歯科・矯正歯科クリニック院長 峰啓介 先生**  
三重県伊賀市で一般歯科、矯正歯科を行う。  
GP向けに「フル矯正のススメ」という矯正治療導入セミナーを行っている。また年商1億円以上の経営を長期間維持させ、医院経営全般で独自のノウハウを持つ。親子継承を乗り越え3代目の院長として現在はご自身の出口戦略を進めている。

## 【2023年3月12日開催決定！セミナーの価値はどれほどのものなのか？】

セミナー当日に予定しているお話は、ごくごく普通の町歯科である渡部先生を特別にしてくれた歯科医師人生の一番の財産なので、誰にでも簡単に教えるというような“安売り”はしたくはないと思っています。さらに特別なコネクションでゲスト講師も呼んでいきます。ですので・・・会場参加とWEB参加合わせて先着100名様までの受けとさせていただきます。

WEB視聴もありますが無制限に垂れ流すことはしないのでお席がなくなる前のお早目のお申込みをオススメいたします。

また参加費は先着50名様限りとなりますが通常価格5万円の内の2万円は歯科医療総研のほうで負担いたしまして・・・

お一人様33,000円(税込)で、ご招待させていただきたいと思っております。(歯科関係者以外の方は11万円のご案内になります。)

定員は100名ですが特別価格は1月26日までの適用となります。以下のフォームに記入しお早目にFAX申込みしてください。

日時：2023年3月12日(日)

定員：100名(残り62名) ※感染症対策の為、会場参加は先着30名まで

会場：東京駅近郊(詳細は確定後ご連絡)

参加費：歯科関係者様への通常価格 1名55,000円のところ・・・

開場12:15 イベント12:30~16:30

**1月26日までのお申込みに限り1名33,000円(税込)**

※WEB視聴は3月22日AM11時までの10日間で何度でも視聴可能です。YOUTUBEが視聴できるインターネット接続環境があればどこでも視聴できます

## 【注目】期間限定 特典

さらに！今回のセミナーにお申し込みいただけますと、ここでしか手に入らない・・・

非売品！院長先生のための出口戦略「進捗確認シート」を無料でプレゼントいたします！

申込みは今すぐ FAX >> 03-3526-2310 【24時間】

Wr0312-SITE

☑️ **ワーキングリッチセミナー～年商1億円経営で創る歯科医師の出口戦略3.0～に参加します。**

メールアドレス(必須)

※メールでのご連絡がございます

@

参加方法にチェック↓

- WEB視聴
- 会場参加

お名前(必須)

お電話番号(必須)

お支払い方法に  
チェック↓

- クレジット
- 銀行振込

貴院名(必須)

FAX(必須)

ご住所(必須)

〒

御同伴者様の人数  
(代表者様 含まず)

\_\_\_名(代表者含まず)