

KEC Business School 中小企業診断士講座 since1974

-2次専科- 2021・11-2022・10

1. 他の子備校との違い
2. コース内容
3. 学習ガイド

KEC教育グループは創業45年。 「学ぶ人々と成長する社会」に 貢献する活動を行っています。

- KECビジネススクール&コンサルティング
(社員教育研修/適性診断テスト/中小企業診断士講座/経営コンサルティング)
- KECキャリア教育センター
(キャリア教育支援/就活ゼミ/求職者支援訓練/キャリアデザイン/資格対策講座)
- KECコンピュータ学院
(パソコン指導/企業対象PCスキル研修)
- KEC NLP インスパイアー
(国際NLP協会認定コース/NLP企業研修/個人セッション)
- KEC人材紹介センター/KEC人材派遣センター
(人材紹介/人材派遣/再就職支援)
- KEC外語学院
(英会話/TOEIC/TOEFL/英検/各種語学指導/企業対象語学研修)
- KEC日本語学院
(日本語教師養成/日本語教育能力検定)
- KEC近畿予備校
(大学受験予備校)
- KEC近畿教育学院
(学習/進学/受験指導塾)
- KEC個別指導メビウス
(個別指導塾)
- KEC家庭教師センター
(プロ家庭教師派遣)
- KEC高等学院
(通信制高校)

KECビジネススクールの実績 合格実績



2020年1月11日(土) 2019年中小企業診断士試験・合格祝賀会

KECビジネススクールの実績

解答速報実績

KECビジネススクール「試験直前」チェックリスト

— すぐに活用できる解答テクニック —

中小企業診断士

全科目共通

- 選択問題を見て立派な答えが思い浮かぶ場合は不適切である可能性が非常に高い。
- 全体を通じた理解を深めることで、まったが全体的な観点で正しいか判断する。
- 他の選択肢と性質に真逆または相反する1つの選択肢が正解になる可能性がある(数値・会計や経済学を中心に定期的な数字を選択するのを除く)。
- 4択・5択の選択問題中に類似した選択肢がある場合とどちらか正解である場合が多い。類似の場合、類似した選択肢があれどどちらかマークすることで正解率が上がる。
- 選択問題を見て立派な答えが思い浮かぶ場合は不適切である可能性が非常に高い。類似した答えが思い浮かぶ場合は不適切である可能性が非常に高い。
- 類似した答えが思い浮かぶ場合は不適切である可能性が非常に高い。

企業経営理論

- 中小企業が競争優位性を差別化要素で構築できる点である。そのため、事例問題の選択問題も差別化要素に何かかかっているかどうかが重要である。
- 事例問題では組織論の大原則である「部下・従業員が参加」「トップ(上司)からの丁寧な説明」の方向の選択肢は適切であることが多い。さらに「時間を削って」「外部の意見を求める」「明確な説明をする」「現場の意見を聞く」(※本社の1部署で決める)等のキーワードのある選択肢も適切である。
- 労働関係法規の存在確認(立派な答え)は企業と労働者の利害関係を調整しながら、社会経済の発展に資することによる。選択問題を速く解く場合は労働者の保護にどのような視点で読むと正解に近づきやすい。
- マーケティングのコンセプトのあれこれ(生産現場から)顧客重視を経て現在は「社会重視の」ソーシャルマーケティングになっている。ゆえに選択に迷った場合は「社(社)」「顧客」志向の選択肢を選ぶと適切である。

財務・会計

- 商品・増資・割当は売上・仕入から控除し、割当は利益の性質があるため営業外損益で計上する。
- 決算書の活用・小数点は消す、もしくは分数に変える。0.75=3/4
- 割引率は複利を用い、掛け算に変える。90÷3+4⇒90×4÷3=120
- CFは、自らの立場(債権・株主)と反対の立場に帰属し、自らの立場(負債・債権)と反対の立場に帰属する。
- 選択肢の活用
「選択肢の数の差が大きい場合は、複数の計算で済ませる。
例: 1.7%、8%、1.9%、4.8%、5.3%、7.2% (倍が大きい)
「選択肢の数が少ない場合は計算」上の和計算を避ける。
例: すべて0.90 or 79 or 11
- ファナシスの問題(「現金」は任意)と確定した数値があれば「MM理論」であることを覚えておく(資本構成、円相場、円相場、円相場)。
- 資本構成の問題で「法人」がある場合、負債を利用すると即効効果により「負債(L)と税金(T)は企業価値が増加する。

史上最大最速の解答速報

①「経済学・経営学」②「経営学」③「経営学」④「経営学」⑤「経営学」⑥「経営学」⑦「経営学」⑧「経営学」⑨「経営学」⑩「経営学」⑪「経営学」⑫「経営学」⑬「経営学」⑭「経営学」⑮「経営学」⑯「経営学」⑰「経営学」⑱「経営学」⑲「経営学」⑳「経営学」㉑「経営学」㉒「経営学」㉓「経営学」㉔「経営学」㉕「経営学」㉖「経営学」㉗「経営学」㉘「経営学」㉙「経営学」㉚「経営学」㉛「経営学」㉜「経営学」㉝「経営学」㉞「経営学」㉟「経営学」㊱「経営学」㊲「経営学」㊳「経営学」㊴「経営学」㊵「経営学」㊶「経営学」㊷「経営学」㊸「経営学」㊹「経営学」㊺「経営学」

大原・梅田本校

1次試験攻略法ガイドライン(無料)

1次試験の攻略法を詳しく解説したガイドラインを無料配布します。

開催日時	開催時間	参加費
8/10(土)	10:30-12:00	8/11(日) 18:30-21:00
8/12(月)	15:00-16:30	8/17(土) 19:30-21:00
8/13(日)	10:30-12:00	8/24(日) 18:30-21:00
8/28(木)	19:30-21:00	9/ 8(日) 18:00-19:30

本講座は1次試験の攻略法、各人の受験環境に合わせたアドバイス、その後の進路の相談などを行います。是非ご自身の受験環境に合わせたアドバイスを受けたい方はご参加ください。

2次無料体験授業

日本最大級の無料体験授業は自信の裏付けです。

開催日時	開催時間	参加費
8/10(土)	10:30-12:00	8/11(日) 18:30-21:00
8/15(木)	19:00-22:00	8/16(金) 19:00-22:00
8/20(水)	19:00-22:00	8/21(木) 19:00-22:00
8/24(日)	10:30-12:00	8/24(日) 18:00-17:00

2次直前合格コース(全4回)

合格に必要な全ての要素を網羅した2次直前合格コース

KECオリジナルフレームワーク 1次試験のシミュレーション演習

KECオリジナル解説マニュアル 2次対策5大能力向上

KECオリジナル事例別対策 過去問徹底分析

8/24(日) 10:30-12:00 8/24(日) 18:00-17:00

受講料(税込) ¥122,500(前期) 8/24(日) 18:00-17:00 ¥86,000(前期)

KECビジネススクール

2次試験直前 解答テクニック集

全事例共通

- 設問文が2文以上に分かれる場合には最初の文に要注を付す。要注は最初の1文を意図なく削いでいるわけではない。重要なポイントや制約条件が示されていることも多く、見落としや即事案につながる。
- 事例I～IVを貫く一番大切な考え方はVRIO分析である。その中で「組織(組織性)」が最も重要であり持続的競争優位の源泉となる。具体的には「組織が持つ能力、組織の仕組み、組織のノウハウ、またはこれらの複合(組織風土・ブランド等)である」と考える。②「増えている」等の増減を表す言葉がある場合は、「割合が」(割合)を表すことが多く、当然解答に重大な影響があるため絶対に見過ごさない。

事例I「組織・人事事例」

- 「説明」と「参加」は事例Iを貫く2大方向性。必ず「説明」は十分か「参加」はできているかの観点から確認する。「説明しない」「参加させない」という方向性の正解は考えられない。
- 後継者候補の育成は直接設問で問われることは少ないが、課題であることが多い。与件文中社長の在任期間を必ず確認し、長ければどこかの解答に入れる必要はないが考慮する。
- マーケティング的な解答になりやすいが、それを行うために「教育の実施」「組織体制の構築」についても正解になることが多い(大抵そのような人材組織を欠いていることが多い)。
- ルールと向き、設計(公平・妥当・明確)と運用(透明・客観・公開)の切り口から考える。ちなみに事例Iの選考委員は「お金で解決する話」は解答としても求めない傾向がある。

事例II「マーケティング・流通事例」

- 自社のあるべき本来のドメインと異なるドメインを持つ「徹底的に相手」は争うのではなく、自社の強み(その多くはVRIOの))を活かして、「競合と組み合わせ」を図る解法が多い。
- 「商品」を絞ること、「ターゲット」「商圏」で絞ることを絶対的に避けない。ターゲットを不必要に絞らず、「商圏」は広く取らなければならない。過去の多くの事例ではオンライン商品を持っているのでターゲットや商圏の拡大に対応できることが多い。
- 与件文中の「口コミ」にあたり注意。一般的な肯定的評価ではなくこの試験の場合「体系的・計画的にプロモーションをしていない」という否定的な出題委員のヒントであることが多い。
- 新規事業開始の問題には①誰に(ターゲット)、②誰と(協力者)、③何で(自社の強み)、④何と(協力の強み)、⑤どのように(展開「プロモーション」のフレーム)で考えれば大きくは外さない。

事例III「生産・技術事例」

- 与件文中の「明らかな問題」を位置づけることはないと考える。必ずどこかの設問で指摘するか、解決の方向性を助言する。
- 情報問題はデータベース化とネットワーク化の切り口で捉え、「最新の情報をリアルタイムに共有する」という方向で考える。
- 生産計画は①あるべき部署(現場が部分最適で作成する)のBSC(②あるべき時)、③全工程(一部分の工程は作成はNG)を含んで作成しているを必ず確認する。
- 「あるべきは」の部分(営業・開発等)がないまたは業務の「パターン」を、専門化または部門を新設する方向で解答する。

事例IV「財務・会計事例」

- 「手に入らない」「財務」な場合は、躊躇なく捨てる判断時には必要である。問題では合否は決まらない。
- 言葉利きや期待値等「すぐ簡単な問題を深読みしすぎない」、超問題とケース問題が併存するが事例IVの特徴である。
- 「小数点の簡潔処理」については指示を認識した段階で、即座に解法に指示を書き込み、簡潔処理ミスを防ぐ。
- 経営分析の解答には数値が良い悪いという「結果」つまり原因(「結果」と共に、必ずその原因(通常は与件文にある定性情報)である因果関係)で構成する必要がある。

※試験直前の得点アップを目的としているため、試験対策として割り切った説明であることをご留意ください。

どこよりも早い 解答速報 公開します!

本日2次試験終了後、試験会場前にて
解答速報(事例I)をお配りします。

www.kec.ne.jp/shindanshi

0120-033-368

QKEC 診断士(後援)

事例I-IVの解答・解説動画は本日、事例II-IIIは明日以降ホームページにて順次公開予定!

交通や天候等の事情により配信・ホームページが閲覧できない場合がございます。

1次試験:試験当日に全7科目
解答速報を実施※業界初

2次試験:事例I・IVは試験当日
に公表。事例II・IIIも業界最速

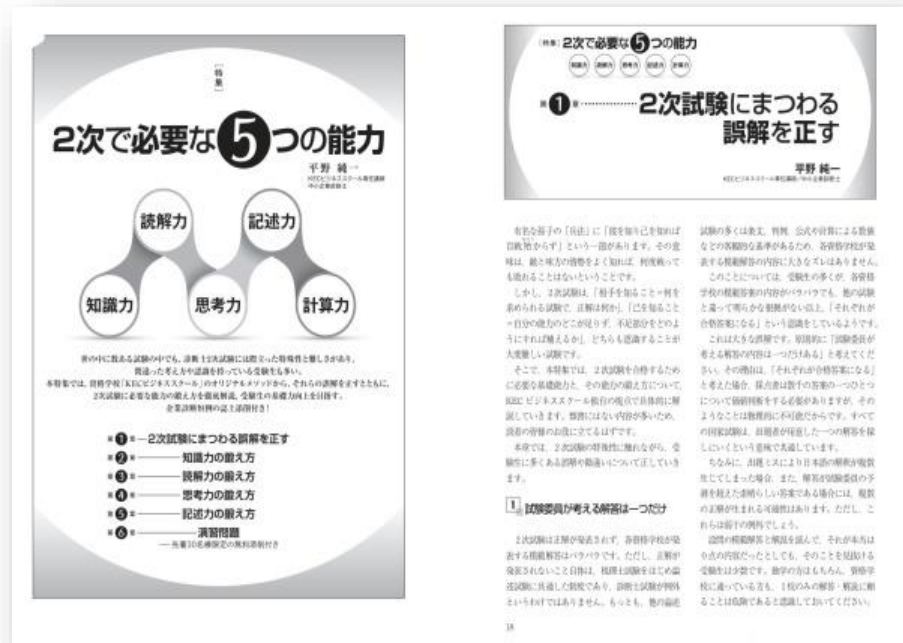
1次・2次試験解答速報動画では、ほとんどの受験者が視聴

<p>令和2年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>7/11(土) 21:00~に公開しました!</p> <p><企業経営理論> 講師:平野 1:11:05</p>	<p>令和2年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>7/12(日) 16:00~に公開しました!</p> <p><経営法務> 講師:平野 51:16</p>	<p>令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>8/22(日) 16:00~に公開しました!</p> <p><経営法務> 講師:平野 1:36:00</p>	<p>令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>8/21(土) 20:30~に公開しました!</p> <p><企業経営理論> 講師:平野 57:51</p>	<p>【KEC中小企業診断士講座】 2次試験の恐怖~1次や他...</p> <p>6214 回視聴・7年前</p>
<p>令和2年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ...</p> <p>9047 回視聴・1年前に配信済み</p>	<p>令和2年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説...</p> <p>7706 回視聴・1年前に配信済み</p>	<p>令和3年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説...</p> <p>7180 回視聴・1か月前に配信済み</p>	<p>令和3年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ...</p> <p>6941 回視聴・1か月前に配信済み</p>	

過去のライブ ストリーム

<p>令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>8/22(日) 16:00~に公開しました!</p> <p><経営法務> 講師:平野 1:36:00</p>	<p>令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>8/21(土) 20:30~に公開しました!</p> <p><企業経営理論> 講師:平野 57:51</p>	<p>令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>8/21(土) 14:15~に公開しました!</p> <p><経済学・経済政策> 講師:石川 1:13:20</p>	<p>令和2年度 中小企業診断士 第2次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>10/27(火) 19:30~公開予定</p> <p><事例II> 講師:平野 44:10</p>	<p>令和2年度 中小企業診断士 第2次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座></p> <p>10/26(月) 19:30~公開予定</p> <p><事例IV> 講師:佐藤 42:01</p>
<p>令和3年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説...</p> <p>7180 回視聴・1か月前に配信済み</p>	<p>令和3年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ...</p> <p>6941 回視聴・1か月前に配信済み</p>	<p>令和3年度中小企業診断士第1次試験 経済学・経済政...</p> <p>2616 回視聴・1か月前に配信済み</p>	<p>令和2年度中小企業診断士第2次試験 事例II 解説動画...</p> <p>1368 回視聴・11か月前に配信済み</p>	<p>令和2年度中小企業診断士第2次試験 事例IV 解説動画...</p> <p>2993 回視聴・11か月前に配信済み</p>

「企業診断」2019・5月号の特集 「2次で必要な5つの能力」として取り上げられました！



「企業診断」2020・8月号の特集 「事例Ⅳ 経営分析」として取り上げられました！



ゴールデンウィーク合宿について、 読売新聞より取材を受け、2019・4.26(金)の 新聞に掲載されました!



「財務・会計」速答テクニック

出版社: 同友館 (2019・1・16) 著者: 平野 純一



1. 他の子備校との違い
2. コース内容
3. 学習ガイド

KECビジネス
スクールの
独自性

1. 徹底した少人数
双方向授業
2. 科学的学習メソッド
3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

**1. 徹底した少人数
双方向授業**

2. 科学的学習メソッド

**3. 診断士講師が直接
個別学習サポート**

少人数

クラス最大人数

約20名

一人ひとりに合わせた

指導が可能

徹底した少人数双方向ライブ授業（講義風景）



徹底した少人数双方向オンライン授業（講義風景）



徹底した少人数双方向授業

双方向授業

授業中も授業後も

質問OK

これまで寝た受講生

はいません

徹底した少人数双方向授業



講義当日の設定

④URLをクリックしてください

The image shows a calendar application interface for April 2020. A specific event on April 25th (Saturday) is highlighted, and a callout bubble points to a Zoom URL within the event details. The callout bubble contains the text "URLをクリック" (Click the URL). The URL is: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. The event title is "OP/GW合宿①/企/池/7C" and the time is "4月 25日 (土曜日) ・ 10:00~21:00". The creator is "kinki.education.center@gmail.com".

Calendar interface showing a Zoom meeting link highlighted in a red box with a callout bubble. The callout bubble contains the text "URLをクリック".

Event details:

- OP/GW合宿①/企/池/7C
- 4月 25日 (土曜日) ・ 10:00~21:00
- <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>
- 2020合格目標_大阪・梅田本校スケジュール
- 作成者: kinki.education.center@gmail.com

オンライン双方向授業とWEB通信の違い

	オンライン双方向授業	WEB通信
配信方法	ライブ配信	録画配信
講義スタイル	双方向型	一方的型
受講スタイル	主体的	受動的
理解度	本質的な理解	うわべだけの理解
集中度	高い	低い
質問	授業中質問可	授業中質問不可
学習管理	定期的な講義により 学習のリズムができる	自己による学習管理

徹底した少人数双方向授業（ハイブリッド授業）

ライブ[通学]

Live Lessons

徹底した少人数
双方向ライブ授業



個別学習
サポート体制



オンライン・バーチャル・スクール

Online virtual school

オンライン双方向授業で
合格レベルの本質的理解を可能に



オンライン個別学習
コーチング



最短合格のための
科学的学習メソッド



ライブ[通学] × オンライン
ハイブリッド授業を展開

～自由選択受講～

東京・新宿本校の受講生が大阪・梅田本校のオンラインに参加することも可能です。

1. 徹底した少人数双方向
ライブ授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

科学的学習メソッド



【例】

• 行動経済学

▶ 口にした約束は破りにくい
(コミットメント理論)

• 認知心理学

▶ 思考のクセを訂正する

2次試験対策

科学的学習メソッド（2次試験対策）：与件文

B社は資本金200万円、社長を含む従業員2名の完全予約制ネイルサロンであり、地方都市X市内の商店街に立地する。この商店街は県内では大規模であり、週末には他地域からも来街客がある。中心部には小型百貨店が立地し、その周辺には少数ではあるが有名ブランドの衣料品店、宝飾店などのファッション関連の路面店が outlet している。中心部以外には周辺住民が普段使いするような飲食店や生鮮品店、食料品店、雑貨店、美容室などが outlet している。X市は県内でも有数の住宅地であり、中でも商店街周辺は高級住宅地として知られる。X市では商店街周辺を中核として15年前にファミリー向け宅地の開発が行われ、その頃に多数の家族が入居した(現在の人口分布は4ページの図1参照)。当該地域は新興住宅地であるものの、桜祭り、七夕祭り、秋祭り、クリスマス・マーケットなどの町内会、寺社、商店街主催のイベントが毎月あり、行事が盛んな土地柄である。

B社は2017年に現在の社長が創業した。社長と社員Yさんは共に40代の女性で、美術大学の同級生であり、美大時代に意気投合した友人でもある。社長は美大卒業後、当該県内の食品メーカーに勤務し、社内各部署からの要望に応じて、パッケージ、販促物をデザインする仕事に従事した。特に在職中から季節感の表現に定評があり、社長が提案した季節限定商品のパッケージや季節催事のPOPは、同社退職後も継続して利用されていた。Yさんは美大卒業後、X市内2店を含む10店舗を有する貸衣装チェーン店に勤務し、衣装やアクセサリーの組み合わせを提案するコーディネーターとして従事した。2人は同時期の出産を契機に退職し、しばらくは専業主婦として過ごしていた。やがて、子供が手から離れた頃に社長が、好きなデザインの仕事を、家事をこなしながら少ない元手で始められる仕事がないかと思案した結果、ネイルサロンの開業という結論に至った。Yさんも社長の誘いを受け、起業に参加した。なお、Yさんはその時期、前職の貸衣装チェーン店が予約会(注)を開催し、人手が不足する時期に、パートタイマーの同社店舗スタッフとして働いていた。Yさんは七五三、卒業式、結婚式に列席する30~50代の女性顧客に、顧客の要望を聞きながら、参加イベントの雰囲気に合わせて衣装の提案を行う接客が高く評価されており、同社に惜しまれながらの退職であった。2人は開業前にネイル専門学校に通い始めた。当初は絵画との筆遣いの違いに戸惑いを覚えたが、要領を得てからは持ち前の絵心で技術は飛躍的に向上した。

技術を身に付けた2人は、出店候補地の検討を開始した。その過程で空き店舗が見つかり、スペースを改装して、営業を開始した。なお、当該店舗は商店街の中心部からは離れた場所にあり、建築から年数がたっており、細長いスペースが敬遠されていた。そのため、商店街の中では格安の賃貸料で借りることができた。また、デザインや装飾は2人の得意とするところであり、大規模な工事を除く内装のほとんどは手作業で行った。2人が施術すれば満員となるような狭いスペースではあるものの、顧客からは落ち着く雰囲気だと高い評価を得ている。また、Yさんが商店街の貸衣装チェーン店で勤務していた経緯もあり、商店街の他店ともスムーズに良好な関係を構築することができた。

ネイルサロンとは、ネイル化粧品を用いて手および足の爪にネイルケア、ネイルアートなどを施すサービスを行う店舗を指す。一般にネイルサロンの主力サービスは、ジェルネイルである(4ページの図2参照)。ジェルネイルでは、ジェルと呼ばれる粘液状の合成樹脂を爪に塗り、LEDライトもしくはUV(紫外線)ライトを数十秒から1分程度照射してジェルを固める。この爪にジェルを塗る作業と照射を繰り返し、ネイルを完成させる。おおむね両手で平均1時間半の時間を要する(リムーブもしくはオフと呼ばれるジェルネイルの取り外しを含める場合は平均2時間程度である)。サービスを提供する際に顧客の要望を聞き、予算に基づき、要望を具体化する。ただし、言葉で伝えるのが難しいという顧客もあり、好きな絵柄やSNS上のネイル写真を持参する場合も多くなっている。またB社の価格体系は表のようになっている(4ページ参照)。

ネイルサロン市場は2000年代に入り需要が伸び、規模が拡大した。近年、成長はやや鈍化したものの、一定の市場規模が存在する。X市の駅から商店街の中心部に向かう途中にも大手チェーンによるネイルサロンが outlet している。また自宅サロンと呼ばれる、大手チェーンのネイルサロン勤務経験者が退職後に自宅の一室で個人事業として開業しているサロンも、商店街周辺には多数存在する。

開業当初、B社にはほとんど顧客がいなかった。あるとき、B社社長が、自分の子供の卒業式で着用した和服に合わせてデザインしたジェルネイルの写真を写真共有アプリ上にアップした。その画像がネット上で話題になり拡散され、技術の高さを評価した周辺住民が来店するようになった。そして、初期の顧客が友人達にB社を紹介

科学的学習メソッド（2次試験対策）

そもそも、なぜ2次試験の 対策が困難か？

令和元年度(2019年度) 中小企業診断士 第1次試験 C 企業経営理論 正解・配点

問題	設問	正解	配点
第1問	-	ア	3
第2問	-	エ	3
第3問	-	エ	2
第4問	-	イ	3
第5問	-	オ	3
第6問	-	イ	3
第7問	-	ア	3
第8問	設問1	イ	2
	設問2	ウ	2
第9問	-	イ	3
第10問	-	オ	2
第11問	-	イ	2
第12問	-	ア	2
第13問	-	ウ	3
第14問	-	エ	2
第15問	-	イ	2
第16問	-	ウ	2
第17問	-	ウ	3
第18問	-	オ	3
第19問	-	ア	2
第20問	設問1	オ	3

問題	設問	正解	配点
	設問2	ア	3
第21問	-	イ	3
第22問	-	ア	2
第23問	-	エ	2
第24問	-	イ	2
第25問	-	イ	2
第26問	-	ウ	3
第27問	-	ウ	2
第28問	-	エ	3
第29問	-	エ	2
第30問	設問1	ア	2
	設問2	ア	3
第31問	設問1	エ	2
	設問2	ア	3
第32問	設問1	ウ	2
	設問2	ア	2
	設問3	イ	2
第33問	設問1	エ	2
	設問2	オ	2
第34問	-	ウ	3
合計			100

正解・配点について、個々のお問い合わせには応じられません。

1次試験：正解・配点

平成30年度 「中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅰ」の出題の趣旨

第1問（配点20点）

研究開発型企業であるA社のターゲット市場が小規模市場である理由を、競争戦略の視点から分析する能力を問う問題である。

第2問（配点40点）

（設問1）

A社が最終消費者市場向けの製品開発に積極的に取り組んでこなかった理由を、人員構成の視点から分析する能力を問う問題である。

（設問2）

A社が経営危機に立ったとき展開した事業と、それ以前の事業の特性を分析し、その違いを明らかにする能力を問う問題である。

第3問（配点20点）

A社の組織改編が、どのような目的をもって実施されたかについて明らかにする能力を問う問題である。

第4問（配点20点）

従業員の大半を占める技術者のチャレンジ精神や独創性を維持していくために、A社は、どのような施策に取り組むべきか、助言する能力を問う問題である。

以上

2次試験：出題の主旨

2次試験の模範解答は 予備校ごとでバラバラ

[過去問題]

厳しい競争を展開している医療品業界にあって、新商品や新規技術の開発は極めて重要である。しかしそうした中で、A社では、自社開発した技術の特許をあえて出願しないこともある。その理由として考えられることを、100字以内で説明せよ。

【過去問】平成23年度 事例 I 第2問(配点20点)

[模範解答(各予備校)] 模範解答例

<A校>	<B校>	<C校>
理由は、事業多角化や新市場開発等の事業展開のスピードを優先するためと考えられる。具体的には大きく変化する経営環境の中、大学や研究機関と連携した商品開発や海外市場への進出の迅速化である。	理由は①特許申請や維持費用などの費用対効果が不透明、②技術をクロスする事による技術製品の優位の確保、③大学や研究機関等との連携共同開発のため自社独占の特許申請が難しい事が考えられる。	特許出願をすると出願情報が公開される。法や規制の異なる外国でこれを模倣された場合、その損害は回復が著しく困難、または不可能になる。ブラックボックスにしておけばその心配はない。

試験委員が受験生に解答してほしい内容は、一つだけです！

令和元年度中小企業診断士第2次試験の筆記試験の結果について

令和元年12月6日

指定試験機関

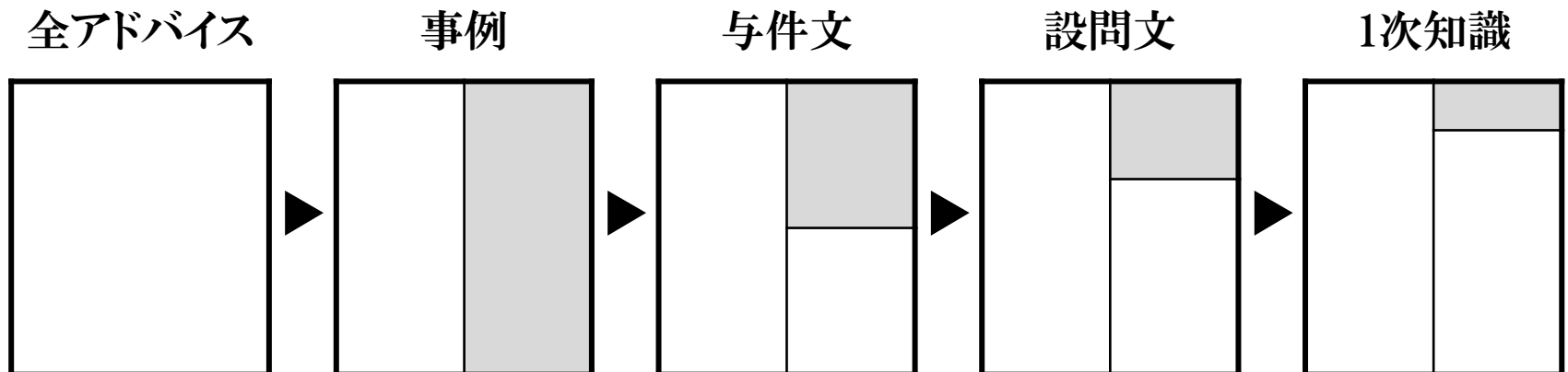
一般社団法人 中小企業診断協会

令和元年度の中小企業診断士第2次試験の筆記試験の結果は次のとおりです。

申込者数	筆記試験の受験者数 (A)	口述試験を受験する資格を得た方の数 (B)	(B) / (A)
6, 161人	5, 954人	1, 091人	18.3%

◎ いかにも守り切るかが合格の鍵
× 「知識の理解記憶が甘い」か
「問いに答えない自滅」が多い

＜KECが考える解答への基本的考え方＞



科学的学習メソッド（2次試験対策）

試験の概要	2次試験は、中小企業診断士に必要な 応用能力を有するか どうかを判定することを目的とし、中小企業の診断及び助言に関する実務の事例並びに助言に関する能力について、「筆記」および「口述」の2段階の方法により行なわれます。		
科目	[記述試験] 4科目 [口述試験] 筆記試験出題内容をもとに4～5問出題		
合格基準	筆記試験における総点数の60%以上で、かつ1科目でも満点の40%未満がなく、口述試験における評定が60%以上であることを基準とする。		
科目	事例Ⅰ	80分	中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅰ 【組織・人事】
	事例Ⅱ	80分	中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅱ 【マーケティング・流通】
	事例Ⅲ	80分	中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅲ 【生産・技術】
	事例Ⅳ	80分	中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅳ 【財務・ファイナンス】

2次試験の合格に必要な能力は 知識力 > 読解力 > 思考力 > 記述力 + (計算力) の5つ

知識がなければ、与件
文・設問文が読めない

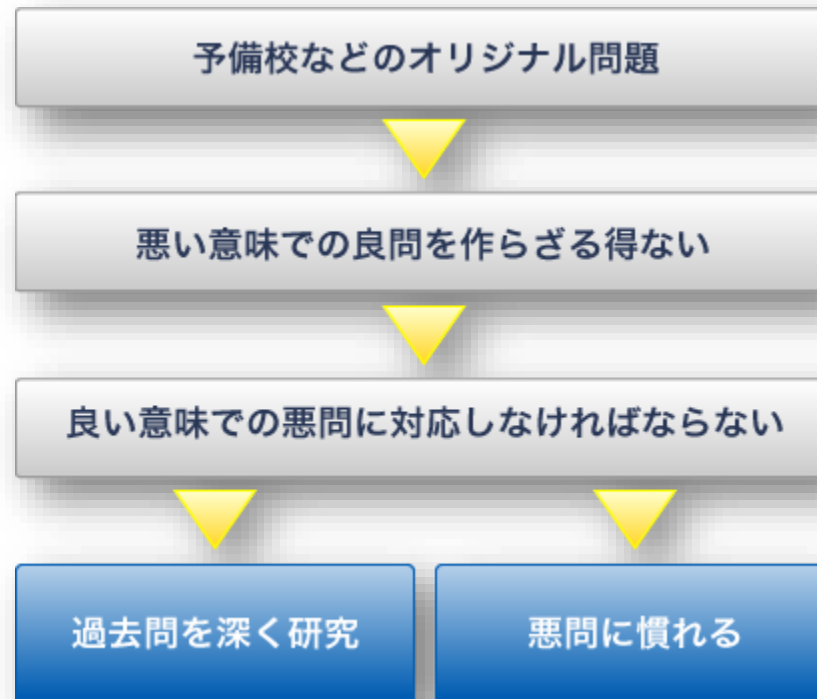
与件文・設問文が読め
なければ考えられない

考えがまとまらなけれ
ば解答が書けない

5つの基礎能力を養成するため KECの2次試験対策は、 “日本最大級”

	KEC	T社	L社	E社	M社	A社
2次試験 対策の 講義回数	全70回	全56回	全46回	全48回	全24回	全46回

KECは過去問重視の徹底 オリジナル問題には本試験問題を を超えられない壁がある



1. 他の予備校との違い
2. コース内容
3. 学習ガイド

KECカリキュラムマップ<2022年合格目標 11月開講>

1月

2月

3月

4月

5月

6月

7月

8月

A

1次対策 97回

A1

基本講義

実践演習(7科目)
14回

A2

実力養成演習

赤枠に囲まれているのが、
2次パーフェクト合格コースになります。

A3

1次知識の2次活用
2回

B

2次基本 26回

B1

2次基礎スキル
マスター 2回

B2

ロジックツリー
演習 6回(WEB)

2次基礎能力実践
10回(WEB)

無料体験授業

B4

2次解法マスター
8回

C

2次演習 18回

C1

計算能力強化 9回(WEB)

C2

過去問徹底分析 9回

2022・1次試験(7科目受験)

KECカリキュラムマップ<2022年合格目標 11月開講>

9
月

10
月

B	2次基本 16回
B1	2次基礎スキルマスター 2回
B2	ロジックツリー 演習 6回(WEB)
B4	2次解法マスター 8回(WEB)
D	2次直前 26回
D1	事例IV徹底攻略 11回
D2	過去問徹底演習 15回

赤枠に囲まれているのが、
2次パーフェクト合格コースになります。

2022・2次試験

コース受講料

2次専科コース

別途入学金15,000円（税込16,500円）

	フェーズ	教育訓練 給付金 対象講座	受講料	備考	回数
2次パーフェクト 合格コース	BCD	★	247,500円（税込272,250円）	-	70

※1 お申込時に、他校での受講を証明できる書面を窓口へご提出していただきます。詳しくはお問い合わせください。

2次基礎スキルマスター	B1	-	11,850円(税込13,035円)	無料体験授業	2
ロジックツリー演習	B2	-	23,240円(税込25,564円)	WEB受講	6
2次基礎能力実践	B3	-	37,750円(税込41,525円)	WEB受講	10
2次解法マスター	B4	-	30,590円(税込33,649円)	-	8
計算能力強化	C1	-	34,200円(税込37,620円)	WEB受講	9
過去問徹底分析	C2	-	43,200円(税込47,520円)	担当講師の添削サービス 6回付き	9
事例IV徹底攻略	D1	-	41,260円(税込45,386円)	-	11
過去問徹底演習	D2	-	70,300円(税込77,330円)	担当講師の添削サービス 9回付き	15

教育訓練給付金制度

受講料の20%が返ってきます！（最大10万円）
他の割引制度との併用が可能

項目	内容
支給対象者	通算 3年以上 の一般雇用保険の被保険者期間がある方 (初回の方のみ 1年以上 で支給可能)
支給額	受講者本人が教育訓練施設に支払った教育訓練経費 (入学金+受講料+消費税)の20% 上限10万円
修了認定基準	出席率 80% 以上、かつ修了試験で 60点 以上

新規生向け割引制度

	条件	割引率
他校乗換割引	他校で同様のコースの受講経験がある方向けの割引です。 ※コース申込みのみ適用	入学金11,000円(税込) OFF +20%OFF
友人紹介制度	在校生から紹介を受けた場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF
グループ割	2名以上で同時にお申込みを受けた場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF
法人契約割引	お勤め先の法人が当校と契約する(している)場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF

受講料＜例＞

	2次パーフェクト合格コース
正規受講料	{入学金15,000円＋受講料247,500円} ×消費税10% = <u>288,750円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用	{入学金15,000円＋受講料247,500円} ×消費税10% =288,750円 (税込) ×0.8= <u>231,000円 (税込)</u> ※給付金57,750円は受講修了後に返ってきます。
他校乗換割引適用	{入学金5,000円 (10,000円OFF) ＋受講料247,500円×0.8} ×消費税10%= <u>223,300円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用 ＋ 他校乗換割引	{入学金5,000円 (10,000円OFF) ＋受講料247,500円×0.8} ×消費税10%=223,300円 (税込) ×0.8= <u>178,640円 (税込)</u> ※給付金44,660円は受講修了後に返ってきます。

受講料<例> 再受講のケース

	2次パーフェクト合格コース
正規受講料	{入学金15,000円+受講料247,500円} ×消費税10% = <u>288,750円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用	{入学金15,000円+受講料247,500円} ×消費税10% =288,750円 (税込) ×0.8= <u>231,000円 (税込)</u> ※給付金57,750円は受講修了後に返ってきます。
再受講割引適用	{入学金10,000円免除+事務手数料5,000円+受講料247,500円 ×0.6} ×消費税10% = <u>168,850円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用 + 再受講割引	{入学金10,000円免除+事務手数料5,000円+受講料247,500円 ×0.6} ×消費税10%=168,850円 (税込) ×0.8= <u>135,080円 (税込)</u> ※給付金33,770円は受講修了後に返ってきます。

教育訓練給付金制度

受講料の20%が返ってきます！（最大10万円）
他の割引制度との併用が可能

項目	内容
支給対象者	通算 3年以上 の一般雇用保険の被保険者期間がある方 (初回の方のみ 1年以上 で支給可能)
支給額	受講者本人が教育訓練施設に支払った教育訓練経費 (入学金+受講料+消費税)の20% 上限10万円
修了認定基準	出席率 80% 以上、かつ修了試験で 60点 以上

新規生向け割引制度

	条件	割引率
他校乗換割引	他校で同様のコースの受講経験がある方向けの割引です。 ※コース申込みのみ適用	入学金11,000円(税込) OFF +20%OFF
友人紹介制度	在校生から紹介を受けた場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF
グループ割	2名以上で同時にお申込みを受けた場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF
法人契約割引	お勤め先の法人が当校と契約する(している)場合の割引です。	入学金11,000円(税込) OFF +10%OFF

B1：2次基礎スキルマスター 全2回（無料体験授業）

－ 5つの能力の内3つの基礎力を養成 －

計算力

知識力

記述力

思考力

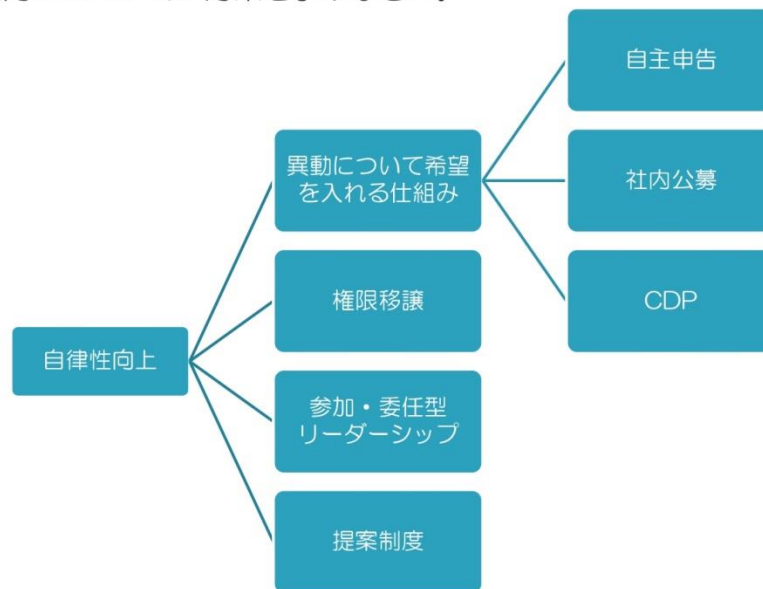
読解力

知識応用ロジックツリー (約100種類)を使って、**确实・ 瞬時に1次知識を引き出す**

知識応用ロジックツリー

人的資源管理

- 自立性向上についての方策を挙げなさい。



B3：2次基礎能力実践 全10回

第1問(H19-I)

資本金は2,000万円、2006年の売上高は約6億円、営業利益は約1,600万円である。従業員は66名であり、その内訳は、正社員15名、契約社員47名、アルバイト4名である。正社員のうち、2名は男性管理職で、それぞれ営業管理・総務業務と、商品企画・輸入業務を担当している。2つの部門には、正社員2名ずつが配置され、アルバイト2名ずつが業務補助者として配置されている。それ以外の従業員は、基本的に店舗で販売活動に従事している女性販売員であり、平均年齢は28.8歳で、ジュエリー業界やアクセサリ業界での販売員としての経験年数の平均はおおよそ7年、社歴の平均は4年程度である。女性の正社員の多くは専門学校あるいは短大、4年制大学出身者である。彼女達は、契約社員に比べて学歴は高いが、年齢は相対的に低く、業界での経験年数も少ない。各店舗の店長は、正社員、契約社員に関係なく任命している。

上記の与件文の一部を読み、問題が発生する可能性が有る部分を2カ所指摘し、それにかかわる理論知識や解決の方法について述べなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

2次基礎能力実践—事例I

与件・設問 読解問題

第2問(H19-I)

A社が取り扱っているアクセサリは、日本国内市場に関して独占販売契約を結んでいる2名の外国人デザイナーがデザインしたもので、A社はそれらを輸入し、Xブランド、Yブランドとして販売している。商品の仕入価格は、販売価格のおおよそ40%を目標としている。2名のデザイナーのアクセサリは、海外有名百貨店でも取り扱われており、デザイナーの知名度やブランドの認知度は日本市場よりも海外市場での方が高い。世界市場で売られている定番品以外の、シーズンごとに展開される商品の企画・デザインに関する打ち合わせは、基本的に創業者でオーナーの社長が担当している。

上記の与件文の一部を読み、問題が発生する可能性が有る部分を指摘し、それにかかわる理論知識や解決の方法について述べなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

B4：2次解法マスター 全8回

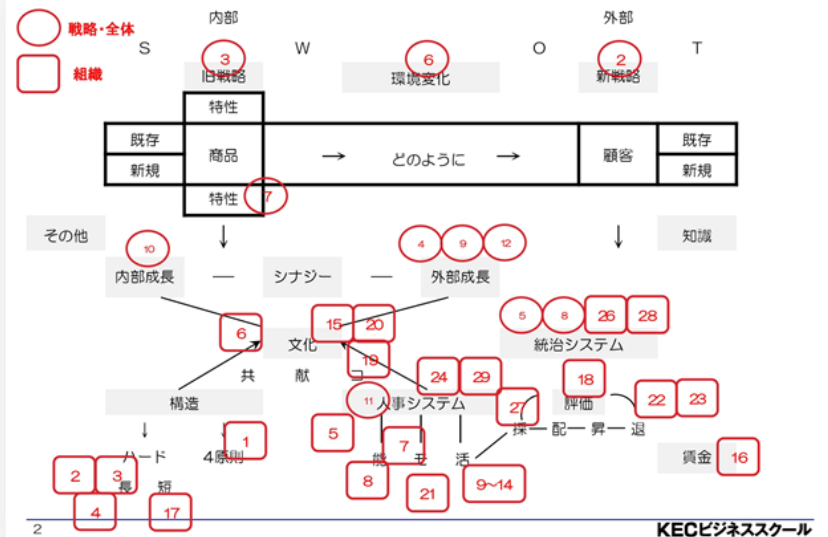
出題委員（予想）

- ➔ 岩崎尚人—成城大学経済学部教授
- ➔ 主な著書—「経営をしっかりと理解する」（共著）
- ➔ 「ビジネスモデル革命①～③」（共著）
- ➔ 「コーポレートデザインの再設計」
- ➔ 経歴
- ➔ 学習院大学卒業。1987年早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程修了（単位取得退学）。1993年より成城大学に勤務。2000年～2003年、英国クランフィールド経営大学院客員教授。現在、成城大学経済学部教授（同大学院経済学研究科教授を兼務）。2010年9月、博士（経営学）東北大学大学院。
- ➔ J・バーニーに端を発するリソースベースドビュー（RBV）学派に属していると考えられる。
- ➔ 日本経営学界の主流である神戸大経営学部・一橋大商学部（*平野調べ）に次ぐ早稲田大学商学部大学院出身である。次の相原章先生の実質的師匠と考えられる。又、木村剛先生とも関係が深いと考えられる。

1

KECビジネススクール

事例Ⅰのフレームワーク ロジックツリー対照表



2

KECビジネススクール

C1：計算能力強化 全9回

FBをもとに、過去問演習、ディスカッション、
計算演習トレーニング等により、
2次対策の実力を養成します。

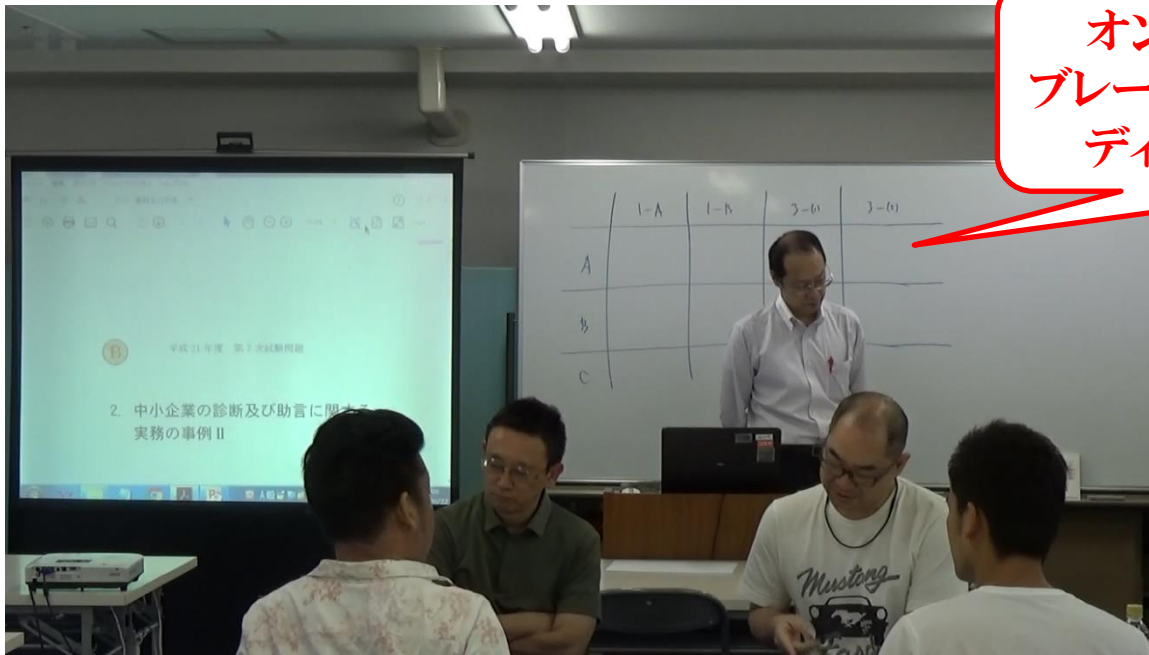
売上			
- 変動費			
= 限界利益			
- 固定費			
= 営業利益			

CVPの問題を解く時に
使うFBです。2次試験
ではCVPは複雑な問題
が多く、緊張した本番
ではミスが多発します。
どのような問題がきて
もこのテンプレートを
使って問題を解くこと
によりミスの危険を最
小限にします。

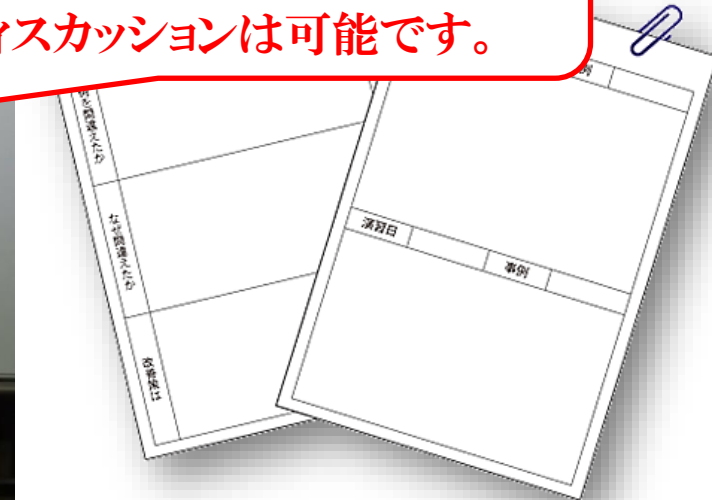
CVP以外にも、NPV、CF、経営
分析のFBがございます。

C2：過去問徹底分析 全9回（添削サービス6回付き）

解答に至るプロセスを明確にし、 思考のベクトルを合格へ向ける



オンライン受講でも、zoomの
ブレイクアウトセッション機能により
ディスカッションは可能です。



「ディスカッション」や「間違いノート・気づきノート」は「認知構造」の「気付き」と「転換」を促します。

D1：事例Ⅳ徹底攻略 全11回

FBをもとに、過去問演習、ディスカッション、
計算演習トレーニング等により、
2次対策の実力を養成します。

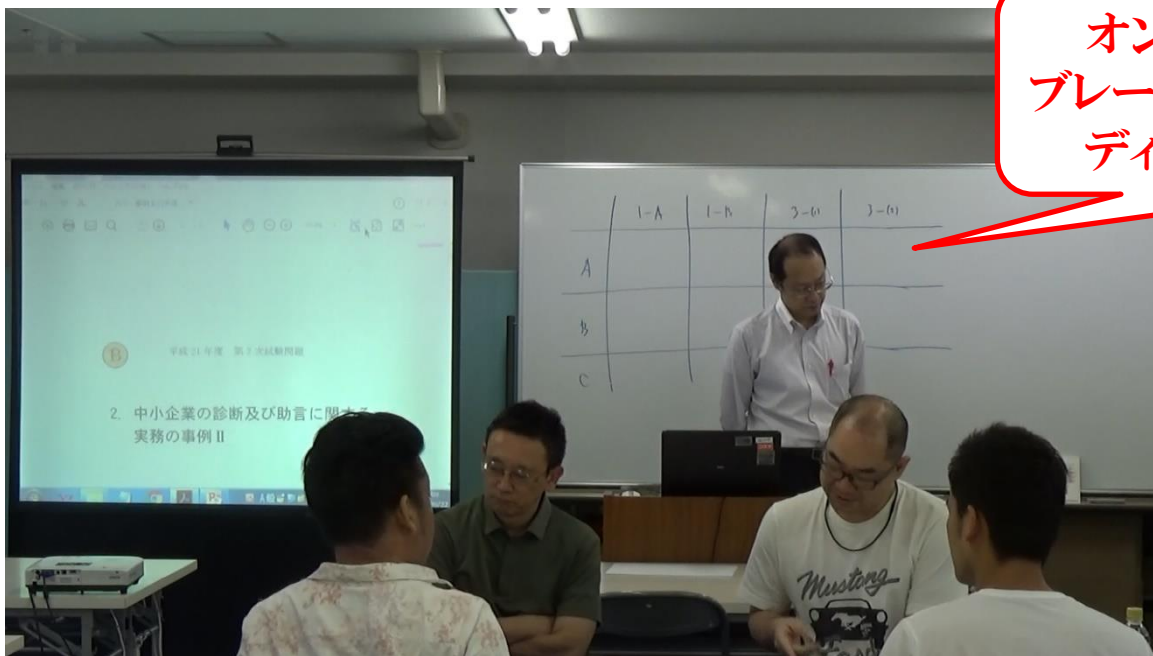
売上			
- 変動費			
= 限界利益			
- 固定費			
= 営業利益			

CVPの問題を解く時に
使うFBです。2次試験
ではCVPは複雑な問題
が多く、緊張した本番
ではミスが多発します。
どのような問題がきて
もこのテンプレートを
使って問題を解くこと
によりミスの危険を最
小限にします。

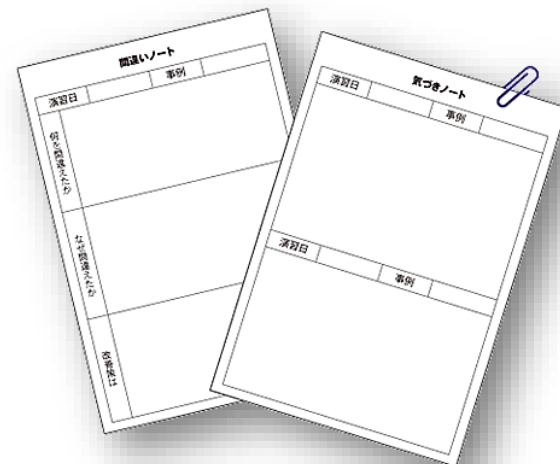
CVP以外にも、NPV、CF、経営
分析のFBがございます。

D2：過去問徹底演習 全15回（ライブ・オンライン）

解答に至るプロセスを明確にし、 思考のベクトルを合格へ向ける



オンライン受講でも、zoomの
ブレイクアウトセッション機能により
ディスカッションは可能です。



「ディスカッション」や「間違いノート・気づきノート」は「認知構造」の「気付き」と「転換」を促します。

D2：過去問徹底演習 全15回 (添削サービス9回付き)

前田 拓希

平成 22 年度 第2次筆記試験 事例 I (解答用紙)

受験番号										総合採点欄	

大規模
→規模の経済
まで書ければ高得
点でした

第1問 (配点 30点)

(設問1)

理由は、①広い範囲で大規模な在庫ルートを通
確保できること、②既設卸売店との交流が中心
生産者と売り手の取引を相場のタイミングを
図らずとも円滑に行えたこと等から、安定した売
上を確保し業界地位を確立することができたため。

2次問屋は仕入先
ではありません。勤
違いミスでの失点
は惜しいです。第4
問との一貫性を
失っています。

商品自体での差別
化が困難な為、と
もう1歩踏み込んで
かいてください

(設問2)

環境変化は、商品特性が最善の条件で手間は低
いから①価格志向や②サイズ志向の顧客が
増加し配送等の細かな要求も増え大手商社
の新しい入会や③業内外の企業間競争が激しく
なり、業界統括色づいた環境となった。

知識からの回答
で、正しいです
が、できれば与件の
表現を引用してくだ
さい。例：ビジネス
の進化は対価など
へ

第3問 (配点 20点)

メリットは①流通代理店が若手社員の意欲向上
②安心・安全・高知能かつ顧客への信頼感の向上
③人材育成の促進、デジタル化は①は各自
②は社員の意欲向上、③は短期的に個人を
評価する人材育成の仕組みづくり

素晴らしい視点だ
と思います。もし製
造業なら高得点で
すが、商社でも得
点になると思いま
す。ただ、スキルよ
りノウハウの方が
しっくりきます。

②がありません。回
避方法は「目的は①〜
とし、あとで①を
消して②にします
。」

第2問 (配点 30点)

(設問1)

目的は、①新陳代謝を促し、高層の拡大
やネットワーク強化等の観点でのシナジーを
得る顧客の細かな要求をこえる体制の構築
効果は①物流拠点の集約で効率性が向上し、
取引先および拠元の末端顧客の受取向上

商品特性を因果の
因だと明確に分か
る書き方にした方
が、制約条件に
従っていることをア
ピールできると思
います。

第4問 (配点 20点)

助言は商品原材以外に手を出すべきではない
この理由はノウハウ等の経営資源を保持しない
為、強固な人材ルートや在庫兼支店等
の拠点や品質管理等の経営資源を強化し
エッジ市場での差別化競争を強化すべき

「この強みを活かせ
ないから」という方
向でまとめてくだ
さい

「手を延ばすべきで
はない。」だけで良
いと思います。

人的ネットワークの
視点も必要になり
ます

(設問2)

メリットは①現状の組織体制を維持し、②車
間制や③内泊を継続運用できる等。デメリット
は①機動的な人員配分が②新しい組
織変化の場合、A社との文化の懸念や③正
副副、コンフリクトが生じること。

体制の構築の目的
は？大手商社への
対抗が抜けてしま
す。地方とはいえ、
大手に直接対抗す
る珍しい事例です

ロジックツリーを活
用されており、确实
に6割を超える回答
になっていて良いと
思います

売り手と買い手を区別できずか。
問4以外は十分に合格レベル。
一貫性を持てるとかなりの
高得点だと思います。
守山

講座スケジュール<東京・新宿本校 (ライブ・オンライン) >

月 31	火 2月1日	水 2	木 3	金 4	土 5	日 6
						● 10:00 B2/ツリ-演① ● 13:30 B2/ツリ-演②
7	8	9	10			● 10:00 B2/ツリ-演③ ● 13:30 B2/ツリ-演④
14	15	16	17	18	19	● 16:30 A2/経/実養 ● 10:00 A1/経/基本 ● 13:30 A1/経/基本 ● 16:30 A2/経/実養
21	22	23	24	25	26	● 10:00 B2/ツリ-演⑤ ● 13:30 B2/ツリ-演⑥
		天皇誕生日 ● 10:00 OP/財務速①			● 10:00 ★A1/法/基 ● 13:30 A1/法/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 B3/実践①- ● 13:30 B3/実践②-
28	3月1日	2	3	4	5	● 10:00 B3/実践③- ● 13:30 B3/実践④-
					● 10:00 A1/法/基本 ● 13:30 A1/法/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 B3/実践③- ● 13:30 B3/実践④-

週末クラス
1コマ目10:00~12:30
2コマ目13:30~16:00

● 10:00 B2/ツリ-演⑤
● 13:30 B2/ツリ-演⑥

講座スケジュール<大阪・梅田本校 (ライブ・オンライン) >

月	火	水	木	金	土	日
31	2月1日	2	3	4	5	6
● 19:00 A1/経/基本	● 19:00 ★B2/ツリ-演	● 19:00 A1/経/基本	● 19:00 A2/経/実養	● 19:00 B2/ツリ-演②	● 10:00 A1/経/基本 ● 13:30 A1/経/基本 ● 16:30 A2/経/実養	● 10:00 ★B2/ツリ-演 ● 13:30 B2/ツリ-演②
7	8	9	10	11	12	13
● 19:00 A1/経/基本	● 19:00 B2/ツリ-演③	● 19:00 A1/経/基本	● 19:00 A2/経/実養	● 19:00 A1/経/基本	● 10:00 A1/経/基本 ● 13:30 A1/経/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 ★B2/ツリ-演③ ● 13:30 B2/ツリ-演④
14	15	16	17	18	19	20
● 19:00 ★A1/法/基	● 19:00 B3/実践①	● 19:00 A1/経/基本	● 19:00 A2/法/実養	● 19:00 B3/実践②	● 10:00 A1/法/基本 ● 13:30 A1/法/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 ★A1/法/基 ● 13:30 B3/実践⑤ ● 16:30 B2/ツリ-演⑥
21	22	23	24	25	26	27
● 19:00 A1/法/基本	● 19:00 B3/実践①-	● 19:00 A1/法/基本 ● 10:00 OP/財務速 ● 19:00 A1/法/基本	● 19:00 A2/法/実養	● 19:00 B3/実践②-	● 10:00 A1/法/基本 ● 13:30 A1/法/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 B3/実践①- ● 13:30 B3/実践②-
28	3月1日	2	3	4	5	6
● 19:00 A1/法/基本	● 19:00 B3/実践③-	● 19:00 A1/法/基本	● 19:00 A2/法/実養	● 19:00 B3/実践④-	● 10:00 A1/法/基本 ● 13:30 A1/法/基本 ● 16:30 A2/法/実養	● 10:00 B3/実践③- ● 13:30 B3/実践④-

平日クラス
1コマ19:00~21:30

週末クラス
1コマ目10:00~12:30
2コマ目13:30~16:00

天皇誕生日

2次パーフェクト合格コース：グーグルカレンダー

<2022合格目標_東京(通学・オンライン)/スケジュール>

<https://calendar.google.com/calendar/u/1?cid=dXJwcTFrNHJldTBqdGQ5aTIxZ3AwZmJhMDhAZ3JvdXAuY2FsZW5kYXIuZ29vZ2x1LmNvbQ>

<2022合格目標_大阪(通学・オンライン)/スケジュール>

<https://calendar.google.com/calendar/u/1?cid=bTA2YThoZzlnOWZ00DA5a25ycTJlY3VsNThAZ3JvdXAuY2FsZW5kYXIuZ29vZ2x1LmNvbQ>

1. 徹底した少人数双方向
ライブ授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

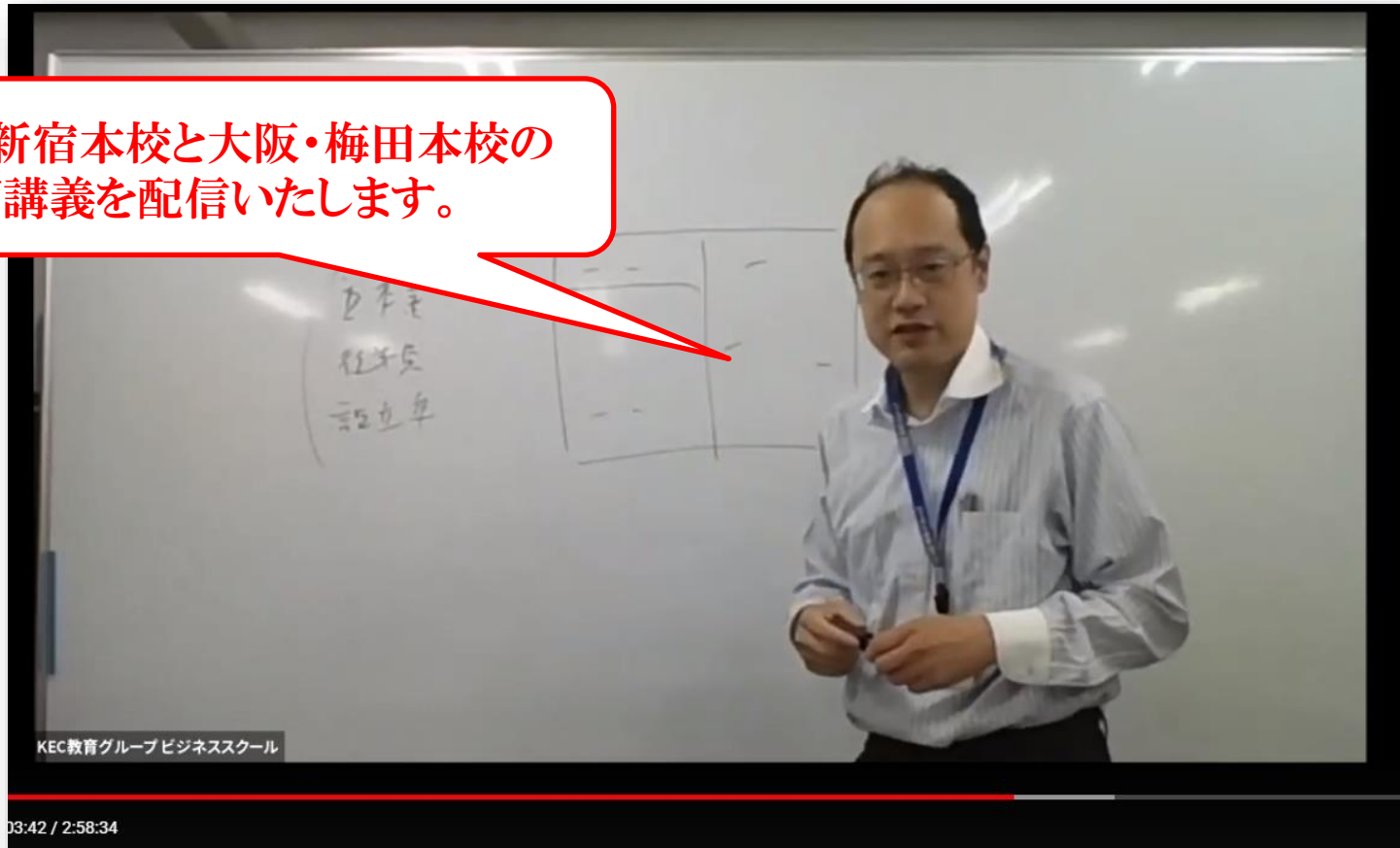
診断士講師が直接個別学習サポート

	KEC	他の予備校
講師の雇用形態	常勤講師	非常勤講師
個別カウンセリングの回数	制限なし	回数制限あり
個別カウンセリングの費用	無料	回数によっては有料
個別カウンセリングの担当者	中小企業診断士の講師	事務員
質問回数	制限なし	予備校によっては制限あり
質問の時間	原則いつでも	メールもしくは授業後

その他学習サポート（WEB補講制度）

実際の通学（ライブ）の映像を配信いたします。全講義配信。

東京・新宿本校と大阪・梅田本校の
両講義を配信いたします。



その他学習サポート（WEB補講制度）

グーグルドライブでレジュメ(PDF)のダウンロード・閲覧が可能

冊子とPDFの両方ご提供いたします。

The screenshot shows the Google Drive interface. At the top, there is a search bar with the text "ドライブを検索". Below the search bar, the breadcrumb path "企業経営理論 > レジュメ" is visible. A red callout box points to the PDF files. The main area displays three PDF files, each with a red "PDF" icon and the filename "中小企業診断士講座_企業経...". The file titles are: "KECビジネススクール 中小企業診断士講座 企業経営理論 基本講義 第3編 マーケティング", "KECビジネススクール 中小企業診断士講座 企業経営理論 基本講義 第1編 経営戦略", and "KECビジネススクール 中小企業診断士講座 企業経営理論 基本講義 第2編 組織論". The left sidebar shows navigation options like "マイドライブ", "共有アイテム", "最近使用したアイテム", "スター付き", "ゴミ箱", "バックアップ", and "保存容量".

その他学習サポート

グーグルカレンダーで 講義スケジュールの管理が可能

東京・新宿本校と大阪・梅田本校の
両カレンダーを共有設定いたします。

木 2	金 3	土 4	日 5
		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本③/III/7C● 13:30 A1/運/基本④/III/7C● 16:30 A2/運/実養②/III/7C	
		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本⑤/III/7C● 13:30 A1/運/基本⑥/III/7C 他 2 件	<ul style="list-style-type: none">● 13:30 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C● 17:30 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑤/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑥/III/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本③/III/7C
成人の日 <ul style="list-style-type: none">● 10:00 OP/財務運営/平/7C● 19:00 A1/運/基本⑦/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑧/III/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/運/実養④/III/7C
		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本⑦/III/7C● 13:30 A1/運/基本⑧/III/7C● 16:30 A2/運/実養④/III/7C	
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 ★A1/法/基本①/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/法/基本②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/法/実養①/池/7C
		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C	
<ul style="list-style-type: none">● 10:00 ★A1/法/基本①/池/7C● 13:30 A1/法/基本②/池/7C● 16:30 A2/法/実養①/池/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 ★A1/法/基本①/池/7C● 13:30 A1/法/基本②/池/7C● 16:30 A2/法/実養①/池/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C● 14:00 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/法/基本③/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 ★B2/ｸﾘｰ-演①/宇/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/法/基本④/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/法/実養②/池/7C
		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B2/ｸﾘｰ-演②/宇/7C	
		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/法/基本③/平/7C● 13:30 A1/法/基本④/平/7C● 16:30 A2/法/実養②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 ★B2/ｸﾘｰ-演①/平/7C● 13:30 B2/ｸﾘｰ-演②/平/7C

- 平日・週末クラスの振替自由
- 通学(ライブ)とオンラインの振替自由
- 校舎間の振替自由
- 全講義録画・WEB配信

申込み方法 (HP)

クリック

The screenshot shows the KEC website homepage. At the top, there is a navigation menu with the following items: KEC 中小企業診断士講座, KECの独自性, コース・講座案内, 個別ガイダンス・合同講座説明会・イベント, 合格体験記, 動画チャンネル, 学校案内・アクセス/中小企業診断士とは, and ご予約・お申込み・資料請求・お問合せ. A red dashed box highlights the navigation menu and the 'お問合せ' (Contact Us) link. A red callout bubble with the text 'クリック' (Click) points to the 'お問合せ' link. Below the navigation menu is a large banner with the text '志をはたせ' (Achieve your dreams) over a background image of a group of men in traditional Japanese attire. Below the banner are three main promotional banners: '2020年度 1次本試験 解答速報' (2020 Annual 1st Exam Answer Report), '1次無料体験授業' (1st Free Experience Class), and '1次ラストスパート合宿' (1st Last Sprint Intensive). The '1次無料体験授業' banner includes the text 'KECの双方向授業を体感してください。' (Experience KEC's two-way classes). The '1次ラストスパート合宿' banner includes the dates '6/27(土) 7/4(土) 7/5(日)'. On the right side of the page, there are two vertical red buttons: '無料 個別回生 イラスト 説明会' (Free Individual Alumni Illustration Explanation Meeting) and '資料請求' (Request Materials). At the bottom of the page, there is a navigation bar with 'News &' and 'Our Mission' links, and a footer with the URL 'www.kec.ne.jp/shindanshi/event/ans-2020first/' and the text '本気で合格を志す者のみ募集!' (Recruiting only those who are serious about passing!).

申込み方法 (HP)

KEC 中小企業診断士講座	KECの独自性	コース・講座案内	個別ガイダンス・合同講座説明会・イベント	合格体験記	動画チャンネル	学校案内・アクセス/ 中小企業診断士とは	ご予約・お申込み・ 資料請求・お問合せ
------------------	---------	----------	----------------------	-------	---------	-------------------------	------------------------

ご予約・お申込み・資料請求・お問合せ

クリック

[KEC中小企業診断士講座](#) > [ご予約・お申込み・資料請求・お問合せ](#)

[ご予約](#)

個別ガイダンス・合同講座説明会・イベントのご予約

[お申込み](#)

コース・オプション講座のお申込み

[資料請求](#)

1次2次総合対策、2次対策の資料請求

[お問合せ](#)

各種お問合せ・ご意見・ご要望



無料
個別イベント
ガランタ説明
会
入会金



資料
請求

申込み方法 (HP)

ご希望のコース、受講形態、講座などにチェックを入れてください。

※再受講の場合、入学金15,000円(税込16,500円)免除、事務手数料5,000円(税込5,500円)となります。

※「[教育訓練給付金制度](#)」厚生労働大臣指定講座となります。

2021年合格目標 2次専科コース

受講形態

- 東京・新宿本校(通学・オンライン)
- 大阪・梅田本校(通学・オンライン)
- オンライン・ハイブリッド・スクール

希望クラス

- 東京・新宿本校(平日クラス) ※2次直前合格コースのみ開講
- 東京・新宿本校(週末クラス)
- 大阪・梅田本校(平日クラス)
- 大阪・梅田本校(週末クラス)
- オンライン(平日クラス) オンライン(週末クラス)

※東京・新宿本校(平日クラス)をご希望の方は、オンライン(平日クラス)にてご受講ください。

希望コース・講座

- 2次ハイブリッド合格コース※
- 2次直前合格コース※

赤枠の箇所にチェックを入れてください。

クラスについては、メインになる方にチェックしてください。

2022年合格目標 経験者コース

受講形態

- 東京・新宿本校(通学・オンライン)
- 大阪・梅田本校(通学・オンライン)
- オンライン・ハイブリッド・スクール

希望クラス

- 東京・新宿本校(週末クラス)
- 大阪・梅田本校(平日クラス)
- 大阪・梅田本校(週末クラス)
- オンライン(平日クラス) オンライン(週末クラス)

※東京・新宿本校(平日クラス)をご希望の方は、オンライン(平日クラス)にてご受講ください。

希望コース・講座

- 1次上級コース※
- 1次・2次上級コース※
- 加算マイ受講希望

- 1次合格コース
- 1次マイ合格コース※
- 1次・2次ストレート合格コース※
- 1次・2次ストレート合格マイコース
- 1次・2次ストレート合格ハイブリッドコース※
- 1次・2次ストレート合格プレミアムコース※
- 加算マイ受講希望

申込み方法 (HP)

お支払い方法や手続き日、
教育訓練給付金の有無に
チェックを入れてください。

受講者情報・お支払い方法をご入力ください。

※WEB補講・Googleカレンダー・Googleドライブの共有を受ける際Gmailの取得（無料）が必要です。取得方法は[こちら](#)

お支払方法 (*必須)

クレジットカード(ネット決済:PayPal) 銀行振込 プレミアム生

※お支払い方法にて、クレジットカード(ネット決済:PayPal)にチェックされた方は必ず「決済方法の手順(PDF)」事前にご確認ください。決済方法の手順(PDF)は[こちら](#)

銀行振込予定日

月 日

他校乗換割引

利用する

※ご利用される場合は、「証左」(jpg形式)を添付してください。PDF形式を添付ください。

選択されているファイル

教育訓練給付金制度 (*必須)

利用する 利用しない

お名前 (*必須)

山田 太郎

フリガナ (*必須)

ヤマダ タロウ

電話番号 (*必須)

- - ※半角数字

Gmailアドレス (*必須)

xxx@gmail.com ※半角英数字

住所 (*必須)

〒 -

教育訓練給付金の書類は
受講修了後にお渡します。