

株式会社船井総合研究所主催

2025

歯科 M&A

ゲスト
講師

医療法人さくら会
理事長 黒瀬 基尋氏
CFO 佐野 朋彦氏

噂でしか聞こえてこない歯科M&A。

その実態と、対策（譲渡側・譲受側両方）がまとめられる
船井総合研究所 初の3時間リアルセミナー開催

2025年歯科 M&A セミナー

お問合せ No.S122947

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



122947 🔍

お申込みはこちらから

2025年歯科 M&A セミナー

お問合せNo. : S122947

開催日時

2025年2月9日(日) 申込期限 2025年2月5日(水)

開催時間:14:30～17:30
(受付開始:開始時間30分前～)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階
[JR/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

受講料

■ 一般価格(1名様) ■ 会員価格(1名様)
税込 **22,000** 円 (税別 20,000 円) 税込 **17,600** 円 (税別 16,000 円)
■ 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
■ 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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『122947』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**

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30) ※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。

お申込み HP URL **https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122947**

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。 ※Web からのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。



お問合せNo.S122947

講座概要

第1講座

歯科業界をマクロに再確認

歯科の開業廃業、歯科医師の人流、後継者不足の実態について、歯科業界をマクロに再確認していきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ グループマネージャー 出口 清

第2講座

ゲスト講座 日本屈指の歯科医療法人が描くビジョンと成長戦略

日本屈指の歯科医療法人さくら会理事長の黒瀬氏、CFOの佐野氏に、法人が描くビジョンと戦略について、M&Aへの考え方含め語っていただきます。

ゲスト講師 医療法人さくら会 理事長 黒瀬 基尋氏・医療法人さくら会 CFO 佐野 朋彦氏

第3講座

歯科M&Aのハードルは何か、どうすれば乗り越えられるか

歯科経営者が感じるM&Aのハードル(譲渡側、譲受側)は具体的に何か、歯科M&Aの実態はどうか、上手くいく譲渡・譲受の特徴は何か、解説いたします。

株式会社船井総合研究所 グループ会社連携室 チーフコンサルタント 長谷川 光太郎

第4講座

2030年に向けて、歯科医院が取り組むべきこと

2030年に向けて歯科医院が取り組むべきことについて、弊社取締役専務執行役員の出口より解説いたします。

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 出口 恭平

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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[122947]を入力してください)

歯科M&Aゲストインタビュー

ゲスト講師

医療法人さくら会

理事長

黒瀬 基尋氏

ゲスト講師

医療法人さくら会

CFO

佐野 朋彦氏

国内屈指の歯科医療法人さくら会 その創業者である黒瀬氏と経営パートナーである佐野氏に M&A戦略と今後のビジョンを聞く

今までは新規開業が成長戦略の
主軸だったかと思いますが、M&Aに
舵を切られた背景について教えてください。

黒瀬先生

「当法人は設立当初からスタッフ、患者様が幸せになり、世の中が良くなるための経営を目指しています。今までは、新たに医院を開設することに関わる人を増やしたいとの想いで、積極的に新規開業することによって事業規模を拡大してきました。

一方、歯科業界でも温度差はあるものの、M&A（譲渡）に興味を持たれている歯科経営者の方が多くなったと感じています。実際、周りでもご子息が承継しないということが確定し、廃業を選択されているケースもお見掛けします。

善い経営をされてきた医院が、後継者不在で廃業しなければいけないというのは、あまりに残念です。それであれば、当法人が経営をお引き受けして、経営者、患者様、従業員、関わる全ての方が幸せになるお手伝いが出来ればと想い、M&Aに舵を切ることにしました。」

佐野CFO

「黒瀬先生が言うように、我々は何よりも、経営理念である、かわる全ての人を幸せにし地域社会に貢献することを重視しています。M&Aは、新規開業以上に、幸せにできる方の裾野が広く、業界課題である後継者不在を解決できる社会的意義も大きいです。また財務面では、建築コストが高騰している昨今、新規開業の負担が大きい。

しかも当法人は、治療面・事務面・営業面を支える本部機能が強く、経営を引き継いだ後の運営もご安心いただきやすい。そういった点も鑑みて、総合的にM&Aを成長戦略の柱に据えていく経営判断に至りました。

新規開業と比べて、
M&Aにどのような魅力を感じておられますか。

黒瀬先生

「先程佐野さんが言っていたことと重なりますが、建築コストの高騰で多額な投資が必要になり、且つゼロベースでの運営になる新規開業より、インシヤルコストを抑えられ、従業員や患者様を引き継ぐことが可能なM&Aに魅力を感じています。

また、M&Aですと、患者様と良好な関係を築かれている従業員にも継続して勤務していただけます。M&A前後でスタッフが変わらないことで、患者様にも安心して通院していただけることでしたら、かわる全ての人が幸せだと思いますので、そこが最大の魅力ですね。」

佐野CFO

「M&Aでの譲り受けですと、現在ある施設や設備を活用できます。なによりも、その医院が長く存続することによって、スタッフや地域住民の方々に安心感を与えることが出来ます。

経営戦略としても、事業構造や治療方針が近い医院の経営を引き継ぐこと以上に、当法人にはない魅力を持つ医院と手を組むことで、シナジー効果、当法人自体の成長も叶えていきたいと思っております。

M&Aによって、双方の良いところを共有しながら成長していける。より高みに向かっていくという感覚は、新規開業にはない魅力だと感じています。」



今後の成長戦略について

歯科M&Aを成功させるポイント

Point 01

お相手へのリスペクト

- リスペクトがなければM&Aすべきではない
- お相手が大事にしてきたものを大事に出来るか
- 前院長や、従業員の待遇を不当に扱うのは論外

Point 02

大きな変化を起こさない

- 経営を引き継いで早々に大きな変化を起こすと必ずハレーションが起きる
- 経営理念や経営方針は、お相手と丁寧にコミュニケーションを取りながら徐々に変化を採り入れる

Point 03

強力な本部フォロー体制

- お相手が不足しているリソースをフォローできる常時接続型本部
- 事務や採用活動や集客支援などを本部が担当
- 前院長や従業員が、診療に集中できる環境整備

黒瀬先生 「私は20年前に起業し、10年前に「さくら会」の本部を設立しました。本部は一般的な企業と同じように、総務、経理、マーケティング、人材、営業、庶務などの各部門がしっかりと分かれています。さらに、それぞれの部門が独立採算制で運営されており、各部門が独自の責任と役割を持ちながら、全体の成長に寄与する仕組みを採用しています。

本部の特徴の1つは、「人」ではなく「仕事」に金額をつけるシステムです。たとえば、電話に出るだけでも300円の売り上げが発生するといった「行動売り上げ制」を導入しています。このシステムによって、スタッフは自分の行動がどのように売り上げにつながるのかを具体的に理解でき、自分自身の成長やスキルアップが成果として目に見える形で評価されるようになっていきます。難易度の高い業務に挑戦することで、さらに高い売り上げを生み出すことが可能となり、事務スタッフにとってやりがいを感じられる環境を整えることができました。行動売り上げは、上長の承認を得るシステムで管理されており、事務作業の成果や貢献度が明確に見えるようになっていきます。これにより、一般的には成果が見えにくい事務職の評価を可視化し、モチベーション向上と効率化を実現しています。さらに、5年前には医科分野への進出にも挑戦しました。当初は試行錯誤の連続でしたが、現在では医科事業も安定し、着実に成果を上げることができています。私自身は理事長としてだけでなく、事務長としての役割も担い、スタッフとの面談や目標設定を通じて、成果を最大化する仕組みを作っています。面談は

さくら会は50名規模の組織体制 となっておりますが、今後の 成長戦略について教えてください。

黒瀬先生

「当法人では個人クリニックの継承、持ち分あり医療法人、持ち分なし医療法人、医院の借主地位の承継の4件のM&Aでの譲り受けを実施してきました。

その中で感じているのは、基本的には従来通りの医院運営を続けていくことが重要だということです。

お互いの良い部分は共有していきますが、可能な限り治療方針や従業員、患者様に変化がないよう、従来通りの医院運営をしていただいております。経営を引き継いですぐに大きな変化を起こすと、従業員も患者様にも負担が大きいです。

お相手が大事にしてきたものをこちらでも大事にする。その上で、不足している部分であったり、フォローが必要な場合には、何時でもサポートを提供できる体制を整えています。」



現在4件のM&Aを実施されておりますが、そのいずれも譲受後の実績が伸びております。M&Aを成功させるポイントについて教えてください。

佐野CFO

「やはり、お相手へのリスペクトが何よりも重要だと感じております。リスペクトがない関係性では、協力して医院経営を行っていくことなど到底ありません。具体的な取り組みで言いますと、待遇面は同等以上の受け入れをしております。また、当法人の強みでもあります。歯科医師・歯科衛生士を現地に派遣したり、採用活動や事務的な業務を受け入れる体制も整えています。

そういった細やかで丁寧な対応を心掛けていることで、前院長先生が治療に集中でき、従業員や患者様により時間を充てられる環境にしてきたことが、4院すべて成功してきた主要因であると感じています。」



月に1回を基本としていますが、必要に応じて週1回の頻度で実施する場合もあります。本部は基本的に3人1組のグループ制を採用しており、スタッフがリーダー経験を積みやすい組織形態にしています。一方で、会計やM&Aなど専門知識が求められる領域については、税理士である佐野さんに支援を依頼しています。特に金融関連の知識や高度な分析力が必要な分野では、彼の存在が非常に大きな助けとなっています。

今後の成長戦略としては、10年後にグループ全体の売り上げを500億円にまで引き上げることを目標に掲げています。まずは3年後に100億円を達成し、その後はさらにリスクを取って規模を拡大していきたいと考えています。当会の理念である「日本に予防医療を普及させる」を上位概念として掲げ、患者様にとって価値のある医療を提供することを最優先に進めていきます。そのために、社員教育の徹底と、管理業務のシステム化による効率化を同時に進めていきます。また、毎年の期初に行う経営戦略会議を通じて、自社の課題をつひとつ改善し、より強固な基盤を築いていきます。

そして、全国で連携可能な医院を積極的にグループに取り込み、さらなる展開を目指します。このようにして、さくら会としての存在価値を高め、持続可能な成長を実現していきたいと考えています。



本インタビューはごく一部です。

全編はセミナーにご参加下さい。

本セミナーで学べること

- 歯科経営者が感じるM&Aのハードル（譲渡側、譲受側）
- 歯科におけるM&Aの必要性・有用性（譲渡側/譲受側）
- 双方納得感のある譲渡対価の決め方（譲渡側/譲受側）
- 個人事業、医療法人出資持分あり/なし。
それぞれのM&A基本スキーム（譲渡側/譲受側）
- 歯科経営者に知ってほしいM&Aプロセス（譲渡側/譲受側）
- 歯科M&Aにおける意外な盲点（譲渡側/譲受側）
- 譲渡側経営者が最も不安に思うこと（譲渡側/譲受側）
- 話し合いが暗礁に乗り上げないための肝（譲渡側/譲受側）
- 歯科業界動向と今後の行く末（譲渡側/譲受側）
- 上手くいく歯科M&Aに欠かせない【譲渡側】の心構え
- 上手くいく歯科M&Aに欠かせない【譲受側】の心構え
- 新規開業とM&Aの有用性比較（譲受側）
- 資材と機材の高騰状況から見るM&A（譲受側）
- 日本屈指の歯科法人が描く成長戦略とビジョン etc…

歯科経営者からよくご質問いただく内容を余すことなく
お伝えいたします。

ゲスト講師の実例を参考にしつつ、
弊社で持つ 歯科M&Aにおける一般的な考え方を
織り交ぜて上記をお伝えしてまいります。
本誌をご覧の方は是非ご参加ください。



現在、日本経済にとって、経営者の高齢化、事業承継の問題は大きな課題であり、その解決策としてのM&Aに期待を寄せられています。実際に、この10年間、日本におけるM&Aの件数は大幅に伸び、公表されているものだけでも、年間4,000件に上ります。ところが、歯科医院においては、まだ「歯科医院でM&Aなんてできるの?」とお考えの先生も多いのが現状です。しかし、実際には、歯科医院のM&Aも少しずつではありますが普及しつつあります。

船井総合研究所では、20年以上、歯科医院のコンサルティングを手掛けており、多くの事業承継の場面を見てきました。院長先生が高齢になり、残念ながら廃業される場面も見てきました。そんな中で、今回さくら会のM&Aのお手伝いをさせて頂き、歯科におけるM&Aの必要性、有用性を改めて痛感しております。譲渡される院長先生は「経営負担からの解放」「将来不安の解消」を得ることができ、譲受側の経営者は「ローリスクハイグロス」「他文化の受容による法人全体の磨き上げ」を得ることができます。

個人事業主、医療法人であるが故の特殊性もあり、M&A仲介会社によっては歯科のM&Aには関与されていない場合もあります。だからこそ、長年、歯科医院のコンサルティング行ってきた船井総合研究所が、歯科医院が経営の選択肢としてM&Aを選べるような環境を創っていきたい、と願っています。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所

取締役専務執行役員 出口 恭平