

経営助言に活かす生成AI講座 新連載—1

今の生成AIの使い方では、顧問先の付加価値は生まれない

(株)アールイー経営 代表取締役 嶋田 利広



9月11,12日の「会計事務所博覧会2025」に出展して、いろいろな会計事務所の方や金融機関の方、既に当社とお付き合いのある税理士の方が当社のブースにお越しになり、情報交換をしました。今回の連載のテーマ「生成AI活用」は会計事務所の生命線になるかもしれません。そう感じたのには理由があります。それはいくつかの会計事務所や金融機関の方から博覧会で直接聞いた話です。

会計事務所の方からは、

- 生成AIが波及すると自分たちの業務が楽になると同時に、付加価値を出さないとやばくなる。
- これまでMAS業務(経営支援)には消極的だったが、そうも言っておられない状況だ。
- 生成AIでコンサルティングをする場合、どんな形式になるのか教えて欲しい。うちの事務所は各方面で生成AIに詳しい事を今のうちからブランディングしたい。

金融機関の方からは、

- AIで事業計画書の素案が迅速にできれば、融資の稟議も早くできる。
- 自分達は生成AIを使って業務ができないから、無料版の範囲で事業計画などのアドバイスもしたいのだが・・・

今回の会計事務所博覧会のメインテーマに、多くの方が興味を持っているのです。

しかし、思いとは裏腹に「効果的な生成AIの使い方」ができてない会計事務所も多く、さらに中小零細企業の経営者にも、まだまだ意識が低い方が多いのが、日本の実情です。

1. Google検索の延長線上の使い方は効果薄

「うちの事務所は生成AIをいつも使ってますよ」。

ある税理士所長がこう胸張っていました。で実際の使っている内容を聴いてみると、単発プロンプトで、知りたい情報を生成させる事がほとんどでした。これなら「Google検索の延長線上」で、「検索サイトのバラバラの情報が整理されて見れるから、楽だ」程度の感覚です。

生成AIは生成AIたる所以は「推論」

する事です。

いろいろな情報を与え、こちらの目的に沿うようなプロンプトを絞り込み、生成AIが回答を出す。しかも段階的に学習させながら行う事に効果があるわけです。ですが、多くの場合「単発プロンプト」でAIが何らかの答えを出す事で満足したり、納得している。これだと、いずれ顧問先経営者も単発プロンプトでいろいろな課題解決で生成AIを使うようになると、会計事務所に生成AIの使い方を聴くことはなくなります。

会計事務所が使う生成AIは自業務の簡素化やパターン化、時短には有効でも、「経営支援業務」では、いまいち評価されないのです。我々が口を酸っぱくするほど、会計事務所に伝えているのは生成AIのプロンプトは「単発プロンプト」ではなく、「チェーンプロンプト」や「チャットリレー形式」のプロンプト技術です。この技術がなければ、生成AIの経営支援での活用も成果も表面的なものでしかありません。この辺りのノウハウも今後、ご紹介していきます。

2. 中小企業経営者が生成AIに本気で取り組まない理由

もう一つの課題が中小企業経営者も生成AIの活用にとそこまで前向きではない方が多いという事です。確かにハルシネーション(事実に基づかない情報)とかセキュリティがどうか、どうせ一過性のブームだろうとか、いろいろ使わない理由があります。しかし、これはお分かりの通り一過性のブームではなく、イノベーションです。1995年にマイクロソフトのWindows95が出て、一気にパソコンでのビジネス活用が当たり前になりました。2000年代、アップルからiPhoneが出て、通信手段も変わりました。

この生成AIはそれ以上に大変革だと指摘する識者もいます。なのに、多くの中小企業経営者は、

- (1) 有料版機能を社員全員が使うと、コストが高い(無料版は精度が低い)。
- (2) 学習されないかセキュリティが不安だからしない。
- (3) プロンプト(指示文)をイチイチ考えるのが面倒。

(4) 独自のカスタムChat(MyGPTs)の設計の仕方が分からない。

(5) AIを業務の仕組みに入れず、調査程度しか使っていない。

こんな状況なのです。

しかし、こういう中小企業経営者の本音は違うところにあります。それは、

(1) 社長に知識がないから導入に後ろ向き(分からないからやらないというネガティブな選択)。

(2) AIを使おうとしない社員の「誤知り顔」の反対意見に屈している。

(3) 大企業は導入していても、知ってる他社もまだ手付かずだから安心している。

(4) AIを使わないでも、何とかやっていけるという根拠なき慢心。

(5) スマホやWindows95が一気に変えた世界以上の大変革なのに、感度が鈍い。

会計事務所は自ら生成AIを使うだけでなく、こういう経営者にも「生成AIの必要性和有効性」を説く責務があります。会計事務所が顧問先経営者と一緒に生成AIを使って、一緒に経営を前に進める姿こそ、今後の会計事務所の在り方だと思うからです。

3. 税理士・監査担当者が生成AIで経営支援を行う基本姿勢

では、会計事務所が生成AIを使う基本姿勢とはどういうものか？ここでは経営支援などの付加価値づくりに関して考察したいと思います。現在当社も4つの会計事務所に対して定期的に生成AIを活用した経営支援技術指導をしています。そこでも行っているのは、

- (1) 生成AIの成果を出す為のプロンプト技術とヒアリング技術。
- (2) 月次試算表分析、決算書分析などの過去分析。
- (3) SWOT,KPI,経営計画や商品開発、顧客提案などの未来分析。
- (4) 事業承継、人事評価、人材育成などでのAI活用。

生成AIで単発プロンプトを使っても、それなりの回答は出してくれますが、やはり精度が低い。それはプロンプトの質に直結した「ヒアリング能力」です。「生成AIにはヒアリング能力は関係ないだろう。AIが考えるのだから・・・」

ら・・・」と思っている方は、おそらくいつまでもAI活用レベルは上がらないでしょう。と言うのも、プロンプトに入れる情報はより詳細でより段階的でありリアルな表現が求められるからです。一般論の生成でよければ、そこまで神経質にならなくてもいいでしょうが、所詮一般論の範囲の生成しか出ません。だから、生成AI活用を監査担当者に教育したければ、「ヒアリング能力」と並行する事が望ましいのです。

4. 生成AI時代に変わる会計事務所業界の勢力図

生成AIを使う事で、様々な業界で勢力図が変わると痛感します。会計事務所の場合、プロンプトが上手くて、経営者の様々なニーズに即AIで答えられる若手の会計事務所にも大きなチャンスがあります。

反面、歴史のある中規模事務所で生成AI活用がいまいちのところは、良い顧問先や若手経営者の顧問先から見限られる事が増えます。そして、超大手の会計事務所は生成AIとのパッケージで様々な提案を行い、中規模以上の優良顧問先を高いフィーで獲得していきます。

と言う事は生成AI活用に消極的な会計事務所には、低価格の顧問料で、高齢化した経営者で、小規模で、未来が見えない零細企業ばかりが顧問先になり、事務所生産性も低く、賃金も上げられず、沈滞ムードの事務所風土になっていく「負のスパイラル」が待っているかもしれないです。これが戯言か虚言か真実かは、数年後に分かるでしょう。

だから、職員が数名から数十名規模のいわゆる「普通の会計事務所」こそ、生成AIで差別化を図る必要があるのです。生成AIを使い、かつ教える事で、これまでの顧問料単価を上げる事も出来るし、顧問先の業務効率化にも貢献できます。そのような会計事務所なら、良い顧問先は絶対に放しません。

このパラダイムシフトを傍観者としてみて、他人が動きだしたら動く「レイトマジョリティ」になるか、他人より先に動いてリスクも取りつつ市場を取る「アーリーアダプター」「アーリーマジョリティ」になるかは、所長次第です。



日本の農業は税理士が守る!

新連載

第1回

令和のコメ騒動で農業への関心は高まった。しかし、国民のほとんどは日本の農業の危機的状況を知らない。高齢化と後継者不足の深刻さは増すばかり。そこには農作物の生産面だけではない事業承継や相続対策など税理士の力が必要である。本コラムは、高度なスキルと熱き情熱で農業経営の継続のために戦う若き税理士からのメッセージである。

日本の農業を守るのになぜ税理士が必要なのか。理由は明快だ。2000年に約260万あった農業経営体が、2050年には17万にまで減少すると予測されているからである。この急激な減少は、大規模化・多角化、さらにはM&Aによるグループ化の進展を意味する。

問題は、こうした経営環境の激変に対応できる農業経営体が極めて少ないことである。農業のレベルアップを支援する専門家の存在が不可欠であるにもかかわらず、その数は十分ではない。農業経営体が減少するということは、規模に関わらずそれだけの数の事業承継が発生するということであり、そこには相続対策も必ず伴う。

農業の場合、資産の大半が土地や機械など農業関連資産で占められ、現金

化が難しい。従来の家督相続が崩れた今、相続を巡る兄弟間の争いも珍しくない。農業者にとって相続対策は避けて通れない重要課題である。

さらに、農地の承継には「農地法」が立ちのかる。一般企業と同じスキームを採ることができず、事業承継を複雑にしている。とはいえ、令和元年の農地法改正により、農業界でもM&A(100%子会社方式)が可能となった。今後は大規模化に加え、M&Aによるグループ化が進展していくと見られる。

ここで必要となるのが、農地法・会社法・税法・民法という4つの法律を横断的に理解しながら事業承継を進める視点である。農業経営の承継は、今後ますます複雑化するだろう。特にホールディングス化を検討する際には、農地所有適格法人や認

定農業者といった要件を満たす必要があり、制度は複雑だ。

一方で、農地法の改正により一般事業者の農業参入はしやすくなりつつある。しかし、農地の売買・賃貸には農業委員会の許可が必要で、地域住民の理解が不可欠だ。法律だけでなく「地域の感情」も大きな壁となり、参入が難航する事例も多い。

このように農業の事業承継や相続対策には、法律面だけではなく多方面からの支援が求められる。大変に聞こえるかもしれないが、農業者が減少する中で支援を怠れば、日本の食料自給はさらに低下し、輸入依存度は高まる。結果として、世界情勢に大きく左右されることになる。

私は、日本の農業産出額の大半を占める北海道で、農業者の事業承継や一般事業者の参入支援に携わってきた。だが、こ

税理士

小島 拓也



れは北海道だけの課題ではない。いまや全国的に支援が求められている。

未来の日本の食を守るために――。農業者の最も身近な存在である税理士こそが、その役割を果たすべき時が来ている。

小島 拓也

税理士法人小島会計(代表社員)、43歳。北海道深川市の農家に生まれ、30歳で税理士事務所開業。平成30年に税理士法人化とともに農業コンサル会社も設立。農業への知見と愛情で農業者の課題に深く踏み込む姿勢は、解決が困難な経営承継に光を与えている。独自の地域ホールディングス方式など、農業を守る具体的な提案を行っている。令和7年(一社)一次産業事業承継協会設立。