

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

2024・11-2026・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50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)

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

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、早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。

前回1〜3位を占めたTOEICの人氣も根強い。2位にTOEICテストのCレベル（470〜730点未満）、3位に同Bレベル（730〜860点未満）が入った。英語圏の多くの大学などが入学要件に用いるTOEFLテストも4位に入っており、企業のグローバル化が進むなかで

中小企業診断士トップに

取得したいビジネス関連資格 本社など調査



語学力の必要性が高まっていることを反映した。

幅広い層に人気の中小企業診断士講座（LEC東京リカルマインド池袋本校）

5位は宅地建物取引士で前年の4位から順位を落としたものの人氣は根強い。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

た人は27・9%で、海外

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

21・5%に上った。

った。主に難関資格の取得に向け、2年以上の長期計画を立てている人も

やはり英語、簿記上位

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

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、位取得後も業務に役立つとの

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

首位はITエンジニアの

中小企業診断士の魅力

難関とされるサムライ業の多くがAIに代替されかねない

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

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

「膨大な事例の調査や技術的文章の作成はAIの得意分野。ほんのどが置き換わるのでは。AIとの関係などについて情報を発信する日は復明弁理士はこう指摘する。

代替の危機 新事業に挑む

企業法務界のサムライ業で業務の見直しが続く。背景には、野村総合研究所が2年前に発表した衝撃的な研究結果がある。英オックスフォード大との共同研究は、独占業務を持つこれらの業種の中で人工知能(AI)による代替可能性が高いと指摘した。

奪われる 定型業務

野村総合研究所は「定型業務が多い(調査を担当した岸浩一主任コンサルタント)など」と指摘。一方で中小企業診断士などは「経営者を説得する能力などが重要で、代替可能性は低い」とした。この結果が各業界の団体は「反発」「弁理士は発明者として力しつつ、特許を作り上げるコトが大切。簡単にAIに奪われる重要業務は意識されている。

特許や商標など知的財産権の出願・登録を企業から請け負う弁理士。過ぎが開始した。五味和泰の事例を調べて出願書類を作成し、特許庁とやり取りしつつ、特許までを代理するが、仕事がAIに置き換えられかねない。料金は4分の1。AI時代のサムライ業

弁理士 商標サイトで起業 司法書士 M&Aなど仲介も

料金は対面を廃止する場合同士の4分の1という。五味氏は「特許出願は発明者との協働共同作業が伴うので、当面、AIの導入は難しい」とみている。他方、「商標出願に多くの経営者が知り合え、今後はグループ売り上げの3〜4割がコンサルを頼む」と考えた。



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(左)は業務へのAI導入も準備中だ

行政書士の石下貴大氏。得志するに、産業廃棄物処理業に関わる許可の書類作成と契約書作成だ。同氏は行政書士法人として15年秋、新設立。主な顧客である建設会社と産業廃棄物業者を結び、電子契約サービスを提供し始めた。建設会社は、産業廃棄物処理業者の許可を受けた運搬業者を処理業者に産廃処理を委託する。これまで行政書士は両者が交わす契約書のひな型を紙で作成し、双方に郵送、押印してらつてきた。電子化で顧客は紙の契約書に必要な印紙代や郵送費用を大幅に節約できる。行政書士として受け取る報酬は変わらないが、石下氏は「各社の業者の情報を集め、将来はAIで両者をつなげる」と戦略を描く。

中小企業診断士の魅力



「特集」

1,000万円診断士になりたいたい!

独立診断士のステップアップ

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

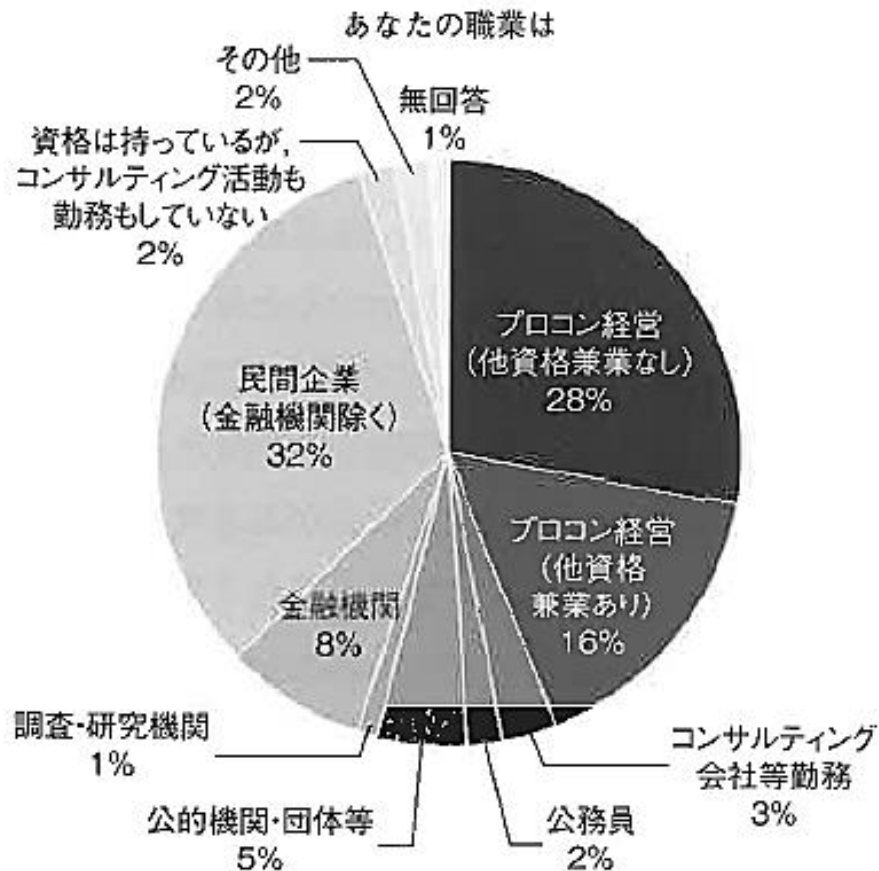
安藤 準/屋代 啓幸/仲光 和之/古澤 登志美

- 第1章 統計からみる 1,000万円稼ぎ方
- 第2章 アンケートからみる 1,000万円診断士の実態
- 第3章 稼げる診断士が語る 1,000万円への王道
櫻井 登紀子さん/平尾 友彰さん/山下 登則さん
- 第4章 ベテラン診断士が語る 理想の収入構成と大切なこと
高澤 登志美
- 第5章 知 見 1,000万円までのステップ
—本誌掲載の獲得方法—

出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

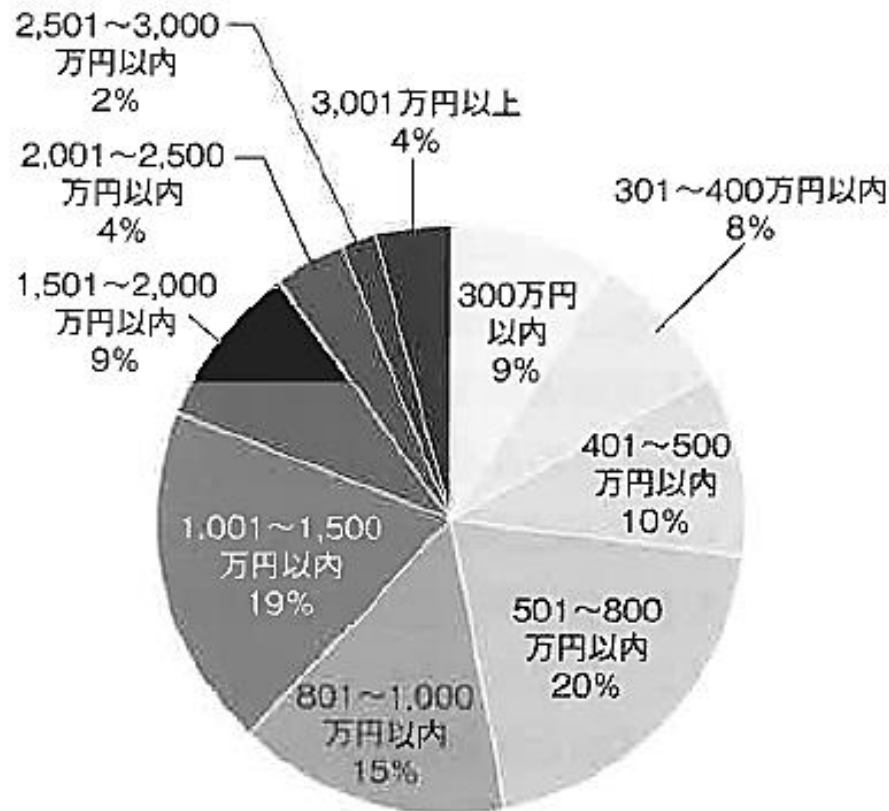
中小企業診断士の魅力

図表1 独立診断士の比率



図表2 年間売上高

コンサルティング業務の年間売上高



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

図表3 中小企業診断士の業務と平均報酬

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

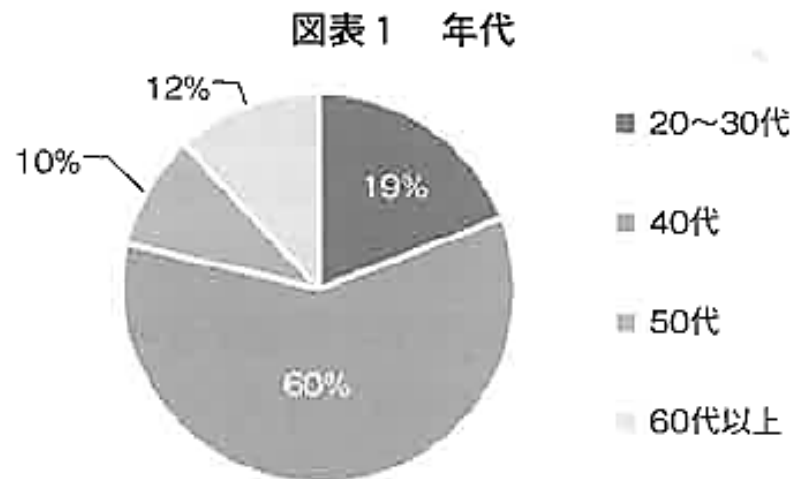
出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

1 1,000万円診断士の属性

(1) 年齢と独立後の年数

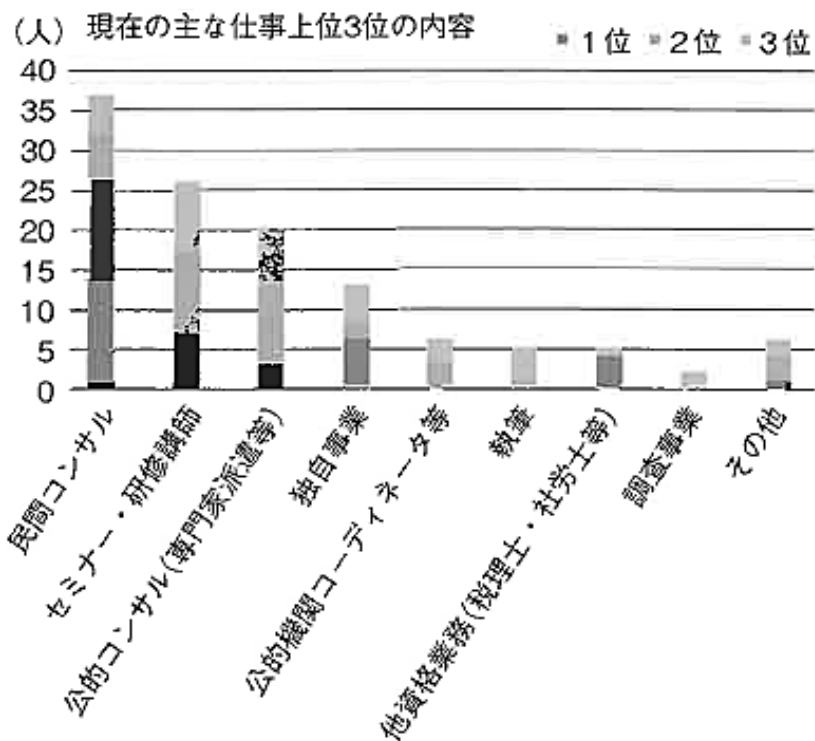
回答者の年代は40歳代が最も多く60%、続いて20～30歳代が19%でした。若手でも1,000万円を稼げる余地が十分にあることを示しています。



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

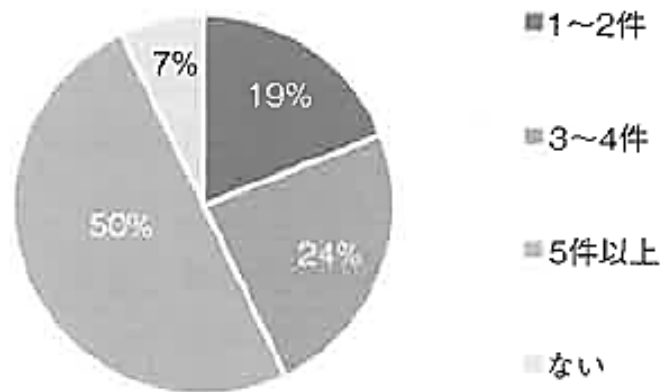
図表4 現在の仕事の内容



(2) 顧問契約の件数と単価

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

図表5 顧問契約件数



出展：月刊『企業診断』2019年3月号より

中小企業診断士の魅力

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

一般社団法人
東京都中小企業診断士協会

中央支部

会員起点の価値共創
～あなたと私で**進化**する中央支部～



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

ホーム > 中央支部について >

東京協会専門家登録制度のご案内

■ 中央支部について

東京協会専門家登録制度のご案内

～ あなたも登録して、ビジネス案件を紹介してもらう機会を持ちましょう！ ～

1. 東京協会専門家登録制度ってなに？

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

中央支部会員であれば、どなたでも登録することができます。

登録は無料です。

案内されたビジネス案件の募集に、応募するのも、見送るのも自由です。

積極的に登録し、ビジネス案件に参画する機会をもちましょう。

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

記事検索

検索 ...

検索

最新情報・トピックス



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

中小企業診断士の魅力

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

HOME

【 専門家派遣
エキスパートバンク 】



[トップページ](#)

[支援テーマ例](#)

[派遣の流れ](#)

[活用事例集](#)

[エキスパート登録](#)

エキスパート登録

1. エキスパート(専門家)登録要件

(1) 1~3のうちいずれかに該当し、4か5を満たすことが望ましい。

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

中小企業診断士の魅力

indeed インディード 求人検索 企業クチコミ 給与検索

キーワード
職種、キーワード、会社名など

中小企業診断士

中小企業診断士の求人

並び替え:
関連性 - 日付順

推定年収

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

雇用形態

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

履歴書を登録しましょう - 簡単に作成できます

求人検索結果 1,897 件中 2 ページ目

表示: すべての求人 - 3 件の新着求人

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

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

スポンサー: マイナビAgent · 30日前 · 保存

システム導入コンサルタント
株式会社 古田土経営
江戸川区 西葛西

月給 27万 ~ 35万円
正社員

圧倒的に
自己成長できる

ビジネスの第一線で
活躍する人たちとの
人脈形成

中小企業診断士の魅力 理由①



中小企業診断士の魅力 理由①

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

※一般社団法人東京都中小企業診断士協会より

知識の詰め込みで
はなく、実践に
役立つ学習が豊富

中小企業診断士の魅力 理由②

＜令和元年 1次試験 企業経営理論＞

第20問（設問2）

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

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

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

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

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

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

中小企業診断士の魅力 理由②

＜令和元年 2次試験 事例Ⅱ (マーケティング):設問文＞

第3問(配点 50 点)

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

(設問 1)

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

(設問 2)

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

1. 中小企業診断士とは
2. 他の予備校との違い
3. コース内容

KECビジネス
スクールの
独自性

1. 徹底した少人数
双方向授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

1. 徹底した少人数
双方向授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

少人数

クラス最大人数

約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



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。

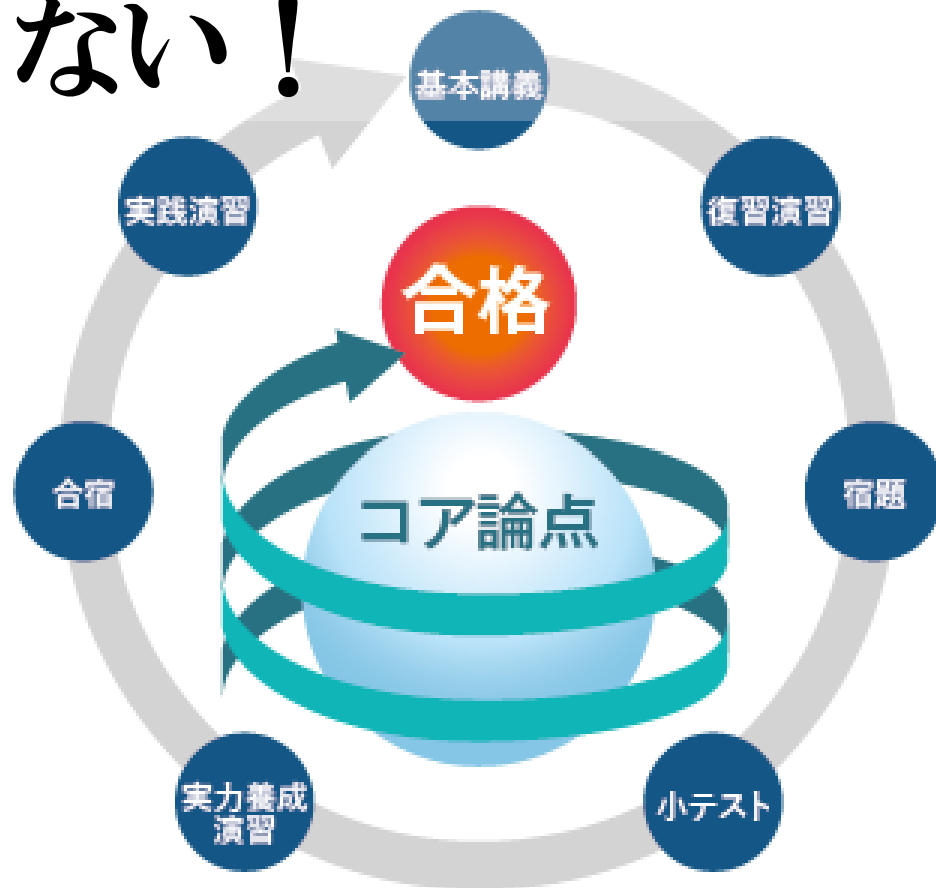
科目 7科目

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%

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

科学的学習メソッド（1次試験対策）

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！

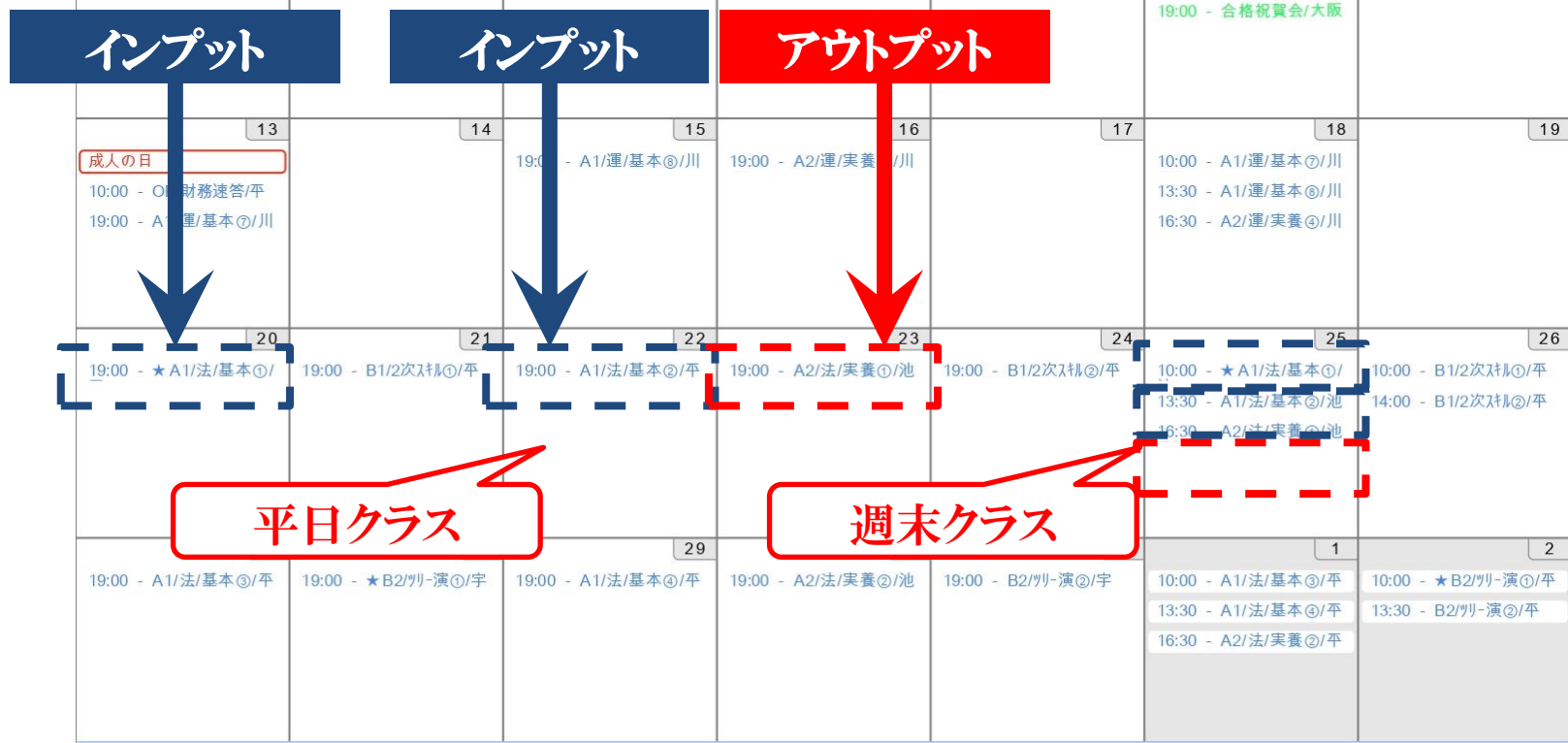


1次試験は択一式であるため、確率論的に約20点は自動で得点できます。合格までの残り約40～50点分が出題頻度の高い定番コア論点です。

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）

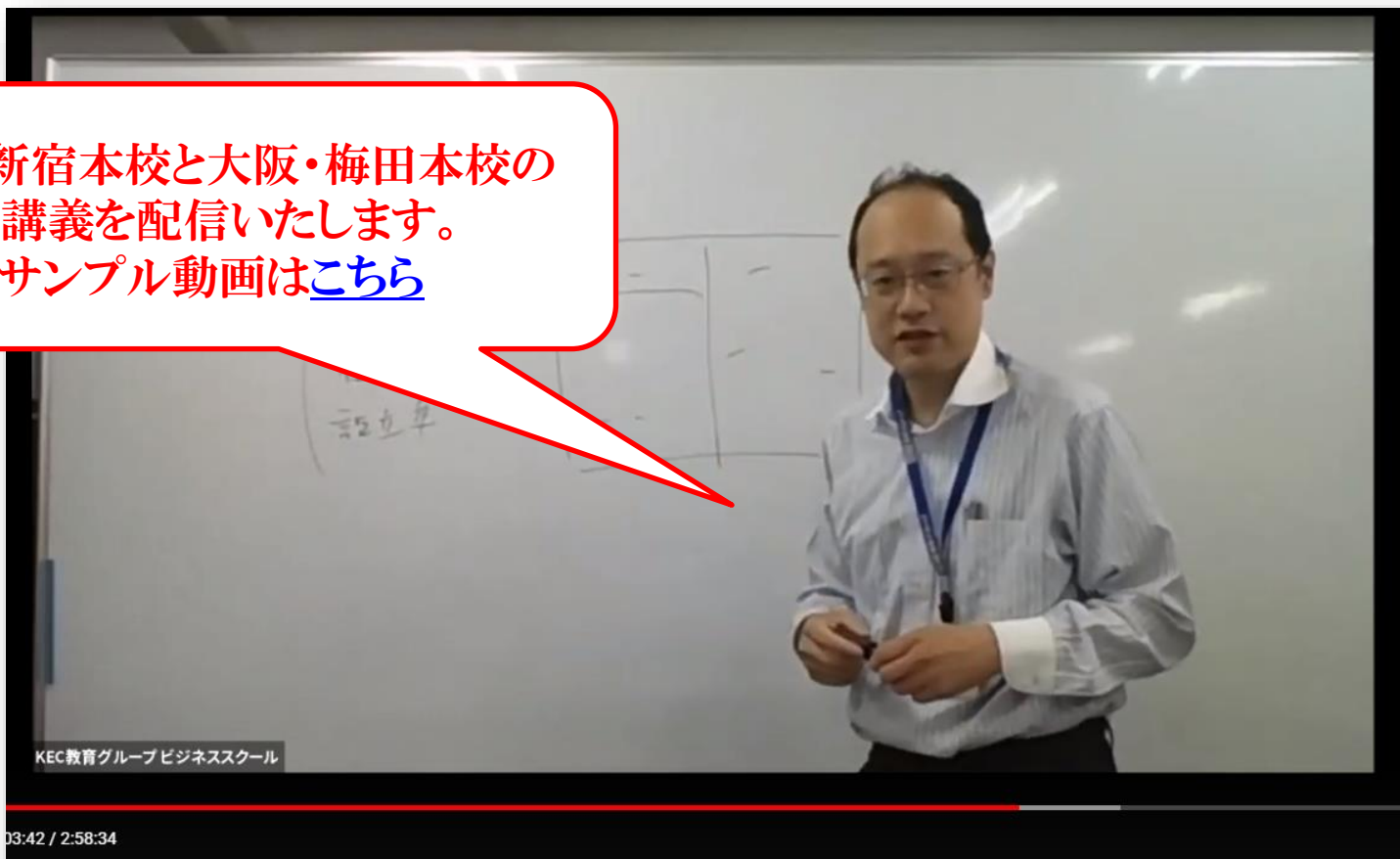
演習回数は他の予備校の 約4倍実施



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
					<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">10:00 ★B2/ツリ-演①/森/新宿13:30 B2/ツリ-演②/森/新宿
8	9				<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">10:00 B2/ツリ-演③/森/新宿13:30 B2/ツリ-演④/森/新宿
15	16			19	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">10:00 B2/ツリ-演⑤/森/新宿13:30 B2/ツリ-演⑥/森/新宿
22	23 天皇誕生日	24	25	26	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">10:00 B3/実践①- I /森/新宿13:30 B3/実践②- I /森/新宿

10月開講: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

講座スケジュール<大阪・梅田本校 (ライブ・オンライン) >

今日 < > 2021年 2月

月 2月 1日	火 2	水 3	木 4	金 5	土 6	日 7
● 19:00 A1/経/基本⑤/池	● 19:00 B2/ツリ-演③/平/	● 19:00 A1/経/基本⑥/池	● 19:00 A2/経/実養③/池	● 19:00 B2/ツリ-演④/平/	● 10:00 A1/経/基本⑤/池 ● 13:30 A1/経/基本⑥/池 ● 16:30 A2/経/実養③/池	● 10:00 B2/ツリ-演③/平/
● 19:00 A1/経/基本⑦/池	● 19:00 B2/ツリ-演⑤/平/	● 19:00 A1/経/基本⑧/池	● 10:00 A1/経/基本⑤/池 ● 13:30 A1/経/基本⑥/池 ● 16:30 A2/経/実養④/池	● 19:00 B2/ツリ-演⑥/平/	● 10:00 A1/経/基本⑦/池 ● 13:30 A1/経/基本⑧/池 ● 16:30 A2/経/実養④/池	● 10:00 B2/ツリ-演⑤/平/
● 19:00 ★A1/法/基本①	● 19:00	● 19:00 B2/ツリ-演⑥/平/	● 10:00 A1/経/基本⑤/池 ● 13:30 A1/経/基本⑥/池 ● 16:30 A2/経/実養④/池	● 19:00 B2/ツリ-演⑥/平/	● 10:00 ★A1/法/基本① ● 13:30 A1/法/基本②/池 ● 16:30 A2/法/実養①/池	● 10:00 B2/ツリ-演⑤/平/
● 19:00 A1/法/基本③/池	● 19:00 B3/実践③- I/平	● 19:00 A1/法/基本④/池	● 19:00 A2/法/実養②/池	● 19:00 B3/実践④- I/平	● 10:00 A1/法/基本③/池 ● 13:30 A1/法/基本④/池 ● 16:30 A2/法/実養②/池	● 10:00 B3/実践③- I/平 ● 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

平日・週末の振替可能

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

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 the month of April 2020. A specific event on April 25th (Saturday) is highlighted, and a callout bubble points to a Zoom URL within the event details. The URL is: <https://zoom.us/j/719656144?pwd=cTZNb3p5WWg5SXhnQ2RTc2sxWWVNZz09>. The callout bubble contains the text "URLをクリック" (Click the URL).

Calendar interface showing a Zoom meeting link highlighted in a red box with a callout bubble.

Callout bubble text: URLをクリック

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=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

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

<p><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。</p>	<ul style="list-style-type: none">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売手手の交渉力⑤買い手の交渉力
<p><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) がかからない 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</p>	<ul style="list-style-type: none">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撤退障礙
<p><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とする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</p>	<ul style="list-style-type: none">①A②A③A④A

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）

7月：1次ラストスパート合宿（6科目）

※プレミアムコースは受講料に含まれています。

オプション講座で、 弱点を克服し、得点源に

【財務・会計】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 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、同社に惜しまれながらの退職であった。2人は開業前にネイル専門学校に通い始めた。当初は絵画との筆遣いの違いに戸惑いを覚えたが、要領を得てからは持ち前の絵心で技術は飛躍的に向上した。

技術を身に付けた2人は、出店候補地の検討を開始した。その過程で空き店舗が見つかり、スペースを改装して、営業を開始した。なお、当該店舗は商店街の中心部からは離れた場所にあり、建築から年数がたっており、細長いスペースが敬遠されていた。そのため、商店街の中では格安の賃貸料で借りることができた。また、デザインや装飾は2人の得意とするところであり、大規模な工事を除く内装のほとんどは手作業で行った。2人が施術すれば満員となるような狭いスペースではあるものの、顧客からは落ち着く雰囲気だと高い評価を得ている。また、Yさんが商店街の貸衣装チェーン店で勤務していた経緯もあり、商店街の他店ともスムーズに良好な関係を構築することができた。

ネイルサロンとは、ネイル化粧品を用いて手および足の爪にネイルケア、ネイルアートなどを施すサービスを行う店舗を指す。一般にネイルサロンの主力サービスは、ジェルネイルである(4ページの図2参照)。ジェルネイルでは、ジェルと呼ばれる粘液状の合成樹脂を爪に塗り、LEDライトもしくはUV(紫外線)ライトを数十秒から1分程度照射してジェルを固める。この爪にジェルを塗る作業と照射を繰り返し、ネイルを完成させる。おおむね両手で平均1時間半の時間を要する(リムーブもしくはオフと呼ばれるジェルネイルの取り外しを含める場合は平均2時間程度である)。サービスを提供する際に顧客の要望を聞き、予算に基づき、要望を具体化する。ただし、言葉で伝えるのが難しいという顧客もあり、好きな絵柄やSNS上のネイル写真を持参する場合も多くなっている。またB社の価格体系は表のようになっている(4ページ参照)。

ネイルサロン市場は2000年代に入り需要が伸び、規模が拡大した。近年、成長はやや鈍化したものの、一定の市場規模が存在する。X市の駅から商店街の中心部に向かう途中にも大手チェーンによるネイルサロンが 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
	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

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5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6年1月11日

指定試験機関

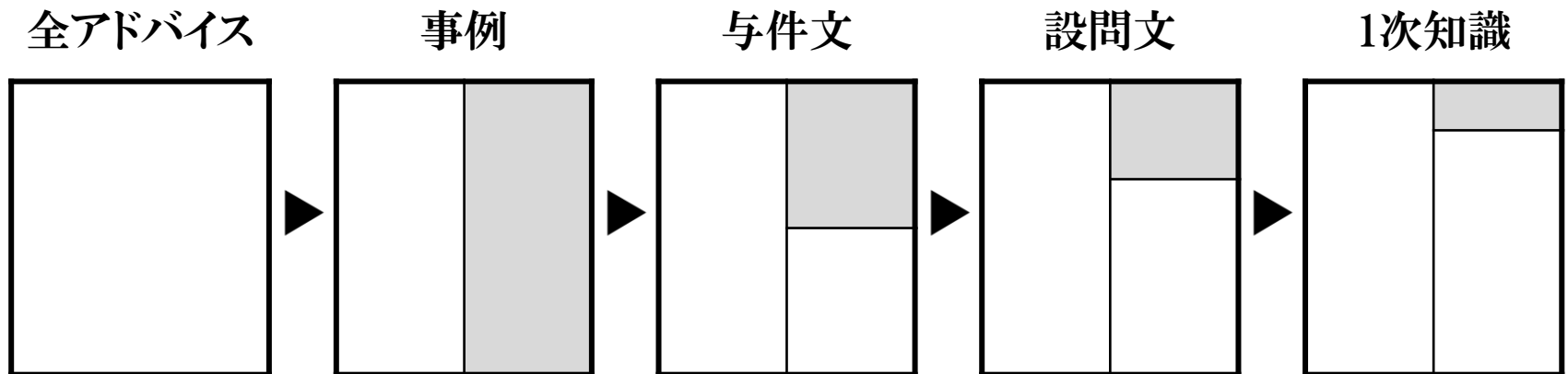
一般社団法人 中小企業診断協会

令和5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)
8,601人	8,241人	1,557人	18.9%

◎ 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

科学的学習メソッド（2次試験対策）

5つの**基礎能力**を養成するため
KECの2次試験対策は、
“日本最大級”

	KEC	T社	L社	E社	M社	A社
2次試験 対策の 講義回数	全70回	全56回	全46回	全48回	全24回	全46回

B1：2次基礎スキルマスター 全2回

－ 5つの能力の内3つの基礎力を養成 －

計算力

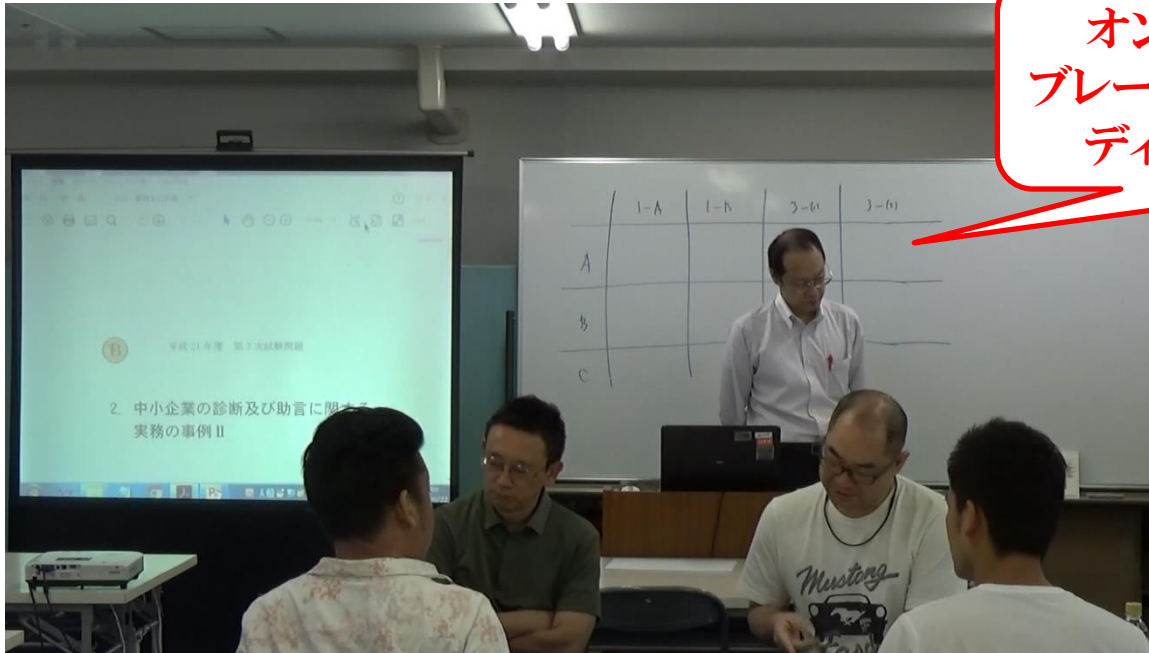
知識力

記述力

思考力

読解力

解答に至るプロセスを明確にし、 思考のベクトルを合格へ向ける



オンライン受講でも、zoomの
ブレイクアウトセッション機能により
ディスカッションは可能です。



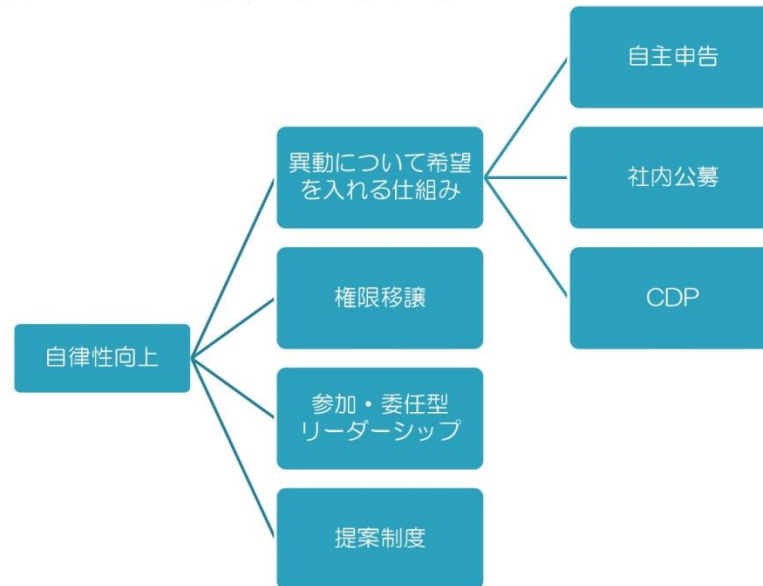
「ディスカッション」や「間違いノート・気づきノート」は「認知構造」の「気付き」と「転換」を促します。

知識応用ロジックツリー (約100種類)を使って、**確実・ 瞬時に1次知識を引き出す**

知識応用ロジックツリー

人的資源管理

- 自立性向上についての方策を挙げなさい。



B3：2次基礎能力実践 全10回

第1問(H19-I)

資本金は2,000万円、2006年の売上高は約6億円、営業利益は約1,600万円である。従業員は66名であり、その内訳は、正社員15名、契約社員47名、アルバイト4名である。正社員のうち、2名は男性管理職で、それぞれ営業管理・総務業務と、商品企画・輸入業務を担当している。2つの部門には、正社員2名ずつが配置され、アルバイト2名ずつが業務補助者として配置されている。それ以外の従業員は、基本的に店舗で販売活動に従事している女性販売員であり、平均年齢は28.8歳で、ジュエリー業界やアクセサリ業界での販売員としての経験年数の平均はおおよそ7年、社歴の平均は4年程度である。女性の正社員の多くは専門学校あるいは短大、4年制大学出身者である。彼女達は、契約社員に比べて学歴は高いが、年齢は相対的に低く、業界での経験年数も少ない。各店舗の店長は、正社員、契約社員に関係なく任命している。

上記の与件文の一部を読み、問題が発生する可能性が有る部分を2カ所指摘し、それにかかわる理論知識や解決の方法について述べなさい。

.....

.....

.....

.....

.....

2次基礎能力実践—事例I

与件・設問 読解問題

第2問(H19-I)

A社が取り扱っているアクセサリは、日本国内市場に関して独占販売契約を結んでいる2名の外国人デザイナーがデザインしたもので、A社はそれらを輸入し、Xブランド、Yブランドとして販売している。商品の仕入価格は、販売価格のおおよそ40%を目標としている。2名のデザイナーのアクセサリは、海外有名百貨店でも取り扱われており、デザイナーの知名度やブランドの認知度は日本市場よりも海外市場での方が高い。世界市場で売られている定番品以外の、シーズンごとに展開される商品の企画・デザインに関する打ち合わせは、基本的に創業者でオーナーの社長が担当している。

上記の与件文の一部を読み、問題が発生する可能性が有る部分を指摘し、それにかかわる理論知識や解決の方法について述べなさい。

.....

.....

.....

.....

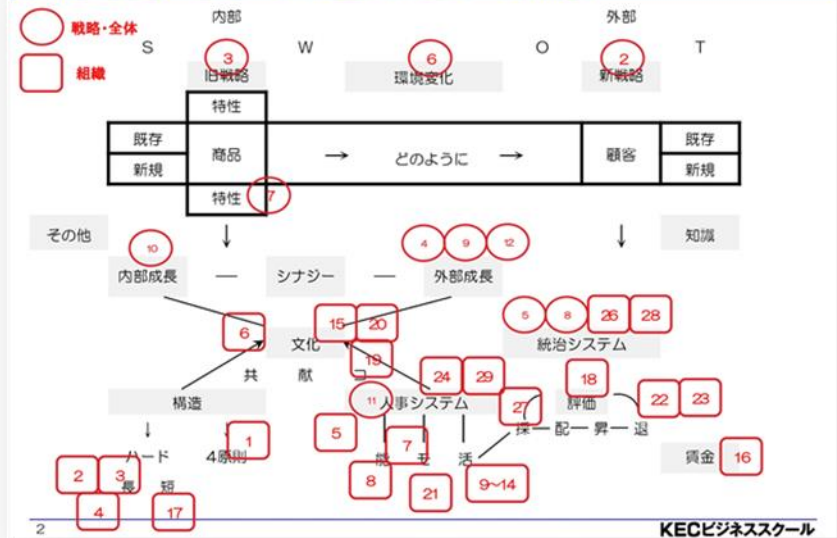
.....

B4：2次解法マスター 全8回

出題委員（予想）

- ➔ 岩崎尚人—成城大学経済学部教授
- ➔ 主な著書—「経営をしっかりと理解する」（共著）
- ➔ 「ビジネスモデル革命①～③」（共著）
- ➔ 「コーポレートデザインの再設計」
- ➔ 経歴
- ➔ 学習院大学卒業。1987年早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程修了（単位取得退学）。1993年より成城大学に勤務。2000年～2003年、英国クランフィールド経営大学院客員教授。現在、成城大学経済学部教授（同大学院経済学研究科教授を兼務）。2010年9月、博士（経営学）東北大学大学院。
- ➔ J・バーニーに端を発するリソースベースドビュー（RBV）学派に属していると考えられる。
- ➔ 日本経営学界の主流である神戸大経営学部・一橋大商学部（*平野調べ）に次ぐ早稲田大学商学部大学院出身である。次の相原章先生の実質的師匠と考えられる。又、木村剛先生とも関係が深いと考えられる。

事例Ⅰのフレームワーク ロジックツリー対照表



最悪の心身状態でも一定の力が 出せる方法、それがFB (フレキシブルボックス)

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

CVP以外にも、NPV、CF、経営
分析のFBがございます。

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

D2：過去問徹底演習 全15回 (添削サービス9回付き)

前田 拓希

平成 22 年度 第2次筆記試験 事例 I (解答用紙)

受験番号		総合採点欄

大規模
→規模の経済
まで書ければ高得点
でした

第1問 (配点 30点)

(設問1)
理由は、①広い範囲で大規模な在庫ルートを通
確保すべき本業、②既設組網等の交流拠点の
生産者と九りもの取引を相場のタイミングを
図りつつ円滑に回した事等から、決定した充
上を確保し業界地位を失ったことができたため。

商品自体での差別
化が困難な為、と
もう1歩踏み込んで
かいてください

(設問2)
環境変化は、商品特性が最善のタイミングが低
いから①価格志向やドライな経営の経営者が
増加し配送等の細かな要求をこなす大手の強
の弱を弱くし、③業内外の企業間競争が弱く
なり、④業界統括能力の環境となった。

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

知識からの回答
で、正しいです
が、できれば与件の
表現を引用してくだ
さい。例：ビジネス
の進化は対称など

商品特性を因果の
因だと明確に分か
る書き方にした方
が、制約条件に
従っていることをア
ピールできると思い
ます。

体制の構築の目的
は？大手商社への
対抗が抜けてしま
す。地方とはいえ、
大手に直接対抗す
る珍しい事例です

ロジックツリーを活
用されており、确实
に6割を超える回答
になっていて良いと
思います

第3問 (配点 20点)

メリットは①若年世代の若手社員の意欲向上
②安全で安心な働き方から顧客への信頼感の向上
③人材の確保と生産性の向上、デジタルは①は年々
④社員の意欲向上や②短期的個人意欲
向上を促す人材育成の仕組みづくり

素晴らしい視点だ
と思います。もし製
造業なら高得点で
すが、商社でも得
点になると思いま
す。ただ、スキルよ
りノウハウの方が
しつくりきます。

第4問 (配点 20点)

助言は商品原材以外に付加価値を付与すべきではない
為、強固な在庫ルートや在庫兼支店等
の拠点や販路の強化による販路強化は
EC市場での差別化策中核の強化が

「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
せないから」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。

②がありません。回
避方法は「目的は①〜
とし、あとで①を
消して②にします
。」

第2問 (配点 30点)

(設問1)
目的は、①新陳代謝を促し、高層の拡大
やネットワーク強化等の販路のミスマッチを
得る顧客の細かな要求をこえる体制の構築
効果は①物流拠点の増設で効率性が向上し、
取引先および拠点の末端顧客の受取向上

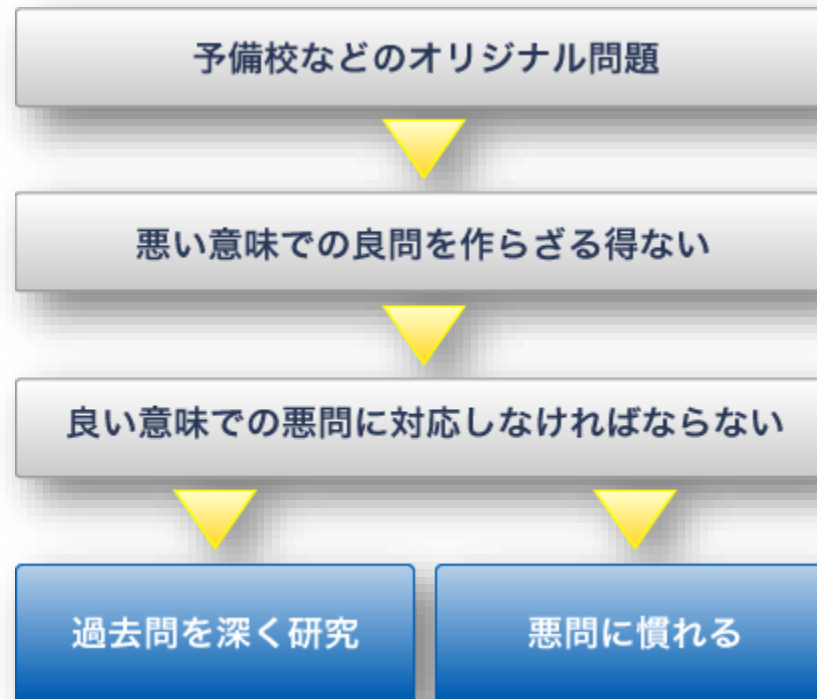
人的ネットワークの
視点も必要になり
ます

(設問2)
メリットは①現状の組織体制を維持し、②車
間制や内回りを継続運用できる事。デメリット
は①機動的な対応が難しく、②新しい組
織文化の場合、A社との文化の融合や調整が
困難で、コンフリクトが生じる事。

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か。
問4以外は十分に合格レベル。
一貫性を持てるとかなりの
高得点だと思います。
宇山

KECは過去問重視の徹底 オリジナル問題には本試験問題を を超えられない壁がある



1. 徹底した少人数双方向
授業

2. 科学的学習メソッド

3. 診断士講師が直接
個別学習サポート

診断士講師が直接個別学習サポート

	KEC	他の予備校
講師の雇用形態	常勤講師	非常勤講師
個別カウンセリングの回数	制限なし	回数制限あり
個別カウンセリングの費用	無料	回数によっては有料
個別カウンセリングの担当者	中小企業診断士の講師	事務員
質問回数	制限なし	予備校によっては制限あり
質問の時間	原則いつでも	メールもしくは授業後

診断士講師が直接個別学習サポート

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

■週別学習計画・実績管理表
年 8月 第5週

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

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

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

その他学習サポート（WEB補講制度）

グーグルドライブでレジュメ(PDF)のダウンロード・閲覧が可能

冊子とPDFの両方ご提供いたします。

The screenshot displays the Google Drive interface. On the left, a sidebar contains navigation options: 'マイドライブ' (My Drive), '共有アイテム' (Shared items), '最近使用したアイテム' (Recently used items), 'スター付き' (Starred), 'ゴミ箱' (Trash), 'バックアップ' (Backup), and '保存容量' (Storage). The main area shows three PDF files from 'KECビジネススクール 中小企業診断士講座' (KEC Business School Small Business Diagnostician Course). The files are titled '企業経営理論 基本講義 第3編 マーケティング' (Business Management Theory Basic Lecture Volume 3 Marketing), '企業経営理論 基本講義 第1編 経営戦略' (Business Management Theory Basic Lecture Volume 1 Business Strategy), and '企業経営理論 基本講義 第2編 組織論' (Business Management Theory Basic Lecture Volume 2 Organization Theory). Each file has a red PDF icon and a truncated filename '中小企業診断士講座_企業経...'. A red speech bubble points to the first file, containing the text '冊子とPDFの両方ご提供いたします。' (We provide both books and PDFs).




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 ↑	オーナー
 A : 1次対策<2023>	自分
 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 ↑	オーナー
 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 ↑	オーナー
 A1_企業経営理論動画リンク<2022> .pdf 	自分
 A1_企業経営理論動画リンク<2023> .pdf 	自分

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

月 30	火 31	水 1月1日 元日	木 2	金 3	土 4	日 5
					<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本③/III/7C● 13:30 A1/運/基本④/III/7C● 16:30 A2/運/実養②/III/7C	
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑤/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑥/III/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/運/実養③/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本⑤/III/7C● 13:30 A1/運/基本⑥/III/7C● 他 2 件	<ul style="list-style-type: none">● 13:30 B1/2次対講①/平/7C● 17:30 B1/2次対講②/平/7C
成人の日 <ul style="list-style-type: none">● 10:00 OP/財務運営/平/7C● 19:00 A1/運/基本⑦/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/運/基本⑧/III/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/運/実養④/III/7C		<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/運/基本⑦/III/7C● 13:30 A1/運/基本⑧/III/7C● 16:30 A2/運/実養④/III/7C	
<ul style="list-style-type: none">● 19:00 ★A1/法/基本①/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B1/2次対講①/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/法/基本②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/法/実養①/池/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B1/2次対講②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 ★A1/法/基本①/池/7C● 13:30 A1/法/基本②/池/7C● 16:30 A2/法/実養①/池/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 B1/2次対講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③/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 ★B2/判-演①/宇/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A1/法/基本④/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 A2/法/実養②/池/7C	<ul style="list-style-type: none">● 19:00 B2/判-演②/宇/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 A1/法/基本③/平/7C● 13:30 A1/法/基本④/平/7C● 16:30 A2/法/実養②/平/7C	<ul style="list-style-type: none">● 10:00 ★B2/判-演①/平/7C● 13:30 B2/判-演②/平/7C

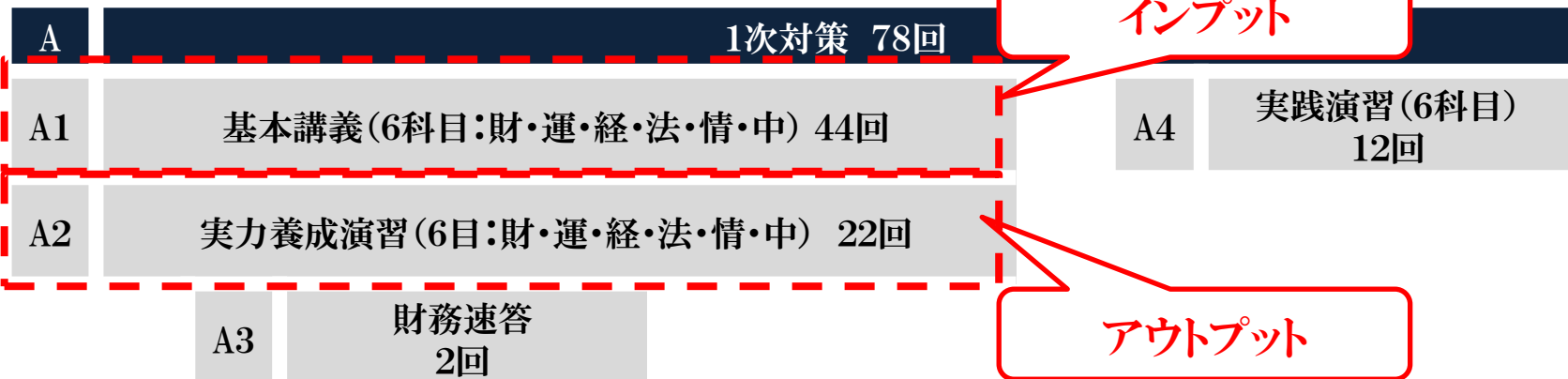
- 平日※・週末クラスの振替自由
- 通学(ライブ)とオンラインの振替自由
- 全講義録画・WEB配信

※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・26年合格目標 11月開講>

11月 ~ 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月

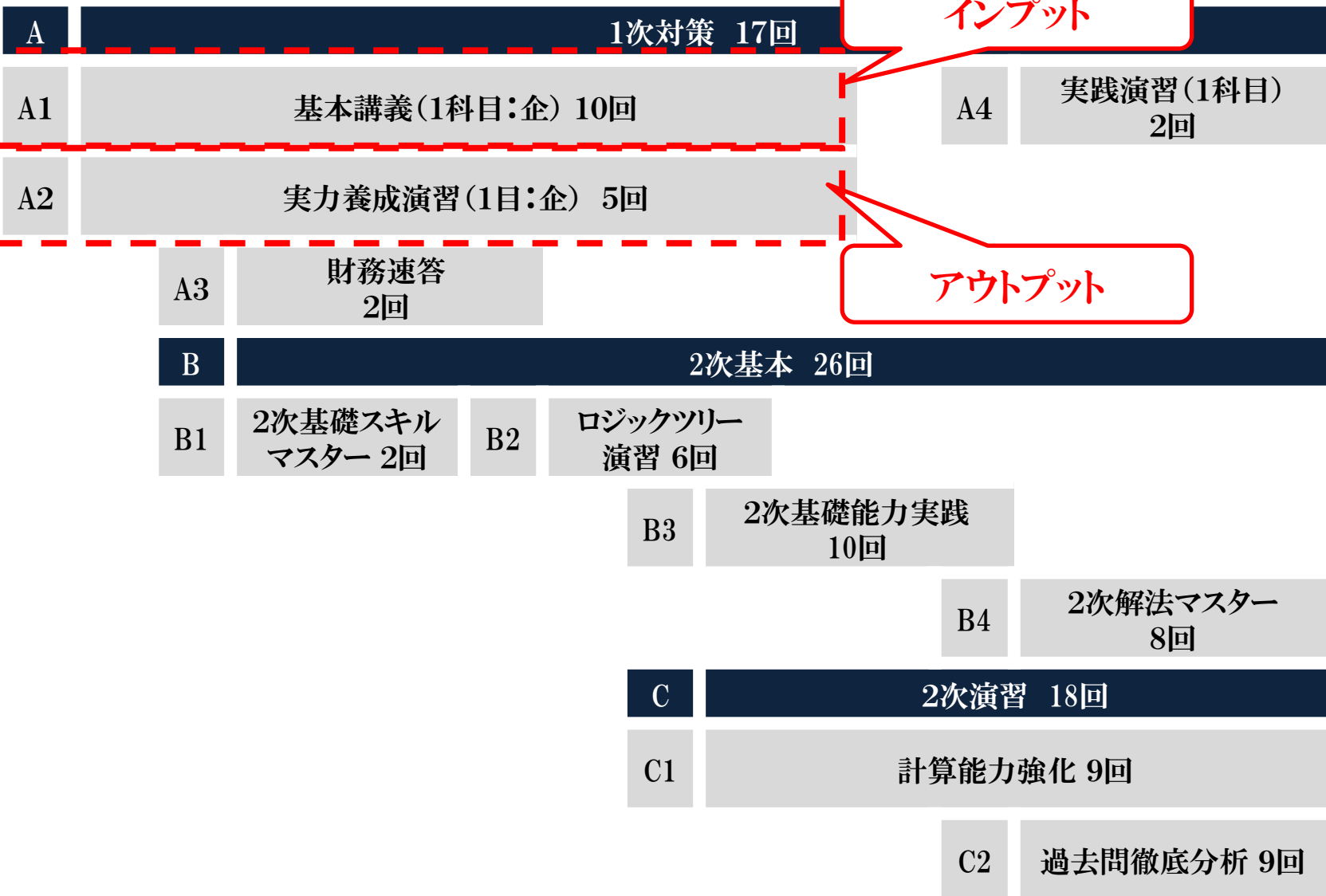


A:1次対策講座
BCD:2次対策講座

2025・1次試験(6科目受験)

KECカリキュラムマップ<2025・26年合格目標 11月開講>

11月 ~ 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月



2026・1次試験(1科目受験)

KECカリキュラムマップ<2025・26年合格目標 11月開講>

9
月

10
月

B 2次基本 16回

B1 2次基礎スキルマスター
2回

B2 ロジックツリー
演習 6回(WEB)

B4 2次解法マスター 8回(WEB)

D 2次直前 26回

D1 事例IV徹底攻略 11回

D2 過去問徹底演習 15回

2026・2次試験

KECカリキュラムマップ＜2025・26年合格目標 11月開講＞

東京・新宿本校	2025年合格目標 受講科目	2026年合格目標 受講科目
11月	企業経営理論（ライブ・オンライン）	
12月	運営管理（ライブ・オンライン）	
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（6科目）	企業経営理論（オンライン）
6月	実践演習（6科目）	企業経営理論（オンライン）
7月	実践演習（6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）

KECカリキュラムマップ<2024・25年合格目標 11月開講>

大阪・梅田本校	2025年合格目標 受講科目	2026年合格目標 受講科目
11月	財務・会計 (ライブ・オンライン)	
12月	運営管理 (ライブ・オンライン)	
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 (6科目)	企業経営理論 (ライブ・オンライン)
6月	実践演習 (6科目)	企業経営理論 (ライブ・オンライン)
7月	実践演習 (6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)

コース一覧

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	○	○	○	○	○	○	○	○						
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	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	167+OP

リスクリング対象コース

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）
簿記基礎マスター講座	8 or10月	財務	7.5時間	13,475円	10,780円
年末集中特訓合宿	12月	2科目	19時間	27,225円	21,780円
基礎数学マスター講座	1月	経済	7.5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
英文契約&国際取引 マスター講座	3月	法務	6時間	8,800円	7,040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	41,938円	33,550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	7or10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・7・10月	4科目	10時間×3回	27,225円×3回	21,780円×3回
計		-	223.5時間	326,288円	261,030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	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・10	★	448,000円（税込492,800円）	167+ 0P	611.5

※1 過去問完全マスターのテキストは付いていません。

教育訓練給付金制度

受講料の20%が返ってきます！（最大10万円）
他の割引制度との併用が可能

項目	内容
支給対象者	通算 3年以上 の一般雇用保険の被保険者期間がある方 (初回の方のみ 1年以上 で支給可能)
支給額	受講者本人が教育訓練施設に支払った教育訓練経費 (入学金 + 受講料 + 消費税)の20% 上限10万円
修了認定基準	出席率 80% 以上、かつ修了試験で 60点 以上

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

リスク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クリング講座を
修了すること

受講費用の50%
（上限40万円）

条件2

リスク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）

対象コース

- ① 2次直前合格コース
- ② 2次パーフェクト合格コース
- ③ 1次・2次ストレート合格パーフェクトコース
- ④ 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 支援を受けるために支援事業の申込書・誓約書・同意書の提出（書面またはWebにて）
- ③ 行政へ提出する情報をフォームへ入力（現在の勤務状況）
- ④ 申込時に本人確認書類の写しなどの必要書類を提出
- ⑤ 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
※その方の状況に応じて30分～60分 を 2回以上必須 オンライン可
- ⑥ KEC人材紹介センターが提供する転職支援での転職
- ⑦ 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 11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 ※A1A3 除く		○		○										41
1次・2次上級 コース	ABCD ※A1A3 除く		○		○	○	○	○	○	○	○	○	○		111

2次専科コース 2次試験対策の学習をされる方

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

※ WEB受講になります。

コース受講料

別途入学金15,000円 (税込16,500円)

	フェーズ	期間	教育訓練 給付金 対象講座	受講料	回数	時間 数
1次上級コース	A ※A1A 3除く	2024・11 - 2026・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	2024・11 - 2026・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	2025・08 - 2025・10	★	122,500円 (税込134,750円)	42	106
2次パーフェクト 合格コース	BCD	2024・11 - 2025・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。

リスクリング対象講座：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>
早期申込割引適用	{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>
早期申込割引適用 + リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料368,000円 × 0.9} = 336,200円 (税抜) × 0.5 = <u>168,100円</u> 消費税： 336,200円 × 0.1 = 33,620円 実質受講生負担分： 168,100円 + 33,620円 = <u>201,720円</u>
同コース割引適用	{入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料368,000円 × 0.6} ×消費税10% = <u>248,380円 (税込)</u>
同コース割引適用 + リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料368,000円 × 0.6} = 225,800円 (税抜) × 0.5 = <u>112,900円</u> 消費税： 258,000円 × 0.1 = 25,800円 受実質講生負担分： 112,900円 + 25,800円 = <u>138,700円</u>

リスクリング対象講座：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>
リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金15,000円＋受講料368,000円} =383,000円 (税抜) ×0.5= <u>191,500円</u> 消費税：383,000円×0.1=38,300円 実質受講生負担分：191,500円+38,300円= <u>229,800円</u>
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>
他校乗換割引適用 ＋ リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料368,000円 ×0.8} =299,400円 (税抜) ×0.5= <u>149,700円</u> 消費税：299,400円×0.1=29,940円 実質受講生負担分：149,700円+29,940円= <u>179,640円</u>

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。

リスクリング対象講座：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	{入学金15,000円＋受講料448,000円} ×消費税10% = <u>509,300円 (税込)</u>
早期申込割引適用	{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>
早期申込割引適用 + リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料448,000円 × 0.9} = 409,200円 (税抜) × 0.5 = <u>204,100円</u> 消費税： 409,200円 × 0.1 = 40,820円 実質受講生負担分： 204,100円 + 40,820円 = <u>244,920円</u>
同コース割引適用	{入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料448,000円 × 0.6} ×消費税10% = <u>301,180円 (税込)</u>
同コース割引適用 + リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料448,000円 × 0.6} = 273,800円 (税抜) × 0.5 = <u>136,900円</u> 消費税： 273,800円 × 0.1 = 27,380円 受実質講生負担分： 136,900円 + 27,380円 = <u>164,280円</u>

リスクリング対象講座：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	{入学金15,000円＋受講料448,000円} ×消費税10% = <u>509,300円 (税込)</u>
リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金15,000円＋受講料448,000円} =463,000円 (税抜) ×0.5= <u>231,500円</u> 消費税：463,000円×0.1=46,300円 実質受講生負担分：231,500円+46,300円= <u>277,800円</u>
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>
他校乗換割引適用 ＋ リスクリング 支援事業 (50%補助の場合)	給付金： {入学金5,000円 (10,000円OFF) + 受講料448,000円 ×0.8} =363,400円 (税抜) ×0.5= <u>181,700円</u> 消費税：363,400円×0.1=36,340円 実質受講生負担分：181,700円+36,340円= <u>218,040円</u>

リスクリング対象講座：受講料＜例＞

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

開講日程：1次・2次本科コース

2025年合格目標 11月開講

東京・新宿本校
(ライブ・オンライン)

大阪・梅田本校
(ライブ・オンライン)

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。

11/4 (月)
19:00～21:30

週末
クラス

11/16 (土)
10:00～19:00

11/9 (土)
10:00～19:00

申込み方法 (HP)

クリック

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▶

ps://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

[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
ガジェット
説明会
入会金



資料請求

申込み方法 (HP)

①コース・講座を選択

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、事務手数料5,000円（税込5,500円）が別途発生致します。

※「[教育訓練給付金制度](#)」厚生労働大臣指定講座となります。オプション講座は対象外になります。

2024年合格目標 2次専科コース	2025年合格目標 初学者コース	2025年合格目標 経験者コース
受講形態	受講形態	受講形態
<input type="checkbox"/> 通学（東京・新宿本校） <input type="checkbox"/> 通学（大阪・梅田本校） <input type="checkbox"/> オンライン（zoom）	<input type="checkbox"/> 通学（東京・新宿本校） <input type="checkbox"/> 通学（大阪・梅田本校） <input type="checkbox"/> オンライン（zoom）	<input type="checkbox"/> 通学（東京・新宿本校） <input type="checkbox"/> 通学（大阪・梅田本校） <input type="checkbox"/> オンライン（zoom）
希望クラス	希望クラス	希望クラス
<input type="checkbox"/> 平日クラス <input type="checkbox"/> 週末クラス	<input type="checkbox"/> 平日クラス <input type="checkbox"/> 週末クラス	<input type="checkbox"/> 平日クラス <input type="checkbox"/> 週末クラス
希望コース・講座	希望コース・講座	希望コース・講座
<input type="checkbox"/> 2次 ¹ フェ外合格コース※ <input type="checkbox"/> 2次直前合格コース※	<input type="checkbox"/> 1次合格コース <input type="checkbox"/> 1次 ¹ マスター合格コース※ <input type="checkbox"/> 1次・2次 ¹ ストレート合格コース <input type="checkbox"/> 1次・2次 ¹ ストレート合格 ¹ マスターコース <input type="checkbox"/> 1次・2次 ¹ ストレート合格 ¹ フェ外コース※ <input type="checkbox"/> 1次・2次 ¹ ストレート合格 ¹ プレミアムコース※	<input type="checkbox"/> 1次 ¹ 上級コース <input type="checkbox"/> 1次・2次 ¹ 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)

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

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

リスキング支援事業を利用するにチェックしてください。

給付金制度

教育訓練給付金を利用する リスキ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

※Gmailアドレスをご入力ください。

住所 (*必須)

〒 -

Gmail: グーグルドライブとカレンダーを共有設定します。