

中小企業診断士 登録養成課程

2次試験免除・1年制

第19期生 受講生募集 (定員32名)



OVERVIEW

開講にあたって

一般社団法人 中部産業連盟(略称:中産連)の「中小企業診断士登録養成課程」は、既に1次試験の難関を突破 し、更に高いハードルを越えようと挑戦する皆様に用意された新たな選択肢です。

中産連では、お仕事を持つ皆様のご事情を考慮し、「働きながら学ぶ」をコンセプトに、夜間および土曜日開講のコースを設定いたしました。本コースは、コンサルティング機関である中産連が、中小企業診断士や大学教員と協力し、高度で実践的な学びの場を提供いたします。

本コースを修了することによって、2次試験が免除となり「中小企業診断士」の登録資格を取得することができます。この機会に、中産連の「中小企業診断士登録養成課程」をご活用いただきますようご案内申し上げます。

-般社団法人 中部産業連盟とは

戦後間もない1948年、中産連は経済産業省(当時商工省)所管の公益法人として設立されました。その目的は産業の振興、企業経営の支援であり、コンサルティングからセミナーまでの幅広い支援活動を通じて復興期にあった産業の発展に貢献してきました。業務遂行にあたっては奉仕の精神を旨とし、積極的に支援業務を拡大。現在では、約600社の企業・団体に会員として参加をいただいており、国内外で活動するグローバルなマネジメント専門団体として成長することができました。

「新しいマネジメントの専門集団」として、中産連はシンクタンクである「中産連総合研究所」を中心にコンサルティングと人材育成を二大基幹事業とし、マネジメント技法の研究開発、国際交流の推進をはじめ日本経営管理標準 (JMS)、ISO 認証取得支援、EPOC(環境パートナーシップ・CLUB)など、21世紀対応の事業・活動を展開することを通じて、企業はもとより広く産業界が直面する問題解決に貢献しています。



コンサルテーション事業

- 個別企業、業界への経営診断およびコンサルテーションの実施
- 内外基幹との提携および協力などの積極的な推進

セミナー事業

- ■産業に関する研究・調査、産業界へのタイムリーな情報提供
- 新時代に活躍できる創造的、実践的な人材育成のための教育研修・講演会・研究会の開催

会員サービス事業

■ マネジメント技法の研究開発・開発成果の紹介と提供

先進的事業

- JMS 日本経営管理標準
- トヨタ生産方式研究会
- ISO 国際標準規格事業
- 国際協力事業
- プライバシーマーク認証付与 (Pマーク審査センター)
- VM ビジュアルマネジメント賞
- ■海外洋上研修事業 中産連「創造の船」
- JEA 経営後継者養成アカデミー
- EPOC 環境パートナーシップ・CLUB
- プライバシーマーク認証付与日本中部産業連盟北京代表処

中小企業を支援するのは誰か

日本企業の99.7%は中小企業。

働く人の7割(3,000万人以上)を支える、日本経済の屋台骨です。

しかし今、急激な物価高騰。人材不足。経営者の高齢化。 中小企業は数々の課題に直面しています。 だからこそ、未来をともに描く存在が必要とされています。

その役割を担うのが、中小企業診断士。 経営を支え、地域を元気にし、社会に希望をもたらす資格です。

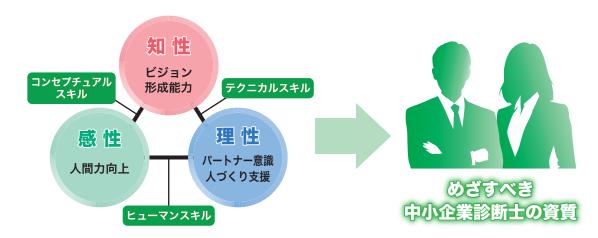
養成課程で学べるのは、そのための出発点。 そこからどんな専門性を磨き、どんな道を切り拓くか――。 それは、あなた自身が描いていく未来です。 そしてその未来こそが、多くの中小企業の希望です。

あなたはどんな「中小企業診断士」になりたいですか



養成したい中小企業診断士像

◆ 行動指針 他人の喜びをわが喜びとせよ



行動指針遵守 「他人の喜びをわが喜びとせよ」を遵守することができる。

ビジョン形成能力 企業支援に関して、常にあるべき姿(ビジョン)を描き、現状とのギャップを埋めるための戦略立案および戦略を実施するためのアクションプランを提案できる。

人間力向上 企業に対して約束を守り、信頼されるとともに、企業のためになると信じたこと は直言できる。

企業に対して、指導するという立場からではなく、常に企業の置かれている状況 パートナー意識 を深く理解した上で、共に考え、悩み、助言をするパートナーであるという意識 を持って行動できる。

◆ なぜ、「知性」「感性」「理性」なのか?

知 「知性」とは、様々な知識や情報を集積して物事を考える力を意味します。1次試験を突破なさった 皆様は、中小企業診断に関する一定の知識をお持ちでしょう。しかし、技術は進歩し、ニーズも変化していきます。経営をサポートするために、知識や情報を集積し続けなければなりません。

「感性」とは、より良いコンサルティングサービスを提供するためのクライアントと信頼関係を構築する力を意味します。例えば、クライアントの立場、心情、ニーズなどを察知でき、TPOに合わせたコミュニケーションを図ることです。感性を最大限に発揮し、クライアントの良きパートナーとしての信頼関係を築くことができてこそ、中小企業診断士として成功できるのです。

「理性」とは、物事の道理や筋道を見極めていく力、善悪を区別する力を意味します。中小企業診断 士は様々な企業機密や個人情報等を扱うことから、理性を持って倫理的な行動を取ることが不可 欠です。

このような「知性」「感性」「理性」をバランスよく育成していくことが、中小企業診断士として活躍していく上で欠かせないとの強い理念を持って、中産連は本登録養成課程を展開してまいります。

カリキュラム構成

経営診断I



経営診断Ⅱ



本コースの特徴



「知性」「感性」「理性」のバランスが取れた診断士の養成

中小企業診断士として活躍するために絶対的に不可欠な「知性」に加え、相手のニーズ や心理状態を察知する「感性」、自らを律しプロフェッショナルとして行動するための 「理性」を統合的に養うことができます。

ベテランコンサルタントのノウハウを直伝

02

講師の多くは中小企業診断の第一線で活躍するベテランコンサルタントです。実践的かつ最新のコンサルティング事例を盛り込んだリアリティ溢れる講義を提供いたします。また中小企業診断士として活躍していくために、人と人とのつながりは欠かせません。講師陣とのつながりは、貴重な財産となります。さらに中産連では、受講生の皆様にとって「将来にわたる人的ネットワークを構築する場」でありたいと考え、様々な支援を講じてまいります。

03

働きながらの学習を全面サポート

平日の夜間(2日)と土曜日の講義で、「働きながら」中小企業診断士を目指す志の高いビジネスパーソンを全面的にサポートいたします。

万全のアフターフォロー体制

POINT 04

中小企業診断士の資格を効果的に活用するためには、資格取得後にどのようなキャリアを歩むかを真剣に考えなければなりません。中産連は、皆様が中小企業診断士になられた後の企業内診断士やコンサルタントとしてのキャリアデザインを構築するお手伝いをいたします。

科目詳細

| | | 主要科目 | 単 元 | 時間数 | |
|-------|-------------|---------------------|------------------------------|-----|--|
| | | | 経営戦略の策定 | | |
| | | (A) SHOW | 経営計画の策定 | | |
| | | 経営戦略 | 計数マネジメント | | |
| | | | 合計 | | |
| | | マーケティング 営業マネジメント | 流通業・サービス業のマーケティング戦略・営業マネジメント | 19 | |
| | | | 製造業のマーケティング戦略・営業マネジメント | | |
| | | | ロジスティクス | 8 | |
| | | | 製品開発戦略 | | |
| | | | 合計 | | |
| | | 人材マネジメント | 経営戦略を実現する人事・組織戦略の基本 | | |
| | | | 組織と人材を成長させるマネジメントの基本 | | |
| | | | 人事労務管理の諸制度と問題解決のための | 13 | |
| | | | モラールサーベイの基本 | | |
| | | | 合計 | 26 | |
| | | 財務・会計 | 財務分析の進め方 | 13 | |
| | 演 | | 利益管理と投資判断 | | |
| | 習 | | 財務戦略立案 | 3 | |
| 経営診断ー | | | 合計 | 20 | |
| | | 生産マネジメント | 生産マネジメントと生産戦略 | 7 | |
| | | | 製造業の現状分析の手法 | | |
| | | | 製造業の改善アプローチ | | |
| | | | 製造業のための管理システム | 10 | |
| | | | 製造業のための情報システム | 3 | |
| | | | 合計 | 46 | |
| | | 店舗マネジメント | 売場レイアウトの改善 | 7 | |
| | | | 投資採算の検討の仕方 | | |
| | | | 合計 | 13 | |
| | | 情報化 | 情報化戦略立案の方法 (流通業) | 13 | |
| | | | 情報化戦略立案から調達まで(製造業) | | |
| | | | 合計 | 32 | |
| | | 助言能力 | コンサルティングプロセスの概要と論理的思考力 | 14 | |
| | | | コミュニケーションカ | 20 | |
| | | | プレゼンテーションカ | 8 | |
| | | | 合計 | 42 | |
| | 経営診断Ⅰ(演習) | | | | |
| | 実習 | | 流通業経営診断実習 | 67 | |
| | | | 製造業経営診断実習 | | |
| | 経営診断 (実習) | | | | |

| | | | | 1 |
|-----------|-----------|----------|--------------------------------------|---------|
| | 演 | 主要科目 | 単 元 | 時間数 |
| | | 総合経営 | 総合経営 | 13 |
| | | | 合計 | 13 |
| | | 流通・製造業総合 | 流通業総合 | 13 |
| | | | 製造業総合 | 13 |
| | | | 合計 | 26 |
| | | 課題別科目 | 創業・ベンチャービジネスモデル構築支援 | 10 |
| | | | 経営革新ビジネスモデル支援 | 10 |
| ATT | 習 | | 企業再生 | 6 |
| 経営診断= | | | 経営革新のためのリスクマネジメント 事業継続力強化計画 (BCP) | 6 |
| 断川 | | | 創業・経営革新のための SWOT 分析 | 7 |
| | | | カーボンニュートラル戦略 | 7 |
| | | | 事業承継 | 6 |
| | | | 国際化 | 7 |
| | | | 合計 | 59 |
| | 経営診断川(演習) | | | 98 |
| | 実習 | | 経営戦略立案実習 | |
| | | | 経営戦略·中長期経営計画実習 | |
| | | | 経営課題解決実習 | |
| | | | 経営診断川(実習) | 214(3社) |
| 訪問企業数(合計) | | | | |

※当連盟の登録養成課程修了の基準として、全体の90%以上に出席し、かつ、 経済産業省令で定める時間を履修することが求められます。

| | 経営記 | 诊断Ⅰ | 経営診断Ⅱ | | |
|-----------|----------|----------|---------|----------|--|
| | 演習 | 実 習 | 演習 | 実 習 | |
| 省令で定める時間 | 246 時間以上 | 120 時間以上 | 84 時間以上 | 192 時間以上 | |
| 当連盟カリキュラム | 274 時間 | 140 時間 | 98 時間 | 214 時間 | |

※時間数・内容は変更になる場合がございます。

(2025年度計画)

主要講師紹介

中産連所属のコンサルタント、大学教員、及び独立コンサルタントがバランスよく配置されています。

各人の持つ強みが大きなシナジー効果を生み出し、受講生の皆様の中小企業診断士としてのスキルをバランスよく、 飛躍的に高めることを可能にします。

※ 講師は変更になる場合がございます。

[中部産業連盟コンサルタント] [独立コンサルタント、他]

全講師が中小企業診断士の資格を保持しています。

梶川 達也 野村 佳伸 木村 耕太

[大学教員]

小沢 浩 (名古屋大学大学院 経済学研究科 教授) 山田 裕昭(愛知工業大学経営学部経営学科教授)

全講師が中小企業診断士の資格を保持しています。

梅村 薫 岸田 邦裕 寺田 久美 佐治 秀保 小峰 潤 萩須 清司 宿澤 直正 成瀬 和典 道家 睦明 長瀬 充寛 松井 督卓 藤榮 幸人 細江 英明 村田 芳信 松本 久敏 武藤 郷史 横山 博昭 若山 太祐 藤田 敏樹 鈴置 崇浩 蛯原 健治 熊澤 大五 神谷 裕士

(敬称略)

(2025年度計画)

修了生への Q&A



1年間の登録養成課程を終えて、自分自身で成長したと思える点を 教えて下さい。

- ▲ 演習や実習を通じて体系的な知識の習得ができ、物事の本質は何かを考えられるようになりました。
- ▲ 幅広い年齢層かつ様々な業種で働く経験を持つ同期との討議を経て、多様な考え方を学ぶことができました。
- ▲ 自己啓発と資格修得を目的に企業内診断士を考えていましたが、これまでの経験を活かして 社会に貢献できるようにとの思いが強くなりました。この1年を通じて、診断士としての役割や 考えも学ぶことができました。
- ▲ 人の話を聞く姿勢ができ、人との繋がりに感謝できるようになりました。
- ▲ 今までばらばらに点在していた知識や経験が繋がる実感があり、実力を活かすことができるようになりました。

Q

1年を通じて、演習·実習で学んだこと、役立ったことを 教えて下さい。

- ▲ 生産・流通と多様な企業を見ることができました。また営業・生産・財務など様々な役割を担う ことで、幅広い見識を養うことができました。
- ▲ 経営戦略を意識して本質的な強みと問題点を捉え、企業全体の目指すべき方向性を考える プロセスが大変勉強になりました。
- ▲ 苦手分野を含む様々な業種・役割を経験したことが、今後に役立つ成果になったと思います。 また、班員と各自で責任を持って同じ目標に向かって努力できてよかったと思います。
- ▲ 先生方の経験談から、中小企業診断士としてどのような態度・考え方で現場に臨むかの決め所を 教えていただき、大変参考になりました。

養成課程へ入学する後輩へ、メッセージをお願いします。 ―

- ◆ 中産連の養成課程は、即戦力の診断士を養成するところです。診断士の"資格を取る"ところではなく、診断士に"なる"ところです。
- ◆ どんどんアイデアを提案し、お互いに尊重し合うことが大切です。
- ◆ 修了した後の自分のありたい姿を描きその姿に基づき、受講していかれると成長できると思います。

募 集 要 項

受験資格

中小企業診断士1次試験合格者のうち次のいずれかに該当する方

①令和6年、7年度中小企業診断士第1次試験合格者

②平成12年度以前の第1次試験合格者

(②のうち、平成13年度以降に第2次試験を受験した方、

平成18年4月以降の養成課程または登録養成課程を受講した方は除く)

日 程

1年制

・原則、夜間(平日のうち2日間)、および土曜日 ※スクーリング(講義)および企業診断実習5社

費用

·受験手数料:¥ 22.000 (消費稅込)

·入 学 金:¥ 330,000 (消費稅込)

·受 講 料:¥2,200,000(消費稅込)

※実習に関わる資料収集費、交通費等は受講者負担

選抜方法

·書類審查 ·筆記試験 ·面接

定 員

•32名

場所

・スクーリング(講義):名古屋市東区白壁三丁目12-13 中産連ビル新館/本館

・実習:主に愛知県・岐阜県・三重県内の中小企業(5社)



一般社団法人 中部産業連盟 中小企業診断士登録養成課程運営事務局

〒461-8580 名古屋市東区白壁三丁目12-13

Tel: 052-931-5123(直通)

HP: https://www.chusanren.or.jp E-Mail: shindanshi@chusanren.or.jp

ACCESS 名古屋駅より

■ 市バス

名古屋駅 JRゲートタワーおよび JP タワー1F市バスターミナル 基幹バス2 10番のりば 「光ケ丘」 「猪高車庫」 行き \rightarrow 「清水口」 (約25分) 下車徒歩5分

■ 名鉄バス

名鉄バスセンター3階4番のりば 基幹バス「栄・市役所」経由「引山」「四軒家」ほか行き→「清水口」(約35分) 下車徒歩5分

