tasuki consulting

歯科クリニック業界の M&Aガイドブック

市場動向・経営課題・M&Aにおける高評価ポイント



株式会社たすきコンサルティング

CONTENTS

tasuki consulting

❶
歯科クリニック業界の現状

1-1. 歯科患者の動向 ・・・・・・・ 05

1-2. 20本以上の歯を有する方の割合推移 ・・・・・・・ 06

1-3. 歯周ポケット(4mm以上)を有する方の割合の年次推移 ・・・・・・ 07

1-4. 歯科治療の需要の変化 ・・・・・・・ 08

1-5. かかりつけ歯科医の役割 ・・・・・・・ 09

1-6. 歯科医師が今後取り入れたい・拡大したい治療等について ・・・・・・・ 10

1-7. 予防・訪問・審美歯科におけるメリット・デメリット ・・・・・・・ 11

©2026 tasuki consulting

Confidential

CONTENTS

❷
歯科クリニックの
経営課題

2-1. 歯科医師数の推移 ・・・・・・・ 13

2-2. 歯科医師の高齢化 ・・・・・・・ 14

2-3. 歯科衛生士の免許登録者数・業務従事者数の推移 ・・・・・・・ 15

2-4. 歯科衛生士の求人倍率 ・・・・・・・ 16

2-5. 歯科技工士の免許登録者数・業務従事者数の推移 ・・・・・・・ 17

©2026 tasuki consulting

Confidential

CONTENTS

tasuki consulting

❸ 歯科クリニック業界のM&Aについて

3-1. 歯科クリニックのM&Aを難しくする要素 ····· 19

3-2. 歯科クリニックのM&Aにおける留意点 ····· 20

3-3. 歯科クリニックのM&Aにおける高評価ポイント ····· 21

❹ About Us

4-1. 弊社のご紹介・実績のご紹介 ····· 23

4-2. 歯科業界専門チーム ····· 25

❺ ご提案

5-1. 簡易企業価値評価のご案内 ····· 28

5-2. スケジュール ····· 29

5-3. 報酬体系 ····· 30

©2026 tasuki consulting

Confidential

❶
歯科クリニック業界の現状

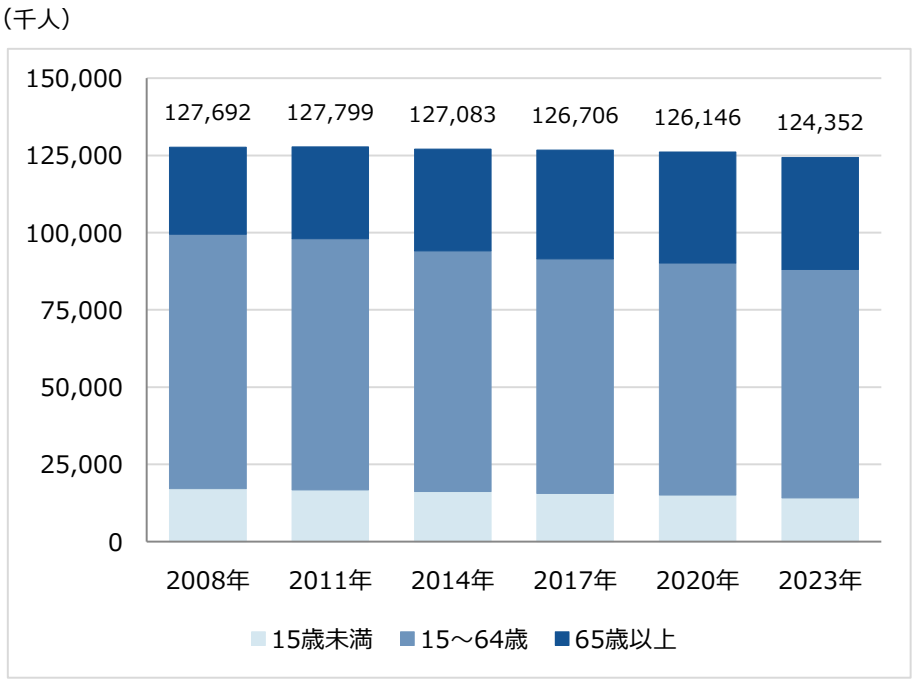
1-1. 歯科患者の動向
1-2. 20本以上の歯を有する方の割合推移
1-3. 歯周ポケット(4mm以上)を有する方の割合の年次推移
1-4. 歯科治療の需要の変化
1-5. かかりつけ歯科医の役割
1-6. 歯科医師が今後取り入れたい・拡大したい治療等について
1-7. 予防・訪問・審美歯科におけるメリット・デメリット

tasuki consulting

1-1. 歯科患者の動向

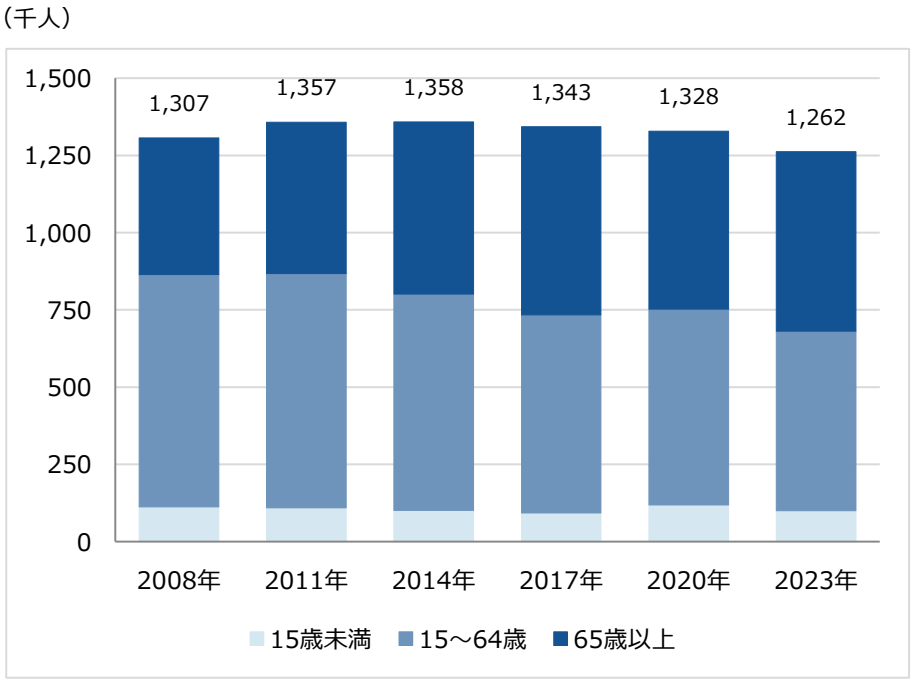
- 少子高齢化に伴い15歳未満・15歳～64歳の比率が低下し、65歳以上の構成比が上昇。
- 呼応する形で歯科患者の年齢層も65歳以上の比率が高まり、2008年の約34%から2023年には約46%へ上昇。

年齢層別人口推移



出典：総務省統計局「人口推計」各年10月1日現在（総人口）より作成
※単位未満を四捨五入しているため、内訳の合計と総人口が一致しない年があります。

年齢層別歯科患者数推移



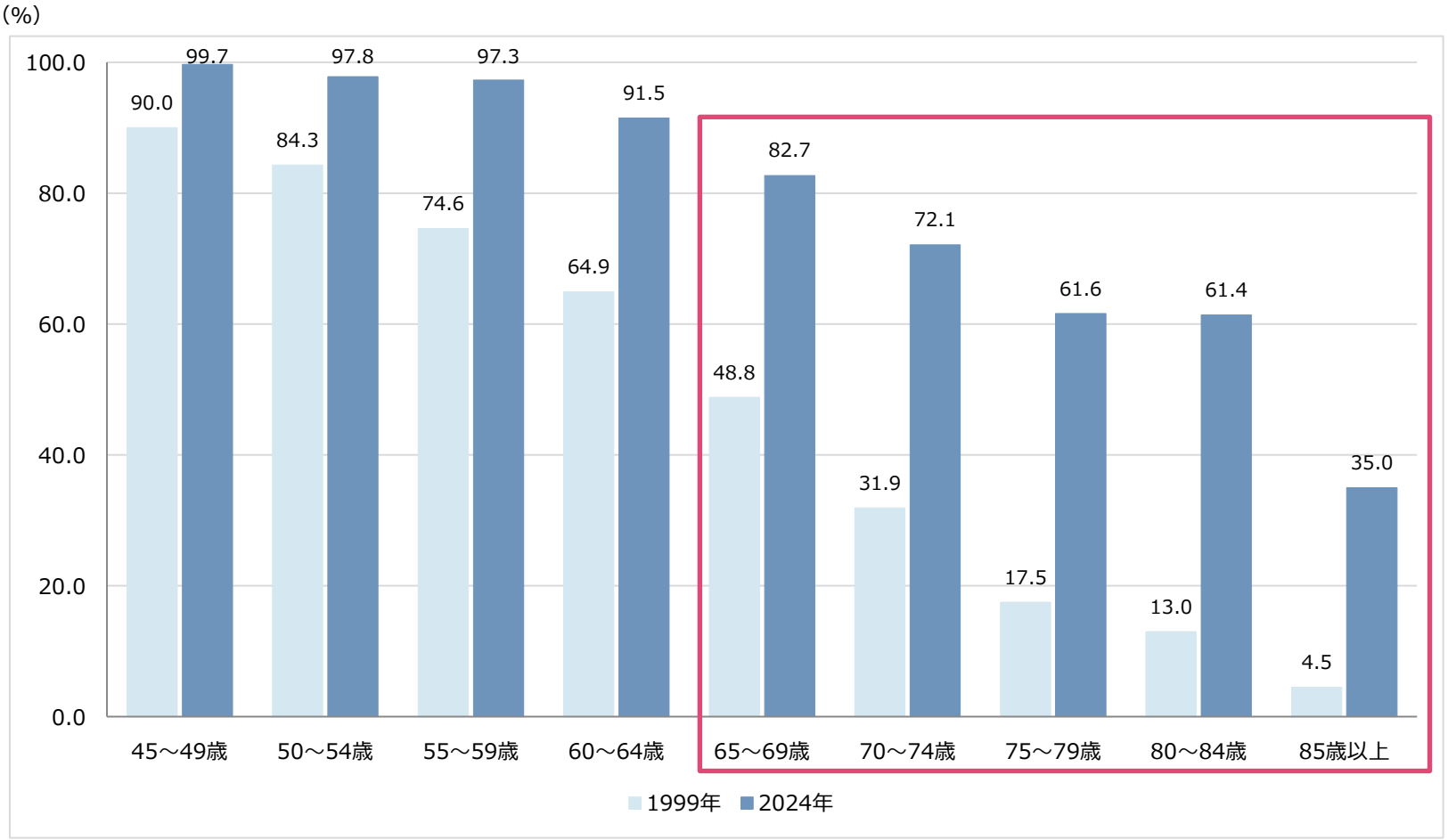
出典：厚生労働省「患者調査」統計表1より作成
※調査は3年ごと。合計は年齢不詳を除く3区分の計。2020年はコロナ流行下の調査。

©2026 tasuki consulting

Confidential

1-2. 20本以上の歯を有する方の割合推移

- 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。

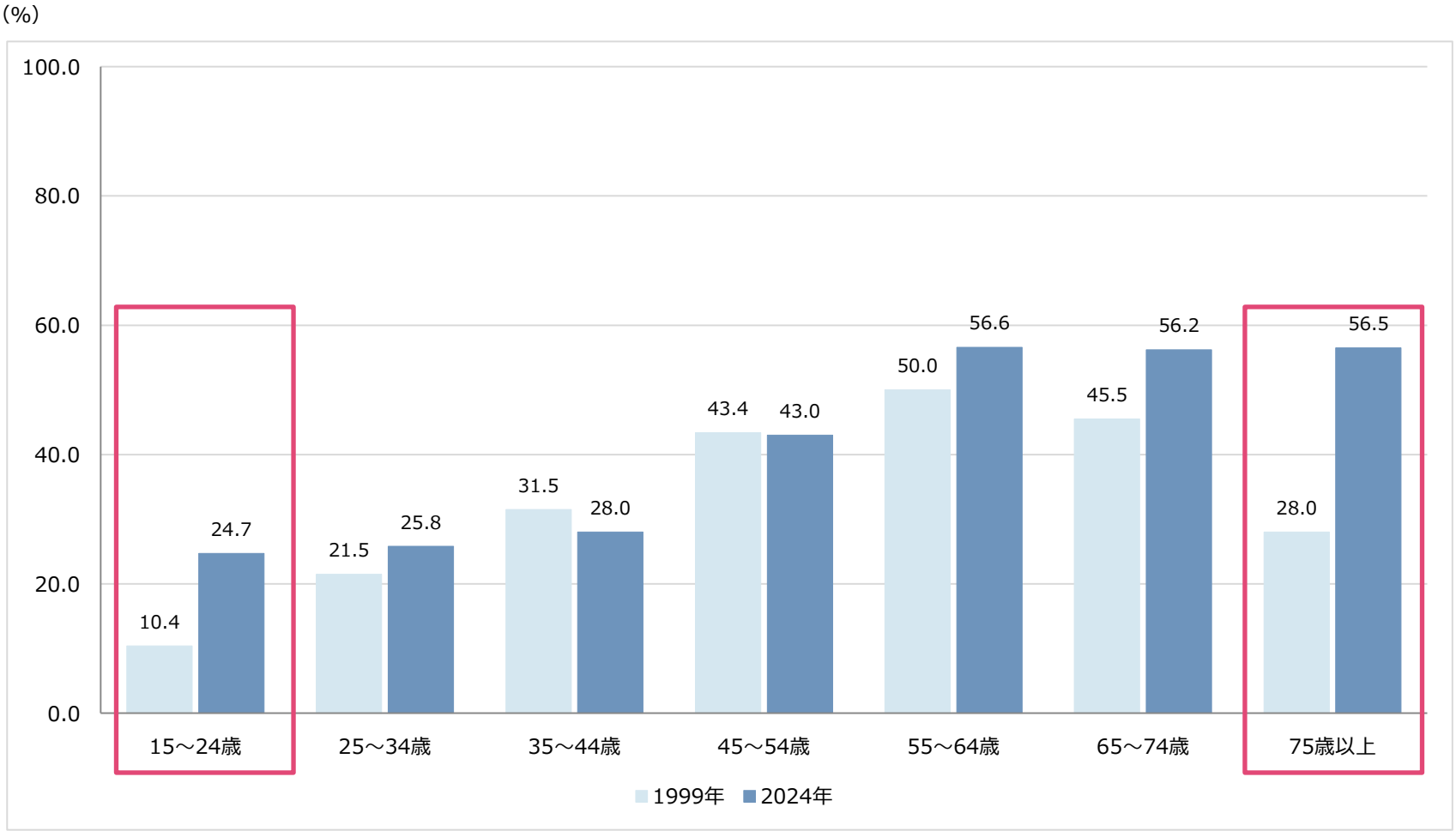


出典：厚生労働省「令和6年歯科疾患実態調査結果の概要」表17より作成（令和6年の値は全国補正値）

1-3. 歯周ポケット(4mm以上)を有する方の割合の年次推移

tasuki consulting

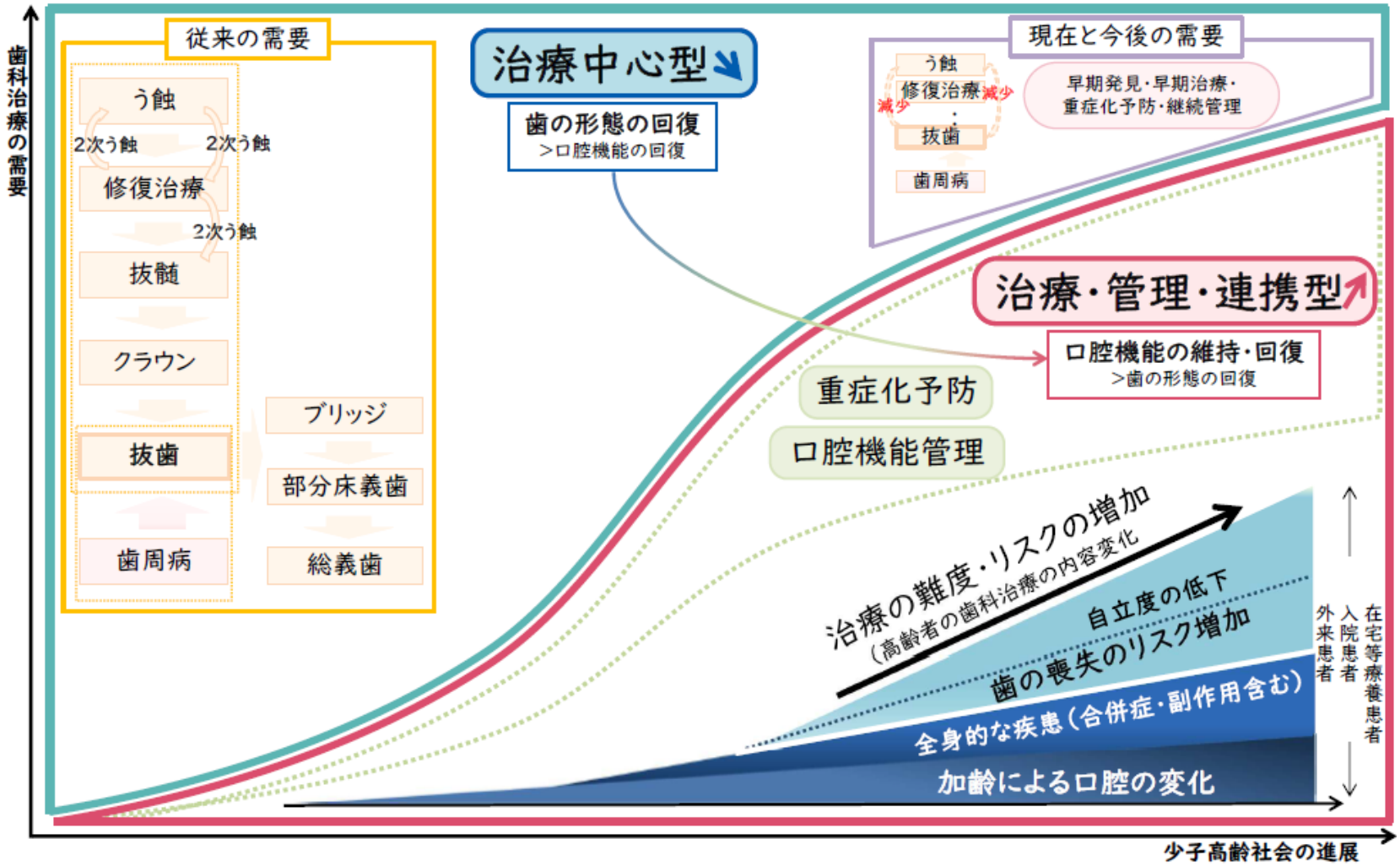
- 歯周ポケットを有する者の割合は35歳～54歳を除いて増加傾向にあり、特に15歳～24歳・75歳以上で顕著。
- 歯周病の悪化が懸念される方は増えており、歯の脱落が懸念される状況。



出典：厚生労働省「令和6年歯科疾患実態調査結果の概要」表20より作成（令和6年の値は全国補正値）
※平成11年と平成17年以降では1歯あたりの診査部位が異なります。

1-4. 歯科治療の需要の変化

- 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。



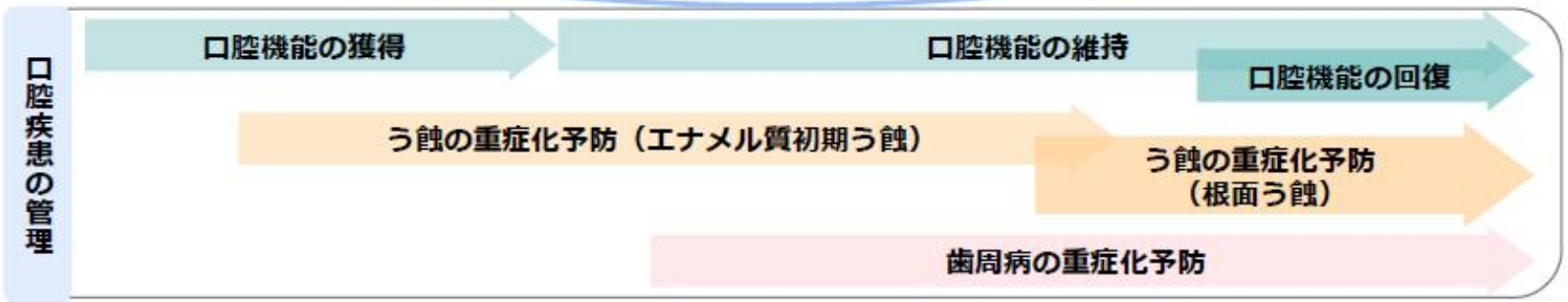
出典：厚生労働省「令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】」（令和6年3月5日版）「歯科治療の需要の将来予想（イメージ）」より作成

1-5. かかりつけ歯科医の役割（イメージ）

tasuki consulting

- 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）の重症化予防や口腔機能の問題に対応することにより生涯を通じた口腔の健康の維持に寄与する。



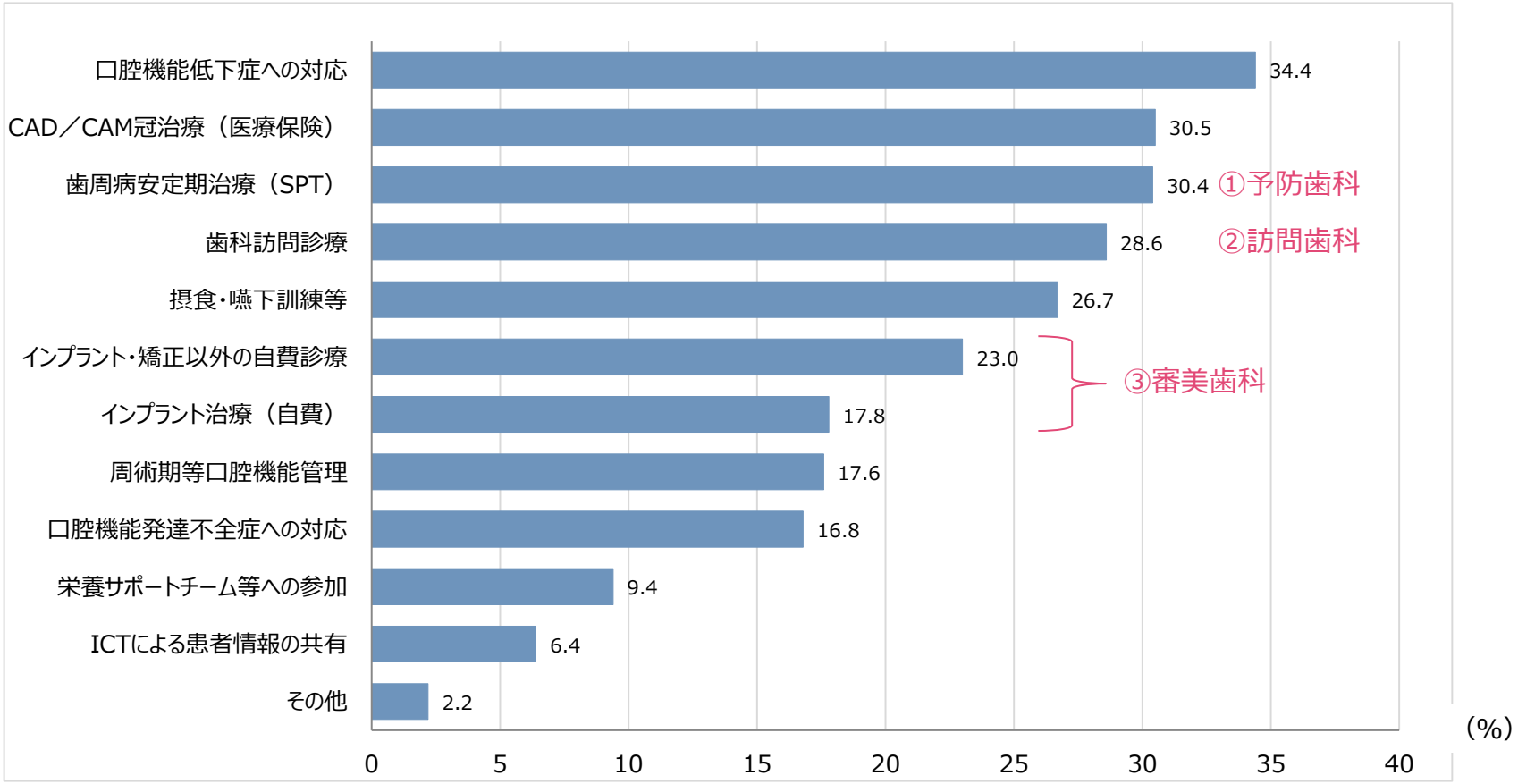


出典：厚生労働省「令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】」（令和6年3月5日版）65ページ「かかりつけ歯科医の役割（イメージ）」より作成

1-6. 歯科医師が今後取り入れたい・拡大したい治療等について

tasuki consulting

- 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。



出典：日本歯科総合研究機構「地域包括ケアシステムにおけるかかりつけの歯科医師が果たす役割と今後の働き方等」に関する調査（2020年3月報告）より作成

1-7. 予防・訪問・審美歯科におけるメリット・デメリット

tasuki consulting

項目	メリット	デメリット
予防歯科	➢ 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	➢ 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	➢ 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	➢ 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	➢ 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	➢ 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

©2026 tasuki consulting

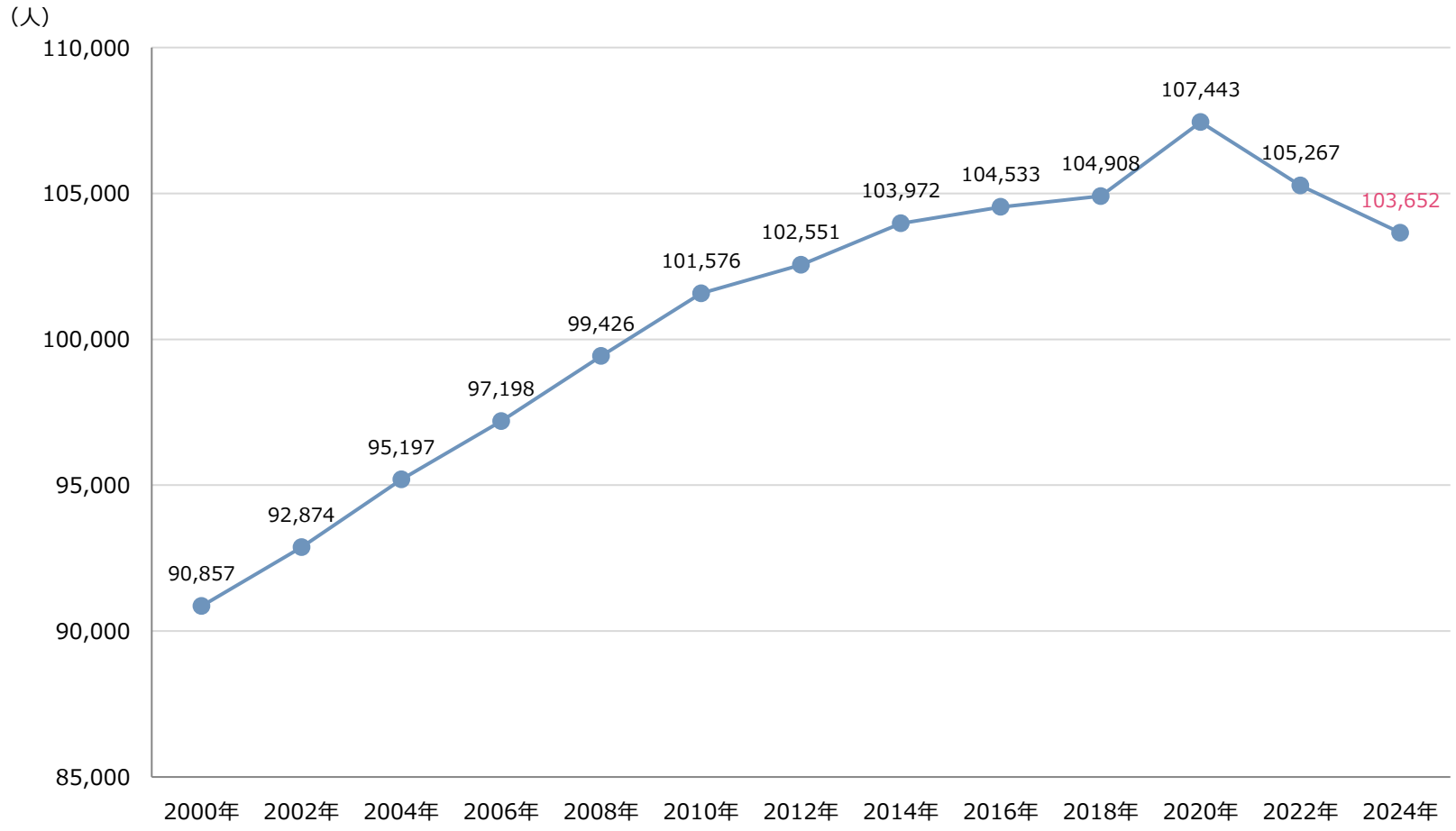
❷
歯科クリニックの経営課題

2-1. 歯科医師数の推移
2-2. 歯科医師の高齢化
2-3. 歯科衛生士の免許登録者数・業務従事者数の推移
2-4. 歯科衛生士の求人倍率
2-5. 歯科技工士の免許登録者数・業務従事者数の推移

tasuki consulting

2-1. 歯科医師数の推移

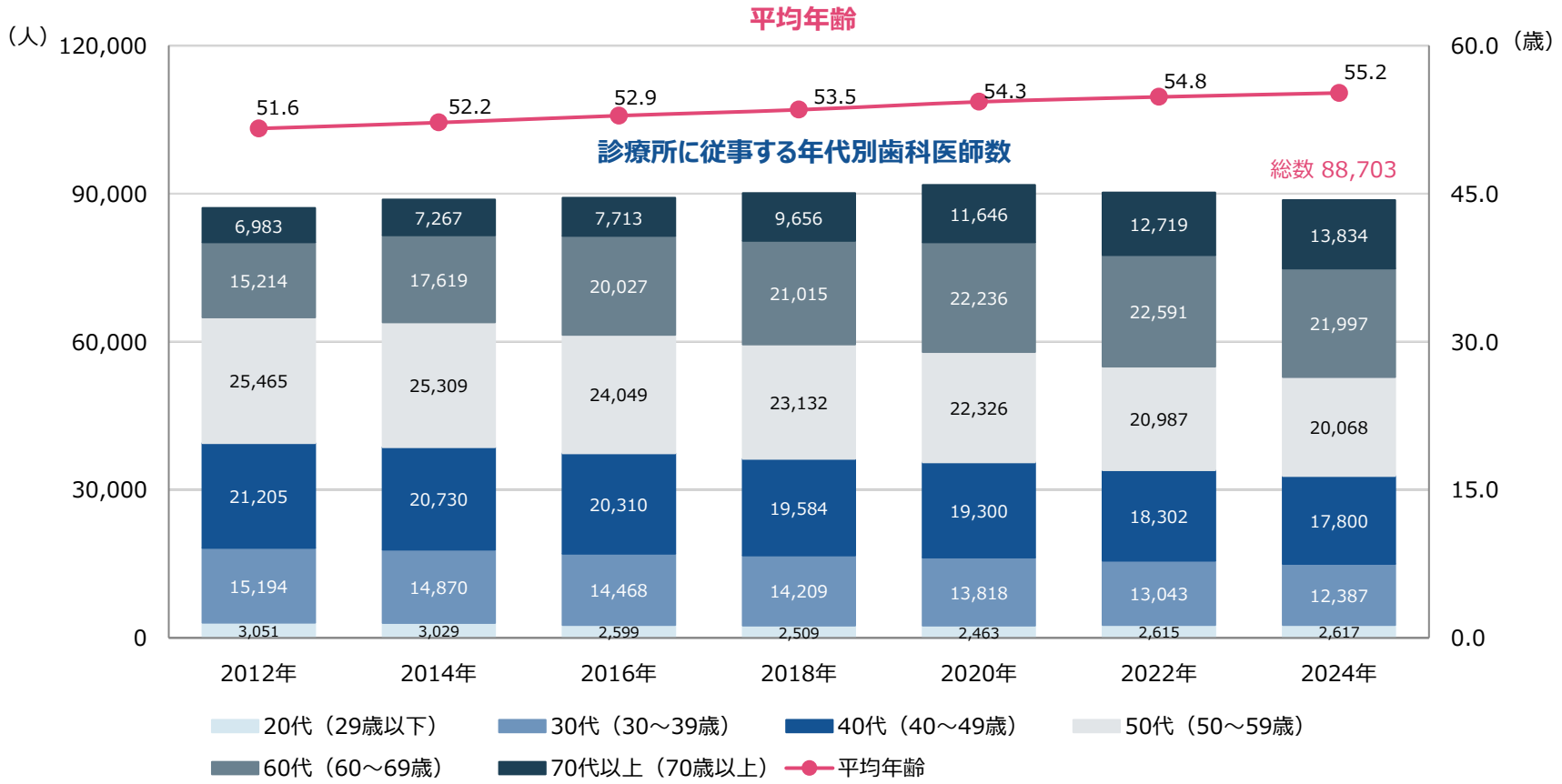
- 歯科医師数は診療所の従事者が大部分（総数の約86%）を占め、2020年まで一貫して増加。
- しかし2020年（107,443人）をピークに、2022年・2024年と2回連続で減少し、公表統計で確認できる1982年以降で初めて減少局面に入った。歯科医師国家試験の合格者数抑制などを背景に、今後も減少傾向が続くことが見込まれる。



出典：厚生労働省「令和6年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」（各回、各年12月31日現在の届出歯科医師数）より作成

2-2. 歯科医師の高齢化

- 診療所に従事する歯科医師の平均年齢は上昇が続き、2012年の51.6歳から令和6年（2024年）には55.2歳に達した。
- 50歳以上が全体の約6割（63%）を占め、なかでも70代以上は2012年の約7千人から2024年には約1.4万人へとほぼ倍増する一方、30～40代の中堅・若手層は減少。診療所の歯科医師数自体も2020年（約9.2万人）をピークに減少しており、高齢化と担い手不足が同時に進行している。歯科医院の後継者を「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。

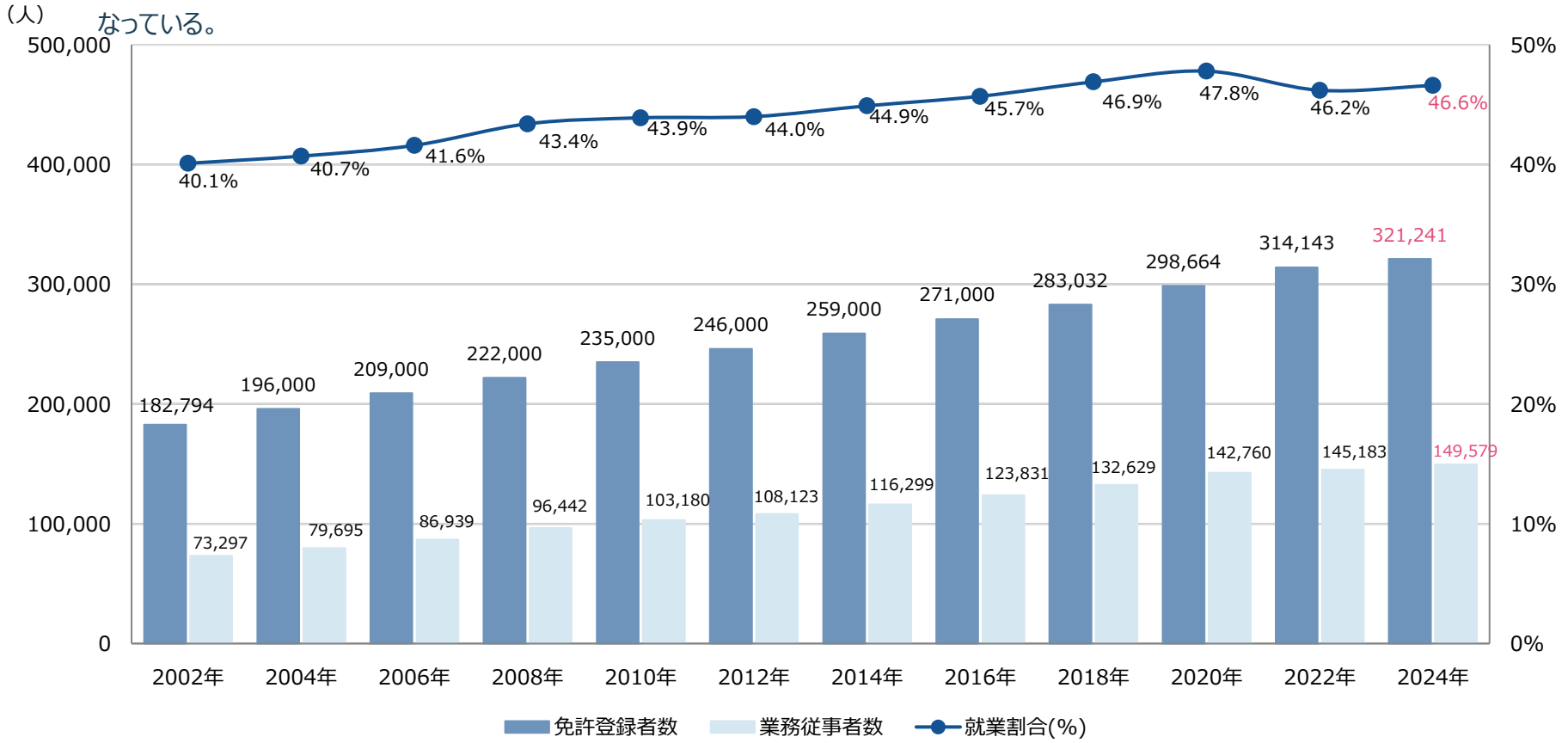


出典：厚生労働省「令和6年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」統計表4・図11より作成
※医院継承に関する記述は、日本歯科総合研究機構「地域包括ケアシステムにおけるかかりつけの歯科医師が果たす役割と今後の働き方等」に関する調査（2020年3月報告）による

2-3. 歯科衛生士の免許登録者数・業務従事者数の推移

tasuki consulting

- 歯科衛生士の免許登録者数・業務従事者数は直近20年で一貫して増加し、2024年は免許登録者321,241人、業務従事者（就業）149,579人と、いずれも過去最多となっている。
- 一方で就業割合は一貫して50%未満で推移しており、2024年でも46.6%と、免許登録者の半数以上が未就業（潜在歯科衛生士）。2020年（47.8%）をピークに低下し、2024年も46.6%にとどまっており、離職・未就業への対応（復職支援・定着支援）が課題となっている。



出典：業務従事者数＝厚生労働省「衛生行政報告例」より作成
免許登録者数＝一般財団法人歯科医療振興財団（名簿登録者数）より作成
※免許登録者数は一般財団法人歯科医療振興財団の名簿登録者数。うち2004～2016年は連続した公表値がないため推計値であり、同期間の就業割合も推計に基づきます。

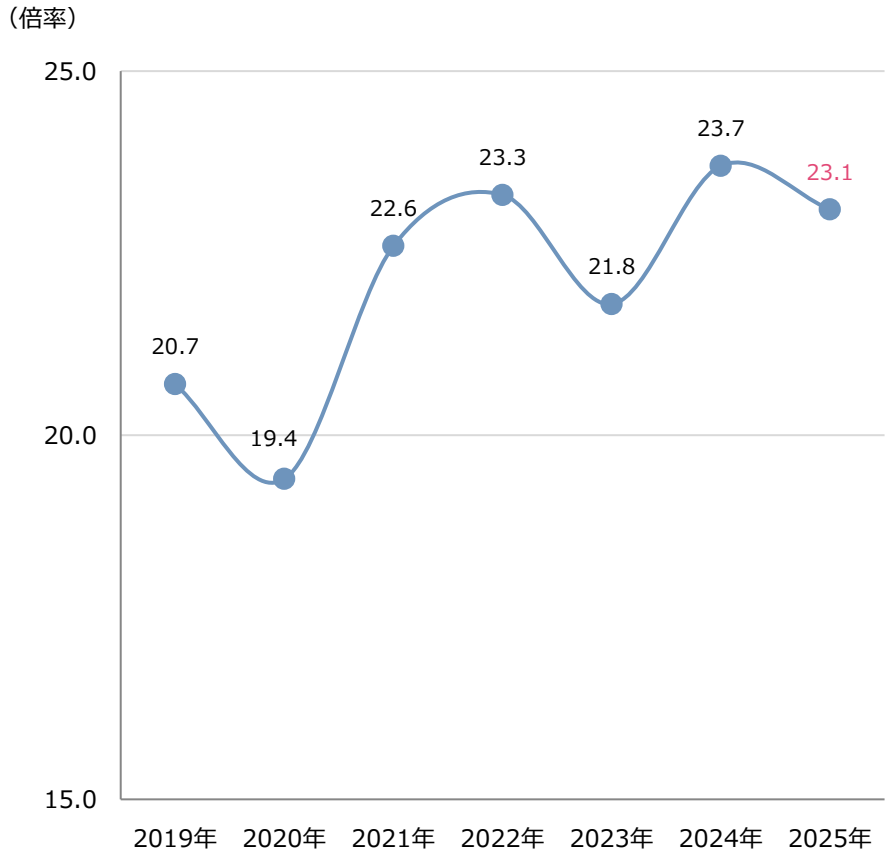
©2026 tasuki consulting

Confidential

2-4. 歯科衛生士の求人倍率

- 新規就職者数に対する求人倍率は直近でも20倍超（2025年＝令和7年度は23.1倍）で、超売手市場の状況が続いている。
- いずれの地域でも状況は変わらず（2025年は17～26倍）、歯科衛生士の確保は困難を極めている。

歯科衛生士の求人倍率の推移
（新卒・就職者に対する求人人数倍率）



出典：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」（令和8年6月）
図4より作成

地域別（2025年）

地区	就職者数	求人数	求人倍率
全国	6,616	152,550	23.1
北海道	273	4,998	18.3
東北	345	7,702	22.3
関東/甲信越	2,380	61,048	25.7
東海	975	25,163	25.8
近畿/北陸	1,275	28,064	22.0
中国/四国	612	10,821	17.7
九州/沖縄	756	14,754	19.5

出典：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」（令和8年6月）
表5（令和7年度＝2025年新卒）より作成

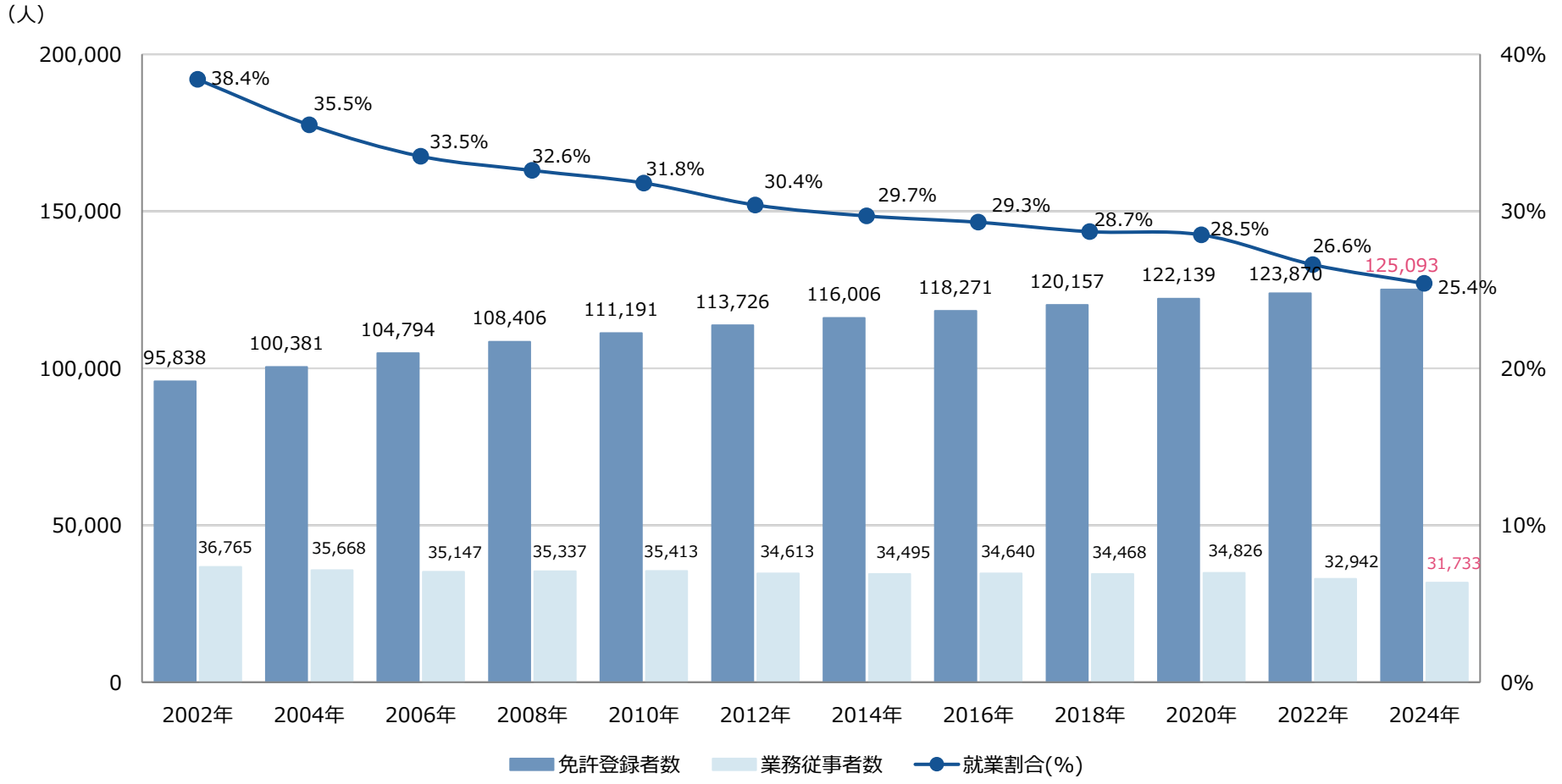
©2026 tasuki consulting

Confidential

2-5. 歯科技工士の免許登録者数・業務従事者数の推移

tasuki consulting

- 歯科技工士の免許登録者数は一貫して増加している一方、業務従事者数は減少傾向にあり、2024年は31,733人と過去最少水準。
- 就業割合は一貫して低下しており、2024年は25.4%まで低下。免許保有者の4人に3人が就業しておらず、退職者・高齢化（就業者の過半が50歳以上）もあって、歯科技工士の確保は年々困難になっている。



出典：厚生労働省「歯科技工士の現状について」（令和8年3月2日）より作成。原典は衛生行政報告例（業務従事者数）、歯科医療振興財団調べ（免許登録者数）。

©2026 tasuki consulting

Confidential

❸
歯科クリニック業界のM&Aについて

3-1．歯科クリニックのM&Aを難しくする要素

3-2．歯科クリニックのM&Aにおける留意点

3-3．歯科クリニックのM&Aにおける高評価ポイント

tasuki consulting

3-1. 歯科クリニックのM&Aを難しくする要素

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。常時候補先と接点を持っている専門家のサポートが必要。

3-2. 歯科クリニックのM&Aにおける留意点

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。

3-3. 歯科クリニックのM&Aにおける高評価ポイント

tasuki consulting

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。

❹ About Us

4-1. 弊社のご紹介
　　たすきコンサルティングの位置づけ
4-2. 歯科業界専門チーム

tasuki consulting

会社概要

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
役職員数	27名（グループ全体 63名）※2026年8月現在
拠点	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
	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	1.5億円

企業理念（Mission）

想いをつなぎ、企業の道を切り拓く

直近3年の成約業種（全68件の構成比）

製造業	17.6%	不動産業	2.9%
建設業	14.7%	宿泊業	2.9%
卸売業	13.2%		
医療・介護・福祉業	11.8%		
小売業	11.8%		
物流・運輸業	11.8%		
サービス業	8.8%		
IT・情報通信業	4.4%		

※2026年5月時点の直近3年の成約データを分析

©2026 tasuki consulting

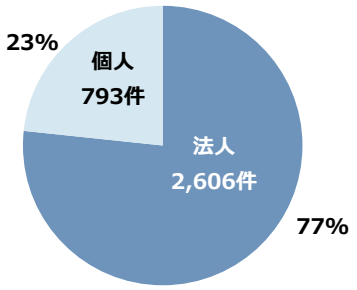
Confidential

たすきコンサルティングの位置づけ

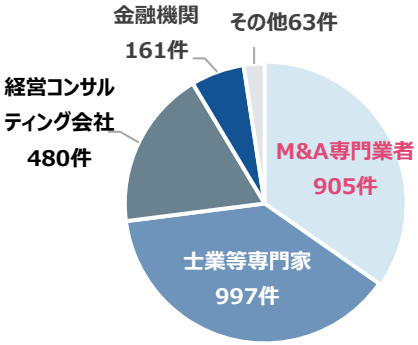
長年の業歴（10年以上）× 有資格者による専門チームの一貫支援

中小企業庁のM&A支援機関登録制度に登録されたM&A専門業者（法人）905件のうち、仲介を手がける法人は632件です。
そのなかで業歴10年以上の実績を持つのは、わずか17.4%（110件）にとどまります。

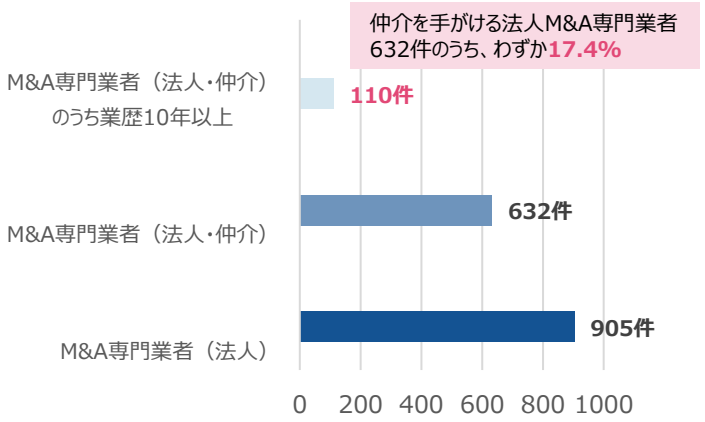
M&A支援機関登録数 3,399件



法人事業者の内訳 2,606件



M&A専門業者（法人）の内訳



出典：中小企業庁「M&A支援機関登録制度」登録機関一覧（2026年5月末時点）をもとに当社作成。業歴は当社調べ。

4-2. 歯科業界専門チーム

コンサルタント紹介



部長

原田 欣和

青山学院大学卒業後、大手地方銀行に入行。
法人融資・M&A業務に10年間従事し、財務分析・資金調達・事業性評価を担当。
大手M&A仲介会社にて30件以上のM&A成約を支援後、2024年に当社に入社。
税理士法人・社会保険労務士法人のノウハウを活かした業界特化型の法人部門を新設し、専門性を軸としたM&A支援体制の構築を推進。



シニアコンサルタント

安達 真登

県庁にて商工・財政分野を担当。
アンテナショップ運営や日本酒の販路拡大・PR施策の企画推進、公共事業の予算編成業務などに従事する。中央省庁への出向も経験し、政策立案・予算折衝・関係者調整業務に携わる。
2024年に当社に入社。
現在は事業承継支援を中心に、建設業、宿泊業、卸売業など幅広い業種のM&Aを担当。

4-2. 歯科業界専門チーム

専門家紹介



公認会計士

船橋 武士

監査法人にて上場企業監査に従事後、コンサルティング会社にて内部統制・連結支援を経験。
その後、大手税理士法人等にてM&A・事業再生支援に携わり、財務・会計の幅広い実務を積む。
2018年に当社に入社。
財務DDや株価評価を含むM&A支援全般を統括し、専門性を活かした高度な支援を提供。

❺ ご提案

5-1. 簡易企業価値評価のご案内

5-2. スケジュール

5-3. 報酬体系

tasuki consulting

選択肢のご提案

今回の弊社提案をお聞きになって…

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3期分**をご用意ください

③**無料で簡易企業価値評価**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

©2026 tasuki consulting

5-2. スケジュール

tasuki consulting

1 初回面談

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社の特徴・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 企業価値の算定と支援方針のご提案

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 M&A仲介契約の締結と重要事項説明書の交付・ご説明

ここまでの過程でM&Aへの意思が固まれば、弊社がパートナーとして譲受企業を探すことをお約束する仲介契約を締結し、重要事項説明書を交付・ご説明いたします。

5 ノンネームシート・企業概要書の作成

譲受候補企業への提案に向け、企業名を伏せて貴社の概要をまとめたノンネームシートと、企業名を含む貴社の詳細な情報をまとめた企業概要書を作成いたします。

6 株式価値算定書の作成・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、貴社の譲渡価額を精緻に算出した株式価値算定書を作成し、ご説明いたします。

7 マッチング

各資料が完成したら、実際に譲受候補企業を募ります。弊社では、シナジーがありそうな企業を「ロングリスト」によってリストアップするほか、メールマガジンの配信によって幅広く打診いたします。

検討フェーズ（約2ヶ月）

8 企業概要書の開示

まずノンネームシートで譲受候補企業に打診し、好感触であれば、貴社と同様に秘密保持契約を締結した上で、企業概要書を開示して詳細な情報を伝えます。

9 トップ面談

企業概要書により、譲受候補企業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 基本合意契約の締結

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 デューデリジェンス（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、これまで開示され基本合意契約の前提となった譲渡企業の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・クロージング

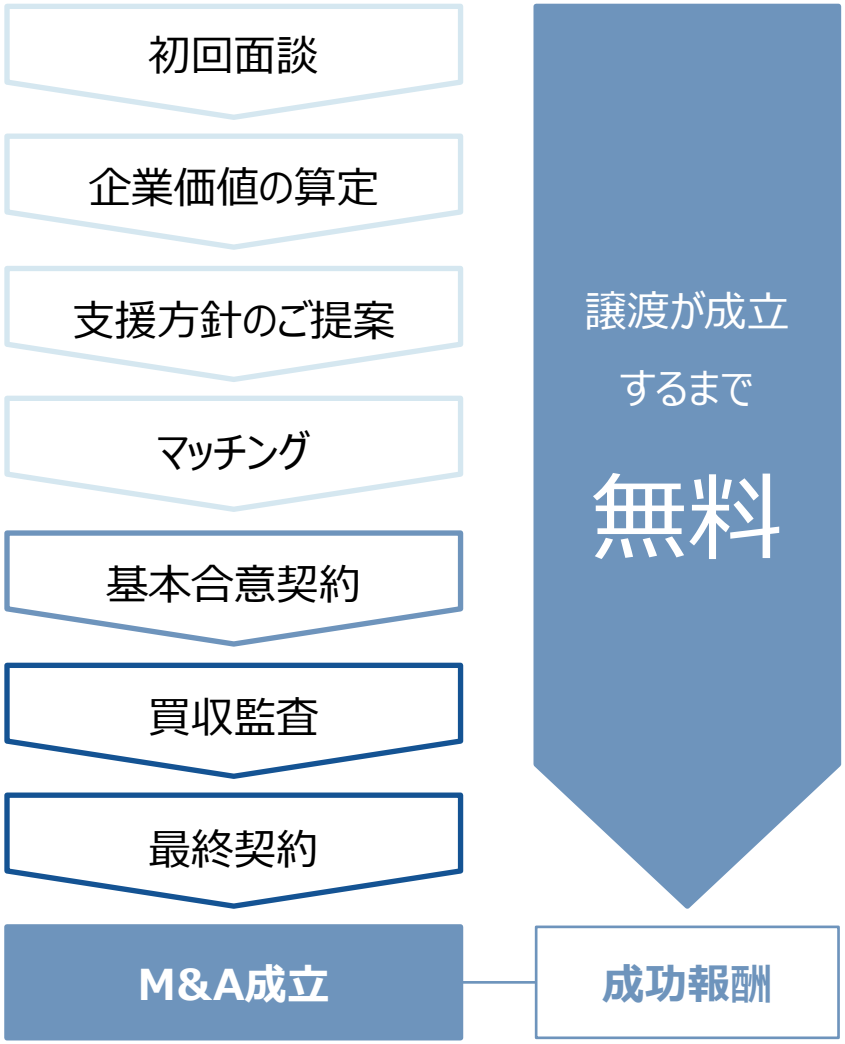
最終契約に沿って、取引を実行いたします。日時を決めて金銭や株式の受渡しを行います。国家間の条約調印のように、両者でM&A成立の成約式を行います。

交渉フェーズ（約2ヶ月）

契約フェーズ（約2ヶ月）

©2026 tasuki consulting

Confidential



着手金・中間報酬無料の完全成功報酬制

担当コンサルタント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、一切の手数料をいただきません。

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

譲渡対価等の合計額	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%

※当社の成功報酬は、【譲渡価額】+【役員退職慰労金】+【有利子負債】を合算した「譲渡対価等の合計額」をもとに、レーマン方式で算出いたします。

©2026 tasuki consulting

CONTACT

tasuki consulting

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：安達 真登 （あだち まさと）



070-3326-2818 (直通連絡先)



adachi.m@tasuki.pro

tasuki consulting

企業の未来へたすきをつなぐ

【本資料のご利用について】
・本資料は一般的な情報提供を目的としたものであり、個別の税務・法務・会計上の判断については専門家にご相談ください。
・本資料に記載の数値・図表は、各ページに記載の公表資料をもとに当社が作成したものです。記載内容は2026年8月時点の情報に基づくもので、正確性を保証するものではありません。
・本資料の著作権は株式会社たすきコンサルティングに帰属します。当社の許可なく複製・転載・二次利用することを禁じます。