

M&A 業種別のポイント～M&A を活用した「歯科医院」の承継～

【歯科医院 M&A の動向予想】

昨今の建築資材高騰の影響で、新規開業時の初期投資額は更に増えています。また、歯科医院の競争環境が厳しいなか、新規開業でゼロから従業員を採用し、患者を獲得するためには相当の労力と時間が必要になりますので、それらの課題を解決できるM&Aを活用した「承継開業」は、今後ますます増えていくものと予想されます。

【歯科医院の M&A のポイント】

歯科医院の譲渡において、買手様が検討するポイントは以下の観点があると考えられます。

1. 歯科衛生士を確保できているか

予防歯科体制を構築するためには、歯科衛生士の充実・確保が重要です。そのためには、研修実習生の受け入れ等により、地域の大学や歯科専門学校と関係性を築くことが大切になります。それにより、今後歯科衛生士を採用できる可能性が高まるため、買手様が評価されるポイントになると考えます。

2. 歯科ユニットを何台保有しているか、1台あたりの売上高はいくらか

4台以上保有を条件としている買手様がいることから、歯科ユニットの保有台数は譲受のポイントになると考えられます。また、1台あたりの平均売上高は200万円程度とされていますので、この水準を上回っているかどうかポイントになります。

3. 専門分野（予防歯科、審美歯科、矯正歯科、訪問診療、麻酔等）があるか

M&A を活用して、周辺業種の会社が歯科医院の専門分野に着目し、譲受を検討される可能性があります。例えば、介護・福祉事業の会社が、利用者の口腔関連サービスの拡充を図るために、訪問歯科を手掛ける医院を譲受したり、美容整形を手掛ける会社が利用者への追加サービスを提供するため、審美歯科を手掛ける医院を譲受するといったことが考えられます。

4. 集患が見込める立地か

住宅地にあり、子供から高齢者まで幅広い層の集患が見込める立地であれば、買手様に魅力的に映る可能性があります。また、地方圏では交通手段は車であるため、十分な駐車スペースが確保できているかもポイントです。

歯科医院の M&A は、一般会社の M&A と比較し、お相手探し～譲渡～引継ぎ完了まで時間がかかります。譲受側が歯科医師でなければならない（もしくは歯科医師が在籍している法人でなければならない）ことや、譲渡後に患者様が離れることを防ぐために丁寧に患者様の引継ぎを行っていく必要があるからです。

歯科医院の M&A をお考えであれば、お早めに弊社にお声がけください。