

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

-2次専科- 2021・10-2022・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

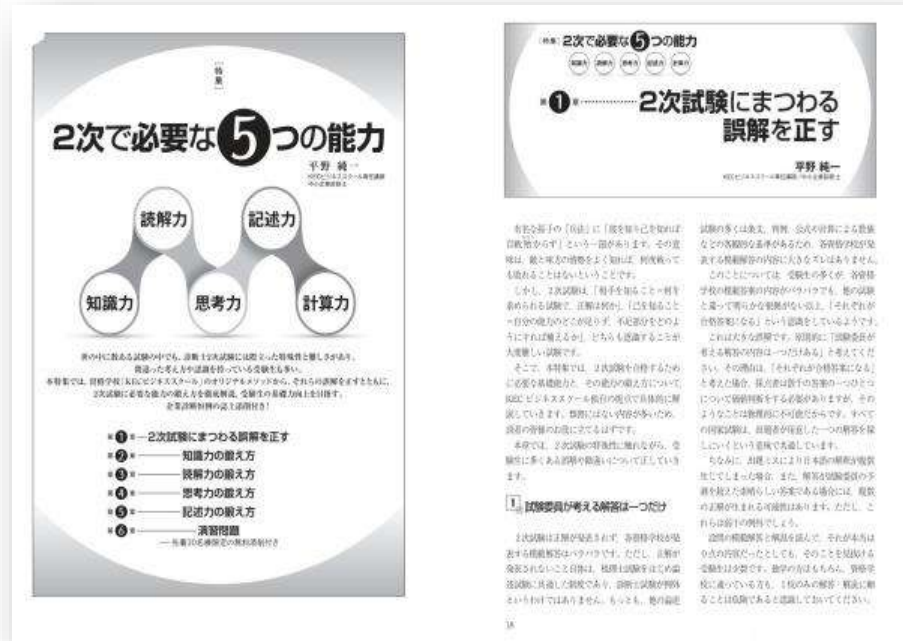
1次・2次試験解答速報動画では、ほとんどの受験者が視聴

<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 嗣 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 嗣 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 嗣 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 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 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！



「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



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～

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 is highlighted, and its details are shown in a pop-up window. A red callout box with the text "URLをクリック" (Click the URL) points to the Zoom meeting link in the event details.

Calendar Header: カレンダー 今日 < > 2020年4月

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=cTZNb3p5WWVWg5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>
- 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

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 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て、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おり、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

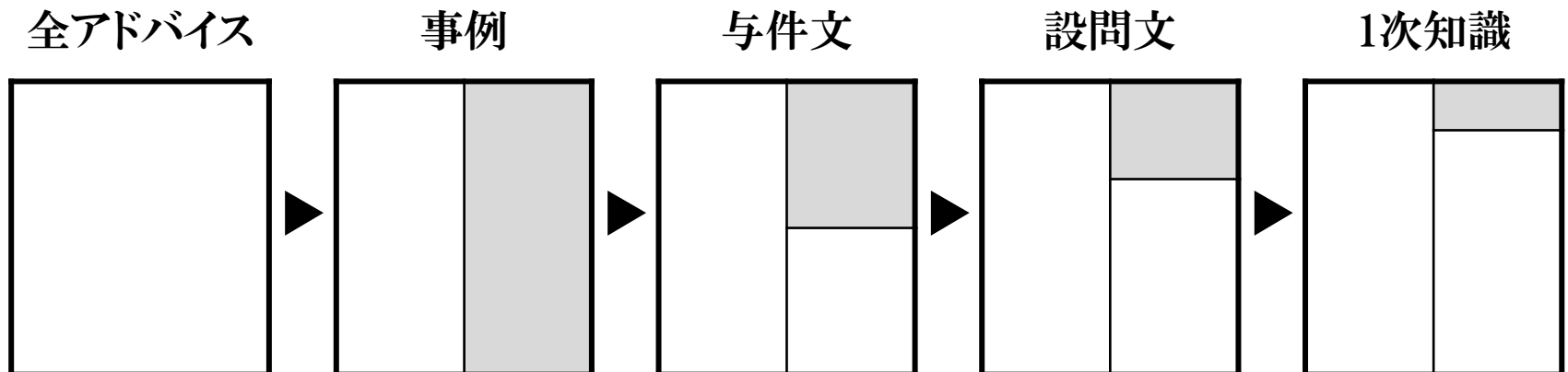
一般社団法人 中小企業診断協会

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%

◎ いかにかか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

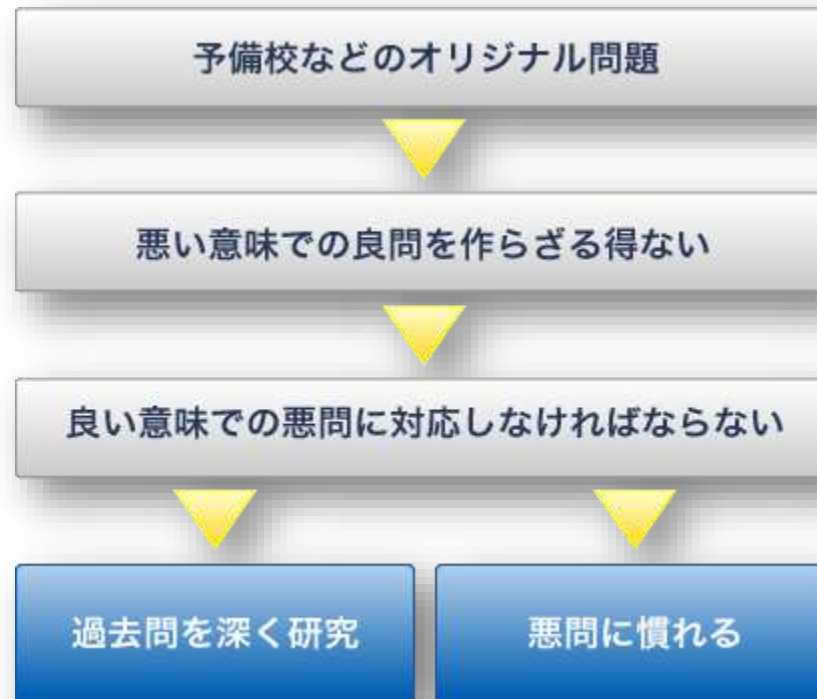
与件文・設問文が読め
なければ考えられない

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 2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											
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)					
										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		

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。

無料体験授業

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 2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

－ 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

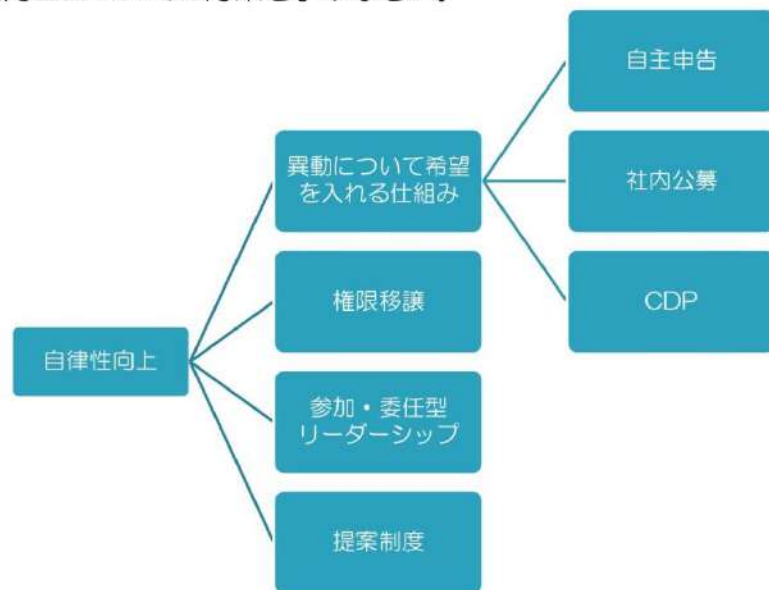
読解力

知識応用ロジックツリー (約100種類)を使って、**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次基礎能力実践一事例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 (WEB受講)

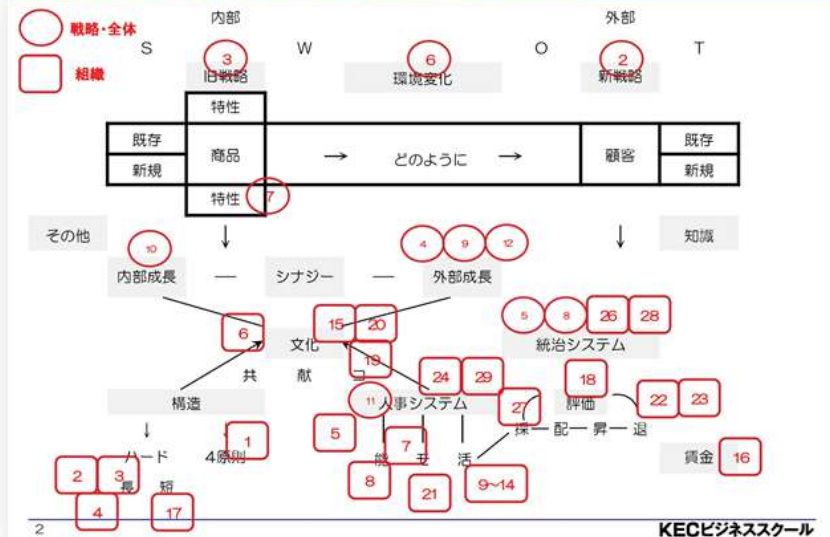
出題委員 (予想)

- ➔ 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。

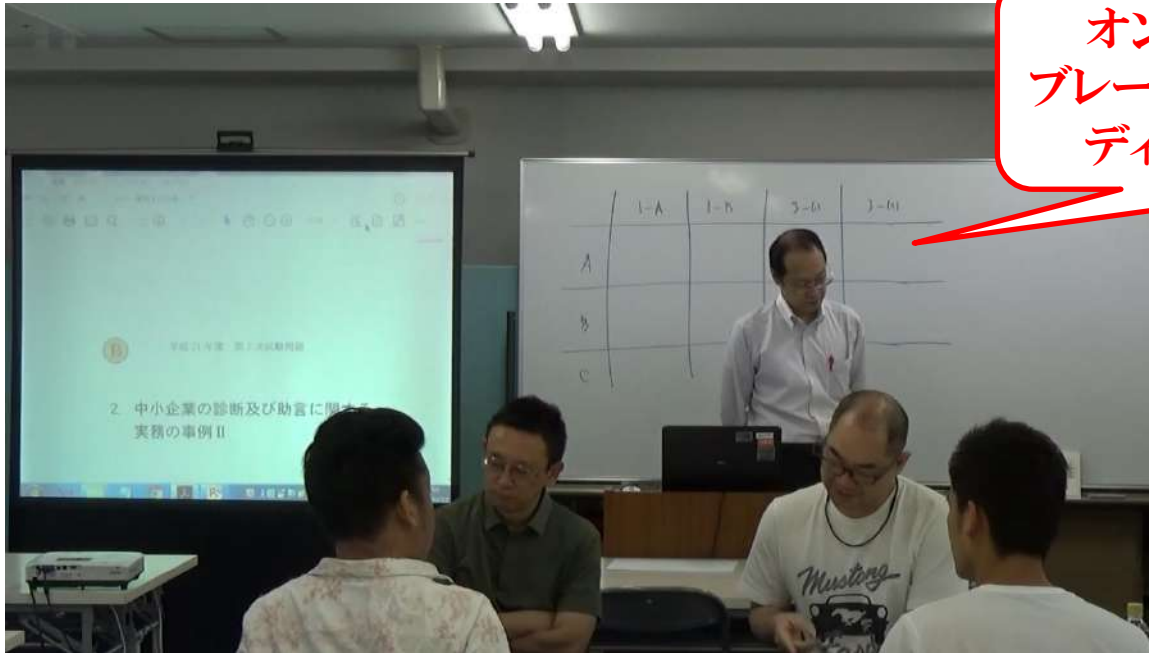
売上			
- 変動費			
= 限界利益			
- 固定費			
= 営業利益			

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。

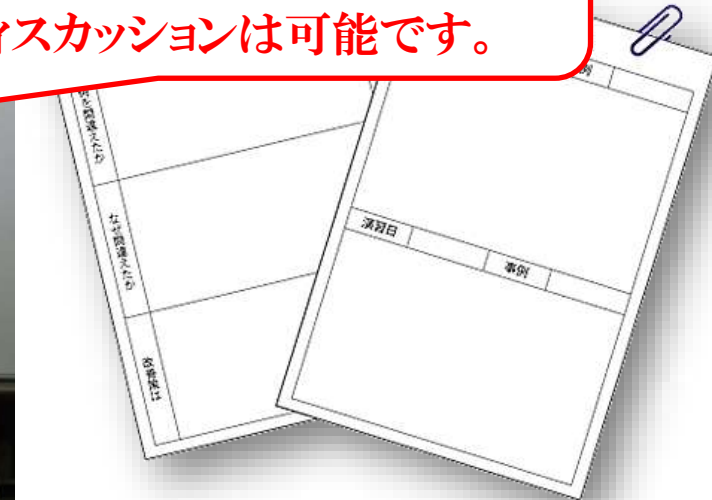
CVP以外にも、NPV、CF、経営
分析のFBがございます。

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（WEB受講）

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。

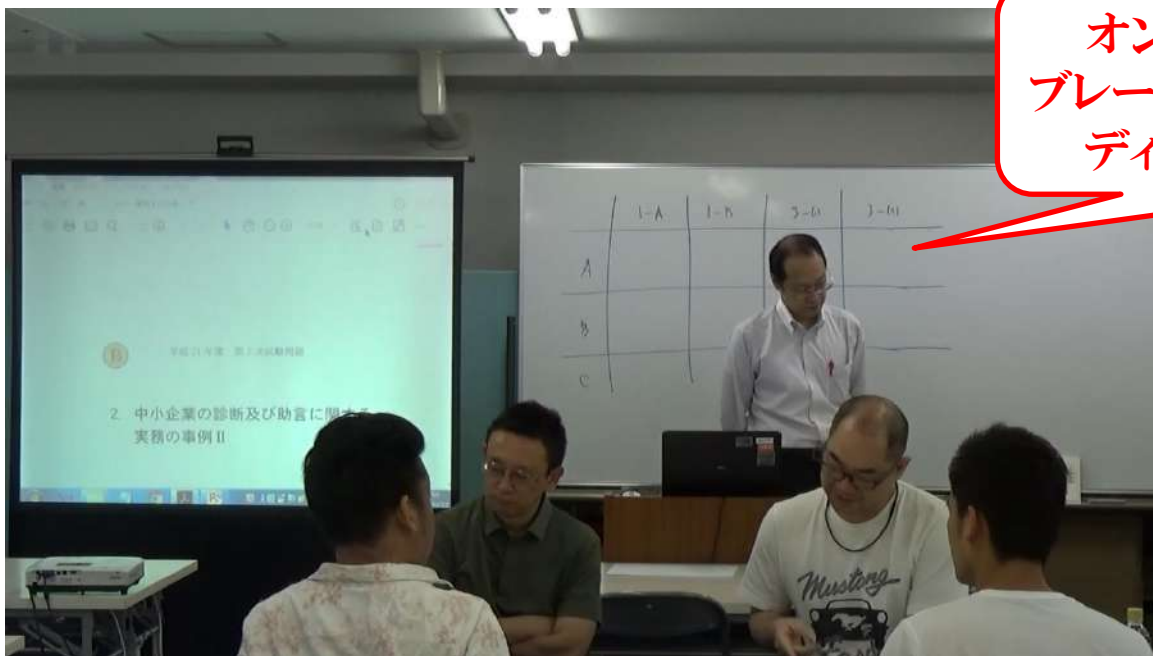
売上			
- 変動費			
= 限界利益			
- 固定費			
= 営業利益			

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。

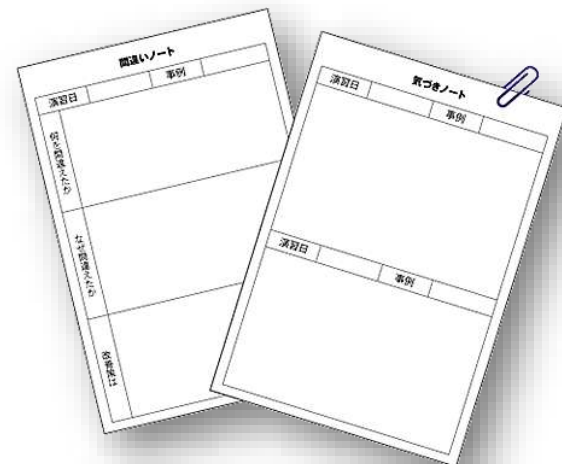
CVP以外にも、NPV、CF、経営
分析のFBがございます。

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

受験番号		総合採点欄	

平成 22 年度 第2次筆記試験 事例 I (解答用紙)

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を通じて、
生産者と売り手の取引相場を安定させること、
②取引先と売り手の間に仲介者を置くことで、
取引コストを削減し、安定した売上の確保と
上を確保し、業界地位を確立することができたため。

商品自体での差別化が困難な為、
と1歩踏み込んで
かいてください

(設問2)
環境変化は、商品特性が最善の品質を確保することが
難しくなってきたこと、①在庫の削減やルートの変更が
難しくなってきたこと、②取引先と売り手の間に仲介者を
置くことで、取引コストを削減し、安定した売上の確保と
上を確保し、業界地位を確立することができたため。

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新規顧客を開拓し、市場の拡大やネットワーク強化等の取組を推進すること、
②取引先と売り手の間に仲介者を置くことで、
取引コストを削減し、安定した売上の確保と
上を確保し、業界地位を確立することができたため。

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
間や人脈を維持し、③取引先と売り手の間に仲介者を
置くことで、取引コストを削減し、安定した売上の確保と
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。間違いミス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

商品特性を因果の因だと明確に分かる書き方にしたり、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います。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、確実に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若手社員の意欲の向上、
②安定した売上の確保、
③人材育成、
④短期的に個人利益の向上、
⑤顧客サービスの向上

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、スキルよりもノウハウの方がしっくりきます。

第4問 (配点 20点)

①顧客のニーズを把握し、
②顧客のニーズに応じた商品を提供し、
③顧客のニーズに応じたサービスを提供し、
④顧客のニーズに応じた価格を設定し、
⑤顧客のニーズに応じた販売チャネルを選択し、
⑥顧客のニーズに応じたマーケティングを実施し、
⑦顧客のニーズに応じたアフターサービスを提供し、
⑧顧客のニーズに応じた顧客関係を構築し、
⑨顧客のニーズに応じた顧客ロイヤリティを向上させ、
⑩顧客のニーズに応じた顧客満足度を向上させること。

「手を延ばすべきではない。」だけで良いと思います。

「この強みを活かさないから」という方向でまとめてください

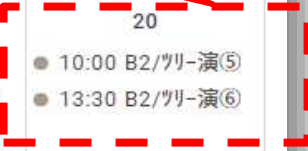
そして、手を延ばさない代わりにすることと与件を根拠に助言してください。

売り手と買い手を区別できず、
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/演-演②
7	8	9	10			● 10:00 B2/演-演③
						● 10:00 B2/演-演④
14	15	16	17	18	19	20
					● 16:30 A2/経/実養	● 10:00 B2/演-演⑤
					● 10:00 A1/経/基本	● 13:30 B2/演-演⑥
					● 13:30 A1/経/基本	
					● 16:30 A2/経/実養	
21	22	23	24	25	26	27
		天皇誕生日			● 10:00 ★A1/法/基	● 10:00 B3/実践①-
		● 10:00 OP/財務速?			● 13:30 A1/法/基本	● 13:30 B3/実践②-
					● 16:30 A2/法/実養	
28	3月 1日	2	3	4	5	6
					● 10:00 A1/法/基本	● 10:00 B3/実践③-
					● 13:30 A1/法/基本	● 13:30 B3/実践④-
					● 16:30 A2/法/実養	

週末クラス
1コマ目10:00~12:30
2コマ目13:30~16:00



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 B2/ツリ-演④	● 19:00 A1/経/基本 ● 19:00 B2/ツリ-演⑤	● 19:00 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/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
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)/2次直スケジュール>

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

<2022合格目標_大阪(通学・オンライン)/2次直スケジュール>

<https://calendar.google.com/calendar/u/1?cid=bTA2YThoZzlnOWZ0ODAwZmJhMDhAZ3JvdXAuY2FsZW5kYXIuZ29vZ2x1LmNvbQ>

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

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	26	27	28	29	30	31	9/1
6:00		事例I知識	事例II知識	事例I知識	事例II知識	事例I知識	事例II知識
7:00							
8:00							
9:00							
10:00						講義	講義
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00	H20 事例I	H18 事例I H15 事例I	H18 事例I	H21 事例I	H21 事例I	H23 事例I	H20 事例I
21:00							
22:00		H18 事例I H21 事例I	H21 事例I	H23 事例I	H23 事例I		H21 事例I
23:00							
24:00							
25:00							
26:00							
27:00							
28:00							
29:00							
30:00							
31:00							
9/1							

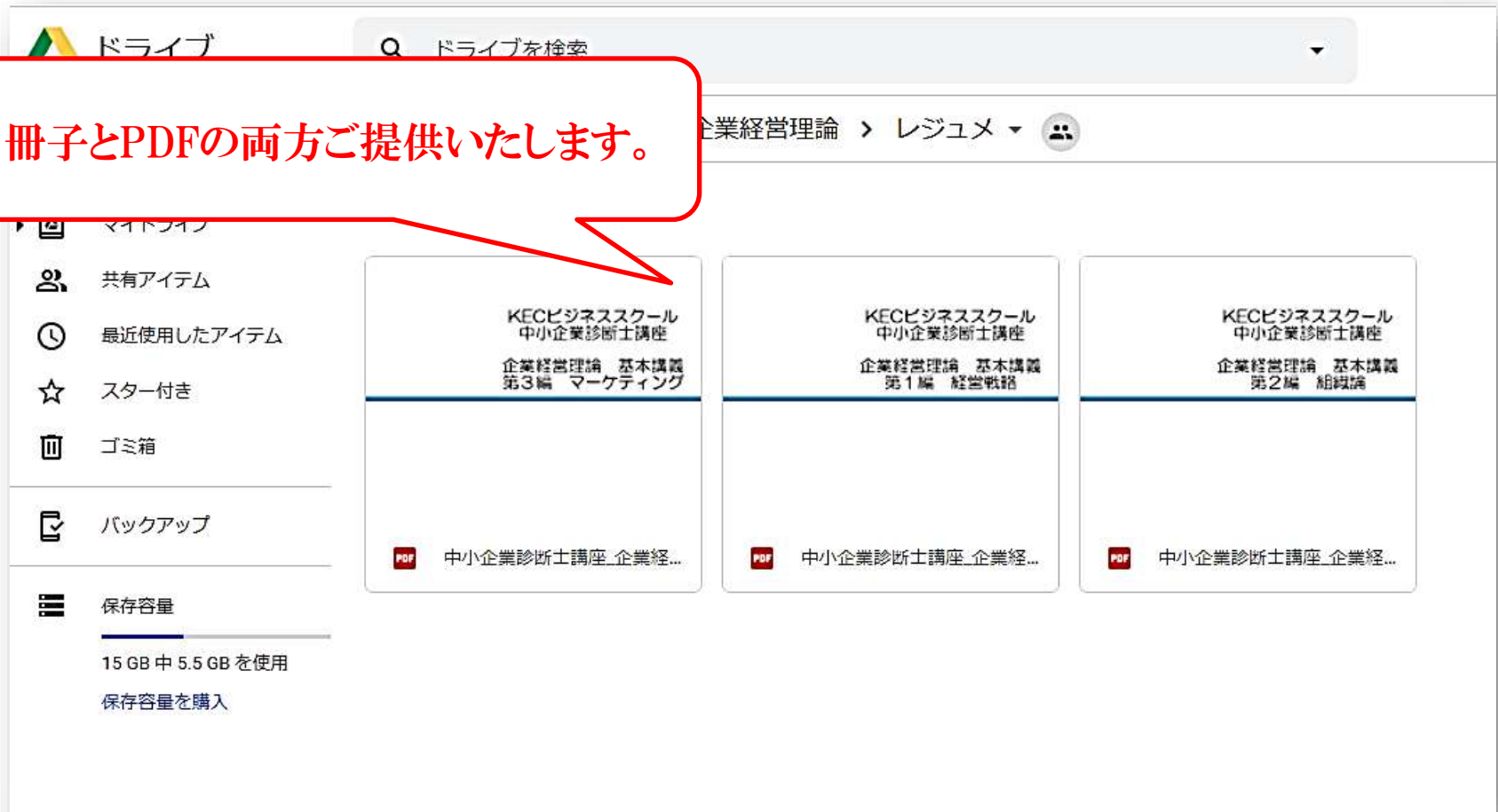
傾斜に重点。
 先生の解答と、自分の解答を見比べ、
 正解と思わなかったものを学ぶ。
 次の日、その問題を解く。⇒解答を書き加えて学ぶ。

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
 →この流れに従って事件を記述。

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。



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	
6	7	8	9
<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
11	12	13	14
<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次対講①/平/7C● 17:30 B1/2次対講②/平/7C		
17	18	19	20
	<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		
25	26	27	28
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 ★A1/法/基本①/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 B1/2次対講①/平/7C● 14:00 B1/2次対講②/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 B1/2次対講③/平/7C
31	1 月 1 日	2	3
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B2/対講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/対講①/平/7C● 13:30 B2/対講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 homepage of the KECC website. At the top, there is a dark blue navigation bar with several menu 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 this navigation bar, and a red callout bubble with the text "クリック" (Click) points to it. Below the navigation bar is a large banner image featuring a group of men in traditional Japanese attire, with the large white text "志をはたせ" (Achieve your ambition) overlaid. Below the banner are three main promotional boxes: 1. "2020年度 1次本試験 解答速報" (2020 Annual 1st Exam Answer Report) with details on when and where to find answers. 2. "1次無料体験授業" (1st Free Experience Class) for "企業経営理論" (Business Management Theory) in June. 3. "1次ラストスパート合宿" (1st Last Sprint Intensive) on 6/27, 7/4, and 7/5. On the right side of the page, there are two vertical red buttons: "無料 併合イ別回ペンイ無トダ取ン明ス金" (Free combined separate return pen no take information fee) and "資料請求" (Request for materials). At the bottom, there is a dark blue footer with a white double arrow icon, the text "本気で合格を志す者のみ募集!" (Recruiting only those who seriously aim for qualification!), and a URL "www.kec.ne.jp/shindanshi/event/ans-2020first/".

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

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。

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)

kxx@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。