

日本販路コーディネータ協会情報誌

2025

エキスパート

9



2025

全国下期一斉試験

日本プロモーション大賞

MMP研究会

組合まつり



目次

2025 年日本プロモーション大賞 エントリー応募受付中	2
2025 年日本観光特産大賞_ノミネート応募受付中	4
第 25 回 2026 年 MMP グループ全国研究会 ～理論で考え、実践で学ぶ～ 1 月 17 日(土)	5
認定講師登録制度について	6
2025 年度全国一斉資格試験 11 月 9 日(日)開催	9
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～	11
MMP®リーダー研修 テーマ「農林水産業×フードバンク」 11 月 15 日 ★オンライン研修	13
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	17
WW 資格優遇制度及び特例措置に関して	18
特別コラム 3 号連載 第 3 回 植田 聡子 観光産業の未来を能登から考える ―地域と育てる「関係資本」―	20
組合まつり in TOKYO(東京国際フォーラム)開催 2025 年 10 月 29 日(水)～30 日(木)	21
JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中！	22
モーイブ(モーニング・イブニング)講座 講師募集！	23
MMP 総研研究員募集 ～MMCO に挑戦する方へ～	24
紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション	25
研修・試験スケジュールのご案内	26
ホームページのご案内	27

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。

MMP グループからのご連絡

■X アカウントを創設しました。皆さんの投稿をお待ちしています。

商品開発士 : https://x.com/Shouhin_jmcp

日本営業士会 : https://x.com/SalesPro_Japan

日本観光文化協会 : https://x.com/Kanko_bunka

MMP グループ : https://x.com/MMP_group

■会員情報誌「エキスパート」を 3 月、5 月、7 月、9 月、11 月、1 月の年 6 回奇数月にお送りしております。新刊とバックナンバーは下記よりご確認ください。

<https://www.hanro.jp/members/expert707.html>

2025 年日本プロモーション大賞 エントリー応募受付中

マーケティングや販促、ブランディング分野で優れたプロモーション活動を表彰するイベントです。応募〆切は 9 月 14 日。自社や関係する商品・サービスのプロモーション活動をぜひご応募ください。

【応募詳細はこちら】

<https://www.jsp.or.jp/award/kitei.html>



日本プロモーション大賞 応募概要

目的	本賞は、優れたプロモーション活動を表彰し、マーケティング・販促・ブランディングの発展に寄与することを目的とする。 特に、創造性・影響力・持続可能性を兼ね備えたプロモーションを評価し、その手法や成功要因を広く共有することで、業界全体の発展を促進する。 主催：日本販売促進協会
応募資格	協会会員に限らず、どなたでもご応募いただけます。
エントリー条件 (対象)	本賞の対象は、企業・団体・個人が行ったプロモーション活動であり、以下のいずれかに該当するものとする。 1. 市場にインパクトを与えたキャンペーン（新規性・話題性） 2. 消費者の行動変容を促した施策（参加型・エンゲージメント） 3. ブランド価値向上に貢献した事例（ロイヤルティ強化） 4. 地域・社会への影響を生んだ活動（CSR・社会貢献） 5. 継続的な成果を出した施策（短期・長期のバランス）
審査基準	審査は、以下の 5 つの観点で評価する。 1. 創造性 (Innovation) ・新しい発想を取り入れているか／独自性があるか 2. 話題性 (Buzz & Engagement) ・メディアや SNS で話題を生み出したか／共感を得られたか 3. 効果 (Impact) ・目標を達成したか／成果がデータで裏付けられているか 4. 持続可能性 (Sustainability) ・長期的な影響を持つか／環境・社会・経済に配慮しているか

	5. 適用可能性（Scalability） ・他社への応用可能性があるか／今後の参考になるか
賞の種類	以下の賞を設け、各分野で特に優れたプロモーションを表彰する。 1. グランプリ（最優秀賞） 2. 優秀賞（1 件） 3. 部門賞（広告・広報 各 1 件）
応募・審査の流れ	1. 応募期間：7 月 1 日（火）～9 月 14 日（日） 2. 予備審査：エントリーシートに基づき一次選考 3. 本審査：審査員による採点 4. 最終審査：2025 年 12 月初旬実施予定
審査方法	審査委員長と審査委員 5 名、事務局を含む計 7 名による非公開審査会を経て審査します。 「大賞」「金賞」「特別賞」の受賞者には、2026 年 1 月に表彰状をお送りします。

■2024 年日本プロモーション大賞 グランプリ 「すなば珈琲」

◆受賞団体 有限会社 SUNABACOMPANY

◆プロモーション活動 鳥取県に拠点を置くコーヒーチェーンで、鳥取砂丘の砂を使用して焙煎した「砂焼きコーヒー」を提供しています。この独特な製法により、ほどよい苦味とまろやかな味わいが特徴のコーヒーが楽しめます。自社のサイトでは、店舗情報や商品の詳細、オンラインでの購入方法などが確認できます。

で 110% 以上に拡大させたプロモーションです。

以上に拡大させたプロモーションです。



【2024 年、その他の受賞はこちらから】

<https://www.jsp.or.jp/award/2024.html>

【エントリーシートのダウンロードはこちらから】



2025 年日本観光特産大賞_ノミネート応募受付中



日本観光特産大賞とは「日本観光特産大賞」とは、毎年 12 月に一般社団法人日本観光文化協会が、食と観光、地元グルメ、お土産品などでその年話題になった観光特産品を表彰してゆく制度です。観光特産品の知名度・ブランド力向上を目的としており、今年で 7 回目の開催となります。

この活動の目的は、日本各地で育成されている観光特産品を再発見、再発掘し、一定の価値を付与することで、知名度やブランド力向上に寄与し地域の活性化を後押しするものです。

また、協会では表彰された観光特産品の時代背景や、社会的な価値などを調査分析し、内外に発信をしてみたいです。

【詳細はこちら】 <https://jtmmp.jp/award/>

◇観光特産とは

当協会において「観光特産」とは、「観光資源と地域特産の融合によって生み出された商品及びサービス」のことで、「観光特産＝観光資源×地域特産」という公式で定義しています。

日本観光特産の表彰については、以下の基準があり、この中のいずれか基準に達していることが必要です。

- 1.観光資源（5 体系）を活用した地域の特産品、特産物であること。
- 2.特徴的、差別化された「コトづくり」及び、「場おこし」の活動を行っていること。
- 3.食と工芸、そして観光、地元グルメ、お土産品などで、今年話題になった、特産品、特産物開発であること。

◇「地元の観光特産」を推薦しよう！

観光特産大賞エントリー応募は 8 月上旬から始まります。

推薦する特産の写真などは、応募フォームの「参考 URL」の項目に、下記のいずれかの URL を載せて応募します。

【応募はこちら】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/tp/form.cgi>

◇2025 年度 日本観光特産大賞応募要項

- 1.観光資源（5 体系）を活用した地域の特産品、特産物であること。
 - 2.特徴的、差別化された「コトづくり」及び、「場おこし」の活動を行っていること。
- ※注 当協会において「観光特産」とは、「観光資源と地域特産の融合によって生み出された商品及びサービス」のことで、「観光特産＝観光資源×地域特産」という公式で定義しています。

◇大賞発表までのスケジュール

ノミネート募集開始：8 月上旬 → ノミネート応募期限：11 月上旬 → 11 月：「観光特産大賞」決定 → 12 月初旬：プレスリリース

◇選考方法

ノミネートされた特産品に 1 位から 10 位までランキングを付け、ポイントによる加点方式で集計し、「観光特産大賞 グランプリ」、「金賞 優秀賞」、「金賞 ニューウェーブ賞」を決定してゆきます。

◇日本観光特産大賞のこれまでの実績は、下記よりご覧ください。

<第 1 回：2019 年> <第 2 回：2020 年> <第 3 回：2021 年> <第 4 回：2022 年>
<第 5 回：2023 年> <第 6 回：2024 年>



第 25 回 2026 年 MMP グループ全国研究会 ～理論で考え、実践で学ぶ～ 開催予定 2026 年 1 月 17 日（土）



2026 年全国大会は、MMP 全国研究会と改名して実施予定です。

MMP グループ全国研究会は、MMP グループの理事による将来展望の共有、マネジメントマーケティングのプロフェッショナルによる MMP ツールの紹介、そしてグループワークや交流会を通じて、実践的な学びと人脈形成の場を提供しています。

組織の課題を解決する力をグループワークで体感。

リアルな課題に挑み、“決める力”を磨いてみませんか？

「理論で考え、実践で学ぶ」をコンセプトに、北海道から沖縄までの全国各地域の日本販路コーディネータ協会、日本商品開発士会、日本セールスステップ協会、日本営業士会、日本販売促進協会、日本観光士会、日本観光特産士会、マネジメントマーケティング・コーディネーター、販路コーディネータ協同組合員、MMP®総研研究員の方たちが一同に会します。MMP®（グループワーク）や第二部交流会に参加し、親睦交流を深めることができます。

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

【内容】

◎2025 年度大賞ご紹介

◇コーディネーター大賞 ◇日本観光特産大賞 2025 ◇日本プロモーション大賞 2025

◎MMP リーダー研修「MMP スキルアップコミュニケーション」

【グループワークについて】

150 分で変わる、あなたの“聴き方・伝え方”。即戦力を磨く実践研修。

変化が常態化する現代において、“対話”で組織を動かすリーダーが求められています。

「MMP リーダー研修」では、戦略設計力・組織マネジメント力・合意形成力を三方向対話を通じて段階的に習得し、即現場で活かせる“実践力”を磨きます。

【この研修で得られるもの】

関係者と円滑にコミュニケーションを取り、迅速に意思決定を推進できる組織を動かすマネジメント力、アクティブリスニングとフィードバック応答法の実践習得、MMP 戦略会議をリードする力とリーダーとしての実践感覚、MMP ワンシート企画書の活用・実践

認定講師登録制度について

MMP 総研では毎年度、企業及び公的研修、資格認定研修プログラムや MMP®等の認定講師を認定しています。協会からの各都道府県の派遣者講師、東京都中央会などの専門家派遣の方々などは、認定講師登録者が条件となっており、協会認定講師の方は各産業界で幅広く活躍されています。ご活躍されている認定講師の方をご紹介します。



◆日本販路コーディネータ協会 認定講師紹介

<https://hanro.jp/jmc/leader.html>

◆日本観光士会 認定講師紹介

<http://www.jtcc.jp/koushi/index.html>

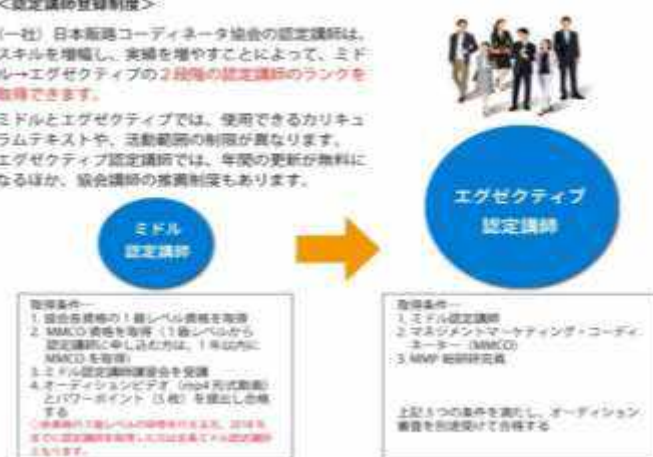
◇ お持ちのライセンス資格の認定講師は、ミドルは 3 級、エグゼクティブは 2 級、3 級を教えることができます

【認定講師登録制度の詳細はこちら】

＜認定講師登録制度＞

（一社）日本販路コーディネータ協会の認定講師は、スキルを増幅し、実績を増やすことによって、ミドル→エグゼクティブの 2 段階の認定講師のランクを転換できます。

ミドルとエグゼクティブでは、使用できるカリキュラムテキストや、活動範囲の制限が異なります。エグゼクティブ認定講師では、年間の更新が無料になるほか、協会講師の推薦制度もあります。



＜ミドル＞

お持ちのライセンス資格の 3 級クラス講師として教えることができます

＜エグゼクティブ＞

お持ちのライセンス資格の 2 級、3 級クラス講師として教えることができます

■ミドル認定講師とエグゼクティブ認定講師の資格認定の登録制度

販路コーディネート

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

セールスレップ

<https://www.jrep.jp/infoprep/koushi.html>

営業士会

https://www.nrep.jp/eigyoushi_info/koushi.html

商品開発

<https://www.jmcp.jp/koushi/>

販売促進

<https://www.jsp.or.jp/event/koushi.html>

観光士会

<http://www.jtcc.jp/event/koushi.html>

場おこし認定講師

<https://jtmm.jp/baokoshi-nintei/>

■ミドル認定講師・登録制度の概要

◇ ミドル認定講師とは

企業、専門学校、大学を対象とした、販路コーディネータ 3 級レベルの研修を行うことができる認定講師です。MMCO 資格保有者であって、ミドル認定講師養成研修受講の講師であることを基本としています。

◇ 本格的な企業研修、学校教育

認定講師は事務局に届出の上、公式テキストを使用した企業内研修を開催できます。
本格的な企業研修、学校教育では、

- ① 3 級研修講師は MMCO 資格取得者で、ミドル認定講師が必須条件となっています。
- ② 研修内容は、相手先の要望に合わせることができます。また、実施時には協会の研修ツールを随時、分野ごとに各研修先企業に合わせて編集しますが、その著作権等は協会に帰属しています。
- ③ テキストは、書籍、公式テキスト、事例問題、DVD などが協会から発行されているものに遵守します。

◇ 参加資格 MMCO 資格を取得している方

◇ 登録台帳および名簿の作成等

講師登録者の氏名等は、本協会備え付けの講師登録者台帳に記帳します。

※講師は 3 級レベル、2 級レベル、1 級レベル向けごとの登録制度としています
(2 級レベル講師登録者は 3 級レベルの資格研修を行うことができます)。

※各地域の JMC 認定研修センターにおいては、每期ごとに 3 名以上の講師登録者の申請、
在籍を必須としています。

※講師は年度ごとに更新が必要です。

◇ 認定講師の活動分野について

(一社) 日本販路コーディネータ協会のカリキュラムに沿った講師活動が認められる。民間企業向けカリキュラム研修講師など

- ・ 認定登録者向け研修：(一社) 日本販路コーディネータ協会 MM 戦略会議研修及び研修カリキュラム講師等
- ・ 民間企業研修：(一社) 日本販路コーディネータ協会 3 級、2 級、1 級研修プログラム、MM 戦略会議研修及び企業研修カリキュラム講師等
- ・ 民間企業合同開催研修：(一社) 日本販路コーディネータ協会 3 級、2 級、1 級研修プログラム、MM 戦略会議研修及び企業研修カリキュラム講師等

◇ 公的機関等の研修講師など

公的研修：国、地方自治体、公共団体、外郭団体及びそれらに準じる組織、団体向け (一社) 日本販路コーディネータ協会研修カリキュラム講師など

◇ 学校教育授業教育など

（一社）日本販路コーディネータ協会カリキュラムでの授業教育

高校・専門学校学校向け：単科教科・・・ビジネス基礎教育向け

大学・専門学校等教科向け：販路コーディネート等・・・選択科目向け

◇ 認定研修センターの開設について

研修生の教育にあたっては、認定教育機関は各都道府県ごとの（複数センター開設可）研修センターとし、センターにおいては販路コーディネータについての広く深い理解と専門力を養い、その知識を高めると共に、普及啓蒙活動に努めることをその研修方針としています。

また、（一社）日本販路コーディネータ協会においては、必要な専門的知識、技能を修得させると共に、技能者として必要な本分野におけるビジネス知識を高めることをその研修方針としています。

認定教育機関の開設にあたっては、（一社）日本販路コーディネータ協会に申請書と認定教育センター連携計画書をご提出いただき、認定教育センター指定のご契約をさせていただきます。認定研修の開講については、事前に（一社）日本販路コーディネータ協会が審査を行います。

■（一社）日本販路コーディネータ協会認定研修センター申請について

- (1) 認定研修センター登録申請書の提出と審査
- (2) 認定研修センター年間計画書提出と契約書締結
- (3) 教育機関講師登録申請と手続きについてのご案内送付
- (4) 講師登録の届出

【ミドル認定講師】 講師としての基礎的な知識とスキルを持っている

【エグゼクティブ認定講師】 講師としての実践的な知識と応用的な知識とスキルを持っている

【資格別認定講師養成講座】 上記の資格所持者が受講し、各々の分野（資格）ごとの専門知識（2, 3 級）を教えることができる

本制度に関するお問い合わせは、「MMP®総研」までお願いいたします。

【お問い合わせ】

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

2025 年度全国一斉資格試験 11月9日（日）開催

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。

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、セールスステップ資格、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>

<https://jtm.jp/>



【2025 年下期 開催】 11 月 9 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

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キ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キニング、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。

MMP®リーダー研修 テーマ

「農林水産業×フードバンク」 ★オンライン研修

2025 年 11 月 15 日 13:30～16:30

https://www.hanro.jp/event/mmp_bosyuu.html

新しい価値を生み出し、組織の課題を解決するリーダーへ——。

MMP リーダー研修で、あなたの課題解決力を飛躍的に向上させませんか？

変化の激しい時代において、MMP リーダーは企業の未来を左右する存在です。しかし、多くの管理者は業務を適切にこなすことはできても、組織を動かし、戦略を実行し、成果につなげる——その一連の流れを推進できるリーダーは、圧倒的に不足しています。

MMP リーダー研修では、「戦略設計力」×「組織マネジメント力」×「意思決定・合意形成力」を段階的に習得し、組織を動かして成果を創出できるリーダーを育成します。

「部門を超えて影響力を発揮したい」方に向けた、企業の未来を創る実行力あるリーダーへの第一歩。新しい価値を生み出し、組織の課題を解決するリーダーへ——。MMP リーダー研修で、課題解決力を飛躍的に向上させませんか？

◆この研修で得られるもの

- 的確な課題解決力**：現状を分析し、的確な解決策を導き出す実践的なフレームワークを習得
- 組織を動かすマネジメント力**：チームを巻き込み、解決策を実行へと導くスキルを身につける
- 意思決定・合意形成スキル**：関係者と円滑にコミュニケーションを取り、迅速に意思決定を推進できる
- 実行推進力**：「構想→戦略→実行」のプロセスを確実に進め、成果につなげる
- 変化対応力とリーダーシップ**：不確実性に向き合いながら、組織を動かし成果を創出する力を身につける



◆MMP e ラーニングオンライン研修について

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、以下の基本に沿って行う

I. 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

II. 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

III. 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。

MMP リーダー研修について

MMP®（マネジメントマーケティングプログラム）研修は、小塩稻之が提唱・開発した能力開発研究プログラムで、マネジメントマーケティング（MM）の考え方を基に、MMP®ツールや戦略会議（MMC）※を学ぶプログラムです。従来のケースメソッド※とは異なる「超ケースメソッド」を採用し、問題の思考プロセスに加え、問題抽出・解決・実践策定までを学びます。この研修では、ケースのビジネス課題に対する戦略立案後のディスカッションを通じて、意思決定のプロセスを身につけます。蓄積された実践ノウハウを活かし、時代に応じた課題解決を支援する次世代型の学習スタイルとして注目されています。

この MMP®を普及啓蒙するために、MMP®リーダーが自由に各地域で MMP 研修を開催することができるよう、資質の高いリーダーや MMP®統括リーダーの養成を推進しています。また、この MMP®リーダー研修では、実際の事例を通じて、分野の異なる専門家と交流できる場を提供させていただくと共に、人脈づくりにも役立てていただいています。

※MMC：Management Marketing Conference の略、MMC とは、経営者と、当該企業における専門知識を有する複数のジャンルの異なる専門家による戦略会議のこと。

※ケースメソッド：ケーススタディや事例を分析することによって、作成されたケースをチームで討議する過程。自分とは異なる専門や経験からの考え方などを知ることによって「問題の思考能力のプロセス」を学ぶことができます。

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。MMP®はマネジメントマーケティングを活用したプログラムすべての名称ですので、MMP®リーダーは、MMP ワンシート企画書、MMP 戦略シート A・B など、自分の資格の MMP®ツールを活用した MMP 研修を実施することができます。

【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
セールスレップマッチング、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。セールスレップ・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レップ・販路コーディネータ協同組合事務局長、MMP®統括リーダー。



【笠谷 圭児（カサタニ ケイジ）】セールスレップ・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。「人に地域に企業に夢を！」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。



◇テーマ「農林水産業×フードバンク」

実施日：2025 年 11 月 15 日（土） 時間：13:30～16:30

◇会場 オンライン配信

◇受講料

【会員特別価格】 5,500 円（税込）

【一般価格】 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組合員は受講料無料

※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。

※新規参加者：テキスト「MMP®リーダーの手引き（改定新版）」＋動画による「基本講座」
セット 3,300 円（税込）

※MMP リーダー登録の申請（任意・希望者のみ） 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>

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、②2 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 種取得されますと、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、セールスレップ 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 3 回 植田 聡子

観光産業の未来を能登から考える ―地域と育てる「関係資本」―

2024 年元旦の能登半島地震は、地域に深い傷跡を残しました。建物の倒壊やインフラの損壊だけでなく、地域に根ざした観光産業も大きな打撃を受けました。それから 1 年半あまり、観光再開の動きが見られる中で、私たち「観る側」の姿勢も問われています。

震災後、全国から能登への支援が集まりました。旅行者もまた「応援消費」や「復興支援ツアー」として現地を訪れています。こうした善意の行動は確かに力になりますが、一方で現地では「支援される側」として見られ続けることへの疲弊も感じられています。



「助けてあげる」という無意識のまなざしは、どんなに善意に基づいていても、地域の尊厳や誇りを知らず知らずのうちに傷つけてしまうことがあります。観光は本来、地域の文化や暮らしに触れ、互いに学び合う対等な関係であるはずですが、だからこそ今、能登の観光は「支援」から一歩踏み出し、「関係づくり」へと進化するタイミングにあるのではないのでしょうか。



能登には、珠洲焼や揚げ浜式製塩といった独自の伝統工芸、里山里海の豊かな自然と暮らしがあります。震災前から“観光地化されすぎしていない”能登では、観光客と住民が近い距離で接し、互いに語り合うような体験が主流でした。震災後の今も、クラフト体験や地域ツアーを再開する事業者たちは、訪問者に「復興の応援に来てください」ではなく、「私たちの暮らしを見に来てほしい」と語ります。能登には多くの祭りがあるのもお伝えしたいことの一つ。たとえば、能登の夏を彩る「キリコ祭り」。巨大な灯籠を担ぎ、神輿とともに町を練り歩くその姿は、荒々しくも荘厳で、地域の誇りと結束が凝縮された文化です。いま、多くの地域で担ぎ手不足が叫ばれるなか、キリコ祭りに参加し、地域とともに汗をかく観光体験が、新しい関係人口の創出につながりつつあります。

お祭りバス & ローカルガイドツアーは能登半島各市町のお祭りを、アクセスを気にすることなく楽しめます。そして、猛暑が危険レベルの日中ではなく、夜の灯籠の美しさはまさに観光資源。暑さが落ち着く夜の活用は、ナイトタイムエコノミーとしても注目です。



こうした姿勢は、観光の未来を考えるうえで大きなヒントになります。観光客は消費者ではなく、関係者。地域は被災地ではなく、語る力を持つ主体。一方向ではなく、双方向の関係を育てることが、観光を通じた真の復興と持続可能な地域づくりに繋がっていきます。

さらに能登の事例は、観光産業の新しいビジョンを示しています。大規模な開発やイベントではなく、日常の延長線上にある「小さくて強い観光」。そこでは、住民自身が観光の担い手となり、観光が生活の一部として自然に息づいています。

観光産業の未来とは、単なる経済的な回復ではなく、地域の住民と訪れる人々が共に育てる“関係資本”の創造にあるのかもしれませんが。能登は今、その最前線に立っているのです（了）。

組合まつり in TOKYO（東京国際フォーラム）開催 2025 年 10 月 29 日（水）～30 日（木）

https://www.e-rep.jp/event/kumiai_fes.html

■ 「組合まつり in TOKYO」



2025 年 10 月 29 日（水）と 30 日（木）に、昨年に引き続き国際フォーラム（有楽町駅）を会場として「組合まつり in TOKYO」に出展します。

「JRM セールスレップ販路コーディネータ協同組合」、「（一社）日本販路コーディネータ協会」、「（一社）日本観光文化協会」の合同三事業者の MMP グループで、「日本観光特産大賞」、「日本プロモーション大賞」、「協同組合マーケティング企業支援クラブ」を中心に展開する予定です。また、過去に「ゆりかもめ東京ビッグサイト駅のビッグサイト」で大々的に行われた MMP グループの観光特産関連即売会、試飲会などの活動を行った展示、頒布会、企業支援活動などの活動からコンパクトに最新情報を紹介します。

展示会では日本観光特産大賞受賞商品の紹介も予定しています。



【イベント情報】

<https://kumiai-matsuri.jp/>

JRM プレミア組合員（個人組合員）募集中！

セールスレップ・販路コーディネータ協同組合は、販路コーディネータ・セールスレ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）



JRM プレミア組合員（個人組合員）

プレミアム組合員になると、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）
- ・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）

他にも…

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

- ・日本観光振興士・観光振興士
- ・販路士 2 級以上
- ・日本セールスレップ協会・セールスレップ 2 級以上
- ・日本観光コーディネーター協会・観光コーディネーター 2 級以上
- ・日本販売促進協会・プロモーションアドバイザー
- ・日本観光士会・観光士
- ・または観光特産士 2 級以上

・事業登録している方
・販路等に青色申告している方はこちら

正式組合員

入会金 40,000 円
年会費 20,000 円（一括支払い）

所属組合員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、オンラインにて登録を行います。申請書類等をご提出していただき、理事会の審査を経て組合員登録、活動開始許可としています。

入会金 20,000 円
年会費 12,000 円

JRM 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、リスキ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



【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

紙の本と学ぶ映像 MMP コミュニケーションより発行可能
自分流出版！自分の生き方本を有名書店に並べよう

一般社団法人販路コーディネータ協会と一般社団法人日本観光文化協会は、
連携する MMP グループとともに MMP コミュニケーションにてあなたの「本づくり」のお手伝いをさせていただきます。

【あなたも本を一冊作りませんか】

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「観光」および「マーケティング」分野に限らせていただいております。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。



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

お気軽にお問い合わせください。

受付締切：2025 年 12 月 31 日（水）

詳細・お申込：お申込みフォームはこちら <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/makebooks/form.cgi>

【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。

【お申込み】 mmpc@jmmp.jp MMP コミュニケーションまで

◇出版物紹介 <https://www.jmmp.jp/mmpc/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 販売のご紹介はこちら <https://www.jmmp.jp/mmpc/dvd.html>

【ご案内はこちら】 <https://www.jmmp.jp/mmpc/video-contents.html>

【MM コミュニケーション動画配信】 <https://www.youtube.com/@mmpch9047>

研修・試験スケジュールのご案内

お申し込みは、ホームページの専用受付フォームよりださい

2025 年上期全国一斉試験	
2025 年 11 月 9 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 9 月 7 日（日） 2026 年 1 月 31 日（土）
<u>販路コーディネータ 2 級研修</u>	2025 年 10 月 18 日（土） 2026 年 7 月 25 日（土）
<u>販路コーディネータ 1 級研修</u>	2025 年 9 月 14 日（日） 2025 年 12 月 13 日（土）
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 9 月 21 日（日） 2026 年 1 月 10 日（土）
<u>商品開発士研修</u>	2025 年 10 月 19 日（日） 2026 年 7 月 18 日（土）
<u>商品開発コーディネーター研修</u>	2025 年 9 月 6 日（土） 2025 年 12 月 14 日（日）
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 9 月 13 日（土） 2026 年 1 月 11 日（日）
<u>セールスレップ 2 級研修</u>	2025 年 10 月 11 日（土）
<u>セールスレップ・マイスター研修</u>	2025 年 9 月 7 日（日） 2025 年 12 月 6 日（土）
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 9 月 27 日（土）、9 月 28 日（日）2 日間 2026 年 1 月 24 日（土）、1 月 25 日（日）2 日間
<u>プロモーションプロデューサー研修</u>	2025 年 10 月 25 日（土） 2026 年 5 月 23 日（土）
<u>プロモーションコーディネーター研修</u>	2025 年 12 月 20 日（土） 2026 年 7 月 26 日（日）
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 8 月 30 日（土） 2026 年 1 月 18 日（日）
<u>観光士研修</u>	2025 年 10 月 4 日（土） 2026 年 7 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） 2025 年 12 月 7 日（日）

※ 都合により日程が変更になることがあります

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 9 月号

2025 年 8 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.