

# 南の国の「ナデシコ」税理士

成功へのキセキ

## 第65回 士業はAIに取って代わられるのか？

元旦にテレビを観ていたら、ショッキングな内容の特集をやっていました。AIに奪われる可能性のある職業は、弁護士・税理士・会計士なんだそうです。ご丁寧に、「10年以内に半分はなくなると言われている」とのテロップも流れていました。

すると、わが家は全員が、消えてなくなる職業に就いているということになります。私が税理士。夫が公認会計士。そしてムスコが弁護士。難関と言われる試験に合格し、世間の方からは、すごいですねーと羨ましがられますが、資格を持っていても食べていけない時代が、いよいよ本格的にやってくるのかしら…と、お正月から少々ブルーな気分になってしまいました。

「消えてなくなる職業」というキーワード自体は、目新しいものではありません。

英オックスフォード大学でAIの研究を行うマイケル・A・オズボーン准教授が発表した論文「雇用の未来」の中で10年から20年の間に「消える職業」「なくなる職業」について言及し、世間に衝撃を与えたのは2013年なので、あれからもう7年も経ったこととなります。オズボーン准教授のレポートの中でも、会計や経理、監査の仕事は、なくなる職業リストに堂々とランクインされていました。

けれどこの7年間に、きたるAI時代に向けて、何か対策をしてきたかと聞かれたら、正直まったく何もできていません。無作為のまま、7年も！過ぎてしまったこととなります。

いや、正確には何をすればいいのか、分からなかったと言った方が正しいかもしれません。なぜなら、AIが進化して、一体どういう世界が実現するのか、まだイメージができていないからです。

元旦のテレビ番組によると、AIが得意とすることは、大量データの処理スピード、その分析能力と正確性なんだそうです。たとえば、「訴えてやる〜」という騒ぎになったとき、弁護士に依頼しなくても、AIが膨大な数の判例を即座に検索して、どの法律がどのよ

うに解釈されて適用されるのか、素人でも即座に分かってしまうので、弁護士は要らなくなってしまうというわけです。

会計の世界では、freeeやMFクラウドなど、通帳やクレジットカードを登録しておくだけで、自動的に仕訳してくれるソフトが、すでに世の中に出回っています。専門家でなくても法人税の申告書がつくれる「税理士いらす」という申告書作成ソフトもあります。いまはまだ複雑な申告調整はできないようですが、AIを使えば、莫大な数の措置法の中から、もっとも税金が低くなる特例を見つけだしてくれる時代が、すぐそこまでやって来ているのかもしれない。

freeeがサービスインしたのも2013年ですから、オックスフォードの論文と、ちょうど同じ年のことです。当時、開発者の佐々木大輔さんとお話する機会がありました。佐々木さんから、「コンピュータが得意なのは、単純な作業を繰り返すことではなく、高度な知的作業を大量に行うことですよ」と言われ、え!?!とびっくりしたことがあります。

「これからは判断を必要とする高度な仕事は、コンピュータの方ができるようになりますから、ホワイトカラーの人は仕事がなくなっちゃいますよ」

その時は、佐々木さんの言った意味がよく理解できず、せっかくのアドバイスを生かすことができませんでした。彼はきっと、こう言いたかったのだと思います。だから士業の人は、今までと同じやり方をしてはダメですよと。

あれから7年たっても、未だに新しい士業の形というものを、私の中でちゃんと言語化できていない状況です。日々の仕事に追われ、会計という仕事が無くなってしまふかもしれないなんて、いつの間にか考えることもなくなっていました。忘れたふりをしていたのかもしれない。考えることをやめたからと言って、現実が変わるわけではないのに…。

## ◆筆者 原尚美 (はら なおみ) プロフィール

税理士。東京外国語大学卒業。TACの全日本答練(現:全国公開模試)「財務諸表論」「法人税法」で全国1位の成績を収め、税理士試験に合格。直後に出産。育児と両立させるため、1日3時間だけの会計事務所からスタートし、現在は全員女性のスタッフ約30名の規模にまで成長。一部上場企業の子会社やグローバル企業の日本子会社などをクライアントにもつ。ミャンマーに会計サービスの会社を設立し、海外進出支援にも力を入れている。著書に『小さな会社の総務・経理の仕事がわかる本』『小さな起業のファイナンス』(いずれもソーテック社)、『51の質問に答えるだけでできる「事業計画書」のつくり方(日本実業出版社)』『トコトわかる株式会社のつくり方(新星出版社)』『世界一ラクにできる確定申告(技術評論社)』『一生食っていくための士業の営業術(中経出版)』など。その他、「経理ウーマン」「デイの経営と運営」など雑誌への寄稿や、商工会議所、中小企業投資育成株式会社、日本政策金融公庫などでの、セミナー実績も多数。

そして令和最初の元旦、テレビのAI特集に釘付けになってしまったというわけです。

士業のあり方についてどのように考えているのか、正月休みでごろごろしていたムスコにも聞いてみました。おかげさまで新人弁護士にもかかわらず、企業法務はもちろんのこと、民事や相続、交通事故から刑事事件、労務問題まで、幅広い業務を任されているようです。個人での受注もOKという事務所なので、事務所案件の他に個人案件を積極的に引き受けており、そんな時は徹夜もめずらしくないというほど、ハードな1年を送っていました。彼は弁護士という仕事について、どう思っているのでしょうか？

「弁護士ってさー、サービス業じゃん」

ふむふむ。

「この1年で分かったのはね、弁護士にとって一番必要なスキルは、法律の知識じゃないということかな」じゃあ、何なの？

「相談者とのコミュニケーション力かな。法律って、一般人の感覚と少し違ってるところがあるじゃん？その違いをちゃんと説明しないと、相手が怒っちゃうことが多いんだよね。だから、相談者の信頼を勝ち取って、正式に受託してもらう力が大切だと思う」なるほどねー。

それは税理士も同じだね。クライアントに寄り添い、背中を押してあげる存在になれるかは、共感力やコ

ミュニケーション力にかかっているからね。

私がまだ駆け出しだった頃、ある大御所の先生に名刺の出し方について、レクチャーを受けたことがあります。クライアントと初めて名刺交換をする際には、相手より先に名刺を渡してはいけないというものでした。

理由を聞くと、相手より先に名刺を出すということは、自分の方が相手より下ですという意味表示になる。最初のやり取りが力関係を定めるから、まず相手に先に頭を下げさせないといけないと言われました。

その時に覚えた違和感は、その後もずっと残っています。たしかにクライアントの使いっ走りのような仕事をしてはいけないのは、分かります。でも、士業の仕事は主役であるお客さまのサポートをすることではないかと、ずっと思っているからです。

どんなに素晴らしい事業計画書を作ったとしても、実際にビジネスを遂行するのは、お客さま。苦しい資金繰りの中から、実際に税金を払うのもお客さま。士業にできるのは、お客さまの痛みに寄り添い、そして共に喜ぶこと。

税理士だって、弁護士だって、悩んでいる人の背中を押してあげられるのは、コンピュータじゃなくて、人間のはずです。これからの士業がどうあるべきか、まだ模索中ですが、必要とされる存在でありたいと強く思った令和の始まりなのでした。

**好評発売中**

### 一生食っていくための「士業」の営業術

原尚美 著 (中経出版) 1,500円+税

カネなし。客なし。コネなし。開業と同時に出産したため、普通の新人ならたっぶりあるはずの、時間もなし。文字通りゼロからスタートした会計事務所を、女性だけのスタッフ22名の規模にまで成長させたノウハウについて書いた本です。特別なスキルもコネも持たない、すべての平凡な個人事業者に、ビジネス拡大のヒントが満載です。

「一生食っていくための士業の営業術」

「戦略」「実務」「マーケティング」... これからの士業に必要なことがこの1冊で全部わかる!

「一生食っていくための士業の営業術」

「原尚美」