

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

-2次専科- 2023・08-2023・10

1. 他の予備校との違い
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) 2023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 人気ランキング

生涯学習のユーキャン MMC 資格の大原 日本マンパワー Foresight 診断士ゼミナール

徹底比較
中小企業診断士
通信講座

AGAROOT 資格★合格 フレアル 資格の学校 TAC STUDYing Re-education & Consultation TBC受験研究会 LEC KEC 中小企業診断士講座

マイベストは国内最大級のおすすめ情報サービス「mybest (<https://my-best.com/>)」を開発・運営。
2016年のサービス開始から、約4年間で月間利用ユーザー数は2,500万人を超え、同領域において国内最大級のサービスに成長。Zホールディングス傘下のヤフー株式会社との事業連携。

出展：<https://my-best.com/10677>

【徹底比較】中小企業診断士通信講座のおすすめ人気ランキング15選

KECビジネススクールの実績 人気ランキング

商品	画像	総合評価	リンク	ポイント	評価項目			
					テキストの質	映像授業の質	サポート力	授業料
☒ 1 KECビジネススクー ☐ KEC中小企業診断士講座		3.93 ★★★★★	公式サイト	通信講座でありながら臨場感あふれる授業が体験可能	★ 3.9	★ 4.0	★ 3.8	★ 3.6
☒ 2 AAS ☐ AAS		3.82 ★★★★★	公式サイト	2次試験専門。独自の添削方法で記述試験もばっちり対策できる	★ 3.8	★	★ 3.8	★ 3.4
☒ 3 MMC ☐ MMC		3.79 ★★★★★	公式サイト	教室講義もリアルタイムで視聴可能。2次試験の添削も丁寧	★ 3.7			
☐ 4 経営教育総合研… ☐ TBC受験研究会		3.77 ★★★★★	公式サイト	高い的中率と充実したテキスト	★ 3.7			
☐ 4 ユーキャン ☐ ユーキャン		3.77 ★★★★★	公式サイト	初心者でも取り組みやすい教材	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.8	★ 3.4
☐ 6 大原 ☐ 資格の大原		3.76 ★★★★★	公式サイト	大手ならではの教材・サポートは好評。料金設定は高め	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.4
☐ 7 TAC ☐ TAC		3.74 ★★★★★	公式サイト	授業や教材は高評価だが、値段設定がネック	★ 3.7	★ 3.8	★ 3.7	★ 3.4
☐ 8 ヒューマンアカ… ☐ たのまな		3.72 ★★★★★	公式サイト	教材の質の高さは期待しにくい	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.4
☐ 9 日本マンパワー ☐ 日本マンパワー		3.70 ★★★★★	公式サイト	教材や授業の質に不安が残る	★ 3.6	★ 3.7	★ 3.7	★ 3.4
☐ 10 東京リーガルマ… ☐ LEC東京リーガルマインド		3.68 ★★★★★	公式サイト	目的に合ったピンポイントな対策ができるが評価は低め	★ 3.7	★ 3.6	★ 3.7	★ 3.4

ランキング1位獲得！

出展：<https://my-best.com/10677>

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

- 語文の「解題」に就いた場合には他の問題や(プランを考へる)などで自分が出発点と考える観点を押さえて理解し、読み進めを促されれば問題でも合格者は必ずいる。考えすぎて時間を無駄にしたり、複雑なイメージを受けることが避けるべき。
- 与件文の下に「下しやりし等の逆説的模範例」や「組織」「証券」等の「限制」を表す言葉の境には環境変化が促進されて、その環境変化の内容は問題の解法に重要な影響があると考え、主として「与件」の情報の範囲で表す必要がある場合は、「機会」か「資源」を喪失することが多い。当然解法に重大な影響があるので絶対に見逃さない。

- 問題文第2文目に「に」に分れる場合には疑問のうちに置かれ、問題文は新しいのと変えを問うて書いていく方がよい。重要条件と制約条件が離れずに書かれていることも多く、迅速さと即大膽にこなすのが要。
- 事例Ⅱ→重宝だが一番大切な考え方VRIO分析である。その中で①「既知情報」の境には環境変化が促進されるものになる。与件文中の組み込みかどうかの細かな見分け方としては「従来型」と対比する能力、②従来の組み込み、③新機・ノウハウ、またはこれら4つの注釈(組織風土・ブランド等)である。

事例I「組織・人事事例」

- 「説明」+「参加」は事例Iを貫く2方向性。必ず「説明」は十分か?「参加」はできているのか?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。
- 異業種提携の育成は直接提携で開かれることは少ないが、真意があることが多く、与件文から社長の在任期間を必ず確認し、受ければどこかの解答にそれを用いられることになる。
- マーケティング的な解題になりやすいと特に、それを行うための「教育の実施」「組織体制の構築」に力を入れるべきは正しいことが多い。(社長とそのような人材や組織を育てていることがほとんどである)。
- ルールとせたら、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1の出題委員は「お金で解決する話」は解題として求めない傾向にある。

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「他者にも相手」には争うのではなく、自社の強み(その多くはVRIOの)を活かし、「融合と組み合わせ」を開発する方向性が多い。
- 「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」を広げられたいものを維持する。過去多くの事例ではオンラインショップ商品を持っているのでターゲットや商圏の拡大に対応が必要であることが多い。
- 与件文に「口コミ」とあったら要注意。一般的に肯定的評価ではないものの試談の場合「体系的・計画的」なプロモーションをしていないと言う否定回答の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主眼に「ターゲット」①「誰と」「協力する」、②何を「何と」、④何と「協力の方向性」があり、またどのように「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れない。

事例III「生産・技術事例」

- 与件文の①「明らかな問題点」を指摘することは、解決の方向性を助言する、必ずどこかの設問で価値がある、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両方で捉え、「最新の情報をリアルタイムに共有する」という方向性で考える。
- 生産計画は「あるべき範囲(現場が部分最適で作成するもの)」か、「あるべき範囲」に、主として「一部分の工程の作成はIT」を含めて作戦しているかを必ず確認する。
- 「あるべき範囲」の「管理・運用等」がない場合は業務(例)のパターンは、専門化または部門を新設する方法で解答する。

事例IV「財務・会計事例」

- 「手」に負えないと判断した場合には、躊躇なく捨てる判断も時には必要である。質問では否かは必ず問う。
- 預託金引当や留保等「すぐ簡単な問題を解き出すべきでない」。総理院とボーナス制度が存在するのを事実上の徴収である。
- 「小数点の端数処理」については指示を厳禁した陰謀で、勝手に四捨五入に指示を書き込み、端数処理ミスを防げる。
- 経営分析の解法には数値が悪い悪いという「結果」つまり因果の「果」と共に、必ずその原因(通常は「与件」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は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!

(※速報版)

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/shindansi

Q&A 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** で順次公開予定!

又読者支援の発展により「応用・ホームページ」へのアクセスが増える場合があります。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

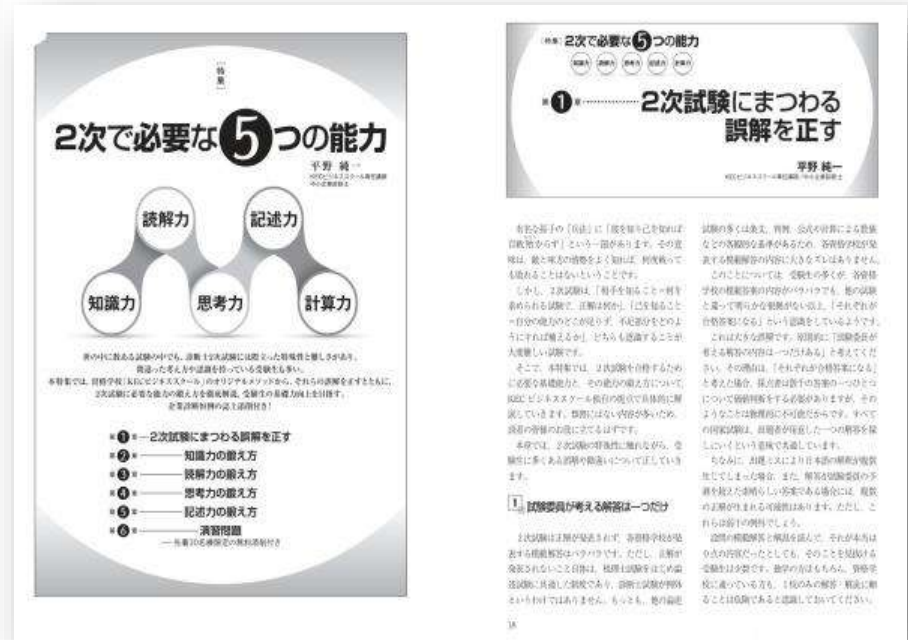
1次・2次試験解答速報動画では、ほとんどの受験者が視聴

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」2023・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②

「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、2023・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. 他の予備校との違い
2. 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オンライン授業（講義風景）



徹底した少人数双方向授業

双方向授業

授業中も授業後も

質問OK

これまで寝た受講生

はいません

徹底した少人数双方向授業



講義当日の設定

④URLをクリックしてください

The image shows a calendar interface for April 2020. A red speech bubble with the text "URLをクリック" (Click the URL) points to a Zoom meeting link in a calendar event. 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 Zoom link is <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. Below the link, the text "2020合格目標_大阪・梅田本校スケジュール" and "作成者: kinki.education.center@gmail.com" are visible. The calendar grid shows dates from April 30th to May 3rd, with various events listed for each day.

URLをクリック

OP/GW合宿①/企/池/7C
4月 25日 (土曜日) ・ 10:00~21:00

<https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWG5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>

2020合格目標_大阪・梅田本校スケジュール
作成者: kinki.education.center@gmail.com

オンライン双方向授業とWEB通信の違い

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

徹底した少人数双方向授業（ハイブリッド授業）

ライブ[通学]

Live Lessons

徹底した少人数
双方向ライブ授業



個別学習
サポート体制



オンライン・バーチャル・スクール

Online virtual school

オンライン双方向授業で
合格レベルの本質的理解を可能に



オンライン個別学習
コーチング



最短合格のための
科学的学習メソッド



ライブ[通学] × オンライン
ハイブリッド授業を展開

～自由選択受講～

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

1. 徹底した少人数双方向
ライブ授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

科学的学習メソッド



【例】

・行動経済学

▶ 口にした約束は
破りにくい
(コミットメント理論)

・認知心理学

▶ 思考のクセを
訂正する

2次試験対策

科学的学習メソッド（2次試験対策）：与件文

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

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

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

問題	設問	正解	配点
第21問	設問2	ア	3
第22問	-	イ	3
第23問	-	ア	2
第24問	-	エ	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

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

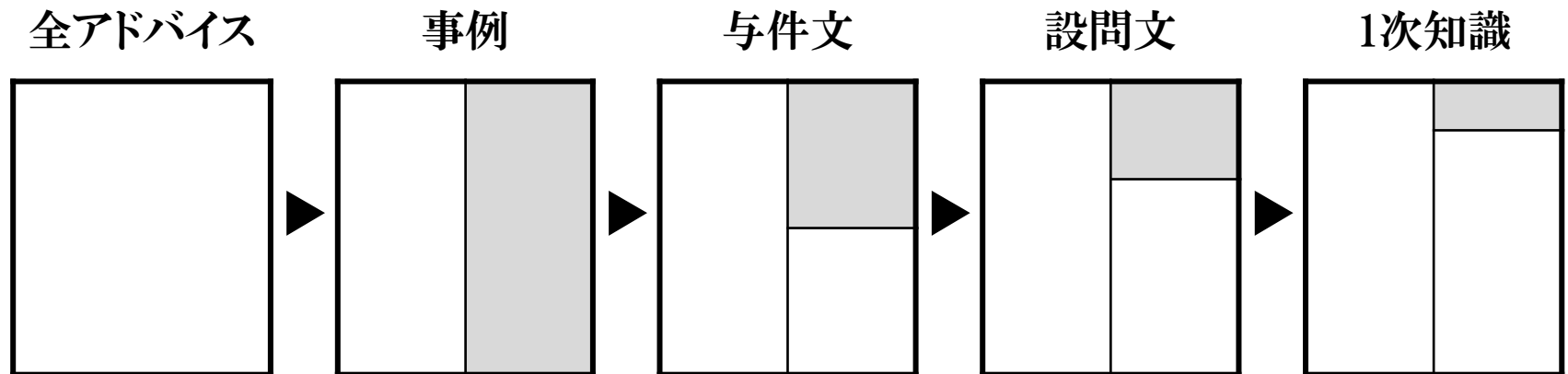
一般社団法人 中小企業診断協会

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%

◎ いかによりきるかが合格の鍵
× 「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

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＜2023年合格目標 8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(7科目) 54回				A4	実践演習(7科目) 14回		
A2	実力養成演習(7科目) 27回							
	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)				
			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(7科目受験)

2023・1次試験(7科目受験)

KECカリキュラムマップ<2023年合格目標 8月開講>

9
月

10
月

2023・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)

無料体験授業

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(WEB)

D2

過去問徹底演習 15回

赤枠に囲まれているのが、
2次直前合格コースになります。

B1：2次基礎スキルマスター 全2回（無料体験授業）

－ 5つの能力の内3つの基礎力を養成 －

計算力

知識力

記述力

思考力

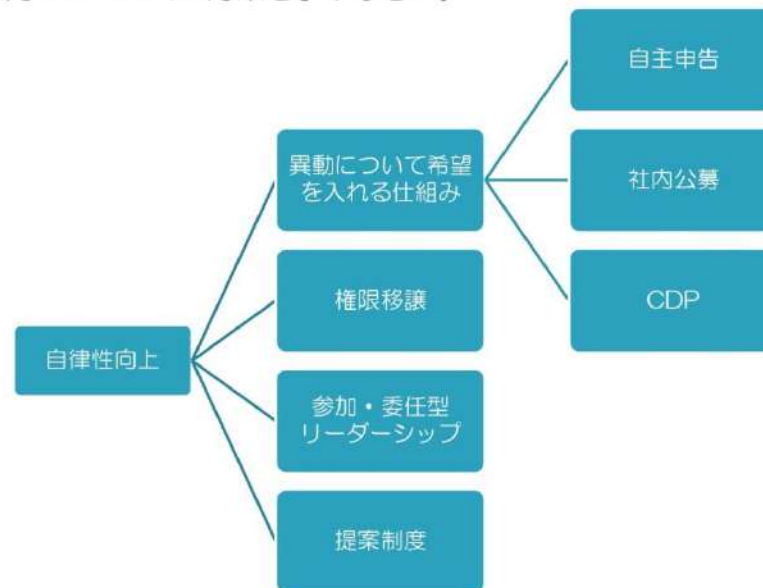
読解力

知識応用ロジックツリー (約100種類)を使って、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。



B4：2次解法マスター 全8回（WEB受講）

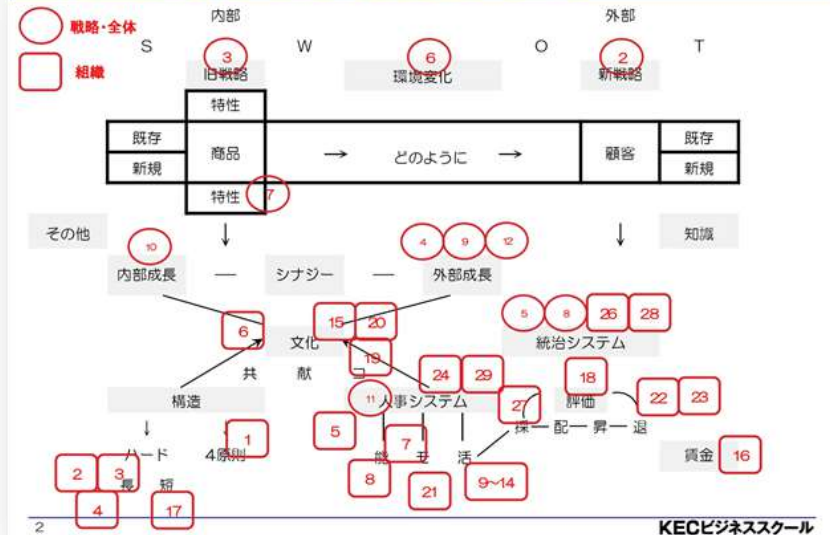
出題委員（予想）

- ➔ 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

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			

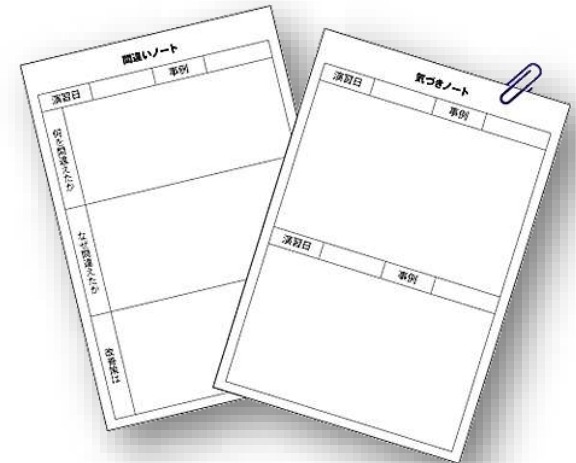
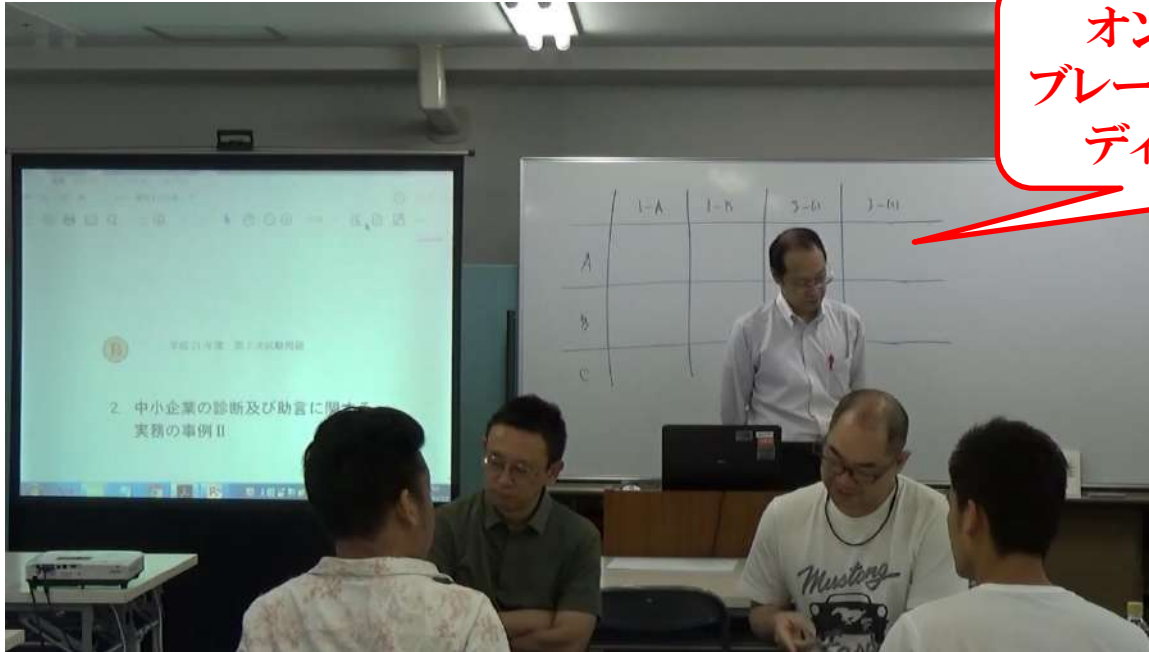
CVPの問題を解く時に
使うFBです。2次試験
ではCVPは複雑な問題
が多く、緊張した本番
ではミスが多発します。
どのような問題がきて
もこのテンプレートを使
って問題を解くこと
によりミスの危険を最
小限にします。

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（添削サービス 9 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。

D2：過去問徹底演習 全15回（添削サービス 9 回付き）

前田 松寿

平成 22 年度 第2次筆記試験 事例 I (解答用紙)

受 驗 番 号

綜合探点欄

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)

① 由は、② 高い、③ 大規模な、④ 在、⑤ 人、⑥ 土、⑦ 土、
 ⑧ 保、⑨ きた、⑩ 成、⑪ 知、⑫ 奇、⑬ の、⑭ 交、⑮ 流、⑯ 名、
 ⑰ 生、⑱ 意、⑲ 元、⑳ 引、㉑ 相、㉒ 場、㉓ の、㉔ タイ、㉕ ミ、㉖ ズ、
 ㉗ 上、㉘ つ、㉙ 消、㉚ の、㉛ 行、㉜ 立、㉝ 等、㉞ が、㉟ 交、
 ㊱ を、㊲ 確、㊳ し、㊴ 界、㊵ 位、㊶ を、㊷ 決、㊸ こ、㊹ が、㊺ で、㊻ 死、㊼ 死、
 ㊽ 死、㊾ 死、㊿ 死、

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

商品自体での差別化が困難な為、ともう1歩踏み込んでかいてください

(設問 2)

環境変化、商品特性、消費者行動、競争環境、時間的価値
 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
 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

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
へ

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「~~①~~」にします。

第2問 (配点 30 点)

(設問 1)

目約は、①新陳代謝を促進し、満腹の感
 やネクトリークが消化器の動きを促し、ミナジ
 得と寝るの細かな動きを促し、消化の
 効果は①の効果が最も高く、②の効果が
 ③の効果が最も高く、④の効果が最も高

体制の構築の目的は？大手商社への対抗が抜けてしまします。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)

① 海外の企業に投資して、海外市場を開拓すること。
 ② 海外市場に参入すること。
 ③ 海外市場に参入すること。
 ④ 海外市場に参入すること。
 ⑤ 海外市場に参入すること。
 ⑥ 海外市場に参入すること。
 ⑦ 海外市場に参入すること。
 ⑧ 海外市場に参入すること。
 ⑨ 海外市場に参入すること。
 ⑩ 海外市場に参入すること。

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)

[illegible]

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)

[illegible]

「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

「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ますか。

問4以外は十分に合格レベル

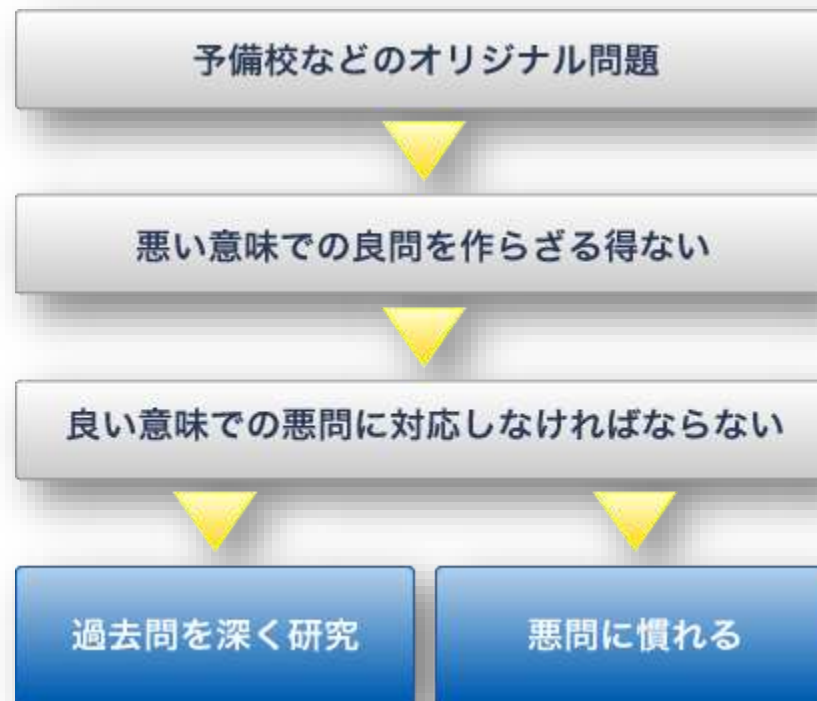
一貫性を持てるとかなりの

高得点だと思います。

5-5

**添削は全15事例
(C2:6事例+D2:9事例)**

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



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次直前合格コース	B・D	★	122,500円(税込134,750円)	他校乗換割引適用※1 10,000円(税込11,000円)OFF+ 20%OFF	42

※1 お申込時（HP）に、他校での受講を証明できる書面ファイルを添付していただきます。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次解法マスター	B4	-	30,590円(税込33,649円)	WEB受講	8
事例Ⅳ徹底攻略	D1	-	41,260円(税込45,386円)	WEB受講	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

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）
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
コース対象外添削オプション		3科目	-	1,100円/通	1,100円/通

	詳細ページ
事例Ⅳ徹底強化合宿	http://www.kec.ne.jp/shindanshi/event/case-iv-thorough-training-camp/
与件設問読解強化演習	http://www.kec.ne.jp/shindanshi/event/exercise-to-strengthen-reading-comprehension/
2次実力養成模擬試験	http://www.kec.ne.jp/shindanshi/event/secondary_original_test/

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

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次直前合格コース
正規受講料	{入学金15,000円＋受講料122,500円} ×消費税10% = <u>151,250円（税込）</u>
教育訓練給付金適用	{入学金15,000円＋受講料122,500円} ×消費税10% =151,250円（税込）×0.8= <u>121,000円（税込）</u> ※給付金30,250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122,500円×0.8} ×消費税10%= <u>113,300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122,500円×0.8} ×消費税10%=113,300円（税込）×0.8= <u>90,640円（税込）</u> ※給付金22,660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次直前合格コース
正規受講料	$\{ \text{入学金}15,000\text{円} + \text{受講料}122,500\text{円} \} \times \text{消費税}10\%$ $= \underline{\underline{151,250\text{円} \text{ (税込)}}}$
教育訓練給付金適用	$\{ \text{事務手数料}5,000\text{円} + \text{受講料}122,500\text{円} \} \times \text{消費税}10\%$ $= 151,250\text{円} \text{ (税込)} \times 0.6 = \underline{\underline{90,750\text{円} \text{ (税込)}}}$ ※給付金18,150円は受講修了後に返ってきます。
再受講割引適用	$(\text{事務手数料}5,000\text{円} + \text{受講料}122,500\text{円} \times 0.6)$ $\times \text{消費税}10\% = \underline{\underline{86,350\text{円} \text{ (税込)}}}$
教育訓練給付金適用 ＋ 再受講割引適用	$(\text{事務手数料}5,000\text{円} + \text{受講料}122,500\text{円} \times 0.6) \times \text{消費税}10\%$ $= 86,350\text{円} \text{ (税込)} \times 0.8 = \underline{\underline{69,080\text{円} \text{ (税込)}}}$ ※給付金17,270円は受講修了後に返ってきます。

1. 他の予備校との違い
2. コース内容
3. 学習ガイド

2023合格目標 2次直前合格コース 学習ガイド

<2次直前合格コース>

B1:2次基礎スキルマスター(無料体験)	全2回
B2:ロジックツリー演習(WEB受講)	全6回
B4:2次解法マスター (WEB受講)	全8回
D1:事例Ⅳ徹底攻略(WEB受講)	全11回
D2:過去問徹底演習(ライブ・オンライン受講)	全15回

ディスカッションをするためには

「1次知識とその応用力」、「解答に至る手順」について、
ご自身の力を一定のレベルに上げておく必要があります。
そのため受講の順番にお気を付けください。

B2：ロジックツリー演習 全6回（WEB受講）

①	②	③	④	⑤	⑥
経営戦略	組織・人事	組織・人事	マーケティング	マーケティング	生産管理

B4：2次解法マスター 全8回（WEB受講）

①	②	③	④
総論	解答フロー	事例Ⅰ対策	事例Ⅰ対策
⑤	⑥	⑦	⑧
事例Ⅱ対策	事例Ⅱ対策	事例Ⅲ対策	事例Ⅲ対策

D1：事例Ⅳ徹底攻略 全11回（WEB受講）

①	②	③	④
CVP	CF	NPV	R&R
⑤	⑥	⑦	⑧
企業価値計算	経営分析Ⅰ	経営分析Ⅱ	デリバティブ
⑨	⑩	⑪	－
総合演習Ⅰ	総合演習Ⅱ	総合演習Ⅲ	－

D2：過去問徹底演習 全15回（ライブ・オンライン）

①	②	③	④
事例Ⅰ	事例Ⅰ	事例Ⅱ	事例Ⅱ
⑤	⑥	⑦	⑧
事例Ⅲ	事例Ⅲ	事例Ⅰ	事例Ⅰ
⑨	⑩	⑪	⑫
事例Ⅰ	事例Ⅱ	事例Ⅱ	事例Ⅱ
⑬	⑭	⑮	
事例Ⅲ	事例Ⅲ	事例Ⅲ	

【進行】※校舎によって進行が異なります。

東京・新宿本校（ライブ・オンライン）：事例Ⅰ ▶ 事例Ⅱ ▶ 事例Ⅲ
大阪・梅田本校（ライブ・オンライン）：事例Ⅲ ▶ 事例Ⅰ ▶ 事例Ⅱ

受講の順番（日程に余裕がある場合）

B2:ロジックツリー演習
全6回(WEB受講)

B4:2次解法マスター
全8回(WEB受講)

D2:過去問徹底演習
全15回(ライブ・オンライン)

(1)ロジックツリー演習(全6回)

まず1次知識を2次試験用に組み替えたものが「ロジックツリー演習」です。
KECメソッドの全てのベースであり、**暗記に一定の時間**がかかりますので、
まずこの6コマについては出来るだけ先に視聴をお願いします。

(2)2次解法マスター(全8回)

2次解法マスターは全8回あります。①②を先行視聴してください。
その後、2次解法マスター講座の③～⑧と進んでください。▶過去問徹底演習に参加

(3)事例IV徹底攻略(全11回)

表で各回の具体的範囲を確認し、自分の苦手な分野から各自スケジュールを立てて視聴してください。
苦手な分野は2回以上、回すのが理想です。

受講の順番（入学が遅く日程がタイトな時）

「ロジックツリー演習」及び「2次解法マスター」について「過去問徹底演習」講座の**各事例毎の開始日に合わせて**、それまでに、それぞれ該当する事例の講座の部分を視聴してください。

東京・新宿本校(ライブ・オンライン):事例Ⅰ ▶ 事例Ⅱ ▶ 事例Ⅲ

大阪・梅田本校(ライブ・オンライン):事例Ⅲ ▶ 事例Ⅰ ▶ 事例Ⅱ

の順番で進みますので、グーグルカレンダーで確認の上、当該事例のロジックツリー演習及び2次解法マスターの各事例2回分を先に視聴の上初日に臨んでください。

東京・新宿本校(ライブ・オンライン)

(事例Ⅰ)ロジックツリー演習①②③ ▶ 2次解法マスター①②③④ ▶ 過去問徹底演習①②

(事例Ⅱ)ロジックツリー演習④⑤ ▶ 2次解法マスター⑤⑥ ▶ 過去問徹底演習③④

(事例Ⅲ)ロジックツリー演習⑥ ▶ 2次解法マスター⑦⑧ ▶ 過去問徹底演習⑤⑥

大阪・梅田本校(ライブ・オンライン)

(事例Ⅲ)ロジックツリー演習①⑥ ▶ 2次解法マスター①②⑦⑧ ▶ 過去問徹底演習⑤⑥

(事例Ⅰ)ロジックツリー演習②③ ▶ 2次解法マスター③④ ▶ 過去問徹底演習①②

(事例Ⅱ)ロジックツリー演習④⑤ ▶ 2次解法マスター⑤⑥ ▶ 過去問徹底演習③④

講座スケジュール<東京・新宿本校（ライブ・オンライン）>

月 30	火 31	水 9月 1日	木 2	金 3	土 4	日 5
6	平日クラス 1コマ19:00~21:30		9	週末クラス 1コマ目10:00~12:30 2コマ目13:30~16:00 3コマ目16:30~19:00		
13	14	15	16	17	18	19
			● 19:00 D2/過演①- I	● 19:00 D2/過演②- I	● 13:30 D2/過演①- I ● 16:30 D2/過演②- I	
20	21	22	23	24	25	26
老の日			秋分の日 ● 19:00 D2/過演③- II	● 19:00 D2/過演④- II	● 13:30 D2/過演③- II ● 16:30 D2/過演④- II	
27	28	29	30	10月 1日	2	3
			● 19:00 D2/過演⑤- III	● 19:00 D2/過演⑥- III	● 19:30 D2/過演⑤- III	● 19:30 D2/過演⑥- III

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 9月	🔍	?	⚙️	月 ▾	☰	KEC
月 30	火 31	水 9月 1日	木 2	金 3	土 4	日 5			
6	7	8	9	10	11	12			
13	14	15	16	17	18	19			
20	21	22	23	24	25	26			
敬老の日	● 19:00 D2/過演⑤-Ⅲ	● 19:00 D2/過演⑥-Ⅲ	秋分の日		● 10:00 D2/過演③-Ⅱ ● 13:30 D2/過演④-Ⅱ ● 16:30 D2/過演①-Ⅰ	● 19:30 D2/過演②-Ⅰ			
● 19:00 D2/過演③-Ⅱ	28	29	30	10月 1日	2	3			
		● 19:00 D2/過演④-Ⅱ							

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
3コマ目16:30～19:00

講義開始日：2次直前合格コース

2023年合格目標 D2:過去問徹底演習 講義開始日

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

9/5 (火)
19:00～21:30

9/4 (月)
19:00～21:30

週末
クラス

9/9 (土)
13:30～16:00

9/9 (土)
13:30～16:00

講義開始日：すでに2次の学習経験がある方

2023年合格目標
D1:事例Ⅳ徹底攻略 講義開始日

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

—

7/25 (火)
19:00～21:30

週末
クラス

8/19 (土)
10:00～19:00

8/19 (土)
10:00～19:00

2次直前合格コース：グーグルカレンダー

＜2023合格目標_東京(通学・オンライン)/2次直スケジュール＞

<https://bit.ly/3LZYtJ5>

＜2023合格目標_大阪(通学・オンライン)/2次直スケジュール＞

<https://bit.ly/3LVecch>

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

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

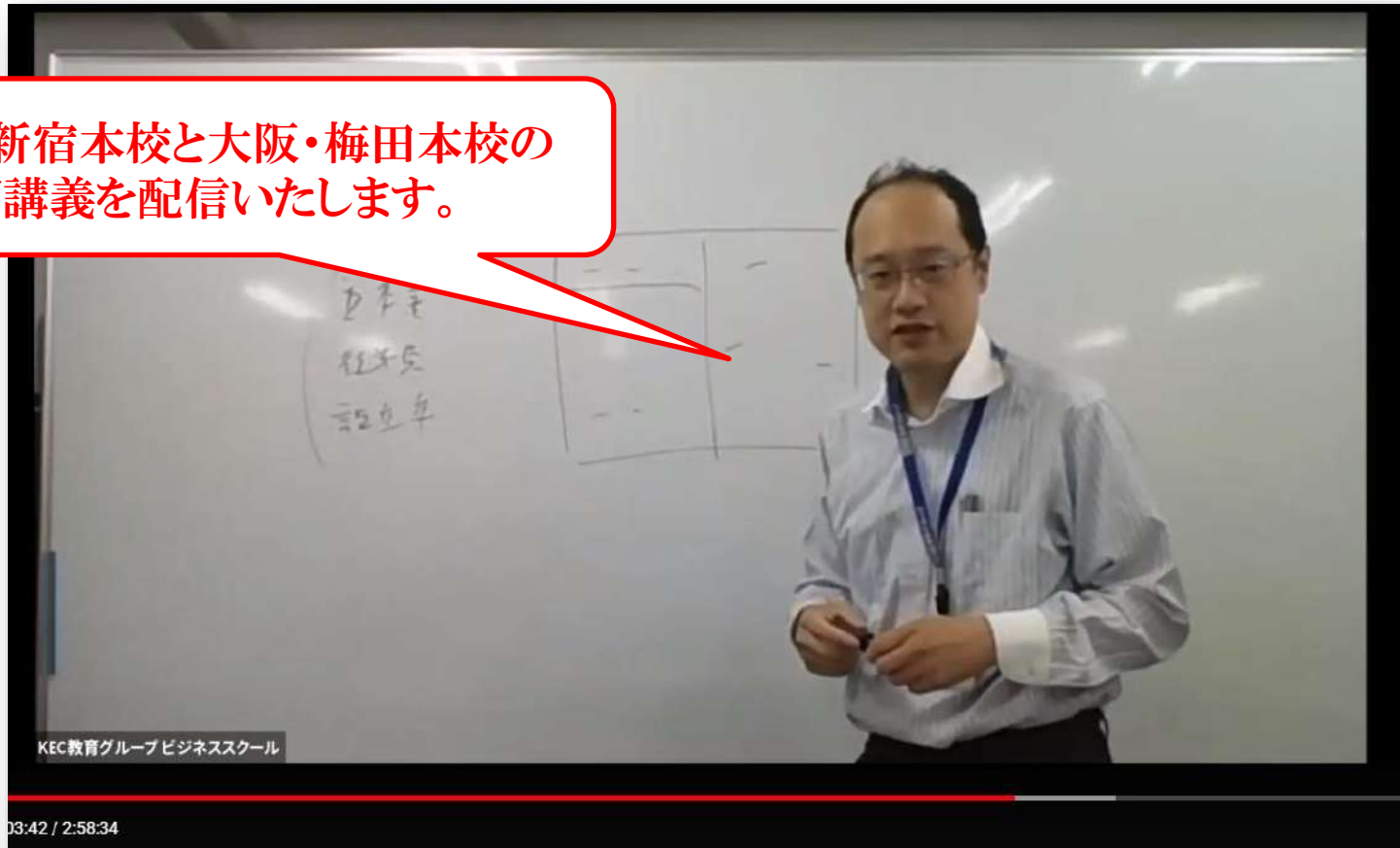
年 8月 第5週

	月	26	27	28	29	30	31	9/1
	日	月	火	水	木	金	土	日
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	H21 事例Ⅰ	H21 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ	H20 事例Ⅰ
21:00			H20 事例Ⅰ	H21 事例Ⅰ	H21 事例Ⅰ	H22 事例Ⅰ		H21 事例Ⅰ
22:00								
23:00								
24:00								
【学習の振り返り】 学習に重点 先生の解答と、エラーの解答を見比べ、 正解と思われるものを覚える。 次の日、その問題を解く。⇒解答を書くことで学ぶ。 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語る。 2023.8.18								

その他学習サポート（WEB補講制度）

実際の通学（ライブ）の映像を
配信いたします。全講義配信。

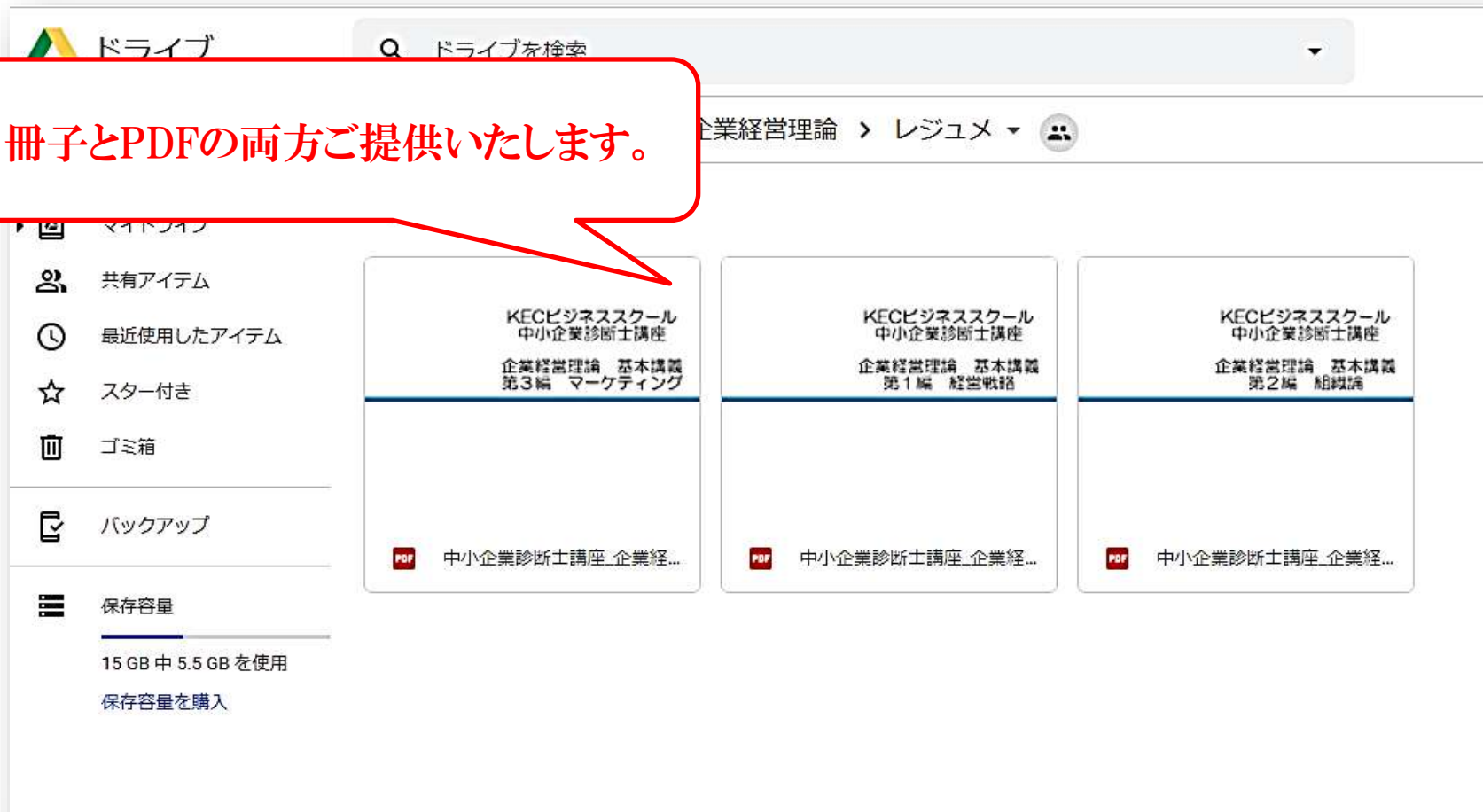
東京・新宿本校と大阪・梅田本校の
両講義を配信いたします。



その他学習サポート（WEB補講制度）

グーグルドライブでレジュメ(PDF)のダウンロード・閲覧が可能

冊子とPDFの両方ご提供いたします。



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

マイドライブ > 【2023年合格目標】KEC中小企業診断士講座

名前 ↑

- A: 1次対策<2023>
- BCD: 2次対策<2023>
- OP: オプション<2023>
- 開講案内<2023>

マイドライブ > 【2023年合格目標】KEC中小企業診断士講座

名前 ↑

- A1: 基本講義<2023>
- A2: 実力養成演習<2023>
- A3: 財務速答<2023>
- A4: 実践演習<2023>

マイドライブ > ... > A1: 1_企業経営理論<2023>

名前 ↑

- A1_企業経営理論動画リンク<2022>.pdf
- A1_企業経営理論動画リンク<2023>.pdf

PDFを開くと動画リンクがございます。

- 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 banner features a historical Japanese group portrait of samurai. Overlaid on the image is the text 'KEC中小企業診断士講座' and the phone number '0120-033-368'. A large white title '志をはたせ' (Achieve your ambition) is centered. Below the title are three promotional boxes: '1st Free Experience Lecture', 'Online Virtual School', and '2021 Exam Answer Report'. Navigation links are at the top, and a vertical sidebar on the right contains links for 'Free Application Form Download' and 'Request Materials'.

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
------------------	---------	----------	--------------------------	-------	---------	-------------------------	------------------------

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・合同講座説明会

資料請求

オンライン・バーチャル・スクール
2022・23年合格目標
～日本最大級～
1次無料体験授業
KECの双方向授業を体感してください。
[財務・会計] 全4時間
定員制・要予約 ▶ 詳しく見る

オンライン・バーチャル・スクール
12月開講
双方向ライブ授業がどこでも！
2023年度合格目標 ▶ 詳しく見る 定員制・要予約

2021年度 2次試験
解答速報
試験当日解答速報HPアップはKECだけ！
全4科目 解説動画 LIVE配信 実施!!
【事例Ⅰ】11/7(日) 20:00～スタート
【事例Ⅱ】11/8(月) 19:30～スタート
【事例Ⅲ】11/9(火) 19:30～スタート
【事例Ⅳ】11/10(水) 19:30～スタート
確認する

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

資料
請求

申込み方法 (HP)

2023年合格目標 2次専科コース

受講形態

- ☐ 東京・新宿本校（通学）
- ☐ 大阪・梅田本校（通学）
- ☐ わらい（zoom）

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）

希望コース・講座

- ☐ 2次バ^o-フェ外合格コース※
- ☐ 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。

2023年合格目標 経験者コース

受講形態

- ☐ 東京・新宿本校（通学）
- ☐ 大阪・梅田本校（通学）
- ☐ わらい（zoom）

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）

希望コース・講座

- ☐ 1次上級コース※
- ☐ 1次・2次上級コース
- ☐ 加算バ^o受講希望

- ☐ 東京・新宿本校（通学）
- ☐ 大阪・梅田本校（通学）
- ☐ わらい（zoom）

- ☐ 東京・新宿本校（平日クラス）
- ☐ 大阪・梅田本校（平日クラス）
- ☐ 大阪・梅田本校（週末クラス）

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次ストレート合格バ^o-フェ外コース※
- ☐ 1次・2次ストレート合格バ^oレミアムコース※
- ☐ 加算バ^o受講希望

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受講・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 ☐ 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形式または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）

※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します。

Gmail: Googleドライブとカ
レンダーを共有設定します。