ファシリテーター（専門家）向け

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

KOTONA

AI知識不要の気軽さを経営者に。
法令遵守の安心を専門家に。

改正行政書士法で支援の現場が激変しました。
経営者自身の言葉で事業計画を完成させられる、対話型AIサービス**“KOTONA(コトナ)”**





Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

2026年1月の改正行政書士法で何が変わったのか？

2026年1月より行政書士法が改正され、他の業種では補助金申請の代行業務が明確に制限されるようになりました。

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

📌 改正点の要約

従来から禁止されていた行為が、新たに違法になったわけではなく名目を変えたグレーゾーン行為が条文上も明確に違法と位置づけられた改正です。一言でまとめると、申請書類を実際に書くことや代わりに申請することは行政書士のみ。アドバイスする・添削する・情報提供することは誰でもOK、という線引きです。

✅ 違法にならない行為(非独占業務)

以下は「相談業務」の範囲として、行政書士以外の専門家（中小企業診断士・経営コンサルタント等）でも提供できます。

・補助金制度の情報提供・制度比較・選定支援
・事業計画の方向性整理、市場調査、競合分析、収益シミュレーション
・申請内容について「この部分をより明確に記載しては」「この部分について論点を絞っては」などの**改善案・アドバイスを提示**すること
・申請者が自ら作成したドラフトに対して、**構成や表現の改善提案（添削）**を行うこと
・AIが生成した財務計画・数値目標について、**数値の整合性を確認（検算）し、修正を促す**こと
・GビズIDの取得方法説明や電子申請の操作手順の解説・指導（本人が操作することが前提）
・汎用的なひな形・サンプルテンプレートの提供

ファシリテーター(後述)の業務

🚫 違法になる行為(行政書士の独占業務)

「会費」「支援費」「顧問料」「コンサルタント料」「成功報酬」「システム利用料」など、**名目を問わず対価性があるすべての支払いが対象であり、実質として官公署に提出する書類の作成への対価であれば「報酬」に該当し、無資格での書類作成は行政書士法違反**となります。 具体的には以下のとおりです。

①書類の作成
・事業計画書・申請書・交付申請書・実績報告書など、補助金の申請に必要な書類を有償で作成すること
・特定の申請者向けにカスタマイズして申請書類を作成すること（汎用テンプレートの提供と異なり、独占業務に近づくため注意が必要）

②電子申請の代理操作
・行政書士資格を持たない者がGビズIDやマイナポータルを利用して代理申請する「丸投げサービス」は規制対象
・申請者のIDでログインして提出操作を行う行為（実際のログインや提出操作は申請者本人が行う必要がある）

⚖️ 罰則

違反した場合、**1年以下の拘禁刑または100万円以下の罰金**が科されます。行為者だけでなくその所属法人も同様の罰金刑の対象となります。**依頼者も虚偽申請で罰せられる可能性**があります。

KOTONAは、経営者がAIとの対話で“自ら書類を作成する”ツールです

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

企業支援の専門家が抱える課題と、KOTONA利用のメリット

経営者を支援したい気持ちはあっても、法的リスクを抱えたまま動けない状況が続いていませんか？

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

⚠ 専門家が今、直面している課題

🚫 改正後にできなくなったこと

- 補助金申請書類の有償での作成・添削
- 事業計画書を実質的に代作すること
- 顧問料・成功報酬名目での書類作成支援
- 顧問先の補助金申請に関わる事業計画書の実質的な作成支援
- 顧問料名目での書類作成代行
- 財務数値を使った申請書の肉付け代行
- 融資先の補助金申請を実質的にサポートすること
- 渉外担当者が事業計画書の作成を手伝うこと
- 取引先紹介名目での申請支援サービス提供

⚠ 中小企業診断士が特に注意すべき点

補助金申請書類を作成する行為や、企業のGビズIDを使って申請代行する行為は行政書士の独占業務侵害のリスクがあります。

⚠ 経営コンサルタントが特に注意すべき点

アドバイスの範囲を超えて事業計画書の作成を代行する行為は行政書士の独占業務侵害のリスクがあります。

⚠ 金融機関が特に注意すべき点

両罰規定により金融機関も罰金の対象となります。渉外担当者の善意の支援が機関全体の法的リスクになりかねません。

✅ KOTONAで解決できること

🔒 法的リスクを回避

経営者自身がAIと対話して計画書を作成するサービスです。書類を作るのは経営者自身とAIです。専門家はファシリテーターとして伴走し、**行政書士法に抵触することなく支援**できます。

✅ KOTONA利用のメリット

📊 スポット受注だった顧客を継続顧問先に

KOTONAを使い続けることによって、エンドユーザーである経営者は中長期計画・短期計画を継続的にブラッシュアップできるだけでなく、補助金採択後の年次報告もフォローもできます。このため、**補助金申請時だけのスポット受注だった経営者とも、KOTONAのエンドユーザーIDの提供を通じて継続的な関係を築くきっかけづくり**が可能です。

🏦 顧客企業の経営力を上げる

“壁打ち”で経営者の頭の中にあった断片的なアイデアが整理され、中長期・短期計画書として言語化されるので、経営者の考えが従業員や株主、顧客、審査員、金融機関などの**ステークホルダーに伝わりやすくなり、資金調達力の向上や融資返済が滞るリスクの低減にも役立つなど、経営の質を上げる効果**があります。

★法改正で選択を迫られています

行政書士以外の企業支援専門家

- → **申請書の作成や申請の代行を続ける** → **専門家も経営者も処罰や逮捕のリスク**
- → **KOTONAを使い、ファシリテーターに** → **合法性を確保して支援業務を継続可**

※行政書士以外で申請書作成をしていた人は、**お客様との関わり方を変えないと信頼やお金を失う**

※お客様との関わり方をファシリテーターに変えることで**業務の合法性を確保、顧問先への支援を継続できます**

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

補助金申請の代行者ではなく、ファシリテーターとして関わる

"思考整理をサポート"し、生成された計画を"検算"するファシリテーターとして顧問先（経営者）にアドバイスしてください。

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

KOTONAサービス提供元
（FBC社）

利用契約
（30日間無料トライアルあり）

担当ファシリテーター
（専門家）



顧問先等を招待（ID発行権）

アドバイスと財務計画等の検算

間接契約エンドユーザー
（壁打ちする人）

KOTONA

壁打ち



経営者A

壁打ち



経営者B

壁打ち



経営者C

ダイレクト契約エンドユーザー

利用契約（14日間無料トライアルあり）

成果物

中長期計画

5～10年先までの事業計画を立案します。中長期計画のフェーズ１は短期計画に引き継ぎます。

成果物

短期計画

補助金を申請したい経営者が補助金ごとのテンプレートを選び、AIの質問に答えて（壁打ち）作成する１～３年の計画書です。

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

KOTONAが生成する中長期計画と短期計画のアウトプット内容

※これは開発段階の設定です。実際の構成は変わる可能性があります。

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

経営戦略壁打ち（中長期計画作成）

AIとの経営戦略壁打ちで練る計画

現在状況 → 中長期計画（明確に期限を切らなくてもよいが概ね10年後） → 社長の理想像（やりたいこと）

＋ **AIによる市場分析と第三者視点**

中長期計画を3つのフェーズに分割

継続契約により市場の変化に合わせた継続的ブラッシュアップができます

＜インプット＞
- 基本情報
- 決算書
- 社長がやりたいこと
- 導入したい設備や技術　など

壁打ち

＜アウトプット（中長期事業計画）＞
- **市場調査**（現在の市場規模、将来の市場の拡大予測）
- **競合になる他社**
- **当該市場が抱えている課題**（参入の機会、余地）
- **会社の分析**（SWOTは必須、3C、PEST、5フォースなど）
- **決算書の分析**（PDFからデータ化）
- **投資可能額**（決算書から内部留保額や融資可能余力を算出）
- **事業化する道筋**（事業化の骨格と具体的な取り組み案）
- **マイルストーン**（フェーズ1〜3の切り分け）
- **事業化に成功した場合に自社にもたらす影響**（既存事業とのシナジー効果を含む）
- **成果物が社会に及ぼす影響**（ユーザーが享受する利便性や社会問題の解消など）

短期計画壁打ち

AIとの短期計画壁打ちで練る計画

短期計画：フェーズ1（実施1〜3年） → 成功効果（3〜5年）

短期計画：フェーズ2（実施1〜3年） → 成功効果（3〜5年）

短期計画：フェーズ3（実施1〜3年） → 成功効果（3〜5年）

フェーズ1が成功したら2、3も相談できるよう事業計画はデータ保管

＜インプット＞
Aパターン（補助金別テンプレート利用）
Bパターン（汎用テンプレート利用）

壁打ち

＜アウトプット（短期事業計画）＞
- **取り組みの目的**
- **具体的な取り組み内容**
- **達成するべき数値目標**
- **導入設備と導入設備の使用目的**
- **必要な人員**（どんなスキル・技量を持つ者が何人必要か）
- **失敗のリスク**（どういう失敗パターンが予測されるかSWOT分析の「脅威」に連動）
- **失敗したときの撤退案**（どうやって被害を最小に抑えるか）
- **撤退を判断する指標**（どういう状況に陥ったら損切りするべきか）
- **補助金の募集要綱で必須とされている記載事項（補助金ごとにテンプレートを準備）**
- **5年先までの成功効果の財務数値**（売上額・営業利益・経常利益・純利益・一人当たり付加価値・人件費総額・一人当たり平均給与）の推移予測

補助金に採択された後の年次報告もフォローできます

KOTONA

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

AIへの命令技術を覚える必要がない、“ノープロンプト”の衝撃。

※画面は開発段階の設定です。実際のリリース画面のUIは変わる可能性があります。

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

KOTONA

メインメニュー
- 基本情報
- パートナー連携
- 経営戦略壁打ち
- 短期計画壁打ち

デモ 太郎
demo@example.co.jp

短期計画壁打ち

デモ 太郎

小人テスト改
中小企業省力化投資補助事業（第6回・一般型） - 短期計画壁打ち

名称変更 | 削除 | 全体プレビュー | ← 計画一覧に戻る

グループ一覧
- 事業計画（文章）
  作成中 | 29項目

壁打ち - 事業計画（文章） KOTONA

補助金申請のグループ単位で壁打ちします。情報が揃った項目からAIが右のキャンバスに素案を反映します。

中小企業省力化投資補助事業の申請に向けた事業計画の作成をサポートいたします。まずは、今回の補助金で具体的にどのような機械装置を導入し、どのような業務の省力化を実現したいとお考えか、その概要を教えていただけますでしょうか？

金属塗装用の乾燥炉を導入し、防衛産業からの金属塗装品の生産効率を効率化する。

ありがとうございます。防衛産業向けの金属塗装工程における乾燥炉の導入ですね。非常に明確な目的です。次に、この取り組みの前提となる貴社の「現在の事業内容」について、どのような製品を、どのような体制で製造されているのかを詳しく教えていただけますでしょうか？（この情報を基に「既存事業の内容」の整理を進めます）

現在は、自動車、建材、電化製品のプラスチック部品の塗装を請け負っているのが主要業務で、金属塗装とは乾燥時の温度帯が違う（プラスチック用は100℃未満の強制乾燥炉、金属用は100℃～200℃の焼付乾燥炉）。

回答を入力... (Cmd/Ctrl+Enter で送信)

履歴を削除 | 送信

グループキャンバス - 事業計画（文章）

事業計画名 23 / 30字
更新済み
防衛産業に参入するための金属塗装用乾燥炉の導入

本事業で導入予定の機械装置等の名称と金額 481 / 500字
更新済み

本事業で導入する機械装置の名称および金額の詳細は以下の通りである。

1. 機械装置の名称：金属塗装用乾燥炉（[redacted]製 バッチ式焼付乾燥炉）

本装置は、防衛産業への参入に伴い不可欠となる金属部品への焼付塗装に対応した、オーダーメイド仕様のバッチ式乾燥炉である。従来のプラスチック用乾燥炉（100℃未満）とは異なり、100℃～200℃の高温域を安定して維持できる性能を有している。

2. 設備の仕様と特徴

- **サイズ・容量**：W2000mm×H1500mm×D1500mmの有効内寸を確保し、乾燥用台車を3列同時に収容可能とすることで、一度に大量の部品を処理できる設計とする。
- **品質管理機能**：防衛産業の厳格な品質要求に応えるため、炉内温度のモニタリングおよび記録が可能な炉内センサと計測モジュールを搭載し、トレーサビリティを確保する。

3. 導入予定金額

本装置の導入費用は、上記仕様に基づく本体価格および据付費用を含め、合計[金額を入力]円（税抜）を想定している。本設備の導入により、乾燥工程の重複解消とセッティング時間の短縮を実現し、生産プロセスの抜本的な省力化を達成する。

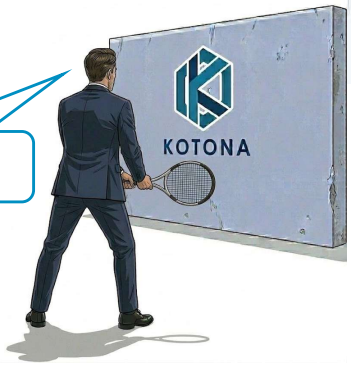
AIが質問してきます。

壁打ち
（AIとの対話）

経営者に回答を入力していただきます。やり取り(質問と回答の壁打ち)を続けていくと、計画素案が出来上がります。

もしも経営者の回答がまとまらないときは、専門家がファシリテーターとして思考の整理をサポート。

計画書の著者は経営者になります。



さあ、壁打ちだ！

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.

汎用AIツールとKOTONAの違い。

他社の汎用AIツール（生成AI搭載型SaaS）とKOTONAを比較します。

Confidential
図表を含み複製・転載・配布を禁止します。

汎用AIツールを使いこなすには利用者のリテラシーが問われます。KOTONAとの構造的な違いをご覧ください。

汎用AIツール(例：ChatGPT)とKOTONAとの比較

比較軸	汎用AIツール	KOTONA
行政書士法適合性（作成主体）	△ 曖昧（誰が作ったかが不明確）	◎ 経営者本人（経営者が入力する設計で適法）
経営者の思考の引き出し	× 自分でプロンプトを書く必要がある	◎ AIが質問して引き出す
主な情報源	△ Web上の既存情報	◎ 経営者の頭の中と決算書
アウトプットの質	△一般的な資料	◎ その会社固有の事業計画書
補助金ごとのテンプレート対応	× 個別対応は困難	◎ 補助金別テンプレートを随時拡充
決算書の読み込み・分析	△ 汎用的な処理	◎ 財務数値から投資余力を自動算出
ファシリテーターとの連携	× 想定なし	◎ 専門家が伴走する仕組みがある
事業計画の継続フォロー	× 計画改善と年次報告の併用には不向き	◎ 計画のブラッシュアップや年次報告も対応

書いたのは経営者自身——その事実を、KOTONAは設計レベルで担保。

スポット受注だった経営者と、継続的な関係を築くきっかけに。

Copyright(c) FBcorporation LLC. All rights reserved.