



第35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
- ・2026年3月修了、4月より診断士活動が可能なコース

日程：2025年10月1日(水)～2026年3月11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

- ①2024年、2025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～2024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35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)

2025年4月11日(金)	19:00～20:30(オンライン開催)
2025年4月12日(土)	10:00～11:30(リアル開催)
2025年8月8日(金)	19:00～20:30(オンライン開催)
2025年8月9日(土)	14:00～15:30(リアル開催)

お申込みは下記URLから
<https://www.jpc-net.jp/consulting/course/sme/>



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お願い申し上げます。

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32期まで902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	生産マネジメント
財務・会計	情報化戦略
経営戦略	マーケティング・営業
店舗施設マネジメント	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。

○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 卒業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、4,526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っています。

<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

<2024年度の実習先(抜粋)>

鋼構造物製造業（佐賀県）、製本・印刷業（東京都）、電気制御盤製造業（長野県）、輸送用機械器具製造業（群馬県）、佃煮製造販売業（香川県）、旅館（佐賀県）、焼肉レストラン（北海道）、ワイン輸入卸販売（大阪府）、弁当販売・仕出し（埼玉県）、鶏卵の生産・販売（群馬県）、自動車整備・車検（岐阜県）、豆腐他食品製造販売（神奈川県）、総合建設業（大阪府）、食品加工・販売（福岡県）、障害者運動支援（大阪府）、精密部品加工（栃木県）、農業・食品製造販売（和歌山県）、高齢者通所介護事業（埼玉県）、電気工事業（群馬県）、毛糸織物製造販売（埼玉県）、ダンススタジオ・教室（大阪府）、米・食料品卸売業（兵庫県）、工業用ゴム製品製造業（大阪府）、食品容器の製造・販売（千葉県）、印刷業（愛知県）、介護・医療他（静岡市）、製本・印刷業（京都府）、ホテル（群馬県）、ディスカウントスーパー（北海道）、旅館（長野県）、ビジネスホテル（大阪府）、広告印刷（岐阜県）、魚介卸売業（岐阜県）、地域情報誌他（東京都）、食品・飲料他製造業（滋賀県）、産業用電源装置製造業（長野県）、個人住宅工事（新潟県）、宿泊業（岐阜県）、産業用シャフト製造業（群馬県）、ソフトウェア開発（新潟県）、電気機器製造業（長野県）、納豆製造販売業（群馬県）、リフォーム工事（栃木県）



報告会の様子



報告会の様子

<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	—	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
夜間	ミーティング	ホテルにて調査・作業				休	ホテルにて作業		—	

<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声はこちらをご覧ください。⇒



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、企業再生、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
	デジタルマーケティング	Webマーケティングの手法、デジタルマーケティングで役立つツール
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、日本の人事の特徴と変容、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、業種別の特徴
	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の問題解決	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、インスタ・マーチャンディング、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	商圈分析 (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
	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
	クラウドサービスの活用によるホワイトカラー層の生産性向上	クラウドサービスの活用による業務の自動化 (省人化)、WebサイトやWebサービス構築の内製化
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	プレゼンテーション
	コンサルタントの思考法③	ファシリテーション
	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
	補助金業務	補助金業務のステップ、具体的な事例
	事業承継	中小企業の事業承継の方向性、経営の承継・財産の承継、相続・贈与の基礎知識、中小企業の再生支援、事業承継税制
	M&A	M&Aの動向、M&Aの主なスキーム、M&Aのプロセス、デューデリジェンス、バリュエーション、クロージング
	人事制度の詳細設計	目標管理制度、経営戦略に応じた人事制度の設計のポイント、人事制度のトレンド、中小企業における人事制度設計の実際
実習	部門別採算コンサルティング	部門別採算管理の位置づけ、部門別採算管理制度の設計について学ぶ
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、2024年度第34期 実施のカリキュラムです。35期では変更の可能性がります。

講師紹介

鍵谷 英二 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：財務・会計

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。「業績に直結する経営改善の進め方」(中央経済社)「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)著書多数。



加藤 篤士道 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：総合経営

早稲田大学商学部卒業。監査法人勤務後、公認会計士資格を取得。本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導にあたる。クライアントと絶対的な信頼関係を構築するために全力を注ぎ、従業員を巻き込みながら、全社共通の目標に向かって一丸となって経営診断を進めている。

専門領域は、経営戦略の策定・実行支援による業績改善、組織活性化、事業承継、中長期経営改善計画策定・実行支援、銀行折衝、M & Aのための財務・事業デューデリジェンスの実施等。著書：「生産性向上のための経営計画の進め方」(共著・中央経済社)、「銀行と良い関係を築く法」(共著・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)など多数。



鍛冶田 良 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：経営戦略・ロジスティックス

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) 担当：人材マネジメント

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) 担当：生産管理

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 主任経営コンサルタント) 担当：情報化

東京都立大学経済学部卒業後、アクセント株式会社にて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。



高橋 佑輔 (日本生産性本部 主任経営コンサルタント) 担当：データ分析

筑波大学大学院修了(経営学修士)。中小企業診断士。国会議員公設秘書として、選挙区における政策・広報・選挙等の各種戦略の統括責任者を務める。その後、中小企業のマーケティング担当役員、経営再建担当役員を経て、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) 担当：マーケティング

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



前田 浩光さん (第29期 修了生)



<診断士を目指したきっかけ>

50歳代後半になって、これからの自分の人生を考えたことがきっかけです。その頃の問題意識の中に、なぜ日本の労働生産性はOECD加盟国の中で下位に甘んじているのか、定年を迎えた会社員が十分に活かされていないのではないかという2つがありました。品質保証業務の一環で、工場の生産性・品質向上活動を主催していた時、活動を通じてメンバーが変容する姿に感動している自分に気づいたことが、問題意識と結びつき、これからの人生で、それらの課題に自分が貢献すれば良いのではないかと考えました。経営学や戦略論など、人の営みの仕組みを理解したいと独学する中で、中小企業診断士のことを知っていたことも要因の一つです。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

資格取得にあたっては、年齢的な観点と独立を前提としていたことから、受講期間と実践を重視して選定しました。その中でJPCを受講した理由は、①JPCのコンサルティング事業を担うコンサルタントが講師・インストラクター、②インストラクターと実習生による合宿形式の診断実習、③独立志望の受講生比率の高さの3つです。

JPCのカリキュラムは、前後半3ヶ月ずつの2フェーズとなっています。前半3ヶ月は、講義・演習でコンサルティングの知識・ノウハウを吸収していきますが、2ヶ月目から診断実習が入り、実戦で確認しながら、理解度や実践力を高めていきます。後半3ヶ月は、3回の実習と合間の1週間半に行うケーススタディ演習(「千本ノック」とも呼ばれています)により、集中的にアウトプットを行い、総合力を高めていきます。

講義・演習の特徴は、実習やその先にあるコンサルティング業務で役に立つ内容をプロの経営コンサルタントが厳選していることと、「知っているだけでは意味がなく、実行できて初めて価値がある」としてアウトプットが重視されていることです。また、講師は、実際のコンサルティング現場を意識できるように、事例や問いかけを投げ掛けてくれます。例えば、財務・会計では、「自分なりに、わかりやすい言葉で社長に説明できますか?」「自分が社長だったらという視点で、経営課題を考えていますか?」というように、常に問いかけられます。

診断実習の特徴は、なんとと言っても合宿形式で行われることです。多くの卒業生が書いている実習の進め方は省略しますが、とても“贅沢な時間”であったと思います。各10日間訪問するため、実習先の負荷も重く、実習先のご理解なくしては成り立たない活動です。インストラクターからは、「高い視座」と「最後まで当社の役に立とう」という意思を持たか?」を問われました。そうであるからこそ、多くの企業に実習を受け入れて頂けているのだと思います。親身に、真剣にご指導頂いたインストラクターには、感謝の念が絶えませんし、一緒に実習を乗り越えた仲間との間に同志の絆が生まれたことは言うまでもありません。

事務局の存在も忘れてはなりません。日頃から受講生をよくみて頂いて、声掛けなどもしてくださるのですが、特に実習から帰って、出来事を話さず私たちに耳を傾けて頂いている時、“航海から母港に帰ってきた船”のような安心感を覚えたことが思い出されます。これは、後になってJPCを選んで良かったと思った点です。

<現在の活動状況と今後の抱負>

養成課程修了翌月の2023年4月1日付けで、個人事業主として開業しました。現在は、居住地のある神奈川県の中企業診断協会および業務機会の創出を目的とした神奈川中小企業診断士会に所属し、診断士として活動しています。これまでに士会の補助金PJのメンバーとなり、補助金申請支援に従事しました。専門家派遣や経営改善計画策定支援などの新たな業務にも、公募があり次第、挑戦したいと考えています。

今後の抱負は、2年後の法人化と伴走支援の直接受注です。JPCを受講するにあたり、卒業後の2年間を守破離の守の期間と決めました。士会での活動を通じてJPCでの学びを血肉化していく段階が守であり、破・離の段階で、法人化と伴走支援の直接受注ができるように精進していきたいと考えています。

伊窪 拓真さん (第30期 修了生)



<診断士を目指したきっかけ>

大学卒業後、老舗肌着メーカーへ入社し、13年間営業職としてキャリアを積んだ後に、2021年のコロナ禍に独立。伝統産業の工芸事業者向けに販路開拓支援事業を行ない、現在に至っております。独立当初から、支援先の工芸事業者より、コロナ禍で「経営が苦しい」と相談を受ける機会が多くありました。ただ、その工芸事業者の大半が、経営や販売についてのノウハウが乏しく、これまでのやり方から抜け出せない状況でした。

そこで私が経営の診断・助言能力を身につけ、伝統産業の発展に貢献したいとの思いになり、診断士の資格取得を目指すことになりました。また、私の父も経営者の一人であり、幼い頃から父より経営現場を学ぶ機会が多く、良い部分も悪い部分も身近でみてきたことも一因となっているかと思えます。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

資格試験を通じて学ぶ学術的な理論をどのように実践すればよいのか分からず、日々悩んでいました。その中で、体型的かつ実践的に学べるJPCの養成課程を知り、実力の伴った診断士になりたいとの思いが沸き起こりました。

受講した理由は、①講師の大部分が日本生産性本部の専属コンサルタントとして第一線で活躍されている経営コンサルタントであること、②経営診断を行う合宿制の企業診断実習があり、現役の経営コンサルタントの指導によりコンサルティング能力が向上すること、③登壇している経営コンサルタントや養成課程を共に受講するメンバー、既に診断士になられた方とのネットワークが築けること。そして、短期間で学ぶことができるからです。

講義内容は、診断士に必要な知識のインプットとアウトプットの連続を半年間ほぼ休むことなく繰り返されるため、自ずと体に染み付いていくことが分かってきます。さらに実習生同士でアウトプットの質を高めるカリキュラムが各講義内で組み込まれているため、他の実習生の考え方や提案方法等を吸収することができ、自分の成長につながります。また診断実習は、10日間を計5回と色々な実習先を経験することができます。この経験は一生の宝物になると言っても過言ではないくらい、インストラクター・実習先・実習生・サポートしてくれる事務局や家族から多くのことを学ぶことができます。

<現在の活動状況と今後の抱負>

養成課程終了後、2023年11月に診断士として正式に登録されました。東京都中小企業診断士協会にある中央支部へ所属し、支部の業務を執行する組織(部会)の国際部および渉外部に在籍しております。

現在の活動状況は、診断士の業務と自社事業を両立させながら活動を行っております。診断士の業務は、専門家駐在を主に、創業支援、補助金申請サポート、セミナー講師等の活動を行っております。自社事業においては、これまでJPCで学んだことを活かしながら、各産地の工芸事業者へ経営支援や販路開拓サポート等を行っております。

今後の抱負は、伝統工芸分野のエキスパートになることです。各産地の工芸事業者へ伴走型支援ができるような環境づくりを行い、未来に継ぐ活動ができればと考えております。



第35期募集要項

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

- ①2024年、2025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～2024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

2025年10月1日(火)～2026年3月11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

¥2,750,000.- (税抜価格 ¥2,500,000) ※経営診断実習期間の宿泊費、交通費を含む。

※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

