

特別企画

週刊 エコノミスト ビジネス フロンティア

Business Frontier

Vol.5

長引く景気低迷のなか、外資系企業およびIT企業に代表される積極的M&A（企業の合併・買収）や、2006年スタート予定の新「会社法」の制定など、今、日本経済、とりわけ企業社会は、大きな転換期を迎えようとしている。

そうしたなか、新しい需要に応えるべく起業する人や、大手企業との明確な差別化を武器に頑張る中小企業がある。

エコノミストでは、この厳しい経済環境のなか、キラリと光るベンチャー企業の経営者らを紹介し、応援していきます。

特| 別| イ| ン| タ| ビ| ュ| ー|
制度改革で、「士業」の分野も
ビジネスチャンスが広がる!

反町 勝夫

(株式会社東京リーガルマインド 代表取締役社長 弁護士)

各種国家資格受験指導などで実績のある東京リーガルマインドの社長、反町勝夫氏が今後の士業のあり方を語る。



高下謹一法律事務所
所長

高下 謹一



正林国際特許商標事務所
所長

正林 真之

小橋川会計事務所
所長

小橋川 淳一



エリグチFP事務所
代表

江里口 吉雄



株式会社
最首総合事務所
代表取締役

最首 美枝子





事務所プロフィール

- 設立 2000年4月
- 所在地 東京都渋谷区代々木2-23-1 ニューステイトメナ-1153号
- 電話 03-5334-5134
- 事業内容 FP関連の提案業務、税理士等への相続の土地評価支援業務、相続専門家養成講座や相続セミナー等の企画・運営
- URL <http://www.appoggio.jp> (メール:info@appoggio.jp)

「相続問題がクローズアップされていますが、解決できるプロがいない」と江里口代表はいう。

専門FP集団「相続支援ネット」を設立 相続問題を解決するスペシャリスト

エリグチFP事務所 代表
江里口 吉雄

1950年東京都生まれ。東京農工大学農学部卒業。環境問題と有機野菜の流通に携わり、83年ミサワホーム入社。在職中にFPとなり農家の相続問題などを担当。2000年エリグチFP事務所を設立。相続FPの提唱者である。

相続の問題解決に 支援ネットを立ち上げる

「もし相続問題が発生した場合、その解決策として、皆さんは誰に相談しますか。まず頭に浮かぶのは税理士や弁護士ですが、彼らは税金問題や法律の専門家ではあっても、相続のプロではありません。ですから根本的な解決にはつながらないことが多いのです」というのは、エリグチFP事務所の江里口吉雄代表である。

相続には、①相続税の申告・納付、②遺産分割、③相続手続き、の三つの作業が必要なのだが、これらすべてを相談し、解決できる専門家がこれまでいなかつたといつてもいい。

「その意味で、相続の諸問題を総合的に解決できるのは、相続に特化したF

P（ファイナンシャル・プランナー）しかいないのです。なぜかといえば、相続問題解決には少なくとも不動産や保険、証券などの知識が必要だからです。しかし、現在のFPの大多数は保険業務を中心ですね。そこで私は相続に特化した「相続FP」として活動しているのです」（江里口代表）

自ら立ち上げ、その代表理事も兼務する「相続支援ネット」が、江里口代表の現在の活躍の中心となっている。まず相続で悩んでいる人に対し、相続FPが中心となって相談を受け、税理士、司法書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士、弁護士などそれぞれの専門家をネットワークし、相続に関するあらゆる実務問題を総合的に解決していくところというのがその狙いである。

相続問題解決を ビジネスチャンスへ

ではなぜ今、相続問題を解決する一^レズが増えてきたのか。一つは大都市圏に人口が集中し、核家族化が進んできたことだ。加えて少子化が家族の形態を大きく変えた。ほとんどの人がマ^イホームを持ち、親が亡くなれば何とかの財産を受け継ぐ状況になってきたからだ。

これまで相続といえば、多額の相続税が発生するごく一部の富裕層の人たちの問題と捉えられてきたが、現在では誰もが直面する身近な問題となつて

P（ファイナンシャル・プランナー）

きたのである。

「相続税が発生しなければ税理士は相談に乗ってくれません。しかし相続税なしで財産を受け継ぐケースも増えて

いるのです。親の財産などを相続人の間でどう分割し、活用したらいいのか悩んでいる人たちが大勢いるのです」江里口代表が、相続に特化して「フ

タルティングを行っている理由もそこにある。こうした傾向に、最近ではさまざまな専門家たちも注目し始めた。「しかし一般的に税金や法律、不動産問題などにかかる人たちは、実際にはこうした相談に乗るためのノウハウがないのです。相続支援ネットではそうした専門家を対象に、相続を専門に扱う人材を育成するための実務教育を目的とした専門講座も開催して、より広範な相続のネットワークを構築したいと考えています」と話す、江里口

代表である。

従来、専門分野以外である相続の相談はほとんどがサービスとして対応していた。それを、今後はコンサルタントフィーを得ることによって、それをビジネスとして成り立つようにしていきたいと意欲を燃やしている。

かつては大手住宅メーカーに勤務したことから、相続問題に本格的に取り組む必要性を痛感したという江里口代表の当面の目標は、各地にじつした相続支援ネットの「ワーク（協働）拠点を作つてしまつ」とある。