

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

2023・12-2025・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49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

解答速報実績

すぐに役立つ!

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「解題」に達った場合には他の設問やバリエーションを考えた上で自分が常識的と考えられる解釈で自信をもって押し通す。過去に解釈が分かれた問題でも合格者は必ずいる。考えすぎ時間を無駄にしたり、精神的なダメージを避けることが最優先である。
- 与件文の中に「しやりし」等の「逆説的接続詞」や「最近」「近年」等の「時制」を表す言葉の後は環境変化や内容が変化する。その環境変化の内容は設問の解答に重要な影響があると考ええる。②「増えている」等の動詞を表す言葉がある場合は「機会」が「育成」を表すことが多い。当然解答に重大な影響があるので絶対に見逃さない。

- 設問文が2文以上に分かれた場合には最初の文に留意点。出題者の意図した文を意図なく書いてしまうわけではなく、重要点と文や接続条件が通しにくいという点も多い。見逃すと即大事故になる。
- 事例Ⅰ「事業展開」一番大切な考え方はVRIO分析である。その中①「技術面」が最も重要で②「市場」の競争優位の源となる。与件文での強みがどこだけの弱弱弱の強み分け方から「従業員持つ能力、④歴史の積み重ね、③情報・ノウハウ、またはこれら④組織文化・ブランド等」である。

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」は十分が「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聞かれることは少ないが、課題であることが多い。与件文から社長の在任期間を正確に読み、見ればどこかの数字の観点から必要がなしか考える。
- マーケティング的な解答になりやすいが、それを行うための「教育の実施」「組織体制の構築」が必要になるべき正解となることが多い(大抵そのような人材を組織を育てていることがほとんどである)。
- ルールとして、設計(公平・妥当・明確)と運用(透明・客観・迅速)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「競合らし相手」は争うのではなく、自社の強み(多くの多くはVRIOの)を活かして「競合を模倣分け」を開る解題の方向性が多い。
- 「商品」を絞ることと「ターゲット」「商圏」で絞ることを絶対に誤解しない。ターゲットを必要に絞らず、「商圏」を広げられないかを検討する。過去の多くの事例ではオンラインショップ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。
- 与件文「[ロコミ]とあったら要注意」。一般的に肯定的評価であることの試験の場合「体系的・計画的にプロモーションしている」と言う肯定的な出題委員のヒントであることが多い。
- 新事業開発の問題には①誰に(ターゲット)、②誰と(協賛者)、③何を(自社の強み)、④何と(協賛者の強み)、⑤どのように(販路・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」

- 与件文の「明らかな問題点」を放置することは決して考えず、必ずどこかの設問で指摘する、解決の方向性を助言する。
- 情報開示はデータベース化とネットワーク化の両口で考え、「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①(あるべき配置(現場が部分最適で作成する)の②(BCG)が、③あるべき④、⑤全工程一部分の工程の作成は⑥)を含めて作成しているを必ず確認する。
- あるべきは⑦(部門(営業・開発等)がないまたは業務の⑧の⑨(タワーズ)は、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」

- 「手に入れない」と判断した場合には、躊躇なく捨てる判断時には必要である。難問では否かは迷うまい。
- 金利利子や期待値等「すぐ簡単な問題を深読みしないで」、超難問とボナナナ存在するの事例Ⅳの特徴である。
- 「小数点の端数処理」については指示を認識した段階で、勝手に四捨五入に指示を書き込み、端数処理ミスで失点する。
- 経営方針の解答には数値がいまい悪いという「結果」をつまみ因果の「果」と共に、必ずその原因(通常は与件文にある定性情報)である因果の「因」で構成する必要がある。

※試験直前の要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。

どよりも早い 解答速報 公開します!

※当日限り

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

Q&K 解説士 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!

交通や天候等の影響により配布ホームページが閲覧できない場合がございますのでご了承ください。

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

KECビジネススクールの実績 解答速報実績

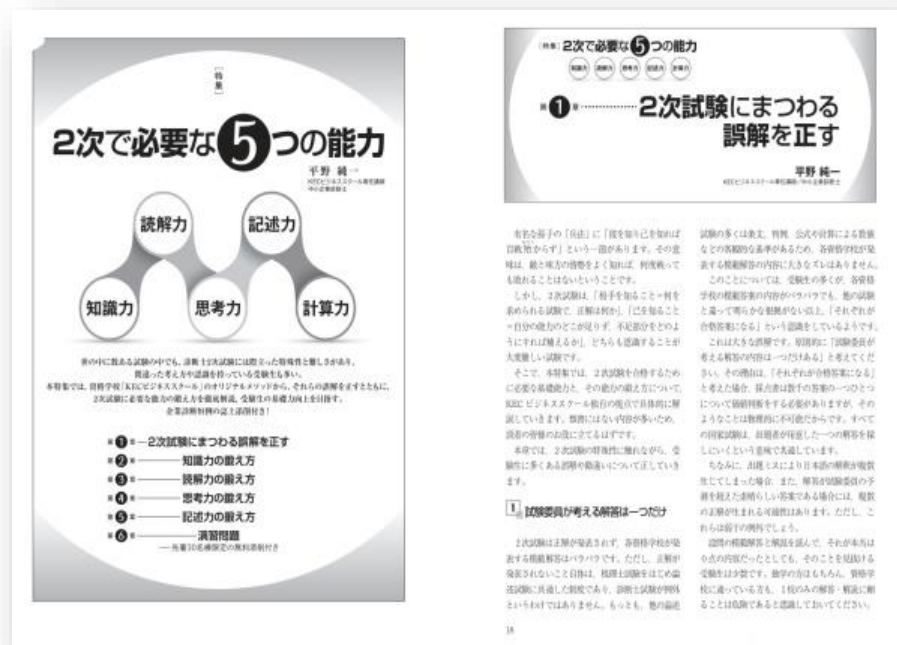
1次・2次試験解答速報動画では、ほとんどの受験者が視聴

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

過去のライブ ストリーム

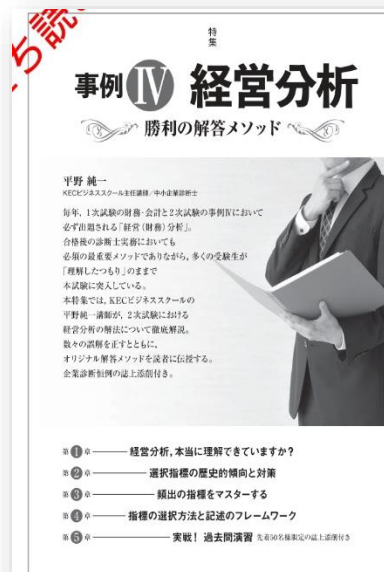
令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座>	令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座>	令和3年度 中小企業診断士 第1次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座>	令和2年度 中小企業診断士 第2次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座>	令和2年度 中小企業診断士 第2次試験 解説動画 <KEC中小企業診断士講座>
8/22(日) 16:00～に公開しました！ ＜経営法務＞ 講師：平野 1:36:00	8/21(土) 20:30～に公開しました！ ＜企業経営理論＞ 講師：平野 57:51	8/21(土) 14:15～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



KECビジネススクールの実績 メディア①

「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 (2023・4・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

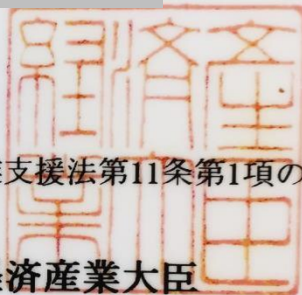
登録番号 409093

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。

やはり英語、簿記上位

幅広い層に人気の中小企業診断士講座（LEC東京リサーチ・池袋本校）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%で最多だったという。

評価・処遇があるとなれば、海外赴任や昇格の条件などにつなげたいという人も21・5%に上った。

勤務先で資格取得に対する支援がある人は46・2%。具体的には、学費の一部援助や報奨金・資格手当の支給などが挙げられた。資格取得に対する評価・処遇があるとなれば、海外赴任や昇格の条件などにつなげたいという人も21・5%に上った。

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

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評価が高い。

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っている。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

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A-1に代替されかねない

	A I 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	労務・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、共同総研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

企業法務系の上サムライ
業で業務の見直しが相次ぎ、費
年前には、野村総合研究所が
に発表された「衛生的な研究
結果がある。英オックスフォ
ード大学との共同研究は、独
多で「人工知能（AI）」と
る代替可能性が高い」と指
摘した。

同研究は「10～20年後に、
日本の労働力人口の約9割が
技術的に代替可能」とし、国
内の601業種についてAIに
に取って代わられる可能性を
分析した。弁護士は14業種
と低いものの、弁護士12

奪われる 定型業務

%、司法費78・0%、公認士会の渡辺敏久会長（「日本弁理士会」85・9%、税理士92・5%など）難問とされさくさい業でも専らが軒並み高くなっている。

野村総研代替可能性能が高い業種について「定型業務が多い」（調を担当と岸浩一）と指摘。一方で中小企業診断士などは経営者を説ける能力などが重要で、代替可能性は低い（同）としている。

この結果、各業界の団体の反発。「本理士は冤明者協力しつつ良紳律を作り上げるコソが我が切望に上るはマズでない」（日本弁理士会の渡辺敏久会長）、「公社監査は企業側の対話が求められる創設的仕事」と公認会計士協の手塚正彦常務理事も強く強調する。

交通事故や単純な法律疑惑がある「日本弁護士連合会の中本和洋吉」などの警感喚起もある。一方、会計士協会の手塚氏は「業務の4割程度はAIを導入す余地がある」と指摘。各業界の側でも、AIを使って効率的に仕事をこなす必要性は意識されている。

「膨大な資料の調査や
技術的文章の作成はA I
の得意分野。ほとんどが
置き換わるのでは」。A
Iとの関係などについて
情報を発信する日比恒明
弁護士はこう指摘する。

代替の危機 新事業に挑む

特許や商標などの知的財産権の出願・登録は企業から請け負う作業。過去の事例を調べ、出願書類を作成し、特許庁へ取りつつ登録までを代理する。仕手がAIに置き換えられがちな点との危機感は強い。

料金は4分の1

ならば非理士自体も動業に乗りそうという動向が出始めた。五株泰泰非理士は米国留学がらのこの年の昨年、ベトナムへ企業を設立。AIを用いた商標登録サービス「Cotobox」を9月に始めた。顧客は社

言え登録できそうかという文

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士（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、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

合の4分の1という。

五味氏は「特許出願は発明者などの複雑な共同作業が伴うので、当面A-Iの導入は難しい」とみる。他方、「商標出願には誰かがA-Iを導入するだろうか、自分でやるだろうか、と考えた」。

法務局などへの登記手続きを担う司法書士と、官公営や地方自治体への届け出業務を担う行政書士も、危機感強い。どちらも「定型書類に情報をご正確に書き込んで手続させる」仕事。A-Iに置き換えられるやうとの見方がある。

司法書士法人などでつく「東京グループ」を率いる星野大記氏は、コンサルティング会社、東京アドバサイズ（東京

者に事業承継を志す者）にRM&A（合併や不動産の売買「登記する事業を承継する」登記は発明の仕

多くの経営者と云へた」（星野氏）

例えば、高齢紳士



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④は業務へのAI導入も準備中だ

[illegible]

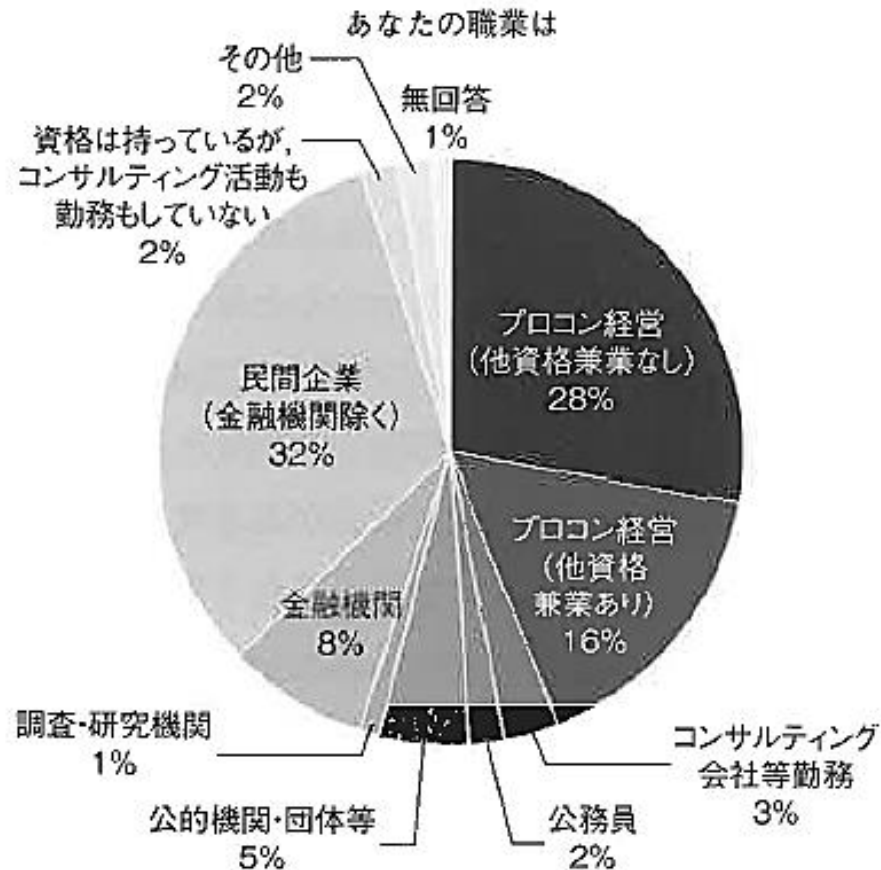
中小企業診断士の魅力



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

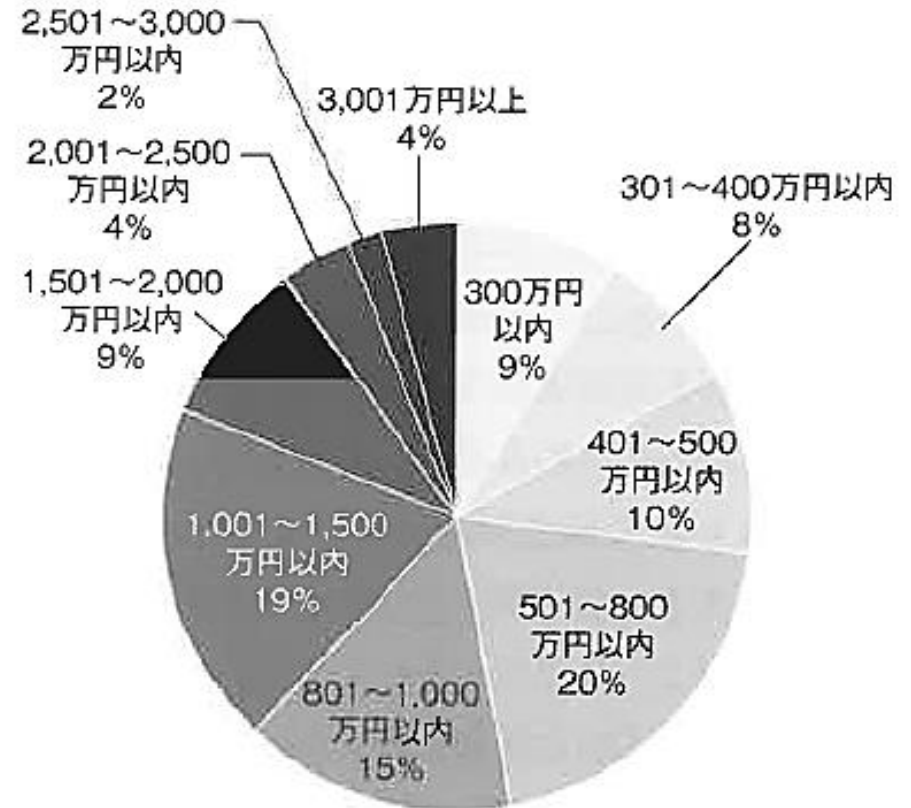
中小企業診断士の魅力

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

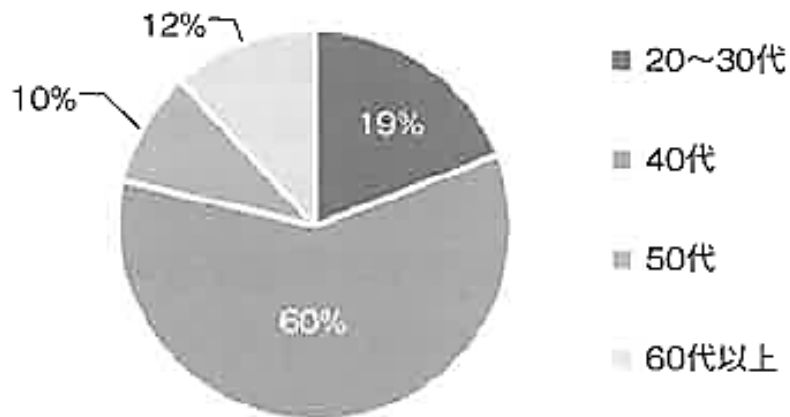
中小企業診断士の魅力

1 1,000万円診断士の属性

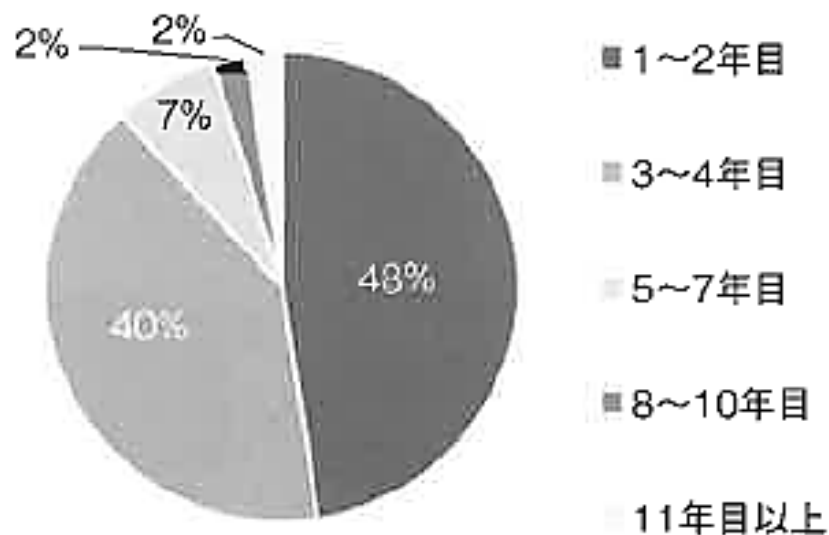
(1) 年齢と独立後の年数

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。

図表1 年代



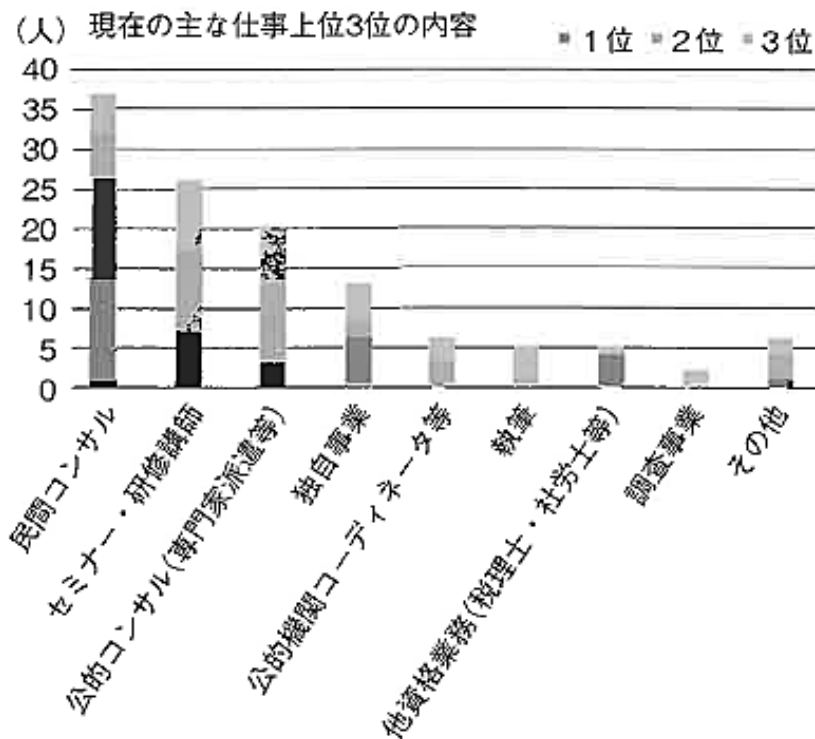
図表3 年商1,000万円を超えた年



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

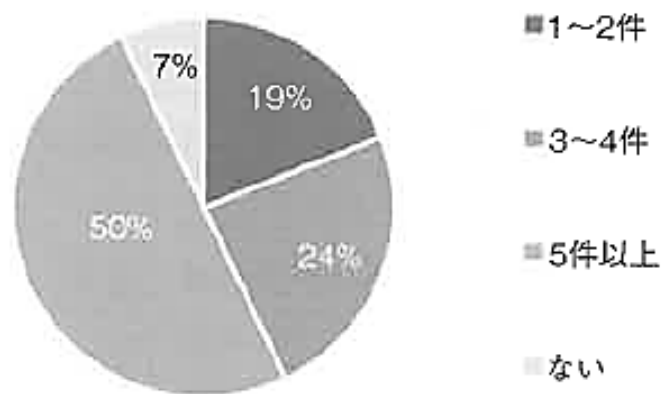
図表4 現在の仕事の内容



(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・ウィンド「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

The screenshot shows the Indeed Japan website with the search term '中小企業診断士' (Small Business Auditor). A red callout bubble points to the search results count, which is approximately 1,900 jobs.

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

約1,900件

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

※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30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）



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

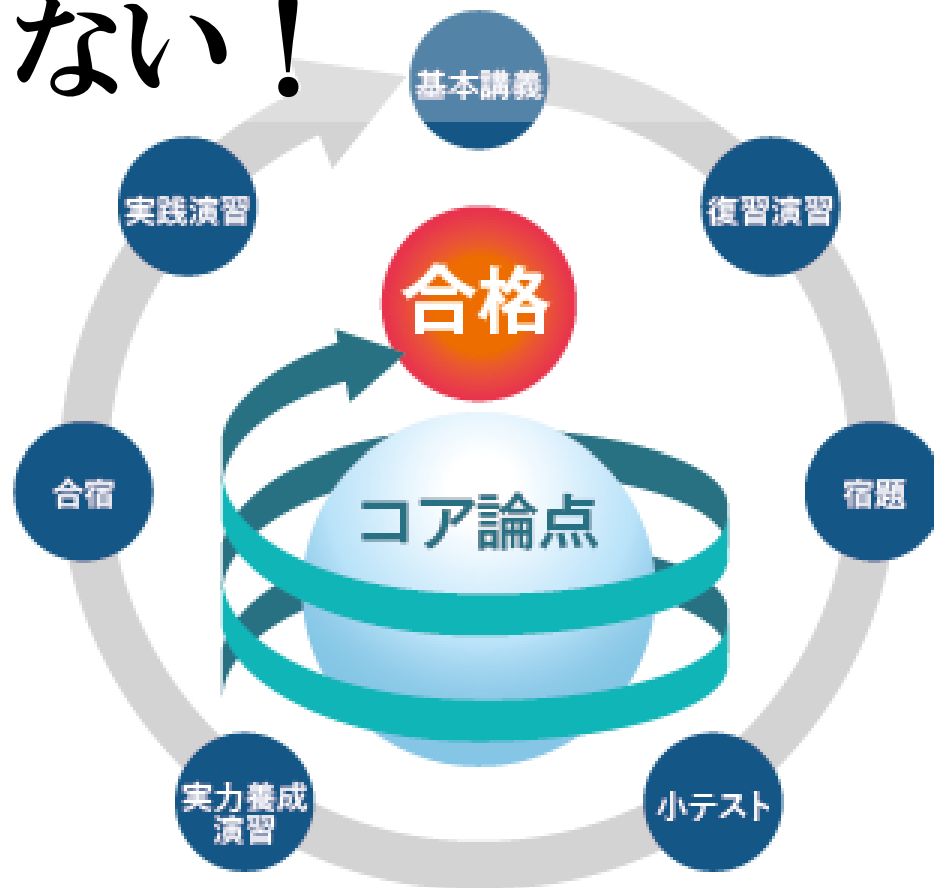
1次試験対策

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%

科目	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！

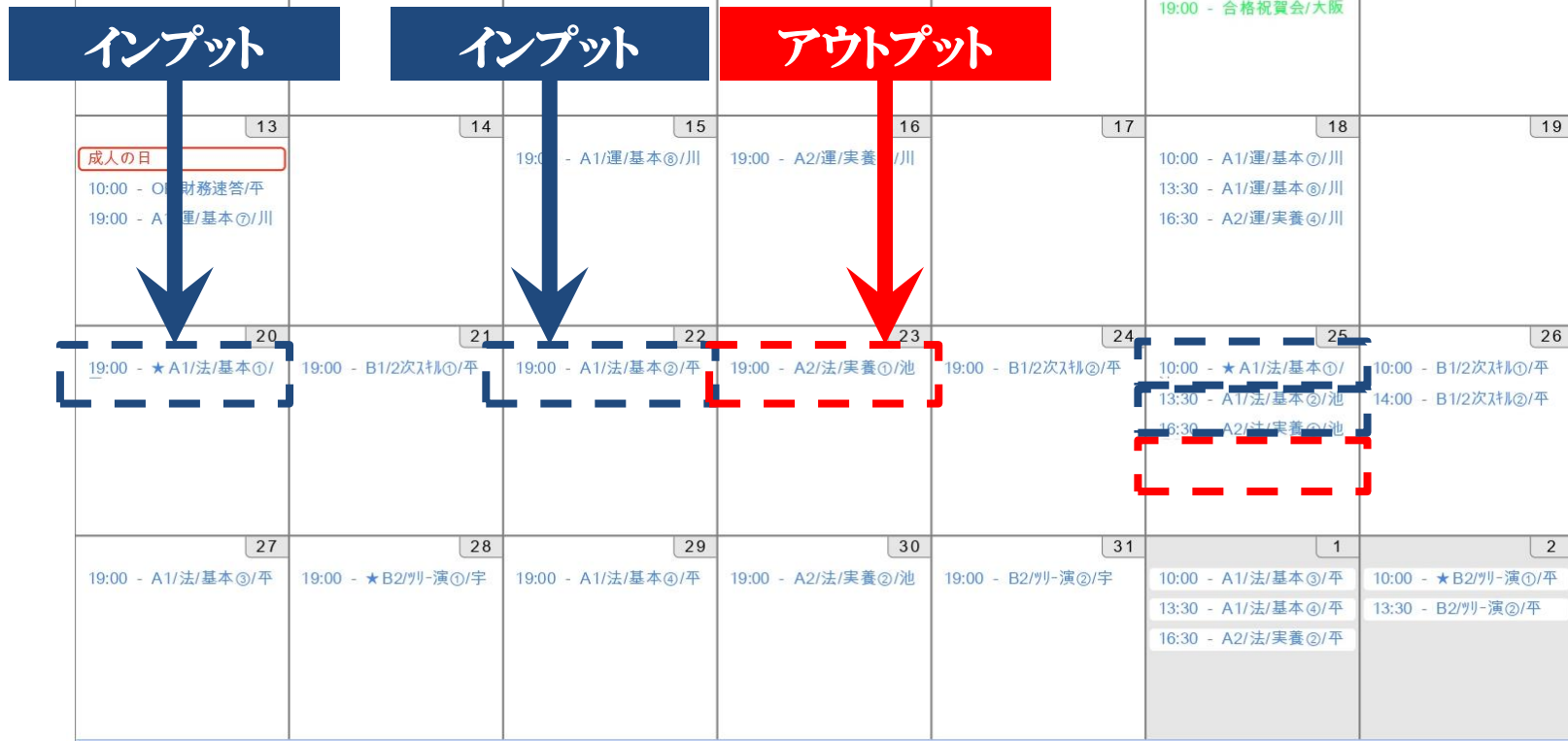


1次試験は択一式であるため、確率論的に約20点は自動で得点できます。合格までの残り約40～50点分が出題頻度の高い定番コア論点です。

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）

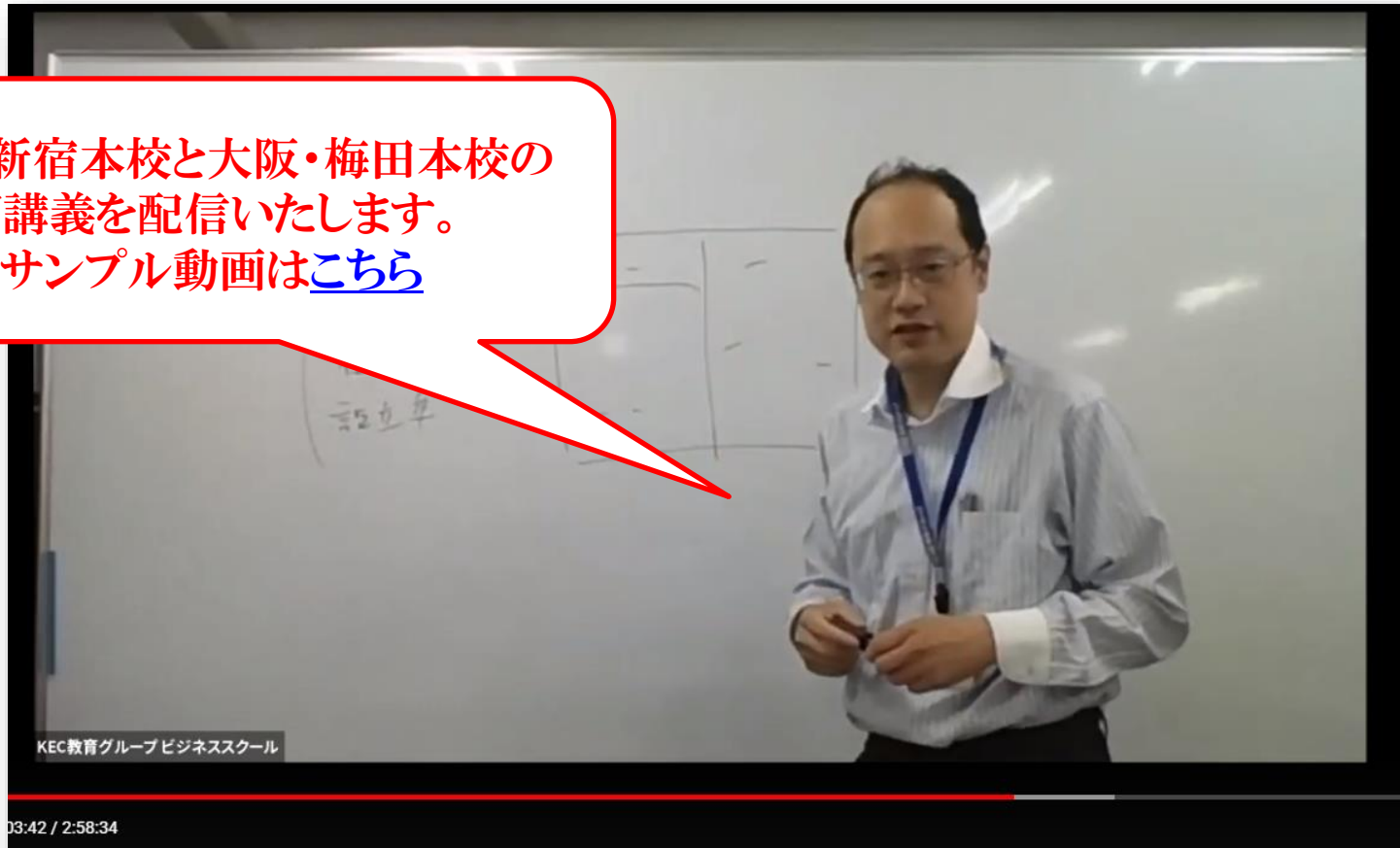
演習回数は他の予備校の 約4倍実施



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。

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。
サンプル動画は[こちら](#)



講座スケジュール<東京・新宿本校（ライブ・オンライン）>

≡ 26 カレンダー 今日 < > 2021年 2月

月 2月 1日 火 2 水 3 木 4 金 5 土 6 日 7

8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

天皇誕生日

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

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

10:00 ★B2/リ-演①/森/新宿
13:30 B2/リ-演②/森/新宿

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

10:00 B2/リ-演③/森/新宿
13:30 B2/リ-演④/森/新宿

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

10:00 B2/リ-演⑤/森/新宿
13:30 B2/リ-演⑥/森/新宿

10:00 ★A1/法/基本①/鳥/新:
13:30 A1/法/基本②/鳥/新宿
16:30 A2/法/実養①/鳥/新宿

10:00 B3/実践①- I /森/新宿
13:30 B3/実践②- I /森/新宿

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/リ-演③/平	● 19:00 A1/経/基本⑥/池	● 19:00 A2/経/実養③/池	● 19:00 B2/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/リ-演③/平 ● 13:30 B2/リ-演④/平
振替可能						
8 ● 19:00 A1/経/基本⑦/池	9 ● 19:00 B2/リ-演⑤/平	10 ● 19:00 A1/経/基本⑧/池	11 ● 10:00 A1/経/基本⑨/池 建国記念の日	12 ● 19:00 B2/リ-演⑥/平	13 ● 10:00 A1/経/基本⑦/池 ● 13:30 A1/経/基本⑧/池 ● 16:30 A2/経/実養④/池	14 ● 10:00 B2/リ-演⑤/平 ● 13:30 B2/リ-演⑥/平
15 ● 19:00 ★A1/法/基本①	16 ● 19:00 B3/実践①- I /平	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			19 ● 19:00 B3/実践②- I /平	20 ● 10:00 ★A1/法/基本① ● 13:30 A1/法/基本②/池 ● 16:30 A2/法/実養①/池
22 ● 19:00 A1/法/基本③/池	23 天皇誕生日 ● 19:00 B3/実践③- I /平	24 ● 19:00 A1/法/基本④/池	25 ● 19:00 A2/法/実養②/池	26 ● 19:00 B3/実践④- I /平	27 ● 10:00 A1/法/基本③/池 ● 13:30 A1/法/基本④/池 ● 16:30 A2/法/実養②/池	28 ● 10:00 B3/実践④- I /平 ● 13:30 B3/実践④- I /平

平日クラス
原則：月・水・木曜日
1コマ19:00～21:30

科学的学習メソッド（1次試験対策）

KEC ALL IN ONEテキスト



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

<設問>ポーターの5フォースモデルにおける競争要因を挙げなさい。

- ①競争業者間の敵対関係
- ②新規参入の脅威
- ③代替品の脅威
- ④売り手の交渉力
- ⑤買い手の交渉力

<設問>企業間の競争が激化する要因について以下の空欄を埋めなさい。

- A: (①) が無数にある、あるいは (②) や (③) の点ではほぼ同等である
B: (④) が低い
C: 製品・サービスに (⑤) が無く、(⑥) がわからない
D: (⑦) が高い場合や製品が健康化しやすい
E: (⑧) の (⑨) が大掛かりに行われるとき
F: (⑩) が高い

- ①統合企業
- ②規模
- ③力
- ④業界の成長率
- ⑤独自性
- ⑥スイッチングコスト
- ⑦固定費
- ⑧生産能力
- ⑨増強
- ⑩撤退障壁

<設問>企業の競争状況について以下のときに A=「厳しくなる」か、B=「緩やかになる」か、答えなさい。

- ①同業者が少なくなりがちながらも圧倒的なシェアを持つ企業がないような産業
②産業内で製品の差別化が困難な産業
③固定費や在庫費用が高い産業
④現用の生産設備をフル稼働させようとすると同業者が多い産業において、需要の価格弾力性が高くなる状況

- ①A
- ②A
- ③A
- ④A

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。



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）

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】簿記基礎マスター講座

【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用の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人は開業前にネイリスト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性の確保、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4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5年1月12日

指定試験機関

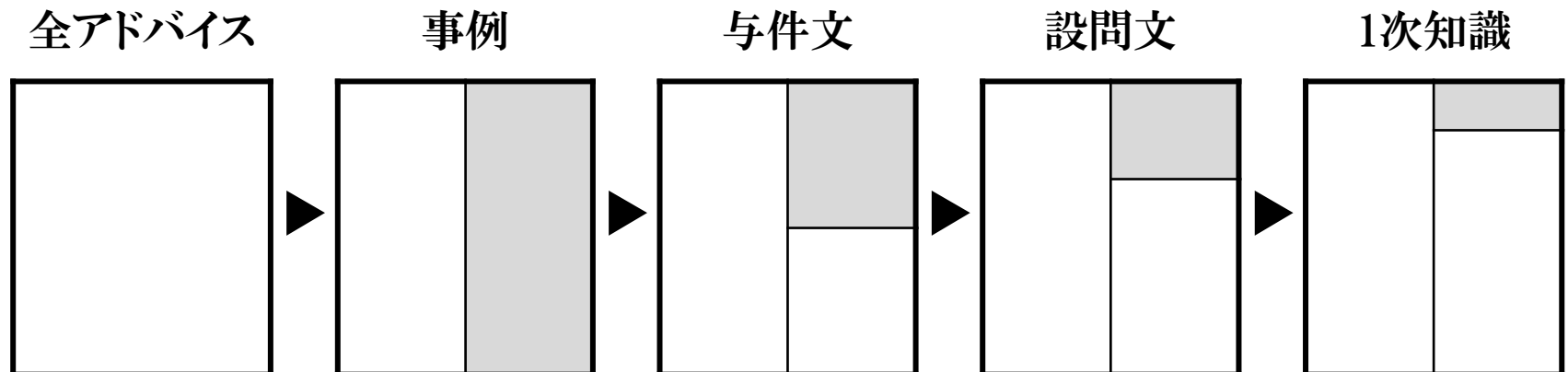
一般社団法人 中小企業診断協会

令和4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)
9, 110人	8, 712人	1, 632人	18.7%

◎ いかに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

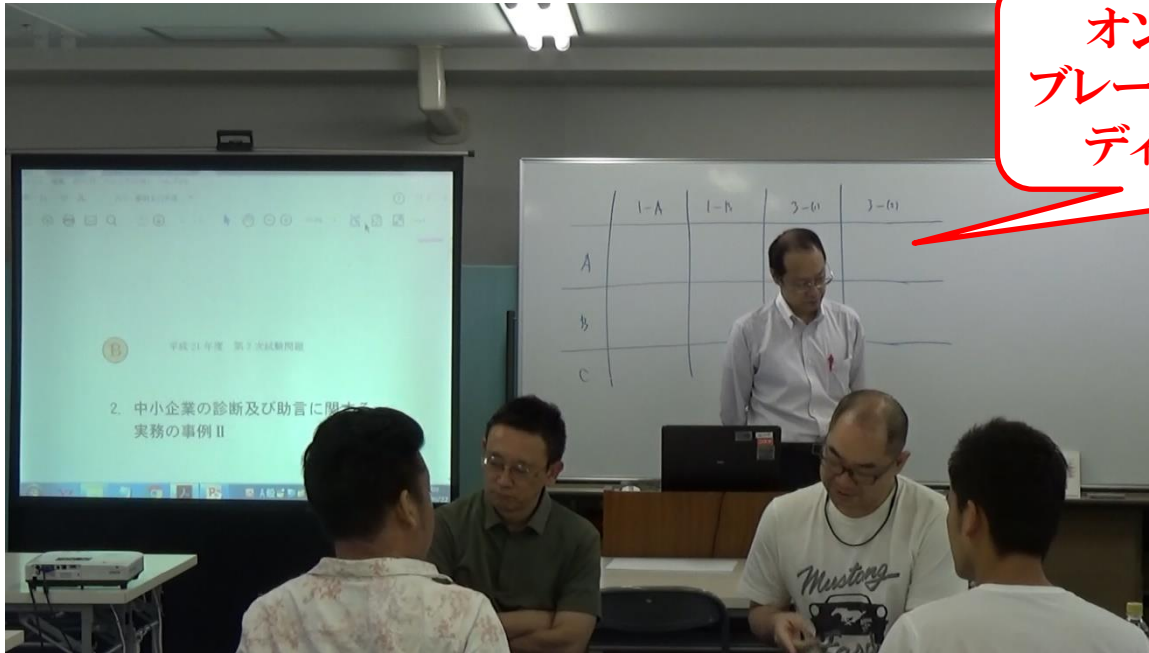
知識力

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。



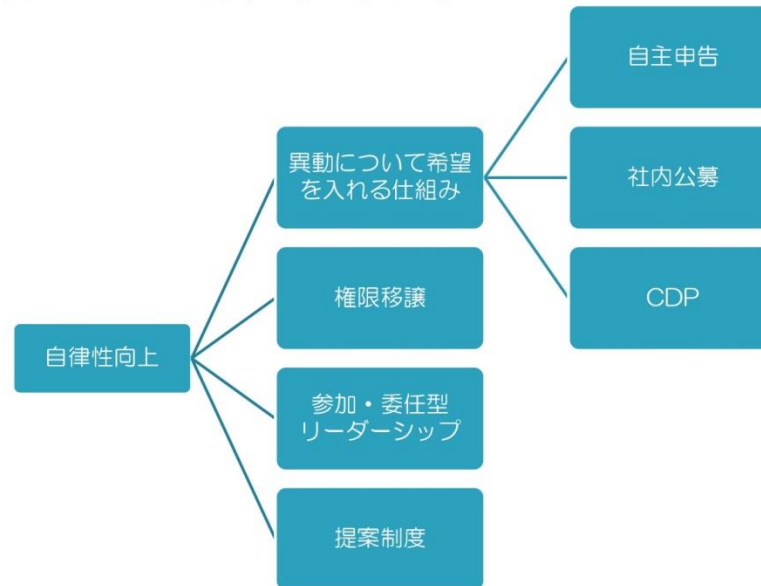
「ディスカッション」や「間違いノート・気づきノート」は「認知構造」の「気付き」と「転換」を促します。

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

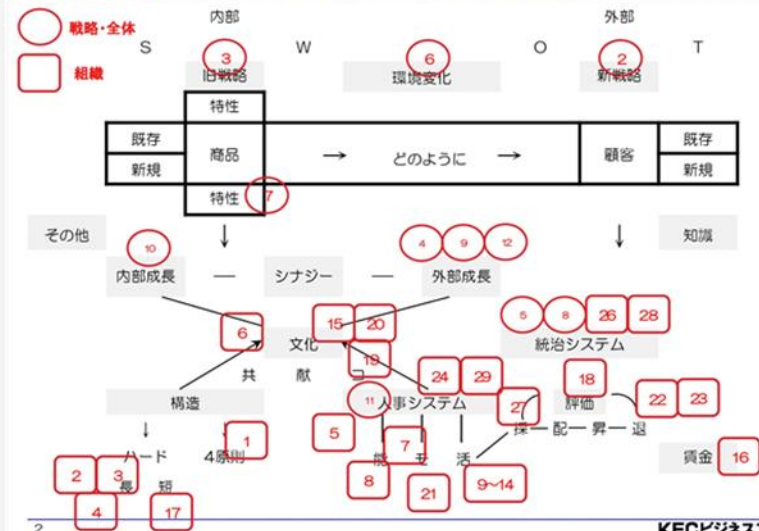
出題委員（予想）

- ➡ 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

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

受験番号										総合採点欄	
											点

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広い高層ビルを大規模なビルを
確保できたこと、②競合ビルが完成したため、
生産者と売り手の取引を相場のタイミングを
図りつつ、円滑に売れたこと等から、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。

2次問屋は仕入先
ではありません。勘
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
の進化は対応など

第3問 (配点 20 点)

リットは①消費者の若手社員の意欲向上
②安心・安全・高品質な商品を提供すること
③人材育成・IT・デジタル化。デパートは①定年
前の社員の意欲向上②短期的・個人を
志向した人材育成・IT・デジタル化。

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・人・金・時間・情報・技術・ノウハウ等
の資源はノウハウ等の経営資源を保持しない
為、強みである人材・ノウハウや顧客・店舗等
の拠点や販路・営業方法等の経営資源を強化し
エッジ市場での差別化策や競争優位性を築く。

「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。

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)
環境変化が、商品特性が最も商品で差別化が
できないから①価格志向や②ブランド志向の顧客が
増加し配送等の顧客ニーズも大きく変化する
の新しい③業内外の企業間競争が激しく
なる等、事業環境が色づいて環境となった。

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。

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、高層ビルの販
路やネットワーク強化等の販路面のミニマ
ライズと顧客の細かな要求を知る体制の構築
効果は①物流拠点の集約で効率性が向上し、
取引先および地元の小売顧客の満足度向上。

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

人的ネットワークの
視点も必要になり
ます

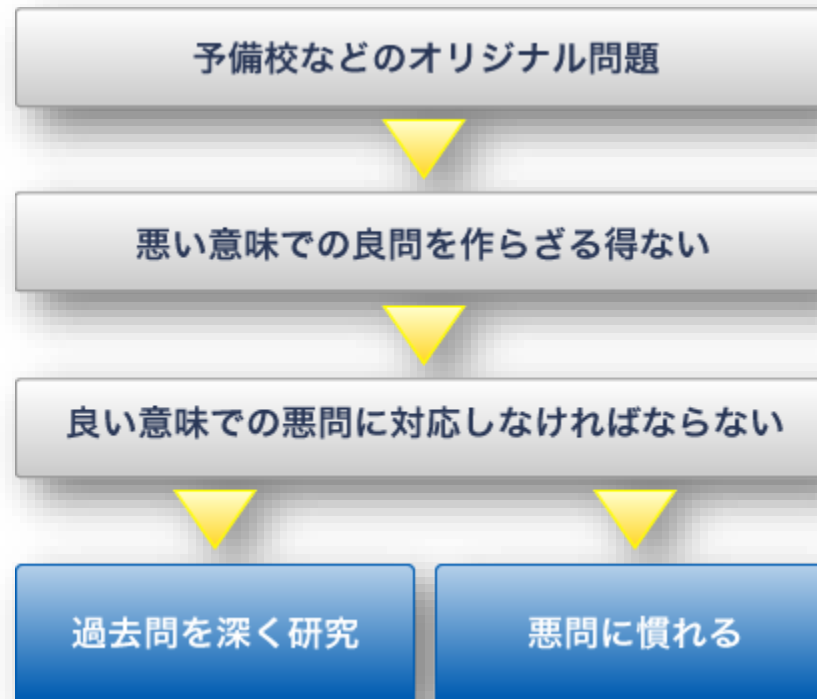
(設問2)
リットは①現状の組織体制を維持し、②車
間制や③内勤を継続運用できる。デパート
リットは①機動的な人財を動かす②新しい組
織文化の場合、A社との文化の融合や異業
連携で、コンフリクトが生じる。

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

添削は全15事例
(C2:6事例+D2:9事例)

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。
一貫性を持ってるとかなりの
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

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

■週間学習計画・実績管理表

年 8月 第5週

	月 26	火 27	水 28	木 29	金 30	土 31	日 9/1
名前							
6:00		事例Ⅰ知識	事例Ⅰ知識	事例Ⅰ知識	事例Ⅰ知識	事例Ⅰ知識	事例Ⅰ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	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ
21:00		H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ
22:00							
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							

(記入方法)
横書きに重点。
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。
次の日の問題を解く。⇒解答を書くまで学習。
事例Ⅰは、強み(得意)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読む。

講義当日の設定

④URLをクリックしてください

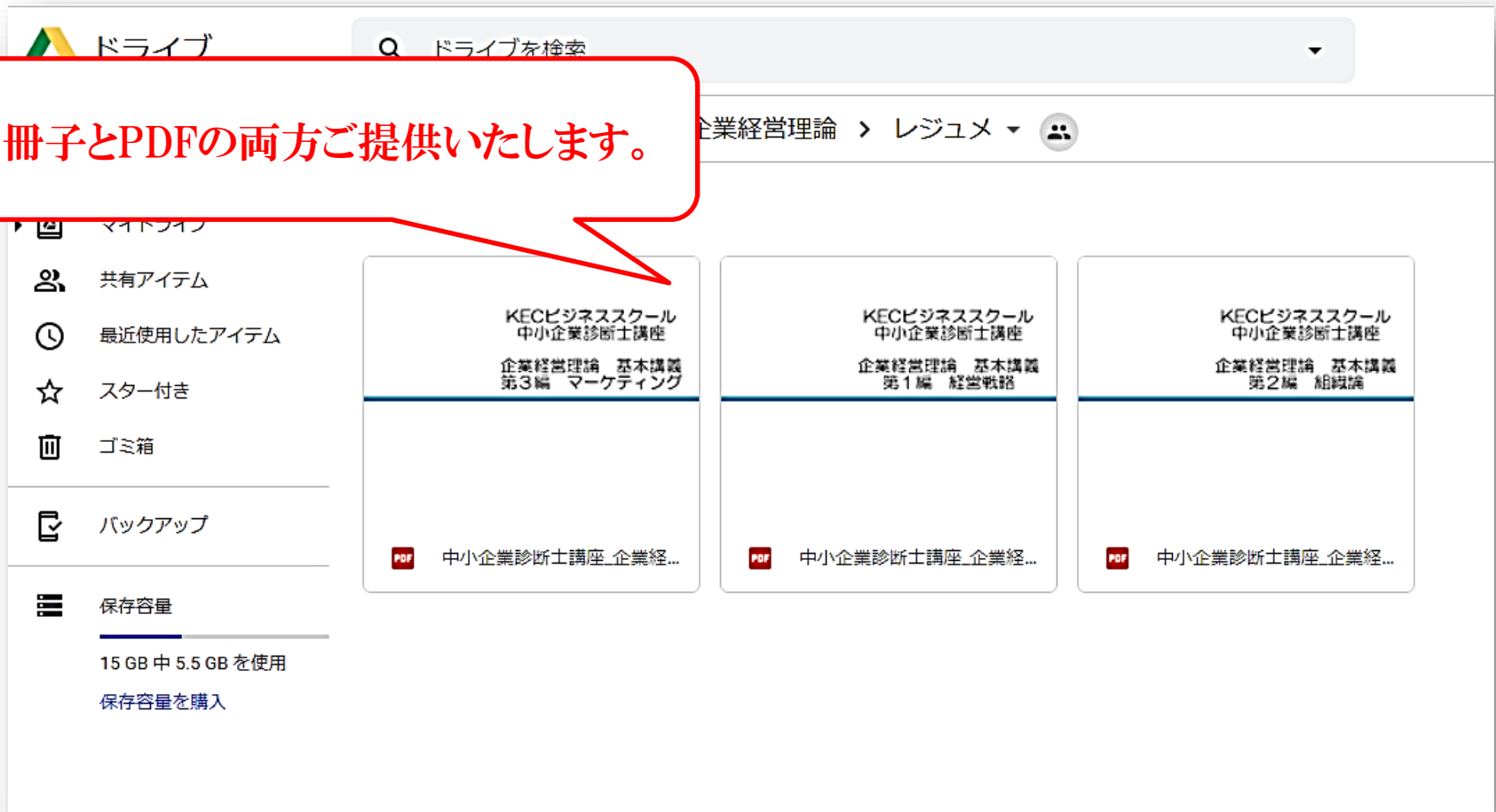
The screenshot shows a calendar interface for April 2020. A red callout bubble points to a Zoom meeting link in the event details for April 25th. The link is: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. The event title is "OP/GW合宿①/企/池/7C" and the time is "4月 25日 (土曜日) ・ 10:00~21:00". The calendar also shows other events for various dates, including "19:00 C1/IV計算⑤/永/7C" and "19:00 A1/情/基本⑧/永/7C".

Calendar interface showing a Zoom meeting link for April 25th (Saturday) from 10:00 to 21:00. The link is: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. The event is titled "OP/GW合宿①/企/池/7C". The calendar also displays other events for various dates, including "19:00 C1/IV計算⑤/永/7C" and "19:00 A1/情/基本⑧/永/7C".

その他学習サポート（WEB補講制度）

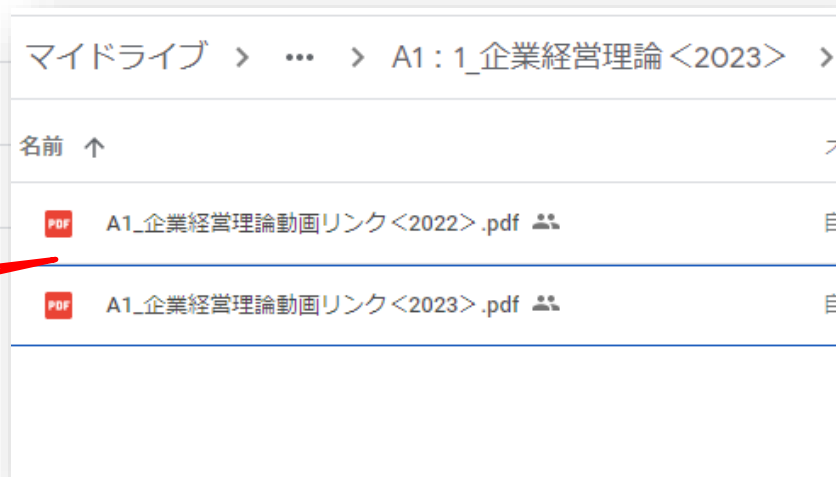
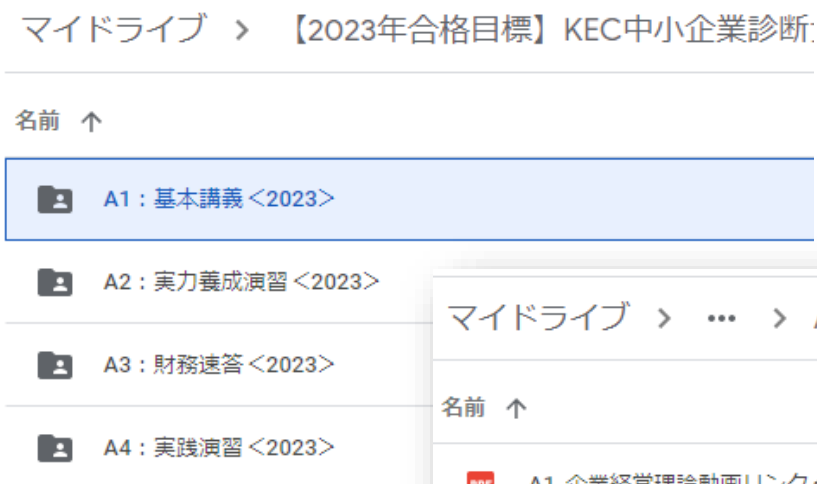
グーグルドライブでレジュメ(PDF) のダウンロード・閲覧が可能

冊子とPDFの両方ご提供いたします。



その他学習サポート（WEB補講制度）

グーグルドライブよりWEB補講可能



PDFを開くと動画リンクがございます。
昨年の映像も視聴可能！

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

24 カレンダー 今日 < > 2020年1月							🔍	?	⚙️	月	☰	KEC
月 30	火 31	水 1月1日 元日	木 2	金 3	土 4	日 5						
					● 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 ● 19:00 A1/運/基本⑤/III/7C	7	8 ● 19:00 A1/運/基本⑥/III/7C	9 ● 19:00 A2/運/実養③/III/7C	10	11 ● 10:00 A1/運/基本⑤/III/7C ● 13:30 A1/運/基本⑥/III/7C 他 2 件	12 ● 13:30 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C ● 17:30 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C						
13 成人の日 ● 10:00 OP/財務速答/平/7C ● 19:00 A1/運/基本⑦/III/7C	14	15 ● 19:00 A1/運/基本⑧/III/7C	16 ● 19:00 A2/運/実養④/III/7C	17	18 ● 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	19						
20 ● 19:00 ★A1/法/基本①/平/7C	21 ● 19:00 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C	22 ● 19:00 A1/法/基本②/平/7C	23 ● 19:00 A2/法/実養①/池/7C	24 ● 19:00 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C	25 ● 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	26 ● 10:00 B1/2次ｽｷﾙ①/平/7C ● 14:00 B1/2次ｽｷﾙ②/平/7C						
27 ● 19:00 A1/法/基本③/平/7C	28 ● 19:00 ★B2/ｸﾘｰ-演①/宇/7C	29 ● 19:00 A1/法/基本④/平/7C	30 ● 19:00 A2/法/実養②/池/7C	31 ● 19:00 B2/ｸﾘｰ-演②/宇/7C	2月1日 ● 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	2 ● 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＜2025年合格目標 12月開講＞

12月 ～ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月

A	1次対策 61回		インプット	
A1	基本講義(5科目:運・経・法・情・中) 34回		A4	実践演習(5科目) 10回
A2	実力養成演習(科5目:運・経・法・情・中) 17回		アウトプット	

A:1次対策講座

BCD:2次対策講座

2024・1次試験(5科目受験)

KECカリキュラムマップ＜2025年合格目標 12月開講＞



KECカリキュラムマップ＜2025年合格目標 12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

2025・2次試験

KECカリキュラムマップ＜2025年合格目標 12月開講＞

東京・新宿本校	2024年合格目標 受講科目	2025年合格目標 受講科目
12月	運営管理（ライブ・オンライン）	
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（5科目）	企業経営理論（オンライン）
6月	実践演習（5科目）	企業経営理論（オンライン）
7月	実践演習（5科目）	企業経営理論（オンライン）
8月		財務・会計（オンライン）
9月		企業経営理論（オンライン）
10月		財務・会計（ライブ・オンライン）
11月		企業経営理論（ライブ・オンライン）

KECカリキュラムマップ＜2025年合格目標 12月開講＞

大阪・梅田本校	2024年合格目標 受講科目	2025年合格目標 受講科目
12月	運営管理（ライブ・オンライン）	
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（5科目）	企業経営理論（ライブ・オンライン）
6月	実践演習（5科目）	企業経営理論（ライブ・オンライン）
7月	実践演習（5科目）	企業経営理論（ライブ・オンライン）
8月		財務・会計（ライブ・オンライン）
9月		企業経営理論（ライブ・オンライン）
10月		財務・会計（ライブ・オンライン）
11月		財務・会計（ライブ・オンライン）

KECカリキュラムマップ＜2025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

オプション講座

コース受講料（オプション講座）

	実施月	科目	講義時間	一般生価格（税込）	コース生価格（税込）
年末集中特訓合宿（企・財）	12月	2科目	19時間	27,225円	21,780円
簿記マスター講座（財）	8・10月	財務	7.5時間	13,475円	10,780円
GW勉強漬け合宿	5月	7科目	66.5時間	94,875円	75,900円
1次ラストスパート合宿	7月	6科目	57時間	86,085円	73,810円
英文契約&国際取引 マスター講座	3月	経営法務	6時間	8,800円	7,040円
統計解析マスター講座	1月	運営・情報	7.5時間	8,800円	7,040円
事例IV徹底強化合宿	8月	1科目	15時間	27,225円	21,780円
与件設問読解強化演習	7・10月	3科目	7.5時間	13,475円	10,780円
2次実力養成模擬試験	5月	4科目	10時間	27,225円	21,780円
2次実力養成模擬試験	7月	4科目	10時間	27,225円	21,780円
2次実力養成模擬試験	10月	4科目	10時間	27,225円	21,780円
計		-	193時間	361,625円	289,300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	2023・12 - 2025・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	2023・12 - 2025・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	2023・12 - 2025・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	2023・12 - 2025・7	-	298,000円（税込327,800円）	123	309.5
1次・2次ストレート 合格 パーフェクトコース	ABCD	2023・12 - 2025・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	2023・12 - 2025・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 で受給可能）
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

リスキリング支援事業とは

リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業とは？

リスキリングと労働移動の円滑化を一体的に進める観点から、在職者が自らのキャリアについて民間の専門家に相談できる「キャリア相談対応」、それを踏まえてリスキリング講座を受講させる「リスキリング提供」、それらを踏まえた「転職支援」までを一体的に実施する体制を整備します。

キャリアプラン
について相談



プログラム受講による
リスキリング



転職相談・職業紹介



キャリアアップの実現



キャリア相談、リスキリング、転職までを一体的に支援

リスキリング支援事業対象講座

受講費用の最大70%（上限56万円）の割引！

（条件1でまず50%割引、条件2を満たすとさらに20%割引）

条件1

対象事業者によるリスキリング講座を
修了すること

受講費用の50%
（上限40万円）

条件2

リスキリング講座の受講後に実際に転
職し、その後1年間、転職先で就業を
つづけていること

受講費用の20%
（上限16万円）

対象講座

- ① 2次パーフェクト合格コース
- ② 1次・2次ストレート合格プレミアムコース

対象者について

- 雇用主の変更を伴う転職を目指している方
- 企業等と雇用契約を締結している方（正社員、契約社員、派遣社員、パート、アルバイト）

NG：公務員、経営者、フリーランス、業務委託など、企業等と雇用契約を締結していない方

※大学生（学生）もキャリア相談対応の支援開始時にアルバイトで雇用契約をしていると対象となります。

受講料還付の条件について

受講料還付には以下が必須になります。
詳細は支援事業申込手続き時にご案内いたします。

- ① 対象講座を受講期間内に修了（2025年3月31日まで）
- ② 支援事業を受けるために支援事業の申込書・誓約書・同意書の提出と必要な情報をフォームへ入力
- ③ 申込時に本人確認書類の写しなどの必要書類を提出
- ④ 申込から受講開始日までにKEC人材紹介センターへの登録とキャリア相談に参加
- ⑤ KEC人材紹介センターが提供する転職支援での転職
- ⑥ 追加補助を受けるには転職前の給与明細と転職後の給与明細の写しを提出 など

KECカリキュラムマップ＜2025年合格目標 12月開講＞

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 ※A1 A3 除く		○		○										41
1次・2次上級 コース	ABCD ※A1 A3 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	2023・12 - 2025・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	2023・12 - 2025・10	★	280,000円（税込309,000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	2023・08 - 2023・12	★	122,500円（税込134,750円）	42	106
2次パーフェクト 合格コース	BCD	2023・12 - 2024・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

2025・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
早期申込割引	ガイダンス日から 3日以内 にお 申し込み いただいた方の割引 ※コース申込みのみ適用	入学金 11,000円 (税込) OFF +10%OFF
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＞

	1次・2次ストレート合格パーフェクトコース
正規受講料	{入学金15,000円＋受講料368,000円} × 消費税10% = <u>421,300円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用	{入学金15,000円＋受講料368,000円} × 消費税10% =421,300円 (税込) × 0.8 = <u>337,040円 (税込)</u> ※給付金84,260円は受講修了後に返ってきます。
早期申込割引	{入学金5,000円 (10,000円OFF) ＋ 受講料368,000円 × 0.9} × 消費税10% = <u>369,820円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用 ＋ 早期申込割引	{入学金5,000円 (10,000円OFF) ＋ 受講料368,000円 × 0.9} × 消費税10% = 369,820円 (税込) × 0.8 = <u>295,856円 (税込)</u> ※給付金73,964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368,000円 × 0.8} × 消費税10% = <u>329,340円 (税込)</u>
教育訓練給付金適用 ＋ 他校乗換割引適用	{入学金5,000円 (10,000円OFF) ＋ 受講料368,000円 × 0.8} × 消費税10% = 329,340円 (税込) × 0.8 = <u>263,472円 (税込)</u> ※給付金65,868円は受講修了後に返ってきます。

受講料＜例＞

	1次・2次ストレート合格プレミアムコース
正規受講料	{入学金15,000円＋受講料448,000円} ×消費税10% = <u>509,300円（税込）</u>
教育訓練給付金適用	{入学金15,000円＋受講料448,000円} ×消費税10% =509,300円（税込）-100,000円= <u>409,300円（税込）</u> ※給付金100,000円は受講修了後に返ってきます。
早期申込割引	{入学金5,000円（10,000円OFF）＋受講料448,000円×0.9} ×消費税10%= <u>449,020円（税込）</u>
教育訓練給付金適用 ＋ 早期申込割引	{入学金5,000円（10,000円OFF）＋受講料448,000円×0.9} ×消費税10%=449,020円（税込）×0.8= <u>359,216円（税込）</u> ※給付金89,804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448,000円×0.8} ×消費税10%= <u>399,740円（税込）</u>
教育訓練給付金適用 ＋ 他校乗換割引適用	{入学金5,000円（10,000円OFF）＋受講料448,000円×0.8} ×消費税10%=399,740円（税込）×0.8= <u>319,792円（税込）</u> ※給付金79,948円は受講修了後に返ってきます。

リスキリング対象講座：受講料＜例＞

	1次・2次ストレート合格プレミアムコース
正規受講料	$\{ \text{入学金}15,000\text{円} + \text{受講料}448,000\text{円} \} \times \text{消費税}10\% = \underline{\underline{509,300\text{円} \text{ (税込)}}}$
リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金}15,000\text{円} + \text{受講料}448,000\text{円} \} = 463,000\text{円}$ (税抜) $\times 0.5 = \underline{\underline{231,500\text{円}}}$ 消費税： $463,000\text{円} \times 0.1 = 46,300\text{円}$ 実質受講生負担分： $231,500\text{円} + 46,300\text{円} = \underline{\underline{277,800\text{円}}}$
他校乗換割引適用	$\{ \text{入学金}5,000\text{円} \text{ (10,000円OFF)} + \text{受講料}448,000\text{円} \times 0.8 \}$ $\times \text{消費税}10\% = \underline{\underline{399,740\text{円} \text{ (税込)}}}$
他校乗換割引適用 + リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金}5,000\text{円} \text{ (10,000円OFF)} + \text{受講料}448,000\text{円} \times 0.8 \} = 363,400\text{円}$ (税抜) $\times 0.5 = \underline{\underline{181,700\text{円}}}$ 消費税： $363,400\text{円} \times 0.1 = 36,340\text{円}$ 実質受講生負担分： $181,700\text{円} + 36,340\text{円} = \underline{\underline{218,040\text{円}}}$

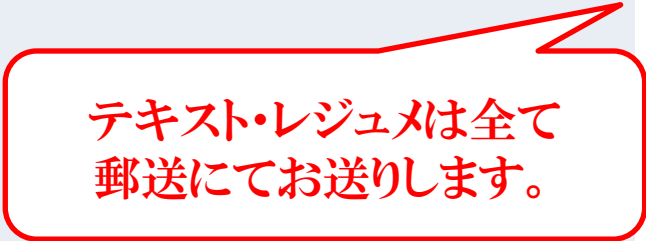
リスキリング対象講座：受講料＜例＞

	1次・2次ストレート合格プレミアムコース
早期申込割引適用	$\{ \text{入学金} 5,000\text{円} \text{ (} 10,000\text{円OFF)} + \text{受講料} 448,000\text{円} \times 0.9 \}$ $\times \text{消費税} 10\% = \underline{\underline{449,020\text{円} \text{ (税込)}}}$
早期申込割引適用 + リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金} 5,000\text{円} \text{ (} 10,000\text{円OFF)} + \text{受講料} 448,000\text{円} \times 0.9 \} = 408,200\text{円} \text{ (税抜)} \times 0.5 = \underline{\underline{204,100\text{円}}}$ 消費税： $408,200\text{円} \times 0.1 = 40,820\text{円}$ 実質受講生負担分： $204,100\text{円} + 40,820\text{円} = \underline{\underline{244,920\text{円}}}$
同コース割引適用	$\{ \text{入学金} 5,000\text{円} \text{ (} 10,000\text{円OFF)} + \text{受講料} 448,000\text{円} \times 0.6 \}$ $\times \text{消費税} 10\% = \underline{\underline{301,180\text{円} \text{ (税込)}}}$
同コース割引適用 + リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金} 5,000\text{円} \text{ (} 10,000\text{円OFF)} + \text{受講料} 448,000\text{円} \times 0.6 \} = 273,800\text{円} \text{ (税抜)} \times 0.5 = \underline{\underline{136,900\text{円}}}$ 消費税： $273,800\text{円} \times 0.1 = 27,380\text{円}$ 受実質講生負担分： $136,900\text{円} + 27,380\text{円} = \underline{\underline{164,280\text{円}}}$

リスキリング対象講座：受講料＜例＞

	2次パーフェクト合格コース
正規受講料	$\{ \text{入学金}15,000\text{円} + \text{受講料}247,500\text{円} \} \times \text{消費税}10\% = \underline{\underline{288,750\text{円} \text{ (税込)}}}$
リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金}15,000\text{円} + \text{受講料}247,500\text{円} \} = 262,500\text{円}$ (税抜) $\times 0.5 = \underline{\underline{131,250\text{円}}}$ 消費税： $262,500\text{円} \times 0.1 = 26,250\text{円}$ 受講生負担分： $131,250\text{円} + 26,250\text{円} = \underline{\underline{157,500\text{円}}}$
他校乗換割引適用	$\{ \text{入学金}5,000\text{円} \text{ (10,000円OFF)} + \text{受講料}247,500\text{円} \times 0.8 \}$ $\times \text{消費税}10\% = \underline{\underline{223,300\text{円} \text{ (税込)}}}$
他校乗換割引適用 + リスキリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： $\{ \text{入学金}5,000\text{円} \text{ (10,000円OFF)} + \text{受講料}247,500\text{円} \times 0.8 \} = 203,000\text{円}$ (税抜) $\times 0.5 = \underline{\underline{101,500\text{円}}}$ 消費税： $203,000\text{円} \times 0.1 = 20,300\text{円}$ 受講生負担分： $101,500\text{円} + 20,300\text{円} = \underline{\underline{121,800\text{円}}}$

開講日程：1次・2次本科コース

2025年合格目標 12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)
平日 クラス	 テキスト・レジュメは全て 郵送にてお送りします。	12/4 (月) 19:00～21:30
週末 クラス	12/16 (土) 10:00～19:00	12/9 (土) 10:00～19:00

申込み方法 (HP)

クリック



The banner features a background image of a classroom with students and a teacher. The main text reads '志をはたせ' (Achieve your dreams). The top navigation bar includes links for 'KEC Small Business Diagnostician Course', 'KEC's uniqueness', 'Courses/Lecture Room', 'Individual Guidance/Free Experience Lecture/Event', 'Qualification Exam Record', 'Video Channel', 'School Campus/Access/Small Business Diagnostician', and 'Reservation/Inquiry/Information Request/Consultation'. The main content area displays the course name and phone number '0120-033-368'. The bottom section contains three promotional boxes: 'KEC Original Text ALL IN ONE Text Business Management Theory', '2nd Free Experience Lecture [KEC Original Framework Method] Japan's Largest Scale All 6 Hours', and '2023 Annual 1st Main Exam Answer Report'.

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・
無料体験授業・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

KEC中小企業診断士講座 ☎0120-033-368

志をはたせ

無料
個別ガイダンス
説明会

資料請求

KECオリジナルテキスト
ALL IN ONE
テキスト
企業経営理論
発刊!!
A4サイズで見やすい! 内容充実! 学習効果を最大限に引き出す!

東京・新宿本校 大阪・梅田本校 オンライン・バーチャル・スクール
2次無料体験授業
「KECオリジナルフレームワークメソッド」
ライバルを圧倒し上位2割に入り込め!
8月開講 日本最大級 全6時間
2023年合格目標 要予約・定員制 詳しく見る

2023年度 1次本試験
解答速報
全7科目試験当日ホームページはKECだけ!
【試験当日解説動画LIVE配信はKECだけ!】
「経済学・経済政策」8/5(土) 14:15～スタート
「企業経営理論」8/5(土) 20:30～スタート
「経営法務」8/6(日) 16:00～スタート
「財務・会計」8/6(日) 18:00～スタート
確認する▶

<https://www.kec.ne.jp/shindanshi/event/>

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

[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

[資料請求](#)

1次2次総合対策、2次対策の資料請求

[お申込み](#)

コース・オプション講座のお申込み

[お問合せ](#)

各種お問合せ・ご意見・ご要望

[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](#)

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)

2024年合格目標 2次専科コース

受講形態

- ☐ 通学（東京・新宿本校）
- ☐ 通学（大阪・梅田本校）
- ☐ オンライン（zoom）

希望クラス

- ☐ 平日クラス
- ☐ 週末クラス

希望コース・講座

- ☐ 2次ハーフ以外合格コース※
- ☐ 2次直前合格コース※

2025年合格目標 初学者コース

受講形態

- ☐ 通学（東京・新宿本校）
- ☐ 通学（大阪・梅田本校）
- ☐ オンライン（zoom）

希望クラス

- ☐ 平日クラス
- ☐ 週末クラス

希望コース・講座

- ☐ 1次合格コース
- ☐ 1次マスター合格コース※
- ☐ 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スターコース
- ☐ 1次・2次ストレート合格ハーフ以外コース※
- ☐ 1次・2次ストレート合格プレミアムコース※

2025年合格目標 経験者コース

受講形態

- ☐ 通学（東京・新宿本校）
- ☐ 通学（大阪・梅田本校）
- ☐ オンライン（zoom）

希望クラス

- ☐ 平日クラス
- ☐ 週末クラス

希望コース・講座

- ☐ 1次上級コース
- ☐ 1次・2次上級コース※

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。

申込み方法（HP）

受講者情報・お支払い方法をご入力ください。

※WEB補講・グーグルカレンダー・グーグルドライブの共有を受ける際Gmailの取得（無料）が必要になります。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

※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形式またはPDF形式)を添付ください。

選択されていません

友人紹介制度

[① 友人紹介制度とは？](#)

☐ 利用する

ご紹介者様のお名前: 田中 太郎

ご紹介者様のメールアドレス: xxx@gmail.com

給付金制度

☐ 教育訓練給付金を利用する ☐ リスキリング支援事業を利用する

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

教育訓練給付金の書類は
受講修了後にお渡しします。

リスキリング支援事業を利用する
にチェックしてください。

Gmail:グーグルドライブとカレンダーを共有設定します。