

歯科クリニック業界のM&Aガイドブック



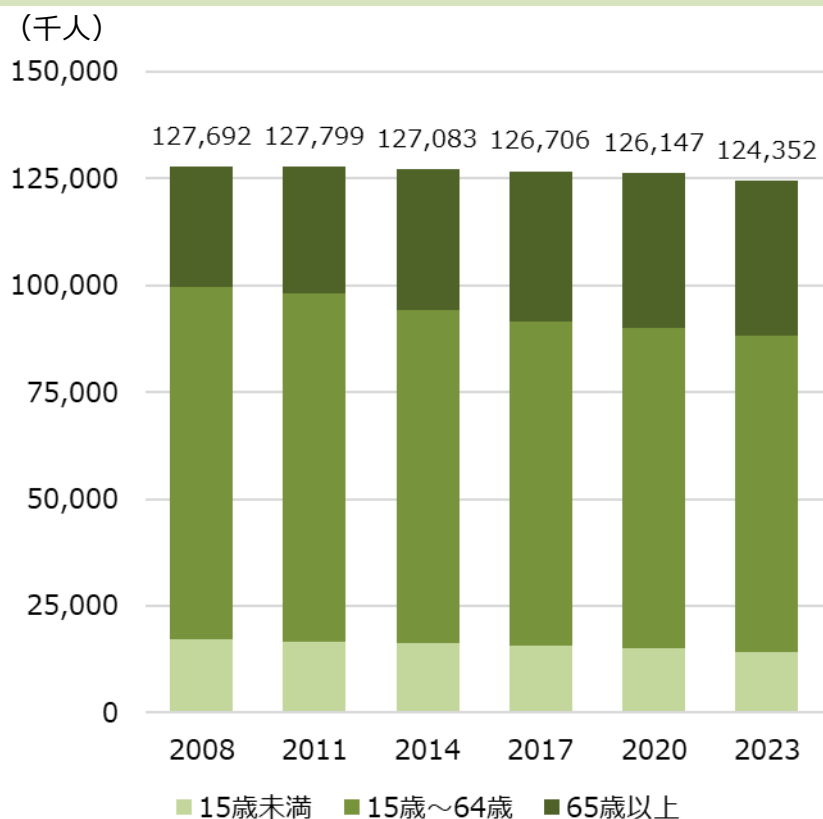
- 歯科クリニック業界の現状
- 歯科クリニックの経営課題
- 歯科クリニック業界のM&Aについて
- 弊社ご紹介
- 担当体制について
- ご提案

歯科クリニック業界の現状



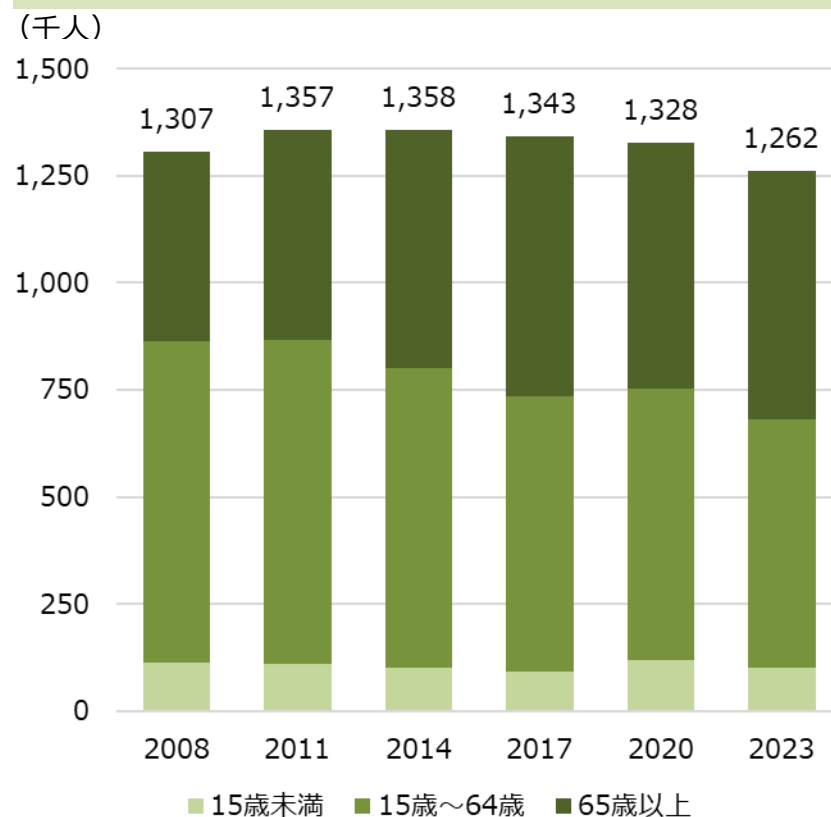
- 少子高齢化に伴い15歳未満・15歳～64歳の比率が低下し、65歳以上の構成比が上昇。
- 呼応する形で歯科患者の年齢層も65歳以上の比率が高まり、2023年には全体の約4割を占めるように。

年齢層別人口推移



総務省統計局「人口推計」より作成

年齢層別歯科患者数推移

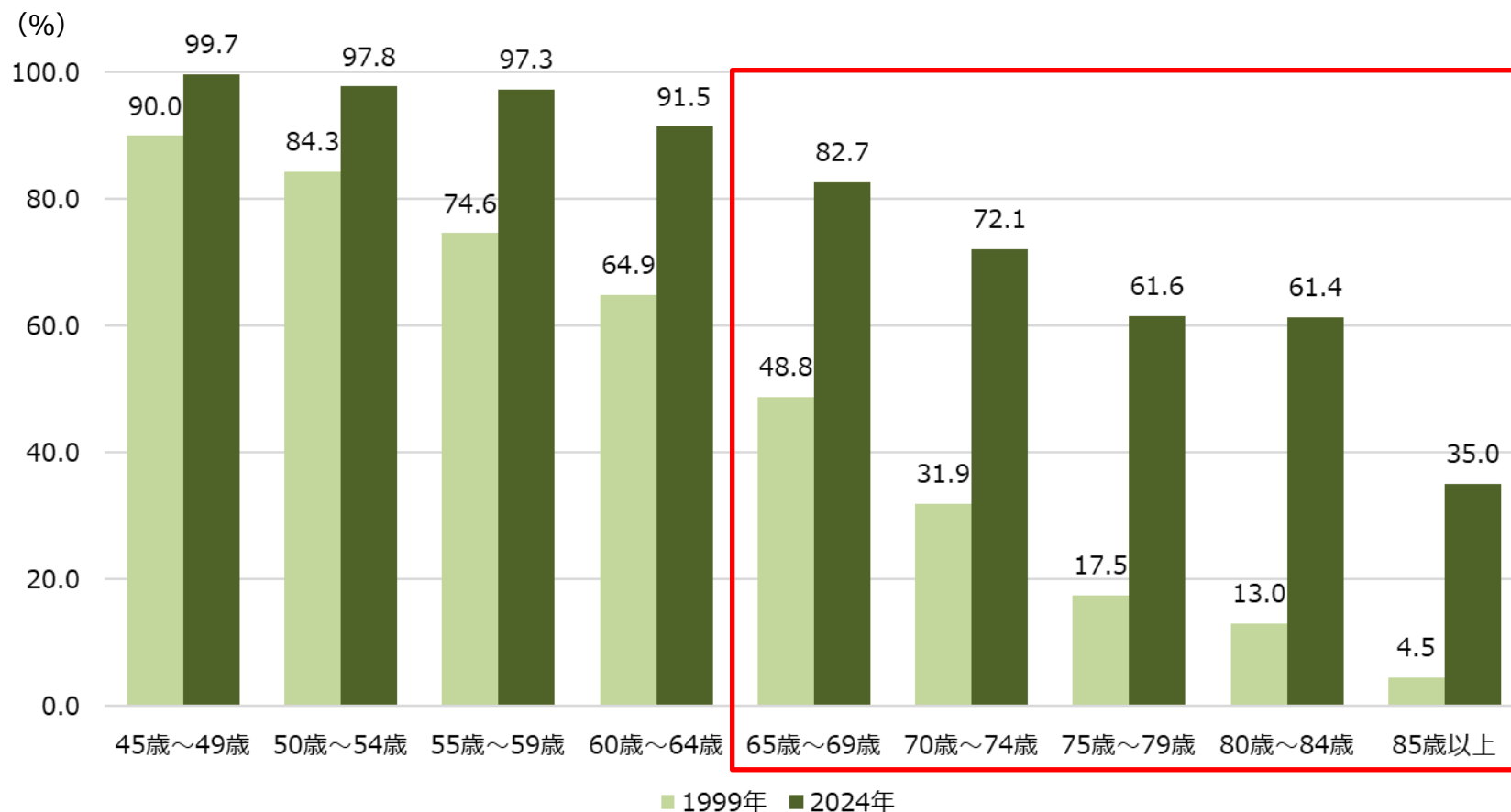


国立保健医療科学院「歯科診療所の推計患者数」より作成

20本以上の歯を有する方の割合推移

Confidential

- 2024年時点において、各年齢ともに1999年と比較して20本以上の歯を有する方の割合は増加。
- 特に65歳以上において改善が顕著であり、歳を重ねても歯が健康な方が増えている状況。日本歯科医師会と厚生労働省が推進する「8020運動」は一定の効果が得られていると推察。

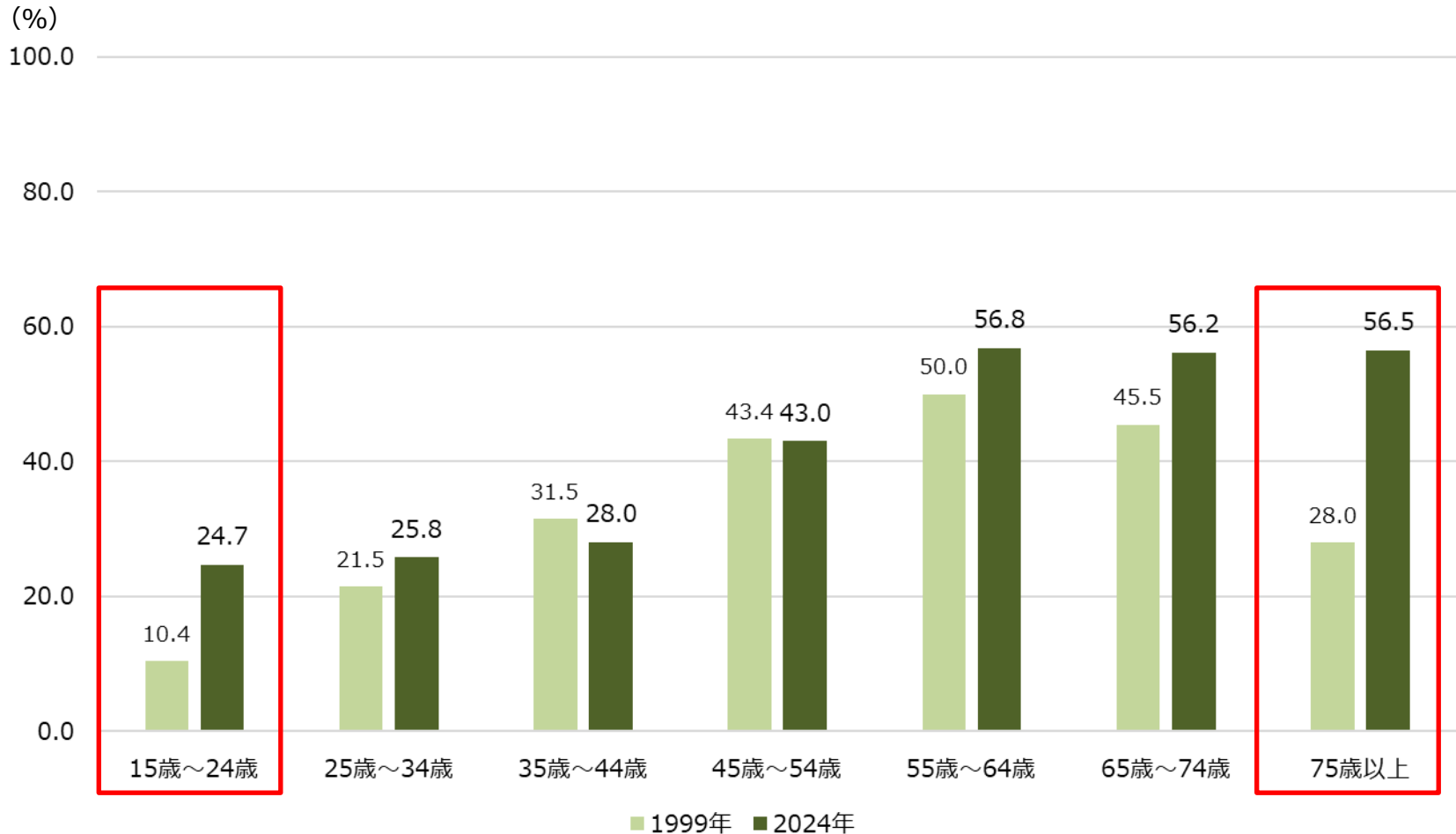


厚生労働省「令和6年歯科疾患実態調査結果の概要」より作成

歯周ポケット(4mm以上)を有する方の割合の年次推移

Confidential

- 歯周ポケットを有する者の割合は35歳～54歳を除いて増加傾向にあり、特に15歳～24歳・75歳以上で顕著。
- 歯周病の悪化が懸念される方は増えており、歯の脱落が懸念される状況。

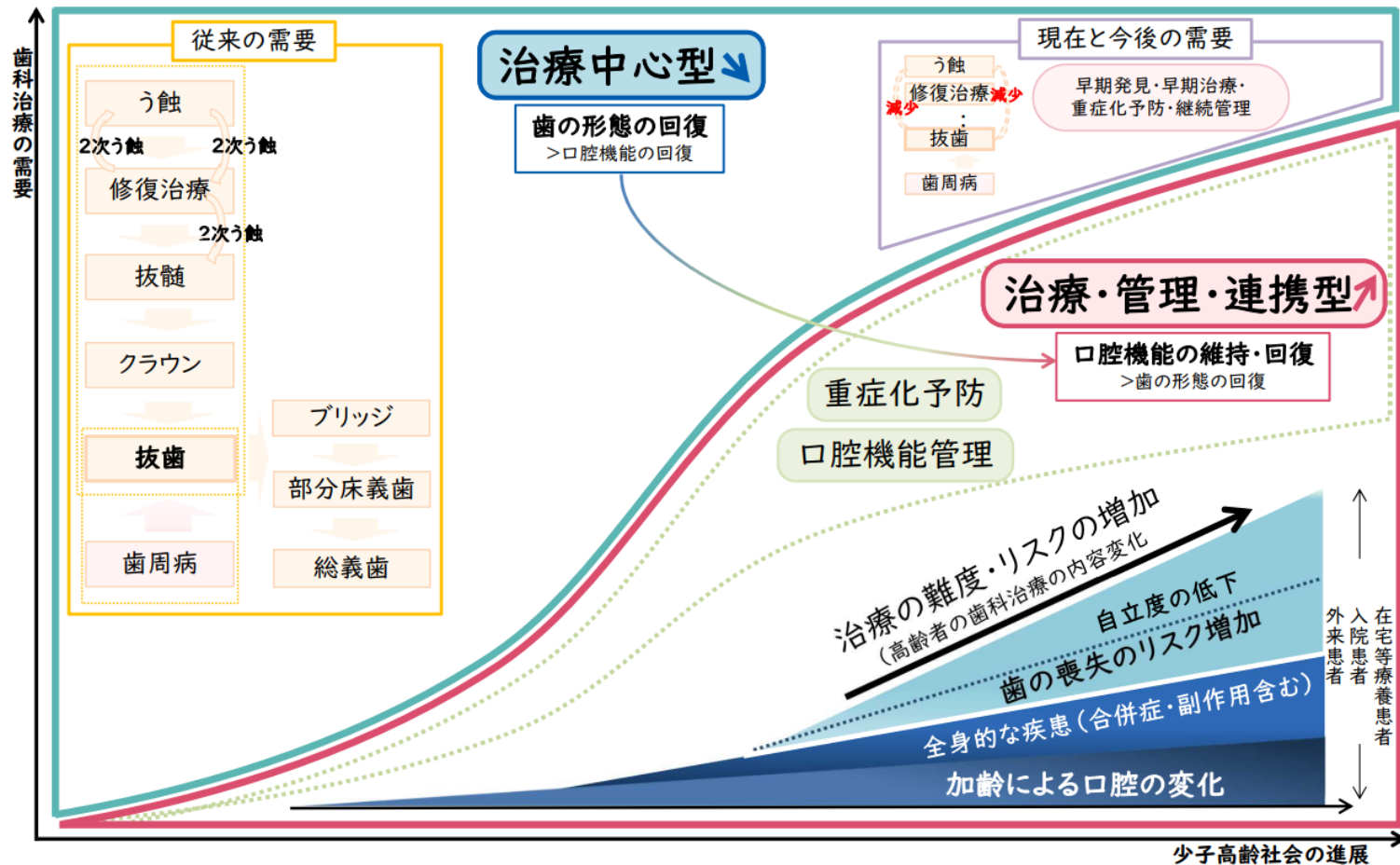


厚生労働省「令和6年歯科疾患実態調査結果の概要」より作成

歯科治療の需要の変化

Confidential

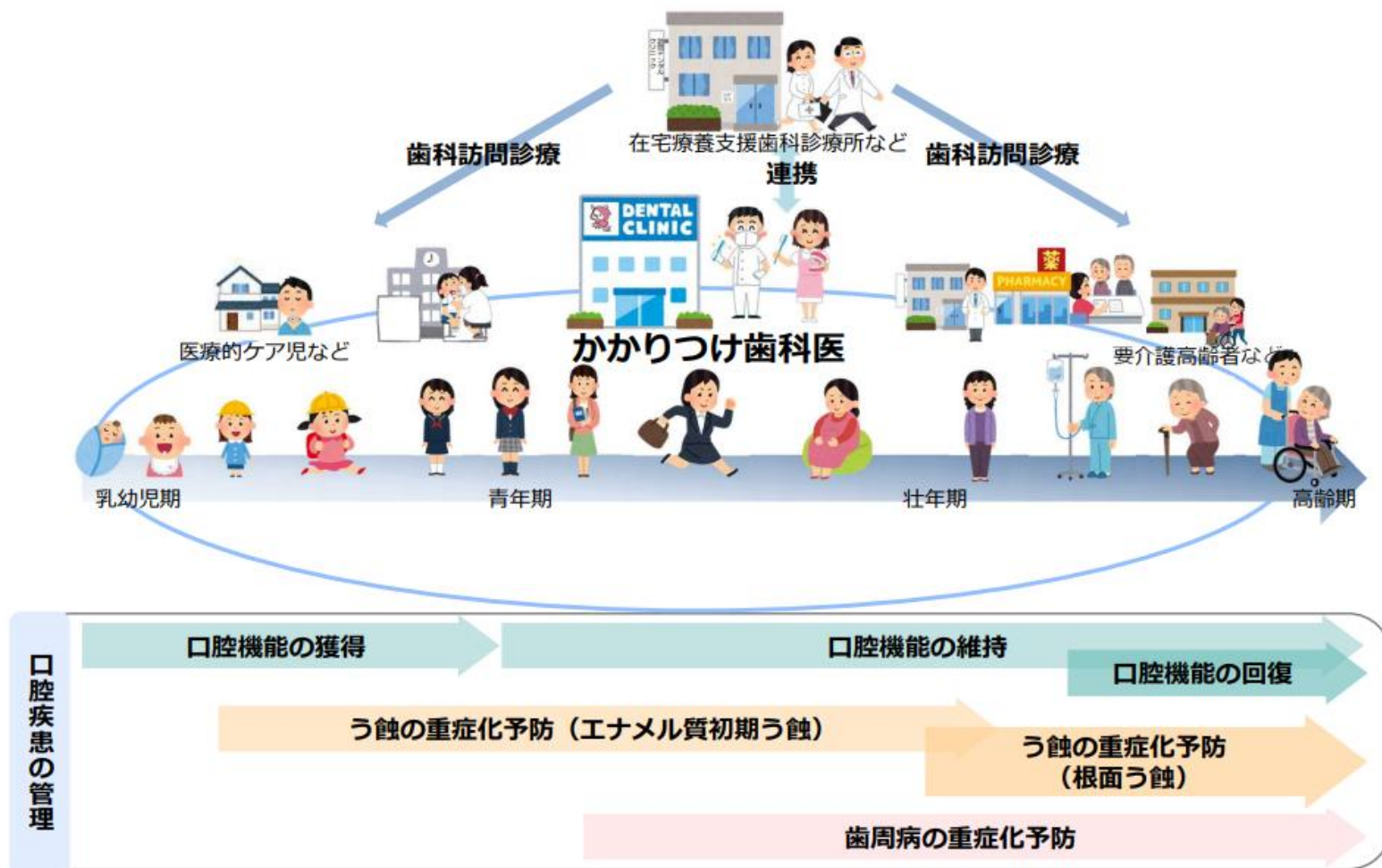
- 虫歯や抜歯等の治療から、口腔機能の管理・維持・回復へと需要が変化。
- 特に高齢者においてニーズが高まっており、他診療科や介護事業者との連携が必要となっている。



厚生労働省「令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】」より作成

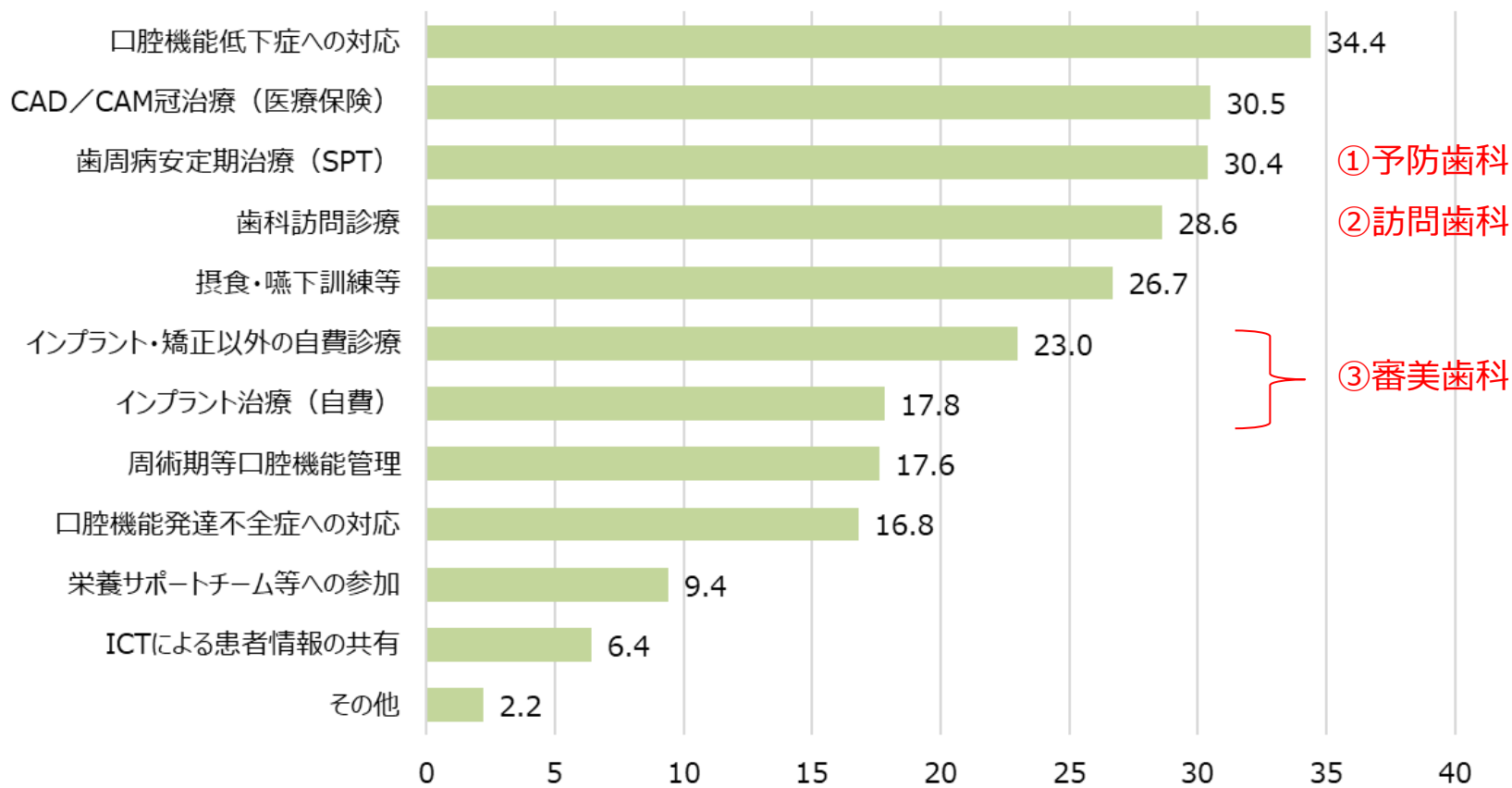
かかりつけ歯科医の役割（イメージ）

- ライフコースを通じて、継続的・定期的な歯科疾患（う蝕、歯周病等）の重症化予防や航空機能の問題に対応することにより障害を通じた航空の健康の維持に寄与することが期待されている。



厚生労働省「令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】」より作成

- 業界動向踏まえて口腔機能低下症への対応や摂食・嚥下訓練等、高齢者をターゲットにした治療を取り入れたい・拡大したいという歯科医師の割合が高い。
- その他、①予防歯科②訪問歯科③審美歯科に関する意欲が高いことが読み取れる。



日本歯科総合研究機構「かかりつけ歯科医師が果たす役割と今後の働き方等」（2020年3月）に関する調査より作成

項目	メリット	デメリット
予防歯科	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 定期的な診療による安定収入 ➤ 地域包括ケアシステムに組み込まれることによる信頼性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 診療報酬は比較的安価 ➤ 設備投資の必要性 ➤ 歯科衛生士の確保が必要
訪問歯科	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 継続性の高さ ➤ 地域包括ケアシステムに組み込まれることによる信頼性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 診療報酬は比較的安価 ➤ 診療効率の悪さ ➤ 施設契約の場合、営業が必要
審美歯科	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自費診療中心となり価格設定の決定権あり ➤ 収益源の多角化 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 広告規制（医療広告ガイドライン）への対応 ➤ 広告宣伝費の増加 ➤ 設備投資の必要性

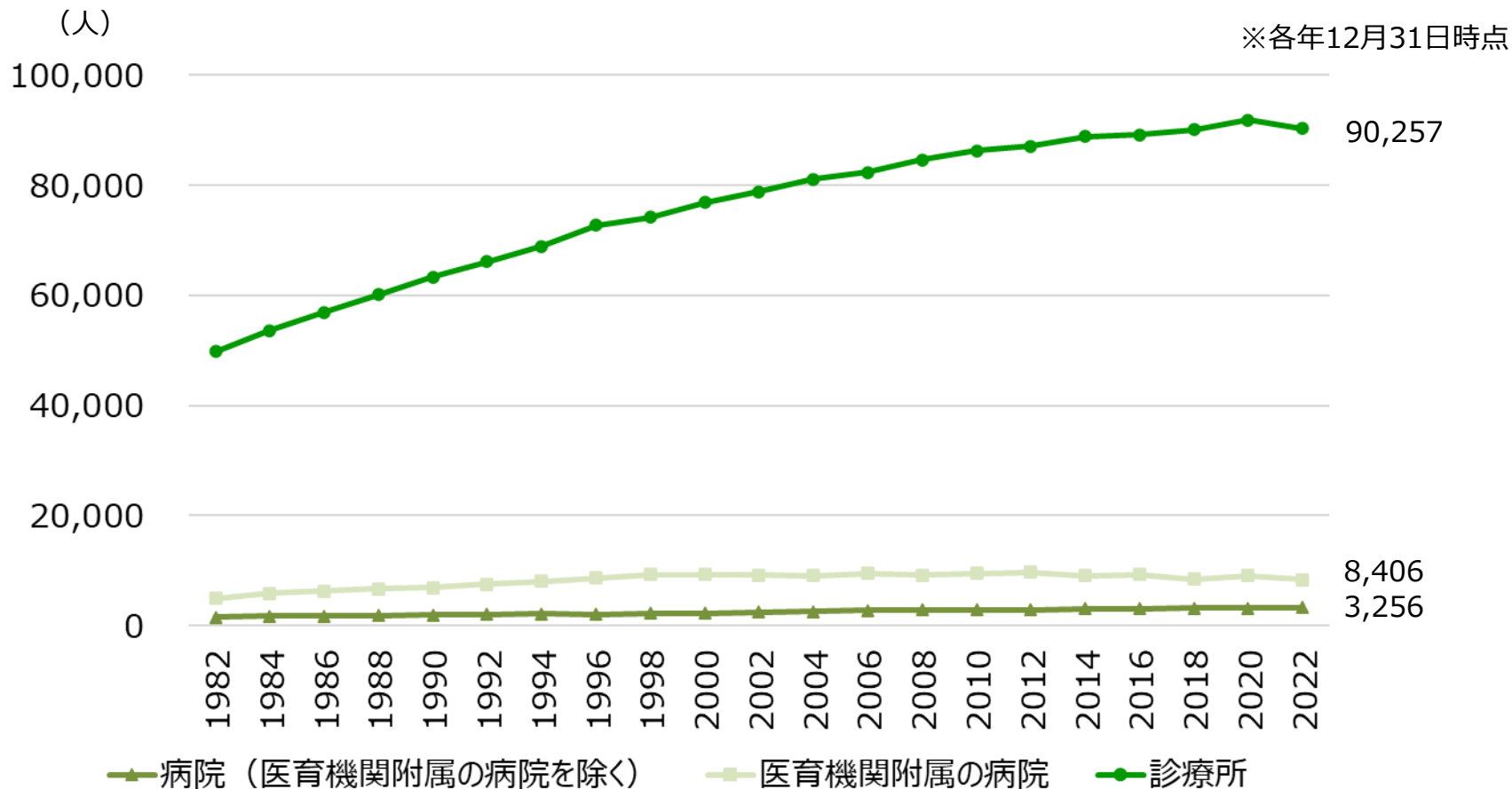
診療の他に経営的な目線でのかじ取りが必要となっている

歯科クリニックの経営課題



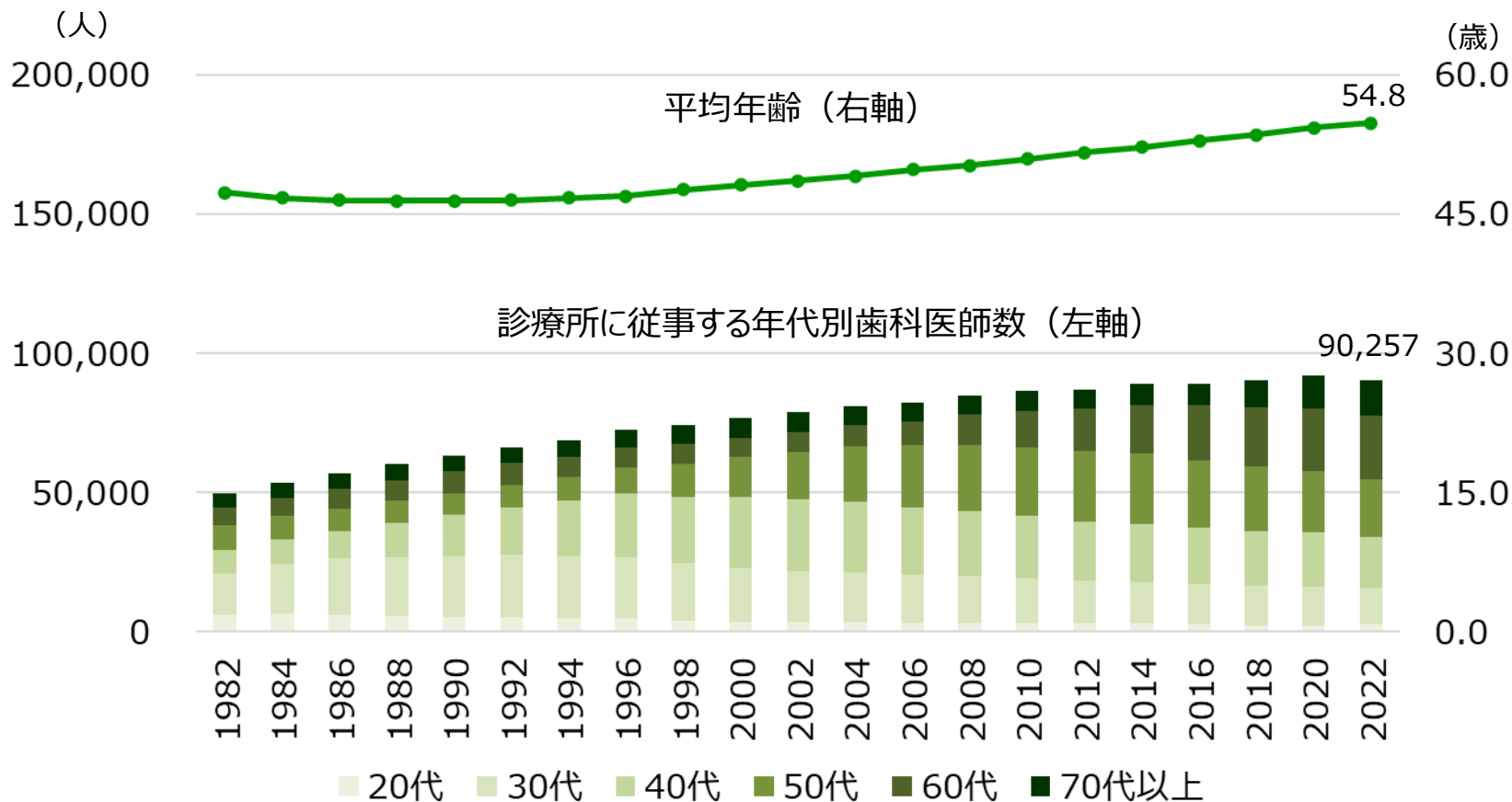
たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

- 歯科医師数は診療所勤務者が大部分を占め、右肩上がりに増加。
- 一方で、2022年に統計開始以来初めて減少に転じる。国家試験の合格者数絞り込みや、歯科医の不人気化などにより減少傾向が継続することが見込まれる。



厚生労働省「令和4(2022)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」より作成

- 診療所に従事する歯科医師の平均年齢は平成2年以降増加傾向にあり令和4年で54.8歳に到達。
- 50歳以上の従事者が6割程度を占めており、高齢化は顕著。歯科医院の後継者が「不明」・「予定なし」とするクリニックが9割近くとの報告もあり、事業承継は喫緊の課題となっている。

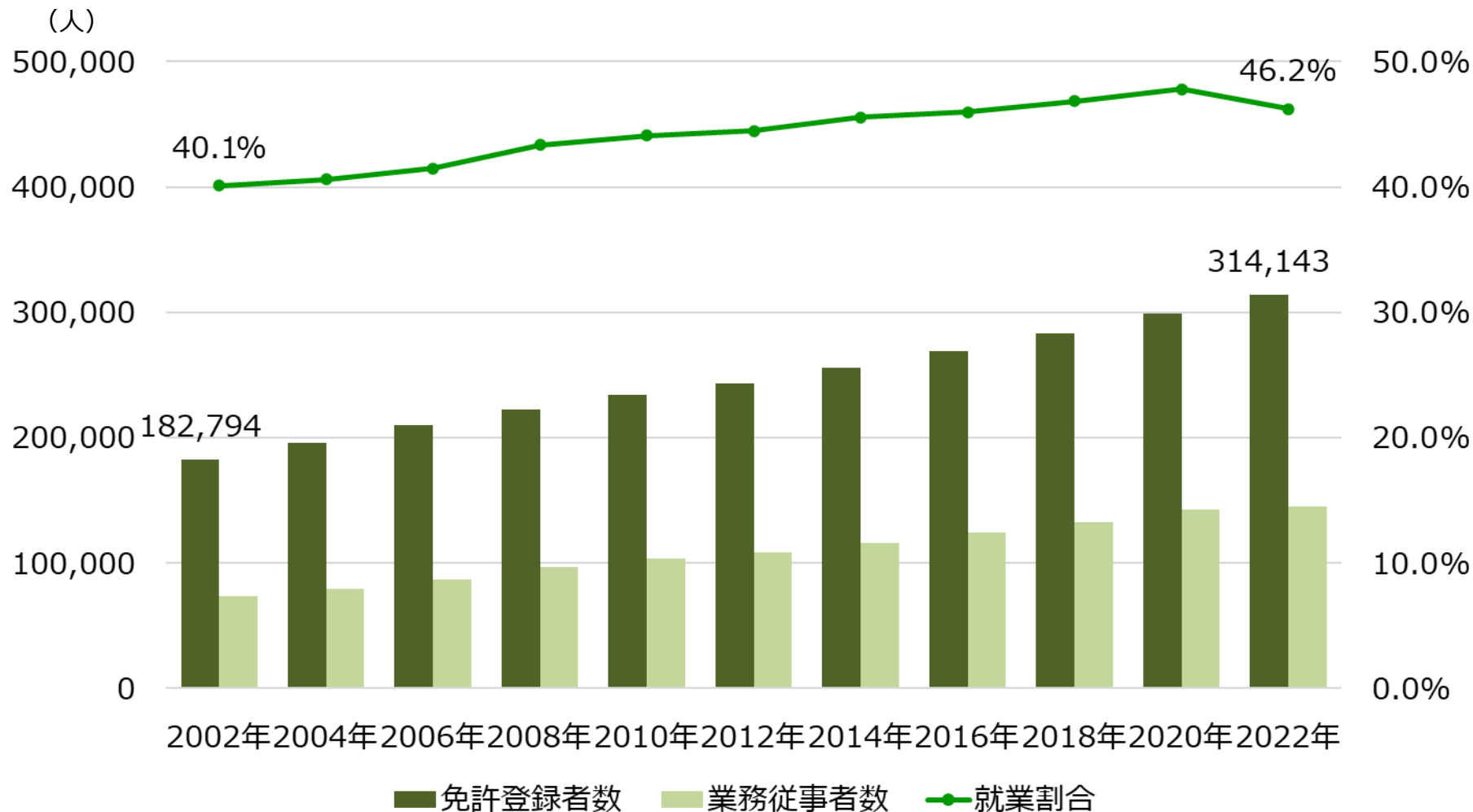


厚生労働省「令和4(2022)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」より作成

歯科衛生士の免許登録者数・業務従事者数の推移

Confidential

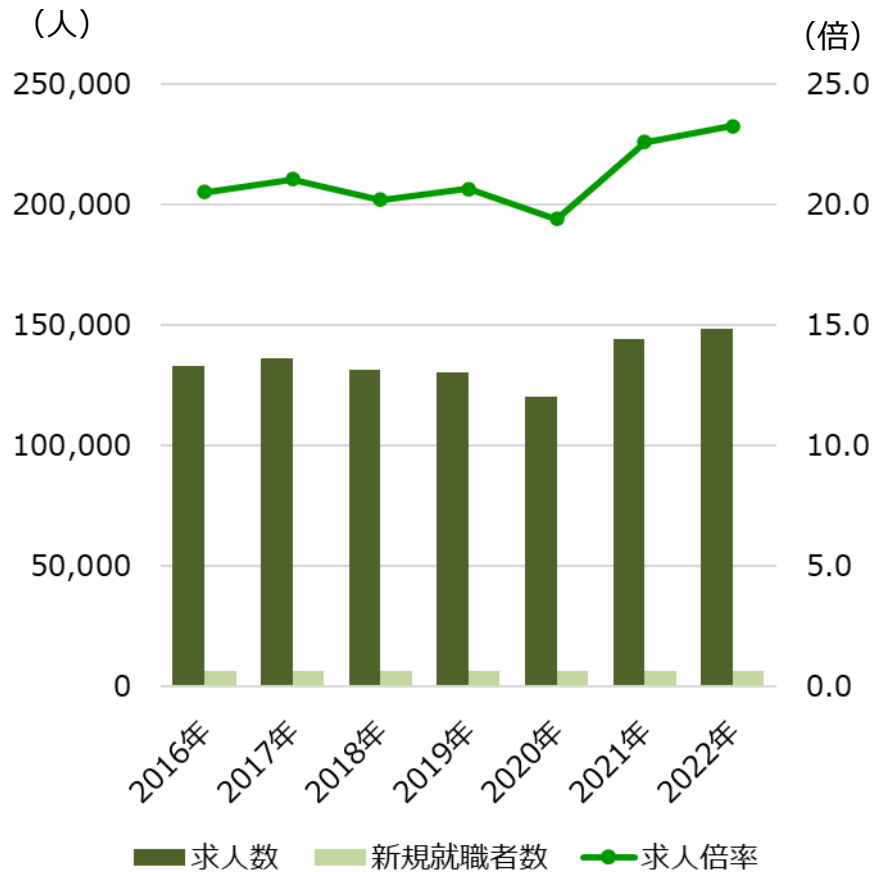
- 歯科衛生士の免許登録者数、業務従事者数は直近20年で一貫して増加傾向。
- 一方で就業割合は50%未満であり、一定程度民間就職に流れ、また、2022年には就業割合が低下。



厚生労働省「衛生行政報告例」より作成

- 新規就職者数に対する求人倍率はいずれの年でも20倍近くあり、超売手市場の状況。
- いずれの地域においても状況は変わらず、歯科衛生士の確保は困難を極めている状況。

求人数・新規就職者数・求人倍率の推移



地域別（2022年）

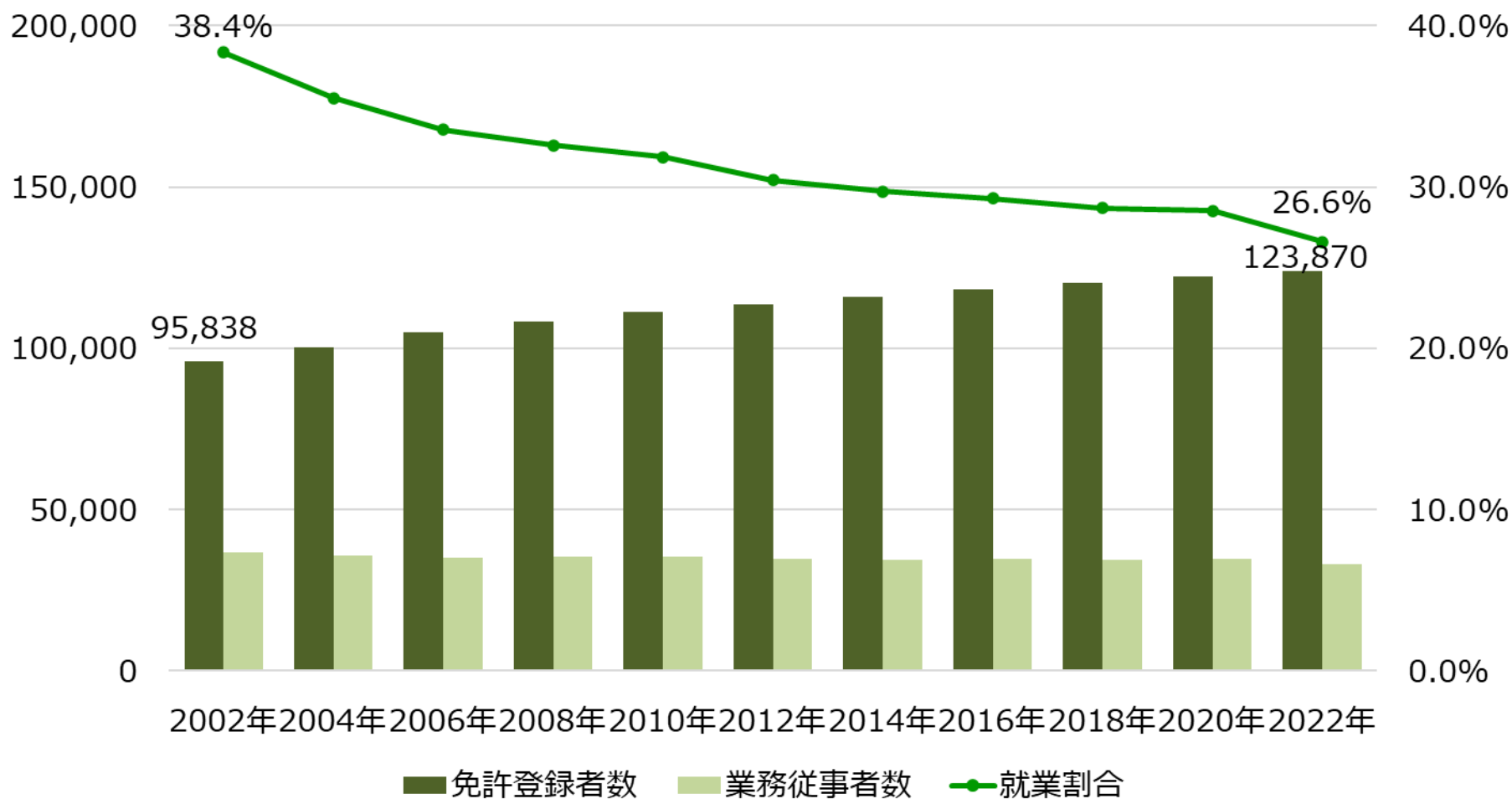
地区	就職者数	求人数	求人倍率
全国	6,371	148,289	23.3
北海道	321	6,013	18.7
東北	364	8,537	23.5
関東/ 甲信越	2,235	55,330	24.8
東海	876	21,688	24.8
近畿/ 北陸	1,285	27,958	21.8
中国/ 四国	620	13,513	21.8
九州/ 沖縄	670	15,250	22.8

全国歯科衛生士教育協議会「歯科衛生士教育に関する現状調査の結果報告」より作成

歯科技工士の免許登録者数・業務従事者数の推移

Confidential

- 歯科技工士の免許登録者数は増加しているものの、業務従事者数は減少傾向。
- 就業割合は低下傾向にあり、退職者が多数。歯科技工士の確保も年々困難になってきている状況。



厚生労働省「衛生行政報告例」より作成

歯科クリニック業界のM&Aについて



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

①後継者派遣の必要性

後継者として歯科クリニックの経営に精通した人材を派遣する必要性あり。異業種からの参入がしづらく、同業種または類似業種を展開する法人が基本的に候補先となる。

②医療法人の非営利性

医療法人は非営利性を維持する必要があるため、営利目的の株式会社が直接引き受けることは不可。間接的な引き受けを行うとしてもスキーム含めて検討が必要。

③労働集約型ビジネスモデル

労働集約型のビジネスモデルのため、シナジー発揮を期待するには基本的に近隣で事業を展開する法人に限定されることが多い。

引き受け先が限定的。常時候補的と接点を持っている専門家のサポートが必要

譲渡対価獲得方法	税率	税務メリット	留意点
退職金の支給	約25~28% ※金額によって変動	役員報酬よりは低い税率	理事長を退任するため後任が必要
出資持分譲渡	20.315%	最低税率の適用	出資持分あり医療法人のみ採用可
基金の返還請求権譲渡	—	額面譲渡のため、税金発生せず	出資持分なし医療法人が、基金拠出型医療法人の場合のみ採用可
MS法人の株式譲渡	20.315%	最低税率の適用	MS法人を設立している場合のみ採用可

上記を組み合わせるなど、適切なスキーム構築には専門家のサポートが必要

①一定以上の規模を有する

今後も医院を維持・成長させるためには、複数の患者ニーズ（診療内容・時間帯など）に対応でき、受け入れられるだけの規模が必要。そのため、売上高が1億円以上あると検討が進みやすい。

②収益が確保されている

直近決算が黒字で推移されている歯科クリニックが検討されやすい。また、インプラントや矯正などの自費診療だけでなく、将来も安定して稼ぐ力として保険診療での採算性を引き上げる予防歯科や訪問診療に力を入れているとより好ましい。

③運営体制が標準化されている

オーナー歯科医師個人に委ねる運営ではなく、運営マニュアルが作成されているなど、医療サービスが標準化されているとより良い。引き継ぎの円滑化につながる。

④院長が継続勤務意思あり

引継ぎや顧客の維持といった観点から、数年程度継続勤務される場合が評価が高い。業績が読みやすくなるため、利益数年分ののれん評価を得られるケースもあり。

ご満足のいくM&A・ご引退の実現には事前の準備・時間が必要

弊社ご紹介



基本情報

会社名 株式会社たすきコンサルティング

設立 2005年2月

従業員数 45名（2024年8月時点）

本社 : 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア
イーストタワー3階

拠点 名古屋支店 : 愛知県名古屋市西区牛島町6-1
名古屋ルーセントタワー40階

大阪支店 : 大阪府大阪市淀川区西宮原
1-8-10 Vianode SHIN-OSAKA

代表者 代表取締役 森田 修

資本金 1億円

提携先 税理士法人クリアコンサルティング
社労士法人クリアコンサルティング



企業理念（Mission）

想いをつなぎ、企業の道を切り拓く

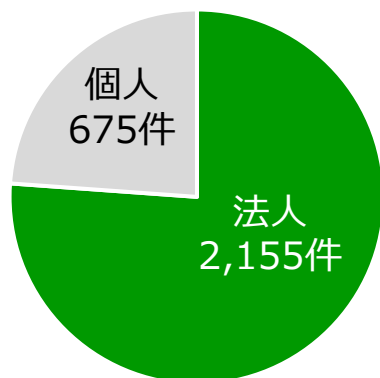
これまでの成約業種（件数分布）

医療・保健・ 介護・福祉	17.3%	宿泊業	1.8%
製造業	13.6%	職業紹介・ 労働者派遣	1.8%
運送業	12.7%	出版業	0.9%
建設業	11.8%	飲食業	0.9%
情報サービス業	11.8%	美容業	0.9%
卸売業	7.3%	学習支援業	0.9%
小売業	7.3%	その他	4.6%
不動産業	6.4%	※2024/12末時点の直近110件を分析	

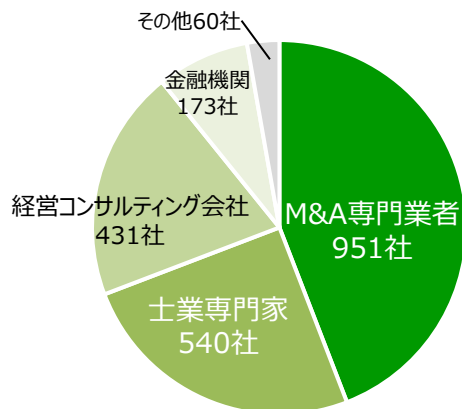
たすきコンサルティング…長年の業歴（10年）と豊富な人材（45名）

中小企業庁が創設した「M&A支援機関に係る登録制度」では、2024年1月現在2,830件のM&A支援機関登録があるが、その内たすきコンサルティングと同等の業歴・人員数を有する事業者は14社

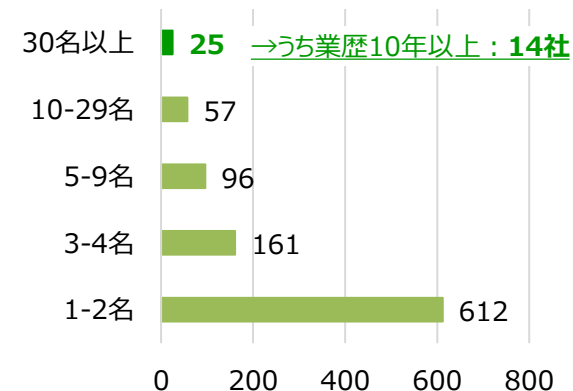
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社





着手金・中間報酬無料の完全成功報酬制

担当アドバイザーの能力が不確かで候補先もわからない段階で費用が発生すれば、当然不安が伴います。そのため、「理想のお相手とのM&Aの成立」という最終目標を経営者様と共有し、二人三脚で取り組み、これを達成して成果を実感していただくまでは、一切の手数料を頂きません。

たすきコンサルティングは顧客第一主義を貫き、公平公正なM&Aの実現にコミットします。

報酬テーブル

企業価値 + 役員退職慰労金		手数料率
4億円以下の部分		一律2,000万円
4億円超	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%

担当体制について



歯科クリニック業界チーム

メンバー紹介



原田 欣和

業界特化法人部
部長

青山学院大学卒業後、大手地方銀行に入学し、法人融資、M&A業務に10年携わる。その後、大手M&A仲介会社にて、30社以上を支援。2024年2月からたすきコンサルティングに参画し、すでに複数社を成約に導く。



古川 龍也

業界特化法人部
シニアコンサルタント

京都大学大学院卒、メガバンクに入学し、法人融資・企業調査業務に従事。また、グループ証券会社に出向し、M&A業務を経験。2021年1月にたすきコンサルティングに入社し、多数の会社を成約に導く。

専門家チーム

メンバー紹介



船橋 武士

M&Aアドバイザリー部
部長
(公認会計士)

大学卒業後、公認会計士として上場会社、病院、証券会社などの会計監査に約10年間携わる。その後、大手税理士法人、コンサル会社で事業再生案件の財務DD、株価算定、事業計画作成やM&A関連事業、PMI業務に従事し、株式会社たすきコンサルティングに入社。M&Aアドバイザリー部で、コンサルタントへの助言の他、株価算定、財務DDや組織再編支援等を行う。



大友 柊

M&Aアドバイザリー部
マネージャー
(公認会計士)

大学在学中に公認会計士試験合格。その後、大手監査法人にて大手製薬会社、金融機関、IFRS適用会社等の会計監査に約5年間従事し、IT監査業務にも携わる。2024年8月に株式会社たすきコンサルティングに入社し、M&Aアドバイザリー部で、M&A助言業務の他、株価算定、財務DD等を担っている。

ご提案



資料をご覧になって…



自社の価値を知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② **税務申告書一式5期分・修繕履歴**をご用意ください
- ③ **無料で簡易財務診断**を実施いたします



候補先について知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② 資料により**候補先群を開示**いたします

1

個別相談

M&Aに関することに限らず、経営の課題や事業承継のお悩みなど、どんなことでもお気軽にご相談ください。

2

秘密保持契約の締結

公開情報のみではわからない貴院の特徴・強み、財務情報などのデリケートな情報の漏洩を防ぐために、秘密保持に関する契約を締結いたします。

3

簡易財務診断

財務資料を共有いただき、弊社担当者により「譲渡価額はいくらになりそうか」を簡易的に診断し、M&Aの目的や条件を具体化していきます。

4

仲介契約の締結

ここまでの過程によってM&Aへの意思が固まれば、成約に向け弊社がパートナーとして譲受企業を探していくことを約束する、仲介業務の委託契約を締結いたします。

5

ノンネームシート、インフォメーション・メモランダム作成

譲受候補先への提案に向け、法人名を伏せて貴院の概要をまとめたノンネームシートと、法人名を含む貴院の詳細な情報をまとめたインフォメーション・メモランダムを作成いたします。

6

評価書の作成・ご説明

弊社公認会計士により、ご開示いただいた詳細な情報をもとに、貴院の譲渡価額を精緻に算出した評価書を作成し、ご説明いたします。

7

マッチング

各資料が完成したら、実際に譲受候補先を募ります。弊社では、候補先リストアップのほか、メールマガジンの配信によって幅広く打診することが可能です。

検討フェーズ（約2ヶ月）

8

インフォメーション・メモランダムの開示

まずノンネームシートで譲受候補先に打診し、好感触であれば、貴院と同様に秘密保持契約を締結した上で、インフォメーション・メモランダムを開示して詳細な情報を伝えます。

9

トップ面談

譲受候補先に検討を進める意思を示していただければ、直接面会いただくトップ面談を設定いたします。これは条件交渉の場ではなく、M&Aにおけるお互いの方向性をすり合わせるものとなります。

10

基本合意契約

トップ面談を経て双方の譲渡・譲受意思が固まったら、その時点で合意している譲渡価額・条件・スケジュールなどをまとめた基本合意契約を締結いたします。

11

買収監査

基本合意契約が締結されたら、最終契約に向け、公認会計士・税理士・弁護士などの専門家が間に入り、これまで開示された基本合意契約の前提となった情報が正確であるかを調査いたします。

12

最終合意

買収監査の結果、事前開示情報との齟齬が判明した場合、それを踏まえて譲渡価額を含めた詳細条件を改めて調整いたします。

13

最終契約の締結

条件調整が完了し双方がその内容に合意すれば、最終契約書を作成いたします。譲渡価額・条件のみならず、譲渡後に問題が発生した場合の対応策など、あらゆる事項が盛り込まれます。

14

M&A成立

最終契約に沿って、取引を実行いたします。日時を決めて金銭の受渡しや代表理事の変更などを行います。国家間の条約調印のように、両方でM&A成立の成約式を行います。

交渉フェーズ（約2ヶ月）

契約フェーズ（約2ヶ月）

CONTACT

まずはお気軽に担当者までお問合せください



担当コンサルタント：古川 龍也 (ふるかわ たつや)



070-5540-0801 (直通連絡先)



furukawa.t@tasuki.pro



一本の「たすき」を未来へ。そして地域社会の貢献へ。

オーナー経営者様が、これまで会社に入れてきた想い。流した汗や涙。そして未来の夢。
その全てをしっかりと受け止め、次世代へ受け継いでいくお手伝いをする会社です。