

税理士事務所のAI活用 完全ガイド

PoC で終わらせない 実装と定着

記帳代行 / 月次決算 / 顧問先対応の AI 自動化シナリオと、
業界の現在地・3 ヶ月の最初の一手まで。

発行

2026 年 5 月

発行元

株式会社アイム / 士業AI

対象読者

税理士事務所の代表者・経営層・実務責任者

■ エグゼクティブサマリー (1分で読む経営判断材料)

業界の現在地 (2026年・推定)

	大手税理士法人	中堅事務所(顧問先50件以上)	小規模事務所(顧問先50件未満)
AI 導入率	30-40%	15-20%	5-10%
PoC 止まり 比率	7 割	7 割	(データ不足)

→ AI に関心を持つ事務所のうち、約 3 割は既に実装フェーズに入っています。残り 7 割は PoC で止まっており、ここからの半年で差が顕在化します。

本書を読んで得られる 3 つの判断材料

1. **自動化適性マップ** (第 2 章) 御所の業務 50-100 件を「AI で自動化すべき / 税理士判断に集中すべき」の 4 象限に分類できます。
2. **実装シナリオ 3 つ** (第 3 章) 記帳代行 / 月次決算 / 顧問先対応 の各業務で、**入力時間 50-80% 削減** の事例ベースシナリオを提示。
3. **3 ヶ月の最初の一手** (第 5 章) 読了後、御所が「今月着手すべき業務 1 件」を特定できます。

読み終えたら、最初の 5 分でやってほしいこと

QR コード (スマホ)	アクション
	初回相談 (60 分・無料) の予約 御所の業務分析と「最初の 3 ヶ月で何をすべきか」を、その場でお示しします。受注ありきの提案は行いません。

QR を読み取れない方は: shigyo.ai/contact

本書のスタンス

士業AI は現場でコードを書き、業務フローを再設計し、定着まで責任を持って伴走するファームです。本ガイドは、その現場で得た知見の一部を業界で共有可能な範囲でまとめたものであり、「読んで終わり」ではなく「次の一手」につなげていただくことを意図しています。

目次

- ・ 第 1 章: なぜ税理士事務所の AI 導入は「PoC 止まり」になるのか
- ・ 第 2 章: 税理士事務所の業務を AI 視点で再分類する
- ・ 第 3 章: 具体的な実装シナリオ (3 つ)
- ・ 第 4 章: 業界の AI 導入動向 (2026 年版) — 御所の現在地はどこか
- ・ 第 5 章: 定着までのロードマップ
- ・ 第 6 章: よくある質問
- ・ 第 7 章: 我々の支援内容について
- ・ 読み終えたら: 最初の一步を、御所のペースで踏み出してください

第 1 章: なぜ税理士事務所の AI 導入は「PoC 止まり」になるのか

1-1. 業界共通の 3 つの壁

税理士事務所の AI 導入は、業界共通の壁にぶつかります。

壁 1: 顧問先別の繰り返し業務に、汎用 AI が刺さらない

税理士事務所の業務は、顧問先 50 件 / 100 件 / 200 件と続く繰り返しが基本です。一般的な AI ツールは「1 つのドキュメントを処理する」設計が多く、顧問先別の業務パターンに展開する設計が抜けています。結果、PoC は動くが現場展開で詰まります。

壁 2: 判断業務まで自動化することへの不安

税理士業務は、最終的な判断責任を税理士が負います。「全自動」にすると判断責任が曖昧になり、現場が使うのをためらいます。AI に任せる範囲と、税理士が判断する範囲を、業務工程ごとに切り分ける設計が必要です。

壁 3: ベンダー任せの結果、提案書だけ残る

「AI 導入の提案書を作ってもらいました。でも実装はそこから先に進んでいません」というケースが業界で頻発しています。コードを書き、現場に入り、業務フローを再設計するところまで踏み込まないと、AI は定着しません。

1-2. 「ツール導入」と「業務再設計」の決定的違い

ここが本ガイドで最も重要な区別です。

ツール導入型: - AI ツールを 1 つ買って、現場に「使ってください」と渡す - 業務フロー自体は変えない - → 結果: 誰も使わない or 1-2 人が使うが事務所全体には広がらない

業務再設計型: - AI を前提とした業務フローを 1 から組み直す - 既存の手順書・チェックリスト・引き継ぎ書を AI 前提に書き換える - → 結果: 「AI なしでは業務が回らない」状態を作る = 定着

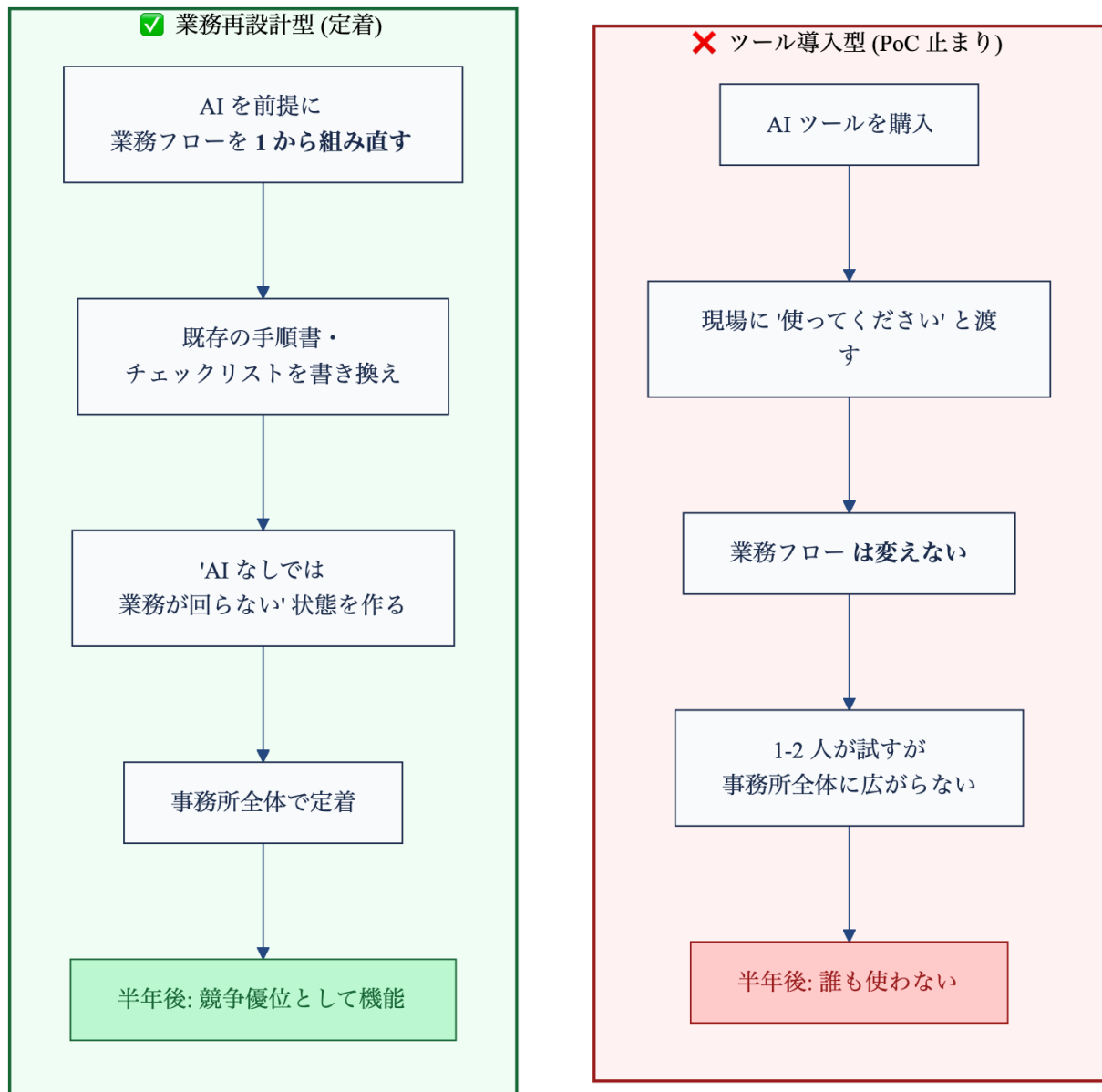


図 1: ツール導入型 vs 業務再設計型 — 半年後の事務所の姿

「定着」とは「使われる」ではなく「AI なしでは業務が回らない」状態のことです。ここまで踏み込まないと、半年後には誰も使わなくなります。

では、業務再設計の第一歩として、何から手をつければよいか。次章では税理士業務を AI 視点で再分類し、自動化の優先順位を明確にします。

第 2 章: 税理士事務所の業務を AI 視点で再分類する

2-1. 自動化に向く業務 / 向かない業務

税理士業務を「自動化適性」で分類すると、4 象限になります。

税理士業務の AI 自動化適性マップ



図 2: 税理士業務の AI 自動化適性マップ

	定型度 高	定型度 低
判断責任 低	完全自動化候補 (記帳・領収書OCR)	AI 補助候補 (顧問先問い合わせ一次回答)
判断責任 高	自動化 + 税理士確認 (申告書事前チェック)	税理士判断領域 (税務戦略・組織再編)

「完全自動化候補」と「自動化 + 税理士確認」が、AI 導入の第一歩として最も投資対効果が高い領域です。

2-2. 顧問先別 vs 横断業務 の切り分け

業務を「顧問先別に発生する業務」と「横断業務」に分けると、AI の組み込み方が変わります。

顧問先別業務 (例: 月次決算、申告書作成): - 顧問先ごとに業務パターンが少し違う - AI に「顧問先プロファイル」を学習させる設計が必要 - 1 件 / 月 × 100 件 = 月 100 件処理する想定で設計する

横断業務 (例: 税制改正対応、内部ナレッジ管理): - 事務所全体で 1 つのナレッジベースを持つ - AI を「事務所の集合知」として育てる設計

2-3. AI が「判断補助」できる業務マップ

AI を「判断補助」として使う場合、業務を以下のように構造化します。

顧問先データ

↓

AI 一次処理 (定型部分の自動化)

↓

税理士が確認・判断する例外項目だけ抽出

↓

税理士が最終判断・記名押印

この構造を「ツール導入」ではなく「業務フロー全体」に組み込めると、定着が一気に進みます。

ここまでで「どの業務を AI 化すべきか」の判断軸が見えました。次章では、最も投資対効果の高い 3 つの実装シナリオを具体的に紹介します。

第 3 章: 具体的な実装シナリオ (3 つ)

シナリオ A: 記帳代行の事前チェック自動化

課題: 顧問先から届く領収書・請求書を、手入力で仕訳に起こす作業が月単位で発生。1 顧問先あたり数時間 × 顧問先数 × 12 ヶ月 で膨大な工数を消費。

実装: 1. 領収書を OCR で読み取り 2. 仕訳推論 (AI が勘定科目・税区分を推定) 3. 例外検出 (推論精度が低い項目・過去パターンと外れる項目を抽出) 4. 税理士は例外のみ確認

期待効果: - 入力時間: 70-80% 削減 - 例外検出率: 5-10% (これが税理士の判断対象になる) - 顧問先別の学習: 3 ヶ月運用で精度が安定

実装期間: 4-6 週間 (Phase 1: プロトタイプ / Phase 2: 顧問先別チューニング)

シナリオ B: 月次決算ダッシュボードの自動生成

課題: 顧問先別の月次レポートを、Excel テンプレートに数字を埋めて毎月作成。レポート作成だけで月数十時間消費。

実装: 1. 会計ソフトから月次データを自動取得 2. AI が顧問先別の「注目すべき変化」を抽出 3. ダッシュボードを自動生成 (前月比較・予実差異・キャッシュフロー) 4. 税理士がコメント・アドバイスを追加

期待効果: - レポート作成時間: 50-70% 削減 - 顧問先への提供価値: 「数字の集計」から「経営アドバイス」に重心を移せる - 月次面談での議題が明確になる

実装期間: 2-3 週間 (Phase 1: プロトタイプ完成)

シナリオ C: 顧問先質問の一次回答ボット

課題: 顧問先から日常的に届く質問 (税制改正・申告期スケジュール・経費の判断) を、税理士が個別対応。簡単な質問にも時間を取られる。

実装: 1. 過去の質問・回答ログを AI に学習させる 2. 顧問先から質問が来たら AI が一次回答 3. AI が「税理士判断が必要」と判定した質問のみ転送 4. 税理士は判断業務だけに集中

期待効果: - 顧問先への応答スピード: 大幅向上 (即時 vs 数日) - 税理士の問い合わせ対応時間: 60-70% 削減 - 顧問先満足度の向上 (応答が早い)

実装期間: 6-8 週間 (Phase 1: 一次回答精度 70% / Phase 2: 90% を目指す)

シナリオの中身を見て、御所での適用可能性が見えてきたはずですが。ただ、ここで多くの代表者が考えるのは「ライバルは既にどこまで進んでいるのか」という問いです。次章では業界全体の現在地を数字で示します。

第 4 章: 業界の AI 導入動向 (2026 年版)

「ライバル事務所はどこまで進んでいるのか」 — 経営判断には欠かせない問いです。2026 年時点で入手可能な業界データを整理しました。

数字で見る業界の現在地

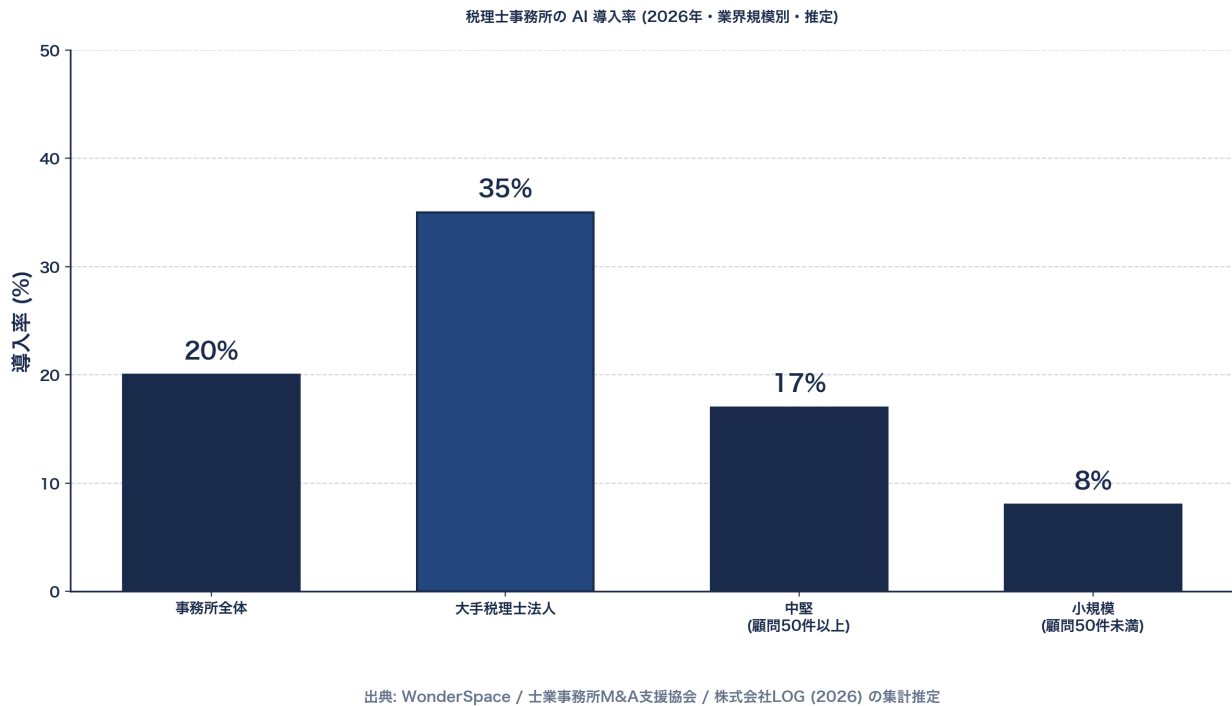


図 3: 税理士事務所の AI 導入率 (2026 年・規模別推定)

指標	2026 年時点の推定値	出典
税理士事務所全体での AI 活用率	10-30% (中央値 ~20%)	業界調査各社の集計 ¹
大手税理士法人の AI 導入比率 (推定)	30-40% (中央値 ~35%)	業界誌・各社開示情報の集計
中堅事務所 (顧問先 50 件以上) の導入比率 (推定)	15-20% (中央値 ~17%)	同上
小規模事務所 (顧問先 50 件未満) の導入比率 (推定)	5-10% (中央値 ~8%)	同上

¹WonderSpace 「税理士×AI活用完全ガイド」(2026)、士業事務所M&A支援協会、株式会社LOG 「税理士事務所のAI活用事例」等の集計による推定。厳密な業界横断統計は存在しないため、複数調査の中央値帯を採用。

指標	2026 年時点の推定値	出典
「PoC で止まっている」事務所 vs 「実装に進んでいる」事務所の比	約 7:3 (推定)	業界 IT ベンダー各社の体感値の集計

この数字から読み取れること

1. 早期勝者と遅滞群の差が広がりつつある

AI に関心を持つ事務所のうち、**約 3 割は既に実装フェーズに入っています**。PoC で止まっている事務所が「次の動き」をしなければ、半年後には差が顕在化します。特に「顧問料の単価競争」「若手所員の採用」「顧問先からの DX 期待」の 3 点で差が出ます。

2. 「AI に置き換えられる」ではなく「AI を使う側」になる時代

業界全体のコンセンサスとして、以下が形成されつつあります：

- ・ 定型業務 (記帳・申告書作成・残高照合) → **AI 自動化が進む**
- ・ 判断業務 (節税提案・税務調査対応・経営アドバイス) → 税理士が判断・付加価値化

→ AI を使う側に回れる事務所は、定型業務を圧縮し、判断業務に時間とリソースを投下できます。これが顧問料単価の維持・向上に繋がります。

3. 「スタッフゼロで顧問先 60 社」の先進事例

2025 年には、所員 1 名以下で AI を主軸に顧問先 60 社を回している事務所の事例が業界で共有されています²。これは「組織として AI が定着すれば、所員規模と顧問先数の比例関係が崩せる」ことを示しています。

御所の現在地はどこか？

3 つの問いで自己診断できます。

1. AI 関連ツール (ChatGPT / Claude / Copilot 等) を業務に使ったことがあるか？

- ・ Yes → 「関心層」(業界の 30-50% 程度に該当)
- ・ No → 「未着手層」(同 50-70%)

2. AI で何らかの業務を自動化した実績があるか？

- ・ Yes → 「実装層」(同 10-30%)
- ・ No → 「PoC 検討中 or 未着手」

3. AI 導入で削減できた工数を、別の付加価値業務に振り向けられたか？

- ・ Yes → 「定着層」(同 数 %)
- ・ No → 「ツール導入で止まっている」

²WonderSpace 2026 年特集記事より。

「定着層」に入ることが、向こう 1-2 年の業界での勝ち筋になります。

では、その「定着層」にたどり着くまでの具体的な道のりはどうなるか。次章で、最初の 3 ヶ月・6 ヶ月・1 年の段階別ロードマップを提示します。

第 5 章: 定着までのロードマップ

本章のロードマップ全体を 1 枚で示します。詳細は以下の節で順に解説します。

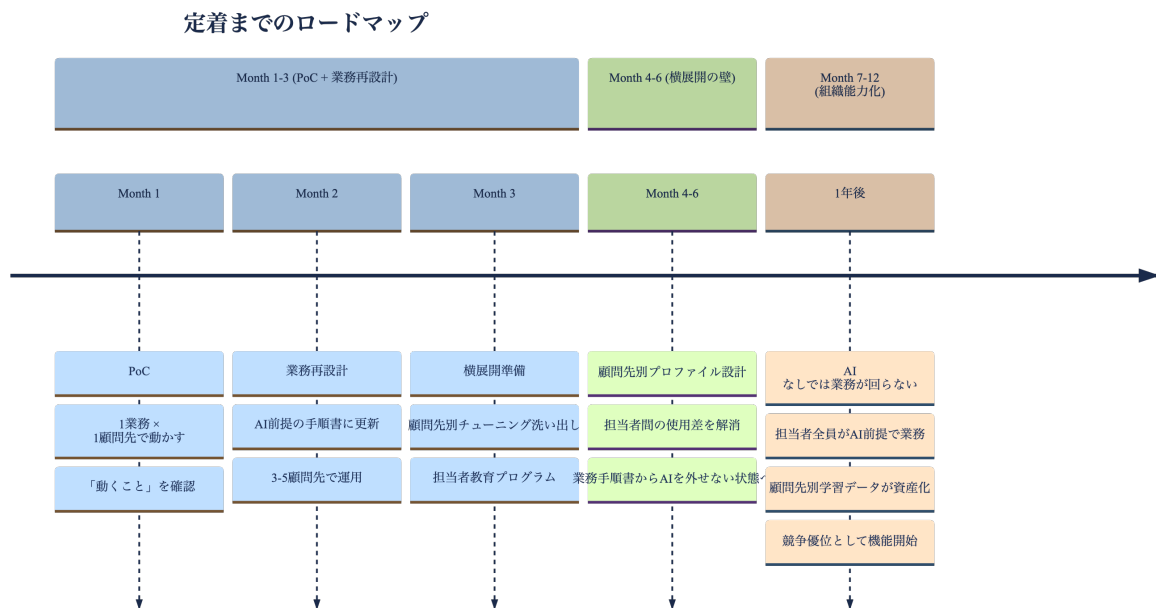


図 4: 定着までのロードマップ全体像

4-1. 最初の 3 ヶ月でやるべきこと

Month 1: PoC - 1 つの業務を選んで AI を試す - 1 件の顧問先で動かす (全顧問先には広げない) - 「動くこと」を確認する

Month 2: 業務再設計 - AI を前提に業務手順書を書き換える - 既存の Excel テンプレート・チェックリストを更新する - 「AI ありき」のフローを 3-5 件の顧問先で運用

Month 3: 横展開準備 - 顧問先別のチューニング項目を洗い出す - 担当者への教育プログラムを準備 - 残りの顧問先への展開計画を作成

4-2. 3-6 ヶ月の壁とその超え方

3 ヶ月を超えると、よくある壁が 2 つあります。

壁 1: 「最初の効果は出たが、横展開で減速する」 → 顧問先ごとに業務パターンが少し違うことが原因。顧問先別の「プロフィール」を作って、AI に学習させる設計が必要。

壁 2: 「担当者によって使う / 使わないが分かれる」 → AI を「使ってもいい」ではなく「業務手順書に AI 利用を組み込む」必要がある。手順書から AI を外せない状態を作る。

4-3. 1 年後に組織能力として残すために

1 年経って「AI 導入してよかった」と言える状態とは:

- ・ AI なしでは業務が回らない (= 戻れない)
- ・ 担当者全員が AI を使う前提で業務を組んでいる
- ・ 顧問先別の学習データが資産になっている
- ・ 新人教育時に「AI を使う」が前提として教える

ここまで来ると、AI は事務所の競争優位として機能し始めます。

ロードマップを見ても、まだ判断材料が足りない論点があるはずです。次章では、初回相談で頻繁にいただく質問とその回答をまとめました。

第 6 章: よくある質問

Q1. 顧客情報のセキュリティは大丈夫ですか？

守秘義務 (税理士法 38 条) の遵守を前提に、最優先で設計します。具体的には:

- ・ AI 処理ログを全件保管 (監査証跡として使える)
- ・ AI エージェント ID 認証 (誰がいつ何の処理をしたか追跡可能)
- ・ 顧問先データの分離 (顧問先間でデータが混ざらない設計)
- ・ NDA・契約書での明示

これらは「あとから付け足す」のではなく「最初から組み込む」設計が肝心です。

Q2. 既存の会計ソフトとの統合は？

主要な会計ソフト (弥生 / freee / マネーフォワード / 勘定奉行 等) との連携は:

- ・ API 連携 (推奨)
- ・ CSV エクスポート連携 (API がない場合のフォールバック)

ソフト固有の制約は初回相談時に確認します。

Q3. 全社員に使ってもらうにはどうすればいいですか？

「使う / 使わない」を個人に委ねるのではなく、業務手順書に AI 利用を組み込みます。具体的には:

- ・ 既存の手順書を AI 前提に書き換える
- ・ 「AI を使う」ではなく「AI なしでは完結しない」フローにする
- ・ 教育プログラムを作る (Month 3 で実施)

Q4. 費用感はどれくらいですか？

現在は 2 つの関わり方をご用意しています。

- ・ **スポット実装**: 1 ユースケースあたり 20 万円 (買い切り。顧問契約なしで利用可能)
- ・ **顧問プラン**: 月額 5 万円 (運用保守・顧問先カルテの継続更新・AI 活用相談が無制限に含まれる) + 実装は 1 ユースケースあたり 15 万円～ (顧問価格。通常は 20 万円～)

最新の料金は <https://shigyo.ai/pricing> でご確認いただけます。事務所の規模・業務量・自動化範囲によって個別見積もりとなる場合もあるため、詳細は初回相談でご案内します。

Q5. 社内に詳しい人がいなくても運用できますか？

可能です。私たちは「定着まで責任を持つ」ファームなので、運用が回るまで伴走します。具体的には:

- ・ 担当者向けの教育プログラムを作る
- ・ 例外発生時のエスカレーション設計を作る
- ・ 月次の運用レビューで改善を続ける

「AI 導入と同時に、AI なしで業務が回らないように業務フローを再設計する」のが私たちの仕事です。

第 7 章: 我々の支援内容について

現在進行中の支援案件 (公開可能な範囲)

士業AI は士業 AI 導入支援を専業とし、現時点で以下の領域で実案件を進行中です。業務情報は守秘義務上ぼかしていますが、本書の内容が机上論ではないことの裏付けとして記載します。

業界	規模感	支援テーマ	進行ステータス
税理士法人 (関東)	顧問先 50 件規模	アメーバ経営データのダッシュボード化 → 月次決算ワークフロー再設計	お試し契約中 (月次フェーズ)
弁護士法人 (債務整理特化・関東)	月 100-150 件処理規模	自己破産申立書類作成の AI 化 → 差し戻し率削減の PoC	実証フェーズ (数値検証中)

(顧客名は守秘義務契約のため非公開です。初回相談時に必要に応じて詳細をお話できます)

業界全体の先進事例 (参考)

本書 第 4 章で触れた通り、業界全体では「スタッフ 1 名以下で AI を主軸に顧問先 60 社を回す」事例も 2025 年に共有されています³。これは私たちが直接支援した案件ではありませんが、AI 導入が組織として定着すれば「所員規模と顧問先数の比例関係が崩せる」という業界の到達点を示しています。

支援フロー

1. **初回相談 (60 分・無料)**: 現状の業務フロー・課題を伺い、AI 活用の方向性を提示
2. **PoC**: 1 つの業務 × 1 件の顧問先で試す (1-2 ヶ月)
3. **業務再設計**: AI 前提のフローを作り、3-5 件の顧問先で運用
4. **横展開**: 全顧問先への展開支援
5. **継続運用**: 月次レビュー・改善継続

我々の特徴

- ・ **士業特化**: 税理士・弁護士・会計事務所に絞った特化型支援
- ・ **PoC で終わらせない**: 提案書だけ作って終わる支援は行いません
- ・ **一気通貫**: 戦略立案から現場実装まで同じ顔ぶれが担当
- ・ **定着までコミット**: 「使われる」ではなく「AI なしでは業務が回らない」状態を目指す
- ・ **支援の成果を資産化**: 業務ヒアリングで得た顧問先ごとの判断基準・例外処理を「顧問先カルテ」として構造化し、事務所の資産として蓄積します。特定のツールに縛られず、いつでも持ち出せる形で残します

お問い合わせ

- ・ 資料の追加質問・無料相談予約: <https://shigyo.ai/contact>

読み終えたら: 最初の一步を、御所のペースで踏み出してください

本書を読み終えた今、御所の経営判断として **次の一手** を決められる状態のはずです。具体的な進め方を一緒に考えるため、初回相談 (60 分・無料) のご予約をお勧めします。

初回相談 (60 分・無料) のご予約

³WonderSpace 2026 年「税理士×AI活用完全ガイド」より。

QR コード (スマホからアクセス)

URL (PC・タブレット)

shigyo.ai/contact**初回相談でお話しすること:**

- ・ 御所の業務フロー・課題を伺います
- ・ 本書の自動化適性マップを御所のケースに当てはめます
- ・ 「最初の 3 ヶ月で何をすべきか」の方向性をその場でお示します
- ・ **受注ありきの提案は行いません。**フィットしなければお互いの時間を尊重して早めに方向を決めます

相談前に 30 分で準備していただけるもの (任意)

ご相談前に、本書の「第 2 章 自動化適性マップ」を眺めながら、御所の主要業務を 5-10 件、4 象限に配置してみてください。これがあると初回相談の解像度が大幅に上がり、その場で具体的な提案までお示しできます。

(準備なしでも構いません。御所の現状をお話しいただくところから始めます)

(C) 士業AI | 本資料は予告なく更新されます。最新版のご案内・お問い合わせは <https://shigyo.ai/contact> まで。