

## 丁寧なサービスとアットホームな店づくりで地域に親しまれてきた美容院を長女にバトンタッチ（親族承継）

ビューティーサロンモンシェリー（京都市上京区）

経営者：原口潔治さん(65歳)

後継者：原口茜さん(43歳)・・・長女／家族従業員

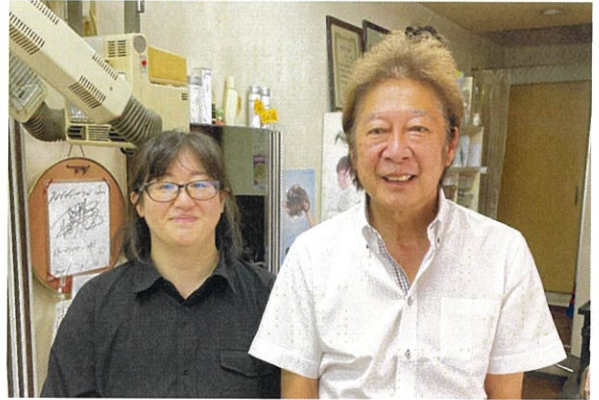
### 相談の概要と支援の経緯

▶現経営者の原口潔治氏が1981(昭和56)年4月に当地で創業した美容院で、近隣住民に親しまれる人気店として妻と娘(後継者)の3人で頑張ってきた。60歳の半ばを過ぎ自身が元気な内に長女に想いを引継ぎたいと考えるようになり、日本政策金融公庫西陣支店の担当者(芦澤さん)に相談したところ、京都府事業承継・引継ぎ支援センターを紹介されご来訪頂いた。

▶潔治氏は、京都府美容業生活衛生同業組合の役員を務めるなど、京都における美容業界の発展にも大きく貢献されてこられました。客層の変化やニーズの多様化など経営環境が大きく変わり、これからの店舗経営には、若い世代の感性が不可欠であるとの思いが親族承継の取り組みをさらに後押しした。

▶現在、家業を手伝っている長女(茜さん)の他に、長男と次女がいるがそれぞれの道で独立しており家業を継ぐ意思はない。

▶今回のご相談は、①長女に後継者としての自覚を持たせたい②自宅兼店舗不動産や銀行取引等事業用資産の引き継ぎをしたい③後継者以外の2人の実子に対する相続③原口氏には子供様が3人おられ、と他の子供への相続への対応など、どうすれば良いか思い悩まれていました。



経営者の潔治さんと後継者の茜さん

### 当センターの支援

▶当センターでは、前述のご相談事項に対する解決方法の手順書として、また当店の強みと課題を見える化しながら、後継者が次期経営者としてステップアップするとともに、事業所運営に向けたイメージを描けるようなアドバイス(参考資料)として、『事業承継計画書』の策定と、アドバイザーとして当センター登録の外部専門家(税理士)の活用を薦めた。

- ▶①後継者(長女)への自覚の促し
- ②事業用資産の引継ぎ
- ③立地を活かした新しい美容院事業の磨き上げ
- ④事業経営者としての知識の習得

### 「事業承継計画書」策定の効果

▶計画書策定の過程で、後継者はもちろん、現経営者と奥様、ご家族の思いを丁寧にヒアリングした上で、個人事業主交代までも準備や手順、強みを活かした交代後の店舗経営など、誰が、いつまでに、何を行うのか具体的なロードマップを纏めて頂きました。

▶お父様(現経営者)から事業の引継ぎを告げられた茜さん(長女=後継者)は、不安でいっぱいだったようですが、計画書の策定過程で徐々に自覚が目覚め、自身が経営者となった時に取り組んでみたい店づくりやサービスなど、家族揃って笑顔で語り合えるようになっていった。



ビューティーサロンモンシェリー(上京区上立売通室町西入)  
近隣には住宅や小規模な店舗の他、大学のキャンパスがある好立地



### ひとこと

創業者であるお父様の美容院経営への思いや後継者となる長女への期待と課題などを当センターの支援メニューである事業承継計画の策定支援でサポートすることで、新しい「ビューティーサロンモンシェリー」の姿を具体化していく過程で後継者としての自覚と覚悟が芽生えてこられました。今後はご家族が力を合わせて、この承継計画に沿って着実に取り組んで頂けることを期待しています。