

# 「困ったなあ」

## 「答ええます」

佐々木知子の  
法律相談



佐々木知子  
ささきともこ  
弁護士  
帝京大学法学部教授

## 経営している美容院を 誰かに譲りたいのですが…。



美容院を東京で30年来、同じ場所ですべてしています。ビル1階の賃貸物件で、大家もずっと変わらずですが、2年ごとの更新料はずつと取られるし、コロナ禍で客が減り売り上げが落ちた時も値下げには応じてくれませんでした。比較的高級住宅地にあつて客層が良く、口コミはもちろん、遠くに引越してからも通ってくれる客が何人もいてありがたいのですが、私もいつの間にか70歳を超え、何回かのがんを乗り越えてきたこともあり、まだ元気なうちに引き継ぎを考えたいと思うようになりました。

息子は別の道に進みましたが、娘は美容師になり、ここ数年は私と一緒に働いてくれています。このまま店も顧客も引き継いでもらえれば何の心配もなかったのですが、数年前に結婚した相手が海外に転勤することになり、一家で離日します。娘が言うには、帰国後は地方勤務かもしれないし、この際、とても残念だけれど美容院を開業したい人に店ごと譲った方が良いのではないかと。美容学校の知り合いに

何人か希望者がいるし、腕も確かだとのこと。私だけでもあと2年やそこらはなんとかやっていけると思いますが、娘を当てにできないとなれば、やはり思い切つて、誰か若くて腕の良い人に店を譲渡した方が良いかとも思うのですが、もし良い人が見つければ、の話ですが、その際どんなことに気を付けるべきでしょうか。

## 信用できる買主を探し、 契約書を交わしましょう。



自由業を自分の意思で辞めるにはすごい決心が要りますよね。その点、定年があつていや応なしに辞めざるを得ない勤め人とは違います。

美容院は増え過ぎて、今やコンビニの数以上あるらしいですね。当然経営破綻も多いのに、同じ場所で30年やってこられたのは、技術的にも人間的にも素晴らしいからだとよく分かります。それをただ辞めるとなると、ひいきの顧客は困るだろうし、賃貸借契約を終了させた後は原状回復義務が発生するので、撤去費用がばかになりません。まだ十分に使える器材を廃棄するのはもったいないですし。

実は、美容院の譲渡というのは、世上よく言われるM&A(合併買収)の一番小さい形なのですね。店を売りたい人と買いたい人がいて、いわゆる居抜きで購入してくれば、売主は原状回復義務を免れるし、買主は一から店を作る手間暇が要らないわけで、場合によっては顧客までも引き継げ、そのメリットは計り知れません。



大手のM&Aの場合はデューデリジェンスといつて、適正な譲渡価格を決めるのに多額の費用をかけますが、そんなことをする必要は全くなく、お互いが納得できる金額を出して、契約書の形にすればよいのです。ただ後々もめないよう、買主からは一括して支払ってもらいましょう。また、器材などにケチをつけられないよう互いにきちんと確認して写真も撮っておきましょう。

お嬢さんの知り合いでなくても、今はインターネットであつせん業者も検索でき、買主もすぐに見つかるはずですが、結局のところはその買主をどこまで信用できるかですね。余裕があれば、その人しほらく一緒に働いてもらつて、美容師としての腕や経営感覚を見るのがいいかなと思いますが、それなりの給料も払わないといけないですし、赤の他人なのでどうしても厳しい目になりがちですから、それがうまくいくかどうか…。

店を譲る以上はきつぱりと割り切り、口出しはしないという覚悟も必要かなと思います。自らの半身のような店舗だけに、はたが言うほどきつと簡単ではないと思ひますけれど。