

# TAC NEWS

タックニュース

## 特集1

# USCPA資格を活かして 市議会議員に

## 特集2

複業時代のロールモデルを  
地で行くママコンサルタント

山田 真哉

小説「世にも会計な物語」

原 尚美

南の国のナデシコ税理士

天野 大輔

タックス ファンタスティック

資格の学校

**TAC**

**W** セミナー  
WASEDA

東京RS税理士法人 海老原会計事務所  
代表社員 税理士 行政書士 CFP®

## 海老原 玲子氏

人生は、  
いくつになってもやり直せる。  
今は第三の人生だから、  
やりたいようにやればいい。

日本のプロフェッショナルシリーズ  
第418回

# 日本の会計人

税理士・海老原玲子さんは、40代まで一度も働いたことのない専業主婦だった。子育てや家事、そして介護をしながら、税理士試験に挑戦して42歳で合格、48歳で独立開業している。自身の経験から、働きたい女性、自分らしく生きたい女性を応援していきたいと語る海老原さんの半生を振り返りながら、女性としての生き方と税理士・海老原玲子としての成長を追ってみたい。

### 専業主婦が 税理士試験に挑戦

「私が大学生の頃は、結婚はお見合いで決めるような時代で、私も大学在学中にお見合いをしました。3月に大学を卒業し、4月にはもう結婚。まったく働くことなく、そのまま家庭に入りました」

そう語り始めた海老原玲子さんは、1953年生まれ。日本が高度経済成長期に向かって坂を上り始めた時代に、銀行員の娘として生まれ、「女性は結婚したら家庭に入る」のが当たり前な時代を生きてきた。

医師である夫と結婚し、夫の両親と同居、ほどなく子どもも生まれた。専業主婦としてずっと家にいる間、「どうせ家にいるなら、開業医の夫を支えるために経理の手伝いぐらいできないかな」と考えて始めたのが、日商簿記3級の勉強だった。

「簿記はまったくやったことがないし、大学時代、経済は大嫌いだったんですが、通信講座で日商簿記3級の勉強を始めたら、はまってしまって。簿記がおもしろくて、そのまま日商簿記1級まで取りました」



東京RS税理士法人  
海老原会計事務所

日商簿記1級に合格すれば、税理士試験の受験資格が得られると知り、税理士の簿記論の勉強もスタートした。日商簿記1級に合格した年に2人目の子どもが生まれ、続けて受けた簿記論に合格したタイミングで3人目の子どもができたので、そこからは税理士試験への挑戦がペンディングになった。さすがに3人の子育てをしながら受験勉強の時間を作るのは難しかったからだ。その後、受験勉強を再開し、3人目の子どもが小学校に上がったタイミングで財務諸表論を受けて合格している。しかし、子育てしながらの受験はストレスがたまるものだった。

「1時間集中するのがとても大変で、覚えなければいけない理論などはテキストを1回見て、何か家事をやりながらもう1回頭の中で復唱してみたりと、細切れ時間をうまく使って勉強していました」

また「1年1科目主義」を貫きましたね。余裕ができて、「もう1科目」はやらない。1年に1科目を限度として1科目ずつ着実に。だから、簿記論合格の翌年は財務諸表論、その翌年に相続税法。その次の法人税法はちょうど子どもの受験と重なって2年がかりになってしまいましたね。最後は所得税法を勉強していたのですが、これもまた子どもの受験

と重なっていたので、所得税法よりボリュームの少ない国税徴収法に切り替えて3ヶ月の受験勉強で合格できました。

通信講座で勉強をスタートしましたが、やはり年齢が上がってくると集中力を維持するのが難しかったので、末っ子の長男が小学校2年生のときからは通学講座に切り替えました。そして、長男が中学1年生になった年に、やっと5科目合格できました」

海老原さんはもうひとつ、大きな決断をした。4科目に合格し、5科目目を受験後に就職活動を始めたのである。だが40歳過ぎで実務は未経験、しかも家庭があって、子どもがいてという状況で、雇ってくれるところはなかなか見つからなかった。しかし、実務経験を積まなければ試験に合格しても税理士登録はできない。正社員では雇って貰えないので、なんとか会計事務所のパートの仕事を探し、週に2〜3日から働き始めた。それが42歳のときだ。

それまでまったく働いたことがなかった専業主婦が、42歳で生まれて初めて仕事をする。海老原さんは働けることがうれしくて、自分の名刺ができたときは、心がはじけんばかりだった。

働き始めてほどなく、同居している夫の両親の介護が始まった。辛い介護生活の中で、仕事をしていることが何より救いになった。そして夫の両親をお見送りし、自分の時間ができたとき、「自分ができるところまでやってみたいな」という思いが湧いてきて、税理士として開業することを決意するのである。

こうして5年弱のパート勤務を経て、海老原さんは税理士としての人生をスタートした。税理士試験5科目合格から6年近くが経過し、すでに48歳になっていた。

### まずは自分が与えることによって 何かが生まれる

「石の上にも3年。3年経ってものにならなかつたらやめよう」

2000年、東京都江戸川区の自宅で開業した当初、海老原さんはそう考えていた。事務所を借りるといっても資金が必要だし、自宅なら家事をしながら仕事ができるので、自宅での開業は自分には合っているように思えた。顧客も開業資金もゼロ。パソコンだけ買って、お客様が1件増えるごとに会計ソフトなど必要なものを1つずつ買そろえていった。本当にすべてがゼロからのスタートだった。

心もとないスタートだったが、1年目にほぼ

ゼロだった売上は、2年目には確定申告や税理士会の手伝いで年収が125万円になり、3年目は500万円、4年目は1,000万円と倍々ゲームで増えていった。働いたこともなく、税理士家業の家に生まれたわけでもなく、前職も内勤のパートでお客様と接触することもなかった。パートとして月次の試算表と申告書を作ることはできて、顧問先と話すのは電話程度。それにも関わらず、まったくのゼロスタートの海老原さんが売上を伸ばすことができたのはなぜなのだろうか。

「とにかく『当たって砕けろ』でした。最初のお客様は税理士会の無料相談にいらした方でした。無料相談では名刺などは一切渡してはいけないのですが、そのあと偶然、道で出会って、『先生にお願いしたいです』と仰ってくださいました。それが第1号のお客様です。仕事がなくとも時間だけはあるので、こうした無料相談の他に税理士会の記帳指導やセミナー講師などを引き受けて一生懸命にこなして、そこからポツポツと依頼してくれる方が出てきたんです」

営業経験もまったくない海老原さんは名刺の渡し方もわからなかった。開業時に訪ねてきた事務機器などの営業担当者のまねをして渡し方を覚えた。営業トークも上手な営業担当者の話し方を聞いて、どのようにして自分の商品売上に繋げるのかなどを学んだ。

もうひとつ、海老原さんがやったことがある。それは「自分が与える」ということだ。「全くゼロからのスタートだから、まずは自分が与えることによって何かが生まれる」という考えからだった。税理士会の先輩に「どうやって顧客を増やしましたか」と聞くと、「紹介やセミナーをやるのが一番だよ」とアドバイスしてもらえたが、紹介というのは母体となるところがあるからこそ成りたつもの。海老原さんの場合、専業主婦だったので、仕事上の知り合いなどはいなかったし、大学の友人で企業の社長やトップになっている人もいなかった。「母体となるものが



▲事務所は総勢12名(税理士1名、公認会計士・税理士1名、正社員5名、パート5名)