

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

2022・11-2023・10

1. 中小企業診断士とは
2. 他の予備校との違い
3. コース内容

KEC教育グループは創業47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

- 選択に必ずしも絶対に有利な判定された問題は不適切である可能性が非常に高い。
- 全体を通じて有利な数字データであるか、また全体的な観点で正しいかを判断する。
- 他の選択肢と性質に真逆または性質が対立する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量的な数字を選択するのを除く)。
- 4択・5択の選択の中で類似した選択肢がある場合とあらかじめ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ほかからマークすることで正解する可能性がある。
- 選択肢を見て対立(プラスかマイナス・科落ちか損失・口利増減等)になりていし途中で正解が明らかになるまで待たずに選択することを目指す。
- 単純に一歩短い(文字数が少ない)選択肢は最も基礎知識を正確に正しくなることには事半功倍しない。類似した問題に類似した選択肢が正解であることが多い。

企業経営理論

- 中小企業と大企業は差別化や中規模化が定石である。そのため、事例問題の選択は差別化や中規模化に傾いていながら正解する可能性があるものになりやすい。(逆に全国的・大手チェーン等の特徴は選択肢は良くない)
- 事例問題では組織論の大原則である部下・従業員(参加)・トップ(上司)からの「下す方向」の方向の選択は適切であることが多い。さらに「時間をかけて」「外部の意見をいれろ」「明確な説明をする」「現場の意見を聞く」(ゆ本社の1部署で決める)等のキーワードのある選択肢も適切の可能性が高い。
- 労働関係の存在(立派)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。選択は違う場合は労働者の保護に傾くものが多い。また労働関係の存在は正解に近づきやすい。
- マーケティングのコンセプトの選別として「生産現場から」顧客重視を経て「現在では社会重視の」フェーズ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「社内(インナー)志向」の選択肢を選ぶと適切であることが多い。

財務・会計

- 商品・割引・割戻は売上・仕入から控除し、割引は利息の性質があるため営業外科目で計上する。
- 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
- 割引率は掛け算を使い、掛け算に変える。90÷3/4=90×4/3=120
- CFは、自らの立場(買手・売手)と反対の立場に帰属し、自らの利益(買手・売手)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、複数の計算で決まる。例: 1.7%、8%、1.9%、0.8%、5.5%、7.2% (数が大きい)」「選択肢の数が同じ場合は計算上、上の初め計算を見る。例: すべて0.90 or 0.91」
- ファナシスの問題「得意先がない」と判定した場合は「MM理論」であることを覚えておく(資本構成、円安効果、円高効果、WACCに留意する)。
- 資本構成の問題「法人がある場合、負債を利用すると即効効果により」「負債(D)が増えれば」(1)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「財務・会計」 ③「経営学」 ④「経営学」 ⑤「経営学」

★「企業経営理論」 ★「財務・会計」 ★「経営学」

大原・梅田本校

1次試験攻略法ガイドライン(無料)

受験者ご自身で勉強したい方に合格の情報を伝えます。

開催日時	開催時間
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
8/24(土)	15:00-16:30
8/28(月)	19:30-21:00
9/ 1(木)	18:30-21:00
9/ 8(日)	18:30-21:00

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
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
8/24(土)	15:00-16:30
8/28(月)	19:30-21:00
9/ 1(木)	18:30-21:00
9/ 8(日)	18:30-21:00

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

開催日時	開催時間
8/10(土)	13:00-14:30
8/18(日)	19:30-21:00
8/24(土)	15:00-16:30
9/ 1(木)	19:30-21:00

無料個別ガイダンス

中小企業診断士の資格取得に関する個別ガイダンス

STEP: 個別ガイダンス
STEP: 個別ガイダンス
STEP: 個別ガイダンス

無料合同講座説明会

KECの講座の特徴をわかりやすく説明

開催日時	開催時間
8/10(土)	13:00-14:30
8/18(日)	19:30-21:00
8/24(土)	15:00-16:30
9/ 1(木)	19:30-21:00

1次試験攻略法ガイドライン

0120-033-368

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

- 設問文の「解説」に迷った場合には他の設問やバランスを考えたうえで自分が「常識的」と考える解釈で自信をもって押し進める。設問に解釈がつかない問題でも合格者は必ずいる。考えすぎ時間を無駄にし、精神的ダメージを受けることが最悪である。
- 与本文の中に「しかし」等の「逆説的接続詞」や「最近」「近年」等の「副詞」を表す言葉の後に「逆説的接続詞」が用いられる。その現場変化の内容は問題の解答に重要な影響があると考える。「増加している」等の増減を表す言葉がある場合は、「割合」「割合」を表すことが多い。当然解答に重大な影響があるため絶対に見過ごさない。
- 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。出題委員は最初の1文を意図深く書いてあるわけではない。重要なポイントや制約条件が併記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「価値固有性」が最重要であり持続的競争優位の源泉となる。具体的には「価値がほかの誰かの真似を容易にできるか」「見逃しにくい」「模倣が容易でないか」「模倣が容易でないか」の観点から判断する。

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」は十分に「参加」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。与本文から社長が確認する必要がある。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。それを行うための「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)。
- ルールときたら、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の出題委員は「お金で解決する話」は解答としても求めない傾向である。

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」は争う必要はない。「自社の強み(その多くはVRIOの))を活かして」「競合と確り分け」を図る解答の割合が多い。
- 「価値」を絞ること、「ターゲット」「商圏」で絞ることを絶対に両立しない。ターゲットを不必要に絞らず、「商圏」は広く保たれたいかを検討する。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可能であることが多い。
- 与本文に「口コミ」がある場合、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。
- 新規事業開発の問題には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」

- 与本文中の「明らかな問題」を位置す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「あるべき部署(現場が部分最適で作成する)のBEC」があるべき時に、③全工程(一部分の工程は作成BEC)を含んで作成しているを必ず確認する。
- 「あるべきは必ず部門(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」「判断しなかった場合は、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」。超問題と一歩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(「自社の強み」)と、必ずその原因(「通常は与本文にある定性情報」)である因果関係の「理由」が構成が必要である。

※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

QKEC 診断士 検索

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

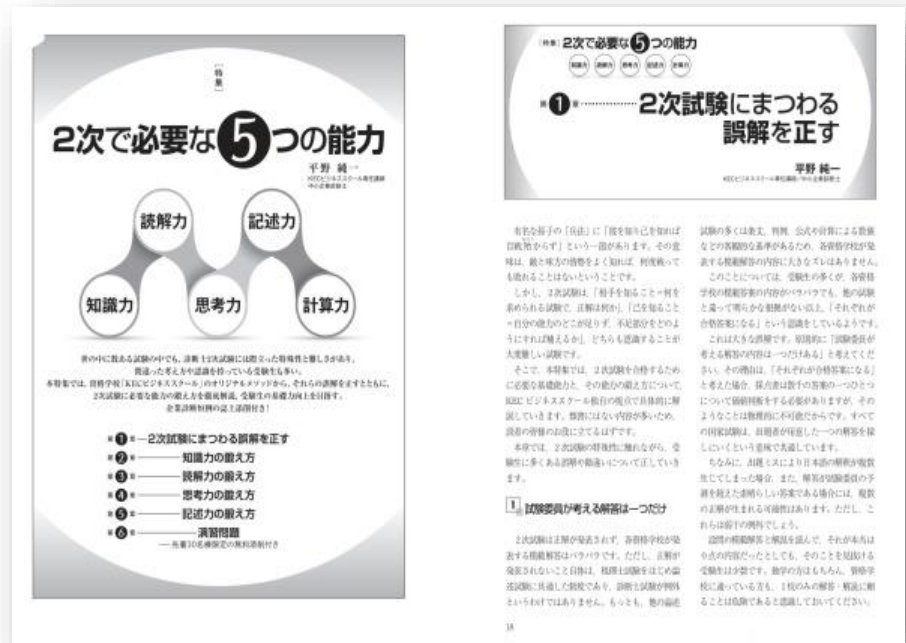
1次・2次試験解答速報動画では、ほとんどの受験者が視聴

<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>22:18</p>
令和2年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ... 9047 回視聴・1年前に配信済み	令和2年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説... 7706 回視聴・1年前に配信済み	令和3年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説... 7180 回視聴・1か月前に配信済み	令和3年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ... 6941 回視聴・1か月前に配信済み	【KEC中小企業診断士講座】 2次試験の恐怖～1次や他... 6214 回視聴・7年前

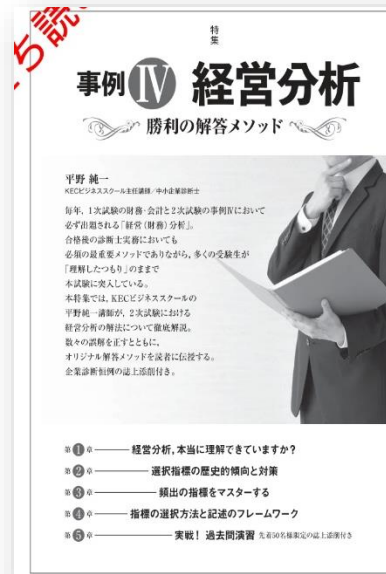
過去のライブ ストリーム

<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>
令和3年度中小企業診断士第1次試験 経営法務 解説... 7180 回視聴・1か月前に配信済み	令和3年度中小企業診断士第1次試験 企業経営理論 ... 6941 回視聴・1か月前に配信済み	令和3年度中小企業診断士第1次試験 経済学・経済政... 2616 回視聴・1か月前に配信済み	令和2年度中小企業診断士第2次試験 事例Ⅱ 解説動... 1368 回視聴・11か月前に配信済み	令和2年度中小企業診断士第2次試験 事例Ⅳ 解説動... 2993 回視聴・11か月前に配信済み

「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. 中小企業診断士とは
2. 他の予備校との違い
3. コース内容

中小企業診断士の魅力

中小企業診断士登録証

氏名 佐野 雄二郎

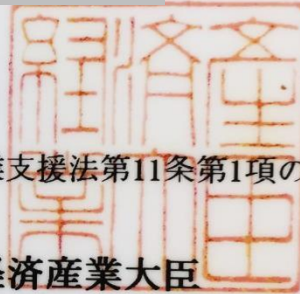
登録番号 409093

有効期間 裏面に記載

上記の者について、中小企業支援法第11条第1項の登録をしたことを証明します。

平成28年4月28日

経済産業大臣



(備考)

- 1 登録証を汚し、損じ、又は失ったときは、経済産業大臣に再交付を申請できる。(中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則第14条)
- 2 氏若しくは名、住所、勤務地又は勤務先に変更があったときは、経済産業大臣に登録の変更を申請するとともに、その変更の結果この登録証の記載事項の訂正を要するときは、申請書に添付して提出すること。(同規則第13条第1項)
- 3 この登録証は、他人に貸与したり、譲渡してはならない。
- 4 有効期間の経過等により登録を消除されたときは、遅滞なく、この登録証を返納すること。

初回登録日 平成23年5月2日

有効期間 平成28年5月2日から平成33年5月1日まで

中小企業診断士の魅力

日本経済新聞社と就職・転職情報サービスの日経HRは共同で、ビジネスパーソンを対象に新たに取得したい資格（語学検定含む）を調査した。首位は中小企業診断士で前年の6位から大きく順位を上げた。上位には英語能力テスト「TOEIC」や企業の財務部門での業務に生かせる日商簿記検定など、実用性の高い資格が多く入った。

客観的な証明に

今後資格取得に向け「勉強したい、勉強を始めている分野がある」と回答したのは40・6%だった。資格取得を目指す目的（複数回答）の首位は38・8%の「自分の知識・スキルの客観的な証明になるから」で「将来のキャリアアップのため」（28・0%）が続いた。

取りたい資格で首位の中小企業診断士は経営コンサルタントを認定する唯一の国家資格で、中小企業の経営診断・助言を担う。合格率約4%と難易度は高いが、経営全般に関わる知識を習得できるため会社員や公務員など幅広い業種で人気を集めている。将来のポストに不安感を抱く会社員らが、昇格や独立への備えとして取得するケースが増えていると見られる。

中小企業診断士トップに

取得したいビジネス関連資格 本社など調査



語学力の必要性が高まっていることを反映した。

幅広い層に人気の中小企業診断士講座（LEC東京リサーチカレッジ池袋本校）5位は宅地建物取引士で前年の4位から順位を落としたものの人気は根強い。日商簿記検定は6位に2級、7位に3級がそれぞれ入った。1～2年以内にいつまでに資格を取得したいかでは、1～2年以内が42・2%で最多だった。赴任や昇格の条件などに

やはり英語、簿記上位

新たに取得したい資格ランキング		
	資格名	割合(%)
1	中小企業診断士	16.0
2	TOEICテスト(Cレベル、470～730点未満)	15.4
3	TOEICテスト(Bレベル、730～860点未満)	14.8
4	TOEFLテスト	14.0
5	宅地建物取引士	12.5
6	日商簿記検定2級	5.3
7	日商簿記検定3級	5.2
8	TOEICテスト(Aレベル、860点以上)	4.9
9	TOEICテスト(Dレベル以下、470点未満)	4.5
10	ビジネス実務法務検定準1級、2級	4.4

前回1～3位を占めたTOEICの人気も根強い。2位にTOEICテストのCレベル（470～730点未満）、3位にTOEFLテストも4位に入っており、企業のグローバル化が進むなかで

保有している資格への満足度について聞いたところ、ランキング上位はIT（情報技術）関連の難関資格など専門性が高い資格が目立った。「満足」の内容としては、「コストパフォーマンスの高さが高評価につながる傾向が見られた。満足度は資格取得にかかった「費用」と「時間」、現在の業務への活用度、将来的に活用できる見込み（将来性）の4項目の合計で算出した。首位はITエンジニアの

満足度、専門性に比例

保有資格「低コスト」も評価

満足度ランキング	
1	応用情報技術者
2	秘書技能検定2級
3	ビジネス実務法務検定3級
4	ビジネス実務法務検定2級
5	電気工事施工管理技士
6	マイクロソフト認定

国家試験である応用情報技術者だった。例年合格率が2割程度という難関資格だが、エンジニアに必要な幅広い知識が身につくため、取得後も業務に役立つとの格

中小企業診断士の魅力

難関とされるサムライ業の多くがAIに代替されかねない

	AIによる代替可能性	資格試験の合格率	主な業務
弁護士	1.4%	※25.9%	訴訟代理などの法律事務
司法書士	78.0	3.9	登記や供託に関する手続き
弁理士	92.1	7.0	特許などの出願・登録手続き
行政書士	93.1	9.9	官公署に提出する書類の作成
公認会計士	85.9	10.8	財務書類の監査・証明
税理士	92.5	15.8	税務書類の作成や税務相談
社会保険労務士	79.7	4.4	労働・社会保険に関する書類の作成
中小企業診断士	0.2	3.4	中小企業の経営コンサルティング

（注）AIによる代替可能性は2019年12月公表の、野村総合研究所と英オックスフォード大との共同研究による「10～20年後に、AIによって自動化できるであろう技術的な可能性」。資格試験の合格率は※が17年、その他は16年。中小企業診断士の合格率は1次試験と2次試験の合格率を乗じたもの

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほとんど置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する目も復旧弁理士はこう指摘する。

代替の危機 新事業に挑む

企業法務の土サムライ業で業務の見直し相次ぐ背景には、野村総合研究所が2年前に発表した衝撃的な研究結果がある。英オックスフォード大学の共同研究は、独占業務を持つこれらの業種の中で「AIに置き換わりやすい」と指摘した。

同研究は「10～20年後に、日本の労働力人口の約49%が技術的に代替可能」とし、国内の60業種についてAIに取って代わられる可能性を分析し、弁護士は1・4%と低いものの、弁理士は92・1

奪われる 定型業務

%、司法書士78・0%、公認会計士80・9%、税理士92・5%など、難関とされるサムライ業でも難関が軒並み高くなっている。

野村総研は代替可能性が高い業種について「定型業務が多い（調査を担当した原浩一主任コンサルタント）など、検主任コンサルタントなど、検主任が重要な役割を担っている。一方、会計士協会の能力などが重要で、代替可能性は低い」と指摘した。

この結果に各業界の団体は反発。「弁理士は発明者と協力しつつ特許を作り上げる重要な役割を担っている」と指摘。各業種の側でも、AIを使っている重要な業務は意識されている。

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほとんど置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する目も復旧弁理士はこう指摘する。

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほとんど置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する目も復旧弁理士はこう指摘する。

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほとんど置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する目も復旧弁理士はこう指摘する。

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほとんど置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する目も復旧弁理士はこう指摘する。

AI時代のサムライ業

人工知能（AI）の利用が広がるにつれ、弁護士や弁理士など企業法務に関わる土（サムライ）業が「定型的な独占業務はAIに取って代わられかねない」と危機感を強めている。起業して新事業を始めたたり、いち早くAIを取り入れたりするなど、業務の見直しに取り組み動きも出始めた。

（編集委員 渋谷高弘）

弁理士 商標サイトで起業 司法書士 M&Aなど仲介も

料金は対面を発注する場、中央で中小企業経営者多くは後継者問題に直面している。廃業ならは事柄が得意とするのは、産業廃棄物処理業に関わる許認可の書類作成と契約書作成だ。岡氏は行政書士として15年秋、新会社「wee」を共同設立。主な顧客である建設会社・産業廃棄物処理業者を結び、電子契約サービスを提供し始めた。

建設会社は、廃棄物処理業者の許認可を受けた運搬業者や処理業者に産業廃棄物処理委託する。これまで行政書士は両者が交わす契約書のひな型を紙で作成し、双方に郵送、押印してもらっていた。

電子化で顧客は紙の契約書に必要ない印紙や郵送・保管代を大幅に節約できる。行政書士として受け取る報酬は変わらないが、石下氏は「各地の業者の情報を集め、将来はAIで両者を結び付ける新事業につなげる」と戦略を描く。



GVA法律事務所は朝会でベンチャーの最新情報を共有。代表の山本弁護士は業務へのAI導入も準備中だ

法律系サムライ業の代

中小企業診断士の魅力

企業診断
コンサルティング実務/診断士受験情報
KIGYO SHINDAN

3
March
2019 vol.66

特集 1,000万円診断士になりたい!
独立診断士のステップアップ

増入 研究会ハンターが行く!

中小企業診断士試験 実務! 練成問題集
みぞろい適合格々4/2019 1次試験編/2次試験編

Interview
独立系子株式会社 代表取締役
戸田 泰子 さん

Umano! #10

会社中々代表者
岡副 真吾 さん

診断士
50000
ある人の診断も経営診断
森永 卓郎 さんの日宝鑑

「特集」

1,000万円診断士になりたい!

独立診断士のステップアップ

第1章 統計からみる
1,000万円稼ぎ方

第2章 アンケートからみる
1,000万円診断士の実態

第3章 稼げる診断士が語る
1,000万円への王道
櫻井 登紀子さん/中尾 友彰さん/山下 登則さん

第4章 ベテラン診断士が語る
理想の収入構成と大切なこと
高澤 彰さん

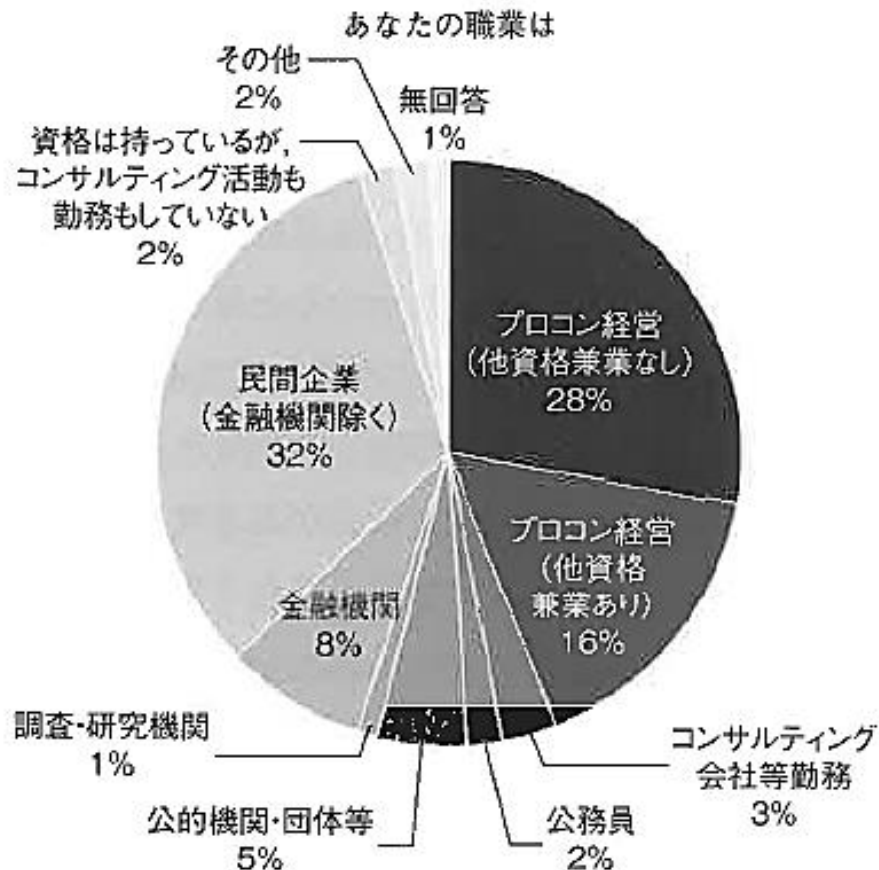
第5章 知 池
1,000万円までのステップ
—本紙掲載の獲得方法—

本誌2017年11月号の特集「3,000万診断士の群像」で、高収入を稼ぐ診断士の存在とポイントがわかった。だが、多くの独立診断士としては、まずは年商1,000万円超えが壁となる。本特集では、年商1,000万円以上の独立診断士にアンケートやインタビューを実施。その実態分析から、独立診断士がステップアップするための戦略・工夫のポイントを明らかにする。
安藤 準/屋代 啓幸/仲光 和之/古澤 登志美

出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

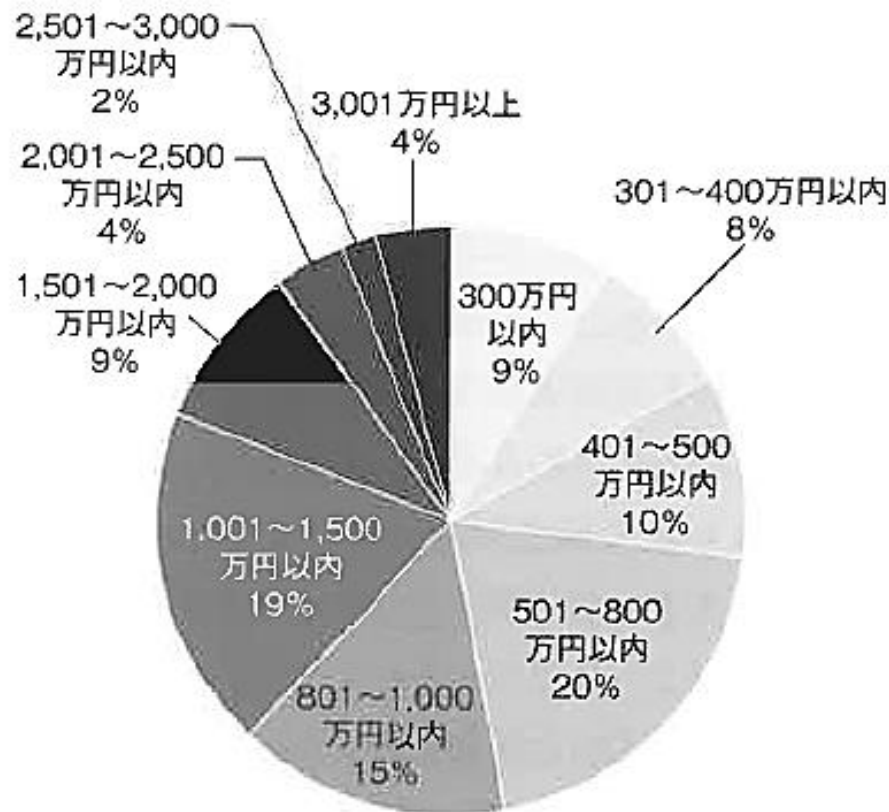
中小企業診断士の魅力

図表1 独立診断士の比率



図表2 年間売上高

コンサルティング業務の年間売上高



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

図表3 中小企業診断士の業務と平均報酬

業務内容	平均報酬（万円）		
	公的業務 が多い人	全体	民間業務 が多い人
診断業務（1日）	4.8	7.6	10.5
経営指導（1日）	3.8	7.9	11.0
調査研究（1日）	3.7	5.1	6.5
講演・教育訓練（1日）	5.2	9.3	12.5
原稿執筆（1ページ）	0.7	0.8	0.9

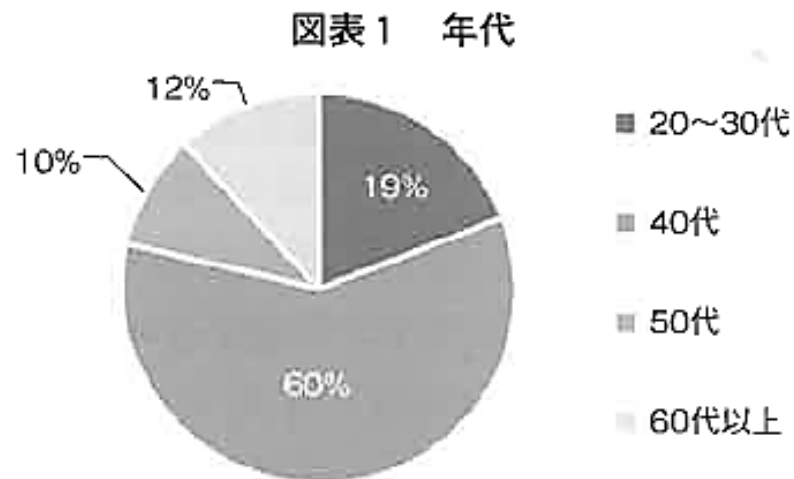
出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

1 1,000万円診断士の属性

(1) 年齢と独立後の年数

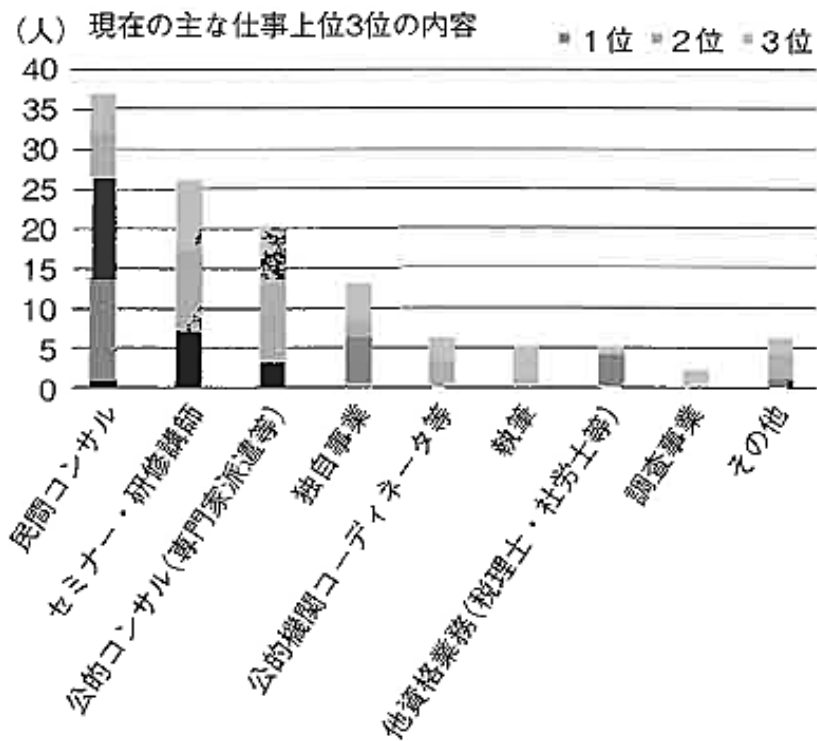
回答者の年代は40歳代が最も多く60%、続いて20～30歳代が19%でした。若手でも1,000万円を稼げる余地が十分にあることを示しています。



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

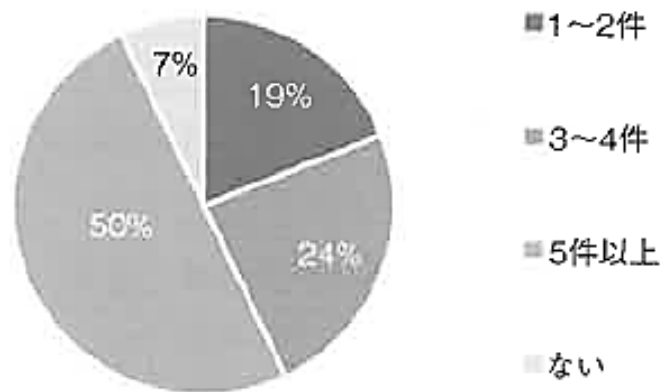
図表4 現在の仕事の内容



(2) 顧問契約の件数と単価

顧問契約の件数をみると、1,000万円診断士の9割以上に顧問契約があり、約半数が5件以上の契約を持っていました。

図表5 顧問契約件数



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

Home 中央支部について 経営者の方へ 研究会 マスターコース 行事予定 ご質問・ご意見・ご提言 会員ページ その他 ▾

一般社団法人
東京都中小企業診断士協会

中央支部

会員起点の価値共創
～あなたと私で**進化**する中央支部～



支部会議報告 セミナー・イベント開催案内 セミナー・イベント開催報告 研究会スケジュール グローバルウィンド

ホーム > 中央支部について >

東京協会専門家登録制度のご案内

■ 中央支部について

東京協会専門家登録制度のご案内

～ あなたも登録して、ビジネス案件を紹介してもらう機会を持ちましょう！ ～

1. 東京協会専門家登録制度ってなに？

登録すると、東京協会または中央支部から、ビジネス案件の募集情報がもらえます。

中央支部会員であれば、どなたでも登録することができます。

登録は無料です。

案内されたビジネス案件の募集に、応募するのも、見送るのも自由です。

積極的に登録し、ビジネス案件に参画する機会をもちましょう。

- ▶ [早わかりガイド第4版はこちら](#)
- ▶ [入会申請はこちら](#)
- ▶ [東京協会専門家登録（ABCD）はこちら](#)
- ▶ [FAQはこちら](#)

記事検索

検索 ...

検索

最新情報・トピックス



グローバル・ウインド「第4回国際派リーダ育成委員会（国際社中）を開催しました！」（2020年01月）

中小企業診断士の魅力

大阪商工会議所
The Osaka Chamber of Commerce and Industry

HOME

【 専門家派遣
エキスパートバンク 】



トップページ

支援テーマ例

派遣の流れ

活用事例集

エキスパート登録

エキスパート登録

1. エキスパート(専門家)登録要件

(1) 1~3のうちいずれかに該当し、4か5を満たすことが望ましい。

1. 中小企業診断士、公認会計士、弁護士、税理士、社会保険労務士、技術士、弁理士、司法書士、販売士、情報処理技術者、ITコーディネータ、ISO審査資格者（ISO9001及びISO14001の主任審査員、審査員、審査員補）、一級建築士、行政書士等、小規模企業支援に必要な公的資格を有する。
2. 大学、短期大学又は専門学校において社会科学（経済、経営、商業、法律等）又は自然科学に属する科目の教授、助教授又は講師の経験を有する。
3. 社会科学（経済、経営、商業、法律等）又は自然科学に属する科目に関する研究により、博士、修士の学位を授与されている。
4. 経営管理及び技術に関する事業に8年以上の実務経験を有する。
5. 経営・技術支援を行う事業及びこれに関する事業に8年以上の実務経験を有する。

中小企業診断士の魅力

indeed インディード 求人検索 企業クチコミ 給与検索

キーワード
職種、キーワード、会社名など

中小企業診断士

中小企業診断士の求人

並び替え:
関連性 - 日付順

推定年収

- 200万円+ (1551)
- 300万円+ (1272)
- 400万円+ (919)
- 500万円+ (737)
- 700万円+ (357)

雇用形態

- 正社員 (1397)
- 新卒 (314)
- 業務委託 (101)
- アルバイト・パート (36)
- 契約社員 (35)
- + その他 »

履歴書を登録しましょう - 簡単に作成できます

求人検索結果 1,897 件中 2 ページ目

表示: すべての求人 - 3 件の新着求人

営業(企業向け・新規開拓中心)コンサルティング業務 総合職採用※
福利厚生 転勤なし 審査/査定 正社員
東京中小企業投資育成株式会社
東京都

来の成長が見込める中堅中小企業の発掘・企業評価・投資・成長支... を占めている
中小企業は日本経済の屋台骨を支える存在です。同社では、この中でも特に将来性
のある中堅・中小企業に対し【投資...

スポンサー: マイナビAgent · 30日前 · 保存

システム導入コンサルタント
株式会社 古田土経営
江戸川区 西葛西

月給 27万 ~ 35万円
正社員

圧倒的に
自己成長できる

ビジネスの第一線で
活躍する人たちとの
人脈形成

中小企業診断士の魅力 理由①



中小企業診断士の魅力 理由①

建設業経営研究会	ネットショップ研究会	医療ビジネス研究会
工場診断研究会(こうば研)	DRM研究会	マーケティング研究会
ロスプリベンション研究会	働き方研究会	住宅産業経営支援研究会
商店街関連	中小企業強靱化支援研究会	食品業界研究会
商店街研究会	金融・企業再生等関連	スポーツビジネス研究会
IT関連	企業金融研究会	ソーシャルビジネス研究会
IT利活用研究会	中小企業再生承継研究会	店舗ビジネス研究会
コンピュータ研究会	(略称CSS研究会)	ファッションビジネス研究会
Cの会	ベンチャービジネスサポート研究会	福祉ビジネス研究会
診断士ITC研究会	M&A研究会	良い食品販売研究会
エコステージ実務研究会	ワールドビジネス研究会(WBS)	6次化農業研究会
産業廃棄物処理業研究会	コンサルティング手法等関連	経営支援機関サポート研究会
営業力を科学する売上UP研究会	経営イノベーション研究会	(略称:経営支援)
デジタル経営研究会	終活ビジネス研究会	その他
企業評価システム実践研究会	診断士FP研究会	コンテンツビジネス研究会
経営革新計画・実践支援研究会	東京企業内診断士実践研究会	(略称:CB研)
経営力アップ診断士の会	ファミリービジネス研究会	新市場創造研究会
研究会女性診断士の会“Ami”	コンサルティング・ビジネス研究会	地方創生・グローバル研究会
事業承継研究会	プロフェッショナル・プレゼンテーション	中小企業施策研究会
人財開発研究会	研究会	フランチャイズ研究会
組織開発研究会	自転車ビジネス振興研究会	まちづくり研究会
ダイバーシティ研究会	経学(けいがく)研究会	マネジメント・コンサルティング研究会
知財活用ビジネス研究会(略称:知財研)	致知・野村日記の会	(略称:MC研究)
知的資産経営研究会	アグリビジネス研究会	もの・ことづくり実践研究会
BCP・CSR研究会	医業IT研究会	
人を大切に経営研究会	医薬品等研究会	

※一般社団法人東京都中小企業診断士協会より

知識の詰め込みで
はなく、実践に
役立つ学習が豊富

中小企業診断士の魅力 理由②

＜令和元年 1次試験 企業経営理論＞

第20問（設問2）

あなたがコンサルタントとしてA社の組織を変革する際に、その方針や手段として、最も適切なものはどれか。

ア Off-JT のワークショップやセミナーを活用し、真実を明らかにしたからといって不利な立場に立たされることはない、という態度を経営者が率先して組織メンバーに身に付けさせる。

イ 与えられた目標について利得の可能性を最大化し、損失の可能性を最小化するよう、組織のメンバーを動機づける。

ウ 管理職には自らの役割を明確にさせ、それを強化するために、他者に指示を出したり、他者を傷つけることのないよう、伝える情報の範囲を自身でコントロールするよう訓練する。

エ 組織のメンバーは個人の責任と業績に応じて適切に報酬を得ることができる、という理念を定着させる。

オ 組織の和を重視し、組織メンバーや既存の制度を脅かすような言動は慎むよう訓練する。

中小企業診断士の魅力 理由②

＜令和元年 2次試験 事例Ⅱ (マーケティング) : 設問文＞

第3問(配点 50 点)

B 社社長は 2020年 11 月以降に顧客数が大幅に減少することを予想し、その分を補うために商店街の他業種との協業を模索している。

(設問 1)

B 社社長は減少するであろう顧客分を補うため、協業を通じた新規顧客のトライアルが必要であると考えている。どのような協業相手と組んで、どのような顧客層を獲得すべきか。理由と併せて 100 字以内で助言せよ。

(設問 2)

協業を通じて獲得した顧客層をリピートにつなげるために、初回来店時に店内での接客を通じてどのような提案をすべきか。価格プロモーション以外の提案について、理由と併せて 100 字以内で助言せよ。

1. 中小企業診断士とは
2. 他の予備校との違い
3. コース内容

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



徹底した少人数双方向オンライン授業（講義風景）



講義当日の設定

④URLをクリックしてください

The image shows a calendar interface for April 2020. A specific event is highlighted with a red callout box. The event is titled "OP/GW合宿①/企/池/7C" and is scheduled for April 25th (Saturday) from 10:00 to 21:00. The event details include a Zoom meeting link: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. The callout box contains the text "URLをクリック" (Click the URL).

Calendar interface showing a meeting event on April 25th (Saturday) from 10:00 to 21:00. The event details include a Zoom meeting link: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. A red callout box points to the URL with the text "URLをクリック".

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～

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

1次試験対策

科学的学習メソッド（1次試験対策）

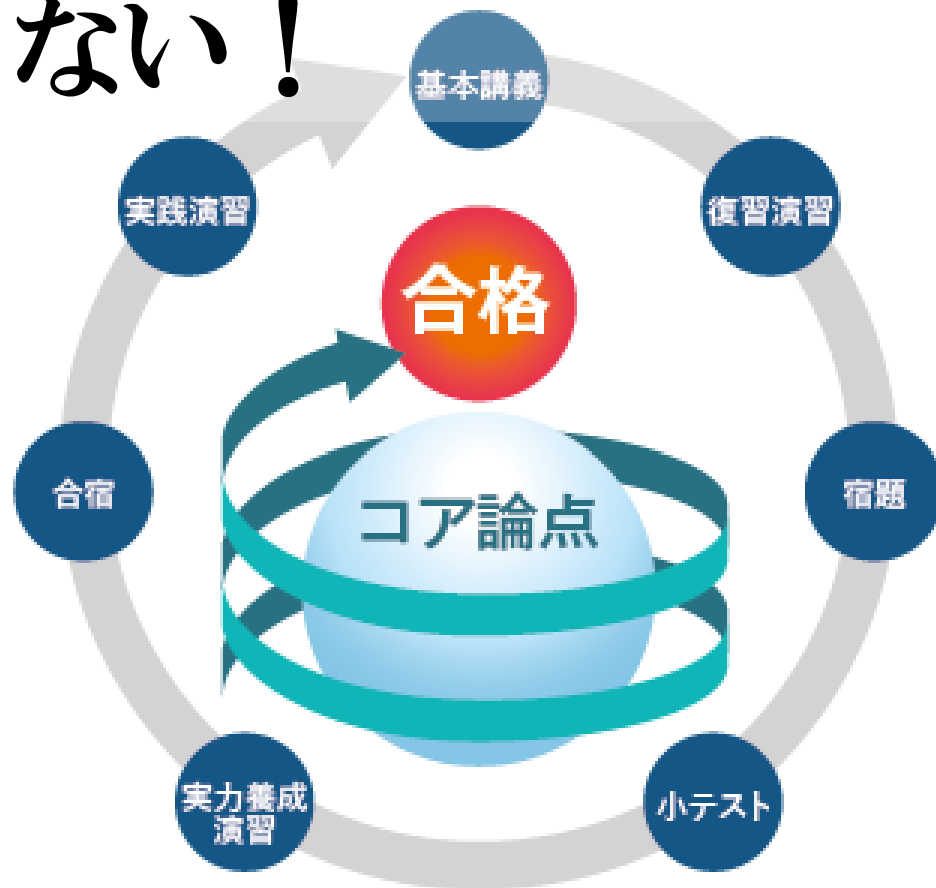
試験の概要 中小企業診断士に必要な学識を有するかどうかを判定することを目的とし、筆記（マークシート形式）の方法により行なわれます。

科目 7科目

合格基準 総点数の60%以上であって、かつ1科目でも満点の40%未満のないこと
科目合格基準は、満点の60%

企業経営理論	90分	経営戦略、人事・組織、マーケティング等
財務・会計	60分	経営分析、意思決定会計、企業価値計算等
運営管理	90分	生産管理、店舗運営管理、流通の基本等
経済学・経済政策	60分	ミクロ経済、マクロ経済、経済動向等
経営法務	60分	会社法、知的財産法、取引関連法規等
経営情報システム	60分	経営情報管理、情報技術、開発、統計解析等
中小企業経営・政策	90分	中小企業経営、中小企業支援の法律や施策等

合格には毎年繰り返し出題される コア論点は絶対に落としてはいけ ない！

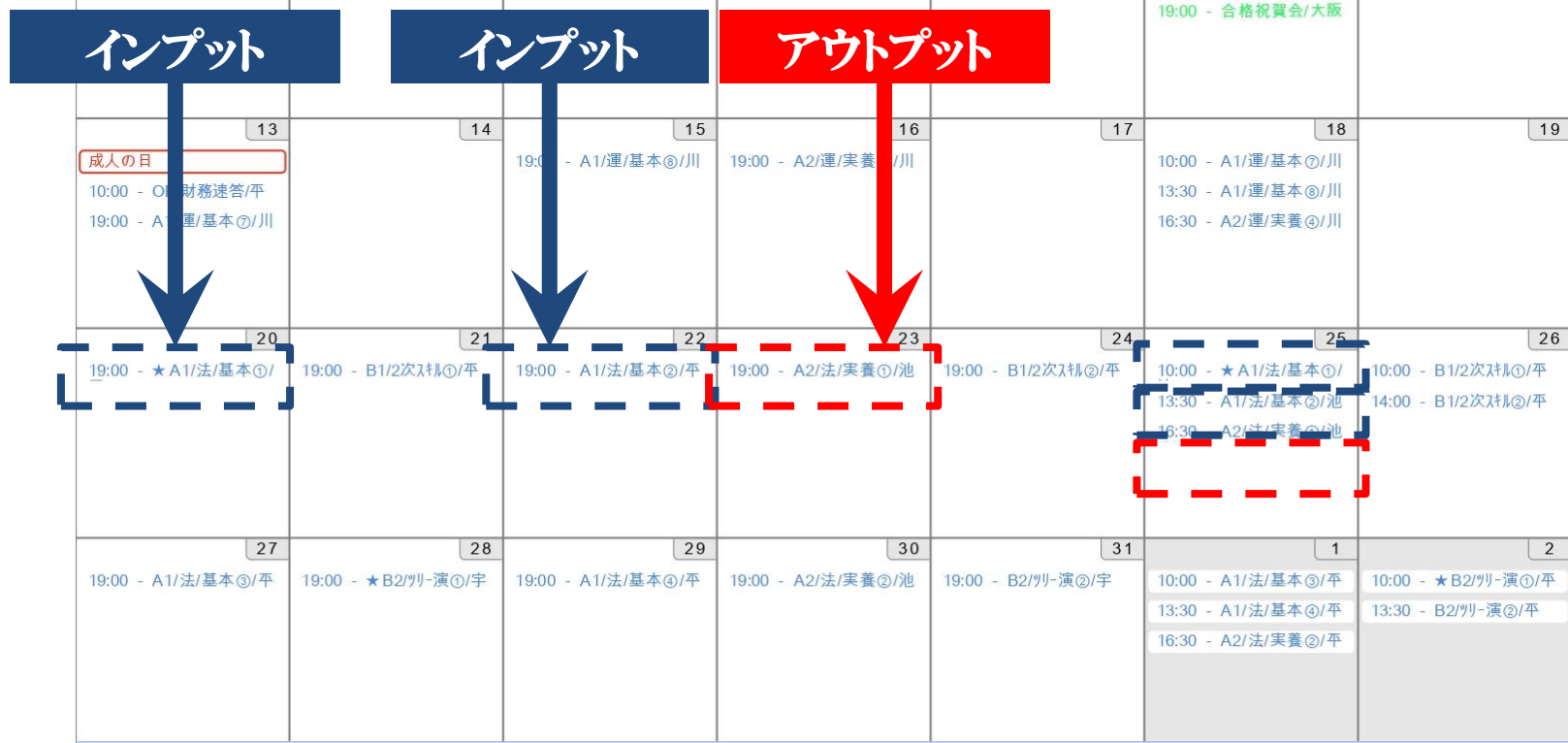


1次試験は択一式であるため、確率論的に約20点は自動で得点できます。合格までの残り約40～50点分が出題頻度の高い定番コア論点です。

満点 100点	マニアック論点・超難問 約10点
合格点 60点	ニッチ論点 約30点
	コア論点 40～50点
	確率論的に得点出来る点数 20点

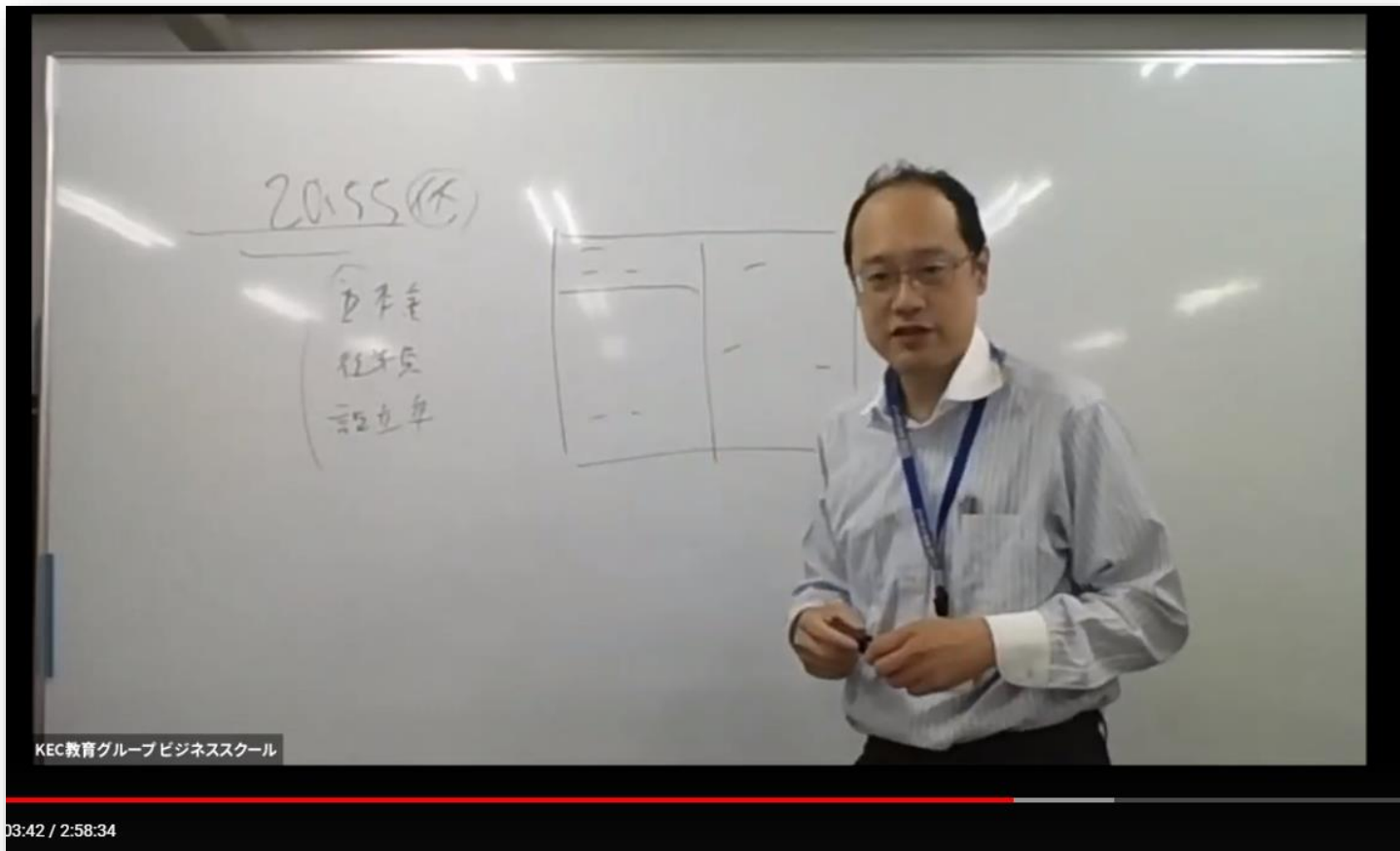
科学的学習メソッド（1次試験対策）

演習回数は他の予備校の 約4倍実施



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。



講座スケジュール<東京・新宿本校 (ライブ・オンライン) >

週末クラス
原則：土曜日3コマ
1コマ目10:00～12:30
2コマ目13:30～16:00
3コマ目16:30～19:00

日	月	火	水	木	金	土	日
26	27	28	29	30	1	2	3
22	23	24	25	26	27	28	29
19	20	21	22	23	24	25	26
15	16	17	18	19	20	21	22
8	9	10	11	12	13	14	15
1	2	3	4	5	6	7	8

Calendar details:
- Date: 26 カレンダー
- Month: 2月1日
- Saturday (2):
 - 10:00 A1/経/基本③/吉/新宿
 - 13:30 A1/経/基本④/吉/新宿
 - 16:30 A2/経/実養②/吉/新宿
- Sunday (3):
 - 10:00 ★B2/ツリ-演①/森/新宿
 - 13:30 B2/ツリ-演②/森/新宿
- Monday (4):
 - 10:00 OP/財務速答/飛/新宿
- Tuesday (5):
 - 10:00 建国記念の日
 - 10:00 B2/ツリ-演③/森/新宿
 - 13:30 B2/ツリ-演④/森/新宿
- Wednesday (6):
 - 10:00 A1/経/基本⑤/吉/新宿
 - 13:30 A1/経/基本⑥/吉/新宿
 - 16:30 A2/経/実養③/吉/新宿
- Thursday (7):
 - 10:00 A1/経/基本⑦/吉/新宿
 - 13:30 A1/経/基本⑧/吉/新宿
 - 16:30 A2/経/実養④/吉/新宿
- Friday (8):
 - 10:00 ★A1/法/基本①/鳥/新宿
 - 13:30 A1/法/基本②/鳥/新宿
 - 16:30 A2/法/実養①/鳥/新宿
- Saturday (9):
 - 10:00 B3/実践①- I /森/新宿
 - 13:30 B3/実践②- I /森/新宿
- Sunday (10):
 - 10:00 B3/実践①- I /森/新宿
 - 13:30 B3/実践②- I /森/新宿
- Monday (11):
 - 10:00 天皇誕生日

講座スケジュール<大阪・梅田本校 (ライブ・オンライン) >

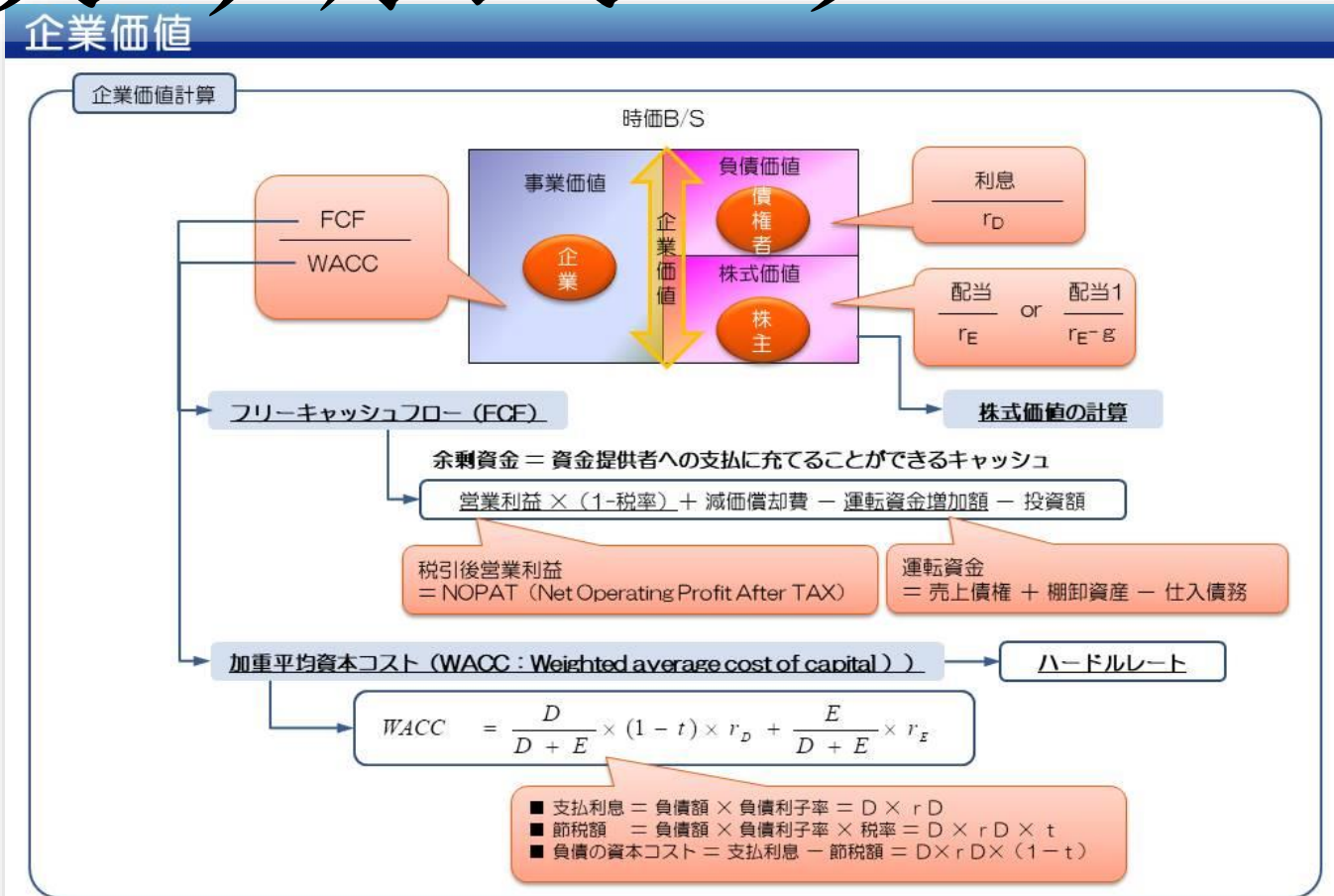
今日 < > 2021年 2月

月 2月 1日	火 2	水 3	木 4	金 5	土 6	日 7
● 19:00 A1/経/基本⑤/池	● 19:00 B2/ツリ-演③/平/	● 19:00 A1/経/基本⑥/池	● 19:00 A2/経/実養③/池	● 19:00 B2/ツリ-演④/平/	● 10:00 A1/経/基本⑤/池 ● 13:30 A1/経/基本⑥/池 ● 16:30 A2/経/実養③/池	● 10:00 B2/ツリ-演③/平/
● 19:00 A1/経/基本⑦/池	● 19:00 B2/ツリ-演⑤/平/	● 19:00 A1/経/基本⑧/池	建国記念の日 ● 10:00 OP/財務速答/平/	● 19:00 B2/ツリ-演⑥/平/	● 10:00 A1/経/基本⑦/池 ● 13:30 A1/経/基本⑧/池 ● 16:30 A2/経/実養④/池	● 10:00 B2/ツリ-演⑤/平/
● 19:00 ★A1/法/基本①/池			● 19:00 A1/法/基本①/池	● 19:00 B3/実践②- I /平	● 10:00 ★A1/法/基本①/池 ● 13:30 A1/法/基本②/池 ● 16:30 A2/法/実養①/池	● 10:00 B3/実践①- I /平
● 19:00 A1/法/基本③/池	天皇誕生日 ● 19:00 B3/実践③- I /平	● 19:00 A1/法/基本④/池	● 19:00 A2/法/実養②/池	● 19:00 B3/実践④- I /平	● 10:00 A1/法/基本③/池 ● 13:30 A1/法/基本④/池 ● 16:30 A2/法/実養②/池	● 10:00 B3/実践③- I /平

平日クラス
原則:月・水・木曜日
1コマ19:00~21:30

週末クラス
原則:土曜日3コマ
1コマ目10:00~12:30
2コマ目13:30~16:00
3コマ目16:30~19:00

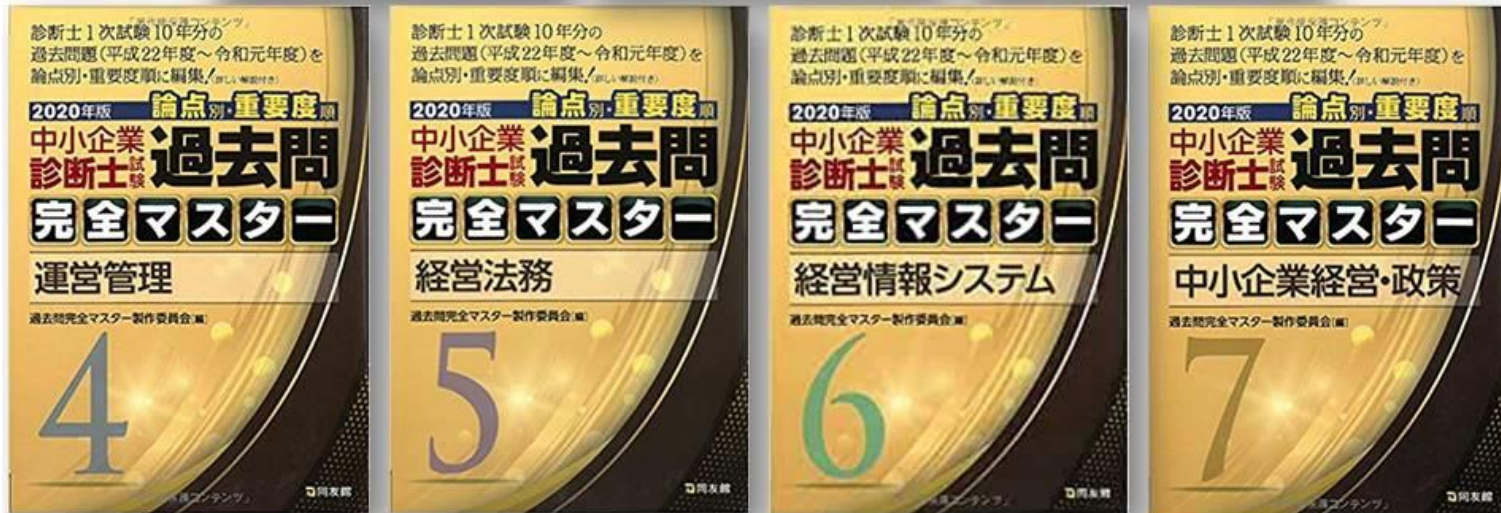
重要論点を1枚に凝縮した オリジナルレジュメ



1次試験問題集No.1を使用



※7科目テキスト代：
22,560円は受講料
に含まれています。



文脈からは正解がわからない高負荷問題で完全理解を図る

KECオリジナル パーフェクトトレーニングシート

KECオリジナル パーフェクトトレーニングシート

以下の空欄を埋めなさい。

事業計画課題の利点は	①製品
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	②市場
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	③機能的
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	④事業前
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	⑤責任者
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	⑥戦略的意思決定
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	⑦経営業績志向
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	⑧部分最適
① ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿	⑨効率化

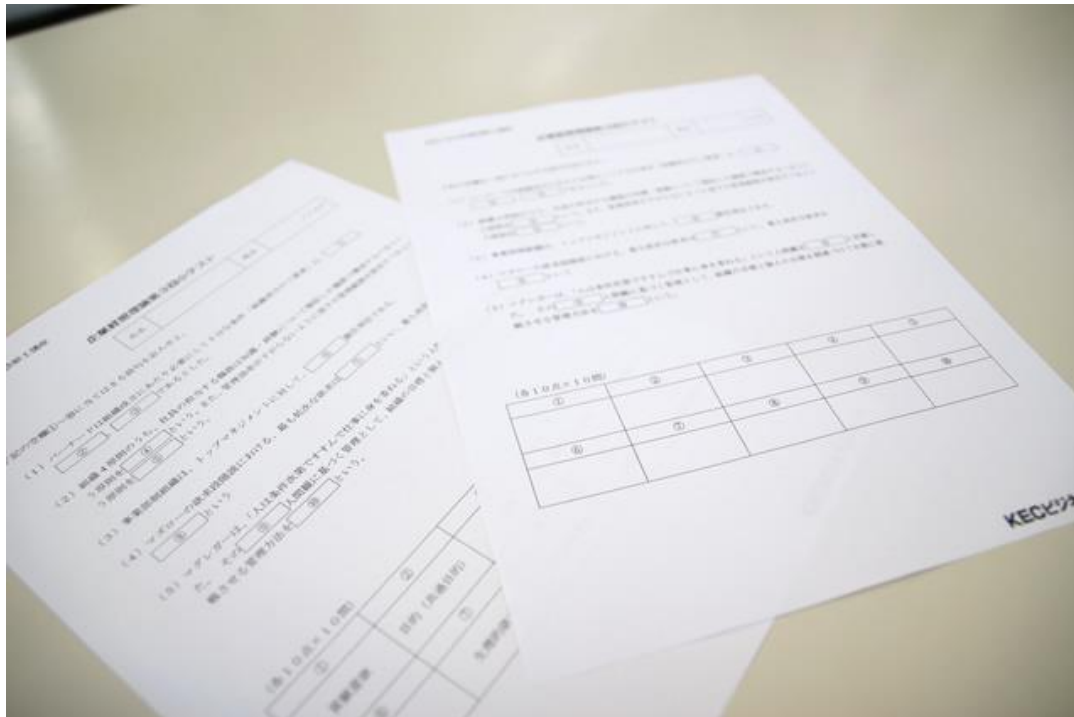
1

合格に必要なコア論点を網羅しているため、受験生は学習の範囲が明確になり、目標が定まることでモチベーションを維持できます。

2

穴埋め問題や一問一答などの負荷の高いトレーニングでコア論点を完全にマスターできます。

授業初め・授業後に 確認テストで習熟度や 学習進捗状況を確認



科学的学習メソッド（1次・2次試験対策）

「合宿」で、全国の
どの受験生よりも質・量ともに
高い学習をする



12月：年末集中特訓合宿（2科目）

5月：GW勉強漬け合宿（7科目）

7月：1次ラストスパート合宿（6科目）

※プレミアムコースは受講料に含まれています。

オプション講座で、 弱点を克服し、得点源に

【財務・会計】財務速答マスター講座

【経済学・経済政策】基礎数学マスター講座

【運営管理】統計解析マスター講座

【経営法務】英文契約&国際取引マスター講座

【2次試験対策】事例Ⅳ徹底強化合宿

【2次試験対策】2次実力養成模擬試験

※プレミアムコースは受講料に含まれています。

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 outlets 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 outlets 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 outlets 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

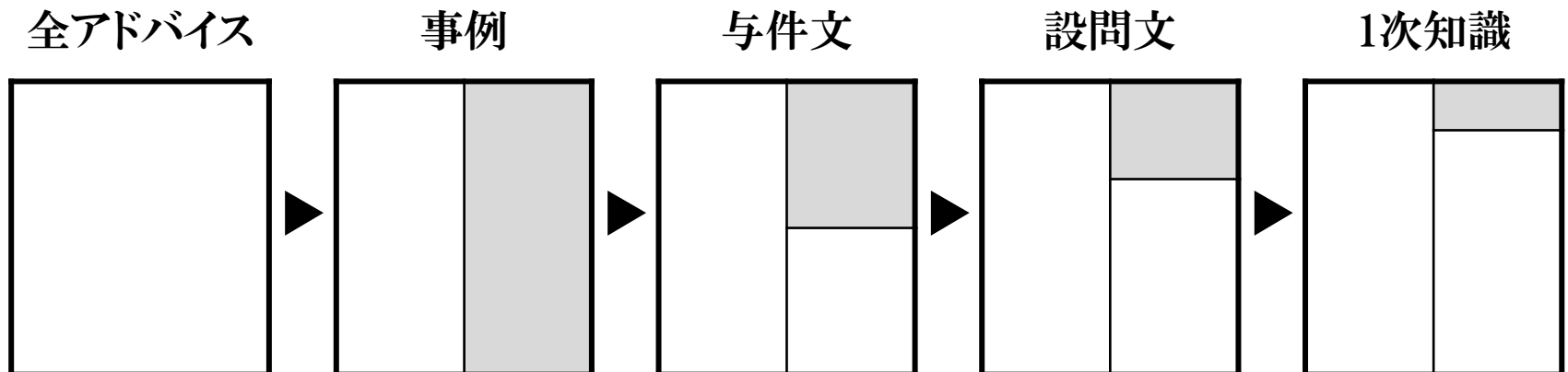
一般社団法人 中小企業診断協会

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

B1：2次基礎スキルマスター 全2回

－ 5つの能力の内3つの基礎力を養成 －

計算力

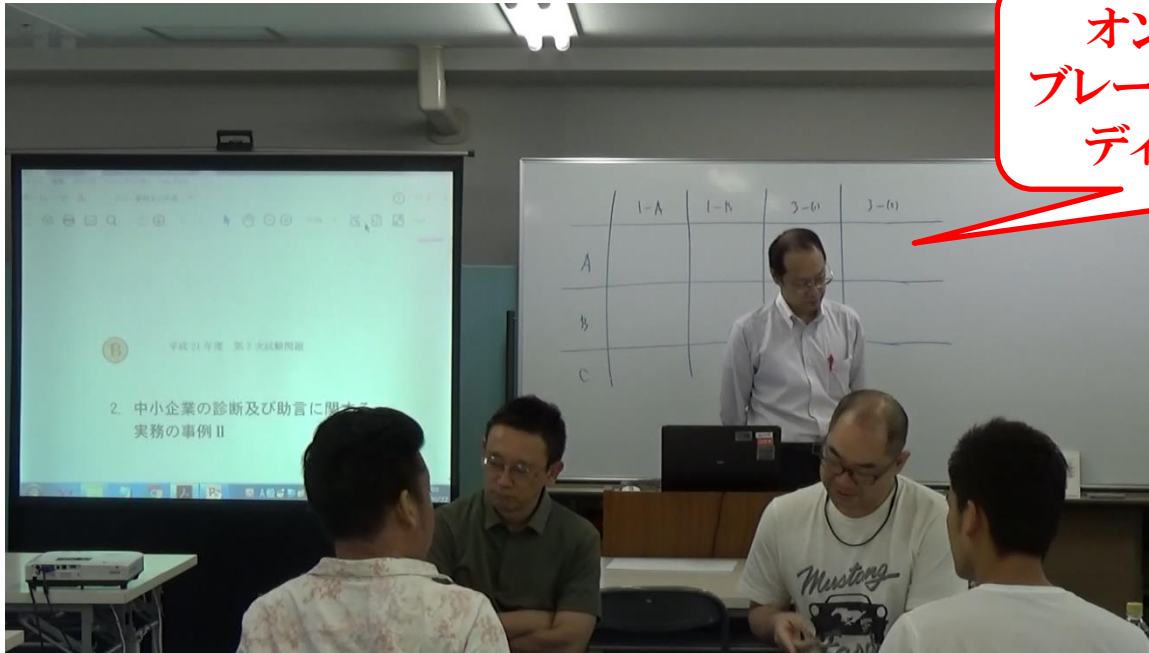
知識力

記述力

思考力

読解力

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。



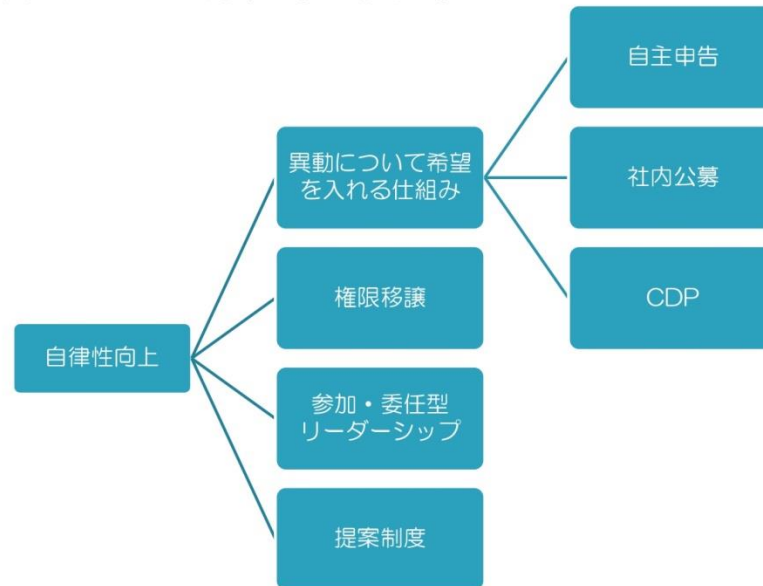
「ディスカッション」や「間違いノート・気づきノート」は「認知構造」の「気付き」と「転換」を促します。

知識応用ロジックツリー (約100種類)を使って、**確実・ 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。

.....

.....

.....

.....

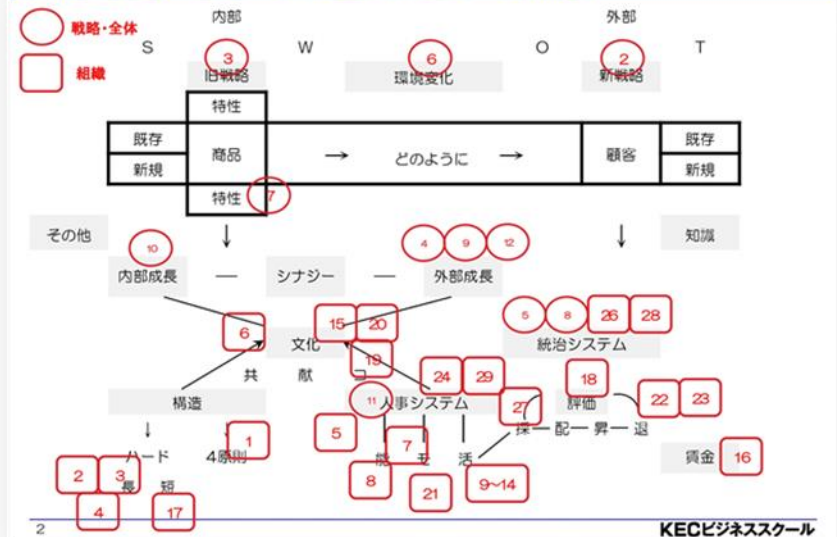
.....

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。

事例Ⅰのフレームワーク ロジックツリー対照表



最悪の心身状態でも一定の力が出せる方法、それがFB（フレキシブルボックス）

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

CVP以外にも、NPV、CF、経営分析のFBがございます。

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。

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広い市場や大規模な在庫ルートで
確保できること、②競合卸売店との交流が中心で
生産者と売り手の取引を相場のタイミングを
図りつつ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失ったことができたため。

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価格志向やドライブなどの顧客が
増加し配送等の細かな要求も増え大手商社
の新しい入札や③業内外の企業間競争が激しく
なり等、業界統括能力が環境となった。

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、
取引先および拠点の末端顧客の受取向上。

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でき、②車
間制や内ハコを継続運用できる等。デメリット
は①機動的な人員配分できず、②新しい組
織変化の場合、A社との文化の融合や調整が
困難で、コンフリクトが生じること。

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。

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
への

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。

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

第3問 (配点 20点)

メリットは①高齢者の若手社員の意欲向上
②安心できる志向から顧客への信頼感の向上
③人材育成強化。デメリットは①は年々
高齢社員の意欲低下や②短期の個人差
が大きい人材育成の生産性低下になり、

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
しつこります。

第4問 (配点 20点)

助言は商品原材料以外に手を出すべきではな
い。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
て、市場での差別化競争を強化すべき。

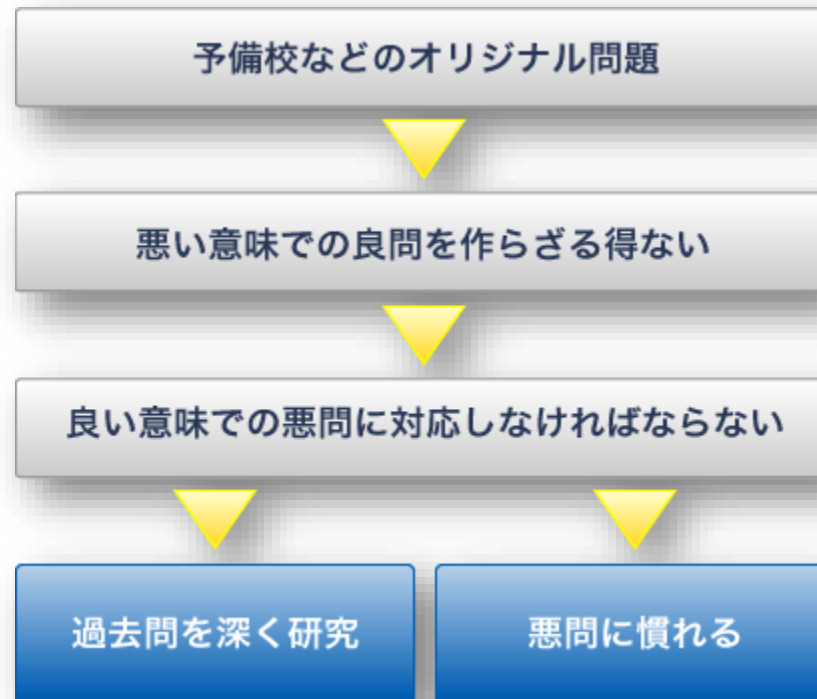
「この強みを活かせ
ないから」という方
向でまとめてくださ
い

「手を延ばすべきで
はない。」だけで良
いと思います。

そして、手を延ばさ
ない代わりにするこ
とと与件を根拠に助
言してください。

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。
宇山

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. 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

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

診断士講師が直接個別学習サポート

定期的な無料個別カウンセリング による「成り行き学習」から 「習慣づけされた学習」へ

■週別学習計画・実績管理表
年 8月 第5週

時間	月 / 26		火 / 27		水 / 28		木 / 29		金 / 30		土 / 31		日 / 1	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績
6:00			事例I知識		事例I知識		事例II知識		事例II知識		事例II知識		事例II知識	
7:00														
8:00														
9:00														
10:00														
11:00											講義		講義	
12:00														
13:00														
14:00														
15:00														
16:00														
17:00														
18:00														
19:00														
20:00		H20 事例I		H20 事例I		H20 事例I		H21 事例I		H23 事例I		H20 事例I		H20 事例I
21:00				H18 事例I		H21 事例I		H21 事例I				H20 事例II		H21 事例II
22:00				H18 事例I		H21 事例I		H23 事例I				H21 事例II		H21 事例II
23:00														
24:00														
25:00														
26:00														
27:00														
28:00														
29:00														
30:00														
31:00														
32:00														
33:00														
34:00														
35:00														
36:00														
37:00														
38:00														
39:00														
40:00														
41:00														
42:00														
43:00														
44:00														
45:00														
46:00														
47:00														
48:00														
49:00														
50:00														
51:00														
52:00														
53:00														
54:00														
55:00														
56:00														
57:00														
58:00														
59:00														
60:00														

【振り返り】
 慣習に重点、
 先生の解答と、メモリの解答を見比べ、
 正解と思われるものを写す。
 次日、その問題を解く。⇒解答を書くだけじゃダメ

事例Iは、強み(弱み)を理解し、機会をとらえるための
 戦略を立て、それに合う組織を構築する。
 ⇒この流れに従って条件を読む。

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



The screenshot displays the Google Drive web interface. At the top left is the Google Drive logo and the word 'ドライブ'. A search bar contains the text 'ドライブを検索'. Below the search bar, the breadcrumb path reads 'マイドライブ > ... > 1_企業経営理論 > レジュメ'. The left sidebar contains navigation options: '新規', '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' (with a progress bar showing 15 GB total and 5.5 GB used). The main area, titled 'ファイル', shows three PDF files. Each file card contains the text: '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', and a chapter title (第3編 マーケティング, 第1編 経営戦略, 第2編 組織論). A red PDF icon and a truncated filename '中小企業診断士講座_企業経...' are visible at the bottom of each card.

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

Calendar interface showing a monthly view for January 2020. The calendar displays various lecture events with times and locations. The interface includes navigation icons, a search bar, and a calendar grid.

月 30	火 31	水 1月1日 元日	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">● 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 A2/運/実養③/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
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">● 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
- 全講義録画・WEB配信

※平日クラスは「オンライン・バーチャル・スクール」「大阪・梅田本校」のみになります。東京・新宿本校で平日クラスをご希望の方は、「オンライン・バーチャル・スクール」にてご受講ください。

1. 中小企業診断士とは
2. 他の予備校との違い
3. コース内容

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標 11月開講>

11月	2月	3月	4月	5月	6月	8月	
A	1次対策 78回						
A1	基本講義(6科目:財・運・経・法・情・中) 44回			A4	実践演習(6科目)12回		
A2	実力養成演習(6科目:財・運・経・法・情・中)22回						

2022・1次試験(6科目受験)

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標 11月開講>

11月	~	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
A		1次対策 19回								
A1	基本講義(1科目:企) 10回					A4	実践演習(1科目) 2回			
A2	実力養成演習(1科目:企) 5回									
A3	財務速答 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						
B3	2次基礎能力実践 10回									
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									
C2	過去問徹底分析 9回									

2023・1次試験(1科目受験)

KECカリキュラムマップ<2023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

2023・2次試験

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標 11月開講>

東京・新宿本校	受講科目・イベント	
11月	企業経営理論 (ライブ・オンライン)	
12月	運営管理 (ライブ・オンライン)	年末合宿
1月	経済学・経済政策 (ライブ・オンライン)	
2月	経営法務 (ライブ・オンライン)	
3月	経営情報システム (ライブ・オンライン)	
4月	中小企業経営・政策 (ライブ・オンライン)	
5月	実践演習 企業経営理論 (オンライン)	GW合宿
6月	実践演習	
7月	実践演習	
8月		1次試験
9月		
10月	財務・会計 (ライブ・オンライン)	

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標 11月開講>

大阪・梅田本校	受講科目・イベント	
11月	財務・会計 (ライブ・オンライン)	
12月	運営管理 (ライブ・オンライン)	年末合宿
1月	経済学・経済政策 (ライブ・オンライン)	
2月	経営法務 (ライブ・オンライン)	
3月	経営情報システム (ライブ・オンライン)	
4月	中小企業経営・政策 (ライブ・オンライン)	
5月	実践演習 企業経営理論 (ライブ・オンライン)	GW合宿
6月	実践演習	
7月	実践演習	
8月		1次試験
9月		
10月	企業経営理論 (ライブ・オンライン)	

1次・2次総合コース：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=bTA2YThoZzlnOWZ0ODhAZ3JvdXAuY2FsZW5kYXIuZ29vZ2x1LmNvbQ>

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標>

初学者コース はじめて学習される方

	フェーズ	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	D1	D2	OP	回数
1次合格コース	A ※A2除く	○		○	○										70
1次マスター合格コース	A	○	○	○	○										97
1次・2次ストレート合格コース	AB ※A2除く	○		○	○	○	○	○	○						96
1次・2次ストレート合格マスターコース	AB	○	○	○	○	○	○	○	○						123
1次・2次ストレート合格パーフェクトコース	ABCD	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		167
1次・2次ストレート合格プレミアムコース	ABCD	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	全講座

コース受講料（オプション講座）

	科目	講義時間	一般生価格	コース生価格
年末集中特訓合宿（企・財）	2科目	19時間	24,750円（税込27,225円）	19,800円（税込21,780円）
簿記マスター講座（財）	財務・会計	7.5時間	8,000円（税込8,800円）	6,400円（税込7,040円）
GW勉強漬け合宿	7科目	66.5時間	86,250円（税込94,875円）	69,000円（税込75,900円）
1次ラストスパート合宿	6科目	57時間	78,250円（税込86,075円）	67,100円（税込73,810円）
英文契約&国際取引 マスター講座	経営法務	6時間	8,000円（税込8,800円）	6,400円（税込7,040円）
統計解析マスター講座	運営・情報	7.5時間	8,000円（税込8,800円）	6,400円（税込7,040円）
事例IV徹底強化合宿	1科目	15時間	24,750円（税込27,225円）	19,800円（税込21,780円）
与件設問読解強化演習	1科目	7.5時間	12,250円（税込13,475円）	9,800円（税込10,780円）
2次実力養成模擬試験 8月	4科目	10時間	24,750円（税込27,225円）	19,800円（税込21,780円）
2次実力養成模擬試験 10月	4科目	10時間	24,750円（税込27,225円）	19,800円（税込21,780円）
計	-	193時間	307,750円（税込338,525円）	246,200円（税込270,820円）

コース受講料

別途入学金15,000円（税込16,500円）

	フェーズ	期間	教育訓練 給付金 対象講座	受講料	回数	時間 数
1次合格コース	A ※A2 除く	2021・11 - 2023・7	-	198,000円※1（税込217,800円）	70	172.5
1次マスター合格コース	A	2021・11 - 2023・7	★	248,000円（税込272,800円）	97	242.5
1次・2次ストレート 合格コース	AB ※A2 除く	2021・11 - 2023・7	-	248,000円※1（税込272,800円）	96	241
1次・2次ストレート 合格 マスターコース	AB	2021・11 - 2023・7	-	298,000円（税込327,800円）	123	308.5
1次・2次ストレート 合格 パーフェクトコース	ABCD	2021・11- 2023・10	★	368,000円（税込404,800円）	167	418.5
1次・2次ストレート 合格 プレミアムコース	ABCD	2021・11 - 2023・10	★	448,000円（税込492,800円）	全講 座	611.5

※1 過去問完全マスターのテキストは付いていません。

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

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標>

経験者コース 学習経験者のある方

	フェーズ	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	D1	D2	OP	回数
1次上級コース	A ※A1A3 除く		○		○										41
1次・2次上級 コース	ABCD ※A1A3 除く		○		○	○	○	○	○	○	○	○	○		111

2次専科コース 2次試験対策の学習をされる方

	フェーズ	A1	A2	A3	A4	B1	B2	B3	B4	C1	C2	D1	D2	OP	回数
2次直前合格 コース	BD					○	○ ※		○ ※			○	○		42
2次パーフェクト 合格コース	BCD					○	○	○	○	○	○	○	○		70

※ WEB受講になります。

コース受講料

別途入学金15,000円 (税込16,500円)

	フェーズ	期間	教育訓練 給付金 対象講座	受講料	回数	時間 数
1次上級コース	A ※A1A 3除く	2021・11 - 2023・7	★	120,000円 (税込132,000円)	41	102.5
1次・2次上級コース	ABCD ※A1A 3除く	2021・11 - 2023・10	★	280,000円 (税込308,000円)	111	278.5

2次専科コース

	フェーズ	期間	教育訓練 給付金 対象講座	受講料	回数	時間 数
2次直前合格コース	BD	2022・08 - 2022・10	★	122,500円 (税込134,750円)	42	106
2次パーフェクト 合格コース	BCD	2021・11 - 2022・10	★	247,500円 (税込272,250円)	70	176

D：2次直前の次年度持ち越し制度

9
月

10
月

2022・2次試験

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	

1次試験に合格をした年に2次直前(Dフェーズ)を受講することができます

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

開講日程：1次・2次本科コース

2023年合格目標 11月開講

東京・新宿本校
(ライブ・オンライン)

大阪・梅田本校
(ライブ・オンライン)

オンライン

平日
クラス

—

11/1 (月)
19:00～21:30

11/1 (月)
19:00～21:30

週末
クラス

11/20 (土)
10:00～12:30

11/6 (土)
10:00～19:00

11/6 (土)
10:00～19:00

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 'ご予約・お申込み・資料請求・お問合せ' link. A red callout bubble with the text 'クリック' (Click) points to this 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
ガイダンス
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	2022年合格目標 初學者コース	2023年合格目標 初級コース
受講形態	受講形態	受講形態
<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(通学・オンライン)	<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(通学・オンライン)	<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(通学・オンライン)
<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(通学・オンライン)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(通学・オンライン)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(通学・オンライン)
<input type="checkbox"/> オンライン・バーチャル・スクール	<input type="checkbox"/> オンライン・バーチャル・スクール	<input type="checkbox"/> オンライン・バーチャル・スクール
希望クラス	希望クラス	希望クラス
<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(平日クラス) ※2次直前合格コースのみ開講	<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(週末クラス)	<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(平日クラス)
<input type="checkbox"/> 東京・新宿本校(週末クラス)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(平日クラス)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(平日クラス)
<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(平日クラス)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(週末クラス)	<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(週末クラス)
<input type="checkbox"/> 大阪・梅田本校(週末クラス)	<input type="checkbox"/> オンライン(平日クラス) <input type="checkbox"/> オンライン(週末クラス)	<input type="checkbox"/> オンライン(平日クラス) <input type="checkbox"/> オンライン(週末クラス)
<input type="checkbox"/> オンライン(平日クラス) <input type="checkbox"/> 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。	※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。
※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	希望コース・講座
希望コース・講座	<input type="checkbox"/> 1次合格コース	<input type="checkbox"/> 1次上級コース※
<input type="checkbox"/> 2次R-フェ外合格コース※	<input type="checkbox"/> 1次マター合格コース※	<input type="checkbox"/> 1次・2次上級コース※
<input type="checkbox"/> 2次直前合格コース※	<input type="checkbox"/> 1次・2次ストレート合格コース※	<input type="checkbox"/> 加算R-フェ受講希望
	<input type="checkbox"/> 1次・2次ストレート合格マターコース	
	<input type="checkbox"/> 1次・2次ストレート合格R-フェ外コース※	
	<input type="checkbox"/> 1次・2次ストレート合格プレミアムコース※	
	<input type="checkbox"/> 加算R-フェ受講希望	

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。

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。