JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

2027 spring

第38期

— 資格取得 ＋ 経営コンサルタントを目指すための —

経営コンサルタント養成講座 中小企業診断士コース

中小企業診断士 登録養成課程

- コンサルティングファームで活躍する経営コンサルタントの指導で、実践的な能力を体得
- コンサルティングに不可欠なノウハウ、ツールの提供
- 合宿制による経営診断実習
- 経営コンサルタント養成とコンサルティング実践を両輪で実施している機関
- 2027 年 9 月修了、10 月より診断士活動が可能なコース

日　　程：2027年3月25日(木)～9月15日(水) 6ヶ月間(全日制)

受講資格：中小企業診断士１次試験合格者

①2025年、2026年度中小企業診断士第１次試験合格者 もしくは、
②2000年度以前の第１次試験合格者(2001年～2026年に第２次試験を受験した方を除く)
2年以上の実務経験を有すること(パート・アルバイトは除く)

開催場所：日本生産性本部セミナールーム(東京・千代田区平河町)
(東京メトロ 永田町駅 4番出口 徒歩4分)

第38期事前説明会：日本生産性本部セミナールーム(東京・永田町駅徒歩4分)

2026 年 10 月 23 日(金)　19：00 ～ 20：30(オンライン開催)
2026 年 10 月 24 日(土)　10：00 ～ 11：30(リアル開催)
2026 年 11 月　6 日(金)　19：00 ～ 20：30(オンライン開催)
2026 年 11 月　7 日(土)　10：00 ～ 11：30(リアル開催)
2027 年　1 月 15 日(金)　19：00 ～ 20：30(オンライン開催)
2027 年　1 月 16 日(土)　10：00 ～ 11：30(リアル開催)
お申込みは下記ＵＲＬから
https://www.jpc-net.jp/consulting/course/sme/

公益財団法人 日本生産性本部

ご　挨　拶

日本生産性本部では、1958年に全日制実践型ビジネススクールとして『経営コンサルタント養成講座』を開講しました。これまで延べ7,500名を超える卒業生を輩出し、各方面から高い評価をいただいています。

2007年度からは「経営コンサルタント養成講座　中小企業診断士コース」を実施しています。

本コースでは、現役で活躍しているコンサルタントが講義を担当、指導し、中小企業の経営に必要なノウハウや実践力を養います。

この機会に、ぜひご活用くださいますようご案内申し上げます。

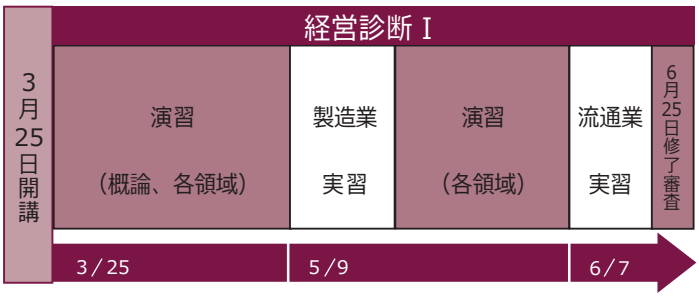
中小企業診断士登録養成課程について

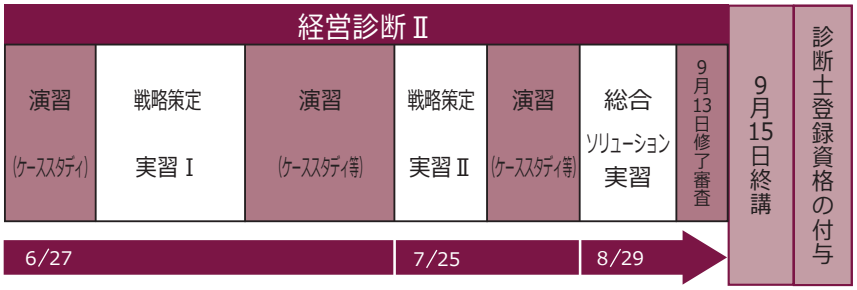
2005年８月に公布されました「中小企業支援事業の実施に関する基準を定める省令及び中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則の一部を改正する省令」（経済産業省令第79号）に基づき、中小企業診断士登録養成課程制度が、民間に開放されることとなりました。

「経営コンサルタント養成講座 中小企業診断士コース」は、中小企業診断士登録養成課程の登録養成機関のガイドラインに基づき、中小企業診断士１次試験を合格した方を対象に、実践力の習得を目指した講義と演習、コンサルティング実習を通じて中小企業診断士を養成します。

本コースは新試験制度の下で「第２次試験の合格」及び「実務補習」に代わるものとして、修了後に国家資格である「中小企業診断士」の登録資格が与えられます。第1期～第35期まで1,007名の卒業生が資格を取得しました。

プログラムの流れ





※感染症等の状況によってはスケジュールが変更となる場合があります

演習（経営診断Ⅰ）

- 助言能力
- 財務・会計
- 経営戦略
- 店舗施設マネジメント
- 生産マネジメント
- 情報化戦略
- マーケティング・営業
- 人材マネジメント

演習（経営診断Ⅱ）

- 総合経営
- 流通業・製造業総合
- 課題別科目

本コースの特徴

☞ 6か月の全日制

全日制のため働きながら通うことはできません。この期間に集中して学び、実力を高めていただきます。

前半3か月は知識をインプットする講義を中心に、後半3か月は経営者へ提案書を作成するケーススタディを中心にスクーリングを行います。

土日祝は休日を原則としていますが、講義日となる場合があります。また、講義終了後に実習のオリエンテーションを行う日もあります。

〇講義時間割：経営診断Ⅰ：9:10～17:40、経営診断Ⅱ：9:30～17:00

☞ 実践的な診断士の養成

当本部では、資格取得だけではなく、実践的な中小企業診断士を養成することを目的としています。「常に現状を見据えて具体的な分析・改善案の提案を行い、経営者に対し助言や指導ができる能力を有して経営の革新に努める高度な専門家」として活躍できる人材の養成を目指します。

☞ 現場で活躍している現役コンサルタントから学ぶ

講師の多くはコンサルティングの現場で常にアップデートした情報や経験を持つプロの経営コンサルタントです。実際のコンサルティング事例からオリジナルのテキストやケーススタディを作成しており、実践的な“活きた経営コンサルティング”を学ぶことができます。

☞ ネットワークの構築

中小企業の経営課題を解決する上で、個人の力だけでは難しい場面が多々あります。本コースでは、出講しているプロの経営コンサルタントや、経営コンサルタント養成講座中小企業診断士コースにご参加いただいている受講者との、様々なネットワークを構築できます。また、コース修了後は、「日本生産性本部　茗谷倶楽部」（経営コンサルタント養成講座　修了生で構成される会員組織）に入会することができます。経営者や経営コンサルタントとの交流、提供される事業サービス（定例会、スキルアップセミナー、有志勉強会、会報等）を通じて、人脈形成やビジネス機会の発掘につなげていただけます。茗谷倶楽部 で検索して下さい。

☞ 日本生産性本部認定経営コンサルタントの称号を授与

成績上位者には、公益財団法人日本生産性本部認定の「経営コンサルタント」の称号を授与します。

日本生産性本部認定経営コンサルタントは、公益社団法人全日本能率連盟に登録された「経営コンサルタント」の称号です。延べ、4,630名の称号登録者がおり、多様なフィールドで活躍しています。

9泊10日の合宿形式で行う経営診断実習×5社

本講座の最も大きな特徴は経営診断実習（コンサルティング実習）です。実習先は北海道～沖縄県までその時々で変わりますが、どこであっても実習先企業の近くに宿泊をして通います。全5回の実習先は全て異なる企業で行います。

＜実習先企業＞

中小企業の中でも経営機能の整った企業規模の中小企業が対象です。
※過去の実績　従業員数：20～300名程度　　売上：3～200億円程度

＜2025年度の実習先(抜粋)＞

ファインセラミックス製造業（新潟県）、プリント基板製造業（東京都）、インスタント麺製造業（群馬県）、LED看板製造業（茨城県）、印刷業（東京都）、飲食業（兵庫県）、飲食業（東京都）、化粧品等販売業（東京都）、旅館業（山口県）、ビジネスホテル（山口県）、自動車付属部品製造業（岐阜県）、無線製作販売業（岐阜県）、工具小売業（新潟県）、福祉サービス業（東京都）、試験作成販売業（茨城県）、プラスチックシート製造業（群馬県）、電気制御盤製造業（長野県）、販促・印刷企画制作業（東京都）、燃料小売業（埼玉県）、レンタル業（埼玉県）、食品缶詰製造業（福岡県）、福祉・介護施設（群馬県）、漁業協同組合（福岡県）、菓子製造卸売業（埼玉県）、人材派遣・紹介業（岐阜県）、建設業（長野県）、酒類小売業（茨城県）、製氷加工販売業（東京都）、電気制御盤製造業（愛知県）、青果加工・卸売業（東京都）、潤滑油製造業（埼玉県）、農産物流通業（北海道）、農業資材卸売業（岐阜県）、エステサロン（長野県）、インテリア用品企画・販売業（福井県）、企業型保育園（東京都）、アクリル板加工業（神奈川県）、宿泊業（山形県）、電柱・WEB広告業（神奈川県）、認可保育園（北海道）、採用支援業（東京都）、環境機器製造業（愛知県）、飲食業（山口県）、介護施設・フリースクール（東京都）、医療検査業（香川県）、人材派遣業（愛知県）

＜実習スケジュール例＞

	1日目	2日目	3日目	4日目	5日目	6日目	7日目	8日目	9日目	10日目
午前	ー	現場視察 インタビュー	調査	企業内で詳細分析 （改善案作成）			休	報告書 作成	報告書作成 リハーサル	報告会
午後	移動									移動
夕方～	ミーティング	ホテルにて作業						ホテルにて作業		ー

＜アウトプット＞

1．報告会で実習先の経営幹部へ実習生が現状分析・改善案の各自担当部分をプレゼンテーションをします。
2．診断報告書（100～200ページ程度）をチームで作成し、後日実習先へ提出します。

・実習先の場所や業種は期によって異なります。
・経営診断実習先企業の感想はこちらでご覧ください。

カリキュラム

各領域において概論・基礎から各論・応用へという体系を組み上げています。
講義は、各単元とも座学、ケーススタディ、グループワークをバランスよく取り入れ、コンサルティング知識・スキルを習得していただきます。

経営診断Ⅰ	プログラム項目（予定）	主な学習内容
経営戦略	経営戦略の形成	各種理論（フレームワーク）、成長戦略、競争戦略、これからの経営戦略
	経営計画の策定①	経営実態の把握方法、経営計画策定のプロセス、部門別採算、成り行き予測
	経営計画の策定②	経営環境と業種特性の把握、経営課題の分類・整理、経営重要課題の確立、経営改善計画の策定
	計数マネジメント	Ｃ／Ｆの重要性を理解する、財務分析、利益増減要因分析
マーケティング・営業マネジメント	マーケティング戦略（流通業／製造業）①／営業マネジメント	マーケティング戦略の構造、マーケティングの進化
	マーケティング戦略（流通業）②	流通業のマーケティング戦略
	ロジスティックス	ロジスティックス改善、新時代のロジスティックス
	製品開発戦略	新商品開発の「定石」と「禁じ手」、中小企業の開発ステップ
	マーケティング戦略（製造業）②	製造業のマーケティング戦略
人材マネジメント	人材マネジメント計画①	人事管理のタイプ分類、日本的人事の特徴と変容、中小企業の人事の特徴
	組織診断の進め方①	モチベーションマネジメント、モラールサーベイ
	人材マネジメント計画②	資格制度、賃金制度、評価制度、目標管理制度
	人材マネジメント計画③	人件費管理、要員管理、中小企業の労務管理
	人材マネジメント計画④	人事ケーススタディ
財務・会計	財務分析の進め方①	基本的な財務分析、粉飾決算について見抜き方、業種別の特性
	財務分析の進め方②	管理会計、原価管理
	財務分析の進め方③	財務応用・投資計算・企業価値評価
生産マネジメント	生産マネジメント体系・現状分析の進め方①	生産管理の全体体系と基本的要素
	生産マネジメント体系・現状分析の進め方②	具体的なＩＥ手法、工程管理の手法
	ＱＣ的問題解決	ＱＣ手法
	製造システムの管理・改善①	在庫管理手法
	製造システムの管理・改善②	経営戦略と生産管理の位置づけ、ビジネスモデルの基本（メーカーの類型）
	製造システムの管理・改善③	具体的工程改善
店舗施設マネジメント	店舗施設マネジメント	環境分析、ストア・コンセプト、最適マーケティング・ミックスの構築、インストア・マーチャンダイジング、情報システム、チェーンストア、店舗関連法規
	店舗運営マネジメント	商圏分析（顧客特性・同業他社状況）、個店での戦略、戦術立案、衛生管理、事故防止、ＣＲＭ重視の店舗経営について、クオリティコントロール、利益確保（計数管理）
情報化	情報化支援の進め方（流通業／製造業）①	情報システムマネジメント、現場デジタル化の課題設定・情報デザイン
	情報化支援の進め方（流通業／製造業）②	中小企業情報化の実際、システム企画書検討ケーススタディ、販売関係システムケーススタディ
助言能力	コンサルティングプロセス①	中小企業経営の実際、中小企業コンサルティングと中小企業診断士の役割
	コンサルタントの思考法①②	ロジカルシンキングの基本、問題解決の基本的考え方、コンサルティングの基本フローとスキル、インタビュー＆リサーチ
	コンサルタントのコミュニケーションスキル①②	プレゼンテーション、インタビュースキル
	コンサルティングプロセス②	中小企業コンサルティングの実際、幹部社員の育成、経営者の意識改革、金融機関などとの関係
実　習	製造業経営診断、流通業経営診断	

経営診断Ⅱ	プログラム項目（予定）	主な学習内容
経営総合	総合コンサルティング（卸売業）	流通業総合の概要、事例研究
流通業総合・製造業総合	製造業総合（総合コンサルティング（製造業））	製造業への総合的な診断、指導、支援のために必要な部門別採算管理の知識を修得し、具体的改善案の提示ができるようになる
	流通業総合①（総合コンサルティング（サービス業））	サービス業での内部環境分析、外部環境分析により経営戦略を立案するプロセスについて学ぶ
	流通業総合②（総合コンサルティング（小売業））	小売業での内部環境分析、外部環境分析により経営戦略を立案するプロセスについて学ぶ
イシュー毎の実務的助言	国際化	中小企業にとっての国際化の意義、中小企業の海外展開の実態、海外進出支援、内なる国際化
	中小企業施策支援	補助金申請の助言・支援のステップ、具体的な事例
	Ｍ＆Ａ	Ｍ＆Ａの動向、Ｍ＆Ａの主なスキーム、Ｍ＆Ａのプロセス、デューディリジェンス、バリュエーション、クロージング
	企業再生	企業再生支援の流れ、再生計画を学ぶ
	創業・ベンチャービジネスモデル構築支援	ビジネスモデルの構築や成功要因、課題発見、課題解決を学ぶ
実　習	経営戦略・経営計画策定実習Ⅰ、経営戦略・経営計画策定実習Ⅱ、経営総合ソリューション実習	

※上記は、2026年度第37期 実施のカリキュラムです。38期では変更の可能性があります。

講師紹介

大　場　正　彦（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

慶応義塾大学経済学部卒業後、北海道拓殖銀行本店営業部にて中堅・中小企業の融資業務に従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、北海道テレビ放送にて中期経営計画策定、人事制度改革などのプロジェクトに従事したのち、本部経営コンサルタントとして、企業の診断指導、人材育成の任にあたる。
著書：「15 人の経営コンサルタントによる生産性向上策」（共著・生産性労働情報センター）「企業経営の理論と実践」（共著・学文社）「ポスト成果主義の人事考課・賃金体系実例集」（共著・政経研究所）

鍵　谷　英　二（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

千葉大学法経学部法学科卒業。都市銀行勤務後、公認会計士資格を取得し監査法人に勤務。本部経営コンサルタントとして、中堅中小企業を中心に企業の診断指導にあたる。収益構造改革戦略の立案、中期経営計画策定、戦略実践指導、業績管理制度の設計・導入、人事制度設計・導入、目標管理制度の設計・導入、資金繰り指導、幹部社員教育など業績向上のための総合的指導を専門領域とする。「事業性評価の推進マニュアル」（中央経済社）「経営コンサルタントのための生産性向上ケースブック」（共著・中央経済社）「業績に直結する「経営分析」の進め方」（中央経済社）著書多数。

鍛治田　良（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

金沢工業大学大学院イノベーションマネジメント研究科修了（MBA）。中堅建材メーカーにて現場でのモノづくりを実践
日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、企業の経営革新支援、人材育成の任にあたる。
著書：「経営コンサルティングノウハウ　現場改善」（中央経済社）「経営コンサルタントのための生産性向上ケースブック」（共著・中央経済社）　中小企業診断士　品質管理推進責任者　公害防止管理者　MBA（経営管理）

須　江　豊　彦（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

一橋大学社会学部社会政策学科卒業後、株式会社リクルートにて勤務。
日本生産性本部職員としてコンサルティング部、新規事業開発職務に従事。同本部労働組合書記長を歴任。本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。「人事考課・賃金体系実例集」（共著・政経研究所）、「高齢者ケア事業の人材マネジメント」（生産性労働情報センター）、「業績直結型評価制度実例集」（共著・政経研究所）など著書多数。

矢　島　浩　明（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

上智大学経済学部経営学科卒業後、パイオニア株式会社にて勤務
日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。著書：「すぐに使える　管理・間接コスト削減マニュアル」（生産性出版）「企業経営の理論と実践」（共著・学文社）

村　岡　伸　彦（日本生産性本部　主席経営コンサルタント）

東京都立大学経済学部卒業後、アクセンチュア株式会社に 20 年間勤務。エグゼクティブパートナーとして多くの企業変革プロジェクトを統括。専門領域は、業務改善・業務効率化、コスト削減、経営戦略／経営計画策定・IT 戦略／システム化計画策定及び実行支援等。

重　松　理　貴（日本生産性本部　主任経営コンサルタント）

政府系金融機関にて 15 年間勤務。在職中は主に営業店での法人向け融資、民間企業に出向し新規事業プロジェクト事業化、本社情報システム部門でのシステム開発等のＤＸ業務に従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了し、本部経営コンサルタントとして、企業の診断・指導、人材育成の任にあたる。

樋　口　伸　亨（日本生産性本部　主任経営コンサルタント）

慶応義塾大学経済学部卒業後、株式会社アオキインターナショナル（現株式会社 AOKI ホールディングス）及び関連会社にて 20 年間勤務。主力の紳士服事業の再構築と共に、多角化した事業（飲食・サービス 等）の収益性・業務効率改善から全社成長戦略まで幅広い分野に携わる。

その他、実績あるコンサルタント、企業実務経験者、各種専門家　が多数登壇します

受講生の声

村上　和希さん（第３１期　修了生）

＜診断士を目指したきっかけ＞

前職では小売業の店舗管理者として、売上管理や人材育成、販売促進など現場の最前線で多くの経験を積んできました。日々の業務を通じて「経営」という視点に触れる機会が増える中で、より体系的に経営全般を学びたいという想いが強くなり、中小企業診断士という国家資格の取得を目指しました。単なるスキルアップにとどまらず、自らの経験を社会に還元したいという思いも、診断士を目指した大きな原動力です。

＜ＪＰＣコースを受講した理由と講義内容＞

JPCの中小企業診断士養成コースを選んだ理由は、半年間という短期間でありながら非常に濃密で実践的なカリキュラムが組まれていた点、そして同じ志を持った仲間と共に学ぶことができる診断実習のスタイル（9泊10日の合宿形式）に大きな魅力を感じたからです。
特に、理論と実務を繋ぐカリキュラム設計は秀逸で、経営戦略、財務会計、マーケティング、組織論などの経営知識を体系的に学べるだけでなく、それを即座に実務へ応用する力を診断実習やケーススタディを通じて養うことができました。

講師陣は現役のコンサルタントや専門家の方々で、実務経験に基づいた講義は非常に示唆に富み、現場感覚を伴った知識の定着につながりました。また、インストラクターとの面談を通じて、今後のキャリアや得意分野の明確化を図ることができたのも大きな収穫でした。

卒業後、実際に独立して中小企業支援を始めた際には、JPCで培った実践力が大きな武器となり、臆することなく中小企業診断士としての活動をスタートすることができました。JPCコースで得た知識や経験、人とのつながりは、独立後の土台となり、現在の活動においても大きな支えとなっています。短期間で集中して中小企業診断士として活動できる実践力を身に付けたい方には、特にお勧めのコースです。

＜現在の活動状況と今後の抱負＞

現在は中小企業診断士として独立し、「生成AI導入支援」と「介護・福祉事業者への経営改善支援」を柱に活動しています。生成AIを活用した業務効率化支援では、研修やコンサルティングを通じて中小企業の現場課題に即した支援を展開しています。

また、介護福祉分野では訪問介護事業所等への経営診断を行い、業務効率化や人材育成支援を行っています。

さらに、JPCコースで出会った同期とともに「一般社団法人　　国際自立支援介護推進機構」を設立し、自立支援介護の普及に向けた活動もスタートしました。今後は、福祉支援と企業への経営サポートの両軸を通じて、持続可能な社会づくりに貢献していきたいと考えています。

大西　将司さん（第３２期　修了生）

＜診断士を目指したきっかけ＞

私は、政策公庫や自治体職員として長年、中小企業の公的支援に携わってきましたが、診断士を目指すきっかけとなったのは、コロナ禍において中小企業向け緊急対策の担当者を務めていた頃です。
制度運用や支援実務については一定の経験があったものの、企業経営を包括的に学んだ経験がなく、経営者からの本質的な問いに十分応えられない場面で、自らの力不足を強く実感しました。一方で、中小企業支援に大きなやりがいを感じ、これを一生の仕事にしたいという想いも次第に強くなっていきました。
そうした中、身近で活躍する多くの診断士の姿に触れ、この資格こそが想いを現実にする道ではないかと考えるようになり、40代後半で一念発起し、診断士を目指すこととしました。

＜ＪＰＣコースを受講した理由と講義内容＞

私が数ある養成機関の中からJPCコースを選択した最大の理由は、「理論と実践を往復しながら、経営を全体として捉える力」を短期間で徹底的に鍛えられる点にあります。公的機関職員として二十年以上中小企業支援に携わってきましたが、制度活用や助言にとどまらず、経営者と同じ視座に立ち、経営課題を構造的に整理し、意思決定を支える実践力が不足していることを強く自覚していました。

本コースは、生産性向上という明確な思想を基盤に、経営戦略、マーケティング、財務・管理会計、人事・組織、業務改善を相互に関連づけて学ぶ体系的なカリキュラムが構築されており、部分最適ではなく全体最適の視点を養える点に、他にはない価値を感じました。加えて、最大の特長は、講義・指導の中心を担う講師陣が、理論家ではなく、現在も第一線で企業支援に携わる実務家である点にあります。

実務家講師からは、教科書的な正解ではなく、実際の現場で何が起き、どのような判断が求められるのか、成功事例だけでなく失敗や葛藤を含めた生きた知見を学ぶことができました。実在企業を対象としたケーススタディやコンサルティング実習を通じ、理論を現場で「使える知」に転換するプロセスを体得できたことは、本コースならではの学びであったと感じています。

こうした経験を通じて、コースで得る学びは、経営課題全般に対応できるコンサルタントとしての基礎体力を形成するものであり、地域中小企業に対して真に価値ある支援を行うための不可欠な基盤になると確信しました。そして、コースを卒業した今、その選択は間違っていなかったと強く実感しています。

＜現在の活動状況と今後の抱負＞

現在は中小企業診断士として独立し、民間企業への経営支援を主軸に、公的機関の専門家やアドバイザーとしても活動しています。
事業再生、事業承継、補助金申請、販路開拓など多様な分野で伴走支援を行っていますが、いずれの支援においても、JPCコースで培った「経営を全体として捉える視点」と「仮説検証型で課題を整理する思考法」が実務の基盤となっています。

特に、実務家講師から学んだ、現場の制約条件を踏まえた現実的な打ち手の考え方や、ケース演習を通じて身につけた課題構造化・優先順位付けの力は、経営者との対話や事業計画策定の場面で大いに役立っています。

今後は、公的支援と民間支援の双方を熟知する強みを生かし、単なる助言にとどまらず、経営者の意思決定に寄り添いながら実行まで伴走できる実践的コンサルタントとして、地域中小企業の持続的成長と生産性向上に貢献していきたいと考えています。

受講生の声はこちらでご覧ください。

第38期 募集要項(定員48名)

受講資格

中小企業診断士第１次試験合格者のうち以下の方

①2025年、2026年度中小企業診断士第１次試験合格者

もしくは、②2000年度以前の第１次試験合格者

（2001年～2026年に第２次試験を受験した方を除く）

※平成12年度以前の中小企業診断士国家試験に合格した者であって、平成13年以降の中小企業診断士国家試験第２次試験を受験した者及び平成18年4月以降独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する養成課程又は国に登録した他の登録養成機関が実施する登録養成課程を受講した者を除き、１回に限り受講することができます。

2年以上の実務経験を有すること（パート・アルバイトは除く）

日　　程

２０２７年３月２５日（木）～９月１５日（水）

原則　月曜日～金曜日（土曜日に講義がある場合もあります）

受　講　料／診断実習中の宿泊費・交通費を含む

¥2,750,000.- (税抜価格 ¥2,500,000) ※一旦納入された受講申込料は、理由の如何に関わらず、返還いたしません。

※お支払いについては別添「申し込みから受講までの流れ」をご参照下さい。

申込要領

応募申込書類を郵送にてご送付ください。

- ·審査申込書　（所定のフォーマットを使用）
- ·履歴書　（形式自由）
- ·職務経歴書　（形式自由）
- ·志望動機書　（形式自由、A4サイズ3ページ以内）
- ·健康診断書　（書類審査申込締切から6か月以内のもの。HPのフォーマットの項目が記載されていれば、企業での健康診断書や人間ドックの写しでも可）
- ·第1次試験合格証書の写し

※審査申込書はHPに掲載しているもの、または本パンフレットに添付したものを使用。

※書類は全て片面印刷で、ホチキスやクリップで留めずにご提出ください。

※期ごとに各回募集のいずれか1回のみ申込可能です。

開催要項

送付先・お問い合わせ

公益財団法人日本生産性本部　コンサルティング部
中小企業診断士コース事務局
102-8643　東京都千代田区平河町2-13-12
ＴＥＬ：０３-３５１１-４０６１(直通)
ＦＡＸ：０３-３５１１-４０５２
e-mail：mcd-kouza@jpc-net.jp

プライバシーマーク 10940020