

現役歯科医師が解説する  
歯科医院M&A  
入門ガイドブック

定価：1,800円（税別）

本書の内容・図・表を無断で複写・複製・転載することを禁じます。

 日本歯科医療投資株式会社

 日本歯科医療投資株式会社

# 現役歯科医師が解説する 歯科医院M&A 入門ガイドブック

## CONTENTS

- 01- はじめに
- 02- M&Aとは
- 03- 歯科医院のM&Aマーケット
- 04- 歯科医院M&Aの特徴
- 05- 活況を呈する歯科医院のM&A
- 06- 歯科医院の譲渡事例
- 07- M&Aしやすい歯科医院
- 08- M&Aのプロセス
- 09- 歯科医院の価格（企業価値評価）
- 10- 歯科医院の企業価値評価例
- 11- 歯科医院M&Aのスキーム
- 12- 買収監査（デューディリジェンス）
- 13- M&A後の働き方
- 14- よくあるご質問
- 15- まとめ
- 16- 弊社サービスのご案内
- 17- 歯科医院売却価格シミュレーターのご案内
- 18- 弊社ミッション

## はじめに

日本の中小企業における後継者不在率の高さが社会問題化する今日、その解決策としてM&Aが広く認知されてきております。2022年に、日本企業が関与したM&Aの件数は過去最多を記録しており、もはや今日の経済を語るうえで、M&Aは避けては通れない経済活動の一つとなっています。

歯科業界においても、歯科医師の平均年齢が高齢化の一途を辿っており、歯科医院の後継者不在率が90%を超えるとする調査もあるなど、後継者不在の問題は年々高まる一方です。そのような状況下で、近年では歯科医院においてもM&Aが事業承継の選択肢の一つとして広く注目されてきています。

他方で、歯科医院のM&Aにおいては、株式会社と比較して特殊なノウハウが必要とされる一方、公開されている事例も少なく、専門家も少ないことから、M&Aという選択肢の検討に至らない先生方が多い現状も事実です。

私が歯科のみならず、数々のM&Aの現場に

携わる中で感じたのは、魅力的な業界においては、異業種からの新規参入も含めた、活発な投資が行われるということです。新たなプレイヤーと資金を得た業界はより活性化し、業界で働く人たちの待遇も向上、優秀な人材が集まり、結果的に業界全体が進歩していきます。

「コンビニより多い歯科医院」などの言葉がメディアに登場するようになって以来、日本社会が歯科業界に持つイメージが低下しているように感じられてなりません。こういったイメージを変えるためにも、歯科医院のM&Aの普及を通じて、歯科医師の生涯収入を最大化し、歯科医師という職業の魅力度向上と、持続可能な地域医療の実現に寄与したい。

これが、自らも歯科医師であり、歯科医師家系の三代目に生まれた私のミッションです。

本書が、読者の皆様の歯科医院M&Aへの理解の一助となりましたら、幸いです。

著者 水谷友春



著者  
日本歯科医療投資株式会社  
代表取締役歯科医師

水谷友春

Tomoharu Mizutani

### 略 歴

1990年	兵庫県神戸市生まれ
2008年	愛光高等学校卒業
2017年	東京歯科大学卒業・歯科医師国家試験合格
2018年	臨床研修修了 株式会社fundbook勤務
2019年	株式会社メディカルサポート勤務 (ジャフコグループ株式会社投資先) 医療法人スワン会勤務
2020年	株式会社メディカルサポート 事業投資部長就任
2023年	日本歯科医療投資株式会社 代表取締役就任
2024年	水谷歯科医院副院長就任

### 主な支援実績

年商4億円超	首都圏歯科医療法人 法人譲渡 (出資持分なし)
年商12億円超	北陸地方歯科医療法人 法人譲渡 (出資持分あり)
年商3億円超	近畿地方歯科医療法人の分院事業譲渡
年商22億円超	中部地方歯科医療法人 法人譲渡 (出資持分あり)
年商13億円超	首都圏歯科医療法人 法人譲渡 (出資持分なし)
年商7億円超	近畿地方歯科医療法人 法人譲渡 (出資持分あり)

# M&Aとは

## M&Aとは何か

第三者に、会社や医院を譲ることで、二つ以上の会社や医院などが、一つの組織になることをいいます。かつてはハゲタカ外資に乗っ取られるなどのイメージもありましたが、現在は友好的なM&Aが圧倒的多数です。

## なぜ今、M&Aなのか

### 01 企業規模の拡大

同業種の企業を譲り受けることで、仕入原価の削減や、規模拡大によるメリットが期待できます。また、譲渡企業・買手企業それぞれの強みを活かすことで、シナジー効果が生まれ、単に規模を拡大する以上の効果が得られます。

### 02 技術・ノウハウの獲得

企業が成長していくために新しい技術やノウハウを獲得することも重要です。優れた企業を譲り受けることで、成長を加速させることが可能です。特許権、商標権等の権利を取り込むためにM&Aを実施することも多くあります。

### 03 人材の確保

人材不足が問題視されている中で、優秀な人材の確保はますます難しくなっていくことが予想されています。社内に必要な人材が不足している場合や、新しく部署を立ち上げ特定のスキルを持った人材が必要となる場合に、人材採用に代わり、M&Aを選択する企業が近年増えています。

### 04 新規事業への進出

一から新規に事業を立ち上げることはノウハウがない中で失敗するリスクも大きく抱えています。対象の事業を営む企業を譲り受けることで、コストとリスクを抑えて新規事業に進出し、多角化による収益安定性に寄与することが可能となります。

### 05 時間の短縮

M&Aは“時間を買う行為”とも言われています。自社単独で成長戦略を推し進めることも選択肢の一つですが、外部環境の変化が著しく、迅速な経営判断が求められる中で、M&Aを活用することで短期間で成長戦略を加速させることが可能となります。



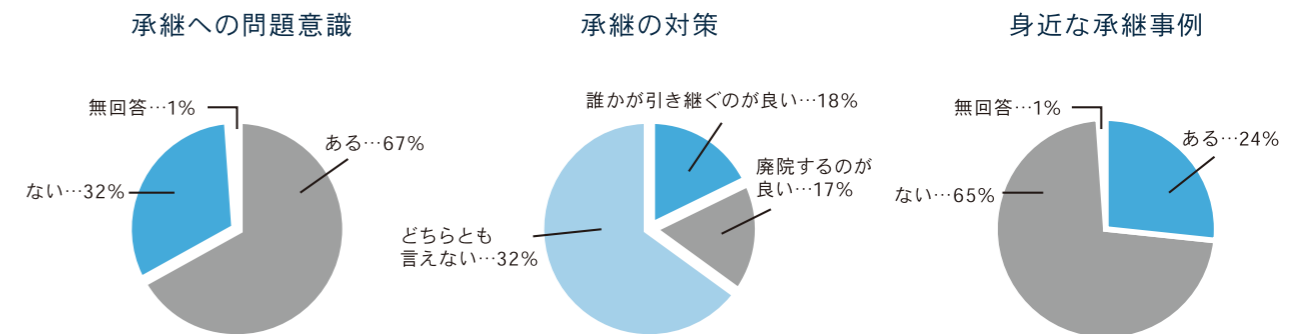
2023年の一年間で、日本企業が関与したM&Aの件数は、公表されているだけで**4,015件**。  
この数は、2010年の公表件数と比較して、2.4倍。  
年間の平日を245日と仮定すると、  
2023年は**1日に16.4件**のM&Aが成立している計算。

M&Aは、今日では**極めて一般的な経済活動**に。

# 歯科医院のM&Aマーケット

## 歯科医師の承継対策についての現状意識

歯科医師の**後継者不在率は90%超**(※1)とする調査もあるなど、全業種屈指の高さですが、**歯科医師の多くは承継対策案を持たない現実**(※2)があります。

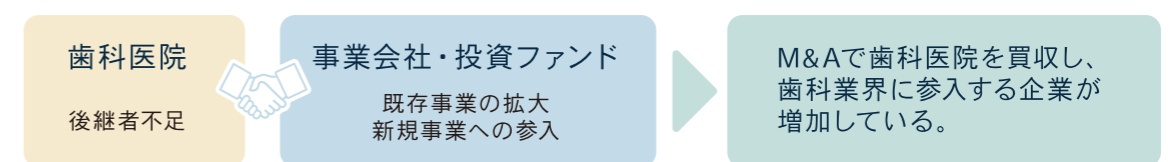


※1出所：帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2020年)  
※2出所：「歯科医院の承継にかかるアンケート集計結果」(2019年11月、大阪大学歯学部同窓会/歴史資料館・広報活動第124号)

## 歯科医院のM&Aの現状

事業会社・投資会社においては空前のM&Aブームともいえる状況。

- ▶ 既存事業拡大や新規事業参入にM&Aを活用する企業が増加。
- ▶ 収益性の高さや安定感、業界再編の可能性から、**歯科医院に注目する企業も増加している。**



## MEMO

# 歯科医院M&Aの特徴

歯科医院のM&Aにおいては、売手買手の双方に下記のメリット/デメリットが挙げられます。

## 売手側

### メリット

- 1 医院を存続させることができる
- 2 地域や患者さんに迷惑をかけない
- 3 従業員の雇用が守られる
- 4 売却益を獲得できる
- 5 売却益は低税率で個人所得となる
- 6 相続対策を兼ねることができる
- 7 経営のストレスから解放される
- 8 新しい働き方を獲得できる
- 9 自院をさらに発展させることができる

### デメリット

- 1 お相手探しや交渉に専門知識が必要
- 2 一定の引継ぎ期間が必要
- 3 お相手との相性はすぐには分からない
- 4 全ての医院が譲渡できるわけではない

## 買手側

### メリット

- 1 既に実績のある医院を取得できる
- 2 医院展開のスピードを上げることができる
- 3 対象医院のノウハウを獲得できる
- 4 人材を一気に獲得できる
- 5 有能な幹部クラススタッフを獲得できる
- 6 診療内容によっては、お互いの弱みを補える
- 7 遠隔地に拠点を持つことができる
- 8 新規事業として歯科医院を始められる

### デメリット

- 1 お相手探しや交渉に専門知識が必要
- 2 お相手に選ばれる必要がある
- 3 お相手との相性はすぐには分からない
- 4 新規開業とは異なる運営ノウハウが必要

歯科医院のM&Aでは、お相手探しや交渉、M&A後の医院運営に専門知識や新規開業とは異なるノウハウが必要とされます。多くの歯科医師に知見が不足している分野であり、ハードルが高く感じられますが、上記の通り、**売手・買手ともに**、歯科医院のM&Aによる**メリットは、デメリットを大きく上回ります。**

# 活況を呈する歯科医院のM&A

従前  
歯科医院に対して対価1億円以上のM&Aを検討する企業はほぼ存在せず。  
親族内承継以外に  
**大型歯科医院の出口戦略はほぼ選択肢がなかった。**



2018  
日系投資ファンドが売上20億円超の**大型歯科医院グループ**を買収。  
競合社も少なく、連続買収戦略により、3年間で売上規模50億円超の法人に成長。

2023年  
前述投資ファンドから他社投資ファンドへの**歯科医院グループの譲渡が成功。**  
M&A業界において、歯科医院M&Aの認知度が高まり、歯科医院の買収を検討する**企業が増加。**



現在  
歯科医院の出口戦略を描きやすくなったことから、**歯科医院への投資に関心を示す企業が増加。**  
  
歯科医師と比較して、資金力のある買手の増加にともない、**歯科医院のM&A成約価格は増加傾向**にある。

かつては優良医院でも買手がつかないことが多かった歯科医院ですが、近年、買手が増加傾向にあります。絶対数は多くないものの、数年前と比較して、2~3倍の高額評価、譲渡価額ベースだと数億から数十億円で譲渡される歯科の医療法人も出現しています。歯科医院の流動性が高まっていることから、**歯科医院のM&Aを検討するには絶好の機会**ともいえる状況です。

## MEMO

# 歯科医院の譲渡事例

## 譲渡法人概要①

運営形態	出資持分なし医療法人
所在地	一都三県
創業	2010年代
理事長年齢	40代前半
診療科目	一般歯科・小児歯科・インプラント・矯正
医院数	6院
スタッフ数	約100名
売上高	約12億円
EBITDA	約4億円
MS法人	あり
譲渡理由	健康不安
譲渡先	投資ファンド
譲渡後の売主	5年間の継続勤務

## 譲渡法人概要②

運営形態	出資持分あり医療法人
所在地	北陸地方
創業	1990年代
理事長年齢	40代前半
診療科目	一般歯科・インプラント・矯正
医院数	4院
スタッフ数	約80名
売上高	約10億円
EBITDA	約4億円
MS法人	あり
譲渡理由	創業者利益の獲得
譲渡先	投資ファンド
譲渡後の売主	3年間の継続勤務

## 譲渡法人概要③

運営形態	出資持分なし医療法人
所在地	一都三県
創業	2010年代
理事長年齢	40代後半
診療科目	一般歯科・インプラント・矯正
医院数	2院
スタッフ数	約40名
売上高	約4億円
EBITDA	約1.2億円
MS法人	なし
譲渡理由	創業者利益の獲得
譲渡先	投資ファンド
譲渡後の売主	5年間の継続勤務

## 譲渡法人概要④

運営形態	出資持分なし医療法人
所在地	中部地方
創業	2000年代
理事長年齢	40代後半
診療科目	一般歯科・インプラント・矯正
医院数	6院
スタッフ数	約120名
売上高	約14億円
EBITDA	約4億円
MS法人	あり
譲渡理由	法人のさらなる発展
譲渡先	投資ファンド
譲渡後の売主	5年間の継続勤務

MEMO

# M&Aしやすい歯科医院

M&Aを成功させるためには**医院側の条件**と**タイミング**の2つの要素が重要です。

## 譲渡しやすい**歯科医院**

- 1 医院に規模感がある
- 2 各種マニュアルが整備されている
- 3 経営数値が可視化されている
- 4 法令順守の医院運営がされている
- 5 好立地に位置している
- 6 出資持分あり法人 or MS法人がある



一般論として、個人に依存した運営をされている歯科医院に関心を示す候補先は多くありません。また、譲渡側としては、自院に関心を示す候補先が多いほど、M&Aの成功確率は高くなるため、「**属人性が低く、持続可能な医院**」を構築しておくことが、重要といえます。

## 譲渡しやすい**タイミング**

- 1 売上が増加傾向 or 安定している
- 2 M&A後も院長の継続勤務が可能
- 3 院長の年齢が若い
- 4 法人の非事業用資産が調整されている
- 5 M&Aの市況を捉えている



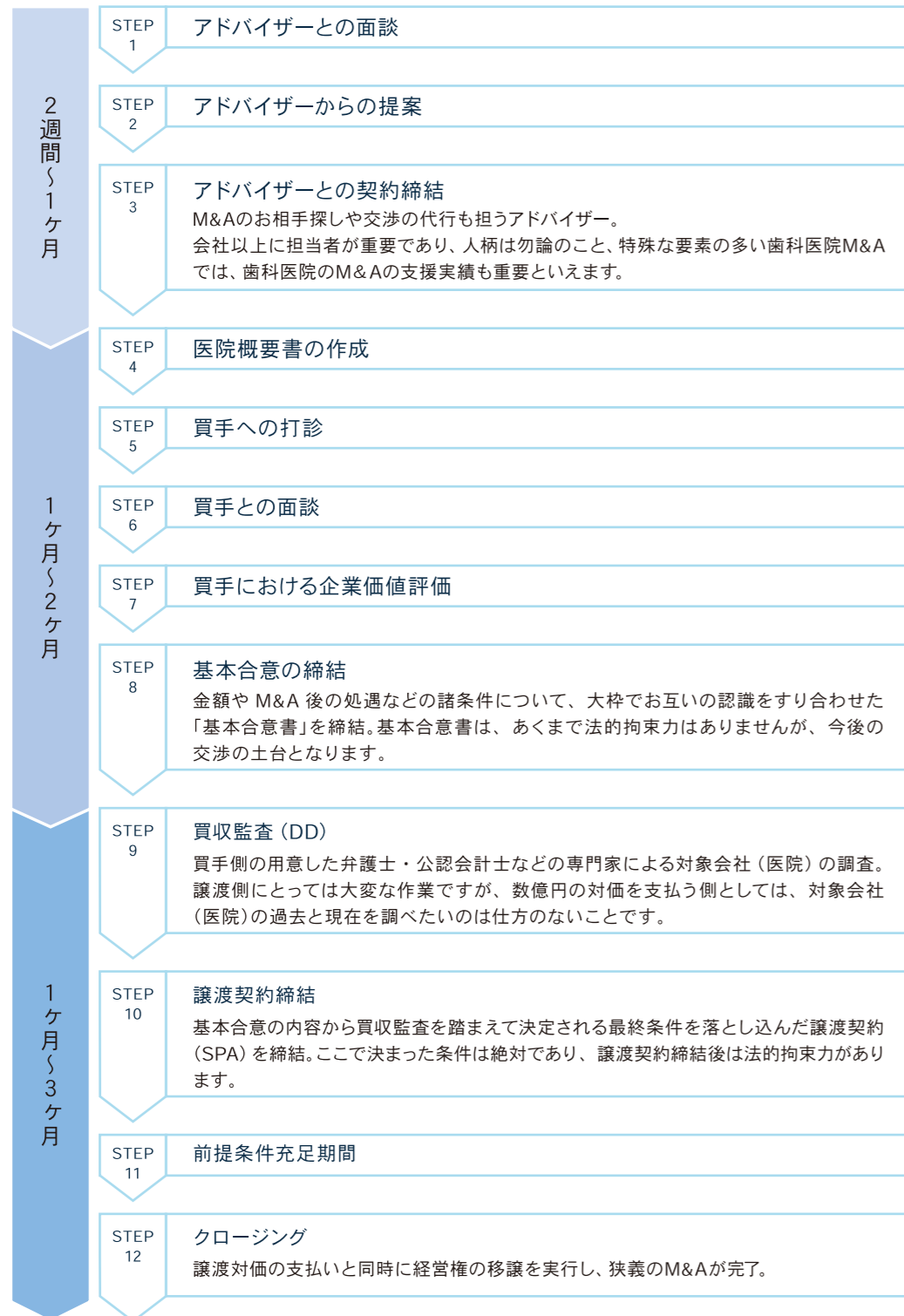
M&Aという言葉の響きから、「経営不振の医院が身売りする」というイメージを持たれる方もいらっしゃいますが、直近のトレンドは「**業績好調な歯科医院の高額売却**」という、大変、名誉な意味合いを持ってきています。高額での売却を叶えるためには、院長と法人の最高の状態を捉えることが重要といえます。

どのような医院でも譲渡できるわけではなく、医院が整備されていて、タイミングを捉えることがM&Aの成功には重要です。一般論として「**M&Aは、惜しいと思う時が売り時**」などとよくいわれます。

MEMO

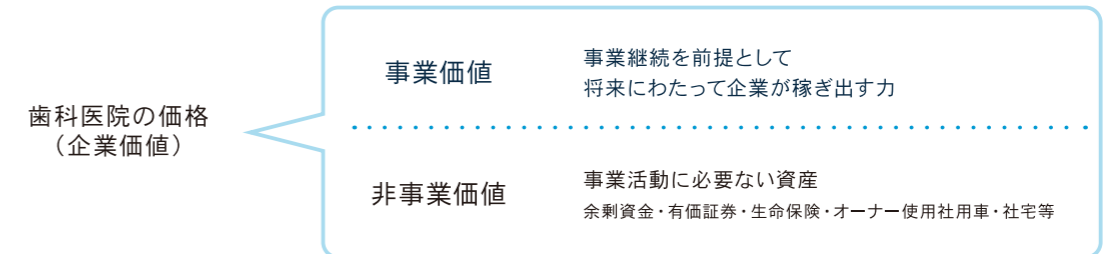
# M&Aのプロセス

2つ以上の企業や医院が一つになる、もしくは経営権が変わるM&A。売手にとっては、基本的に人生に一度の決断であり、買手にとっても、多額の資金を要する重要な取引となります。  
M&Aを成功させるためには、スケジュール感を意識しつつ、各プロセスを丁寧に進行していく必要があります。



# 歯科医院の価格（企業価値評価）

歯科医院の価格（企業価値）の内訳は「事業価値」と「非事業価値」からなります。



## 事業価値とは

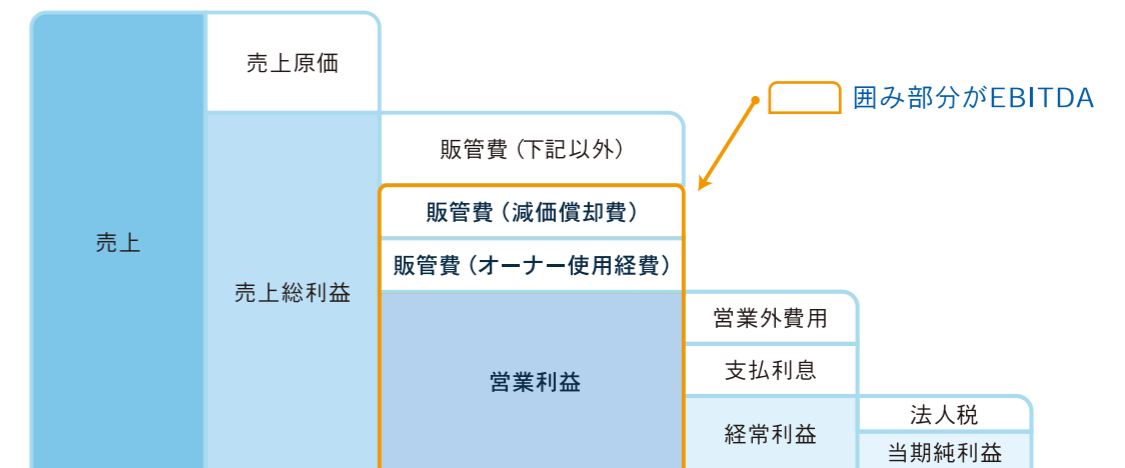
歯科医院のような労働集約型のビジネスでは利益をベースに算出されることが一般的です。利益にも様々な指標があるが、M&Aでは「EBITDA」と呼ばれる指標に基づく「EBITDAマルチプル法」が採用されることが多くあります。

EBITDAマルチプル法

$$\text{事業価値} = \text{利益 (EBITDA)} \times \text{評価倍数}$$

## EBITDAとは

営業利益に減価償却費とオーナー使用経費を足し戻したものが「EBITDA」。節税や借入に関係ない、正常収益力（その医院が稼いでくる力）を表したものです。



MEMO

# 歯科医院の企業価値評価例

## 【損益計算書 (PL)】

年商	500百万円
営業利益	40百万円
減価償却費	20百万円
理事長使用経費	10百万円
現在の理事長役員報酬	50百万円
M&A後の理事長役員報酬	20百万円想定

EBITDA (利益指標) の算出方法は  
 営業利益+減価償却費+理事長使用経費+  
 役員報酬の差額  
**40+20+10+(50-20)=100百万円**

## 【評価倍数 (医院の特性)】

売上構成	保険中心
予防診療	実施
訪問診療部門	あり
事務部門	あり
技工所	あり
売上に占める院長の割合	低い
売上推移	過去3年増加傾向

保険診療中心 …… 高評価  
 予防診療を実施 …… 高評価  
 訪問診療を実施 …… 高評価  
 事務部門や技工所あり …… 高評価  
 院長売上比率が低い …… 高評価  
 売上が増加傾向 or 安定 …… 高評価  
 上記のような優良歯科医院の場合、  
 目下の市況では2.5~3.5倍の評価額がつく  
 可能性も。

## 【貸借対照表 (BS)】

現金	200百万円
借入	100百万円
生命保険解約返戻金	100百万円

非事業用資産の算出方法は  
 現金-借入+生命保険解約返戻金  
**200-100+100=200百万円**

## EBITDAマルチプル法

この場合、歯科医院の価格は

$$200+250=450\text{百万円}$$

$$+350=550\text{百万円}$$

$$\text{事業価値 } 250\sim 350\text{百万円} = \text{利益 (EBITDA) } 100\text{百万円} \times \text{評価倍数 } 2.5\sim 3.5$$

非事業価値  
270百万円

## MEMO

# 歯科医院M&Aのスキーム

## スキームにおける重要ポイント

歯科医院M&Aのスキームにおいては、経営権の移譲と譲渡対価の支払い方法の2点が重要になります。特に、譲渡対価の支払い方法は、医療法人の出資持分の有無やMS法人の有無によって変わる(=譲渡側の所得税率が変わる)ため、非常に重要な部分といえます。

### 経営権の移譲方法

- 1- 社員総会と理事会の地位の譲渡

### 譲渡対価の支払い方法

- 1- 出資持分 (株式譲渡に係る譲渡所得等)
- 2- 退職金 (退職所得)
- 3- 建物・機材 (譲渡所得・雑所得)
- 4- MS法人株式 (株式譲渡に係る譲渡所得等)

## 買収額支払方法一覧

支払方法	想定税率	売主側のメリット	売主側のデメリット
出資持ち分譲渡 (出資持分あり医療法人のみ)	20.315%	想定される最低税率	特になし
退職金支給 (医療法人から)	約25~28%	役員報酬よりは低い税率	後任の理事長と管理者を採用する必要あり 税務当局との見解の相違に注意が必要
MS法人の株式譲渡	20.315%	想定される最低税率 相続対策になる可能性	特になし
退職金支給 (MS法人から)	約25%	役員報酬よりは低い税率	特になし

## 経営権と対価支払いの観点から

医療法人のM&Aに際して、売手側に想定される組み合わせは下記の通り。

	個人事業主	出資持分なし医療法人	出資持分あり医療法人
MS法人無し	経営権………× 対価支払い……×	経営権………○ 対価支払い……△	経営権………○ 対価支払い……○
MS法人あり	経営権………× 対価支払い……○	経営権………○ 対価支払い……○	経営権………○ 対価支払い……○

歯科医院のM&Aに際しては、出資持分あり医療法人がベストですが、2007年の医療法改正に伴い、現在では設立できません。経営権のスムーズな移譲と、低税率での譲渡益獲得のためには、これから目指せるのは「出資持分なし医療法人×MS法人あり」のパターンです。



# 買収監査（デューディリジェンス）

## 買収監査（デューディリジェンス）とは

M&Aのスキームにもよりますが、法人譲渡の場合、医療法人の全ての債権債務を引き継ぐことになります。つまり、M&Aに伴い、新しいオーナーは、**前オーナーが作った医療法人の全ての債務（簿外債務含む）**についても、引き継ぐため、法人の今までの運営が適切かどうかを確認する必要があります。そのため、M&Aの検討が進んだタイミングで、買手側が、弁護士や公認会計士のチームを組成し、対象医院の過去の営業活動について調査し、その価値やリスクを明らかにすることを買収監査（デューディリジェンス（通称：DD））といいます。

DDにおいては、以下の項目が対象になることが一般的です。

### 財務（売上推移、会計処理、税務リスク等）

決算書の数値が正確か、会計処理が適切か、税務上のリスクがないか、仮にそれらが存在した場合、是正が可能かや、是正にかかる金額などを調べます。

### 法務（役員構成、契約書類、過去の指導監査の有無等）

役員や社員などの権利保持者の確認、従業員さんや患者さん、MS法人との契約内容、各種申請や届け出などが適切に行われてるかなどを調べます。

### 労務（残業管理、社会保険関係、労使紛争の有無等）

適切に残業管理がされているか、社会保険は適切に加入しているか、労働紛争はないかを調べます。

### ビジネス（医院の特性等）

譲受する医院に競争力があるか、採用力があるか、収益の柱は何か、など医院の強みを知ったうえで、譲受後の事業計画策定に資する項目を調べます。

数億円単位での譲渡を目指す場合、お相手として避けては通れないのは投資ファンドや上場会社等の大企業です。彼らは組織として定められたルールに則り、数億円単位の投資判断を行うため、慎重かつ丁寧に案件を精査します。特に投資ファンドが買手の案件では、社内規定により、厳格なDDが行われる場合が多く、**期間は約2ヶ月、質問総数は約500問が一般的**です。

通常の診療に並行しての作業は負担が大きいため、アドバイザーと打ち合わせの上、想定される質問に対する回答や資料を準備しておくことが重要。また、**理事長一人での対応も負担が大きいため**、限られた幹部従業員に対して、事前にM&A検討の事実を開示し、作業を協力してもらうことが必要といえるでしょう。

## MEMO

# M&A後の働き方

譲渡後の先生のライフスタイルとして、海外移住や完全引退をイメージされる方もいらっしゃいますが、歯科医院を引き継ぐ側からしたら、M&A後すぐに、譲渡した先生がリタイアしてしまうと、どうなるでしょうか？引継ぎ直後から、買手のみでスムーズに医院運営をすることは難しく、従業員や患者さんに影響を与えてしまう可能性もあります。また、譲渡する側の先生にとっても、「すぐに仕事を完全引退したい」というニーズは少ないようです。



## 勤務日数や経営責任を調整の上、譲渡した医院で診療を行う

譲渡を検討される先生方から「経営や人のマネジメントには疲れたが、臨床は好きだ。」という言葉は聞くことは少なくありません。M&Aによって、従業員のマネジメント等は買手に移管し、自身は診療に専念するというスタイルも多く見受けられ、その多くの先生から「以前よりも臨床を楽しんでできるようになった。」という声も聞かれます。



## 前面に立ち、さらなる規模拡大の陣頭指揮を執る

診療は勿論、医院経営にも積極的に取り組まれてきた先生の中には、規模の拡大にやりがいを感じる先生も多くいらっしゃいます。そういった先生の中には、自身の医院を資本力のある企業に譲渡した上で、買手の資本を用いて、医院の規模拡大や新規出店、さらに買手法人の医院運営の指揮を執る精力的なスタイルも見受けられるようになってきました。「プロ経営者」としての歯科医師の新しい働き方といえるかもしれません。



## 譲渡後、全ての仕事から完全引退

健康問題やご年齢などの事情から、譲渡後に速やかに全ての仕事から引退を希望される先生もいらっしゃいます。そういった先生が、医院で何の役割も果たしていない場合は、譲渡医院への影響が少ない可能性もありますが、現実にはそういったケースは多くありません。売主がすぐに不在になる場合は、医院の業績も今まで同様で評価することが難しく、売主が引継ぎ勤務ができない案件は検討しない、もしくは非常に安価な価格提示という買手がほとんどです。

譲渡後も、医院を譲渡した売主の先生が引き続き医院に関与することは、買手側は勿論、従業員や患者さんにとっても安心感が大きいものです。最近では、勤務日数や役割を調整した上で、「**歯科医師としては生涯現役**」を叶える手段として、M&Aを選ぶ先生も増えてきています。他方で、M&Aを実行したからには、新しい働き方を模索されるのも当然のことです。売買双方の希望をすり合わせた上で、**ご自身のペース・スタイル・待遇で、譲渡した医院に関与を続ける先生が多い**のが今日の歯科医院M&Aの現状といえるでしょう。

# よくあるご質問

## Q 医院を売却したらすぐに引退できるの？

院長がすぐにいなくなると、医院運営が難しい場合がほとんど。お相手にもよるものの、**売却後2～3年の引継ぎ勤務**が一般的です。

## Q スタッフはどうなるの？

M&A成立後、数年間は、給与削減や勤務時間増加などの**不利益変更しない旨の確約**がなされる場合がほとんどです。また、弊社支援の事例において、M&Aを発端とした従業員様の解雇や離職は一件も発生しておりません。

## Q 自分で退職金を払う場合とどう違うの？

退職金を受け取るためには、理事長/理事を退職する必要があります。すなわち、**医院の管理者に留まる**こともできないため、**後任の管理者兼理事長を採用**しなくてはなりません。また、退職金を税務上否認されないためには、**勤務日数を半減等**させる必要もあります。所得税率の観点では、退職金の約25～28%に対して、より低率の20.315%を目指せる可能性があります。

## Q 「ご指名で資本提携希望」の手紙が来る背景は？

一般社団法人M&A仲介協会において自主規制・禁止された真偽の疑わしい営業手法です。ごく稀に、買手から提供されたリストに基づき、ダイレクトメールを発送する場合がありますが、仲介会社の定型文の**虚偽である場合がほとんど**です。

## Q 売却後も、引き続き働くことはできるの？

誰よりも医院のことを理解されている売主の先生。売主が希望する場合、経営責任を負わない形で、**中長期的に勤務することも可能な場合がほとんど**です。

## Q どれくらい前から準備すればいいの？

売却後即引退は現実的に困難なため、引退目標の2～3年前の売却が一般的です。また、M&Aのプロセスは6か月から1年ほどかかり、医院様によっては前準備が必要な場合もあるため、**引退目標の5年前からのご準備**を弊社では推奨しています。

## Q 節税をしているけど、大丈夫？

M&Aにおいては「EBITDA」という利益の指標を用いることが一般的です。顧問税理士様へのヒアリング等に基づき、アドバイザーやお相手が算出するものですが、M&A後に不要となる売主の私的経費や節税のための費用は足し戻し処理を行うため、**価格算出に不利になることはありません**。

## Q 仲介会社は専任と非専任、どちらがいいの？

非専任で、複数仲介業者と契約し、売却価格の増加・手数料の減額を企図される経営者もおられますが、複数仲介業者から持ち込まれる出回り案件となり、**買手候補企業の強気の交渉を招く場合**が多くあります。弊社に限らずとも、仲介会社とは専任での契約を強くお勧めします。

## MEMO

# まとめ

M&Aを成功させるためには下記の条件が重要といえるでしょう。

## 医院の特性

- ・院長に依存しない属人性の低い医院
- ・規模感のある医院
- ・採用力のある医院

## 法人格

- ・出資持分あり医療法人が好ましい
- ・出資持分なし医療法人の場合は、MS法人を所有していないと、スキーム構築が極めて制限される

## アドバイザー

- ・会社以上に担当者が重要
- ・担当者の人柄は勿論、歯科医院M&Aの経験も重要

## お相手

- ・高額での譲渡を叶えるためには、譲受側は歯科業界外の一般企業になる可能性が高い
- ・複数の候補先が関心を示してくれると、より好条件での譲渡ができる
- ・譲渡金額と同じくらい譲渡後の働きやすさも重要

## M&Aのプロセス

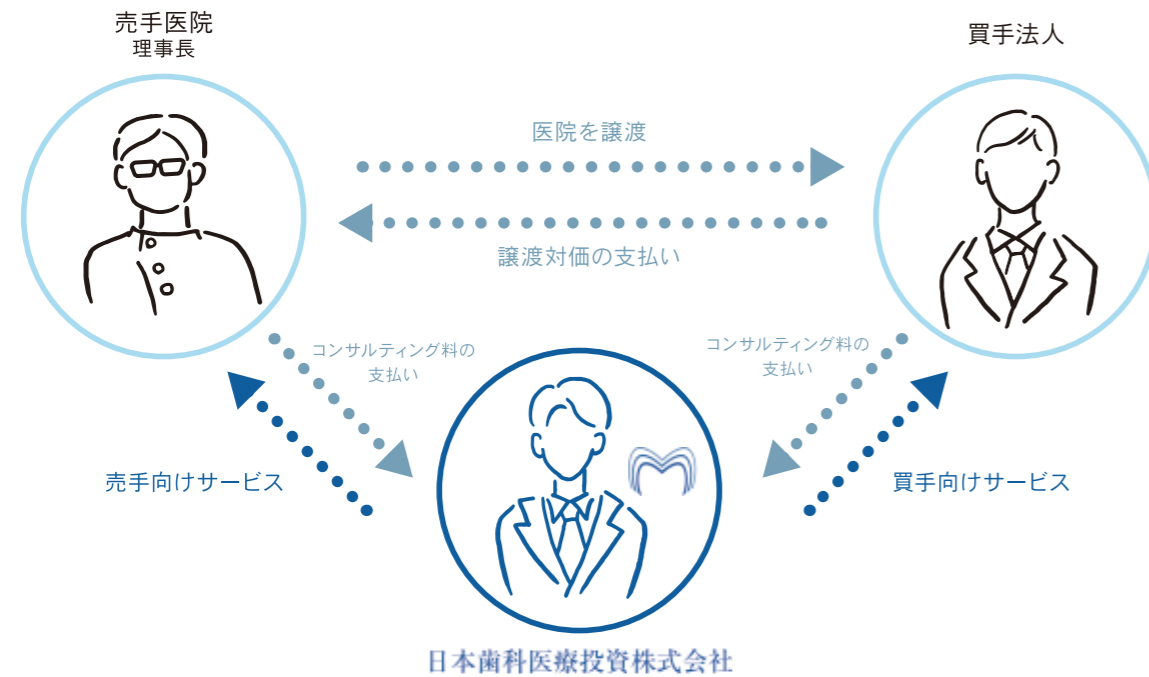
- ・自院の魅力を最大限アピールするために経営に関する数値を可視化しておくことが重要
- ・膨大な作業を要する買収監査（DD）に耐えるために、M&A検討の事実を開示して、最低一人のスタッフに作業に協力してもらうことが必要

## タイミング

- ・売り上げが増加傾向 or 安定期が、最も高評価を期待できる
- ・院長の年齢が若い方が高評価
- ・法人内の現金や生命保険の金額が多すぎないタイミングが好ましい

# 弊社サービスのご案内

## ① 歯科医院のM&A仲介サービス



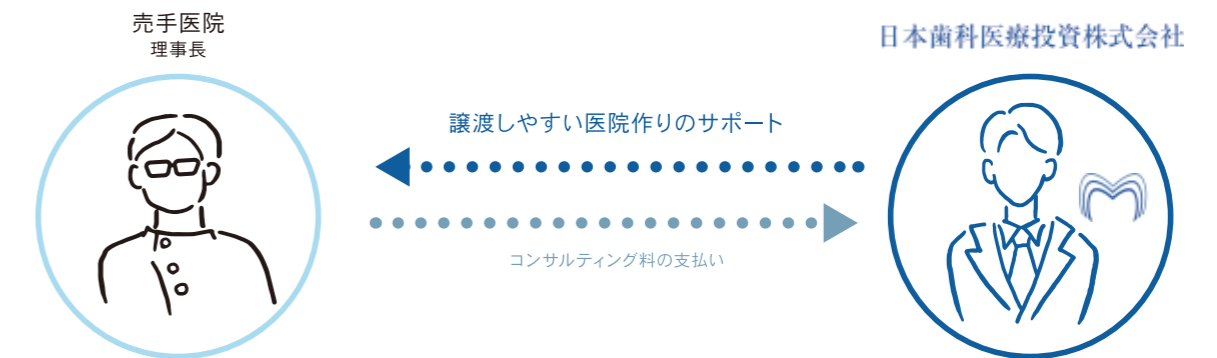
売手様・買手様のマッチングを筆頭にM&Aを仲介するサービスです。売買双方と仲介契約（アドバイザー契約）を締結した上で、M&Aの成立まで、資料作成・スキーム立案・マッチング・交渉・助言を行います。

歯科医院のM&Aは株式会社とは異なるスキームが必要とされることや、歯科業界に特殊性が存在すること、公開事例も少ないことから、一般的なM&A仲介会社でも知見を持つ会社は多くありません。弊社は投資ファンド傘下において、歯科医院M&Aに7年間の経験を有する代表水谷のノウハウを全メンバーに共有。歯科業界と金融業界双方に知見をもつメンバーが、M&Aのプロセスを確実かつ丁寧に進めてまいります。

金額面で売買双方にご納得頂けることは勿論、M&A後の売主様ライフプランや買手企業様の事業計画も見据えたご提案を通じて、歯科医師が経営する歯科医院に特化した仲介会社という唯一無二の弊社ミッション「歯科医師の人生に寄り添う」を実現してまいります。

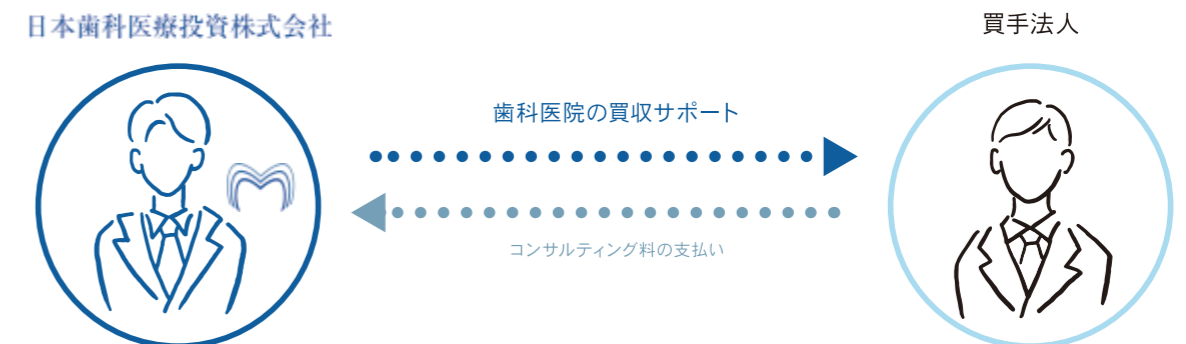
### MEMO

## ② 歯科医院の売却準備サポート



今すぐではないものの、将来的な歯科医院の譲渡に向けて、先生方のご準備をサポートするサービスです。歯科医師人生の引退や、経済的な自由を手に入れる高額譲渡の際に選択肢の一つとなるM&A。とはいえ、弊社が年間約100件の譲渡希望のお問い合わせを頂く中で、実際にM&Aが可能な医院数は極めて少ないことも現状です。譲渡可能な医院づくりに向けて「何から手を付けていいのかわからない」という先生方のお声にお応えして、日常の診療で意識することの少ない財務・法務・労務をはじめとした、各種要素の整備をサポート致します。

## ③ 歯科医院の買収サポート



歯科医院の買収に関心がある方に対して、案件獲得方法・歯科医院買収実務・買収後の運営のサポートを行うサービスです。

M&Aによる医院の買収に関心があっても、多くの企業様・医療法人様にとっては持ち込まれる案件も少なく、買収未経験であったり、案件の見方が分からない場合も多いと思われます。買収実績がない企業様には優良案件が紹介される可能性は低く、まずは買収実績をつくるのが重要であり、「最初の一件の買収実績づくり」をサポート致します。

## 料金体系

※全て税別

プラン	仲介サービス	売却準備サポート	買収サポート
基本料金	<b>売手</b> 着手金：80万円 中間報酬：無料 成功報酬：別途記載  <b>買手</b> 着手金：無料 中間報酬：成功報酬想定額の5% 成功報酬：別途記載	月額10万円	月額15万円
会議	常時可能	月2回定例会議	月2回定例会議
税理士事務所面談同席	○	定例会議の枠内として可能	定例会議の枠内として可能
医院価値評価	○	会議を通して、方法を助言	会議を通して、方法を助言
医院価値向上の助言	○	会議を通して、方法を助言	会議を通して、方法を助言
医院概要書作成	○	会議を通して、方法を助言	×
候補先提示	○	×	×
他仲介会社との面談同席	×	×	3万円/1回
候補先との面談同席	○	×	10万円/1回
意向表明作成	△	×	10万円/1回
交渉代行	○	×	80万円/1案件
交通費	不要	別途	別途

## 成功報酬体系

※全て税別

譲渡対象資産額	手数料率
2億円以下の部分	最低報酬額 1,000万円
2億円超 5億円以下の部分	5%
5億円超 10億円以下の部分	4%
10億円超 50億円以下の部分	3%
50億円超 100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

## 歯科医院売却価格シミュレーターのご案内

歯科医院のM&Aに携わって以来、多くの先生と面談を重ねてきた中で、最も多く頂戴する質問は「自分の歯科医院はどのくらいの金額で売れるのか」です。本書でも、歯科医院の価格（企業価値評価方法）について解説してきましたが、実際のご自身の医院の価値について、気になる先生も多いかと思えます。そういった先生のために、弊社では、日本初（※）となる「**歯科医院売却価格シミュレーター**」を開発いたしました。本来、企業価値評価には決算書の情報が不可欠ですが、弊社に蓄積された歯科医院の決算情報や直近の歯科医院M&A成約事例、買手企業へのヒアリングを基に、歯科医院のスタッフ数やユニット数などから、歯科医院の売却価格を算出するアルゴリズムを構築。個人情報は一切不要・完全無料でシミュレーターをお試し頂けます。是非一度、ご自身の医院の価値と、価値に影響する要素を体験して頂ければ幸いです。



### 全15問で、医院の概算価値を簡易評価



直近の歯科医院売却事例や、買手候補先の特性を学習したアルゴリズムによる算出

完全無料  
個人情報不要



診断結果には一定の幅があるものの、お問い合わせにより、弊社アドバイザーによるより詳細な試算も可能

相談無料  
秘密厳守

弊社ミッション

「歯科医師の人生に寄り添う」



現役歯科医師が解説する  
歯科医院M&A入門ガイドブック

発行：2024年7月31日 第1版  
著者：水谷友春  
発行者：日本歯科医療投資株式会社  
本書の内容・図・表を無断で複写・複製・転載することを禁じます。

本書に関するお問い合わせ先

日本歯科医療投資株式会社  
メールアドレス：info@nihon-dental-investment.com

落丁・乱丁本は、送料弊社負担にて、お取替え致します。