

本セミナー参加者限定

豪華特典 プレゼント!!

歯科医院 4,000万が2.1億に急成長! 事業承継セミナー お問い合わせNo. S127478

開催日時

2025年
6月8日 10:00~12:30

開催場所

東京ミッドタウン
八重洲カンファレンス

〒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
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
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:税抜30,000円(税込33,000円)/一名様

会員価格:税抜24,000円(税込26,400円)/一名様

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。

お申込み期日

銀行振込み……開催日6日前まで
クレジットカード…開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

Webのお申込みは右のQRコードからが便利です!

右のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127478>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「127478」をご入力し検索ください。

※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。



講座概要

第1講座

50歳から考える、医療法人・歯科医院の事業承継とは

なかなか手に入らない、医療法人・歯科医院における事業承継の最新情報として、「医療業界の事業承継で、今起きていること&今後起こりうること」について、歯科医院専門のコンサルタントが丁寧に解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ リーダー 山本 喜久

第2講座

事業承継を経て、見えてきた歯科医院を“承継する”意味とこれからの戦略

8年前に引き継いだ歯科医院を地域に根差し、患者様に愛される医院へと成長させた軌跡をすべてお話します。具体的な成功事例はもちろん、「失敗ポイント」と「成功のカギ」の詳細をお伝えします。

医療法人社団浅井歯科医院 理事 浅井 佑介 氏

第3講座

何故、人口5万人弱の地域で地域一番の歯科医院を創ることができたのか

年商4000万の歯科医院がどのような戦略で年商2.1億になったかをポイントに絞ってお話します。マーケティング戦略だけでなくマネジメント戦略を同時に進める、親族内承継モデルをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ リーダー 山本 喜久

第4講座

成功する親族内承継の方法とは

歯科医院のM&Aを専門に扱うコンサルタントから、成功する事業承継のありのままをご説明します。

- 事業承継の選択肢
 - 親族内承継・勤務医承継・第三者承継・M&Aのメリットとデメリット
 - 事業承継方法ごとの進め方と、創業者利益の相場観
 - 事業承継後の成長発展を見据えた、承継前対応
- について、具体的事例を用いてお伝えします。

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
株式会社船井総研あがたFAS フィナンシャルアドバイザー第二部 リーダー 長谷川 光太郎

第5講座

2030年に向けて、今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お話いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 出口 清

株式会社船井総合研究所 主催

1日
限定

事業承継・M&A専門の
コンサルタント × 歯科専門の
コンサルタント が語る

ご子息・ご息女のために

歯科 事業承継 セミナー

数多くの事例から導き出した
失敗しないバトンの渡し方

主催

歯科医院

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

4,000万が2.1億に急成長!
事業承継セミナー

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

お問い合わせNo.

S127478

お申込みは
QRコードから



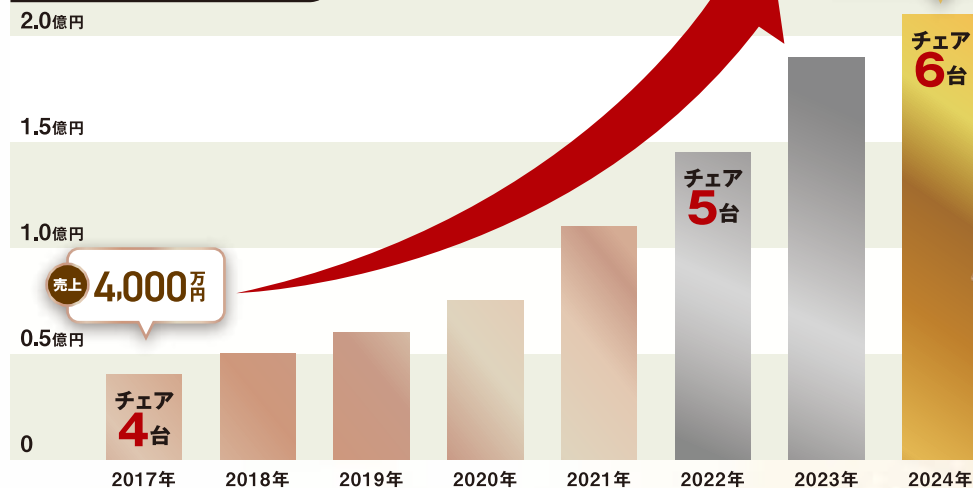
当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください)

127478 Q



売上の遷移

※2024年の売上は推測



なぜ、**親族内承継**で4,000万から2.1億へ急激に成長できたのか？

その軌跡と背景を浅井氏に**独占インタビュー**

自己紹介と法人が掲げる
ビジョンを教えてください

新潟県出身で、新潟県五泉市にある浅井歯科医院の院長を務めております、浅井佑介と申します。

当院のビジョンは、「口腔健康管理を通じて、一家団聚の瞬間を提供する」です。

このビジョンを掲げるきっかけとなったのは、地域の子どもフェスティバルに参加した際に、多くの子どもたちがいることを実感するとともに、現代の子どもたちの悪い歯並びに危機感を覚えたことでした。その経験を通じて、成人だけでなく、小さな子どもから高齢者まで、全世代のお口の健康を守りたいと強く思うようになりました。

当院では、口腔健康管理を通じて全身の健康を獲得し、健康長寿の延伸のための取り組みを進めています。これを叶えるために「新潟県五泉市の12歳以下のう蝕有病率を新潟県の平均値以下にする」ことや、「シニアライフステージにおいて、継続的に動ける体をサポートする事業を通じて、いつまでも健康な体づくりに寄与する」ことを目指し、日々、取り組みんでおります。



お父様から親族内承継をするにあたって、重要な点など
思っ点は何でしょうか？

私が親族内承継を経験した中で最も重要だと感じるのは、「経営で結果を出すこと」です。

親は当然ながら、私よりも経営者として、そして歯科医師として、多くの経験を積んでいます。だからこそ、「自分に任せても大丈夫だ」と思ってもらうことが必要です。そのうえで、自分がやりたいことを実現するためにも、しっかりと経営で結果を出すことが何より重要だと、今になって強く感じています。

また、経営で結果を出すことと同じくらい大切なのが、親としっかりコミュニケーションを取るということです。お互いに分かり合えない部分があり、衝突すること

も多々あります。だからこそ、面と向かって話し合い、お互いを理解し合うことで、信頼関係が深まり、最終的に任せてもらえるようになるのだと思います。



また、経営で結果を出すことと同じくらい大切なのが、親としっかりコミュニケーションを取るということです。お互いに分かり合えない部分があり、衝突すること

親族内承継をする中で
難しかった点や壁に感じた
ことは何でしょうか？

親族内承継で難しいなと感じたのは「親との考え方の違い」です。

臨床面では、治療メインの父とカウンセリングや予防をメインにしたい私とで意見が異なりました。また、経営面でもDXを進めたい私と紙でやっていきたい父とで違っていました。当然ながら、経験や価値観が異なるため、衝突することもしょっちゅうでした。日々、意見の相違で喧嘩していたことも今でも鮮明に覚えています。喧嘩するから親との距離を取るのではなく、私は積極的に父とコミュニケーションを取ったことで段々と分かり合うことができました。だからこそ、**お互いを理解し合うために、しっかりとコミュニケーションを取る**ことが大切なのだと感じています。



4000万から2.1億まで
急激に成長できた要因は
何でしょうか？

やはり、やるべきことをやりきり、それを継続していくことだと思います。売上を上げるための具体的な取り組みとしては成人矯正や小児矯正の強化が大きいと思います。

また、急成長する上で重要なことは自分が思い描いているビジョンを実際のアクションまで明記し、それを一つずつ実施していく、そして、他の成功事例や他業界との情報交換を通じて、日々学び続けることが大事だなと思っています。

臨床の技術を高めるのは当たり前ですが、成功している他の医院の情報収集をかなかず行ったり、歯科業界以外の業界にも視野を広げ、常にさまざまなことに足を踏み入れ、挑戦し続けることも大事だなと今はすごく感じています。



当セミナーの参加を

検討している先生に一言、
メッセージをお願いいたします！



承継を考える上で一番大切なことは自分がやっている仕事にやりがいがある、楽しく幸せそうに働いている姿を後継者に見せることなんじゃないかと思っています。自分の実体験としても父の姿を見て歯学部を目指そうと思いましたし、関東の大学を卒業した関係でそのまま関東で開業しようと考えた際もかつこい父の姿と自分が生まれ育った地元を思い出し、親や地元で恩返ししたいという気持ちが強くなり、引き継ごうと思いました。結局、どこで開業するのかを決定する要因は立地ではなく、自分の尊敬する人だったり、恩返ししたい想いなのではないかと思っています。だからこそ、**皆様にはぜひ、後継者にかっこいい姿を見せられるように取り組んでいたければと思います。**今回のセミナーがご参加いただく皆様に少しでもお役に立てれば幸いです。

浅井歯科医院の軌跡

1982年

チェア4台で開業 

2015年

移転開業



臨床・経営ともに目に見えて結果が出て、お父様に認められ、本格的に一人で医院を経営することになった

2021年

お父様が午前中診療に
勤務時間短縮

Action

インビザラインを開始し、80症例を超え、プラチナエリートを受賞。

2024年

チェア増設

 6台

Action

小児の患者が増加し、今の医院の規模ではキャパの限界を感じ、2025年には小児棟を建築予定。成人用と小児用で棟を分ける予定である。それにより、小児のブランドを確立するとともに患者数の最大化に繋げていきたい。

売上 **2.1** 億円達成!

実家の医院に戻ったがいきなり承継するのではなく、お父様もフルで出勤する形式が3・4年続いた

2017年

浅井佑介氏、勤務開始

Action

自費補綴の強化を行い、自力で自費補綴が成約できるような体制を構築。

当時売上 **4,000** 万円



2020年

船井総合研究所と契約

Action

小児に注力。小児歯科と予防矯正を本格的に取り組みはじめる。

当時売上 **7,500** 万円

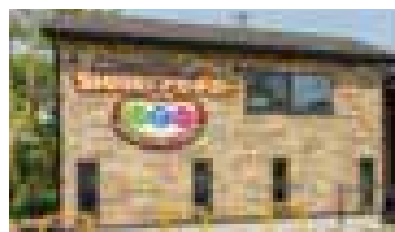
2022年

スタッフルーム兼MFTルーム建設
チェア増設

 5台

Action

MFT・口腔機能管理を進めていく中で効果の限界を感じている時に姿勢の重要性を感じ、姿勢用の運動場を建設。



船井総合研究所のコンサルタント解説

なぜ、事業承継後に急成長し、人口5万人弱の地域で地域一番になるという成功を収めたのか



浅井歯科医院が事業承継を成功させたポイントはいくつもありますが、**以下の4つ**がカギになると思います。



事業承継後に成功したポイント

POINT 01 承継者との密なコミュニケーション

親族内承継でよく発生するのが親との意見の相違によるトラブルです。たとえ血が繋がっていても経験も違えば、考え方も違います。だからこそ、お互いの考えをしっかりと話し合い、理解し合うことが重要になってきます。浅井歯科医院では、浅井佑介氏が積極的にお父様に話しかけに行き、密なコミュニケーションを意識され、取り組まれていました。



POINT 02 できることを一つずつやる実行力

医院経営をしていると日々、課題が出てきてやるべきことが山積みになっていきます。そうなる何を第一優先にやらなければいけないのかが分からなくなります。だからこそ、今できることを一つずつ実行していくことが成功する近道になります。浅井歯科医院では、まず、あまり工数をかけずに効果が大きい自費補綴に絞り、取り組みを行い、しっかり成果が出た後、小児歯科の強化に取り組むなど、できることを一つずつ実行し、着実に成果を出しておりました。



POINT 03 自院の武器をまず一つに絞り込み、磨き上げる力

売上を上げていこうとなると一気に多くのことに手を出し、結果、成功せずに失敗する場面が多くみられます。まずは一つのことを極めたら次のことに着手することでしっかり土台が築け、中長期的に見て成長することができます。浅井歯科医院では“小児歯科”に注力し、地域一番の小児歯科医院になられています。



POINT 04 投資マインド

出た利益をさらに投資に回すことでさらなる医院の成長に繋がります。これを繰り返すことで急成長を可能にするとともに持続的な成長にも繋がります。浅井歯科医院では広告などの投資もそうですが、スタッフの福利厚生をよりよくしたり、診療時間の短縮、週1の勉強会など、人財投資を積極的にやられているのも特徴です。



本セミナーのポイント

- 1 親族内承継を経て、**4,000万から2.1億へ急成長**した医院の事例
- 2 **50歳**から考える、**医療法人・歯科医院の事業承継**
- 3 事業承継の**メリット・デメリット**



メリット



経営の安定



ブランド・ノウハウの継承



従業員の雇用維持



事業成長の加速

デメリット



後継者問題



資金負担



従業員・取引先の不安

4 失敗しない親族内承継のための準備

- ✓ 後継者の選定と育成
- ✓ 財務・税務対策
- ✓ 親族間の合意形成
- ✓ 承継計画の策定
- ✓ 医院の組織体制の整備

5 M&A・事業承継する上での必須条件

- ✓ 現状把握
- ✓ 後継者の選定
- ✓ スムーズな事業移行
- ✓ 承継の目的の明確化
- ✓ 価値評価と財務調整

6 外部パートナーの活用方法

7 人口が少ない地域でも実践できるマーケティング事例

8 事業承継での壁を超えるマネジメントの全て

9 事業承継における、今後の時流

10 2030年に向け、今から取り組むべきこと



ゲスト講師の事例を踏まえて、

事業承継を成功に導くために必要なポイントをまとめた**チェックシート**を

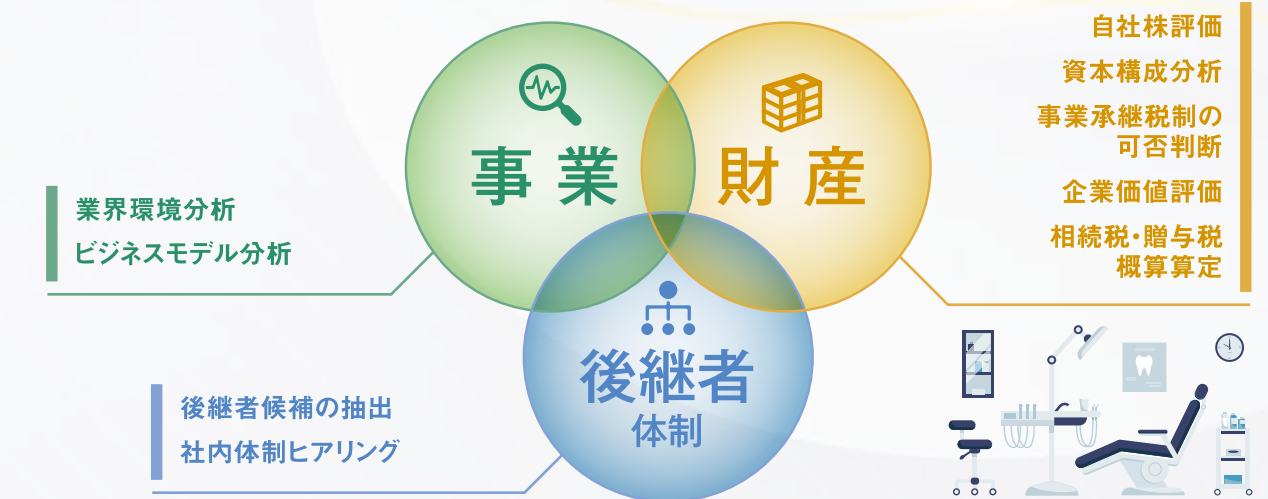
セミナー参加者限定にプレゼントいたします。

本誌をご覧の方は是非、ご参加ください。



事業承継のポイント

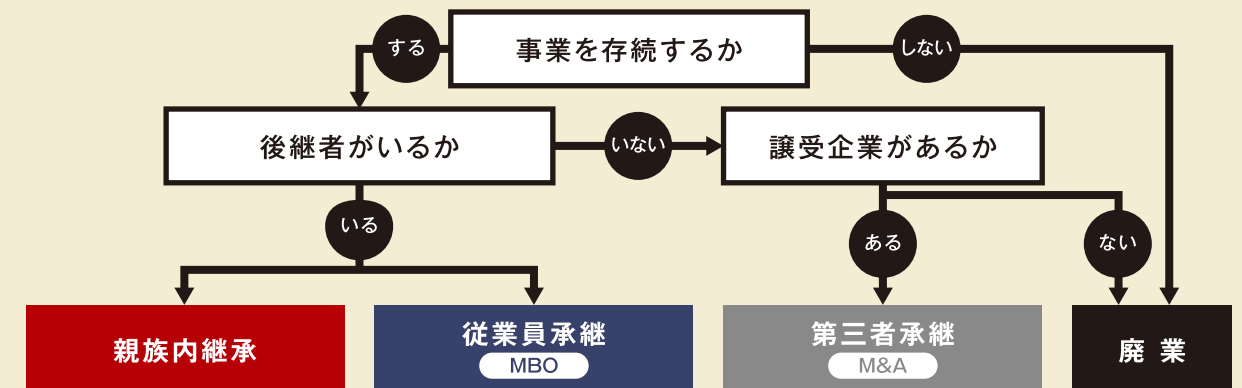
事業承継を考える場合、「事業」「財産」「後継者」の3つの観点から、総合的に整理することで、ご自身にとっても、後継者にとっても最適な選択を行うことができます。親族内・従業員承継では財産と後継者体制に意識が向きますが、事業の成長性の観点も忘れてはなりません。承継する法人、医院が持続的成長するために、承継者と後継者がどう協力して進めて行くのかについて語ることは重要です。



事業承継の手順

承継者、後継者、企業、関係者全てが納得感のある、「事業承継して良かった」と思える事業承継の手順を理解しておくことが重要です。

1 自院がとりうる事業承継の選択肢を確認



2 選択肢ごとのセンターピンを把握する

親族内継承 ※後継者の承継意思確認済み	親族内継承 ※後継者の承継意思は未確認	従業員承継 or 第三者承継
1 10年ロードマップ作成 2 後継者・幹部教育計画策定 3 財産権の承継計画策定	1 企業価値向上 2 後継者意思確認	1 現時点の企業価値確認 2 譲渡意思を固める 3 承継スキームについて確認

3 事業承継の取り組みのタイムスケジュールを具体的に定める

タイムスケジュールを定めていかなければ、事業承継計画はただの絵に描いた餅となってしまいます。いつ、だれが、なにを、どうするのか、何より重要なのはいつの部分ですので、そこを具体的に定めることが事業承継においては重要です。