



InterView  
FP opinion  
Vol.41

住宅業界からFPに転身、  
相続に特化した相談を行う

—今回は、相続に特化した相談で、これまで300件以上に及ぶ豊富な実績をお持ちの、特定非営利活動法人日本相続士協会代表理事で有限会社相続支援ネット代表取締役の江里口吉雄さんにお話を伺います。

はじめに、FP資格を取得してから今日までの道程について、簡単に聞かせてください。

**江里口** FP資格との出会いは、住宅業界で会社員をしていた頃です。独立系FPとして開業したのは、いまから14年前のことでした。

最初の半年はライフプランの提案を行いました。当時、相談料は1件5万円。ところが、お客さまと何度も面談を重ねなければ精緻なライフプランは作成できません。月5件か6件程度しか作業が追いつきませんから、相談料は倍の1件10万円でも割に合わないのです。

## 「相続大衆化時代を迎えているいま、 FPは相続ビジネスの 中心的役割を担う存在です！」

平成27年1月1日からの相続税の基礎控除の縮小が決定し、誰もが相続税を心配する「相続大衆化時代」が訪れている。

相続税の課税の有無にかかわらず、遺産分割を含めた相続に関する相談ニーズは日増しに高まってきている。

そうした中、顧客のライフプランにおいて最も身近な相談相手である

FPの役割は重要性を増している。相続大衆化時代に、

FPに期待される役割、必要な知識・実務ノウハウとはなにかについて、

特定非営利活動法人日本相続士協会代表理事の

江里口吉雄氏にお話をうかがった。

編集部=聞き手・構成 大野真人=写真

特定非営利活動法人日本相続士協会 代表理事  
有限会社相続支援ネット 代表取締役

**江里口吉雄**  
氏  
Kichio Eriguchi

もともと会社員時代の年収の何倍も稼ごうと目標を持って独立開業したわけですから、FPとしてのビジネスモデルを、ライフプラン提案型から別の収益モデルに、変更を余儀なくされたわけです。

一方、独立当初から、住宅業界での経験をもとに、相続に関する相談をFP業務の一つとしてイメージしていました。前職で、資産数十億円の相続案件に関わったのが、私の相続相談の第一号でした。開業して1年目、2001年の頃です。

当時はまだ、相続に対する世の中の関心がいまほど高くない頃で、「相続に関する相談業務は税理士が行うもの」という固定観念