

歯科医院を次に繋ぐ
『出口戦略』×『成長戦略』

歯科医院 事業継承 M&A セミナー

M&Aは歯科に馴染まないのか 実例から読み解く

譲渡側
ゲスト

つくし歯科医院
院長 古賀 豊三氏

平成11年にご開業後、平成23年に医療法人弘仁会に医院譲渡（M&A）。現在は医療法人弘仁会の理事兼譲渡歯科医院の院長としてご活躍中。

講演内容

- ▶なぜ出口戦略としてのM&Aを決断したのか、その背景
- ▶譲渡側としてM&A実行のプロセスと印象的だったこと
- ▶M&A後の院長としてのリアル 等

医療法人社団デンタルケアコミュニティ
統括院長 神成 裕正氏

西新宿、西東京、あやせ、鴻巣、カンボジア、大宮、川越と7院展開する「医療法人社団デンタルケアコミュニティ」の統括院長を務める。2022年、M&Aで大宮院を譲受。成長戦略としてのM&Aを積極的に推し進める。

講演内容

- ▶なぜ成長戦略としてのM&Aを選択したのか、その背景
- ▶譲受側としてM&A実行のプロセスと印象的だったこと
- ▶M&A後の成長戦略の描き方の変化 等

譲受側
ゲスト

歯科経営 M&A という成長戦略・出口戦略セミナー

お問合せNo : S108768

サステナブルな成長戦略をもっと。
Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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

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 (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください)

108768

お申込みはこちらから

歯科経営 M&A という成長戦略・出口戦略セミナー

お問合せNo : S108768

開催日時

2024年3/17(日) 申込期限 3/13(水) 3/21(木) 申込期限 3/17(日)
3/24(日) 申込期限 3/20(水) 3/28(木) 申込期限 3/24(日)

※各回、同じ内容です。ご都合がよい日程・時間をお申込みください。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。
※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索

各日2回開催

- ①10:00～12:30 (ログイン開始9:30～)
- ②13:00～15:30 (ログイン開始12:30～)

受講料

無料!

- お申込みいただいたにもかか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あて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、開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込方法

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) にある右上の検索窓に「108768」を入力、検索ください。

※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。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのセミナーお申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.・セミナータイトル・お客様名」を必ず明記しお伝えください。
[TEL] 0120-964-000 (平日 9:30～17:30)

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108768>

お問合せNo.S108768



講座概要

第1講座

歯科経営における成長戦略・出口戦略

歯科医院数、歯科経営者の平均年齢、後継者の有無、有効求人倍率。まわりつく市場環境の脅威と面と向かえば、歯科経営の戦略は見直しが必要なのは明白です。これからの歯科経営における成長戦略・出口戦略について、業界を取り巻く時流とともに解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 チーフコンサルタント 長谷川 光太郎

第2講座

出口戦略としてのM&Aを選択した実例

出口戦略としてのM&A（グループイン）を実行された古賀先生に、M&Aに至る背景や、実行のプロセス、譲渡後のリアルについてお話しいただきます。

ゲスト講師 つくし歯科医院 院長 古賀 豊三氏

第3講座

成長戦略としてのM&Aを選択した実例

成長戦略としてのM&A（リレー承継）を実行された神成先生に、M&Aに至る背景や、実行のプロセス、譲受後のリアルについてお話しいただきます。

ゲスト講師 医療法人社団デンタルケアコミュニティ 統括院長 神成 裕正氏

第4講座

歯科経営におけるM&Aという選択肢

メリット、デメリットを中心に、歯科経営におけるM&Aという選択肢の現実性を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 チーフコンサルタント 田畑 伸朗

第5講座

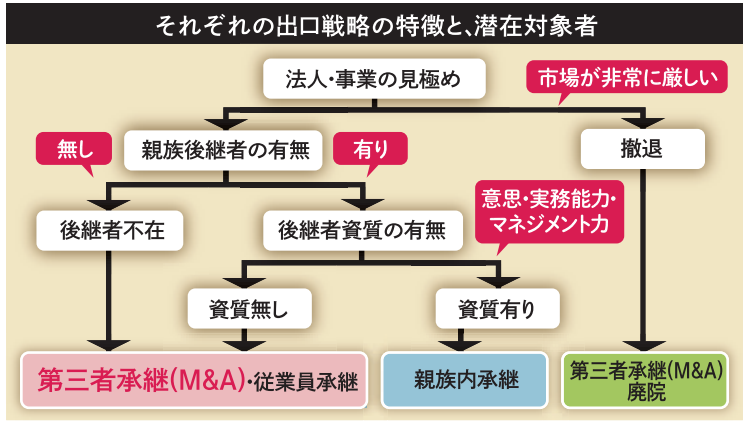
船井総合研究所がM&Aを語る理由

船井総合研究所はコンサルティング会社です。コンサルティング会社である弊社が、M&Aを語る理由についてお話いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 チーフコンサルタント 長谷川 光太郎

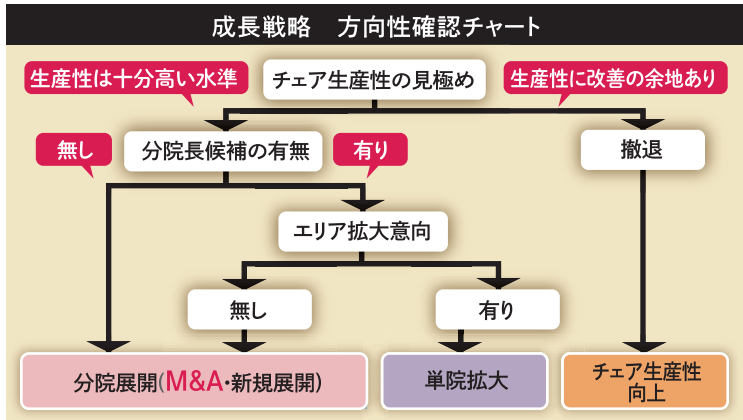
なぜ、コンサルティング会社である 船井総合研究所がM&Aを語るのか

出口戦略	メリット	デメリット
親族内承継	●スタッフや取引先の理解が得られやすい ●後継者選定を早期に実施し、後継者育成に十分な時間が取れる ●相続、贈与、売買など経営権の移転方法に幅がある	●後継者が事業を引継ぐ意思、資質があるとは限らない ●贈与・相続中心の為、対価が得られない ●相続人が複数人いる場合、後継者以外相続人への配慮が必要
従業員承継	●医院のことや業務の理解がある後継者を選択できる ●スタッフからの理解が得られやすい	●経営権の譲渡にかかる資金調達が難しい ●個人保証関連等に問題が多く、後継者家族への配慮も必要
第三者承継(M&A)	●譲渡益を獲得できる上個人保証が解消される ●後継者がいない場合、外部から後継者を探すことができる ●将来性のある企業に事業を委ねることでさらなる成長発展を望むことができる	●条件設定・調整、候補先の探索、業界の動向など自身だけで進めるには煩雑過ぎる ●スタッフや取引先など、利害関係者に対して十分な説明が必要
廃院	●自身でタイミングのコントロールがしやすい	●長年はぐんできた医院の資産(カルテ、スタッフ、機材、信頼等)をすべて廃棄することになる ●廃院コストが別途必要



成長戦略	メリット	デメリット
単院拡大	●既存資産(人財、施設、ブランドなど)をベースに拡大を行うため、成長予測がしやすく、周囲の理解・協力を得やすい ●ブランドが向上し、更なる地域シェアアップ採用力向上につながる ●マネジメントリスク(目が届く)が低い	●市場性(地域性)の影響を受けやすい ●採用できるエリアが限られるため、地方では人財確保が将来的に困難になる可能性がある
分院展開	●エリアの拡大によって法人全体の集客力採用力が向上する ●本院のモデルを横展開することで、リスクを抑えた上で急成長を見込める ●スタッフのポジションを用意できる	●分院長を任せる人財のレベル感やそもそもの人財の確保が困難 ●マネジメントリスク(目が届かない)が高い ●本院のモデルが固まっていないと、早期の収益化が困難
M&A	●「人財」「患者」「設備」を大よそ引き継げるため、成長スピード向上、リスク低減のどちらもカバーでき、急成長を実現できる ●新規開業では出会えない優秀な人財物件、テナントに出会える	●条件設定・調整、候補先の探索、企業調査など自社だけで進めるには煩雑 ●期待したシナジー効果が得られない

※チェア生産性最大化を前提(目安チェア1台当たり200万)



歯科医院の出口戦略は①親族内承継②従業員承継③第三者承継(M&A)④廃院と大きく4つに分けられます。それぞれのメリット・デメリットは左図をご確認ください。当然、先生の状況は千差万別です。ただ、事業の状況、親族内承継の有無、後継者の資質如何で大枠の方向性は見えてきます。ひとつの参考となるようにチャートを記載しているのでこちらにも

併せてご確認ください。チャートを送っていただいた結果、M&Aが選択肢として該当する方は是非とも当セミナーにご参加ください。M&Aを具体的に進めるために欠かせない、譲渡価格の概算方法や事前の検討ポイント、譲受側と良好に話を進めていく肝など、歯科M&Aの先行実例を通して、先生の明日からの取り組みをクリアにいたします。

現実的出口戦略の概要とM&A

2023年は、歯科業界にとって印象的な年となりました。直近5年間で大きな盛り上がりを見せていたマウスピース矯正の加熱競争、歯科材料費高騰の影響を受けての自由診療値上げの活発化、ワールドデンタルショーに特徴される患者管理システム(CMR)の存在感の高まり、大型歯科医療法人の民事再生など、これからの事業戦略、オペレーションを見直す先生方も多かったのではないのでしょうか。

特にマウスピース矯正においては導入医院が増加していることもあり、今まで順調に症例数を伸ばしていた法人も、前年を割り込むところが散見されました。(その余波によって、前述の大型歯科医療法人の民事再生に繋がったところも多分にあると思います)

特定診療科目特化型運営の危機、値付けに対するプレッシャー、診療品質(臨床面、患者管理面)の高い大型医療法人によるエリア拡大といった、今までの経営環境とは異なる潮目を歯科業界は迎えています。

さらに加えて歯科診療所の経営者の平均年齢は58歳と、15年前と比較して5歳平均年齢が上昇しており、これからの成長戦略、出口戦略を考えていく必要性も高まってきております。

我々のクライアント様においても、これからの成長戦略・出口戦略

としてのM&Aの話題が以前に比べて明らかに増えてきております。その背景には、コロナ禍を機にM&Aのダイレクトメールが数多く届くようになったことが挙げられます。

また、中小企業庁が主導する事業承継引継ぎ支援センターの2022年度の相談件数、およびM&A成立件数は過去最高を記録し、2024年度の税制改正では、中小企業のM&Aに関する税優遇(買収した株式取得額の最大100%を損金に算入可能に)が拡張されるなど、国家としてM&Aを生産性向上の二つの柱として後押ししている時流も挙げられます。

このような業界の潮目の変化、経営者の高齢化、日本の時流、そして目の前の先生からのご相談を受ける中で、我々コンサルタントもM&Aという成長戦略・出口戦略を語るべき時が来たと思いい、覚悟をもって当セミナーの案内を先生に届けています。

次ページ以降に、当セミナーでお伝えする成長戦略・出口戦略の概要、M&Aを実施された譲渡側・譲受側ダブルゲストのインタビューをまとめております。本書をご覧ください。先生と医院のこれからを考える一助になれば幸いです。

株式会社船井総合研究所 長谷川 光太郎

歯科医院の成長戦略は①単院拡大②分院展開③M&Aと大きく3つに分けられます。それぞれのメリット・デメリットは左図をご確認ください。クリニックの現状、目標の高さ、院長の理念によって成長戦略は変化します。ただ、チェア生産性の状況、分院長候補の有無、エリアを拡大する意向があるかないかで大枠の方向性は見えてきます。こちらにも参考チャートを記載している

ので併せてご確認ください。チャートを送っていただいた結果、M&Aが選択肢として該当する方は是非とも当セミナーにご参加ください。M&Aを具体的に進めるために欠かせない、譲渡価格の概算方法や、譲受後のスタートダッシュを叶える事前準備、譲渡側と良好に話を進めていく肝など、先行実例を通して、先生の明日からの取り組みをクリアにいたします。

現実的成長戦略の概要とM&A

医院を譲渡(M&A)する

その決断に至る
背景や実行のプロセス
譲渡後のリアルに迫る

事業譲渡(M&A)の
きっかけや背景を教えてください

私はもともと歯科の家系で生まれ育ったわけではなく、家業として歯科医院を引き継いでいくという想いもありませんでした。

そのため、医院名も「こが歯科医院」ではなく「つくし歯科医院」と地名をとってきたものになります。

つまり、開業当初からいつかは辞めることを前提にしていたということです。

開業してからは、毎日診療に明け暮れていました。忙しくなる中でも、設備投資の必要性から常にお金の問題はついて回り、また労務問題、スタッフとの関係性に悩むことも増えていました。一喜一憂する毎日に、ハッピーリタイアの気持ちが強まり、開業して10年した頃より周りに「条件次第でいつでも譲渡する」と公言するようになりました。

その折に長年お付き合いのある業者さんから事業譲渡(M&A)のお話をいただき、少し不安に思いつつも、話を聞いてみることにしました。

事業譲渡(M&A)のプロセスは
どのようなものでしたか

まずは譲受側の担当者の方と面談しました。報酬体系や、院長として継続して診療希望されていることなど、大枠について説明を受けました。

少し考えましたが、自分の中で譲渡の意向が固まったので先方の理事長と面談して具体的に話を進めていくことを確認しました。

事業譲渡をするにしても、希望条件の確認や、準備物の用意など対応が多岐にわたるため、アドバイザーと契約し、サポートをお願いしました。スタッフの継続雇用と労働条件の維持、自身の報酬や譲渡希望額を精査し、先方と交渉を行いました。誠意のある譲渡条件を提示いただきましたが、自分の中で折り合いがつかずに二次交渉を行い、最終合意に至りました。

お話をいただいてから最終合意までは約1年。双方納得感のある条件で事業譲渡ができましたが、2次交渉やスタッフへの説明など紆余曲折あったことも確かです。この辺りはセミナーでお話しします。

事業譲渡(M&A)後のご自身と
医院の変化について教えてください

まず、私自身はお金の心配、特に老後の心配が解消されたことで非常に気持ち的に楽になりました。また気持ちに楽になったことで、診療やスタッフに対してもポジティブマインドで接することができ、事業譲渡後大きく医院の業績を伸ばすことができました。

翌年度の予算立案や、大きな機材投資や教育投資が必要な場合は理事会の承認を必要としますが、その分無駄がそぎ落とされ、筋肉質な運営ができています。

また、グループインしたからこそ新たな成長戦略を描くこともできています。個人的には事業譲渡(M&A)して良かったと本音で思います。

事業譲渡(M&A)は経営者としては出口戦略ですが、院長個人と医院にとっては第2の人生の入口戦略でもあると思います。まだまだやりたいことも沢山あるので、今の環境を最大限活かして日々楽しく過ごしていきたいと思っています。

本インタビューはごく一部です。全編はセミナーにてご視聴下さい。

つくし歯科医院

院長 古賀 豊三氏

ゲスト講師 経歴

昭和 43 年 福岡県北九州市生まれ

平成 11 年 つくし歯科医院開業

平成 23 年 医療法人弘仁会に医院譲渡(M&A)

現在は医療法人弘仁会の
理事兼譲渡歯科医院の院長として勤務

事業譲受(M&A)の
きっかけや背景を教えてください

当法人は、医療・介護福祉・教育分野を中心に複数の事業運営を行う Genki Group の関連法人です。グループとして介護施設を関東中心に展開しており、当該施設への訪問歯科診療の提供、地域への外来診療双方に注力しております。

このような背景から、広範にわたる介護施設に対応するため、開業当初より複数院展開することを想定していました。2010年に開業し、翌年には分院開設、2018年までに6院を運営する法人として順調に成長しました。

一方で、かねてより分院展開において最重要視していたエリアでは、適した物件が見つからず、4年もの間そのエリアでの分院展開ができない状態が続きました。

そんな折に、取引業者さんから、そのエリアで事業譲渡(M&A)を検討している先があるとのこと、お話をいただきました。そのエリアでは家賃が都内レベルでそこが懸念点だったのですが、家賃が非常にリーズナブルだったため、詳しくお話を聞くことにしました。

事業譲渡(M&A)のプロセスは
どのようなものでしたか

取引業者さんからの大枠の譲渡条件を聞き、納得感のある内容だったので先方の理事長と面談を行いました。先方とのコミュニケーションの中で、譲渡におけるこだわりなどをヒアリングしつつ、事業譲渡(M&A)を具体的に進めていくことで合意しました。

そこからは自身で医院見学に伺い、雰囲気や診療方針などを確認しつつ、HPや口コミ、診療圏分析とその医院の業績も見ながら、譲受内容を固めていきました。

主には譲受額、スタッフの雇用継続、医院の移行時の空白期間をできる限り短くするための協力体制などについて固めていきました。

先方に譲受内容を伝えたところ、すぐに合意を得られました。信頼関係を構築していたこと、先方のニーズに当法人がマッチしていたことが要因だと思います。

お話をいただいてから約9か月で最終合意に至りましたが、お互いに信頼関係、協力体制ができており、非常にスムーズに合意まで至れたと思います。

事業譲渡(M&A)後のご自身と
医院の変化について教えてください

診療圏分析や医院の現状からも、当法人が譲受することで一気に成長できると思っていました。1年で125%成長と期待を超える実績を出すことができました。当然スタートダッシュを切るために、上述の空白期間を短くすることや機材投資、人財投資を行った上のことです。

今までは新規分院開業を軸として成長を続けてきましたが、今回の事業譲受(M&A)の成果を経て、M&Aも成長戦略の選択肢として加わっています。何より事業譲受(M&A)を通して仲間が増えたこと、仲間を通じて知識も増えたことこそ、かけがえない価値と感じています。

「世のため人のため共に生きる」

当法人の理念においても、想いを共にできる仲間づくりが重要ですが、今後も新規開業だけでなく事業譲受(M&A)を通じた仲間づくりでコミュニティを拡げていきたいと思っています。

譲受側ゲスト講師

医院を譲受(M&A)する

その決断に至る

背景や実行のプロセス

譲受後のリアルに迫る

医療法人社団デンタルケアコミュニティ

統括院長 神成 裕正氏

ゲスト講師 経歴

昭和 55 年 埼玉県生まれ
平成 23 年 フォレストデンタルクリニック共同開設
平成 24 年 あやせ院での初の分院開業
平成 30 年までに 4 院開業
令和 4 年 法人として初の M&A による大宮院開業

現在は海外(カンボジア)含む7院運営する法人の
統括院長兼西新宿院院長として勤務

本インタビューはごく一部です。全編はセミナーにてご視聴下さい。

M&A成立後の業績向上・
企業の発展にコミットするM&A。

それが**船井総合研究所**の
M&Aです。



株式会社船井総合研究所は、創業53年を迎える日本最大級の中堅・中小企業向けの経営コンサルティング会社です。

750人を超える経営コンサルタントが、各々専門の業種を持っており、その数は150業種を超えます。

M&Aにおいても業種専門の経営コンサルタントとM&A専門のコンサルタントがタッグを組み、「M&Aの成立を目的とするのではなく、M&A成立後の事業・企業の発展にコミットする」を合言葉にベストパートナーをマッチングするサービスを行なってます。

特徴1

着手金・中間報酬0円 成功報酬のみの料金体系

船井総合研究所のM&Aは上場しているM&A仲介会社では唯一、
着手金・中間報酬0円でサポートさせていただきます。



特徴2

M&Aのスペシャリスト×業種専門の 経営コンサルタント

M&Aに特化したコンサルタントと、業種に特化した経営コンサルタントがタッグを組み、
貴社の成長戦略を描くためのM&A・事業承継を支援いたします。



特徴3

10万社を超える データベースとネットワーク

船井総合研究所は50年以上、経営コンサルティング業務を行なってきた10万社
を超えるデータベースと金融機関や士業グループとのネットワークで上質なサポートをいたします。



M&Aの無料相談窓口

「売却の検討」「買収の計画」ともお気軽にご相談ください！

☎ 0120-901-080

受付時間 平日9:45～17:30