

整骨院店舗数5万店舗を超え、  
新時代到来か!?

整骨院・治療院経営の選択肢としての

# M&Aセミナー

無料開催

2023

【無料レポート在中】

本レポートがあなたのM&Aに対する考え方を  
根本から変えてしまうかもしれません…

全日程  
オンライン開催

2023 9/6 (水) 10:00~12:00  
13:00~15:00  
16:00~18:00

2023 9/10 (日) 10:00~12:00  
13:00~15:00

2023 9/21 (木) 10:00~12:00  
13:00~15:00  
16:00~18:00

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

整骨院・治療院経営の選択肢としてのM&Aセミナー2023

お問い合わせNo. S102110

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

セミナー  
情報を  
スマホで!



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

102110

## 総力特集

## 整骨院・治療院経営の選択肢としてのM &amp; A

## ■複数拠点を構えることが当たり前になった業界

整骨院業界は店舗数が5万店舗を超える巨大な業界になっており、地域でも当たり前の存在になってきました。20年前にこのような業界になっていることを一体どれだけの人が想像していたでしょうか。この十数年で1万件以上の店舗数が増えており、経営者が店舗数を拡大してきました。



成長を続けてきた業界ですが、ここ数年はその成長速度が鈍化し始め、今後取るべき経営の選択肢に悩み始めている経営者も増えてくるでしょう。

## ■整骨院・治療院の店舗数が成長してきた背景

店舗数が拡大してきた背景の一つとして、独立開業をして一国一城の主になることが資格取得の目的とされる時代から、職業選択の一つとして柔整師、鍼灸師を選ぶ人が増えたことが挙げられます。また、専門学校の新設や整骨院・治療院経営者が自費や交通事故治療、美容やトレーニング事業の付加などを通じて、今までは扱ってこなかった患者層や客層を拡大してきたことも成長を後押ししています。

## ■整骨院・治療院が店舗展開するメリット

店舗展開することには様々な経営メリットがあります。例えば、自社で培ってきた技術を広げることができる点です。培ってきた治療技術がより広範囲で支持されるようになることに喜びを感じることは、治療家冥利に尽きることでしょう。また、従業員を分院長へキャリアアップさせ、より高い給料を支払うことによって雇用を維持し組織を拡大できる点です。

また、オーナー自らが現場での治療家業務だけではなく、マーケティングやマネジメント、多岐にわたる経営者業をこなし、自身のキャリアを広げていくこともできます。もちろん、オーナー自身が得ることができる報酬も店舗数拡大に合わせて増えていくという図式も描きやすくなることでしょう。

## ■店舗展開することで求められること

患者数が拡大されていくにあたり、柔整師や鍼灸師の採用・育成が求められるようになり、従来のような徒弟制度の延長で、背中を見て学ばせることに限界がやってきます。次第に、会社や組織としての従業員マネジメント、リスク管理、資金調達など様々な経営テーマを取り扱う必要性が出てきます。

一定の企業規模になると、本社機能として診療をサポートする部署がつくられ、現場は日常業務にできる限り集中できる環境が用意されていますが、店舗数3～10店舗前後までは現場が本社業務を兼任しながらやっているケースが多く、負荷がかかりやすくなるケースも見受けられます。ここを乗り越えて次のステージに行くかどうか大きな分かれ道となるでしょう。

## ■業界の店舗数5万店舗を超え始めるところから業界再編・M&Aが起こる通説とは

前述にて、整骨院業界が5万店舗を超えているというデータを示しましたが、M&Aの業界では店舗数5万店舗を超え始めるところから業界再編が起こり始めるという通説があると言われています。5万店舗まで拡大してきた業界ですと、様々な規模の経営者が台頭する業界構造となり、成長戦略の一手としてM&Aを選択するケースが増えるのだと言います。

整骨院業界ですと、大きく分けると1院の経営者、3～10店舗の複数店舗展開の経営者、10～30店舗の多店舗展開経営者、30店舗以上の超多店舗展開経営者に分けることができます。

多店舗展開や超多店舗展開のゾーンになってくると、本業を支える本部機能が充実してきて、求職者(学生、転職者等)や専門学校から支持されやすくなります。資格者の募集がそういった企業に集中し、より拡大がしやすくなる連鎖となるのです。そういった経営者が資金力をもって選択する経営の意思決定の一つが会社や店舗を買収するという選択肢です。企業成長において時間を買うという意味では、最も効率の良い成長方法ですし、買い手と売り手のニーズがマッチしやすい構造がはぐくまれていることが治療院業界の現状となっています。

## ■整骨院・治療院は企業価値にプレミアムがつきやすい！？

買い手と売り手のニーズがマッチしやすい構造とは一体何でしょうか。買い手については、先述の通りですが、売り手についてはあまり一般的に情報がオープンにされていないため、本質的な理解がなされていない風潮が業界ではあります。

複数店舗を展開している場合、会社の企業価値に一定のプレミアムがつくケースがあります。

買い手が進出したいエリアである場合、多少高値であっても一から出店するよりはM&Aにより、既に運営している状態で譲り受けるため会社の成長を早めることができることなどが理由となります。企業価値という点と難しく考えてしまいがちですし、売上だけが評価されると勘違いをしている経営者も少なくないようです。企業価値とは単に売上規模だけで測るものではなく、財務状況・経営成績の両面から査定するものになります。

## ■整骨院・治療院の企業価値相場

整骨院・治療院M&Aにおいて考えられる企業価値相場について決算状況のほか、具体的には、次のような要素があります。

| No | 要素                   |
|----|----------------------|
| ①  | 店舗数                  |
| ②  | 柔道整復師の人数             |
| ③  | 店舗立地(今後も集客が見込める立地か)  |
| ④  | 出店エリア(その後も出店可能なエリアか) |
| ⑤  | 店舗あたりの年商規模・収益規模      |

企業で出せる年間収益の3～5年分を事業価値として算出し、それ以外の上記の要素が豊富にあれば、プレミアム価値がつく場合があります。

また上記の要素に加えて企業の財務状況も譲渡条件に大きく影響します。売上やその他の条件がどれだけ整っていたとしても、資産や負債がどのようなバランスになっているかも企業価値を算定するうえでは重要です。

資産の評価として、現金同等物、商品在庫、機械・器具、土地・建物の時価等も算出します。例えば、買収後に買い手が使える高価な電療機器やベッドがあるかどうかで、価値を高く感じることも想定されます。

一方で借入金、回数券などの預り金、従業員の退職引当金の額を算出します。回数券売上が大きな店舗の場合は、未消化売上が多いと影響が出やすくなります。



このように時価評価された資産と負債の差額がプラスとなれば上記企業価値にプラスされますし、差額がマイナスとなれば上記企業価値にマイナスされます。今すぐに会社や店舗を売ることを考えていない方も、こういった予備知識を持って今から経営しておくことを強くお勧めします。

### ■企業価値相場は変動する！？

企業価値は、需要と供給のバランスで相場が変動すると言われています。買い手の企業が高い金額を払ってでも買いたい時期は高い値が付きますし、そうでない場合は低い値が付きます。また、後継者不在企業が増加していくにつれ、売りたい企業が増え、M&A案件も供給過多の傾向となり、企業価値相場が下がっていく可能性も十分にあり得ます。

つまり、現在から一生懸命企業価値向上のために日々経営努力をしたとしても、譲渡時には企業価値の相場が下がっていることにより、現時点の企業価値と変わらない価格になり得ることもあります。よくあるケースですが、長年かけて店舗数や収益を高めれば、高い価値がつくと思いついて入っている経営者もいますし、必ずしもそうではありません。

3年後に3倍の収益になっていたとしても、相場が3倍に下がっていたら同じ価値になるのです。M&Aにもライフサイクルがあるのです。他業界の最新の相場事情を押さえ、自社業界に置き換えて考えなければ取り返しのつかないことになりかねません。一つ言えることは、現在の価値把握とM&Aを経営の選択肢に入れて備えておくことが大事であるということです。

### ■整骨院・治療院M&Aにおいて企業価値にマイナスに影響する重要なこと

M&Aで売却する際に企業価値にマイナスに影響する重要なことのうち、今回は三つご紹介いたします。

一つ目は、販売済みの回数券販売に見合う資金が企業内にない場合です。これは財務状況が悪化している企業に多く見受けられるケースです。

先に回数券を販売した際に、会計処理をすべて売上に計上してしまい、預り金(負債)として計上していないことから、簿外負債として調査時に判明します。さらに施術未遂の状態で預かっている資金を運転資金に使ってしまい、その後の施術時にも資金はもらえないことから、資金繰りがさらに圧迫することになります。

二つ目は、保険適用の不正請求がされているケースです。不正に保険請求を行ったり、水増しした保険請求を行う整骨院・治療院が譲渡企業として存在することで、買い手としてはコンプライアンスが遵守できていないとして断念されるケースも存在します。特に上場企業が買い手となる場合は条件面以外には最も重要な論点となり、調査も慎重に行われる傾向があります。

三つ目は、社員の勤務時間に残業が多く見受けられるケースです。企業の付加価値(粗利益)から人件費をどの程度拠出しているかを図る指標として、労働分配率というものがあります。これが低ければ低いほど生産性が高いと見れるものですが、整骨院・治療院では労働分配率が業界平均と比較して極端に低い企業があります。決算書を一見すると営業利益率が相応に高く、収益体質に見えるかもしれませんが、この要因は社員の退職が相次ぎ、残った社員が膨大な残業を強いられている可能性があり得るという点です。しかも残業代を十分に支払っていないことから、人件費がその分浮いていて、結果労働分配率が低くなり、一時的には不自然な収益体質の企業になります。これを放置しておくと、M&A後に大量離職が発生し店舗閉鎖に追い込まれたり、社員から集団訴訟を受け、未払残業代の請求を受けることで運営自体が危ぶまれ、成長どころではなくなる可能性があります。そのため、企業価値を把握するために適正な人員配置、勤務時間、残業代の計算、過去退職者の推移とその理由などの調査が行われます。また、企業によっては退職金規定をつくっていることもあります。この場合に、退職金引当金として資金を留保しているのかどうかも譲渡対価に影響を及ぼしますので注意が必要です。

## ■企業価値以外にもあらゆる観点で アドバイスを

このようにM&Aの際は、買い手は税務・財務・法務・労務・ビジネスのあらゆる面で統合後に懸念がないか、士業や専門のコンサルタントを雇い調査を行い、しっかりとリスクヘッジすることがほとんどのケースで行われるため、M&Aの仲介会社から事前に自社の状況について企業価値だけではなく、客観的な評価と対策方法のアドバイスを受けておくことも極めて重要となります。

## ■M&A後の売り手経営者はどうなるのか

売り手としてM&Aを検討し、実際に譲り受け先との条件交渉が成立すると、株式譲渡契約または事業譲渡契約が実行されます。契約直前に起こりやすいこととしては、売り手経営者が経営責任から外れる焦燥感によって不安に駆られるという、いわゆるマリッジブルーのような状況に陥るケースがあります。

今まで経営者をライフワークとしてやってきて、M&Aを決意し交渉を続け、気が付いたら週明けには譲渡契約実行が待っている状況となり、初めて自身が経営責任から解放される現実味が増してきます。それと同時に譲渡後に何をするか、明確に定めていないことにより、不安や寂しさがこみ上げるといえるものです。

そうならないためには、初期検討段階から、M&A後も会社に関わるのか、完全引退かを決め、完全引退の場合、セカンドライフとして何をするのかをある程度は定めておく必要があります。大半の方がM&A後も何らかの形で会社に関わっていらっしゃるようです。例えば、まだ年齢的にも体力的にも問題なければ子会社社長として、後継者のバックアップが必要であれば取締役会長として、引継ぎ業務のみが必要であれば顧問としてなど、やり方はいろいろあります。この辺りは初期検討の際に取り決めておくことで買い手との交渉により実現可能性は比較的高いといえるでしょう。

特集 / 整骨院・治療院  
業界M&Aレポート





Funai Soken

「整骨院経営者にもっといい選択肢があれば、人生が豊かになるかもしれない」  
そう思うと、どうしても伝えたいことがあります。  
整骨院経営者には、様々な選択肢があふれているのに、と。



株式会社船井総合研究所で治療院のコンサルタントをしております、浜崎允彦と申します。本日は、私たち船井総合研究所が行なっている、M&Aのサポートについてお伝えするためにご案内を差し上げました。コンサルタント人生の大半を整骨院・治療院業界に注いでまいりましたが、この1〜2年で大きな転換点を迎えている実感を持っています。

### **もっとも、転換点を感じている背景としてはM&Aの増加があります。**

業界のビックニュースとして流れてきている事案は、ほんの一部で、水面下では多くの事案が現在も動いていると言われています。私たち船井総合研究所のM&Aを統括する部署でもご相談は増えていると報告を受けております。業界をずっと見てきた立場として、私もここで本音を申し上げますと…

### **M & Aに対しては懐疑的なスタンスでした。**

そもそも、M&Aという概念の専門知識は表面的には持っているつもりでしたが、本質的には捉えられていなかったためです。業界で起こっている事案を見ていると、どこか他人事のように思っている節は否めないかもしれません。そのような私でしたが、先日過去に整骨院のM&Aにかかわったことのある弊社のM&A専門のコンサルタントの中野が私に声をかけてくれたのです。「最近、整骨院・治療院関係でご相談が増えているんですけど、業界は最近どんな感じですか？」と。そこから、「実際、M&Aはどのような？」「具体的に整骨院・治療院のM&Aはどのようなメリット・デメリットがあるのか？」「セカンドライフはどうなるのか？」「いくらぐらいの企業価値がつくのか？」「今の相場は？」皆様も気になるようなことを聞くうちに、本質的に理解できていなかったことに気づかされ、

### **整骨院・治療院経営者の今後の選択肢として、M & Aを取り入れた方が良い**

という思いが強まっていきました。ここまで記されてきたこと以外にも、整骨院・治療院のM&Aでは留意点が様々なものの、買い手が現在では多く存在しており、売るメリットもある業界だと言われています。

また、M&Aをすることで次なるセカンドライフを過ごされている経営者も増えてきています。是非、あなたの幸せを最大化するためにM&A(売る・買う)を人生計画に組みこんでいただきたいと思います。

### **整骨院・治療院経営の選択肢としてのM&Aセミナー【無料】を開催します**

そういった背景から今回、整骨院・治療院経営の選択肢としてのM&Aセミナーを開催する運びとなりました。経営の選択肢として、今までは考えてなかったけど今後M&Aを取り入れてみたいと少しでも検討されている整骨院経営者の方は是非ともご受講をお勧めします。

今回のセミナーでお伝えしたい内容の一部をご紹介します。

- ・整骨院業界でM&A・業界再編が急増している本質的な理由
- ・業界の店舗数5万店舗を超え始めるところから業界再編が起こる通説とは？
- ・限りある経営者人生の中でM&A(売る・買う)を選択する意味
- ・売り手と買い手がマッチングしやすいケース解説
- ・業界内での企業価値相場の移り変わりと売却後の実態
- ・売った後、経営者のあなたに贈られるセカンドライフ
- ・企業価値はどれくらいで査定され、経営者にお金はどれくらい入ってくるか
- ・元の社員との関係は？その後の人生はどうするか
- ・店舗出店や軌道に乗せるまでの時間を買って得られること
- ・人を中心とした経営資源を手に入れた後にすべきこと
- ・M&A後の統合プロセス
- ・各従業員に周知させ、離職等を防止するための説明方法
- ・総務・営業・経理面の統合のための対応策
- ・M&A後の経営者自身の事業への関わり方
- ・売った後、事業に関わる場合の取締役・従業員・外部顧問の役割
- ・売った後も事業に関わった方が買い手が受け入れやすい理由
- ・買った後にまずやらなくてはならないコンプライアンス是正
- ・M&A後も店舗運営を継続するために
- ・店舗ごとの集客・経営成績の管理方法
- ・M&Aにおいて代表的な議論となる労務管理

いかがでしょうか？経営者として、知識として持っておくべきことでもありますから、M&Aを検討したことがない方も今回をきっかけにして選択肢に入れていただくことをお勧めします。

#### 【追伸①】

今回のセミナーですが、全会場オンラインにて開催するため、ご参加される際に匿名性は担保されますので、安心してご参加ください。

#### 【追伸②】

本来ならば有料で提供するような講座でございますが、今回のテーマでもあるように経営の選択肢として、お考えいただくためのきっかけとして本セミナーがありますので、無料開催とさせていただきます。



# お申込みは無料！QRコードから簡単に完了！

## 整骨院・治療院経営の選択肢としてのM&Aセミナー2023

お問い合わせNo.S102110

お申し込み後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

| 日時<br>※全日程<br>オンライン<br>開催 | お申込み期限                                         |                      |
|---------------------------|------------------------------------------------|----------------------|
|                           | ① 2023年 <b>9月6日</b> (水) 10時～12時(ログイン開始9時30分)   | 9月2日(土)<br>23時59分まで  |
|                           | ② 2023年 <b>9月6日</b> (水) 13時～15時(ログイン開始12時30分)  | 9月2日(土)<br>23時59分まで  |
|                           | ③ 2023年 <b>9月6日</b> (水) 16時～18時(ログイン開始15時30分)  | 9月2日(土)<br>23時59分まで  |
|                           | ④ 2023年 <b>9月10日</b> (日) 10時～12時(ログイン開始9時30分)  | 9月6日(水)<br>23時59分まで  |
|                           | ⑤ 2023年 <b>9月10日</b> (日) 13時～15時(ログイン開始12時30分) | 9月6日(水)<br>23時59分まで  |
|                           | ⑥ 2023年 <b>9月21日</b> (木) 10時～12時(ログイン開始9時30分)  | 9月17日(日)<br>23時59分まで |
|                           | ⑦ 2023年 <b>9月21日</b> (木) 13時～15時(ログイン開始12時30分) | 9月17日(日)<br>23時59分まで |
|                           | ⑧ 2023年 <b>9月21日</b> (木) 16時～18時(ログイン開始15時30分) | 9月17日(日)<br>23時59分まで |

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
セミナーご参加の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

# 無料

- お申し込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込み  
方法

### 右記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))  
右上の検索窓にお問合せNo「102110」を入力、検索ください。



 明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken 船井総研セミナー事務局

Email: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

お問い合わせ

### TEL: 0120-964-000 (平日 9:30～17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください  
※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。  
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

# 整骨院・治療院経営の選択肢としてのM&Aセミナー2023

| 講座と担当講師 |                             | 担当講師・講座内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座    | 整骨院経営者として、<br>会社や店舗を売る・買う目的 | <p>【講師：株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 ディレクター 浜崎允彦】</p> <p>■整骨院業界でM&amp;A・業界再編が急増している本質的な理由を押さえよう！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界の店舗数5万店舗を超え始めるところから業界再編が起こる通説</li> <li>・複数店舗の経営者は、会社の企業価値に一定のプレミアムがつくため、セカンドライフのための資産形成を考えやすい</li> </ul> <p>■限りある経営者人生の中でM&amp;A（売る・買う）を選択する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会社や店舗を売ることも買うこともますます一般化していく時代</li> <li>・経営者自身の幸せを最大化するためにM&amp;A（売る・買う）を人生計画に組み込む</li> </ul>                                                                                             |
| 第2講座    | 整骨院・治療院業界の<br>M&A事例解説       | <p>【講師：株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 ディレクター 浜崎允彦】</p> <p>■売り手と買い手がマッチングしやすいケース解説</p> <p>例1）マネジメントを第三者に任せて自身は施術に集中したい売手×同業の買い手（自身の拠点の近隣で展開している店舗に自社ノウハウを投入し、より規模拡大・収益化を図りたい）</p> <p>例2）マネジメントを第三者に任せて自身は施術に集中したい売手×異業種の買い手（自身の介護施設・医療機関・ヘルスケア事業と連携し同エリアで多角化を図りたい）</p> <p>例3）よりマネジメントノウハウのある企業と組んで、技術を広げ成長させたい売手×業界トップを目指すためシェアアップをしたい買い手</p>                                                                                                                                                                                      |
| 第3講座    | 整骨院・治療院の<br>企業価値相場の考え方      | <p>【講師：株式会社船井総合研究所 M&amp;A支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊】</p> <p>■業界内での企業価値相場と売却後の実態</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売った後、経営者のあなたに贈られるセカンドライフ</li> <li>・企業価値はどれくらいで査定され、経営者にお金はどれくらい入ってくるか</li> <li>・元の社員との関係は？その後の人生はどうするか</li> <li>・買い手企業の経営陣に参画する、治療家を極める再スタート、新会社で新規事業をチャレンジするなど様々な選択肢を得られる</li> </ul> <p>■会社や店舗を買う目的</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗出店や軌道に乗せるまでの時間を買って得られること</li> <li>・人を中心とした経営資源を手に入れた後にすべきこと</li> </ul>                                                                          |
| 第4講座    | 会社や店舗を売った後、<br>買った後のプロセス    | <p>【講師：株式会社船井総合研究所 M&amp;A支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊】</p> <p>■M&amp;A後の統合プロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各従業員に周知させ、離職等を防止するための説明方法</li> <li>・総務・営業・経理面の統合のための対応策</li> </ul> <p>■M&amp;A後の経営者自身の事業への関わり方</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売った後、事業に関わる場合の取締役・従業員・外部顧問の役割</li> <li>・売った後も事業に関わった方が買い手が受け入れやすい理由</li> <li>・買った後にまずやらなくてはならないコンプライアンス是正</li> </ul> <p>■M&amp;A後も店舗運営を継続するために</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗ごとの集客・経営成績の管理方法</li> <li>・M&amp;Aにおいて代表的な議論となる労務管理</li> </ul> |

## 講師紹介

### 株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 ディレクター 浜崎允彦（はまさき まさひこ）

2009年に船井総合研究所に新卒で入社し、一貫して業績アップコンサルティングに従事。2013年から整骨院・治療院向けの経営コンサルティングに専門特化し、整骨院の経営研究会や船井総合研究所での部署の責任者を歴任してきた。クライアント先は年商50億規模のグループ企業から1億円未満の1店舗事業主まで幅広く、経営者、幹部に伴走しながら支援をしている。

### 株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊（なかのひろとし）

税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験を多く持つ。2017年10月に船井総研入社後、M&Aコンサルティングにより24件の案件成約を担当。現在、船井総合研究所における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。整骨院・治療院の案件にも常時携わっており、業界事情にも精通している。