

経営助言に活かす生成AI講座 -4-

コンサルティングプロンプトでSWOT分析を実践(1)

(株)アールイー経営 代表取締役 嶋田 利広



生成AIの技術や情報に触れない日はないほど、生成AIを使うことが当たり前になった感があります。私が支援している会計事務所でも若手職員を中心に普通にAIを活用しています。また会計ソフトの業界でも生成AIをシステムに入れることで業務の効率化や高精度化を進めている動きが活発になってきました。

生成AIを使えばもっともって経営支援がスムーズにいくのに、こと経営支援に限っては「生成AIの活用レベルが低い」というのが実感です。以前の記事でも紹介したように、監査担当者の経営支援に対するメンタルブロックが相変わらずの原因であることは変わりありません。

そこで今号から、少しずつリアルな経営支援の現場で生成AIを使うチェーンプロンプトを紹介していきたいです。今回はSWOT分析を生成AIで使う場合の第1プロンプトである「企業プロファイリングプロンプト」、第2プロンプトである「強み分析プロンプト」について、考え方と実例をご紹介します。

1. 経営改善計画の基本戦略はクロスSWOT分析

多くの経営改善計画作成時にSWOT分析を使う方は多いようです。しかし、このSWOT分析を生成AIで使う時は、注意が必要。それは「一般的なプロンプトでは一般的な回答しか出てこない」ということです。ちなみにChatGPTやGeminiで「SWOT分析のプロンプトを出してください」とオーダーすると、それなりのプロンプトが出てきます。しかも1つのスレッドで4つのクロス分析まで。

これを見て、「素晴らしい。早速この内容で経営改善の基本戦略を書き

う」とするのは、ちょっと危険です。それは、あまりにその企業固有情報が記載されていないし、段階的に生成AIに学習させていないからです。そこで私が過去から蓄積してきたクロスSWOT分析ノウハウを生成AIの仕組みに入れて、チェーンプロンプト化したのが次項のものです。紙面の関係上全部は掲載できませんが、チェーンプロンプトこそが、精度の高い企業固有のクロスSWOT分析を出してくれます。

<クロスSWOT分析チェーンプロンプトを使用しないと起こる現象>

(1) クロスSWOTは、まず内部環境(S・W)と外部環境(O・T)を出し尽くす「発散」から始まり、それらを組み合わせで戦略を練る「収束(合成)」へと進みます。一括で指示すると、AIは「とりあえず枠を埋めること」を優先してしまい、本来出すべき鋭い洞察(発散)を端折って、無難な戦略(収束)に逃げてしまう傾向があります。

(2) AIは前後の文脈からもっともらしい言葉をつなげるのが得意ですが、複雑なマトリクス分析では論理が破綻しやすくなります。

•一括の場合:強み(S)と機会(O)を無視して、どこかで聞いたような「一般的な成功法則」を出力しがちです。

•段階的な場合:「この強みを使って、この機会をどう活かすか?」と一歩ずつ確認させることで、根拠のある戦略(エビデンスに基づいた出力)が生成されます。

(3) クロスSWOTの質は、土台となるSWOTの「解像度」で決まります。

たとえば、「強み:技術力」という曖昧な定義のまま進めると、戦略も「技術力を活かしてシェアを奪う」という小学生のような結論になりがちです。チェーンプロンプトを使い、「○ ○についての強みが◆◆である」とい

う事実ステップを挟むことで、戦略の具体性や実現性が劇的に向上します。

2. クロスSWOT分析のチェーンプロンプトの段階

ではクロスSWOT分析のチェーンプロンプトはどのような段階に分かれているのか。

私がコンサル現場で使うクロスSWOT分析のチェーンプロンプトは下記の6段階に分かれています。

- ①SWOT分析前の情報を整理するプロンプト
 - 企業のプロファイリング
- ②SWOT「強み分析」を整理するプロンプト
 - 強みヒント25の具体的なヒアリング
- ③生成された「強み分析」(Excel)に加筆修正
- ④SWOTの「機会」を出すプロンプト
 - 加筆修正した「強み分析」を先に読み込ませる
 - 機会ヒント25の具体的なヒアリング
- ⑤生成された「機会分析」結果を加筆修正
- ⑥SWOT「積極戦略」のプロンプト
 - 加筆修正された「機会分析」を読み込ませる
 - 積極戦略プロンプトそのまま入力
 ここで今回は第1プロンプトである「企業プロファイリングプロンプト」と第2プロンプトである「強み分析プロンプト」を紹介します。実際のプロンプトは記事末尾のQRコードのサイトに掲載されています。

3. 企業プロファイリングプロンプト

企業のプロファイリングは、一般的な表現ではなく、とことん企業固有や

独自市場固有の情報を入れることが大事です。このプロファイリングをする過程で、経営者や幹部は今の仕事や市場ニーズにいろいろな気づきも生まれます。QRコードでは住宅会社のプロファイリングを入れています(固有情報は修正されています)。

実際に顧問先のプロファイリングをしてみてください。セキュリティ面で心配なら、固有情報は修正されることをおすすめします。

4. 「強み分析」はヒントがすべてそのプロンプトとは

「強み分析」は普通に聞いて入力してもあまり具体性のないものになってしまいます。そこで私たちのプロンプトには「強み質問25のヒント」をチェーンプロンプトに組み込んでいます。この「強み質問25のヒント」があるから、監査担当者はそのまま聞けばよく、聞いた答えを入力するだけです。QRコードでは、その「強み分析プロンプト」の実例を入れています。同じく住宅会社のケースで見てください。

この「強み分析プロンプト」もQRコードの青字部分に実際の顧問先の固有情報をヒアリングしながら入力し、それを生成AIに貼り付けると細かくその顧問先の実態に即した「強み分析」を整理してくれます。

その後「機会分析プロンプト」、そして、これらを統合して反映させる「積極戦略プロンプト」へと展開します。

今回はこのリアルをご紹介します。

※このQRコードに「企業プロファイリングプロンプト」と「強み分析プロンプト」の実例が掲載されています。



日本の農業は税理士が守る! 第4回

令和のコメ騒動で農業への関心は高まった。しかし、国民の多く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である。課題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、税理士の力が必要な領域にも及んでいる。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。

農業経営の相談を受けていると、「数字が苦手で・・・」「会計はよく分からない・・・」という言葉が耳にすることが多い。しかし、私はいつも違和感を覚える。農業者は決して数字から逃げているわけではない。天候、取量、相場、人手不足——不確実性の高い環境の中で、日々、誰よりも重い判断を積み重ねている。問題は、会計や税務の数字が「経営判断につながる形」で手渡されていないことにある。

農業は、経験と勘が尊重されてきた産業だ。しかし、規模拡大や法人化、設備投資、事業承継といった局面では、経験だけに頼った判断は通用しなくなっている。それにもかかわらず、試算表は申告のためだけに作られ、経営の現場では十分に活用されていないケースが少なくない。

私は税理士として、「数字をきれいにまとめる」こと以上に、「数字を使って一緒に考える」ことを大切にしている。ある農業法人から、「利益は

出ているはずなのに、なぜか資金が残らない」という相談を受けたことがあった。帳簿上は問題がなくとも、資金の動きを丁寧に見ていくと、大型機械の更新と借入返済の時期が重なり、経営の自由度を大きく奪っていることが分かった。

私は税額の話をする前に、「この設備投資は、何年使ひ、どの段階で次の更新が来るのか」「更新のタイミングで、後継者は意思決定できる状態にあるのか」といった視点で対話を重ねた。単なる機械の話ではなく、将来の経営判断まで含めて整理していく。

結果として、その法人は投資時期を分散させ、後継者が段階的に判断を担える体制を整えることができた。

別の事例では、事業承継を控えた農業経営者が、「まだ元気だから」と設備投資や資産整理を先送りしていた。だが、数字を整理すると、数年以内に多額の設備更新と相続が同時に発生する可能性が高いことが見えてきた。私は「今やるべきこと」と「後に残す負担」を分け

て示し、親子で将来像を共有する場を設けた。承継とは財産を移す作業ではなく、判断の準備を整えることだと、改めて実感した瞬間だった。

数字は、経営者を縛るものではない。本来は、迷いを減らし、決断を支えるための道具である。どこまで投資していいのか、いつ踏みとどまるべきか。その物差しを持つことで、農業経営は初めて持続可能なものになる。

ここで、税理士自身にも問いが突きつけられる。私たちは、「税金計算屋」で終わるのか。それとも、経営者の隣に立ち、判断の土俵に上がるのか。申告書を作るだけでは、設備投資も事業承継も、経営の核心には触れられない。数字を根拠に選択肢を示し、ときには「やらない」という判断も含めて寄り添う。その姿勢こそが、農業に関わる税理士に求められている役割だと、私は考えている。

北海道の農業は、日本の食を支える重要な基盤である。その現場が元気でなければ、地域も未来も続かない。会計・税

務を通して農業経営者の良き相談相手となり、ともに悩み、ともに考え、地域の発展を支え続ける。それが、私が目指す税理士像であり、この仕事に込めている覚悟である。

もし顧問先に農業者がいるなら、ぜひ一度、こう問いかけてほしい。「この判断は、5年後、誰が責任を持って決めていきますか?」

その対話こそが、農業と地域の未来を守る第一歩になる。

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。



税理士

小島 拓也