

日本販路コーディネータ協会出版局発行情報誌

エキスパート

2025
5 月号



一般社団法人 日本販路コーディネータ協会

目次

Business college(ビジネスカレッジ) 短期集中講座のご案内	2
2025 年度全国一斉資格試験 6 月 8 日(日)開催.....	6
資格テキストのプレゼントキャンペーン実施中	6
資格取得者にとって、今が協同組合加入の好機です！	8
日本プロモーション大賞とSNSマーケティング	9
MMP グループ研究会セミナー(再配信)	10
「講義動画の作り方とコツ～機材紹介と使い方～」	10
第 142 回 MMP®研究会	11
商品開発へのマネジメントマーケティングの活用	11
第 143 回 MMP 研究会 場おこし講座 『観光 5 資源体系』	13
MMP リーダー研修 ～MMPe ラーニングオンライン研修による新たな解決策のアクションプラン作成～ ..	14
第 145 回 MMP®研究会 セールスステップでどのようにして実績を残すか ～企業との付き合い方～	18
第 146 回 MMP®研究会 セールスステップ IT インターネット活用セミナー～「Z 世代と昭和世代のギャップを埋める」 コミュニケーション術～	19
観光士・観光特産士・販路コーディネータ 資格取得を目指している方は必見	21
WW 資格優遇制度及び特例措置に関して	22
特別コラム 3 号連載 第1回 植田 聡子	24
「観光×地域ブランディング:成功するための 3 つの視点」	24
～観光地の個性を際立たせ、選ばれる地域になるには～	24
JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中！	26
モーイブ(モーニング・イブニング)講座	27
講師募集！	27
MMP 総研研究員募集 ～MMCO に挑戦する方へ～	28
紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション	29
研修・試験スケジュールのご案内	30
ホームページの専用受付フォームよりお申し込みください。	30
ホームページのご案内	31

当誌「エキスパート」では全国の優秀な協会会員に原稿を依頼して、
掲載しています。

Business college(ビジネスカレッジ) 短期集中講座のご案内



マーケティング戦略、経営戦略、商品戦略、営業戦略、販売促進・プロモーション戦略による複合的な資格・検定教育支援サービスを目指しています。今回の短期集中講座（動画配信講習+Web 模擬試験）は、商品プランナー、販路コーディネータ 3 級、セールスステップ 3 級、プロモーションプランナー、観光プランナー、観光特産士 4 級の資格を企画しました。ご自宅で e ラー

ニングまたはリアル配信による受講をしていただき、模擬試験の受験となります。

e ラーニングは、2 ヶ月間、いつでもどこでも、ご自分の好きなタイミングで講習を受講できます。模擬試験を受験後、本試験のお申し込みをいただいて合格すると各資格の登録に進みます。

※ 講習テキストは、別途ご購入の上、学習を進めてください。

※ 模擬試験合格者の方は同年度内につき、本試験を 20%OFF で受験が可能です。

※ 短期集中講座で学習し、模擬試験に合格すると、本試験に合格しやすくなります。

【詳細はこちら】 <https://www.jmmp.jp/index.html>

■ 商品プランナー短期集中講座（動画配信講習+Web 模擬試験）

【短期講座詳細】 <https://jmmp.jp/jmcp/planner-mogi.html>

【短期集中講座から本試験までの流れ】

STEP 1 : 2 ヶ月間のオンライン学習

STEP 2 : 5/10, 11, 17, 18 のうち 1 日 模擬試験

STEP 3 : 6/8（日）本試験受験



◇商品プランナーオンライン模擬試験実施スケジュール

1) 5 月 10 日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/s1/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

2) 5 月 11 日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/s2/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

3) 5 月 17 日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/s3/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）

4) 5 月 18 日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/s4/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）

■ 販路コーディネータ 3 級短期実践講座（2 か月間の e ラーニング+1 日リアルセミナー）

【短期実践講座詳細】 <http://www.e-rep.jp/r-jmc/>

◇1 日リアルセミナー開催について



【日時】2025 年 9 月 28 日（日）13 時～17 時

【開催場所】赤羽会館 交通アクセス <https://www.akabaneikaikan.jp/access/>

【共催】一般社団法人日本販路コーディネータ協会 協同組合

【このような方に受講をおすすめします】

コンサルタント志望、企業で商品開発、マーケティング、販売企画、販売促進部門、バイヤー、教育担当部門担当者、系列企業指導職の方

【実践的支援スキル養成コースの内容】 <http://www.e-rep.jp/r-jmc/seminer.html>

第 1 章 販路コーディネータの機能と役割

第 2 章 マーケティングの基礎

第 3 章 流通チャネル概論とチャネル戦略

第 4 章 マネジメントマーケティングの基礎

第 5 章 事例研究

特設 IT 活用・インターネット活用編

※ セールスステップ 3 級短期実践講座での講義も同様となります。

1. コラボレーションとキャンペーン

2. 地域密着型プロモーション

3. ポップアップショップ:

4. パーソナライズド・マーケティング

5. エクスペリエンス・マーケティング

6. レビューキャンペーン

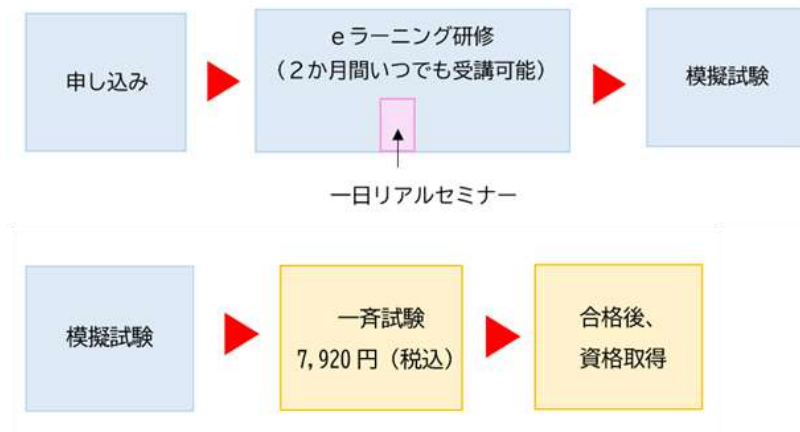
【模擬試験実施日】 2025 年 10 月 4 日（土）

【お申込み】 <http://www.e-rep.jp/cgi-bin/r2/form.cgi>

【受付締切日】 9 月 11 日（木）

■ セールスステップ 3 級短期実践講座（2 か月間の e ラーニング+1 日リアルセミナー）**【短期実践講座詳細】** <http://www.e-rep.jp/r-jrep/>

◇1 日リアルセミナー開催について

**【日時】** 2025 年 9 月 28 日（日）13 時～17 時**【開催場所】** 赤羽会館 交通アクセス <https://www.akabanekaikan.jp/access/>**【共催】** 日本セールスステップ協会 協同組合

【このような方に受講をおすすめします】 製造業、流通業・小売業、サービス業、商社、卸売・問屋業、販売代理店、企業の営業指導者、営業幹部、販売企画担当、商品開発担当、宣伝販促担当、バイヤー、教育担当など企業勤務者、公的支援機関担当者、営業アウトソーシング業、販売・経営・技術コンサルタントなど

【実践的支援スキル養成コースの内容】 <http://www.e-rep.jp/r-jrep/seminer.html>

第 1 章 セールスステップの基礎

第 2 章 セールスステップ・マーケティングの基礎

第 3 章 セールスステップ・販売活動の基本業務

第 4 章 セールスステップ・営業の基礎

第 5 章 製品取り扱いの基礎

第 6 章 IT 活用・インターネット活用編

※講義内容は販路コーディネータ 3 級短期実践講座での講義と同様になります

第 7 章 わが国のセールスステップの発展史

【模擬試験実施日】 2025 年 10 月 4 日（土）**【お申込み】** <http://www.e-rep.jp/cgi-bin/r2/form.cgi>**【受付〆切日】** 9 月 11 日（木）

■ プロモーションプランナー短期集中講座（動画配信講習+Web 模擬試験）

【短期講座詳細】 <https://jmmp.jp/jsp/planner-mogi.html>

【短期集中講座から本試験までの流れ】

STEP 1 : 2ヶ月間のオンライン学習**STEP 2 : 5/10, 11, 17, 18 のうち 1 日 模擬試験****STEP 3 : 6/8（日）本試験受験**

◇プロモーションプランナーオンライン模擬試験実施スケジュール

1) 5月10日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/p1/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

2) 5月11日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/p2/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

3) 5月17日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/p3/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）

4) 5月18日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/p4/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）



■ 観光プランナー短期集中講座（動画配信講習+Web 模擬試験）

【短期講座詳細】 <https://jmmp.jp/jtcc/planner-mogi.html>

【短期集中講座から本試験までの流れ】

STEP 1 : 2ヶ月間のオンライン学習**STEP 2 : 5/10, 11, 17, 18 のうち 1 日 模擬試験****STEP 3 : 6/8（日）本試験受験**

◇観光プランナーオンライン模擬試験実施スケジュール

1) 5月10日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/k1/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

2) 5月11日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/k2/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 1 日（木）

3) 5月17日（土） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/k3/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）

4) 5月18日（日） 模擬試験実施時間 13:00～14:10

【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/k4/form.cgi>

【受付〆切日】 2025 年 5 月 8 日（木）



2025 年度全国一斉資格試験 6 月 8 日(日)開催 資格テキストのプレゼントキャンペーン実施中

2025 年度の「全国一斉資格試験」は「商品開発」「営業販売」「販促広報」「マネジメント・マーケティング」「観光特産」「観光マネジメント」資格について、オンラインで全国試験を実施します！

商品開発士資格では、商品企画と商品開発の大きな違いを明確にし、商品開発コーディネーターは、商品企画や開発のアドバイザーとして仕事ができる人材の養成としての認定を行っています。

営業士は、「製造業、メーカー企業、サービス企業」を中心に、商業系、工業系、IT系、環境系、医療系、建築系、金融系、情報系、その他サービス業などのあらゆる商品・サービスで営業職に就く方が対象となっている資格で、流通系の資格でないことが特徴です。

「営業に有利な資格・検定ランキング！」のネットサイトでは、営業士が業務スキルの底上げに役立つ資格として、営業力・マーケティング力の向上に役立つ資格として紹介されています。

日本販路コーディネータ協会は「市場の視点」に立った思考、創造力・企画力を発揮し、問題・課題解決ができる人材を育成しており、新しい日本を切り拓く人材を「WW型人材」と呼んでいます。これは水平方向、垂直方向に領域を拡げ、専門性を深めていける人材のことです。

協会の教材に基づいた試験が毎年 6 月、11 月の年 2 回開催されており、今回は下期試験にあたります。

各協会において資格を認定、試験はオンライン形式で、パソコンよりインターネット接続ができる環境であれば全国どこからでも受験できます。今回の 2024 年度下期の全国一斉試験は、11 月 10 日(日)に開催されます。

試験は、オンライン試験フォームでラジオボタン、チェックボックスで選択する選択問題です。MMP グループの公認資格は、全部で 7 資格あります。販路に関する資格は 5 資格、観光に関する資格は 2 資格、詳細は以下の通りです。

◇販路：販路コーディネータ資格、セールスレップ資格、営業士資格、商品開発資格、プロモーション資格

◇観光：観光資格、観光特産士検定

<http://www.jtcc.jp/kankoshiho/shiken.html>



【2025 年上期 開催】 6 月 8 日(日)

-
- ◆販路コーディネータ 3 級 <https://www.hanro.jp/shikaku/cd3.html>
 - ◆販路コーディネータ 2 級 <https://www.hanro.jp/shikaku/cd2.html>
 - ◆販路コーディネータ 1 級 <https://www.hanro.jp/shikaku/cd1.html>
-

- ◆セールスステップ 3 級 https://www.jrep.jp/shiken/siken_3rd.html
 - ◆セールスステップ 2 級 https://www.jrep.jp/shiken/siken_2nd.html
 - ◆セールスステップ・マイスター https://www.jrep.jp/shiken/siken_1st.html
-

- ◆営業士初級 https://www.nrep.jp/shiken/shiken_shokyu.html
 - ◆営業士上級 https://www.nrep.jp/shiken/shiken_jyokyu.html
 - ◆営業士マスター https://www.nrep.jp/shiken/shiken_master.html
-

- ◆商品プランナー <https://www.jmcp.jp/course/planner/planner.shiken.html>
 - ◆商品開発士 https://www.jmcp.jp/course/product_planning/
 - ◆商品開発コーディネーター https://www.jmcp.jp/product_coordinator/
-

- ◆プロモーション・プランナー <https://www.jsp.or.jp/shiken/beginner.html>
 - ◆プロモーション・プロデューサー <https://www.jsp.or.jp/shiken/intermediate.html>
 - ◆プロモーション・コーディネーター <https://www.jsp.or.jp/shiken/advanced.html>
-

- ◆観光プランナー <http://www.jtcc.jp/kankoshiho/shiken.html>
 - ◆観光士 <http://www.jtcc.jp/kankoshi/>
 - ◆観光コーディネーター http://www.jtcc.jp/kanko_coordinator/shiken.html
-

- ◆観光特産士 4 級 <https://jtmm.jp/tokusan4/>
- ◆観光特産士 3 級 <https://jtmm.jp/tokusan3/>
- ◆観光特産士 2 級 <https://jtmm.jp/tokusan2/>
- ◆観光特産士マイスター <https://jtmm.jp/tokusanmeister/>



MMP グループ

資格取得者にとって、 今が協同組合加入の好機です！

■2025 年 4 月 1 日より、資格取得者向けに ビジネスシーンで役立つ知識やノウハウを紹介する動画の無料配信サービスを開始しています。

セールスレップ・販路コーディネータ協同組合は、販路開拓に特化した専門家が集まり、企業や自治体の営業活動を支援する非営利組織です。特に中小企業や地方自治体にとって重要な市場拡大のサポートを目的に、マネジメント・マーケティングの視点から個別営業戦略を立案し、販売促進活動まで幅広く対応しています。

組合の主な活動は、

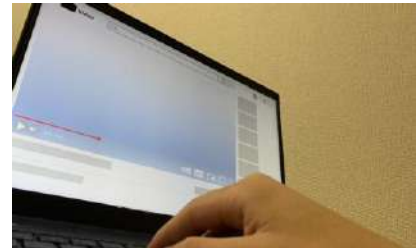
- ✓ 業界別の販売網構築支援
- ✓ マーケットトレンドの分析による市場ニーズの把握
- ✓ BtoB・BtoC マッチングの推進

などを中心に展開。

新たな販路を開拓し、競争力を強化することで 地域活性化支援
および社会貢献を目指します。

今こそ組合に加入し、最新のノウハウを活用してビジネスの可能性を広げませんか？

【組合員になるには】 <http://www.e-rep.jp/rep-kiyaku.html>



■無料動画配信サービスについて

組合員がセールスレップ・販路コーディネータとして活動する際に役立つ知識やノウハウ、最新の IT サービスなどについての役立つ情報を盛り込んだ動画を配信いたします。毎月新作の動画を追加予定です。加入登録済みで年会費を支払い済みであれば追加料金等無く視聴できます。

- ①ご希望の方には視聴用 ID・パスワードをメールで送付します（受付フォーム）
- ②現在組合員登録済みで年会費を支払い済みの組合員には 3 月中に動画視聴についてのご案内メールを送付します

■配信予定動画

商・販・販促・観光のジャンルの中で月に 5 本の動画を配信し、翌月に 1 本の動画が入れ替えとなります。

< 例 >



【 詳 細 は こ ち ら 】 <http://www.e-rep.jp/movie.html>
 【組合員加入申込はこちら】 http://www.e-rep.jp/cgi-bin/seiki_std/form.cgi

日本プロモーション大賞とSNSマーケティング



日本プロモーション大賞は、日本販売促進協会が認定する日本のプロモーションを代表する活動を毎年表彰し、その効果や革新性を広く発信することを目的としたわが国唯一の賞イベントです。一般社団法人日本販路コーディネータ協会、日本販売促進協会が主催で実施しています。

この大賞は、わが国における販売促進、広告宣伝、広報部門等の担当者の向上およびプロモーションに対する一層の理解促進を図ることを目的として開催させてもらっています。

【プロモーション大賞とは】 <https://www.jsp.or.jp/award/index.html>

プロモーション活動には、4つの（戦略的）項目「商・販・販促・マネジメント」の体系立てた知識の活用が求められ、実際に取り組まれた「優秀なプロモーション活動事例」に対し審査を行います。プロモーション大賞の選定基準は、以下の5つの観点で評価しています。

- 1. 創造性** : ① 既存の手法にとらわれず、新しい発想を取り入れているか、
② 過去のプロモーションと比較して、独自性があるか
- 2. 話題性** : ① SNS・メディア・口コミなどで話題を生み出したか
② 消費者の参加・共感を得られたか
- 3. 効果** : ① 目標（売上増加・ブランド認知向上など）を達成したか
② データや指標に基づく成果が確認できるか
- 4. 持続可能性** : ① 一過性で終わらず、長期的な影響を持つか
② 環境・社会・経済の持続可能性に配慮しているか。
- 5. 適用可能性** : ① 他の企業や業界にも応用できる要素があるか
② 今後のプロモーション活動の参考になるか。

さらに、「日本プロモーション大賞」は、SNS、動画配信、インフルエンサーマーケティング、デジタル広告など革新的な手法を駆使し、消費者とのつながりを強化しつつブランド価値を最大化した優れたプロモーション事例を以下の観点で評価します。

1、SNS 活用の重要性 :

- ・プラットフォーム特性を活かした活用（X（旧 Twitter）、Instagram、TikTok など）
- ・ユーザー参加型施策やバズを狙ったコンテンツ企画、インフルエンサーの活用

2、データ分析と PDCA:

- ・データを活用して施策を改善し、A/B テストや Google Analytics を活用
- ・PDCA サイクルを通じた継続的な改善

3、オフラインとの連携:

- ・O2O（Online to Offline）の取り組み（例: SNS によるリアル店舗誘導）
- ・マスメディアとの統合で戦略的な PR を実現



優秀エントリーには、「**グランプリ**」、「**金賞**」、「**特別賞**」の各賞が贈られます。この賞は、革新的なプロモーション手法を採用する企業や団体を奨励し、成功事例を広めることを目的としています。

MMP グループ研究会セミナー（再配信） 「講義動画の作り方とコツ～機材紹介と使い方～」

【テーマ】

「講義動画の作り方とコツ～機材紹介と使い方～」

【内容】

本講義は、プロの研修講師を目指す方向けの講座内容になっています。

- ・1人で講義を収録するための機材や使い方、撮影方法などを具体的にご紹介します。
- ・最新の自動録画機能を使ったデモを行います。
- ・目の前に受講者がいるように、フレンドリーな会話やボディランゲージにより受講者に飽きられないように、画面に釘付け状態にさせる方法を伝授します。

一例として、最近のお母さんは昔は絵本を見せていましたが、今は赤ちゃんにスマホの動画を見せて泣き止ませます。研修講師においても、YouTubeでも資料はパワーポイントですが、動画で解説することでチャンネル登録や高評価が得られるのです。

今回はそれらを、余すことなくお伝えします。



【講師】 岡田 吉晴（オカダ ヨシハル）

【講師紹介】 ソニー株式会社でプロモーションプロデューサー 人事部研修講師を歴任後退職し、1部上場企業のマーケティングアドバイザーとして数社と契約、中小企業に対しての経営指導など全国各地の商工会議所等で講演会を行っている。

現在は毎週火曜日と金曜日にシニア大学の学生にパソコン・スマートフォン講座を行い、年間80講座を担当。今はリアルが中心だが、コロナ時代は企業研修などをzoomで行い、多数の実績がある。



【詳細はこちら】 <https://www.hanro.jp/event/mmpseminar.html>

【スケジュール】 2025 年 5 月 17 日（日）16:00～17:00

【会場】 オンライン

【受講資格】 どなたでも

【料金】 協会会員 税込 5,500 円 / 一般 税込 8,800 円 / 組合員無料

【お申込み】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/v4/form.cgi>

【申込み〆切】 2025 年 5 月 12 日（月）（入金〆切 5 月 14 日（水））

第 142 回 MMP®研究会 商品開発へのマネジメントマーケティングの活用

【テーマ】商品開発へのマネジメントマーケティングの活用

～売れる商品の 9 割はコンセプトで決まる！コンセプトの 9 割はターゲットで決まる！～

【こんな内容が学べます！】

マネジメントマーケティングを商品開発に効果的に活用することで、市場ニーズに合った競争力のある商品を開発し、企業の成長につなげることができます。

【詳細はこちら】

<https://www.hanro.jp/event/mm142.html>



【概要】

今回の研修では「売れる商品」づくりのためのコンセプト設定、そしてターゲティングにおける「市場の切り口」を見つける視点の置き方について解説します。コンセプト設定の重点は「尖ったコンセプト」と「刺さるコンセプト」です。

多種多様な価値観の中からどうコンセプトを構築していくか、MMP ツールを使って効果的に行う手法を紹介します。またターゲティングにおいては、顧客層の絞り込みをどのように行うのか「3つのセグメントレベル」をもとに分類していきます。更に絞り込んだターゲット層の内面的な動機や行動パターンを分析し「マトリックスのマス」をどのように掘り下げていくのかを重点的に解説していきます。

MMP 研究会では、MMP（マネジメントマーケティング・プログラム）における基礎知識である「商品・販売・販売促進」を横断的に網羅することで様々な角度から「市場の視点」を観測し、マネジメントマーケティングの理論に基づいた商品戦略立案の要旨を習得できます。

【アジェンダ】

1. 再確認…「製品と商品の違い」と「商品開発の目的と目標」
2. なぜ尖ったコンセプトの商品が受け入れられているのか？
3. 「尖った」「刺さる」商品の事例
4. 尖って、刺さる商品を企画する3つのコツ
5. 尖って刺さるコンセプトどうやって構築する？
6. 深く刺さるための「ストーリー性」、ペルソナとシナリオ
7. 客層を絞るセグメンテーション_特化する「ターゲット」を見つける
8. セグメンテーションを見直し、事業ポジショニングをブラッシュアップした事例
9. 商品企画担当者の4つの脳「あなたはどのタイプ？」
10. マーケティング部門の役割
11. 落ちてはいけない！「商品企画開発の落とし穴」
12. まとめ

【MMP（マネジメントマーケティング・プログラム）とは】

「商品、販売、販売促進、観光」の基礎知識の上に立ち体系化した経営戦略、ビジネスプラン、研究開発、販路開拓、商品開発等の事業における実践としての場がマネジメントマーケティングの「MM 会議(MMC)」です。MMC を研修プログラム化したものが「MMP®」であり、従来あるケースメソッドとは異なり、今現在、問題解決を図らなければならない課題を解決することが、MMP®の本質です。

マネジメントマーケティングを商品開発に効果的に活用することで、市場ニーズに合った競争力のある商品を開発し、企業の成長につなげることができます。

【こんな方におすすめです】 本セミナー受講には資格条件はありません。

商品開発やマネジメント及びマーケティングを企業で実践されている方が主に対象です。

【講師】 笠谷 圭児（カサタニ ケイジ）株式会社クライムエイド 代表取締役

食品製造会社の基幹業務を歴任し、退職後は、マネジメントマーケティング理論を学び、コンサルタント会社を設立。

製造の現場に立って、課題・問題と向き合うというスタンスで、主として商品開発や生産管理の支援を行ってきた。

「人と地域と企業に夢を！」を理念に活動している。



【日時】 2025 年 5 月 10 日（土） 15:00～16:30（予定）

※変更になる可能性があります

【会場】 オンライン配信（Zoom ミーティング）

【セミナー参加費】 協会会員 税込 3,300 円 / 一般 税込 5,500 円 / 組合員無料

【申込〆切】 2025 年 5 月 7 日（水）

【入金〆切】 2025 年 5 月 9 日（金）

【詳細はこちら】 <https://www.hanro.jp/event/mm142.html>

【お申込みはこちら】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/v/form.cgi>



第 143 回 MMP 研究会 場おこし講座 『観光 5 資源体系』

様々な視点からまちづくりに取り組んでいる講師が、場おこし、まちづくりに関して学び・考える場として、場おこし講座を開催します。

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm143.html>



場おこし・場おこし講座とは

「場おこし」とは、「地域資源」を掘り起こし、場起こし（発掘）場興し（振興）により街づくりにつなげてゆく活動のこと。

現在の「場おこし」の講座活動は、場を掘り起こすこと（場起こし・発掘）と、空間を創造し、場を振興すること（場興し・盛んにする）の2つの考え方から、講義が行われています。

場おこし講座 内容

- ①特産品・特産物製品評価表、 ②観光特産評価シート、
- ③MMP ツール、 ④イベント、 ⑤観光 5 資源体系、 ⑥観光特産たんけん隊、
- ⑦場おこし活用のフィールドワーク、
- ⑧地域発掘調査、 ⑨観光商品テーマ別評価シート、 ⑩地域評価



モノづくり、コトづくり、場おこしの視点

1. 「観光特産」とは何かの復習 農水産商工観光連携から観光特産へ
2. 「場おこし」の具体的方法を伝授 モノづくり、コトづくり、場おこしの視点
3. 自分の立場、相手の立場で考える
4. 「地域の面白いこと」を評価する

これまで公的支援機関などで行われた「場おこし講座」の事例

- ・ 観光特産や地域資源を観光資源 5 体系等で地域資源を活用する、等の講義
- ・ 観光特産とは何か、「場おこしフィールドワークの対応」への対応などの講義
- ・ 観光特産の 5 資源体系について
- ・ 「フィールドワーク」で地域資源を発掘！
- ・ 「MMP グループワーク」で地域の魅力进行评估！
- ・ 実践、地域振興につなげる、など。

【講師】 北 賢治（キタケンジ）（一社）日本観光文化協会 事務局長

【配信予定】（1）2025 年 6 月 21 日（土） 15:00～16:30

（2）2025 年 8 月 2 日（土） 15:00～16:30

※どちらも内容は同じです。ご都合のいい日を選んでください。

【会場】 オンライン配信

【セミナー参加費】 協会会員 税込 3,300 円 / 一般 税込 5,500 円

/ 組合員無料

【申込〆切】 （1）2025 年 6 月 12 日（木） （2）2025 年 7 月 24 日（木）

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm143.html>

【お申込み】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/v3/form.cgi>



MMP リーダー研修 ～MMPe ラーニングオンライン研修による新たな解決策のアクションプラン作成～

MMP®リーダー研修は、マネジメントマーケティングの実践的なスキルを学び、課題解決のためのアクションプランを作成する研修プログラムです。今回のテーマは「農林水産業×フードバンク」で、地域金融機関との連携を通じた新たな解決策を探ります。

◆MMP e ラーニングオンライン研修について

MMP e ラーニングオンライン研修では、ファシリテーターと課題提供者の2名で事前に協議の上行う。MMP e ラーニングは以下の5つの要素で構成される

- 1.リアルな課題：実際の業務課題や経営課題をテーマにする
- 2.少人数のグループ（セット）：4～8人程度のチームで取り組む
- 3.積極的な質問と対話：本質的な問題を見極めるための質問を重視
- 4.行動と実践：単なる議論ではなく、実際に行動を起こす
- 5.リフレクション（振り返り）：行動後に学びを深める

◆ダブルスタンダードオンライン MMP 研修

◆ファシリテーターの役割の一つの例として

- ソリューションとは（1）コミュニケーション、（2）ファシリテーション（3）リーダーシップ
- ・ソリューションの方法が学べる
- ・社内外でのコミュニケーションのとり方が分かる
- ・リーダーシップをどうとるかを教える

≫これらができるような人材を育成します。

◆具体的な進め方

- （1）課題の設定：実際に解決すべき業務課題を選ぶ（例：「新商品の販路開拓」）
チームメンバー全員が関心を持てるテーマにする。
- （2）チーム編成：4～8名のメンバーを選定。異なる部署や専門性の人を組み合わせると学習効果が高まる。
- （3）質問と対話による問題の掘り下げ：まずは「質問」のみで対話を進める。
例：「この問題の本質は何か？」「なぜこの課題が発生しているのか？」解決策を議論する前に、課題の本質を明確にする。
- （4）解決策のアクションプラン作成：問題が明確になったら、実行可能な解決策を考える。
SMARTの法則（具体的・測定可能・達成可能・現実的・期限付き）で設計。
- （5）実行（アクション）：各メンバーが役割を持ち、実際に行動する。
例えば「テストマーケティングを実施する」「新規顧客リサーチを行う」など。
- （6）振り返り（リフレクション）：実行した結果を共有し、学びを整理。
「何がうまくいったか？」「どんな新たな気づきがあったか？」を深掘りする。
- （7）学習の共有と次のアクション：組織内で成果を共有し、継続的な改善につなげる。

テーマ「農林水産業×フードバンク」地域金融機関との連携事業

地域の金融機関と販路コーディネータ協会が連携する「フードバンク応援活動」として食品加工業者・物流企業と提携について

今回のケース：MMPによる新たな「フードバンク」活用を考える

- 1.地銀×地域事業者のマッチングを強化
- 2.学校給食で採用された」ブランドを活かし、販路拡大
- 3.食育や観光と組み合わせて、地域経済の活性化につなげる

なげる

この流れを作り、「フードバンクで学校給食の成功事例をさまざまな地域資源と結びつけ、MMPグループの「場おこし」戦略と連携しやすくなる

関東にある有力な地銀さんにこれまで実施した「学校給食×フードバンク」企画をさらに発展させ、地域活性化や販路開拓に結びつける実施案の提案

【こんな方におすすめです】

- ・MMPを体験してみたい
- ・MMP ワンシート企画書の作り方を知りたい など

※参考：MMP ワンシート企画書について

A4 または A3 の一枚の紙で企画の全体を説明する手法。時間の制約がある経営陣やオーナー社長などにプレゼンする際に効果的。このワンシート企画書は、事業計画書以上に分かりやすく、あなたの思いを伝えることができます。

【対象】

- ・販路コーディネーター、マネジメントマーケティング・コーディネーターなど、商品開発に従事する方。
- ・販売や営業に係わる方で商品開発に興味がある方。
- ・観光プランナー、観光士、観光コーディネーター、観光特産士など観光特産やまちおこしなどに係わる方。
- ・MMPを体験して、自分のプロジェクトに活かしたい方、その他。

【実施日時】 2025 年 7 月 12 日（土）13:30～16:30

【会場】 オンライン

【内容】 ※MMP リーダー研修について

マネジメントマーケティングを活用したプログラムを学ぶプログラム研修。

MMP リーダーは、MMP ワンシート企画書や MMP 戦略シート A・B など、自分の資格の MMP ツールを活用して MMP 研修を実施できます。

この研修では、自分がプロジェクトのリーダーとして、MMP 戦略会議を開催し、実施する際のイメージをつかむことができます。

【詳細はこちら】 https://hanro.jp/event/mmp_bosyuu.html

※MMP ワンシート企画書について

地域金融機関セミナー

講義

グループワークで「皆で考える」

参加者全員で学び、考える



A4 または A3 の一枚の紙で企画の全体を説明する手法。時間の制約がある経営陣やオーナー社長などにプレゼンする際に効果的。このワンシート企画書は、事業計画書以上に分かりやすく、あなたの思いを伝えることができます。

【講師】 北 賢治（キタ ケンジ）

日本販路コーディネータ協会事務局長。セールスステップマッチング、販路コーディネート事業。公的販路開拓支援事業における中小企業の支援アドバイザーとして我が国の販路コーディネータのリーダーとして活動。セールスステップ・マイスター、販路コーディネータ 1 級、JMC 認定講師、日本観光士会認定講師、経済産業省認可セールスステップ・販路コーディネータ協同組合事務局長、MMP®統括リーダー。



【講師】 笠谷 圭児（カサタニ ケイジ）

セールスステップ・販路コーディネータ協同組合副理事長。製造の現場に立って、課題・問題と向き合うというスタンスで、主として商品開発や生産管理の支援を行ってきた。「人と地域と企業に夢を！」を社是に活動している。食品製造会社の基幹業務を歴任し、退職後は、マネジメントマーケティング理論を学び、コンサルタント株式会社 クライムエイド 代表取締役として独立。



【申込み〆切】 2025 年 7 月 3 日（木）

（実施の 3 日前以降にお申し込みされた方は、研修当日に研修料をご持参ください）

【受講料】 会員／5,500 円（税込）、 一般／7,150 円（税込）

※JRM セールスステップ・販路コーディネータ協同組合員は受講料無料

※新規参加者テキストは、MMP リーダーの手引き（改定新版）」+DVD「基本講座」セット 3,300 円（税込）となります。

※今回使用する「MMP®リーダーの手引き（改定新版）」は、上記のファシリテーターと課題提供者の 2 名、ダブルスタンダード等の内容が含まれた改定新版です。別途お求めください。

※MMP リーダー申請者は、申請・審査料 3,300 円（税込）

【協会会員申込フォーム】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/l/form.cgi>

【一般申込フォーム】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/n/form.cgi>

【お申込時ご注意】 Gmail 側のセキュリティ強化により、下記の状態になる恐れがございます。

- ・当協会事務局からのメールが届かない。
- ・貴殿からのメールが届かない。

現在 Gmail は、上記のようなトラブルが発生するとの Google の注意事項がございますので、大変お手数ですが

- ① なるべく Gmail 以外のメールアドレスを使用してください。
- ② 「support@hanro.jp」からの受信許可設定をしてください。

【MMP®リーダーの登録手続き】

MMP®リーダーの資格を取得するために初めて受講される会員の方は、受講後 1 ヶ月以内に小論文の提出が必要です。以下のステップで登録を行ってください。

(1) MMP®リーダー研修の受講 (2) 小論文提出 (3) 審査後登録完了

(2-1)小論文のテーマ 以下よりテーマを選択ください。

- ・ MMP®の活用について
- ・ MMP®ツールの活用について
- ・ MMP 研修の実践

(2-2)作成規定：

- ・ 基準文字数は、7,000～8,000 字です(図表等含む)。
 - ・ 日本語で書かれたもので、未発表のものに限ります。
 - ・ 統計、図表、文章等を引用する場合には、出所を必ず明記してください。
 - ・ 著作権はご本人さまに帰属しますが、当協会の資料として使用させていただくことがございます。
 - ・ 優れた論文は情報誌「エキスパート」等に掲載させていただくことがございます。
- ※ 論文のままの掲載はございません。

【MMP®リーダー認定証】



【登録料について】

セールスステップ・販路コーディネータ協同組合員の会員は、MMP®リーダー研修受講料、MMP®リーダー登録料、ともに無料です。その他の方は、研修受講料および登録料あわせて 5,500 円です(いずれもテキスト料は別途購入)。

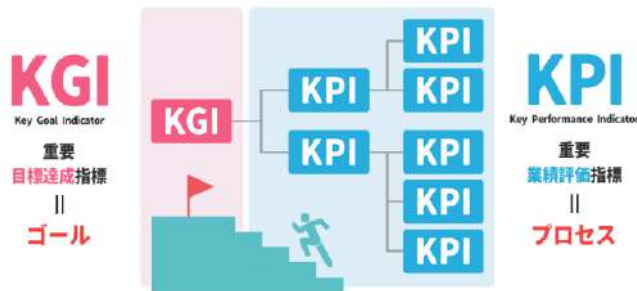
【MMP®リーダーのメリット】

- ・ MMP®リーダーは、MMP®を自分で企画して実施することができます
- ・ MMP®リーダーは、新たなテーマで、MMP®を企画したり、相手先の要望に合わせて実施したりすることができます。また、協会の研修ツールを随時、各分野ごとに相手先にあわせて編集することもできます。なお、その著作権等は協会に帰属します。

第 145 回 MMP®研究会 セールスステップでどのようにして実績を残すか ～企業との付き合い方～

こちらの研修は、当協会の資格をお持ちの方は無料で受講できます

INDICATORS OF THINKING



【セールスステップ研修概要】

企業との成功につながる販売戦略

■現代のビジネス環境では、セールスステップが企業と良好な関係を築き、確実に成果を上げることが求められます。本研修では、販売戦略の設計からマーケティング予算の活用、赤字スタートの乗り越え方、そして効果的なプル戦略まで、実践的な内容を学びます。

【この研修で得られるもの】

- ✓ 成果につながる販売戦略
- ✓ 予算を最大限活用するマーケティング手法
- ✓ 長期的な成功につながる営業スキル
- ✓ 企業との信頼関係を構築するコミュニケーション力

【このような方に最適な研修です】

- ・ 営業職の方（セールスステップ）
- ・ 中小企業の経営者、マーケティング担当者
- ・ スタートアップ新規事業開発者
- ・ 法人営業に関わる方
- ・ セールスステップとして成果を上げたい方

【詳細はこちら】

<https://www.hanro.jp/event/mm145.html>

【講師】 谷尾 祐希（タニオ ユウキ）

セールスステップ 1 級（株）ネナロ

【日時】 2025 年 7 月 19 日（土）15:00～16:30

【会場】 オンライン配信（Zoom ミーティング）

【セミナー参加費】 協会会員 無料 / 組合員 無料 / 一般 税込 5,500 円

【お申込みはこちら】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/v2/form.cgi>

本研修のポイント

ポイント ①

明確な販売戦略の設計

成功へ向けた売上目標の設定や市場シェア拡大の戦略を学び、長期的な視野を持ったアプローチを身につけます。

ポイント ②

マーケティング予算の確保

中小企業でも活用できる低コストのマーケティング手法を紹介し、限られた予算の中で最大限の効果を出す方法を学びます。

ポイント ③

赤字スタートを恐れないマインドセット

初期投資をどう乗り越え、長期的な収益に繋げるか。現実的な課題への対策を実践的に習得します。

ポイント ④

プッシュ戦略 vs. プル戦略

顧客が自発的に商品やサービスを求める環境を作る「プル戦略」のメリットと、実際の成功事例を紹介します。



第 146 回 MMP®研究会

セールスレップ IT インターネット活用セミナー

～「Z 世代と昭和世代のギャップを埋める」コミュニケーション術～

【概要】

現代は、IT や AI などの新しいテクノロジーを導入それだけのマーケティングでは不十分、デジタル技術を活用し、企業の全体戦略や組織改革、業務プロセス、提供価値の根本的な変革を促す「DX（デジタルトランスフォーメーション）」と連動させることが不可欠です。特に「活用」と「依存」のバランスを見極めることが、成功への鍵となります。



本研修で、デジタルマーケティングを活用した戦略的な施策と、プロダクトマーケティングおよび DX の具体的な目的の違いを理解することで、企業はよりの確なマーケティング施策を展開できます。また、セールスレップや販路コーディネーターは、顧客に対してより説得力のあるビジネス提案や企業戦略の提示が可能となります。

さらに、本研修では**顧客とのコミュニケーションに必要な IT 関連情報**に焦点を当て、セールスレップや販路コーディネーターが理解しておくべき重要な技術や用語を紹介します。またそれらを活用し、DX 時代のマーケティング戦略に焦点を当てながら、実践的な活用方法について詳しく解説します。

【こんな方におすすめです：全年代向け】

- ・ IT 関連の営業や販路開拓に関わる方
- ・ 顧客との誤認識を防ぎながら円滑にコミュニケーションを取りたい方
- ・ 専門用語を適切に使い、相手の理解度を確認しながら対話を進めたい方
- ・ Z 世代のセールスレップや昭和世代の経営者との対話に悩んでいる方
- ・ 世代間ギャップを乗り越え、効果的にコミュニケーションを図りたい方
- ・ 令和時代に適応するためのリスクリングを考えている方

【IT 営業の誤認識を防ぐ！世代を超えたコミュニケーション術】

IT 関連でのコミュニケーションで最も注意しなければならないのが双方の誤認識です。双方で理解しているつもりでも、顧客が完全に理解しているかどうか理解度を逐一確認しつつ専門用語を適切にコントロールしながら慎重にコミュニケーションを取りながら話を進めて行く必要があります。多少面倒でもこのプロセスを曖昧にしまうと結果的に大きな問題や時間的ロスが生じます。

よって、セールスレップや販路コーディネーターは自らの知識を初心者・中級者・上級者用に整理しておくとか、テクノロジーの役割と目的を双方で共有できているかなどを確認しながら決裁者にも担当者にも通じるようなコミュニケーション能力が必要になってきます。

今回の講義では昭和生まれのセールスレップが令和時代のセールスレップに脱皮する為のリスクニング、また Z 世代のレップと昭和世代の経営者との対峙についてなど、世代間ギャップを埋めるコミュニケーション術をできるだけ分かりやすくご説明させていただきます。
年代を問わずどなたでもご参加いただける内容になっていますので、奮ってご参加下さい。

【詳細はこちら】 <https://www.hanro.jp/event/mm146.html>

【講師】 本庄一裕 (ホンジョウ カズヒロ)

株式会社ナイキスト代表取締役 セールスレップマイスター
販路コーディネーター1級 エクゼクティブ認定講師
場おこし講座 認定講師



【日時】 2025 年 9 月 27 日 (土) 15:00~16:30

※日にちは変更になる可能性がございます

【会場】 オンライン配信 (Zoom ミーティング)

【セミナー参加費】

協会会員 税込 3,300 円 / 一般 税込 5,500 円 / 組合員無料

【申込〆切】 2025 年 9 月 18 日 (木)

【入金〆切】 2025 年 9 月 21 日 (日)

【詳細はこちら】 <https://www.hanro.jp/event/mm146.html>

【お申込み】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/v5/form.cgi>

【ご注意】

Gmail 側のセキュリティ強化により、下記の状態になる恐れがございます。

- ・当協会事務局からのメールが届かない。
- ・貴殿からのメールが届かない。

現在 Gmail は、上記のようなトラブルが発生するとの Google の注意事項がございますので、大変お手数ですが

- ① なるべく Gmail 以外のメールアドレスを使用してください。
- ② 「support@hanro.jp」からの受信許可設定をしてください。

観光士・観光特産士・販路コーディネータ 資格取得を目指している方は必見

WW型 他資格取得編入制度・ダブルライセンス割引

日本観光士会・全国観光特産士会・販路コーディネータ協会複数資格取得を目指している方に吉報です。

【概要】 MMP グループでは、学習を支援する優遇制度が設けられており、各資格の最上位級の 1 級及びコーディネータは、他の資格の 2 級から受験、受講できます。

自分がやりたい分野の資格を取得し、次に挑戦できる資格を見つけることができるのが MMP グループです。

WW 型 他資格取得編入制度を利用すると、①初級レベル試験免除、② 2 資格目取得以降の初回登録料免除といったダブルライセンス割引が適用されるメリットがございます。

＜ダブルライセンス制度の詳細＞

<http://www.jtcc.jp/seido.html>

【① 初級レベル試験免除について】

例えば日本観光士会の観光コーディネーターが、販路コーディネータの資格を取りたいと希望した場合、販路コーディネータ 3 級の資格試験が免除され、2 級から試験を受験、研修を受講することができます。



【②初回登録料免除、会費（資格更新料）の取り扱い】

通常ですと資格取得後に初回登録料が発生しますが、WW 資格優遇制度では 2 資格目取得以降の初回登録料が免除されます。

※ただし、年会費（13,200 円税込／1 年毎）のみお支払いいただきます。

なお、コーディネーターレベルの資格を取得されましたら、2 資格目以降の年会費も免除され、最初に取得した資格の年会費（1 年毎）のみ発生します。

【利用方法】

本制度を利用する方はまず、いずれかの資格の 1 級レベルの試験（観光コーディネーター、観光特産士マイスター級、商品開発コーディネーター、販路コーディネータ 1 級、営業士マイスター、セールスレップマイスター、プロモーションコーディネーター）に合格し、2 つ目以降に受けたい資格の申込フォームの通信欄に、最上位の資格名と認定番号を記載してください。また、事務局お問い合わせフォームより、申し込み希望の旨をご連絡ください。

【資格取得例】

最上級（コーディネーター）レベルの資格を 2 種取得されまると、年会費が一本化されお得になります。ぜひ取得を目指してください！

WW 資格優遇制度及び特例措置に関して

2025 年全国一斉資格試験は、**WW 資格優遇制度や特例！措置**を活用して MMP グループの各資格の最上位級に到達しましょう・・・**It's now or never**（今しかない）

■WW 資格優遇制度

MMP グループの各資格の最上位級（1 級及びコーディネーター）資格者は、他の資格の 2 級レベルから受験ができます。

《各資格の詳細情報はこちらから》

【販路コーディネータ】	https://www.hanro.jp/howto.html
【プロモーションコーディネーター】	https://www.jsp.or.jp/howto.html
【商品開発コーディネーター】	https://www.jmcp.jp/jmcp/howto.html
【営業士マスター】	https://www.nrep.jp/eigyoushi/howto.html
【セールスステップマイスター】	https://www.jrep.jp/howto.html

例えば、販売促進コーディネーターは、販路コーディネータ資格の取得を希望する場合、販路コーディネータ 3 級の資格試験が免除され、販路コーディネータ 2 級から試験を受験、あるいは研修を受講できます。

WW 資格優遇制度の利用は、各資格の受付フォームの通信欄に、最上位の資格名と認定番号を記載して申請してください。

申請方法は、下記の販路コーディネータ 1 級一斉資格試験の場合を参考にしてください。

受付フォームへは、各資格試験（一斉試験、研修小試験）のホームページの案内からアクセスしてください。

販路コーディネータ 1 級一斉試験申請 <https://www.hanro.jp/shikaku/cd1.html>



■特例措置

協会の指定する有資格者の販路コーディネータ 3 級、プロモーションプランナー、商品開発プランナー、セールスステップ 3 級の資格受験に特例措置制度があります。以下の有資格者で各資格を獲得したい方にとってもリーズナブルな措置制度です。※営業士と観光士は特例措置がありません

<詳細>

【販路コーディネータ】	https://www.hanro.jp/shikaku/tokurei.html
【プロモーション】	https://www.jsp.or.jp/tokurei.html
【商品開発】	https://www.jmcp.jp/shikaku/tokurei.html
【セールスステップ】	https://www.jrep.jp/shiken/tokurei.html

■協会の指定する有資格とは

次の有資格者は、販路コーディネータ 3 級資格認定研修プログラムでの小試験が免除されます。ただし、その場合でも研修受講は必須となります。

- ・ 中小企業診断士 ・ 弁理士 ・ 弁護士 ・ 公認会計士
- ・ 税理士 ・ 司法書士 ・ 行政書士 ・ 社労士 ・ 技術士
- ・ 経営士 ・ ファイナンシャルプランナー
- ・ IT コーディネイター ・ 販売士 1 級



<要件>

- (1) 上記の有資格者は、販路コーディネータ 3 級、プロモーションプランナー、商品開発プランナー、セールスステップ 3 級研修における小試験を免除する。

※小試験は免除されますが、研修料金は販路コーディネータ 3 級研修の料金となります。

- (2) 届出の証明に必要なもの

- ・ 資格を取得した証明書の写し
- ・ 資格を保有していることが証明できる書類等の写し

※ 研修お申込みの際に、備考欄にご記入ください。追ってご連絡致します。

■提携機関、団体受験の特例措置

(一社) 日本販路コーディネータ協会では、学校教育、企業教育、団体教育での資格導入サポートの一環として、当協会と提携していただいた提携団体について、以下の特例措置を設けています。

- (1) 提携校、企業教育の設置

研修のみご希望の提携校、提携企業様での研修試験開催のご対応として、受験者数 10 名様以上から、個別の試験開催にご対応いたします。提携学校、企業様の年間スケジュールや研修生の就職活動のタイミングなどにあわせて、個別に研修、試験を校内、企業で実施することができます。

- (2) 合格証の発行

提携校、提携企業様では、合格証の発行のみ、もしくは資格認定登録のどちらでも受け付けています。試験実施後、登録が必要で無い場合は、実費手数料のみで合格証を発行させていただくことも可能です。

提携学校、企業様の在学学生、研修生が、3 級試験に合格した場合、合格登録料 5,500 円で”合格証”を発行いたします。通常の資格認定制度では、資格が登録制度となっており、試験合格後に資格認定登録料、年間登録料のお支払いと資格登録申請書のご提出により、資格登録がなされ”認定証”を発行しておりますが、提携校、提携企業様に限り、合格者 1 名につき 5,500 円のみで”合格証”を発行いたします。企業様では昇級試験などでもご利用いただけます。※年間提携料：無料

- (3) 3 年間の認定登録権の付与

提携学校、企業様の研修生が、ご自分の意思で認定登録を希望した場合の対応として、資格認定登録料割引措置（5,500 円）と年間登録料 13,200 円のお支払いと資格登録申請書のご提出により、認定登録されます。

通常の資格認定制度では、試験合格通知より 2 ヶ月以内に資格の正規登録料納付と手続きが必要です。

- (4) 申請について 申請書は下記からダウンロードしてください。

申請用紙 https://www.hanro.jp/jmc/ninteikou_hanroco.doc

特別コラム 3 号連載 第 1 回 植田 聡子

「観光×地域ブランディング：成功するための 3 つの視点」

～観光地の個性を際立たせ、選ばれる地域になるには～

観光立国を目指す日本では、観光地間の競争が激化し、オーバーツーリズムによる価格高騰が起きる一方で、訪問者の高齢化や若年層の取り込み不足も課題となっています。短期的な収益だけでなく、長期的な観点からもリピーターを増やし、「また来たい」と思わせる地域ブランディングが重要です。地域ブランディングのカギは「ナラティブ」

地域ブランディングとは、単に観光資源を PR するのではなく、地域が持つ独自の魅力や資源を活かして、その地域の価値を高めるための戦略活動です。近年注目される「ナラティブ」は、観光客自身が主人公となる体験を重視するアプローチです。

「場おこし」の視点においては、地域の人々が主体となって、土地の記憶や文化に根ざした物語を育て、それを共有することで新たな魅力を生み出していくことが重視されます。ナラティブもまた、観光客が地域の物語に触れ、自らの体験として再解釈することで、場と人との結びつきを強める手法と言えるでしょう。

「物語を押し付ける」のではなく、地域が語り継いできたストーリーを土台に、訪問者がその場で感じ取り、参加し、物語の一部として関わることで、これからの地域ブランディングの鍵になると考えます。

本稿では、成功する地域ブランディングのポイントを 3 つの視点から解説します。

1. ナラティブを活用した発信

観光資源を「物語」として伝え、訪問者が自分を投影できるようにすることが重要です。たとえば、「しまなみ海道」は単なるサイクリングルートではなく、「海と島を渡る冒険」としてブランディングされ、世界中のサイクリストを惹きつけています。インフラ整備に加え、SNS やガイドブックを活用した情報発信により、「走ること自体が特別な体験」として確立されました。



2. ローカルコミュニティとの協力

住民や地元事業者との連携は、地域ブランディングの強力な要素です。富山県氷見市では、「氷見グリーンツーリズム」を通じて農漁業体験を提供し、観光客と地域住民の交流を促進。たとえば、地元の漁師とともに漁に出たり、収穫した農産物を使った料理を作った

りすることで、観光客が「地域に溶け込む体験」が可能になっています。観光は一過性のものではなく、地域の暮らしと共にあるものとして考えるべきです。

3.一貫した独自性の追求

観光地の価値を高めるには、統一されたコンセプトと独自の体験提供が不可欠です。富山県西部の（一社）富山県西部観光社は、南砺に滞在した民藝運動の創始者・柳宗悦の「土徳（どとく）」という地域の価値観を基軸に、白エビ漁体験や「すずがみ」作りなど、地域の伝統と自然を活かしたツアーを企画。これにより、観光客に地域の文化や哲学を深く感じてもらうことができます。

まとめ

地域ブランディングは、単なる観光資源の PR ではなく、訪問者がその地域を「自分ごと」として感じられる体験の創出がカギとなります。ナラティブを活かした発信、地域との協力、一貫した独自性を追求することで、選ばれ続ける観光地を目指すことができます。



JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中！

セールスステップ・販路コーディネータ協同組合は、販路コーディネータ・セールスステップ資格保有者に限らず、観光資格保有の方（観光士以上／観光特産士2級以上）も加入が可能な組合で、生涯学習できる場、交流できる場が広がる。

JRM プレミア組合員（個人組合員）になると、下記のセミナー・研修、講習会に無料で参加できる。

- ・MM 研究会：年 10 回程度、1 回あたり協会会員：3,300 円（税込）
- ・MMP リーダー研修：年 2 回開催、1 回あたり協会会員：3,300 円（税込）
- ・スキルアップ研修：1 回あたり協会会員：3,300 円（税込）
- ・認定講師更新料：ミドル認定講師年間更新料 年間 5,500 円（税込）

専門家との出会いの場があり、他業界との情報共有も可能である。

■JRM プレミア組合員（個人組合員）

法人格を持たない（青色申告事業者を除く）個人の方を対象とした制度です（ただし、個人組合員は、組合総会には出席できません）。申請書類等をご提出していただき、理事会の審査を経て登録となります。地域の制限はありません。

※入会金：20,000 円、年会費：12,000 円（一括支払い）


セールスステップ・販路コーディネータ協同組合
 （レップ販路観光コーディネーター協同組合）
 

■JRM プレミア組合員 （個人組合員）

プレミア組合員になると、下記のセミナー・研修講習会に無料で参加できます。



・MM 研究会
（年 10 回程度、1 回あたり
協会会員：3,300 円税込）



・MMP リーダー研修
（年 2 回開催、1 回あたり
協会会員：3,300 円税込）



他にも…・スキルアップ研修
・キャリアアップセミナー
（1 回あたり協会会員：3,300 円税込）
・認定講師更新料
（ミドル認定講師年間更新料 年間 5,500 円税込）



専門家との出会いの場があり、
他業界との情報共有ができます。

条件

中級以上の資格保有者

- ・日本商品開発士会…商品開発士
- ・営業士…上記以上
- ・日本セールスステップ協会…
セールスステップ2級以上
- ・日本販路コーディネータ協会…
販路コーディネータ2級以上
- ・日本販売促進協会…
プロモーションプロデューサー
- ・日本観光士会…観光士、
または観光特産士2級以上

■正規組合員

※加入費に一口の定率：10,000 円
入会金 40,000 円
月会費 2,000 円
（加入月数等、一括払い）

当協同組合の活動に賛同して組合員として
加入される企業、団体は申込確認後、オン
ラインにて面議を行います。
申請書類等をご提出していただき、理事長
の審査を経て組合員登録、法的承認許可と
しています。

※組合員の「注資金」「入会金」「年会費」は任意制課税対象外となります。

組合員は 50 名
以下で組織
活動を行う
法人格を有する
団体として
活動すること
が条件となります。

入会金 20,000 円

年会費 12,000 円


レップ・販路CO協同組合

組合の年会費を払えば、協会主催の各種セミナー・講習会が無料になるため、多く参加すればするほどお得になるといったメリットもある。加入を検討する中級レベル以上の資格保有者が増えている。

【詳細・お申込】 <http://www.e-rep.jp/rep-kiyaku.html>

モーイブ（モーニング・イブニング）講座 講師募集！

通勤通学時間を利用したスマホ視聴で認定資格講座が1ヶ月で学べる「モーニング・イブニング講座」が、いよいよ今期から開催されました。

MMP 総研は、社会人教育の基礎講座として「商品開発」「販路コーディネータ」「販売促進・広報」「観光コーディネート」など7つの講座をモーニング・イブニング講座として開講しています。

MMP 総研の通学通勤講座「モーニング・イブニング講座」は1か月で学べ、朝と夕方の通勤電車の中でスマホを使って講義を視聴でき、しかも小試験も通勤中に手軽にできるという、正に「OMO（Online Merges with Offline）」デジタル（オンライン）を前提として、リアルの世界（オフライン）もデジタルの中に包含して捉えようという考え方を取り入れた画期的な講座です。

法人・団体において、人材育成のオンライン化、リスクリングといった需要に対応しており、販売力、システム力、コンテンツ力、組織力を高めるお手伝いをしています。もちろん個人の学習にも対応しています。

「モーニング・イブニング講座」とは、「モーニング講座コース：平日 AM6 時～9 時迄」「イブニング講座コース 平日 AM11 時～PM9 時迄」の時間帯を設定し、資格別・コース別に講師が担当する講座です。資格の勉強を始めたいけど、忙しくてその一歩が踏み出せない。

そんな悩みを解決するために生まれたのが、忙しい人専用の学習法「スタディング」です。これは「いつでも、どこでも、学べる」講座です。

そのような「モーニング・イブニング講座」の講師をやってみませんか？

MMP グループの資格を持っている方なら、だれでも応募できます。新しいチャレンジにジャスト・トライ・イット……。



【詳細はこちらから】 <https://www.jmmp.jp/study/index.html>

【研修講座のご案内】 <https://jmmp.jp/study/hanro/shikaku.html>

【モーイブ講座の講師を希望の方はここからの問い合わせから】

<https://www.jmmp.jp/cgi-bin/institute/form.cgi>

MMP 総研研究員募集 ～MMCO に挑戦する方へ～

最上位資格者は、MMCO を受験できる。MMCO 資格者は、さらに他の条件（下記）を取得すると研究員に応募できる。

MMP®総研は、「一般社団法人 JMC 日本販路コーディネータ協会」及び「一般社団法人 JTCC 日本観光文化協会」を核に、調査・研究活動等に取り組んでいる。当研究所の名称でもある MMP®は、マネジメントマーケティング・プログラムの略称であり、当グループのコンセプトである「モノづくり、コトづくり、場おこし」＝「人づくり」や、MM（マネジメントマーケティング）の考え方をベースにした MMC、MMP®の普及を目指している。学生やビジネスパーソンの成長を広く支援することこそが、MMP グループに与えられた大きな取り組みのテーマであると考えている。

【事業ミッション】「コトづくり、モノづくり、バおこし、人づくり」「コトづくり、モノづくり、バおこし」における継続的な人材育成連携ネットワークを目指す。MMP 総研から各学校への授業講師派遣、各都道府県への講師派遣も行っている。

【MMP®総研の役割】

- (1) 人材育成の在り方の調査・研究と必要な教材の開発
- (2) 人材育成講座の研究、開発、実施
- (3) 専門家集団としての資質の向上
- (4) MMP®研究の募集と評価
- (5) コンサルティング技法の研究・開発
- (6) 研究・開発の登録及び内外への啓蒙活動
- (7) マネジメントマーケティングに関する情報の収集及び分析
- (8) 中小企業経営、マーケティング、販路開拓、商品開発支援活動
- (9) マネジメントマーケティング・コーディネーター（MMCO）の研究員募集と審査登録
- (10) その他、上記に関連する必要な諸活動

MMP 総研
Management Marketing Program

【一般研究員募集】 申込みは 2024 年 6 月末を締切とし、8 月中の審査

【一般研究員申請の条件と申請方法】 以下 3 資格の全取得者

- ① マネジメントマーケティング・コーディネーター
- ② ミドル認定講師
- ③ MMP®リーダー取得者（統括リーダーまでは必要なし）

【登録詳細】 <https://www.jmmp.jp/research/index.html>

【MMP 総研 トピックスはこちら】

◇学校・企業へ教育のご案内

<https://www.jmmp.jp/school/index.html>

◇モーイブ講座開設のご案内

<https://www.jmmp.jp/study/index.html>

◇連携校開設のご案内

<https://www.jmmp.jp/renkei/index.html>



紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション

◇ あなたも本を一冊創りませんか

～自分流出版！自分の生き方本を有名書店に並べよう～

MMP コミュニケーションは、あなたの「本づくり」をお手伝いします。ジャンルは「商品開発」「営業・販売」「販売促進」「観光」「観光特産」「マネージメント」「マーケティング」分野に限ります。

【出版規定】

- ・ A 5 版、約 160 頁（本文モノクロ）
- ・ 表紙デザイン（カラー）は協会規定のもの
- ・ 完全原稿（pdf データ）で書籍の規定の形で入稿

できる方

- ・ 印刷用 pdf データにご対応いただける方

制作する本は、大手書店ならびにオンライン書店な

どに流通させる ISBN コード（図書バーコード）を正式に割り振り、著名なサイトで販売も可能です。たとえば、MMP コミュニケーションの書籍が大日本印刷運営のオンラインショップ「honto」で紹介されています。お気軽にお問い合わせください。

【詳細】 <https://www.jmmp.jp/mmcp/publication.html>

【お申込み】 mmcp@jmmp.jp MMP コミュニケーションまで



◇ 出版物紹介 <https://www.jmmp.jp/mmcp/books.html>

MMP コミュニケーションの書籍は、大日本印刷運営のオンラインショップ「honto」でも紹介されている。

◇ DVD 販売のご紹介

【ご案内はこちら】 <https://www.jmmp.jp/mmcp/dvd.html>



スマホで！パソコンで！

**MMP コミュニケーションの
動画配信サービスが始まります！！**

【ご案内はこちら】

<https://www.jmmp.jp/mmcp/Test-video-contents.html>

【MMP ビジネスカレッジ、ユーチューブ配信】

<https://www.youtube.com/@mmpch9047>

<https://www.youtube.com/@MMPLABO>



研修・試験スケジュールのご案内

ホームページの専用受付フォームよりお申し込みください。

都合により日程は変更になる場合があります。最新の日程表はホームページをご覧ください。

2025 年上期全国一斉試験	
2025 年 6 月 8 日（日）	
日本販路コーディネータ協会資格認定研修プログラム	
<u>販路コーディネータ 3 級研修</u>	2025 年 5 月 11 日（日）
<u>販路コーディネータ 2 級研修</u>	2025 年 7 月 27 日（日）
<u>販路コーディネータ 1 級研修</u>	2025 年 9 月 14 日（日）
日本商品開発士会資格認定研修プログラム	
<u>商品プランナー研修</u>	2025 年 5 月 25 日（日） 2025 年 7 月 12 日（日）
<u>商品開発士研修</u>	2025 年 7 月 19 日（土） 2025 年 10 月 19 日（日）
<u>商品開発コーディネーター研修</u>	2025 年 9 月 6 日（土）
日本セールスレップ協会認定研修プログラム	
<u>セールスレップ 3 級研修</u>	2025 年 5 月 18 日（日） 2025 年 7 月 19 日（土）
<u>セールスレップ 2 級研修</u>	2025 年 7 月 6 日（日）
<u>セールスレップ・マイスター研修</u>	2025 年 9 月 7 日（日）
日本販売促進協会資格認定研修プログラム	
<u>プロモーションプランナー研修</u>	2025 年 7 月 19 日（土）、7 月 20 日（日） 2 日間動画配信+オンライン小試験 2025 年 9 月 27 日（土）、9 月 28 日（日） 2 日間動画配信+オンライン小試験
<u>プロモーションプロデューサー研修</u>	2025 年 5 月 24 日（土）
<u>プロモーションコーディネーター研修</u>	2025 年 7 月 26 日（土）
日本観光士会資格認定研修プログラム	
<u>観光プランナー研修</u>	2025 年 7 月 13 日（日）
<u>観光士研修</u>	2025 年 7 月 5 日（土） 2025 年 10 月 4 日（土）
<u>観光コーディネーター研修</u>	2025 年 9 月 20 日（土）

い。

ホームページのご案内

日本販路コーディネータ協会	https://www.hanro.jp
販路コーディネータ 3 級 販路コーディネータ 2 級 販路コーディネータ 1 級 MMCO 資格	
日本セールスレップ協会	www.jrep.jp
セールスレップ 3 級 セールスレップ 2 級 セールスレップ・マイスター資格	
日本営業士会	https://www.nrep.jp/
営業士初級 営業士上級 営業士マスター資格	
日本商品開発士会	https://www.jmcp.jp
商品プランナー 商品開発士 商品開発コーディネーター資格	
日本販売促進協会	https://www.jsp.or.jp
プロモーションプランナー プロモーションプロデューサー プロモーションコーディネーター資格	
日本観光士会	www.jtcc.jp
観光プランナー 観光士 観光コーディネーター資格	
全国観光特産士会	https://www.jtmm.jp/
観光特産士 4 級 3 級 2 級 マイスター資格	
セールスレップ・販路コーディネータ協同組合	www.e-rep.jp
MMP®総合研究所	www.jmmp.jp/labo/

～あらゆるメディアの創造に挑戦～

MMP グループは、専門知識を得たい人に
その知識や関連する情報の提供を目指しています

エキスパート 2025 年 5 月号

2025 年 4 月 25 日発行（隔月刊）

発行 MMP コミュニケーション

協力 セールスレップ・販路コーディネータ協同組合（一社）日本観光文化協会
一般社団法人日本販路コーディネータ協会

〒115-0055 北区赤羽西 1-22-15 大亜コーポ

TEL：03-5948-6581 E-mail mmpc@jmmp.jp

※本誌に掲載されている文章・画像等無断転載及び複製等を禁じます。

※掲載内容についてのお問い合わせは、協会（info@hanro.jp）までご連絡ください。

©JMC All Rights Reserved.