

試験ガイド

第1次試験

8月

企業経営やコンサルティングに関する基本的な知識を問う試験

1次試験は、中小企業診断士に必要な知識を有するかどうかを判定することを目的とし、マークシート形式により行なわれます。なお、他の国家資格の合格者などに対しては、申請により試験科目の一部免除が認められています。

- 試験実施科目：7科目
- 試験問題形式：マークシート方式による多肢選択式
※四肢択一または五肢択一

1次試験概要

受験資格	年齢・性別・学歴等に制限はなし		
試験実施日	8月上旬〔2010年度は8月7日(土)、8日(日)〔2日間〕〕		
試験科目	1日目	試験科目	時間 配点
		午前 A. 経済学・経済政策	60分 100点
		B. 財務・会計	60分 100点
		C. 企業経営理論	90分 100点
	2日目	午後 D. 運営管理 (オペレーション・マネジメント)	90分 100点
		午前 E. 経営法務	60分 100点
		午後 F. 経営情報システム	60分 100点
実施地区	札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡〔2010年度〕		
合格発表	9月上旬〔2010年度は9月7日(火)〕		
合格基準	①	総点数による合格基準	総点数の60%以上であって、かつ1科目でも満点の40%未満のないことを基準とし、試験委員会が相当と認めた得点比率とする。
	②	科目ごとによる合格基準	科目合格基準は、満点の60%を基準として、試験委員会が相当と認めた得点比率とする。
合格の有効期間	●1次試験合格(全科目合格)の有効期間は2年間(合格年度とその翌年度まで2次試験を受験できる) ●1次試験合格までの科目合格の有効期間は3年間(翌年度と翌々年度まで合格した科目を免除申請できる) ※3年以内に7科目のすべてに合格することで1次試験合格となる		
受験料	14,400円(税込)〔2010年度〕		

1・2次試験の全体像は ▶ 24ページ

1次試験科目ガイドは ▶ 25ページ

第2次試験

筆記試験〈10月〉＋口述試験〈12月〉

企業の問題点や改善点などに関して解答する筆記試験と面接試験

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。

- 試験実施科目：〈筆記〉4科目
〈口述〉筆記試験出題内容をもとに4～5問出題
- 試験問題形式：〈筆記〉各設問15～120文字程度の記述式
〈口述〉10分程度の面接

2次試験概要

筆記試験	受験資格	1次試験合格者 ●1次試験合格(全科目合格)年度とその翌年度に限り有効 ●2000年度以前の1次試験合格者は1度に限り有効		
	試験実施日	10月中旬～下旬〔2010年度は10月24日(日)〕		
	試験科目	試験科目	時間	配点
		午前 【事例Ⅰ】組織(人事を含む)を中心とした経営の戦略および管理に関する事例	80分	100点
		【事例Ⅱ】マーケティング・流通を中心とした経営の戦略および管理に関する事例	80分	100点
		午後 【事例Ⅲ】生産・技術を中心とした経営の戦略および管理に関する事例	80分	100点
		【事例Ⅳ】財務・会計を中心とした経営の戦略および管理に関する事例	80分	100点
口述試験	実施地区	札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡〔2010年度〕		
	筆記試験結果発表	12月上旬〔2010年度は12月10日(金)〕		
	受験資格	当該年度の2次筆記試験合格者 ※口述試験を受ける資格は当該年度のみ有効であり、翌年に持ち越すことはできません。		
	試験実施日	12月中旬〔2010年度は12月19日(日)〕		
	実施方法	中小企業の診断及び助言に関する能力について、筆記試験の事例などをもとに、個人ごとに面接		
	実施時間	約10分間		
	実施地区	札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡〔2010年度〕		
合格基準	合格発表	12月下旬～1月上旬〔2010年度は1月6日(木)〕		
	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価が60%以上であることを基準とする。		
	合格の有効期間	2次試験合格後、3年以内に実務従事・実務補習を受ける必要がある。		
	受験料	17,900円(税込)〔2010年度〕		

2次試験科目ガイドは ▶ 28ページ

中小企業診断士試験合格までの道のり

中小企業診断士になるまでには、1次試験、2次(筆記・口述)試験、実務補習・実務従事の3段階のステップがあります。
※当案内は2010年度試験実施例を基に作成しています。試験要項は、例年試験実施年度の4月上旬～5月上旬に発表されます。

実務補習・実務従事



2月・3月・7月・8月・9月

コンサルティングの実践

実務補習・実務従事は、中小企業診断士として診断実務能力を有するかを実務を通して判断することを目的とし、第2次試験合格後、3年以内に実務補習を15日以上受けるか、実務に15日以上従事することにより、中小企業診断士としての登録の申請を行なうことができます。

実務補習・実務従事概要

(1) 実務補習

①登録実務補習機関による実務補習

受講資格：中小企業診断士第2次試験合格者の中で、3年を経過していない方。

実施期間／実施地区 (2010・2011年度例)	札幌	仙台	東京	名古屋	大阪	広島	福岡
2010年	7/1(木)～7/12(月) 〔5日間コース〕	○	○	○	○	○	○
	8/19(木)～8/30(月) 〔5日間コース〕	—	—	○	○	—	—
	9/9(木)～9/21(火) 〔5日間コース〕	○	○	○	○	○	○
2011年	2/3(木)～2/14(月) 〔5日間コース〕	○	○	○	○	○	○
	2/3(木)～3/14(月) 〔15日間コース〕	○	○	○	○	○	○

※5日間コースを受講される場合には、第2次試験合格後3年以内に3回受講することが必要です。

■実務補習の標準的な流れ(5日間コース例)

実施約1週間前	指導員からメールにて、企業概要の提示や事前準備作業の指示
第1日目～第4日目	グループ別打ち合わせ、企業等の訪問・調査、資料分析、診断報告書の作成など
第5日目	企業等への報告会など〔修了証書発行〕

※5日間コースは1企業(等)、15日間コースは3企業(等)の実務補習を行う。

- ②受講手数料 5日間コース…50,000円(税込)
15日間コース…150,000円(税込)

③中小企業基盤整備機構、都道府県等中小企業支援センターにおける実務補習

(2) 実務従事

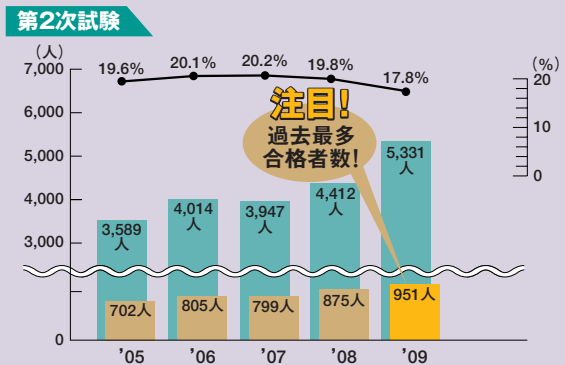
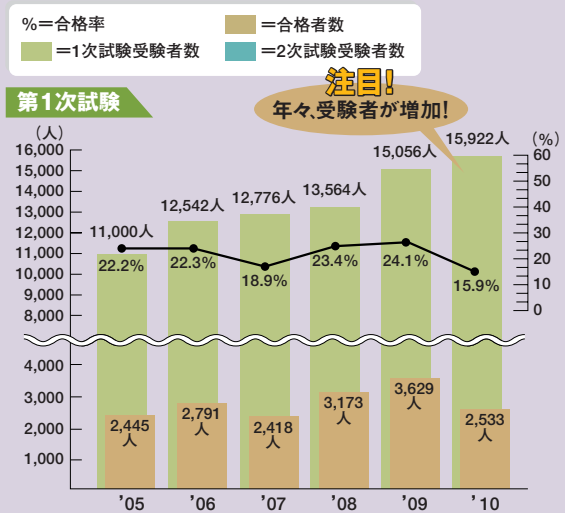
- ①国・都道府県等、中小企業基盤整備機構または都道府県等中小企業支援センターが行う診断・助言業務
- ②中小企業基盤整備機構または都道府県等中小企業支援センターが行う窓口相談等の業務
- ③中小企業に関する団体が行う中小企業の診断・助言または窓口相談等の業務
- ④その他の団体または個人が行う診断・助言または窓口相談等の業務
- ⑤中小企業の振興に関する国際協力等のための海外における業務

合格者の実務補習体験を
TACホームページで公開中!

TAC 診断士 検索

実務補習ガイドは ▶ 30ページ

受験者数・合格者数・合格率の推移



※その他の合格者に関する統計資料は32ページをご覧ください。

◆他資格等保有による免除対象者 ダブルライセンスに有利

科目免除	科目免除対象者 (2010年度試験実施例)
経済学・経済政策	大学等の経済学の教授・准教授・旧助教授(通算3年以上)
	経済学博士
財務・会計	公認会計士試験または旧公認会計士試験第2次試験において経済学を受験して合格した者
	不動産鑑定士、不動産鑑定士試験合格者、不動産鑑定士補、旧不動産鑑定士試験第2次試験合格者
経営法務	公認会計士、公認会計士試験合格者、会計士補、会計士補となる有資格者
	税理士、税理士法第3条第1項第1号に規定する者(税理士試験合格者)、税理士法第3条第1項第2号に規定する者(税理士試験免除者)、税理士法第3条第1項第3号に規定する者(弁護士または弁護士となる資格を有する者)
経営情報システム	弁護士、司法試験合格者、旧司法試験第2次試験合格者
	技術士(情報工学部門登録者に限る)、情報工学部門に係る技術士となる資格を有する者
経営情報システム	次の区分の情報処理技術者試験合格者(ITストラテジスト、システムアーキテクト、応用情報技術者、システムアナリスト、アプリケーションエンジニア、システム監査、プロジェクトマネージャ、ソフトウェア開発、第1種、情報処理システム監査、特種)

※科目免除者および科目合格者は科目免除割引制度をご利用いただけます。詳しくは71ページをご覧ください。

試験・実務補習に関する問い合わせ

社団法人 中小企業診断協会

〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル5階

◆TEL 03-3563-0851(代)

◆ホームページ <http://www.j-smeca.jp/>

★試験要項は、例年4月上旬～5月上旬に発表されます。

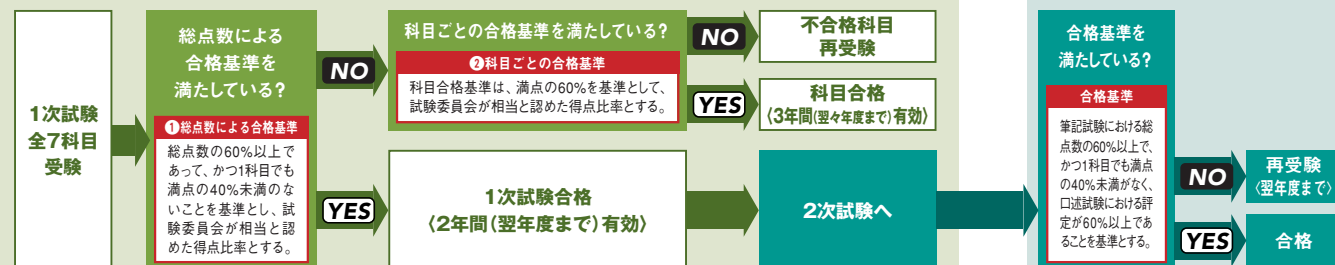
1・2次試験の全体像

▶ 中小企業診断士の試験科目と企業を取り巻く環境

中小企業診断士の試験科目は、一般的な企業の組織や業務内容と大変関わりが深い内容となります。会社の組織図から試験科目との関連を見ていきましょう。



▶ 1・2次試験合格までの流れ



1次試験の合格基準は、総点数による合格基準のほか、科目ごとにも設けられ、**3年以内**(合格年度含む)で全科目(7科目)に合格した時点で「1次試験合格」となります。1部の科目だけ合格した場合は「科目合格」とし、翌年度・翌々年度の試験では、**受験者の申請により**当該科目の試験が免除されます。

2次試験は、「1次試験合格」の合格年度と翌年度の2回の受験チャンスがあります。

受験シミュレーション【○=合格 ×=不合格】

	1次試験							結果	2次筆記試験	2次口述試験
	01 経済学・政策	02 財務・会計	03 理論企業経営	04 運営管理	05 経営法務	06 経営情報システム	07 経営中小企業政策			
2011年度	○	×	×	×	○	×	○	3科目合格【科目合格】	—	—
2012年度	免除申請	○	○	○	免除申請	○	免除申請	全7科目合格 1次試験合格	×	—
2013年度	PASS							—	○	2次試験合格

2011年度に3科目を合格(科目合格)、2012年度に3科目免除申請のうえ残りの4科目(総点数400点)を合格した時点で、全7科目合格となり、2012年度に「1次試験合格」となります。

上図では、2012年度および2013年度の2次筆記試験が受験できます。

1次試験科目ガイド

1次試験科目の学習内容と攻略のポイントを紹介します。

Subject 01	経済学・経済政策	関連資格	▶ 公認会計士 ▶ 不動産鑑定士	▶ 証券アナリスト など
---------------	----------	------	---------------------	-----------------

▶ 出題範囲

国民経済計算の基本的概念／主要経済指標の読み方／財政政策と金融政策／国際収支と為替相場／主要経済理論／市場メカニズム／市場と組織の経済学／消費者行動と需要曲線／企業行動と供給曲線／産業組織と競争促進 等

◆公認会計士、不動産鑑定士などは科目免除されます。詳しくはP23「他資格等保有による免除対象者」をご確認ください。

▶ 概要と攻略ポイント

～経済動向は企業行動を決定する基軸～

経済学・経済政策では、マクロ経済学とミクロ経済学を中心に学習します。マクロ経済学は、大きく一国を単位とした経済活動(国民所得・投資・消費・貯蓄などの集計値)を分析するものであり、ミクロ経済学は、一企業や一個人の経済活動(企業の生産活動や家計の消費活動など)を分析するものです。分析においては、グ

ラフと計算式という2つの手法を活用する必要があります。これら経済環境の変化を把握し、企業活動に対する影響を検討することは、ビジネス上における意思決定に必要な知識といえます。

Subject 02 財務・会計

関連資格	▶ 日商簿記 ▶ ファイナルファンカー	▶ 税理士 ▶ 公認会計士	▶ CIA ▶ ビジネス会計検定 など
------	------------------------	------------------	------------------------

▶ 出題範囲

簿記の基礎／企業会計の基礎／原価計算／経営分析／利益と資金の管理／キャッシュフロー(CF)／資金調達と配当政策／投資決定／証券投資論／企業価値／デリバティブとリスク管理 等

◆公認会計士、税理士などは科目免除されます。詳しくはP23「他資格等保有による免除対象者」をご確認ください。

▶ 概要と攻略ポイント

～企業の経営分析に必須の知識～

企業の財務状況等を把握し、その問題点を抽出する場合に、財務諸表等による経営分析は重要な手段となります。この財務諸表等から得られる数値(利益・資産・資金等の状況)を理解・分析するために必要な知識が財務・会計です。このように、企業経営の基本であり、重要科目でありながら、受験生にとっては苦手意識を持ちやすい科目となっています。その理由としては、日頃の生活の中で財務・会計に接

する機会がそれほど多くないこと、出題方式に計算問題が多く含まれることなどが挙げられます。また、この科目は2次試験の「事例Ⅳ(財務・会計)」に対応しており、応用力が求められることから、単なる暗記では対応が困難となります。まず講義で触れる重要論点の理解を優先し、その後、良質な計算問題の反復練習をすることで、しっかりと実力アップを図りましょう。

Subject 03 企業経営理論

関連資格	▶ 社会保険労務士 ▶ 公認会計士	▶ CIA など
------	----------------------	-------------

▶ 出題範囲

■ 経営戦略論

経営計画と経営管理／企業戦略／成長戦略／経営資源戦略／競争戦略／技術経営(MOT)／国際経営(グローバル戦略)／企業の社会的責任(CSR) 等

■ 組織論

経営組織の形態と構造／経営組織の運営／人的資源管理 等

■ マーケティング論

マーケティングの基礎概念／マーケティング計画と市場調査／消費者行動／製品計画／製品開発／価格計画／流通チャネルと物流／プロモーション／応用マーケティング 等

▶ 概要と攻略ポイント

～企業経営・企業診断の基礎～

この科目は、経営戦略論、組織論、マーケティング論の3つの内容で構成されています。事業領域の決定に関する「経営戦略論」、経営資源の人に関連する「組織論」、消費者のアプローチに関連する「マーケティング論」を学習していきます。これらは、企業の経営に関する現状分析および問題解決、将来の事業計画策定に必要不可

欠の知識といえます。また、企業に関するベーシックな論点であることから、1次試験だけでなく、2次試験の「事例Ⅰ(組織【人事を含む】)」と「事例Ⅱ(マーケティング・流通)」においても中心課題となる重要な科目と位置付けられています。

1次試験科目ガイド

あなたが手にする新しい知識とスキル。

Subject 04 運営管理(オペレーション・マネジメント)

関連資格

▶販売士
▶技術士

など

▶出題範囲

■生産管理

生産管理概論／生産のプランニング／生産のオペレーション 等

■店舗・販売管理

店舗・商業集積／商品仕入・販売(マーチャンダイジング)／商品補充・物流／流通情報システム 等

▶概要と攻略ポイント

～企業の現場に即した診断・助言に必須～

この科目の領域は、製造工程や品質管理等を中心とした「生産管理」に関する領域と、店舗施設や土地、販売・流通等を中心とした「店舗・販売管理」に関する領域の大きく2つに分類されます。中小企業診断士はクライアントの業種に関係なく、課題の抽出や立案を役割として期待されています

ので、企業の現場に即した問題点の把握や課題解決方法の提示を行なうために必要な知識となります。また、この科目は2次試験の「事例Ⅱ(マーケティング・流通)」と「事例Ⅲ(生産・技術)」に対応しています。実際の流通業や小売業、製造業の現場をイメージしながら学習を進めましょう。

Subject 05 経営法務

関連資格

▶ビジネス実務法務検定
▶知的財産管理技能検定

▶行政書士
▶司法書士

など

▶出題範囲

事業開始、会社設立及び倒産等に関する知識／知的財産権に関する知識／取引関係に関する法務知識／企業活動に関する法律知識／資本市場へのアクセスと手続 等

◆弁護士等は科目免除されます。詳しくはP23「他資格等保有による免除対象者」をご確認ください。

▶概要と攻略ポイント

～ビジネス関連の法律知識を学習～

創業から株式上場あるいは知的財産権の活用など、企業経営は様々な法律の枠組みの中で行なわれています。その経営にまつわるビジネス関連の法律を中心に、諸制度、手続等に関する実務的な知識を学習するのが経営法務です。コンプライアンス(遵法)経営が求められ、企業のリスク管理

の重要性が高まる中、中小企業診断士にとっても法務知識は不可欠といえます。また、状況に応じて弁護士等の専門家を活用することが望まれる場合、専門家とクライアントの橋渡しをする役割も求められます。学習上では、民法・会社法等の基本的な法律を中心に理解が必要となります。

Subject 06 経営情報システム

関連資格

▶ITパスポート
▶CIA

▶技術士
▶ITコーディネータ

など

▶出題範囲

■情報通信技術に関する基礎的知識

情報処理の基礎技術／情報処理の形態と関連技術／データベースとファイル／通信ネットワーク／システム性能 等

■経営情報管理

経営戦略と情報システム／情報システムの開発／情報システムの運用管理／情報システムの評価／外部情報システム資源の活用／情報システムと意思決定 等

◆技術士、一部の情報処理技術者試験合格者等は科目免除されます。詳しくはP23「他資格等保有による免除対象者」をご確認ください。

▶概要と攻略ポイント

～社内の情報・ネットワークの管理に不可欠～

この科目の対象領域は、大きく2つに分かれています。一つがIT、いわゆる情報技術に関する領域、そしてもう一つが企業における情報システムに関する領域です。ハードウェア、ソフトウェア、ネットワークなど技術的な知識とシステム構築の基礎を学習し

ます。この科目は、新しい情報・技術等を常にチェックする必要があります。技術的な領域に関しては2次試験に必要ありませんが、システム構築に関連する考え方や用語は、設問要求に合わせて、さまざまな形で記述できるように理解しておきましょう。

Subject 07 中小企業経営・政策

関連資格

▶行政書士
▶公務員

など

▶出題範囲

■中小企業経営

経済・産業における中小企業の役割、位置づけ／中小企業の経営特性と経営課題 等

■中小企業政策

中小企業に関する法規と政策／中小企業政策の役割と変遷 等

▶概要と攻略ポイント

～中小企業の実態や国の施策を知る～

この科目は、企業に対しての確かなコンサルティングを行うための知識を身につけることを目的としています。「中小企業経営」は、中小企業の経営特性や経営課題、中小企業の実態(各種統計や経済・産業における中小企業の役割や位置付け)を理解する科目であり

「中小企業白書」からの出題が大半を占めます。「中小企業政策」は、国や地方自治体が講じている各種の施策について学習します。どちらも非常にボリュームが多く、暗記が中心となる科目となりますが、基本的には1次試験対策と考えて良いでしょう。

中小企業診断士試験を体験!!

2009年度
1次試験問題を見てみよう!
【企業経営理論】からの抜粋問題です。

企業経営理論【第25問】

Q

消費者が買い求めるさまざまな商品は、購買習慣に基づいて、最寄品、買回品、専門品、非探索品に分類される。これらに関する以下の記述のうち、最も不適切なものはどれか。

- ア 購買頻度が高く、即座に商品が引き渡されることが要求され、かつ比較や購買に際して最小限の努力しか払おうとしない商品は最寄品に分類される。
- イ 専門品の購買行動では、消費者が買い物の途中で選好を明確にするが、買回品の場合、買い物出向に先駆けて選好が確立している。

- ウ 非探索品とは、消費者がその製品・サービスに対する必要性が生じるまでは意識したり、興味を抱いたりすることのないものを指す。
- エ 最寄品と買回品の区分は探索性向の水準の高低に基づいている。前者ではこの水準が極めて低く、後者では高くなっている。

用語解説 TAC中小企業診断士講座 基本テキスト「企業経営理論」より

■消費財とは？

消費財は、消費者用品ともよばれ、最終消費者や家庭で使用される製品の総称であり、原則として再加工されたり、再販売されたりしない製品である。



■消費財の種類・特徴

消費財は、購買特性によって最寄品、買回品、専門品、非探索品に分類され、それぞれ次のような特徴を持つ。

マーケティング要因	消費財の種類			
	最寄品	買回品	専門品	非探索品
消費者の購買行動	購買頻度は高い、計画性は少ない、比較や購買に対しての努力は小さい、顧客の関与は小さい	購買頻度は低い、計画性と購買の努力は大きい、価格、品質、スタイルに基づきブランドを比較	強力なブランド選好とロイヤリティ、特別な購買の努力、ブランドの比較に対して小さな努力、価格感応度は低い	製品の認知度や知識は低い(認知しているとしても、関心はほとんどないか、またはマイナス)
価格	低価格	価格は高め	高価格	さまざま
販売方法	幅広く販売、便利な立地	少数の店舗で選択的に販売	商圏ごとに1店ないし少数店舗で独占販売	さまざま
プロモーション	生産者によるマス・プロモーション	生産者と小売業者による広告と人的販売	生産者と小売業者とによる、慎重にターゲットを絞ったプロモーション	生産者と小売業者による積極的な広告と人的販売
例	歯磨、雑誌、洗濯用洗剤	大型家電、テレビ、家具、衣類	ロレックスの時計、良質のクリスタル製品などの贅沢品	生命保険、赤十字への献血

(「マーケティング原理 第9版」フィリップ・コトラー／ゲイリー・アームストロング和田充夫監訳 ダイアモンド社 p.351)

解 説

消費財の特徴に関する問題である。

ア ○:正しい。

イ ×:専門品は、強力なブランド選好やブランド・ロイヤリティを持つ消費財であるため、買い物出向に先駆けて選好が確立している。一方、買回品は、価格、品質、スタイルに基づいてブランドの比較に十分な時間をかける消費財であるため、買い物出向に先駆けて選好が確立しているわけではない(買い物の途中で徐々に選好が明確になる)。

ウ ○:正しい。非探索品とは、製品の認知度や知識が低いか、認知されても、ほとんど関心を示されない消費財である。生命保険や墓石などが代表例であるが、画期的な新製品の多くも非探索品に該当する。

エ ○:正しい。最寄品については消費者の比較や購買に対しての努力は小さく(探索性向の水準は低い)、買回品については消費者の計画性と購買の努力は大きく、価格、品質、スタイルに基づくブランド比較が行われる(探索性向の水準は高い)。

よって、イが正解である。

A

正解…イ

体験講義を受講しよう!

体験講義&ガイダンスDVDにて、「企業経営理論」の講義を体験受講できます。巻末ハガキにて無料でご請求ください。

※TACホームページ内の「TAC動画チャンネル」からも体験講義をご視聴いただけます。

TAC 動画チャンネル

検索



オリジナル教材

▶ 合格に必要な教材は全てそろっています! ◀

毎年改訂 法改正や最新の試験傾向を教材に反映します。



※一部内容が異なる場合がございます。予めご了承ください。

- | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|------------------------|-------------|-----------------------|--------------------|
| 1 受講ガイド・オリエンテーションブック | 4 2次スタートアップ演習 | 7 基本テキスト | 10 1次完成レジュメ | 13 2次最終集中特訓 | 16 DVD・カセット・講義録(通信講座) | 19 本試験模範解答集(1次/2次) |
| 2 トレーニング | 5 1次完成答練 | 8 講義サポートレジュメ | 11 過去問題集[TAC出版](1次/2次) | 14 1次公開模試 | 17 2次スタートアップテキスト | |
| 3 1次養成答練 | 6 2次直前演習 | 9 1次直前まとめレジュメ | 12 2次直前テキスト | 15 2次公開模試 | 18 財務・会計計算問題集 | |

教材作成のスペシャリスト集団

専任講師による「教材作成チーム」は、テキスト内容の検討を十分に重ね、毎年改訂を行っています。法律改正にも素早く対応できるよう、関係省庁・公的機関の発信する情報にも目を凝らし、教材に反映しています。受講生の皆様に「わかりやすい」「合格できる」教材を提供する、教材作成のスペシャリスト集団です。



秋田 吉也先生
(関東地区)

「TACの教材だけで安心して学習できます!」

TACの教材は、「試験で合格点を取る」ことを最優先に作成しています。そのため、本試験の出題傾向、受験生の正答率、試験委員の著書等を分析し、「その年の本試験で合格するために必要なこと」を唯一無二の基準として、毎年、内容を刷新しています。合格のためには、TACの教材のみで十分です。他の参考書等に手を出す必要はありません。どうぞ安心して、TACの教材をご活用ください。



ポイントを押さえたコンパクトでわかりやすいテキスト

TACのオリジナル教材は、試験傾向・法改正に合わせて毎年改訂しています。合格に必要な要素を随所に盛り込みつつ、内容を簡潔にまとめ、無理なくわかりやすい教材となっていますので、初学者の方でもスムーズに学習に取り組みます。

▶ 基本テキスト | わかりやすさが断然違う!

「見本テキスト」「体験講義&ガイダンスDVD」を

無料送付!

巻末ハガキで
ご請求ください。



Point 1

2色刷

見た目にもこだわった2色刷のテキストです。文字や図表もカラフルにわかりやすく掲載しています。

Point 2

本章の体系図

各章のはじめに体系図を掲載。学習内容をひと目で把握できます。パーツ単位での学習にならないよう、全体の中における位置付けを理解してから学習を開始することができます。

Point 3

図表

図表を用いて、重要ポイントを分かりやすく解説しています。



Point 4

本章のポイント!

章ごとのマスターすべきポイントをチェックリスト形式で紹介。本文を読む前に確認することで、スムーズに学習を開始することができます。

Point 5

キーワード

重要キーワードの定義を色文字で表現しています。学習上の最も基本となる事項ですので、しっかり理解してください。

Point 6

出題論点

過去の本試験において出題された論点には表示がつきます。また、巻末には「出題領域表」も掲載しています。

▶ ぜひご覧ください!

TACオリジナル教材を公開!

TAC 診断士

検索

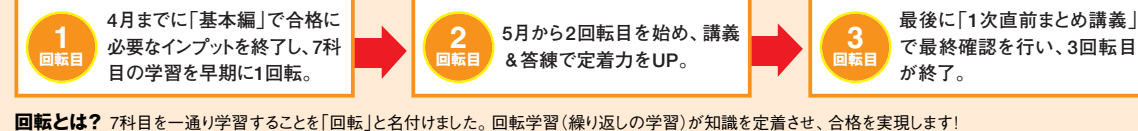


戦略的カリキュラム

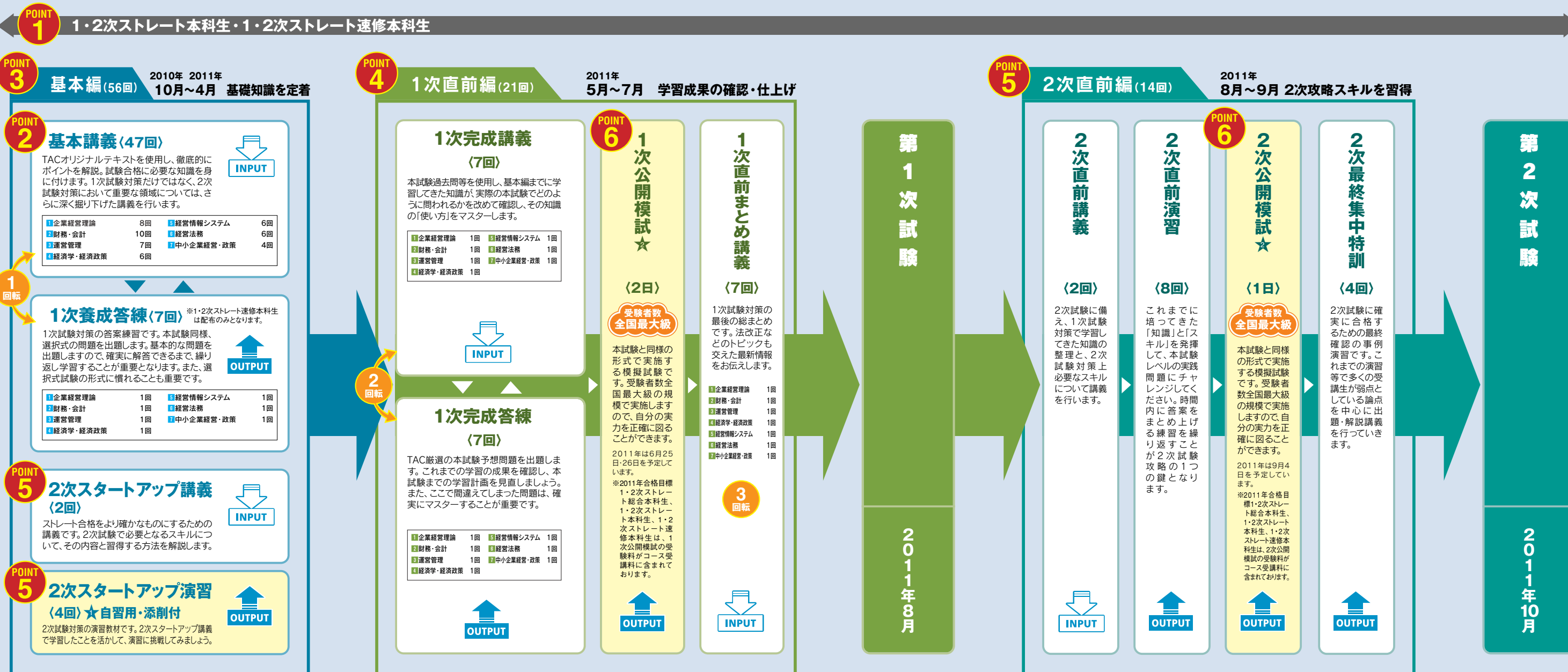
1・2次ストレート本科生 全91回 + ★2次スタートアップ演習 4回 + ★公開模試 1・2次 54ページへ
 1・2次ストレート速修本科生 全84回 + ★2次スタートアップ演習 4回 + ★公開模試 1・2次 56ページへ

TACオリジナル「3回転方式」で合格を勝ち取る！

TACのカリキュラムは、「ストレート合格するための戦略的学習」を徹底的に分析して作られました。
 TACが開発した「3回転方式」は、効果的に「覚える」「思い出す」「覚えなおす」「定着させる」作業が行え、受講生を合格まで導きます。



回転とは？ 7科目を一通り学習することを「回転」と名付けました。回転学習（繰り返しの学習）が知識を定着させ、合格を実現します！



※当カリキュラムは本試験の傾向に合わせて、一部変更となる場合があります。



TACのカリキュラムが戦略的である理由

- POINT 1 **ストレート合格を実現！**
 TACのカリキュラムには、1次・2次試験にストレート合格するために必要な「講義」「教材」「フォロー制度」「ノウハウ」などが全て揃っています。2次試験合格の日まで、他に手を広げることなく、TACのカリキュラムのみで学習いただけます。
- POINT 2 **科目順にも意味がある！**
 まず2次試験と関連の深い「経営」「財務」「運営」を学習し、復習時間を多くとります。次に理解に時間のかかる「経済」に進み、続いて暗記要素が高い「情報」「法務」「中小」を学びます。特に法改正の影響を受ける「法務」「中小」は、最新の情報を反映するため、科目順も後になります。TACは効率良く学べるよう、科目順も考え抜いています。
- POINT 3 **早期に必要な知識を定着！**
 4月までに基本編の講義・答練を終了し、合格に必要な知識を定着させます。早期に軌道修正し、2回転目がスタートすることで、「思い出す」「覚えなおす」「定着させる」期間を十分に確保できます。
- POINT 4 **充実の1次直前期！**
 5月上旬から、2回転目の学習が始まります。1次直前期の講義・答練で定着力が飛躍的にアップします。また、「1次直前まとめ講義」で3回転目の学習が行え、万全の状態で本試験に臨めます。
- POINT 5 **徹底した2次試験対策！**
 1次試験対策と並行して「2次スタートアップ講義・演習」を実施。早期から2次試験対策に取り組みます。1次試験後の2次直前期のカリキュラムも充実しており、豊富なアウトプットで2次攻略スキルを習得します。
- POINT 6 **全国最大級の公開模試！**
 TACの公開模試は全国最大級で実施。そのレベル・規模・フォローなどの全てにおいて自信を持ってお勧めできます。多くの受験者に支持され、2010年度のTAC公開模試受験者は、1次が4,201人、2次は3,017人にもなりました。

<<< 2次口述試験対策も万全 >>>

「口述対策セミナー」と「口述模擬面接」実施予定

TACでは、毎年2次筆記試験の問題を分析し、2次口述試験の出題予想を行います。口述対策セミナーや模擬面接も実施しますので、万全の体制で口述試験に臨むことができます。

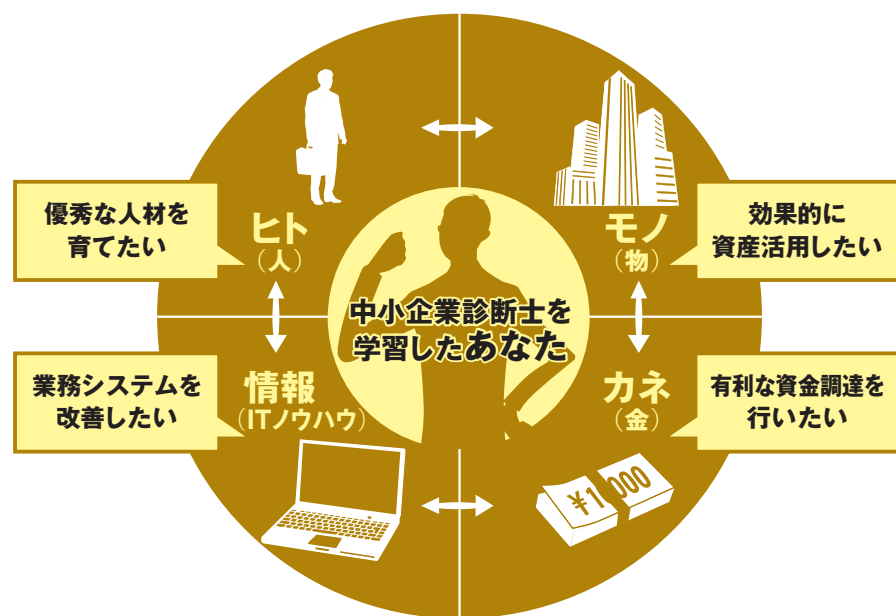
※模擬面接は別途予約が必要です。



中小企業診断士の魅力

新興国の成長や世界的な金融不安等、スピードを増すグローバル化・国際関係の変化により、日本や企業を取り巻く環境も、急激な勢いで「変化」しています。変化に対応する上で、中小企業診断士のビジネスに関する体系的な知識は、強力な武器になります。中小企業診断士の知識を習得することで刻一刻と変わる状況を読みとることが可能となり、的確な判断を下せる高度なビジネススキルをもつ人材として、活躍の場は大きく広がります。

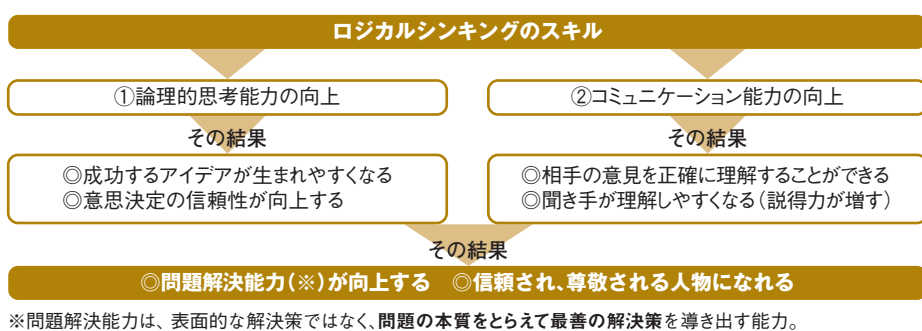
▶ 経営資源を横断的に見る力



経営資源を有効活用し問題を解決

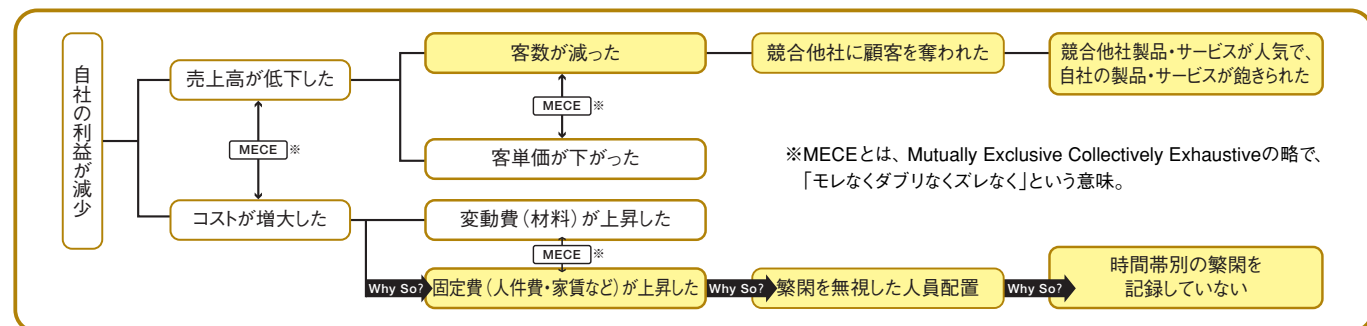
中小企業診断士資格の学習をすることで、企業の経営資源（人・物・金・情報）に関わる知識が横断的に身に付きます。キャリアアップを目指す、就職・転職する、独立開業する等、いずれの場合においても、経営資源について横断的視野で思考できる能力は、非常に大きな強みになります。中小企業診断士は、特定の領域に特化する他の専門的資格、スペシャリストの分野では欠けてしまう部分を補うことができます。

▶ ロジカルシンキングで問題解決力や説得力を強化



中小企業診断士の学習（特に2次試験対策）では、物事の本質をつかむために、論理的に考えて思考を整理し、その結論を相手に分かりやすく伝えるためのスキル「ロジカルシンキング」を多用します。ロジカルシンキングのスキルを身に付けることで、日常のビジネス社会においても、また、人間関係においても、大きなメリットを享受できます。

2次試験で使うロジカルシンキングの一例『原因追究のロジックツリー』



▶ 幅広いネットワークの形成



資格取得を通じてネットワークが広がる

中小企業診断士の受験生は多様な背景を持ち、学習の過程や合格後の活動によって人脈が大きく広がっていきます。幅広いネットワークを活かして、各分野の専門家や行政機関と企業を結びつける役割や、企業内において各部署・事業の間をつなぐ人材として活躍することが可能となります。専門家・他資格保有者との交流も活発です。

▶ 無限に広がる将来の選択肢

中小企業診断士資格を学習することで得られる知識やスキルは、あらゆる業種・職種で役立ちます。キャリアアップを目指す、就職・転職をする、独立開業をする等、未来のキャリアプランを自由自在に描くことができ、将来の選択肢は無限に広がります。

様々な分野で活躍する
中小企業診断士を紹介！
8～20ページをご覧ください。

FIELD1 勤務先企業

ビジネススキルを身に付けた人材の育成のため、中小企業診断士の資格取得を奨励する企業が増えています。希望部門への異動や、昇進・昇格も望め、資格手当のある企業もあります。
合格者の活躍 → 13～14ページ

FIELD2 就職・転職先

業種・職種、部門を問わず様々な分野で活躍でき、リーダーとして多くの企業から期待されます。
合格者の活躍 → 15～16ページ

FIELD3 コンサルティングファーム

コンサルティングファームにも、それぞれ強い分野があります。自身の適性や興味と合ったコンサルティングファームで経験を積むことで、さらなるステップアップが図れます。
合格者の活躍 → 12・17～18ページ

FIELD4 独立開業・週末起業

知識を習得し、人脈を広げることで将来的に独立開業の道も拓けます。講演や執筆等の活動で週末起業し、少しずつ独立に向けた経験を積む方もいます。
合格者の活躍 → 19～20ページ

「なりたい自分」になる

無限に広がる 将来の選択肢

2010年5月に華燭の典を挙げられたばかりの佐藤勝仁・里絵(旧姓・赤塚里絵)ご夫妻は、共にTAC中小企業診断士講座を受講して試験に合格したお仲間です。国内一流企業にお勤めのお二人に、受講生時代の思い出や診断士資格取得で感じたメリット、そして後輩受験生へのメッセージをいただきました。

遠藤先生はキュービッド？

—この度はご結婚おめでとうございます。TAC中小企業診断士講座の遠藤直仁先生が取り持つ縁だとお聞きしていますが、なれそめをお聞かしてもよろしいですか？

佐藤(以下、ご主人) 私は遠藤先生が主宰している「中小企業政策研究会」という中小企業診断士の集まりに所属しておりまして、彼女もそこに入会してきました。300人ぐらいの大所帯ですから最初は会う機会がなかったのですが、その後40人ぐらいのチームの合宿に参加させてもらったとき、そこに彼女がいたというのが初めての出会いですね。

赤塚(以下、奥様) 千葉県の実金というところでチームの合宿がありまして、2009年の5月でした。

—運命の出会いですね。そこからお付き合いを始めて、ゴールインということで、遠藤先生も喜ばれているのでは？

ご主人 昨年末に「結婚します」とお伝えしたら、ビックリしていましたよ(笑)。

奥様 とても喜んでいただきました。遠藤先生の研究会が縁で結婚したのは、私たちで4組目だそうです。

—まさにキュービッドなんですね。さて本題に入りますが、中小企業診断士の資格取得を目指した動機からお聞かせください。

ご主人 前々職でシステムエンジニアを5年ほど務めた時期に、このまま漫然と社会人生活を送っていいものかという悩みを感じ始め、では何をやりたいのかと考えた末に、ぼんやりと持っていた「経営コンサルタントになりたい」という夢を明確に意識し始めました。そこにたどり着くためには、中小企業診断士という資格を取得することが一番の近道なのではないかと思ったのが、目指した動機です。

奥様 私はずっとシステムエンジニアなのですが、入社7年目ぐらいのときに、「今のままでSEを続けていたのではつづしがきかないな」と思いまして、より上流工程を目指すためのコンサルスキルをつけようということで、インターネットで「コンサル 資格」と検索したら中小企業診断士が出てきて、早速チャレンジすることになったという経緯です。

—お二人とも、キッカケは同じようなものだったんですね。

奥様 今初めて聞いてみると、同じでした(笑)。

—受講生時代を振り返って、どんな感想をお持ちですか？

ご主人 同じものを志している仲間との出会いというのは、よかったですね。特に、私は仕事の関係でどうしても講義に出られないことがあったのですが、そういうときに講義内容をフィードバックしてくれる友人もできましたし、「みんなで受かるうね」という雰囲気があるんです。みなさん、良い意味でガッツガッツしていて、資格取得に向かって必死で頑張っているのが伝わってくるので、「自分もやらなくちゃいけないな」という気持ちになります。ほとんど会社勤務の方でしたが、当時から3年ほど経った今では独立している人も結構いらして、その意味では診断士の資格取得が大きな転換点になっているのかなと思いますね。

奥様 私はどちらかというと一人でコツコツやりたいタイプでしたので、主人とは違ってTACで知り合った仲間というのは数えるほどしかいませんでした。講義では、はじめに科目ごとの学習方法を教えてもらえたり、その時期にやっておくべき学習項目などをほぼ毎週お話ししてもらえたので、その通りにやっていった結果、1・2次ストレート合格をすることができました。それから、TACの自習室は朝から既に多くの方が集まっており、その混み具合を見ると、「世の中、勉強している人がこん



なにいるんだ」とすごく刺激を受けて、「私も怠けてちゃいけないな」と思ったのが印象に残っています。

視野が広がる診断士資格

—現在はどうなお仕事をされているのですか？

ご主人 アビームコンサルティングに入って2年目ですが、2009年の10月から金融機関の決算支援サービス業務を行っています。今後は日本でも国際財務報告基準(IFRS)の適用がある程度見えていますから、そのコンバージェンス作業の準備と対応につなげていく仕事になります。

奥様 私は京セラコミュニケーションシステムのICTサービス事業本部で、京セラ以外の外販部隊でシステム導入を行っています。システム導入の工程は色々あるのですが、その中で上流工程に当たる、開発手前の設計を担当しています。特に決まった分野があるわけではなく、営業支援や社内のワークフロー、情

FIELD3 コンサルティングファーム

ご主人「世の中の動きがわかり、明るい未来が見える！」

アビームコンサルティング株式会社
金融統括事業部 シニアコンサルタント 中小企業診断士

佐藤 勝仁さん

佐藤 勝仁(さとう かつひと)
1974年生まれ、東京都出身。
1999年、中央大学理工学部卒業後、ソフトウェア開発会社に入社。
2006年、都市銀行に転職。
2008年、アビームコンサルティング(株)入社。
2006年度の中小企業診断士試験に合格(2007年4月登録)。

■アビームコンサルティング株式会社
http://jp.abeam.com/



▶ぜひご覧ください！

様々な分野で活躍する中小企業診断士を紹介！

資格保持者へのインタビューをTACホームページで無料公開しています。「合格後の姿」がより明確にイメージできます！

TAC 診断士

検索

報共有用のシステムなど、引き合いがあったものをその都度構築することが多いです。

—診断士試験に合格してから、お仕事に変化はありましたか？あるいは資格取得のメリットを感じたことがありましたらお聞かせください。

ご主人 現在の仕事で明確に直結しているものはあまりないのですが、1つひとつの業務なり仕事全体の取り組み方に対して、資格を取得する前よりも物事を俯瞰して見られるようになったと思います。そのため、自分の部下や後輩に対しても、目先だけでなく大きな視点で誘導することができるようになったと感じています。

奥様 私も直接的に「こういう業務に活かしています」というのはないのですが、診断士試験で得た様々な知識というのはとても役立っています。たとえば最近、ERP(統合基幹業務システム)のパッケージを導入するプロジェクトを担当するようになったのですが、製造業寄りの話が多いのです。製造業の部品や材料、工程の管理などは、実務ではほとんど経験したことがなかったのですが、幸い診断士試験の「運営管理」で製造工程などに関する領域を学んでいたため、専門用語で詰まることなくすんなり入れたというのが一番実感したところです。たぶん診断士の資格を持っていなければ、話が全然分からなかったと思います。このように、世の中のあらゆるビジネスに関わってるところまで幅広く勉強するので、それがそのまま知識として活かしているということです。

ご主人 彼女が今言ったことと関連しているのですが、世の中の動きが分かりやすくなったなと思いますね。たとえば日経新聞を読むときに、以前なら正直分から

ない部分も多くて、読み飛ばしていた記事もあったのですが、今はどの紙面を読んでも大体のところは理解することができますし、大きなトレンドを把握することができるようになりました。それと、私は転職を2回しています。2回目の転職(現在の会社)は、診断士を取得したあとなので、資格が転職にも役立ったのではないかなと考えています。もうひとつ、メリットといえば「資格を取得することが“婚活”につながる」ということですかね(笑)。

奥様 私もそれを言おうと思っていたのに、先に言われてしまいました(笑)。確かに婚活にもつながるのですが、特に遠藤先生の研究会は大所帯ですから、独立されている方、プロコンサルタントの方、製造業の方などなど、本当に多種多様な方々とお知り合いになれて、視野が広がったなと思ったのが大きなメリットです。他の会社やお仕事の話聞いてから自分の会社を見直すと、今まで気づかなかった会社の良い面や改善点が見えてきたりもします。

女性の活躍の場も拡大

—個人としての診断士の活動は、引き続き遠藤先生の「中小企業政策研究会」が中心となりますか？

ご主人 そうですね。研究会全体では月に一度集まり、勉強会を開催していますが、診断士として実務的な活動をしているのはチームのほうになります。その活動の中で診断実務をさせてもらっていますが、そうしないとおそらく診断スキルも錆び付いてしま

FIELD1 勤務先企業

奥様「女性ならではの視点が活かせる！」

京セラコミュニケーションシステム株式会社
ICTサービス事業本部 中小企業診断士

赤塚 里絵さん

赤塚 里絵(あかつかりえ)
1978年生まれ、東京都出身。
2001年、専修大学法学部卒業後、京セラコミュニケーションシステム(株)入社。
2008年度の中小企業診断士試験に合格(2009年4月登録)。

■京セラコミュニケーションシステム株式会社
http://www.kccs.co.jp/



うと思いますし、少なくとも今の会社の仕事の中では中小企業をターゲットとしたコンサルティングはあまり多くありませんから、この先を考えた場合にはコンスタントに続けていきたいと考えています。

奥様 私の場合は、中小企業診断協会が主催するマスターコースの中で、「女性起業家支援のコンサルタント養成講座」を1年間受講しました。そこでも人脈が広がり、一応今後につながりそうなパイプができたかなと思っています。

—今後の抱負をお聞かせください。

ご主人 当面はもった会計の部分の掘り下げのことを考えています。それと、簿記やFPが中途半端になっているので、できれば最上位まで取りたいですね。

奥様 私は他の資格というよりは、診断士としての活動を増やしていきたいと思っていて、その中でもワークライフバランスの推進などを通じて、女性のためのコンサルタントとして何かできたらいいなと思っています。

—最後に、これから診断士を目指す方へひとことメッセージをお願いします。

ご主人 ご自身のお仕事を見つめ直してみて、もう少しレベルアップしたいとか、この先は経営層にランクアップしていきたいというような方には、ぜひとも取っておいてほしい資格です。診断士試験は7科目もあって、非常に多岐にわたりますから、色々な意味で視野が広がります。たとえば経営法務という科目などは、会社の法務部門にいない限り接点を持ち得ないものだと思いますが、診断士の学習を通じて「自分にはある程度の知識がある」という自信が付けば、もう少し上のランクに行ったときにも、法務部門の人とそれなりの会話ができるのではないかと思います。診断士の学習をすることによって、必ず明るい未来が見えてくるのではないのでしょうか。

奥様 全部の科目がビジネスパーソンとして押さえておかねばいけないことばかりなので、興味が あるという人には日頃から、「絶対に取るといいですよ」と私は力説しています。それと、女性の診断士が少ない分、実は隙間がまだいっぱいあって、先ほどの女性起業家支援もそうですし、あるいはコンサル先の会社が女性向けの商品やサービスを扱っているような場合には、女性ならではの視点が欠かせません。このように、女性の活躍の場はたくさんあると思いますし、女性診断士の会も少しずつ大きくなっているようなので、ぜひ多くの女性に受けてほしいですね。

—本日はありがとうございました。お二人の幸せと活躍をお祈りいたします。



株式会社シーエー・モバイル
エンタテインメントメディアディヴィジョン
ゼネラルマネージャー 中小企業診断士

荒木 健さん

荒木 健（あらか たけし）
1971年生まれ、福岡県出身。早稲田大学大学院理工学研究科経営システム工学修了。日本ヒューレット・パカード（株）入社。システム開発・コンサルティング、プロダクトマーケティング、事業戦略、M&A等に従事。現在、（株）シーエー・モバイル勤務。2006年度の中小企業診断士試験に合格（2007年4月登録）。編著書に『中小企業診断士の実像－診断士、独立開業のススメ』（同友館）がある。

■株式会社シーエー・モバイル
<http://www.camobile.com/>

FIELD2 就職・転職先

携帯ゲーム事業と診断士の意外な接点― 「マーケティングの知識なども活用しています」

マーケティングの知識が活きる！

荒木 健さんはヒューレット・パカード（株）に勤務していたとき、中小企業診断士試験に合格。試験勉強を通じて一番興味を持てたのがマーケティングで、「そのためにはコンシューマー向けのビジネスをもっとやってみたい」と思うようになった矢先、まさにコンシューマー向けのビジネスを主としているネット会社、（株）シーエー・モバイルから声がかかり、思い切って転職をすることになる。（株）シーエー・モバイルは（株）サイバーエージェントのグループ会社で、広告、コンテンツメディア、コマースの3つを柱にモバイル事業を展開しており、その1つであるコンテンツメディアにはニュースや健康、電子書籍など様々なサイトがある中で、荒木さんは「みんなdeクエスト-芯海の楽園-」や「ミラクルくえすと〜どこでもダンジョン〜」といった携帯ゲーム事業を行う事業部の責任者を務めている。「みんなdeクエスト-芯海の楽園-」などはいわゆる基本料無料のロールプレイングゲームで、ユーザーはマップ上を移動しながらクエストを受けたりバトルでモンスターを倒したりしながら攻略を進めていくというもの。ネットワークを通じて他のユーザーとパーティーを組み、協力して戦ったり、ゲーム戦略上の情報やアイテムのやりとりができるなど、いつでもどこでもインターネットにつながる携帯電話の特性を活かし、より深くゲームを楽しむことができる内容になっている。

では、そのゲーム事業で診断士の資格をどう活用しているのだろうか。「ゲームクリエイターの人たちというのは、面白いものを作ることに長けていても、数字に疎い場合が多いのですが、ビジネスでやっている以上は利益が上がり続けなくてはいけません。そこをうまく調整するのも私の役割です。この事業の責任者としてマネジメントを務めているということと同時に、診断士で勉強したマーケティングの知識がすごく活きていますね。というのは、ゲームの中で色々と仕組みを工夫するわけですが、それによってユーザーの動きが変わってくるからです。このゲーム自体は基本的に無料なのですが、武器や防具、回復アイテムなどのアイテムを買うとゲームが有利に進められるというような仕掛けになっており、そういったアイテムの販売で収益が成り立っているわけです。そのアイテムの拡販のためにはどうすればいいのか、掲示板でユーザーの声を拾ったり、動向を調査しながら品揃えや価格などの販売戦略を練るときにマーケティングの知識が役立っています」

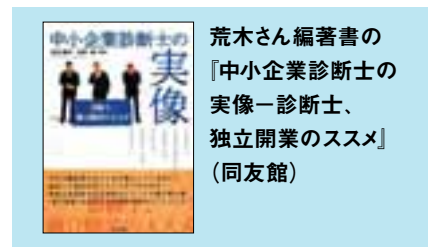
本を出版するチャンスも生まれる

本業の傍ら、荒木さんは2009年5月に『中小企業診断士の実像－診断士、独立開業のススメ』（同友館）という単行本を出版した（安田龍平氏との共著）。この本は、荒木さん等が約150名の独立診

断士にアンケート調査を行い、また、9名の独立診断士にインタビューを実施し、知られざる独立診断士の実態（年収分布等）を紹介するとともに、独立を成功させるための秘訣・ノウハウをまとめたもので、中小企業診断士の実際の仕事ぶりや、活躍している診断士がどうしているかを考えているのかが分かり、中小企業診断士の資格を取って独立を目指す人への恰好のガイドブックとなっている。版を重ね、売れ行きも好調とか。「まさか自分が本を出版することになるとは夢にも思いませんでしたし、自分が書いた本が書店に並んでいるなんて、今でも信じられない光景です。それもこれも診断士を取ったからできたことです」と相手を崩す。

将来のビジョンとして「独立を視野に入れている」と荒木さんは断言するが、現在は事業部の責任者という立場で、近い将来は経営陣として会社の経営をみる立場になることを期待されていることもあり、まずはその期待に応えるのが当面の目標だろう。一方で独立の方向性としては、「当初はマーケティング系のコンサルタントを標榜していたのですが、現在の仕事に携わるようになって、自分で事業を興したいというように考えが変わってきている」という。

診断士試験に合格して以来「自分の人生が劇的に変わった」という荒木さん。「何か自分を変えたかなと思っている方は、ぜひこの資格を取ることをお勧めします」とした上で、その理由をこう語る。「試験の内容が幅広いので、色々な応用の仕方が考えられますし、この資格試験の勉強をして役に立たないビジネスマンはいないと断言できます。経営に必要な一通りの知識が身に付きますし、人脈も広がります。また、本を出版するチャンスもあります。実際に診断士を取った人たちと話をしているだけでも、みんな活き活きと仕事を楽しくて、良い方向に進んでいる人が多いんですね。もともと診断士を目指す方々は自分を変えたいという上昇志向が強く、また診断士の勉強を通してビジネスに必要な知識がどんどん身に付くので一回りも二回りも成長します。さらに、そういった方々が同じ診断士として知り合いになることで、刺激を受け合い、更に高め合っていく相乗効果が生まれている気がします。もし、診断士に少しでも興味がある方なら、まずは行動を起こしてみてください！」



荒木さん編著書の『中小企業診断士の実像－診断士、独立開業のススメ』（同友館）

FIELD3 コンサルティングファーム

初対面でも信用してもらえる診断士の肩書。 個人用名刺でそのメリットを痛感しました

劣等感が受験を後押し

「経営支援のプロとして社会的に認められたい」という思いで、英会話スクールの経営企画職から大手コンサルティング会社のプライスウォーターハウスクーパースに転職した齋藤今日子さんだったが、いざ仕事を始めてみると、周りのコンサルタントと自分との間に知識やスキル面で圧倒的な差があることに気づき、悔しい思いと同時に大きな苦勞を背負い込むことになったという。「初対面で信用してもらえるような武器が私にはなかったんですね。たとえば外国の名門大学を出ていたり、バリバリのキャリアをお持ちだったり、あるいはトークがとてもお上手で、会ってから1分で『この人の話は聞こう』と思わせるようなカリスマ性がある、といった武器です。そういうものがないと、クライアントはもちろん、社内においてもなかなか信用が得られず希望の案件を担当できなかったりして、私はすごく苦勞しました。そのような強烈な悔しさとか劣等感というのがあって、ずっと前から気になっていた中小企業診断士の受験に踏み切り、資格を武器の1つにしようと思ったのです」診断士の学習は想像以上に楽しく、張り切りすぎてしまったせいも、「途中で“バーンアウト”（燃え尽きる）してしまった」期間もあったが、再びモチベーションを高め、見事に1・2次ストレート合格を果たす。Web上に自分の受験番号を見つけたときに「思わず涙がこぼれてきました」という本人の言葉が、それまでの苦勞を物語っている。

現在は、サービス業をはじめ多種多様な大手クライアント企業の新規事業開発支援やマーケティング改革支援、コストダウン推進支援などを中心に担当。これまで約15社もの企業の変革に関わってきた。ある出版社のプロジェクトでは、業績のV字回復に向けた第1ステップとして100名規模の人員削減を行うにあたり、社内や株主を説得するために、どの部門を縮小すべきか、第三者として客観的に裏づける資料の作成を行った。「短期的には、人を切るための支援ですから、嫌われ役なのですが（笑）、こういったデリケートな問題は、たとえ落としどころが見えていたとしても社内では意思決定しにくいものがあり、第三者による冷静で論理的な裏づけが求められることがあります。コンサルタントにはこんな役割もあるのかと勉

▶ぜひご覧ください！

様々な分野で活躍する中小企業診断士を紹介！

資格保持者へのインタビューをTACホームページで無料公開しています。「合格後の姿」がより明確にイメージできます！

TAC 診断士

検索

強いになりましたし、診断士2次試験で求められる論理的思考力はこういう場面で役に立ちます」

また、ある携帯電話会社の新規事業は、既存の通信インフラを特定の業界のビジネスに活用するというもので、それは診断士1次試験の「企業経営理論」で学ぶ「多角化戦略」の延長線上にあるプロジェクトともいえ、このように、「診断士試験で得た知識や論理的思考力は、どのプロジェクトでも土台になっていると思います」と齋藤さんは言う。

思いもよらぬ広がりがあります

様々な企業の変革に立ち会えるというのは、コンサルタントという職業ならではの醍醐味だろう。しかし、本気で会社を変えようとしているクライアント先に外部の立場で入り込むと、決してスマートな打ち合わせで事が進むような場面ばかりではなく、ときには罵声が飛ぶようなことも……。

「私も厳しい言葉をいっぱい浴びてきましたが、めげずにクライアントと一緒に懸命に問題を乗り越えていって、何度も厳しい言葉を頂戴した相手から最後の最後に心から『ありがとう』と言ってもらえたようなときには、本当にこの仕事をやっていてよかったと思います」さて、会社とは別に、個人の名前でコンサルティング活動をする際には「経済産業大臣登録中小企業診断士 経営コンサルタント 齋藤今日子」の名刺を使っていて、その裏には専門分野や専門業界も記

載されており、ひと目で齋藤さんのテリトリーが分かるようになっている。この名刺の効き目をこう説明する。「たとえば個人の名前で企業を訪問するときに、『経営コンサルタントの齋藤今日子です。ちょっとお話を伺いできませんか？』と言っても、何とも言えず怪しい感じじゃないですか（笑）。コンサルタント自体は誰でも名乗れますからね。そのときに中小企業診断士の肩書が付いた名刺をお渡しすると、すんなり門戸を開いてくれたりします。ですから、診断士の資格を取った第一のメリットは、何と言っても経営コンサルタントとしての信用が得やすくなったことですね」また、「診断士同士の人脈が想像以上に広がった」ことも、資格取得の大きなメリットだったという。試験に合格した直後から様々な勉強会に参加する中で、独立開業している診断士からお声がかかり、個人の名刺でコンサルティングをする機会がぐと増え、中小企業診断協会経由で中小企業基盤整備機構のホームページの記事を執筆したり……と、活動範囲は確実に広がっている。

「巷で言われている以上に、資格を取ったことで世界が広がるな、と実感しています。しかし、独占業務がある資格ではないので、資格取得をゴールにせず、その先もずっとスキルアップを続けていくことで、人生が思いもよらぬように開けていくのではないのでしょうか。経営全般のことを学習できるのは診断士の資格しかありませんし、特にコンサルタントという仕事にチャレンジしたい方にはピッタリの資格だと思います」齋藤さんご自身、「ずっと学習を続けながら、仕事を通じての修行を重ねながら、レベルアップしていきたい」という言葉通り、M&Aの案件などにも活かせるよう、現在は日商簿記検定1級の資格にチャレンジ中だ。



プライスウォーターハウスクーパース株式会社
シニアアソシエイト 中小企業診断士

齋藤 今日子さん

齋藤 今日子（さいとう きょうこ）
1976年生まれ、大阪府出身。岡山大学文学部卒業後、英会話スクールの経営企画室で経営者の意思決定支援等に6年間従事。その後、Yahoo! JAPAN勤務を経て、2006年にペリキングポイント（現：プライスウォーターハウスクーパース株式会社）入社。2008年度の中小企業診断士試験に合格（2009年4月登録）。

■プライスウォーターハウスクーパース株式会社
www.pricewaterhousecoopers.co.jp