

事例集

(※所在地、家族構成、収入状況等は変更しています)

- 成約事例①** M&Aアドバイザーのかかりつけ歯科医院であった
→後継者を探して引き継ぐことが喫緊の課題であった
- 成約事例②** 設備の老朽化が進んでおり、退去前に引き継いでもらえる歯科医師を探していた
- 成約事例③** 手伝いに来ている非常勤医師にうっかり「将来任せる」と伝えてしまったが、
譲渡価格に関する考え方に相違があった
- 成約事例④** コロナ禍の最中にベテラン衛生士が退職し、事業継続意志が一層減退した
- 相談事例⑤** 自由診療メインであるため、どうしても技能の伝承をしたいが、
フィーリングのあう若い歯科医師が見つからない
- 成約事例⑥** 収入規模が大きく、開業候補医への引継ぎは難しい状況であったが、
医療法人で分院展開をしている同業者へ無事引継ぎが行われた
- 相談事例⑦** 収入規模が大きく、開業候補医への引継ぎは難しい状況であるが、
病院グループや介護グループへの引継ぎも検討している
- 相談事例⑧** 県下2番目の人口を有する地域に所在するが、主要駅からは遠い。
→賃貸方式での引継ぎを検討

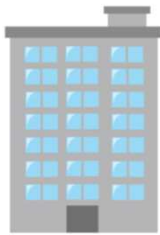
成約事例① 後継者不在(共通の知人を介して)

成約事例② 後継者不在(近隣の歯科医院)

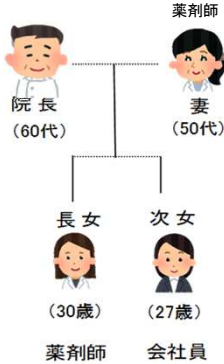
対象歯科医院の概要

事業形態 個人事業

医院 賃貸(ビル診)



〈家族構成〉



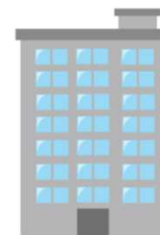
直近の収入

医業収入 2500万円
課税所得 200万円

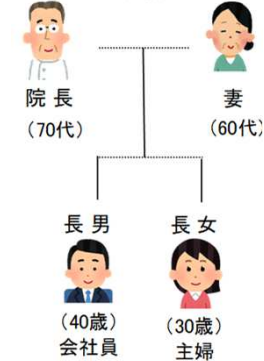
対象歯科医院の概要

事業形態 個人事業

医院 賃貸(ビル診)



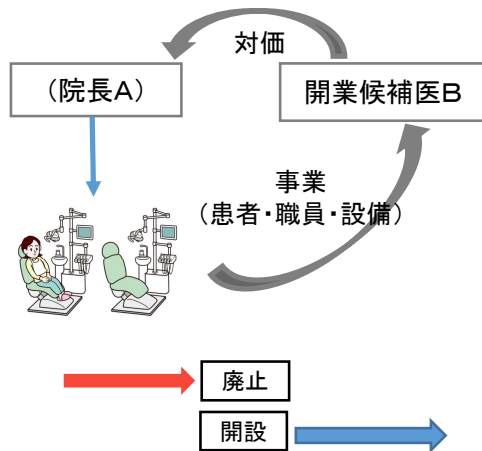
〈家族構成〉



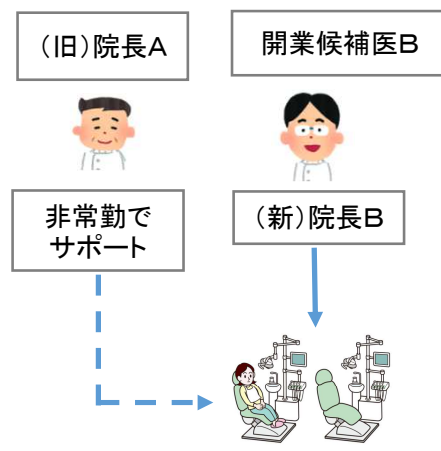
直近の収入

医業収入 3000万円
課税所得 400万円

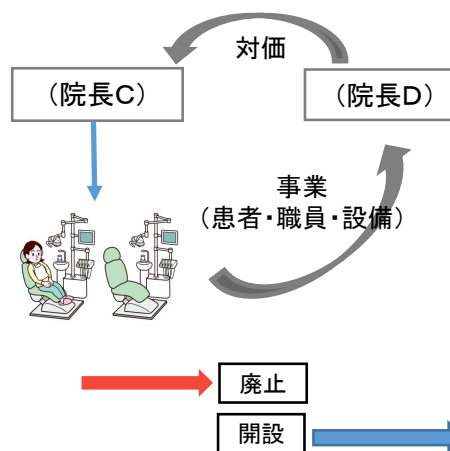
譲渡の方法: 事業譲渡



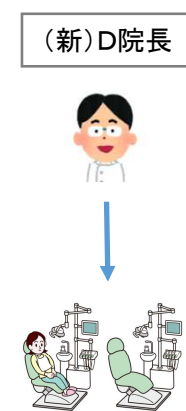
最終の形



譲渡の方法: 事業譲渡



最終の形



ポイント

- ・アドバイザー10年来のかかりつけの歯科医院。
- ・歯科医師の後継者がおらず、閉院か承継か悩んでいた。
- ・共通の知人(大学教授)を介して接触し、無事承継による開業にこぎつけた。
- ・立ち退き移転後の店舗であったため、内装が新調されていた。

ポイント

- ・設備は内装・機器ともに老朽化しており、閉院後の原状回復費用、機器等の処分費用に頭を悩ませていた。
- ・近隣の同業者(D院長)が移転を模索していたところ、たまたま当該医院とのマッチングが成就し、成約に至った。

成約事例③ 後継者不在(近隣の医療法人と相対取引で成立)

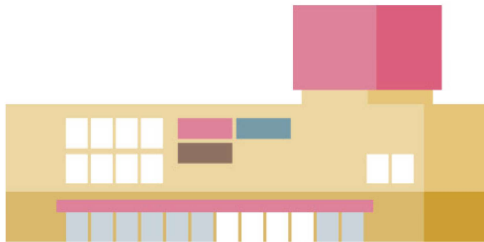
成約事例④ セミリタイアプラン(近隣の歯科医院)

対象歯科医院の概要

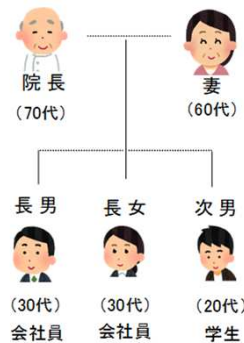
事業形態 個人事業

医院 区分所有(モール)

施設(医療モール)



〈家族構成〉



直近の収入

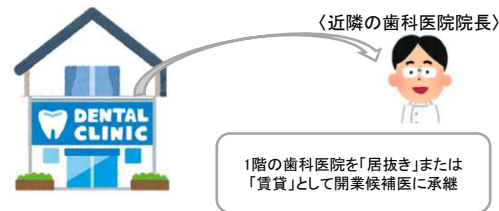
医業収入 4200万円
課税所得 1100万円

対象歯科医院の概要

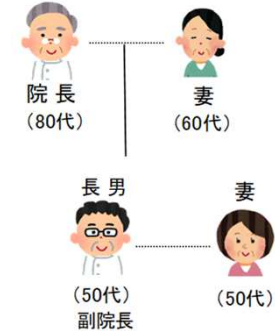
事業液体 個人事業

医院 自宅兼歯科医院
(1階歯科医院・2階自宅)

施設(自宅兼用)



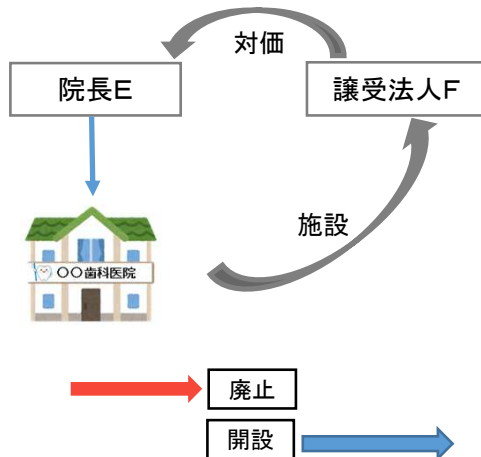
〈家族構成〉



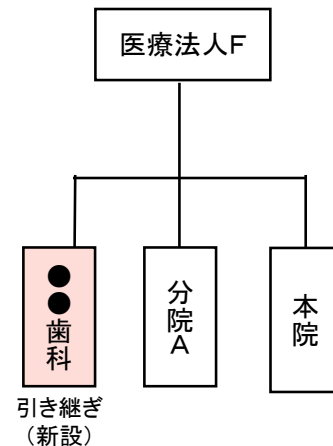
直近の収入

医業収入 3800万円
課税所得 1300万円

譲渡の方法:事業譲渡



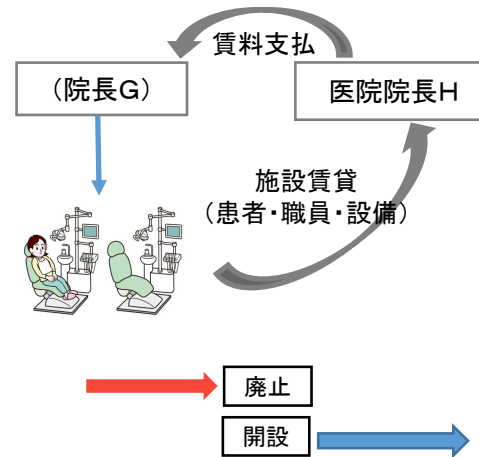
最終の形



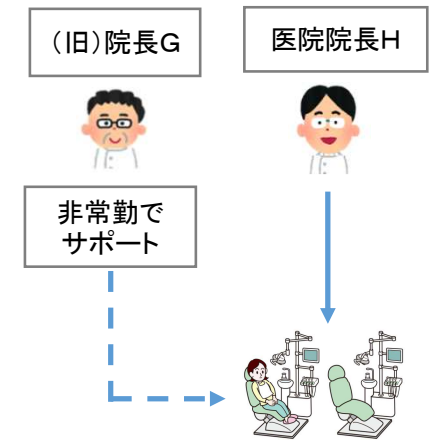
ポイント

- ・承継を前提として、後継候補者へ非常勤として手伝いに来てもらっていた。
- ・具体的な価格提示をしておらず、客観的な評価をしてほしい旨の依頼があった。(実際は、同候補者への承継撤回の準備であった)
- ・近隣のF医療法人が分院先として関心を示したため、こちらへ承継した。

譲渡の方法:賃貸契約



最終の形



ポイント

- ・医院は父の名義。建物躯体は2階・3階部分を自宅として使用。
- ・1Fで歯科医院を運営。院長である父から賃料をもらう形態をとっていた。
- ・ベテラン衛生士の離職による精神的ダメージを受けているところで、コロナ禍の影響を受けて患者が減少している近隣の同業者と意気投合した。

相談事例⑤ 後継者不在

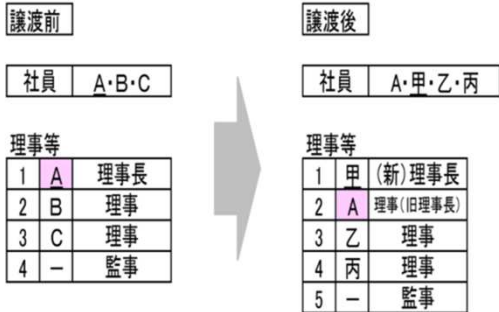
成約事例⑥ 後継者不在

対象歯科医院の概要

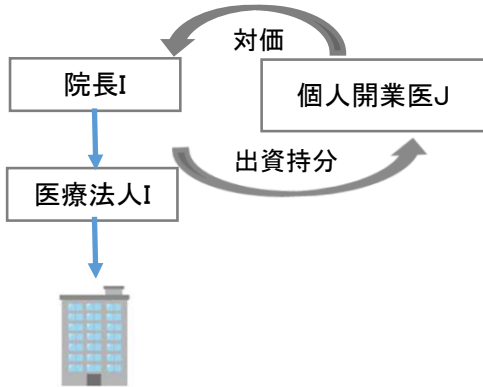
事業形態 **医療法人**

診療所 自己所有ビル

スキーム(社員の交代+出資持分譲渡)



スキーム:社員の交代+出資持分譲渡

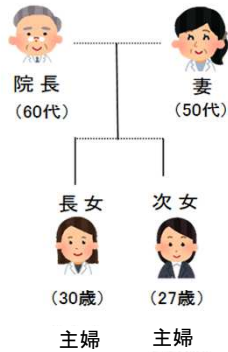


ポイント

- ・相続により院長 I がビルを相続
- ・医療法人Iは当該ビル内で診療
- ・自由診療メインの診療科目であったため、同一の診療科目を標榜できる歯科医師を希望するが、なかなか技能の伝承が出来そうな医師が現れず、時間を要している。

家族構成

〈家族構成〉

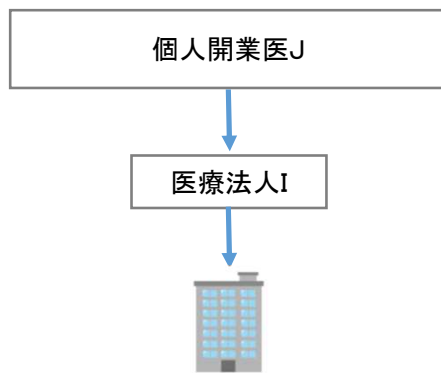


直近の収入

医業収入 6000万円
経常利益 実質赤字
(役員報酬を低く抑えているため)

医業収入 -万円
課税所得 -万円

最終の形



対象歯科医院の概要

事業形態 **医療法人**

施設 ビル診

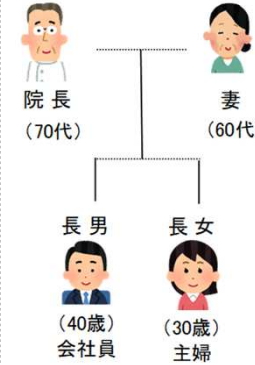
問題点とポイント

<状況・問題点>

- ・保険メインの医院で収益性は非常に高い
- ・都市部に立地しており、初期段階で関心を示す候補先は多いものと考えられる
- ・「病院」グループが関心を示すケースも出てきているため、この方面への打診も視野に活動

家族構成

〈家族構成〉

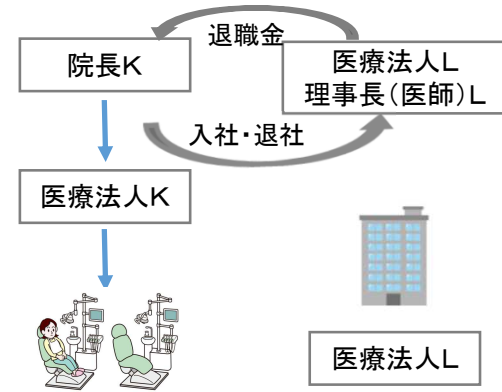


直近の収入

医業収入 1億5千万円
経常利益 2200万円

医業収入 -万円
課税所得 -万円

スキーム:社員の交代のみ・出資持分ナシ



ポイント

- ・収益性も高く、土曜・日曜日・祝日を休日とすることでスタッフも定着
- ・規模が大きかったため、個人開業候補医が引継ぎには、ハードルが高く感じられた
- ・同業の医療法人理事長が関心を示し、「社員の交代及び退職金支給」による引継ぎが行われた。

相談事例⑦ 後継者不在

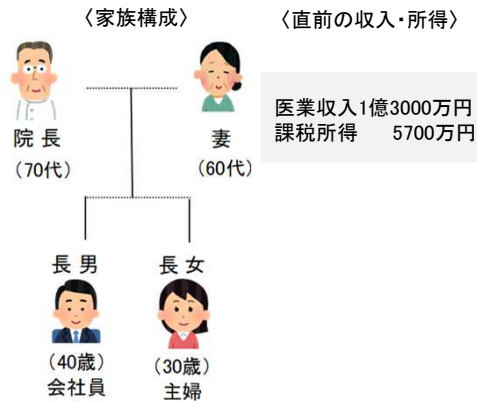
対象歯科医院の概要

事業形態	個人事業
医院	土地・建物 個人所有

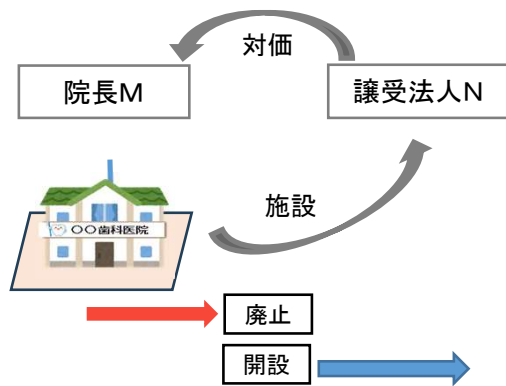
問題点とポイント

- <状況・問題点>**
- ・保険メインの医院で収益性は非常に高い
 - ・郡部に立地しており、初期段階で関心を示す候補先が少ない
- <打開策>**
- ・「病院」グループが関心を示すケースも出てきているため、この方面への打診も視野に活動

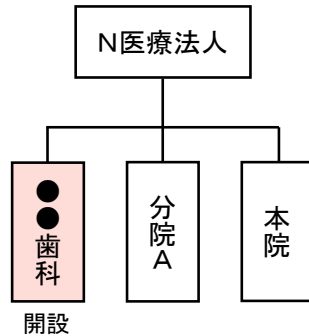
家族構成・収益状況



譲渡の方法:事業譲渡



最終形



ポイント

- ・収益性が高く、開業候補医が引き継ぐにはハードルが高い
- ・分院展開している医療法人や病院グループなどへの打診が望まれる
- ・賃貸方式での引継ぎが可能であるため、譲受候補先にとっては、初期段階で多額の投資を必要としない選択も可能となる

相談事例⑧ 後継者不在

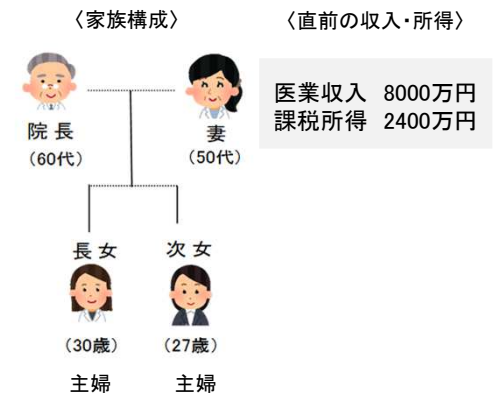
対象歯科医院の概要(西日本地区)

事業形態	個人事業
医院	土地・建物 MS法人所有

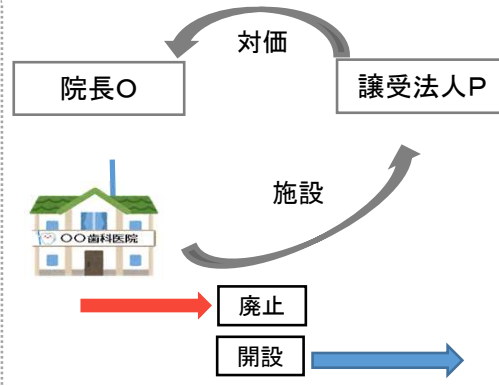
問題点とポイント

- <状況・問題点>**
- ・保険メインの医院で収益性は非常に高い
 - ・郡部に立地しており、初期段階で関心を示す候補先が少ない
- <打開策>**
- ・「病院」グループが関心を示すケースも出てきているため、この方面への打診も視野に活動

家族構成・収益状況



譲渡の方法:事業譲渡



最終形



ポイント

- ・県下2番目に大きい地域に所在しているが、主要駅からは車で1時間ほど
- ・通勤には不便で、また、近隣に移転し住居を構えるには家族の承諾が必要である。また、単身赴任をするにも実際の生活のイメージができない
- ・事業用定期借地権設定契約による引継ぎを予定している