

News Letter

2026
May
Vol.231

ビジネス・アソシエツ あいわ税理士法人



発行元

(株)ビジネス・アソシエツ 108-0014 東京都港区芝 4-3-5 ファースト岡田ビル 7F TEL 03-5520-5330
あいわ税理士法人 108-0075 東京都港区港南 2-5-3 オリックス品川ビル 4F TEL 03-5715-3316 | FAX03-5715-3318

II Copilot Studio x Power Automate x Plaza-i Web API で問い合わせ対応エージェント を検証してみた話

はじめに

Copilot Studio は独自のエージェント（チャットボット）をローコードで構築し、Power Automate は日々の定型業務を自動化することができる、いずれも Microsoft 社のツールです。

エージェントは、質問への回答、情報の収集、他ツールの呼び出しを自律的にこなすことができ、自然言語でふるまいの指示文や、参照すべき社内文書などのナレッジソースを与えることによって、期待する回答が得られるように調整します。

利用者が能動的に行う質問に対して回答するだけであれば、構築したエージェントを Microsoft Teams に展開可能ですので、簡単に利用できるでしょう。すでに Teams を活用している会社であれば、慣れ親しんだチャットインターフェースで使い始められることは利点です。

問い合わせ対応の流れを考えてみる

さて、社内外いずれの場合でも、問い合わせが発生すると、その内容を整理し、保守（問い合わせ、インシデント）管理システムがあれば登録し、マニュアルや FAQ などのナレッジから解決策あるいはヒントを探し、最終的な回答を用意します。

Contents

- ・ [Copilot Studio x Power Automate x Plaza-i Web APIで問い合わせ対応エージェントを検証してみた話](#)
- ・ [AI エージェントとは](#)
- ・ [システム屋さんが気を付けている日本語記述](#)
- ・ [Plaza-i 機能紹介-事業者区分別消費税取引区分マスター](#)
- ・ [Plaza-i 最新バージョン情報](#)
- ・ [外国子会社合算税制等の見直し](#)
- ・ [フリーレント期間の定めのある賃貸借取引にかかる通達の新設](#)

この流れの中には、必ずしも人がやらなくてもよい、人依存度が低い工程がありますので、上述のツールを用いて効率化できそうか否かを検証しました。

まずは目的を定める

本検証での目的は以下 2 点としました。

| No. | 内容 |
|-----|---|
| 1 | エージェントに要約を任せ、問い合わせ内容を転記する手間を減らす。 |
| 2 | できれば解決策を提示する、もしくは、解決策そのものでなくてもヒントになりそうな情報に早めに気が付ける。 |

要件を決める

要件は以下 3 点としました。

| No. | 内容 |
|-----|--|
| 1 | 問い合わせの件名と内容を要約する（Copilot Studio エージェント） |
| 2 | 保守管理システムに要約を登録して受付番号発行する（Power Automate） |
| 3 | 要約に該当するナレッジを検索して質問者に回答を提示する（Copilot Studio エージェント） |

要約エージェント

要約ではナレッジソースは無し。AI モデルに要約してもらうのみであるため、「根拠のない応答を許可する」の設定は既定値「オン」のままとしました。

指示文では「内容の理解に影響しないよう添削」することを明示します。

Power Automate（後述）で加工しやすいよう「json にして」と指示すれば、そのように回答もしてくれます。

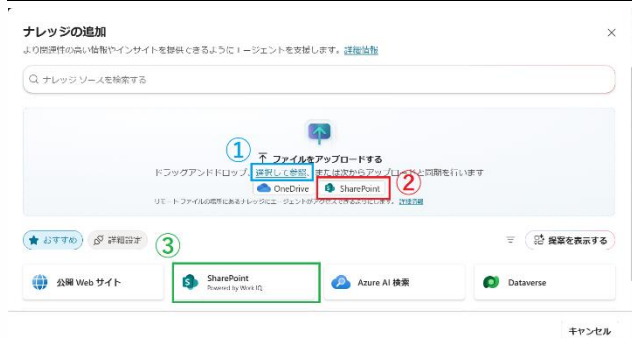
ナレッジ検索エージェント

ナレッジ検索という名の通り、マニュアルや FAQ などのナレッジソースに基づいた正確な回答をしてもらう必要があります。

誤った回答でもそれらしく説明してしまうハルシネーションを極力回避するため、ナレッジソースに基づいてのみ回答するよう、「根拠のない応答を許可する」や「Web の情報を使用する」の設定は「オフ」とし、指示文で「推測での回答は禁止」を明示します。

ナレッジソースの与え方は 3 種類あるため、最初戸惑うかもしれません。特にナレッジソースの量（ファイル数、ファイルサイズ、ページ数）が多い場合、回答の質だけで言えば、直接アップロード方式が最も良いという感触です。

| 方式 | 感触 |
|--------------------------------|----|
| ① 直接アップロード | ◎ |
| ② SharePoint から Dataverse 取り込み | △ |
| ③ SharePoint 直接参照 | ○ |

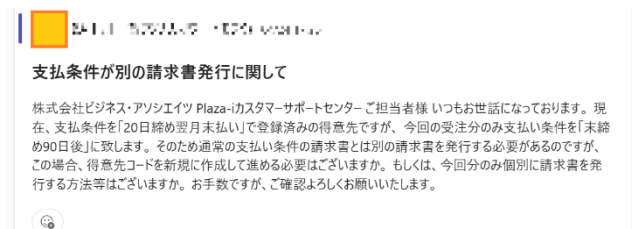


要約エージェントと同様、こちらも json で回答するよう指示します。

フローで処理の流れを整える

Power Automate で構築できる一連の処理が「フロー」と呼ばれます。

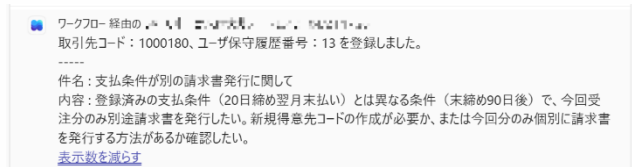
問い合わせ発生時、オリジナルの問い合わせとして Teams に投稿します。



「エージェントの実行を呼び出して待機する」アクションを使って要約エージェントを呼び出し、要約の json を受け取る（要件 1）

「HTTP」アクションを使い、Plaza-i Web API を通して保守管理システムに要約を登録（要件 2）

保守管理システムへの登録結果と要約を Teams に投稿したものが以下になります。メール等を想定した文頭文末の名乗り文や挨拶文が削除され、意味を損なわない程度に要約できました。



「エージェントの実行を呼び出して待機する」アクションを使ってナレッジ検索エージェントを呼び出し、検索結果の json を受け取る（要件 3）

検索結果を「AI のヒント」として Teams に投稿したものが以下となります。質問者に回答する前に内容の精査・精書は必要ですが、少なくともこの回答はナレッジから引き出されたものです。



本例では Teams に投稿していますが、質問者への回答メールの下書きとして保存する、などの利用も考えられます。

おわりに

検証結果としては、十分に実用的な内容であると思います。ただし、エージェントを活用するためには、前提となる設計、ナレッジソースの構造と質が肝になると感じました。

特に、ナレッジソースが同一のファイルであっても、与え方が異なるだけでエージェントからの反応に違いがみられるため、どの与え方が自社に合っているのか確認することが非常に大切です。

また、ナレッジソースの構造と質という観点では、人間とエージェントの解釈は異なることを意識し、期待する回答が得られなかった場合は「なぜエージェントはこの回答を選択したのか」「どのようにナレッジを書けば選択しやすいか」を考え、ナレッジソースを随時更新して鮮度を保つことが重要になります。

II AI エージェントとは

最近、「AI エージェント」という言葉を聞く機会が増えてきましたが、「対話型 AI と何が違うのかよく分からない」と感じている方も多いのではないのでしょうか。

どちらも AI（人工知能）を活用した仕組みですが、役割や使われ方に明確な違いがあります。

対話型 AI とは？

対話型 AI は、人からの質問や指示に対して、会話形式で答えてくれる AI です。イメージとしては、とても知識が豊富で、話しかけるとすぐに答えてくれる相談相手に近い存在です。たとえば、

「この文章を分かりやすく書き直してほしい」

「企画のアイデアを一緒に考えてほしい」

「専門的な内容を簡単に説明してほしい」

といった依頼をすると、その場で文章を作成したり、説明をしたりしてくれます。考えを整理したり、資料作成をサポートしたりすることが得意です。

ただし、対話型 AI には大きな特徴があります。それは、人から指示されない限り、自分からは何もしないという点です。自ら判断して仕事を開始して、勝手に作業を進めることはありません。あくまで「人の問いかけに答える」「作業を手助けする」ことが役割です。一般的によく知られている ChatGPT 等が対話型 AI にあたります。

AI エージェントとは？

一方、AI エージェントは、目的を与えると、自分で考えて行動する AI です。人に例えるなら、ゴールを理解し、段取りを考え、自分で動く担当者のような存在です。たとえば、

- ・毎日、売上データを自動で集計しレポートを作成する
- ・問い合わせ内容を読み取り、適切な部署へ振り分ける
- ・決められたルールに従って業務を自動処理する

といった作業を、人の指示を細かく受けなくても進めることができます。必要に応じて、社内システムや外部ツールを使いながら、一連の業務を最後までやり遂げる点が特徴です。Claude Code 等が代表的かと思えます。

終わりに

対話型 AI は、「聞かれたことに答える AI」、AI エージェントは、「目的に向かって自ら動く AI」と言えます。

対話型 AI は人の仕事をサポートや補助する存在であり、AI エージェントは人の代わりに仕事を進める存在であると言えます。

アンソロピック社のレポートによると米国労働者の40%が AI を使用しているとあります。

AI は単なる便利な道具から、仕事を任せられるパートナーへと進化しており、AI エージェントはその流れを象徴する存在だと言えるでしょう。これからのビジネスでは、対話型 AI を使って「考える・相談する・文章を作る」、AI エージェントを使って「業務を自動で回す」といった形で、役割を分けて使い分けことが重要になります。

インターネットの普及を上回るスピードで AI が広がっている今、私自身も AI を使いこなせるよう、改めて学ぶ姿勢を大切にしていきたいと考えています。

参考 URL:

<https://www.anthropic.com/research/anthropic-economic-index-september-2025-report>

II システム屋さんが気を付けている日本語記述

はじめに

平素より Plaza-i をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

私たちは常日頃から日本語に接しています。Plaza-i に限らず、日本のシステム導入における技術文書は、通常日本語で記述されています。ユーザ企業を書く提案依頼書、システムベンダーを書く開発仕様書、設計書などあらゆる場面で日本語が使われています。

本稿では、何の気なしに書いた日本語が相手に誤解を招いて伝わってしまう具体的な事例を交えながら、筆者が気を付けている日本語表現についてご紹介させていただきます。以降、具体的な内容を見ていきたいと思います。

一文を短くワンセンテンス・ワンメッセージ

例えば、次の一文を正しく理解しようとする、文章を読み直す必要に迫られます。

「エンターキーを押すと、ときどきコンピュータの内部で CPU の負荷が大きな処理を行っていることを意味する砂時計マークが表示されることがあります。」

書き手は、一文の中に言いたいことを全て盛り込むことができたと考えたかもしれませんが、システム技術文書においては読み手に読み直させている時点で良い文とは言えません。次のように言い換えるとどうでしょうか。

「エンターキーを押すと、ときどき砂時計マークが表示されることがあります。砂時計マークはコンピュータの内部で CPU の負荷が大きな処理を行っていることを意味します。」少なくとも先に述べた一文よりはスッと情報が頭の中に入るのではないのでしょうか。

このように、日本語は入れ子にしたり、読点で繋いだりすると一文で書くことができてしまうのですが、それと同時に内容が複雑になり、多義の解釈を生む原因になります。読み手に正しく理解してもらうために、無理に一文にまとめようとせず、ワンセンテンス・ワンメッセージで一文を区切ることがポイントです。

二重否定は使わない

一般的に「なくはない、ないこともない」といった言い方は、意味的には肯定に近い、やや控えめに肯定したいときに使います。エッセイや文学書物などで揺れ動く気持ちを表現したいときは、大いに使用してもらって構わないと思いますが、システム技術文書を書くとなれば、話は別です。

システム技術文書に「問題はなくはありません。」などと書くものなら、読み手は「問題はあるの？ないの？どっちなの？問題あるなら、問題あると最初からはっきり言ってください。」と思うに違いありません。システム技術文書において書き手の揺れ動く思いで記述されては、読み手が困るのです。

システム技術文書で求められることは、間違いのない事実とそこから導かれる要件の定義や解決方法になります。従って、二重否定の言い方は使用せず、明確な事実を数値などを用いて表現し記述することを心がけます。

助詞「は」

「私は」とか「この問題は」などと言うとき、そこには必ず他者や他の対象の存在があります。書き手側は、その「他者や他の対象」を意識して物事を論じる必要があります。

そこを意識できていない書き手が網羅的でもなく「この問題は」と書くと、読み手側は、「この書き手は一部分を切り取って話をしているな。『この問題は』と述べているということは、他の問題は別の見解があるように聞こえるが、その辺りはどう考えられているのか、確認しないと判らないな。」といった心配を与えてしまいかねません。

更にそのような説明が何度も繰り返されるようなことがあれば、「この書き手は物事の全体を把握することができているのだろうか？」という不安な印象を与え、不信感を持たれてしまうことさえあるので、気を付けたいところです。

語句の並べ方

「社員が PC で報告書を書いた」、「PC で報告書を社員が書いた」この2つは同じ言葉を用いて一文にも関わらず、読み手に異なる印象を与えます。前者は、社員の PC 業務の中で初めて報告書を書いたと読み取れます。一方後者は、PC を用いた報告書は、それまでパートやアルバイトが書いて

いたが社員が書くようになったと読み取れます。

このように、語句は左から右に向かって既知の情報から未知の情報へ並ぶ性質を持ちます。手間暇かけて調査して、ようやく辿り着いた新事実について相手にお伝えする場面、その新事実を文の冒頭に持ってきて、伝える相手にさも当たり前のように思われて、(情報の価値という側面でも)もったいないことをしている場面を度々目撃するのは、書き手のこの点の意識が不足していることが影響しています。

程度を表す形容詞

とても、非常に、よく、かなり、概ね、たまに、まれに…
これらの言葉は、読み手に解釈の幅を与えてしまい、ときおり書き手の意図とは異なった理解をされてしまう恐れがあります。

「10回に2、3回は」とか「1ヶ月間に500件」など基本的に、程度は数値で示すことができますので、数値を使って記述します。

程度を表す形容詞を使いたくなかったとき、まずは数値に置換して表現することができないか考える癖を付けて、それができない場合に限り、見出し冒頭の形容詞を使うようにしています。

おわりに

誤解を招く日本語があったとして、ユーザ企業もシステムベンダーも日本人同士のコミュニケーションですから、対面や通話などで上手く誤解を解く機会を作れば良いのでは？という話はなくはない(二重否定を敢えて使いました)とはいえ、ステークホルダーが増えるほど、一度提出したシステム文書で伝わった内容を修正するのは容易なことではありません。書き手が気を付けて記述していった先に、双方齟齬のないシステム導入を願ってやみません。

参考文献

福田修 著「SEを極める仕事に役立つ文章作成術」
2005年発行 日経BP社

II Plaza-i 機能紹介-事業者区別消費税取引区分マスター

はじめに

本稿では、インボイス制度に関する Plaza-i の利便性向上のための機能をご紹介します。伝票入力時の、消費税取引区分のデフォルトセットに関する機能となります。なお、本機能はインボイス制度開始に伴い追加された機能で、令和8年度税制改正に伴う新機能ではありません。

消費税取引区分と消費税率コード

機能紹介の前に、インボイス制度と Plaza-i の消費税取引区分・消費税率コードの関係について説明致します。インボイス制度において、免税事業者からの仕入は、適格請求書発行事業者からの仕入とは区別する必要があります。Plaza-i においては、消費税取引区分および消費税率コードを分けることで区別することができます。例えば、「課税仕入」「免税事業者等仕入」という2つの消費税取引区分と、それらに対応する「10%」「10%(免税80%)」の2つの消費税率コードがあれば、適格請求書発行事業者と免税事業者からの仕入を区別できます。なお、消費税取引区分と消費税率コードの関係性についての詳細はユーザーズガイド、MST銀行・支払(章)、消費税率決定の概念図(節)をご参

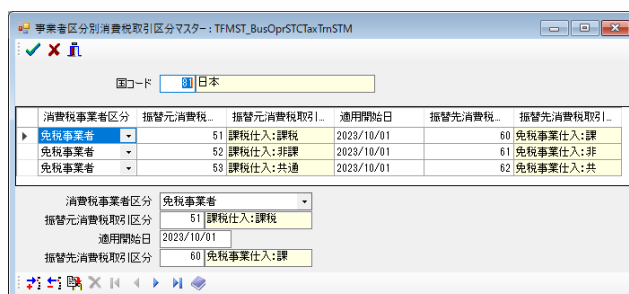
照下さい。

消費税取引区分の決定

Plaza-i における伝票入力時、消費税取引区分のデフォルト値は勘定科目等により決まります。マスター設定によりありますが、例えば仕訳入力において、仕入の勘定科目であれば消費税取引区分は「課税仕入」が仕訳伝票に自動セットされます。ここで、免税事業者からの仕入なので「免税事業者等仕入」としたい場合、通常は(取引先が免税事業者かどうかによって勘定科目等を使い分けていなければ)手動で消費税取引区分を変更する必要があります。一方、本稿で紹介する機能、事業者区別消費税取引区分マスターを利用するかつ、取引先の設定を適切にできていれば、手動で変更しなくても意向に沿った消費税取引区分が自動セットされます。

設定例

MST銀行・支払メニューの事業者区別消費税取引区分マスターで、免税事業者について振替元消費税取引区分に「課税仕入」を、振替先消費税取引区分に「免税事業者等仕入」を設定します。



これにより、伝票入力時(タイミングはメニュー、伝票によって異なりますが、例えば仕訳入力の場合は取引先入力時)、取引先が免税事業者の場合、システムは消費税取引区分に「課税仕入」ではなく「免税事業者等仕入」を自動セットします。つまり、免税事業者からの仕入の場合に消費税取引区分を「免税事業者等仕入」に手動で変更する必要はなくなります。

おわりに

取引先マスターの消費税事業者区分が適切に設定されている前提ではありますが、本機能により手動で「免税事業者等仕入」に変更する手間を省くことができます。機能の詳細はユーザーズガイド、MST銀行・支払(章)、事業者区別消費税取引区分マスター(節)をご参照下さい。

II Plaza-i 最新バージョン情報

2026年5月22日現在までリリースしております、最新の Plaza-i バージョン情報をお知らせ致します。

- Plaza-i.NET V2.03.52.04

II フリーレント期間の定めのある賃貸借取引にかかる通達の新設

1. はじめに

オフィスや店舗の賃貸借契約において、契約開始当初の一定期間について賃料の全部または一部を免除する、いわゆる「フリーレント」は、テナント誘致などを目的として広く用いられる契約形態となっています。その一方で、税務上の取扱いについては、長らく法令や通達において明確な取扱いが示されていませんでした。

こうした中、令和7年度税制改正に伴い、法人税基本通達12の5-3-2が新設され、フリーレント期間（無償等賃借期間）を含む賃貸借契約に係る借手の法人税処理について一定のルールが示されました。本稿では、通達新設までの実務慣行を踏まえつつ、新通達の内容と実務上の留意点を整理します。

2. 通達新設までの取り扱い

通達新設前の実務においては、フリーレント期間中は契約上、賃料の支払義務（債務）が発生しないことから、法人税法上も「債務の確定」がないとして、実際に賃料の支払義務が生じた事業年度に損金算入する処理が広く行われていました。

この背景には、法人税法上、販売費及び一般管理費に係る損金算入の考え方として債務確定基準（①債務成立、②具体的な給付原因事実の発生、③金額の合理的算定）が採用され、フリーレントについては、①②の充足が難しいと整理がされていた点があります。

一方で、会計処理では、発生主義の観点から、賃料総額を賃借期間で按分し、フリーレント期間を含めて費用計上する処理が採用される場面も少なくありませんでした。

その結果、会計と法人税の処理が一致せず、法人税の申告上、別表四で「未払家賃否認（加算・留保）」と「未払家賃認容（減算・留保）」という税務調整を行う必要があり、実務負担が生じていました。

3. 通達新設による取り扱いの変更

令和7年度税制改正により法人税法53条が新設され、法人が賃貸借取引により資産を賃借した場合に、契約に基づき支払うこととされている金額のうち「各事業年度において債務の確定した部分」は各事業年度の損金に算入するという別段の定めが設けられました。

そのうえで、新設された法人税基本通達12の5-3-2では、フリーレント等の「無償等賃借期間」を含む契約については、「課税上弊害があるものを除き」、損金経理を要件として、賃料総額を賃借期間にわたり均等に支払われるべきものと仮定した場合の金額を、各事業年度の損金の額に算入する取扱いが定められました。

改正通達の取扱いは、従来の債務確定基準の形式に当てはめると「無償期間は債務なし」となり、フリーレント期間の費用認識ができない一方で、取引の経済的実態（契約全体の対価の配分）に照らすと、契約期間を通じた費用配分として按分が合理的と考えられる場面があるという問題意識に対応したものです。

加えて、新リース会計基準において、無償等賃借期間を含めた使用料の総額を契約期間にわたり計上する考え方が示

されたことも、税務上の整理の契機となった点が通達解説で示唆されています。

また、本通達では「損金経理要件」が求められているため、会計上、フリーレント期間を含めた按分額の費用計上を行っていない（損金経理していない）場合には、従来どおり賃料支払時の損金算入となります。

なお、改正通達の適用時期については、令和7年4月1日以後に開始する事業年度分から適用され、令和7年4月1日前開始事業年度分（既契約分）について遡及適用されません。既契約分の申告調整を行っている場合には、引き続き申告調整を継続することとなります。

4. 課税上の弊害とは

上記3.のとおり、本通達はすべてのフリーレント契約について按分処理を認めるものではなく、「課税上弊害があるもの」に該当する場合には適用を認めていません。

「課税上弊害があるもの」の具体例としては、①フリーレントがないと仮定した場合の賃料総額と実際の契約に基づく賃料総額の差額が、実際の契約に基づく賃料総額のおおむね2割を超える場合、②フリーレント期間が4か月を超える場合で、特定の事業年度において、賃借期間のおおむね5割を超える期間がフリーレントとなる見込みである場合などが挙げられています。

例えば、2年契約（24か月）で、フリーレント期間終了後の月額賃料が100万円、フリーレント期間が5か月とされているケースを考えます。この場合、フリーレントがないと仮定した賃料総額は2,400万円（100万円×24か月）となる一方、実際の契約上の賃料総額は1,900万円（100万円×19か月）となります。その差額500万円は、実際の賃料総額1,900万円のおおむね2割（約380万円）を超えるため、「課税上弊害があるもの」に該当し、本通達の適用は認められないこととなります。

このように、フリーレント期間が契約期間の一部に過ぎない場合であっても、賃料総額に占める割合によっては、通達の適用対象外となる点に留意が必要です。

5. 終わりに

フリーレント通達の新設により、借手側の法人税実務における取扱いは一定の明確化が図られましたが、契約内容次第では従来どおりの支払時損金算入となる場合もあります。そのため、今後はフリーレント期間の長さや賃料水準を踏まえ「課税上弊害があるもの」に該当しないかを、契約締結の段階から意識することがより重要になります。

また、今回は法人税基本通達の新設であり、消費税法については改正がないため、従来どおり、実際に賃料を支払ったタイミングで課税仕入れを認識することに留意が必要です。インボイス制度の下では、適格請求書の交付時期や記載内容との関係から、法人税と消費税の処理を完全に一致させることが難しい場合もあり、法人税とは異なる取扱いを意識した対応が求められます。