

経営助言に活かす生成AI講座 ②

生成AI活用に消極的な職員の本音と対策

(株)アールイー経営 代表取締役 嶋田 利広



毎月複数の会計事務所の監査担当者に「生成AIを使った経営支援スキルアップ」を提供しています。使用するツールは経営支援専用内蔵プロンプト型生成AI「経営ナビAI」です。このツールを使って、少しでも経営支援をより楽に、より効果的に展開しようと取り組んでいます。先日、ある会計事務所では、所長の思いとは裏腹に「生成AIがあってもなかなか使わない監査担当者の本音」が聞き出せました。この本音の部分を少しでも解消しない限り、「生成AIを使った経営支援が普及しない」のです。ではどういう本音だったか？

1.そもそも経営支援に疑問を抱く職員

- 「経営支援をしなくても、通常の業務はちゃんとしているし、クレームもありません。経営支援をすると負担がかかるし、それをしても評価もされないし、給与も上がりませんよね」
 - 「経営計画などの経営支援がうまくいかなかったら、クレームが来ます。通常の業務以外でそれは避けたいです」
 - 「今でも目いっぱい忙しいのに、能力が必要で、リスクのある経営支援は時間的に無理です」
- これが本音でした。想像していたとおりです。

そこで、「でも、顧問先社長からは感謝されたくない？貴方が担当でよかったと言われたくない？」と質問を振ると、「それは欲しいです」と言います。しかし、「こういう経営支援をしないと事務所の売上が上がらず、給与も上がらない時代がくるかも？」というところ、「給与が下がったら、ここでは働けないです。」と転職も視野に入れている雰囲気です。これが若い監査担当者の平均的な回答かも知れません。所長が危機感をもって、「経営支援こそ、事務所存亡のカギ」だと声高らかに言っても「そんな経営支援なんてしなくても、別に生活できますから・・・」というスタンスです。確かに

生活はできるけど、この若い職員は今の延長線上に未来があると思っているのです。こんなに生成AIが普及し、税理士事務所の在り方が変わるやばい時代になっているのに。

2.監査時面談を避ける職員

次に聞かれた本音は「社長との監査後面談を避けている職員」がいるという事。どういう事か？

試算表や監査結果を直接社長に報告し、そこでの会話が「監査後面談」として大事な時間です。

しかし、「経営者と何を話せばいいかわからない」「質問されたら答えるけど」「こちらから社長に聞きたいことは別にない」「社長がきつい人だと、正直会いたくない。経理や奥さんとお話しをするだけでいいのでは」という心が垣間見えます。そこで、聞きました。「顧問先の経営状態とか課題とか、社長の問題意識とか知りたくないのか？」と。すると「問題があって、私で対応可能なら、社長から自分に聞いてくるはずから、自分からは聞かない」と。どこまでも受け身なのです。最初は個別の顧問先社長との苦手意識が原因だと思っていたのですが、どうも面談自体を拒否している実態が見えてきました。

3.面談時にPCを開かない職員

自分の作業が終わると持参したノートPCを閉じて、後はよもやま話の世間話を少しする程度の職員も複数いました。ノートPCを閉じると、社長との面談で必要に応じて、ChatGPTや経営ナビAIを使う機会がなくなります。監査後面談は「無駄話ではなく、大事な経営課題を話しあう場」です。

ある職員は「社長と話をしながら、ノートPCを触ると失礼だと思い、PCを閉じています」と言いました。彼は完全な誤解をしています。社長と会話しながら、必要に応じて生成AIを使い、社長の

課題のアイデアだしをすることに、「君は失礼だな」という社長がいるはずありません。普通はこちらが開いたノートPCでの生成AI結果を見て「そんなことまで答えてくれるのか」と興味を持つはずです。

4.AIがなくても、監査業務に困らないから使わない職員

一番多かった声が「別にChatGPTも経営ナビAIも使わなくても、業務に支障がありませんから」という声でした。それはそうでしょう。別にAIを使わなくても、通常の監査には影響ありません。

ただ生成AIというテクノロジーが出たことで、会計事務所のスタンスがこれから変わるのに、「今まで通りで問題ない」と思っている職員が多い」という事実が将来不安を感じるのです。この生成AIはこれまでの業務のためのツールではなく、これからの業務のためのツールです。過去の延長線上でしか、モノごとを考えられないなら、こういう発想になるでしょうけど、それでは数年後に取り返しのつかない事態になっているでしょう。

5.プロンプトに時間がかかり、社長面談では使いたくない職員

簡単な調査依頼なら、普通に単発プロンプトをいれても、それなりの回答が返ってきます。しかし、経営者との面談で、経営者が複雑な情報を言った上での生成AIのプロンプトとなると、単純な質問プロンプトではうまくいきません。そうすると多層的なプロンプトが求められます。しかし、そのプロンプトの書き方や基本公式を知らない監査担当者は、「プロンプトが面倒」だと思ってしまい使わなくなるそうです。プロンプトは慣れが必要で、何回もトライ&エラーをすることで、徐々に「プロンプト上手」になっていくのに、その努力をしないのは本当にもったいないです。こういう監査担当者がいるから、経営支援専用の生成

AIである「経営ナビAI」は、内蔵プロンプトでAIから質問が来てそれに答えていくと、目的の生成物ができるようにしているのです。

6.この苦手意識を前進させる内蔵プロンプト型生成AI

これらの「経営支援に関する苦手意識」「生成AIを使う苦手意識」を克服するには、「内蔵プロンプト型生成AI」を使うことです。これは「生成AIから質問が来て、それに答えるだけで、目的の生成物ができる」ものです。生成AIを使えてない監査担当者の多くは、「プロンプトが下手」なのです。だから生成AI側から段階的に質問が来て、それに答えるだけで素案が生成されるなら、「プロンプトを考える面倒さ」は減少します。この手の経営支援専用の内蔵プロンプト型生成AIはまだ市場に多くは出回っていないのが実情のようです。

しかし、どんなに「AIから質問が来てそれに答えるだけで、経営支援のアウトプットができる」と言っても、決して魔法のツールではありません。いくつかの注意点はあります。それは

- (1)質問に答える内容の情報量が多いと精度も高くなる
 - (2)最終生成物は思う通りにならないことがあるので、追加質問を何回も行う
 - (3)生成物はあくまでの基礎案なので、それをExcelなどに落とし込み、それを経営者と確認しながら最終判断が必要だ
- それでも普通のChatGPTやGeminiなどのように一からプロンプトを考えてAIとやり取りすることを考えると、とても楽になります。前述に会計事務所でも研修の中で「内蔵プロンプト型生成AI」の「月次試算表分析 経営助言AI」と「作業手順書AI」を使ってロープレをすると、その簡便性に驚きと興味を持ったようです。興味さえ持てば、苦手意識も解けていき、積極的に監査後面談で生成AIや内蔵プロンプト型生成AIを使うようになります。



日本の農業は税理士が守る! 第2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く事業承継や相続対策など税理士の力が必要である。北海道には、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がいる。

日本の農業を守るのになぜ税理士が必要なのか。それは、農業が「つくる産業」から「つなぐ産業」へと変わりつつあるからだ。

2000年に約260万あった農業経営体は、2050年には17万まで減少すると言われている。この数字は、単なる統計ではない。ひとつひとつの減少の裏に、家族の葛藤や、地域が失う灯がある。農業経営が減るということは、畑が減ること。そして、仕事や暮らし、誇りまでもが途切れてしまうということだ。

私は北海道で、これまで多くの農業者と向き合ってきた。収入よりも地域を、効率よりも家族を守ることを優先し、厳しい経営の中でも土地を手放さずに踏ん張る人たちがいる。夜遅くまで電卓をたたきながら「あと一年だけ頑張ってみる」と言った農家の方の顔を、今でもはっきり覚えている。だが、相続や借金、後継者問題が重なれば、心は簡単に折れてしまう。「もう続けられない」と、静かに肩を落とす姿を何度も見てきた。

農地を守るとは、単に土地を残すことではない。そこに生きる人の暮らしや、積み重ねてきた時間と誇りを守ることだ。だからこそ、私たち税理士が関わるべきは、「数字の向こう側にある人生」である。

ある農家では、父親の引退を機に相続の準備が始まった。しかし、子どもたちは誰も農業を継ぐ意思がなく、農地の行き先を巡って家族の間に深い溝ができてしまった。私は第三者として関わり、税務の話だけでなく「地域で農地を残す方法」を一緒に考えた。何度も話し合いを重ねた末、地元の若手農家に貸し出す形で農地を引き継ぐことになった。家族の思いも地域の畑も、どちらも守られた。

あの瞬間、涙を浮かべたお父さんの言葉が忘れられない。「土地は残らなくても、人の思いは残

せるんだな。」そのとき、税理士という職業の本当の意味をあらためて感じた。

農地法や税法の知識を生かしながら、関係者それぞれの想いを整理し、最適な道筋を探る。

法人化でもM&Aでも、どんな方法を選ぶにしても、最後は「人の覚悟」と「支える手」が必要になる。

また、農業法人化を支援していて痛感するのは、経営の課題が制度や数字の話だけではなく、「孤独の問題」でもあるということだ。誰にも相談できず、悩みを胸にしまい込みながら経営を続けている人が多い。

税理士が「数字のパートナー」から「人生の伴走者」に変わることで、ようやく心の扉を開く瞬間がある。その一歩が、農家が再び前を向くきっかけになるのだと思う。

農業は地域の生命線であり、その営みが続く限り、地域は生き続ける。税理士の仕事は、単なる税務処理ではない。現

税理士

小島 拓也



場の人と共に悩み、共に未来を描く営みそのものだ。

もし顧問先に、迷いや不安を抱える農業者がいたなら、ぜひ一度「これから、どうしたいですか」と聞いてみてください。その一言が、農地と人の未来を救うきっかけになるかもしれない。農地を守るとは、人を支えること。税理士が現場で果たすべき使命は、まさにその一点に尽きる。

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。