

次の企業と FIVE STAR MAGAZINE は士業界を応援しています。

Powered By
ご協賛企業



ストライク

NOTHING IS
impossible

特集

変化の時代の
“前夜”に
勝ち抜き
戦略を
考える

26

士業事務所のための経営専門誌

The Magazine for Professional Firms

オオノオ!!

連載

“ I can't believe
ChatGPT
can do this! ”

こんなことまで できるなんて!

取材／セブンセンス税理士法人（東京都港区）
ディレクター 公認会計士・税理士 大野修平氏

第8回 取材日

2025.12.11

このまま ChatGPT が進化すれば、士業を始めとするホワイトカラーの仕事は奪われていく——!?
そのことに危機を感じた我々は、“税理士業界における ChatGPT の第一人者”大野修平氏とともに、ChatGPT の進化の動向をウォッチしていくことにした。ChatGPT の進化は止まらない。それどころか早まるばかりだ——

オオノオ!! なんてこった!!

(文・武田司、Claude : Sonnet4.5)

「Gemini 3」の評価

—2025 年 11 月に発表された Gemini の最新モデル「Gemini 3」の評判がいいですね。

大野：Gemini って、評判いいですか？

—現場の声は聞いてないですけど、YouTube 上では「ChatGPT を超えた」とか「ChatGPT も真っ青」などと言われています。

大野：超えてるとは思えないなあ。あれですかね、Gemini の AI 画像生成ツール「Nano Banana Pro」の評判ですかね。たしかに、画像やスライド作成はよくなったと思います。

—画像作成系の機能は、評判になりやすいですね。

大野：以前も画像系が進化したときに、騒がれていましたね。私もいくつか試して、スライドはけっこう上手に作るなという印象でした。

これですね。税制改正大綱を Gemini にアップロードして、解説スライドを作成したものです。それだけで、こんなものができてしまいます **【写真下・左】**。

—すごい世界になりましたね。

大野：毎年、そろそろ税制改正大綱が発表される時期になります。それを税理士が読み込んで、早いところでは 2、3 日後に概要や解説を公開しますが、それももう Gemini に渡してしまえばある程度のものが瞬時にできてしまいます。

スライドはエクスポートすれば Google スライド形式で出力してくれますので、編集も自由自在にできます。PowerPoint 形式で出力したら、アニメーションなども付けられます。使用画像は取得元のソースが記されているので、商用利用していいものかどうかなども確認できます。

—あらためて、すごいことですね、これって。ここまでになるのが、本当にあっという間でした。しかも、デザインやレイアウトに崩れや破綻ありません。

大野：これまで「Genspark (ジェンスパーク)」で作成するとそうしたことも起こったのですが、そういう不具合もなくなりました。

それから、Nano Banana の画像作成はもはやリアルすぎてヤバイです **【写真下・右】**。

—あー、すごいですね。隣の女の子と同じ顔をしてるのがちょっと気になりますけどね (笑)。話を戻すと、Gemini 3 が Nano Banana を中心に大きく進化しましたが、まだまだ ChatGPT より優れているわけではないですか？

大野：スライド作成などに利用する場合には、今のところ Gemini が便利だと思います。だ

から、同じ用途で使われていた Genspark は、瀕死の状態になっているのではないのでしょうか (苦笑)。

ただもっとデザイン性を重視するのであれば、Google の「NotebookLM」がおすすめです。NotebookLM なら、デザインスタイルを指示することが簡単にできます。

例えば好きなデザインの画像データを Gemini などに貼って「こういうデザインでスライドを作りたいので、言語化してほしい」などと伝え、「YAML (ヤムル)」というデザイン仕様書を書き出してくれます。それを NotebookLM に貼り付けると、仕様書に従ってデザインしたものを作ってくれます **【次ページ写真上】**。できるまですこし時間がかかるので、後でできあがったら見てみましょう。

選択肢が広がる、生成 AI の世界

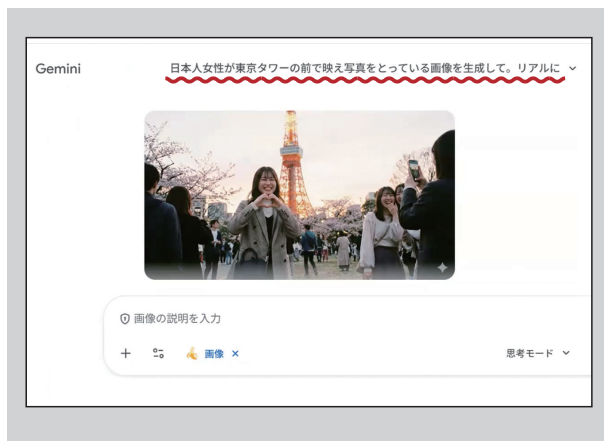
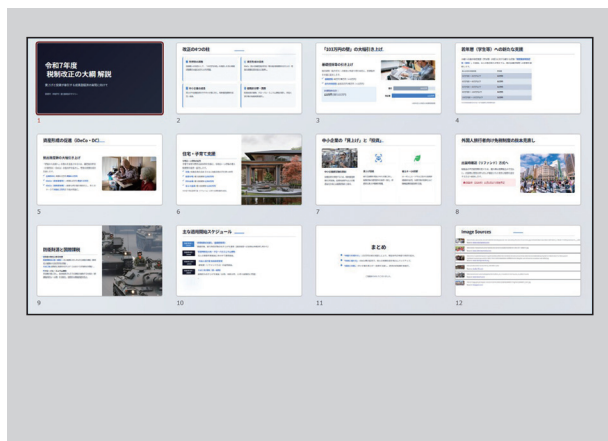
—生成 AI のベンダーが群雄割拠する中で、それでもやはり ChatGPT が一番バランスがよいと YouTube で解説している人がいました。それから、どの AI も十分に進化しているから、どれを使っても日常使いではそれほど大差はないという話も聞きました。

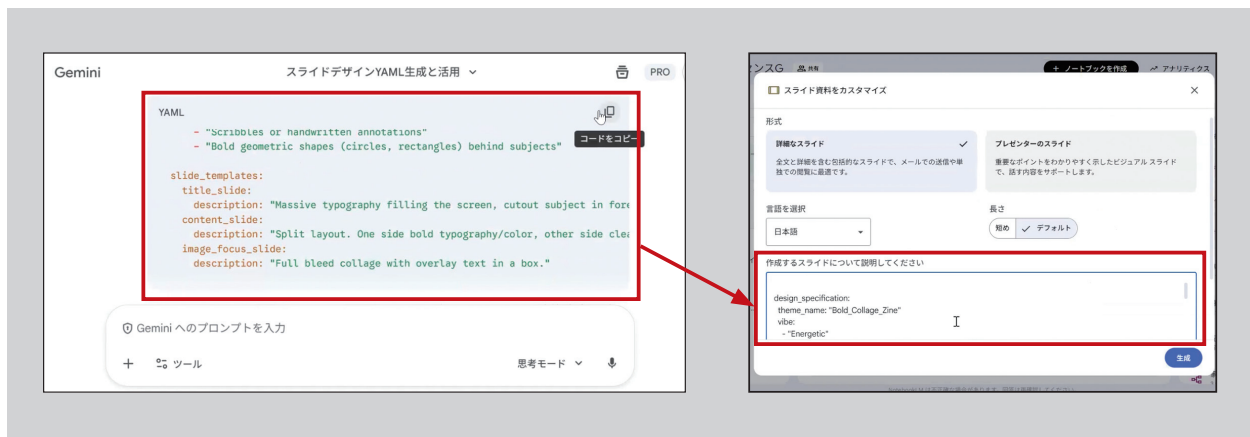
大野：ChatGPT もいいですが、「Claude (クロード)」もいいですね。Claude、使っていますか？

—はい、Claude はほんとに優秀です。ですから私は ChatGPT のプランを Pro から Plus にダウングレードしたんですけど、以来一度も使っていないから、Plus も辞めようかなと考えています。

大野：ChatGPT は押さえておいたほうがいいと、私は思いますけどね。

—Claude は、的の外れた回答をすることがほとんどないですよ。





大野: そうですね。いいところをついてくる
 というか、レスポンスも早くて気持ちいいや
 つです、Claude は。

Claude もモデルを選べますが、日常使い
 用が「Sonnet (ソネット)」で、よく考えて
 くれるのが「Opus (オーパス)」。「Haiku (ハ
 イク)」は回答がとても早くて、追いつけな
 いくらいです。

Gemini も悪くはないのですが、ピントが
 ズレているというか、「それじゃない」「そこ
 を知りたいわけじゃないんだけど」というこ
 とがけっこうあります。それに Gemini は遅
 いのですが、高速モードにすると本当におバ
 カになってしまいます (笑)。

とはいえ、Gemini を捨てきれないのは、
 Gmail だったり Google カレンダーだつたり
 、そういったところにチョコチョコ顔を出
 して手伝ってくれるので便利です、憎みき
 れないやつですね。

一付き合いのいいやつなんです (笑)。

大野: メールの返信を書くときは、「文章作成
 サポート」などとラフに書けば、文章を作成
 してくれます【写真下・左】。さらに最近
 は、メールの要約をしてくれて、何度もやり取り

をしているメールも概要をまとめてくれたり
 します。

—なるほど。そうやって使うんですね。

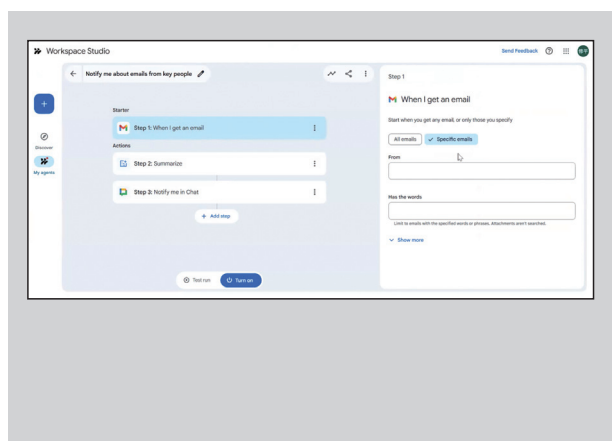
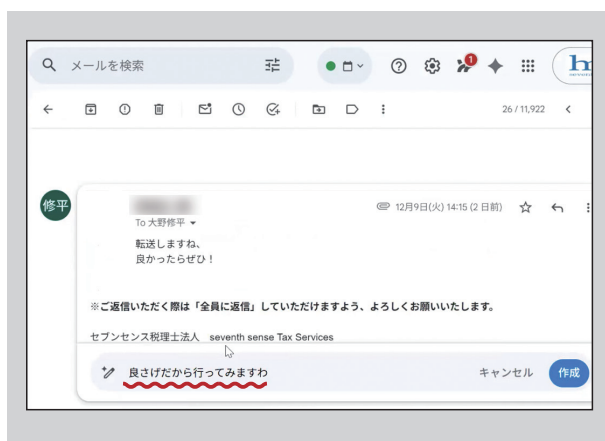
大野: 私がそれよりもすごいと思っている
 のは、「Google Workspace Studio」です。
 Workspace Studio はアプリ同士を連携させ
 て、タスクを自動化することができる AI エー
 ジェントツールです【写真下・右】。

—前回教えてもらった ChatGPT の何でしたっけ？ あれに
 似ていますね。

大野: はい、OpenAI の「Agent Builder」ですね。
 今後は、こうしたワークフロー系の AI がア
 ヅくなるんだろうと思います。

例えば、特定の人からメールが来たら
 Google Chat で教えてくれるワークフローな
 などが作れます。メールが来たら AI が差出人
 を判定してプロンプトの条件に該当してい
 たら、メールの内容をサマライズし、Google
 Chat に送るというフローが自動化できます。

ワークフローは RPA みたいなものなの
 ですが、判断や分岐箇所 AI を入れること
 でさまざまな作業を自動化することができ
 ます。



AI の持つ公平性と 中間色の「スカイブルー」

—ChatGPT もアップデートされたんですね。

大野: 先日「5.1」になりました。「ChatGPT-5」が出たのが8月でしたので、5.1が出るまでは3か月しかかかりませんでした。

ただ、5と5.1でどこがどう変わったのかは、もはや私たちには判断が付きません。

—「ブルーカラーピリオネア」の話があるじゃないですか。先日、YouTubeで、そんな状況にはならないという動画があったので見てみたら、ブルーカラーピリオネアが生まれるような状況になるほど、ホワイトカラーは消滅しないという話でした。でも注釈のような感じで「でも、士業と呼ばれる人たちは違います。あの人たちの仕事はほとんどなくなりません」みたいなことをサラッと saying いて、ショックを受けたんです。

大野: なるほど（苦笑）。でも、いわゆるホワイトカラーと言われる仕事においても、さまざまな白色があると私は思っています。その中には、ブルーに近いホワイトもあると思うんですよ。

私はそれを「スカイブルー」と呼んでいるんですが、水色ですね。例えばパソコン上で完結する仕事だったら、それはAIに取って代わられると思うんですけど、そうではなくて、例えば社長と毎月面談をするなどの仕事にはブルーカラー的な要素があると思います。

この取材だってChatGPTに聞けばおおよそのことは分かると思いますが、私がどう考えているのか知りたいと思うから話を聞くのだと思います。そういう仕事はきっと残ると思うんですよ。

「この人の話を聞きたい」とか「この人に喝を入れてもらいたい」とか「この人から励まされたい」みたいに、「この人」が重要になっ

てくると思いますが、そうした状況を全てのホワイトカラーが築けるかということ、そうではないだろうと思います。

それでも、そこを目指さないかぎりにはブルーカラーになるしかないと思います。これは、士業がどうのこうのという話ではありません。

あ！ さっきのデザインを指定したスライドができあがってますよ。めちゃくちゃカッコよく仕上がっています【写真下】。

—バンクスタイルのデザインになりましたね！

大野: 相続のスライドなのに、ショッキングな見出しもついて、いいなこれ（笑）。

—気が利いてますね。判子の印面も正しく鏡像になっています。

大野: 本当だ。よくできてますね。

—それから経理代行のAIが開発されて企業での利用が始まっているというので、気になって動画を見てみました。AIでどんなことをやっているのかと思ったら、交通費や経費の精算とか出張費用の申請とか、そういうことを自動化してくれるAIだったんです。

大野: なるほど。私はそこに重大なポイントがあると思います。

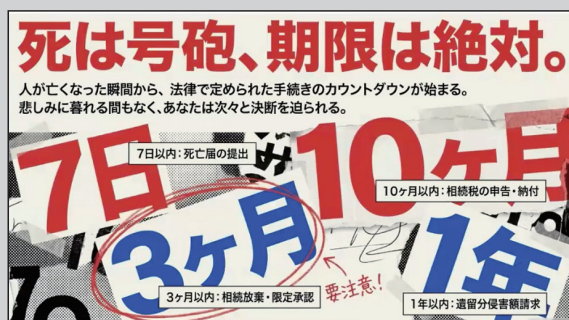
AIによって自動化して省力化や効率化できることも重要なんですけど、それ以上に私が重大に感じるのは、AIに判断を任せていることです。

AIに判断させると、公平なんですよ。社長が出した申請書だろうとヒラ社員が出した申請書だろうと、AIは規定と照らし合わせて「該当する」「該当しない」と公平に判断していきます。人間の職員にはそれができないですよ。

—バイアスがかかりますからね。

大野: 公平性があるのは、実はAI特有のものです。

ですから、もしAIがさらに高度なことが



できるようになって、事業者が提出した証憑書類を税法や通達や判例などと照らし合わせて仕訳を切り、申告まで行えるようになったとき、AIなら公平に判断できることになります。人間ならつい手心が加わって、グレーゾーンの申告をしてしまう恐れがありますが、AIにはそれがありません。

人間が申告するよりAIが申告したほうが正しい申告になるのであれば、税理士の判子がついてあったら税務調査に入ったほうがいいというような、恐ろしい状況になってもおかしくありません。

まずは、顧客との コンタクトポイントを増やすこと

—そういう意味でも、AIと士業の仕事との親和性は高いですよ。

大野：多くの人は「とはいえ、AIにはこれはいかない」「あれはできない」と言いますが、本質的な問題は、納税者の入口がAIになってしまうことにあって、そうやって、納税者が税理士とコンタクトを取らなくなったら、AIで大抵のことができてしまうのでAIを使おうということになると思います。

—そこがポイントですね。税理士とコンタクトを取らなくなるという世界線。それが起きてしまうと総崩れになりますね。今だって弊社の顧問税理士は訪問型ではないので、税理士から連絡が来るのは期末と納税関連の通知で年数回だけです。そうしたのも国からダイレクトに通知が来るようになれば、税理士とコンタクトを取る機会はなくなりますよね。

大野：なりますね。すでにマネーフォワード社からは「マネーフォワード AI 確定申告」がリリースされています。領収書をアップロードするだけでAIが内容を読み取り、取引記録を自動作成できるサービスです。現時点では明細書の作成までしかできませんが、いずれ確定申告書も自動で作成されるようになると思います。

—それは必然の流れでしょうね。

大野：だからこうした自動化はベンダーさんたちに任せて、私たちはそれに乗っかればよく、私たちはベンダーさんが開発をしている間に、そうではないところに「勝ち筋」を見つけていかなければならないのだと思います。

まずは、所得税で申告ができるようになります。その次は法人税です。そうした流れが

この2、3年のうちに起こるので、今のうちにそれらの業務を失った私たちがやるべきことは何なのかを突き詰めて考えていかなければならないと思います。

生粋のブルーカラーになって生きること、一つの手だと私は思います。その可能性も十分にあるから、身体を鍛えておかないと思っています（苦笑）。

いずれにしても真っ白な知的労働者でいつづけることは、よっぽどでもないかぎり難しいのだと思います。

—今は「AI活用」などと言われていて、もちろん活用するのも大事ですが、それ以前にやるべきことがあるということですよ。

大野：そうですね。そのときにホワイトカラーという立場からAIを活用しようと考えてしまうと意味がないと思います。なぜなら、そうした活用は、ユーザーである納税者がするものだからです。

私たちはホワイトカラーとしてのAI活用じゃなくて、スカイブルーという立場から活用方法を考えていかなければならないと思います。

—うーん。具体的にはどんな方面で活用を考えていけばいいのでしょうか？

大野：例えばMAS（Management Advisory Service、経営助言サービス）などは、その一つだと思います。今までMASを提供しようと思ったら一定の知識や経験がないと提供できませんでしたが、そうしたものはある程度AIに任せることができます。そうになると何が重要になってくるかといえば、「機微」を読み取る力です。

「今社長が不快な顔をしたな」とか「心ここにあらずだな」「別のことで悩んでいるんじゃないのかな」「この言葉は届いてないな」などという相手の変化を敏感に読み取れる力。そこに、生成AIの賢さや合理性、正確性、公平性などが加わったら、鬼に金棒だと思います。そうなれば、来月もまた会ってほしいと思ってもらえると思うんです。

そうした微妙な心の動きを読み取る能力はどうやったら磨けるのかと言えば、そこに教科書はありません。それは生きてきた中で、あるいは生きていく中で身につけていくもので、書籍などを読んで一朝一夕に身につくものではありません。ですからそうした能力を持った特定の人に、人気が集まるような状況になると思います。

—機微を読み取れるか読み取れないかは別として、それに

よってどうなるかは分かりませんが、取り急ぎ士業の仕事が代替されてしまう前に、顧客と定期的にコンタクトできる環境を作っておく必要がありますね。

大野：コロナがあって、各種テクノロジーが出揃い、お客様に会わなくても仕事が完結する時代になりました。それで、効率性が高まって満足していたんだけど、効率ではAIには敵いません。

今ではもう多くの先生がお客様に言われていると思います。「ChatGPTに聞いたらこういう回答だったのですが、先生、これで合っていますか？」と。そうした質問をたぶん多くの方が受けていると思います。

お客様が先生に質問する前に、ChatGPTに相談する時代になっています。それでも今はまだChatGPTが間違えてしまうから、最終確認として私たち専門家に確認してもらえます。しかし、これが2026年、2027年くらいになると、確認する必要もなくなると思います。そうなったときにはもう、お客様からの連絡は来なくなってしまうですよ。

例えば、私のNotebookLMですけどね。ここに所得税法や法人税法、消費税法、相続税法などを全てダウンロードしているんですよ【写真上】。

—NotebookLMは、そうしたものをAIが読み込んで学ばせられるようになっているんですよ。

大野：これらの法令は一般公開されていますし、マークダウン形式でダウンロードできますので、そのファイルを渡せばあとは相談し放題です。足りなければ判例を入れてもいいし、政令や措置法、通達なども学ばせればい



いだけの話です。

一聞かれているうちが花だってことですよ。今ふっと思い出しましたが、昔、税理士さんが顧問先を集めて定期的に経営者交流会とかをやっていたじゃないですか。ああいうのって今もやっているんですかね？

大野：やっているところはやっていると思いますが、少ないですよ。

—今こそ、価値がありますよね。だから、昔の税理士の営業スタイルに戻ったほうがいいのではないかと感じています。

大野：そうかもしれないですね。昔だったら、顧問先を引き合わせてみんなで交流しようという主旨だったかもしれませんが、今ならそこに生成AIを入れて、ナレッジを共有できるような集まりにしたりなど、そうしたプラスアルファの交流会にもできそうな気がしますね。

—そうした人的な交流会をやることも、スカイブルーですからね。本日も貴重なお話をありがとうございました。引き続き気を引き締めて、生成AIの進化を注視していきましょう。■

セブンスセンス税理士法人

(東京都港区)

公認会計士・税理士、ディレクター

大野修平

大学卒業後、有限責任監査法人トーマツへ入所。金融インダストリーグループにて、主に銀行、証券、保険会社の監査に従事。トーマツ退所後は、資金調達支援、資本政策策定支援、補助金申請支援などで多数の支援経験を持つ。また、スタートアップ企業の育成・支援にも力を入れており、各種アクセラレーションプログラムでのメンタリングや講義、ピッチイベントでの審査員や協賛などにも精力的に関わっている

