

特集 体験！資格学校の新興勢力

# 新興勢力への インタビュー&体験受講



設楽 英彦 / 齊藤 直子 / 田中 重治 / 寺田 孝雄 / 柳内 茂樹 / 泉 とも子  
中小企業診断士

本特集では、この10年以内に新しく中小企業診断士資格講座を開講した資格学校を紹介する。取材にあたっては、以下の5校にご協力いただいた。

- 第1編：KEC ビジネススクール
- 第2編：SLA (サクセスレッシンアトリエ)
- 第3編：和泉塾 (旧名称：マンガ de 診断士)
- 第4編：通勤講座
- 第5編：資格スクエア

各校では一体、どのような講座を受験生に提供しているのでしょうか？我々取材陣は、資格学校の代表・講師・卒業生にインタビューを行い、その生の声を聴くとともに、実際に講座を体験することで実態に迫った。

なお、取材陣は全員、2016年度の中小企業診断士試験合格者である。

また、図表1に各校が提供している講座を一覧化した。ただし、この表だけを見ると、講座そのものは大手資格学校も行っている内容が多い。通学・通信ともに受講可能であるし、過去の合格実績や受験ノウハウも存在する。

しかし、新たな資格学校が増加しているのは、各校独自の指導内容が大手資格学校や独学と差別化できており、それが受験生のニーズ(新たな需要)と一致したことの表れではないだろうか。

この分析は第2章で行う。まずは現場で何が起きているのか、ご確認いただきたい。

設楽 英彦

図表1 各資格学校の中小企業診断士講座 (2017年8月現在)

各資格学校の中小企業診断士資格講座	1次	2次	通学	通信	特徴(詳細は本編参照)
KEC ビジネススクール 中小企業診断士講座	○	○	○	○	科学的学習システム、 少人数・双方向・ライブ授業
SLA 2次試験合格セミナー	-	○	○	○	少人数ゼミ形式、 スカイプによる出席が可能
中小企業診断士2次試験合格講座 和泉塾 (旧名称：マンガ de 診断士)	-	○	-	○	メールマガジン+動画配信+ 添削即日返却
中小企業診断士 通勤講座	○	○	-	○	リーズナブルな価格、マップを 利用した効率的な学習
資格スクエア 中小企業診断士講座	○	○	-	○	豊富な動画操作、関連資格講座 多数

## KEC ビジネススクール

過去問の徹底分析と事例別フレームワーク

### 1 講座の特徴

KEC ビジネススクール(以下、KEC)は、1次試験に加え、特に難解である2次試験を突破するため、さまざまなカリキュラムを提供している。

■着実な1次知識の習得：膨大な試験範囲の中から頻出論点に絞り、8回繰り返し学習することで、着実に知識を習得する。

■過去問の徹底重視：過去問を徹底分析し、本番で実力を発揮するための事例別フレームワークを活用した解法を提示。与件文、設問文、1次知識から論理的に正解へと導いていく。

■少人数・双方向・ライブ授業：ディスカッション形式を取り入れた少人数・双方向・ライブ授業が、自分の考え方のクセなどの気づきを与え、速やかに疑問を解決する場となる。

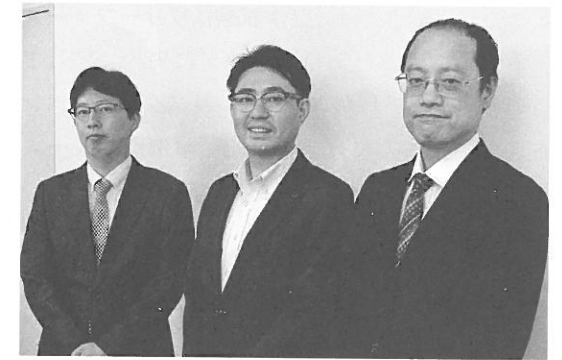
試験対策として複数の講座を開講しており、その中でも「1次2次ストレート合格プレミアムコース」が人気だ。独学や他校でうまくいかなかったことで、2次対策から通う受講生も多い。

受講方法は通学・通信から選択できるが、通学者も欠席時や復習用に通信用コンテンツを利用できる。通学拠点は東京と大阪だが、福岡など遠方から新幹線で通学する受講生もいる。

### 2 講師インタビュー

#### (1) 講座開設の狙い

KEC教育グループで研修・講座の企画や経営コンサルティングに従事していた木村敢治さんは、自らの勉強のために中小企業診断士を目指し、既存の資格学校に通い、資格取得を果たした。



左から講座マネージャーの佐野雄二郎さん、講座を立ち上げたゼネラルマネージャーの木村敢治さん、2次試験主任講師の平野純一さん。

木村さんは、「診断士試験は、学習内容のバランスが良く、仕事にとっても役に立つ。これは、すべてのビジネスパーソンが受けるべき試験だ」と実感したという。

しかし、当時受講していた資格学校では、講師と受講生の距離が遠く、サービスレベルも木村さんを満足させるものではなかった。また、試験に合格しても診断士として活動している人が少なかったため、実際にコンサルティングの現場で活躍できる人材を育成したいと考えた。

「診断士講座では、まだできることがある」と思い立ち、自身の勤めるKECの中で、中小企業診断士講座を平野純一さんらと共に立ち上げた。

#### (2) 独自の指導内容

「講座を長年担当していますが、授業で寝ている人は1人もいません」

平野さんは自信をもって言い切る。KECの掲げる「少人数・双方向・ライブ」授業のなせる業である。講師は、受講生一人ひとりの性格を把握し、表情を確認しながら、不安そうな受講生にあえて質問を投げかける。

受講生も、講義中の講師に質問を投げかけることができる。いつでも疑問を解決できると同時に、他の受講生の“わかったつもり”になっている状態を是正することもできる。

また、平野さんは「2次試験はフリーフォーマット。何でも書ける自由さゆえに失敗してしまう」と語る。これを防ぐべく、リスクマネジメントの考えのもとに作成された「事例別フレームワーク」を使って、題意に沿った論点漏れのない合格答案を作成している。

これらの学習ツールは、試験合格のためだけに存在するものではない。実際のコンサルティングの現場でも、分析の切り口や解決の糸口などを瞬時に想起・提案しなければならない局面がある。そのためにも、基礎知識がしっかりと頭に入っていることが必要だ。平野さんは言う。

「直接、人の幸せを作ることができるクリエイティブなサムライ業」である中小企業診断士として活動する際にも、KECの学習ツールは強力な支援ツールとなります」

### 3 卒業生インタビュー

2014年度合格者の田中聡さん、2015年度合格者の森本美弥さんに話を伺った。

#### (1) KECを選んだ理由

金融機関の営業職である田中さんは、会社と提携していた大手資格学校に通い、診断士試験の学習を始めた。



左から、卒業生の田中聡さん、森本美弥さん。

1次試験の科目合格後、2次試験対策講座も受講していたが、オリジナル問題を解き続けるスタイルに違和感を覚えたという。

「オリジナル問題には、作問者の意図が十分に練られていない、浅い内容が多い。この方法では次年度も2次試験の合格までに至らないのではないか?」と感じ、KECのガイダンスを受講した。

過去問を題材に1次知識を利用して解答を組み立てていくメソッドを体験し、「自分が欲しかったのはこれだ!」と合格への確信を得て、入学を決めた。

当時、企業内で生産管理をしていた森本さんも、大手資格学校で勉強を始めた。1次試験は合格したが、2次試験対策のメソッドや模範解答に疑問を感じながらも勉強し続けた結果、本番試験でパニック(何もわからない状態)になってしまったという。

「2次試験対策を小手先でしかできていなかったことを実感しました」

複数の資格学校を体験受講する中で「講師の指導が、自分の中に一番すんなり入ってきた」KECへの入学を決めた。

#### (2) KECで学んだこと

受講生には始めから、事例ごとに考え方を体系化したフレームワークとロジックツリー集が提供される。持ち運びやすい小冊子で、森本さんはそこにぎっしりとメモを書き加えている。

「このフレームワークを基本にした解き方が身につくため、2次試験の問題に対してはきちんと理解して解く思考が変わりました」

また、2人とも財務・会計のフレームワークである「フレキシブルボックス」が良かったと口を揃える。問題用紙の余白部分にボックスを書き、まずは与件で与えられている数字を各該当部分に埋める。残りの埋まっていない部分を順次導いていくうちに、自然と解答が導き出せるという。ボックスにはCVP用、NPV用などの種類がある。

「フレキシブルボックスを使えば、1次試験でも、2次試験でも、迷うことなく解答まで辿り着けます」

講義ではグループディスカッションが取り入れられている。

「他の受験生の思考を知り、自分にはない見方などの気づきが得られます。診断士資格を持っている講師の方からコンサルタント視点の答えをダイレクトに聞けるため、腹落ちします」

受講生の個々の解答については、別途講師が添削し、翌週には返却される。受講生個人のクセを理解したうえで、解答への指南が行われる。

### 4 体験受講

1次試験も間近に迫る7月某日、2次対策講義の体験受講をさせていただいた。講義名は「過去問徹底分析 第9回(最終回)」。平成19年度事例Ⅲが題材となり、平野先生曰く「伝説の難問を含む事例」だという。

#### (1) 個人ワーク(約50分)

各設問ごとに用意された4つの解答例から、最も良いと思われるGood答案、最も悪いと思われるBad答案はどれかを考える。解答例は、どれももっともらしく思えるように工夫されている。

設問を解いていくうちに、自分の中で解答の方向性が確立されているものと、確立されていないものがあることに気づく。確立されていないと解答が選択しにくいのだ。

そのような設問でも4つの解答例を見比べるうちに、良い解答とは何か、悪い解答とは何か、自分なりの答えをいったん導き出せた。

#### (2) グループディスカッション(約1時間)

4名程度のグループに分かれてディスカッションが行われる。最も良い・悪いと考えた解答、そう考えた理由を各人が発表していく。



メンバーは講義ごとにシャッフルされ、さまざまな経験を持つ受講生と議論する。

ファシリテーションも受講生が設問ごとに持ち回りで行うため、中小企業診断士に必要な「聞きながら考えをまとめて提示する力」も同時に鍛えられる。

講師は各グループを回り、受講生の会話に耳を傾けながら、合格者の思考方法に近づけていくためのアドバイスを行う。

グループ内での意見は面白いように分かれる。だが、試験委員が求める答えは1つである。なぜ自分がそう思うのかを説明し、他の受講生の考えを聞くことで、自分の考えの稚拙な部分や気づかなかった切り口、考え方、表現などを認識することができた。

#### (3) グループ発表と講師解説(約30分)

設問ごと、グループごとに取りまとめた解答を発表する。この時は、各班のGood答案とBad答案が一致したものは1つ、一致しないものが4つあり、見解が分かれるものが多かった。

その後、講師が設問ごとに解答例に順序づけをしながら解説する。解釈が難しい設問の場合には、その旨を受講生に伝えたいうえでGood答案の見解を述べる。

受講生から質問が飛ぶ。自分たちの選んだGood答案の問題点を確認したいようだ。講師は「1次知識を使っている」、「与件文の条件に沿っ



ている」,「設問文の問いに答えている」ことを基準に、選択すべきと考えられる根拠について丁寧に説明する。

講師は、瑕疵がより少なく、書くべき論点が多く多く入っているものを Good 答案とし、与件文にない言葉を無理に入れ込んだり、根拠のない引用を行ったりしているものを Bad 答案と判断しているようだ。

リスクを回避しながら着実に得点を重ねるといふ講座の方針に沿った指導だった。

#### (4) 体験授業を終えて

楽しかった。これが第一の感想である。参加型の授業は受講生のモチベーションを高め、学習意欲と出席率を上げるだろう。

また、自分が提示した考えについて、ある一定の評価が講師や受講生から返ってくるため、うまくいったところ、そうでなかったところが印象に残りやすい。

その評価を受け、自分が今後目指すべき解答の方向性とは何か、またどうしたらそれを書けるようになるのかを繰り返し探求することで、2次試験を突破する自信と実力の双方が身についていくと感じた。

#### 【取材後記】

KEC は、受験生目線に立ち、大手資格学校の手の届かないところまで教材づくりや指導方法に踏み込むことで、一人ひとりへの細やかなサポートを実現していた。

正解が公表されていない過去問に対して、コンテンツの中で説明責任を真正面から負うことは、資格学校としても覚悟が必要なことだろう。

それに応える硬派な姿勢が、正解が見えない試験に迷い続ける受験生にとって頼もしく映っているに違いない。

齊藤 直子

## SLA

本質重視、解いたその場で即フィードバック

### 1 講座の特徴

SLA (サクセスレッスンアトリエ) は、各クラス5名までの少人数ゼミ形式。講師と受講生が1対個の関係で、密に相談しながら学習を進めることができる。講師も受講生の理解度を見ながら、親身なアドバイスができる。

本コースの合格ゼミナールでは2次試験の過去問を使用し、答案作成、設問解説、答案採点、個別講評&ディスカッションが1日で完結するカリキュラムになっている。

2次試験合格ゼミナールは1~8月まで開校される。最初の4講義でインプット学習が行われ、そこから1講義で過去問1事例を使ったアウトプット学習が進められる。

コースは土曜午前・午後、日曜午前・午後、月火夜間、水木夜間の計6コース。遠方の受講生はスカイプで講義に参加したり、通信講座を受講したりすることができる。

2015年に第1期生3名中3名合格。2016年は9名中4名合格。2次試験合格率業界 No.1を目指している。

### 2 代表・講師インタビュー

#### (1) 講座開設の狙い

SLA の代表である倉前誠二郎さんは、2011年に2次試験に合格、2012年に診断士登録した。

受験生時代、倉前さん自身も大手資格学校の受講生だった。しかし、講師と受講生の関係は一方向であり、答案返却に時間がかかることにも不満を感じていた。



SLA の代表講師の倉前誠二郎さん。

講師と受講生が双方向でやりとりができ、答案添削もよりスピーディーに行えるような少人数の学校。倉前さんが理想と考えた学校は、既存の資格学校にはなかった。その理想の学校を自ら実現しようと考え、2013年に株式会社 SLA を立ち上げた。

#### (2) 独自の指導内容

SLA では受講生が解いたその場ですぐ採点が行われるため、事例の対応を忘れないうちにフィードバックを受けることができる。

学習内容で重視しているのは、2次試験の本質をつかむことだ。

倉前さんは2次試験の採点サービスを行ったり、受講生の本試験の解答を分析したりするうちに、合格答案に盛り込まれた共通要素が、実はそれほど多くないことに気がついた。

合格領域に達していない受験生は、本質をつかめず、枝葉の部分や得点にならない記述でマスを埋めている傾向にあった。しかし、本質を外さなければ、枝葉の部分の表現が多少違っていても合格点に達する。そう確信した。

倉前さんによると、1月から始まる合格ゼミナールの受講生は、早ければ4、5月に、遅くても7月には開眼する(合格領域に達する)という。

受講生は一人ひとり理解度や習得状況が異なるため、その人に合ったアドバイスを講座の中で言い、さらに要望に応じて個別に課題を提案し、最終的に2次試験の本質がつかめるように導く。

個別課題は任意であり、各受講生は自らの学習計画・環境に合わせて取り組むことができる。

### 3 卒業生インタビュー

2015年度合格者の金井義将さん、2016年度合格者の岸上智広さんに話を伺った。

#### (1) SLA を選んだ理由

金井さんは、ソフトウェア販売会社勤務。2012年から4回の2次試験を経て、2015年に合格。仕事柄、かかわることが多い中小企業のことをよく知るために診断士を目指した。

2012年は大手資格学校 A 社、その翌年の2013年は中堅 B 社、2014年は2次試験前に B 社の直前パックを利用したが合格に至らず、2015年に SLA にたどり着いた。

2014年度の2次試験の後、その年の再現答案を SLA に送ったところ、フィードバック内容に納得感があったため、受講を決めた。少人数のため、講師と相談しながら学習を進められることも決め手となった。

岸上さんは、半導体関連の生産管理システムを担当する SE。2015年、2016年の2回の2次試験を経て合格。ビジネスにかかわる幅広い知識を身につけるため、診断士を目指した。

2015年に通信講座のみで1次試験に合格したものの2次試験には歯が立たず、2016年に SLA の門を叩いた。

大手のような大人数の学校で受けると、自分が質問する時間が限られてしまうこともあり、少人数の学校を探していた。SLA なら少人数なので、講師とみっちり時間がとれると思った。講師の人柄も、選んだ理由の一つだった。