

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

1

月号



一般社団法人 日本販路コーディネータ協会

目次

(第 24 回) MMP グループ全国大会・新春交流会 2025 年 1 月 18 日 (土) 開催	2
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	4
特集：MMP の果たす教育活動の未来	6
2025 年度全国一斉資格試験 6 月 8 日、11 月 10 日 (日) 開催予定	8
WW 資格優遇制度及び特例措置に関して	10
日本プロモーション大賞 2024 決定！！	13
2024 年日本観光特産大賞が決定	15
グランプリは「福岡県：玄海もん」	15
効果的なブレインストーミングを実施するために 特別コラム 3 号連載 第 2 回 ...	18
知っているはず?? マネジメントマーケティング戦略シートとは	20
各資格_認定講師登録制度について	21
組合まつり in TOKYO 振り返り	23
JRM プレミア組合員 (個人組合員) 募集中！	24
モーイブ (モーニング・イブニング) 講座 講師募集！	25
MMP 総研研究員募集 ～MMC0 に挑戦する方へ～	26
紙の本と学ぶ映像 MMP コミュニケーション	27
研修・試験スケジュールのご案内	28
ホームページのご案内	29

**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。**

(第 24 回) MMP グループ全国大会・新春交流会 2025 年 1 月 18 日 (土) 開催



写真左：会場の中小企業会館（HP から引用）

■MMP グループ全国大会及び、新春交流会が **2025 年 1 月 18 日 (土)** に 銀座の中小企業会館開催されます。MMP グループ全国大会は、MMP グループの理事による MMP グループの将来、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、グループワークや交流会を提供する場となっています。

【概要】

「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、日本セールスレップ協会、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。

講演会・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。

会場は、銀座の中小企業会館。

今回はスペシャルプログラムと題し、各自のビジネス支援として「MMP 戦略シート活用研修」と題し、MMP ツールの中から「MMP 戦略シート」をどうテーラーメイドして活用するかを、グループに分かれて討議します。ビジネス支援、自社の経営改善に悩まれている方など、会員以外でもすべての方が参加可能です。

なお、大会に先立ち、グループワークのアンケートを行います。当日大会に参加されない方からの応募も可能です。「商・販・販促・観光」の4分野について事前アンケートにて回答として提出します。集計したアンケート結果は、大会当日のグループワークの議題に反映されます。

大会当日に来場されない方も、グループ発表の様子を大会終了の後日、動画配信システムにおいて視聴できます。

◇ 第一部 MMP グループ全国大会：表彰式・MMP セミナー

◎2024 年度大賞表彰式

MMP グループの各資格コーディネータ大賞受賞者を表彰します。

また、「日本観光特産大賞 2024」及び「日本プロモーション大賞 2024」を紹介します。

◎スペシャルプログラムセミナー

【MMP 戦略ツール】

<https://www.jmmp.jp/mmco-word/mmsenryaku.html>

◎スペシャルプログラム「MMP 戦略シート活用研修」

2025 年 1 月は銀座の中小企業会館でのグループワーク MMP を行います。今回は各自のビジネス支援として「MMP 戦略シート活用研修」と題し、MMP ツールの中から「MMP 戦略シート (タイプ A)」をどうテーラーメイドして活用するかを、グループに分かれて討議します。＜MM 戦略シートタイプ A＞グループ分けは、大会に先立ち行われる下記アンケートをもとに議題となるケースが決定されたのち、改めてご案内します。大会に先立ち、グループワークのアンケートを行います。当日大会に参加されない方からの応募も可能です。

「商品開発・販売営業・販売促進・観光」の4分野について事前アンケートにて回答として提出してもらいます。集計したアンケート結果は、大会当日のグループワークの議題に反映されます。大会当日に来場されない方も、グループ発表の様子を大会終了の後日、動画配信システムにおいて視聴できます。また本プログラムは MMP リーダー研修参加数に加算されます。

【アンケートフォームはこちら】

<https://www.hanro.jp/cgi-bin/gw/form.cgi>

◇ 第二部 新春交流会

MMP グループ全国大会の後は、近隣会場にて新春交流会を開催します。ここで MMP®の体験を全国の会員たちと共有し、自己のスキルアップ、ネットワークを強化することができます。

<前回の参加者の感想(抜粋)>

(第一部)

- ・さまざまな会員の方と交流ができる素晴らしい機会をいただきました。また来年も参加したいです。
- ・事前の MMP の解説では、非常に迫力のある講義を見ることができました。最新のマーケティングにおける考え方を垣間見ることができました。
- ・さまざまなキャリアをお持ちの方とディスカッションできて、発想の転換ができたことと合わせて、刺激をいただきました。

(第二部)

- ・第一部 MMP グループワーキングのディスカッションをさせていただきました方と交流会でき、楽しい思い出となりました。
- ・いろいろなバックグラウンドを知ることができて興味深かったです。また、新たなネットワークも構築でき、有意義なものとなりました。

<2023 年コーディネーター大賞受賞者>



<MMP 研修 グループワーク>



◇ 販路コーディネーター大賞 石井 ゆかり 様

(アスリートフードマイスター・フードツーリズムマイスター)

◇ 観光コーディネーター大賞 畑山 康博 様

(生涯活躍のまちアドバイザー/内閣官房まち・ひと・しごと創生本部)

【日時】 ◆2025 年 1 月 18 日 (土) 13:00 受付開始
13:10~16:40 セミナー・表彰(予定)、MMP グループワーク
17:00~ 第二部 新春交流会

【場所】 ◆第一部 MMP グループ全国大会 中小企業会館(東京都中央区銀座 2-10-18)
◆第二部 新春交流会 近隣会場(銀座)

【全国大会参加費】

第一部 MMP グループ全国大会 会員 2,000 円(税込)
一般 4,000 円(税込)

第二部 新春交流会 会員・一般 6,000 円(税込)

第一部・第二部合わせて 会員 8,000 円(税込)
一般 10,000 円(税込)

★会員の早割(12 月末までのお申込み)

一部・二部合わせて本来 8,000 円のところ 7,500 円(税込)

【詳細はこちらから】

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

【お申込み受付フォーム】

<https://www.hanro.jp/cgi-bin/ah/form.cgi>

【受付〆切】

2025 年 1 月 14 日(火)

販路コーディネータ・観光士・観光特産士・ 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

販路コーディネータ協会・日本観光士会・全国観光特産士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> <https://www.hanro.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。

MMP グループ 他資格編入



【②初回登録料免除、年会費（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！

販路コーディネーター 1 級

取得者

観光士（2 級レベル）
に挑戦！※観光プランナー（3 級レベル）
の試験は免除となります。

合格

日本観光士会
初回登録料免除観光コーディネーター
販路コーディネータ 2 級
両方の取得者販路コーディネータ
1 級に挑戦！

合格

最上級レベル 2 資格目取得以降の
年会費免除

※初回取得資格の年会費のみ発生



特集：MMPの果たす教育活動の未来

■ MMP＝マネジメント・マーケティング・プログラムとは

MMP®は、経済産業省認可のセールスステップ・販路コーディネータ協同組合の設立者である MMP グループの代表である小塩稲之が開発したプログラム。

「常にマネジメント（経営）よりも、マーケティングが先行すること。マネジメントマーケティングによって新たな事業を創出することです。」

特に「市場の視点」に立って物事を見つめることが重要とされています。



グループの研究所である MMP 総研の理念も「マネジメントマーケティングを通じて、有意な人材を育成し、社会に貢献する」ということで、その上に立っています。

■ 「マネジメント・マーケティング・プログラム（MMP）」による、企業や学校の活用

MMPで得た知識やスキルは、企業や学校の多くの分野で役立てることができます。以下に、学校で学んだ内容を企業でどのように活用できるかについて具体的な方法を説明します。

1. マーケティングリサーチのスキル

<学校で学ぶこと>

- ・ 顧客ニーズの把握
- ・ 市場調査の手法（アンケート、インタビュー、データ分析）
- ・ 定量分析（統計）と定性分析（インサイトの抽出）

<企業での活用法>

- ・ ターゲット顧客の分析：市場データを用いてターゲット顧客を特定し、販売戦略を策定する。
- ・ 新規市場開拓：競合分析や顧客ニーズの変化に基づいて、新しいマーケットを見つける。
- ・ 商品の改良：リサーチ結果を元に、製品やサービスを顧客ニーズに合わせて改良する。

2. ブランディングとプロモーション戦略

<学校で学ぶこと>

- ・ ブランド価値の構築方法
- ・ プロモーション計画の立案と実行
- ・ デジタルマーケティングや SNS の活用

<企業での活用法>

- ・ ブランドイメージの向上：一貫したメッセージを通じてブランド認知を高める。
- ・ 広告キャンペーンの実行：学んだ理論を基に効果的なプロモーションプランを作成。
- ・ SNS 活用：インスタグラムや Twitter などのプラットフォームで顧客と直接対話し、ブランドのファンを増やす。

3. データドリブンの意思決定

<学校で学ぶこと>

- ・ KPI（重要業績指標）の設定方法
- ・ データ分析ツール（Excel、Power BI、Google Analytics など）の使用法
- ・ データからの戦略的なインサイトの抽出

<企業での活用法>

- ・ 売上向上施策の検討：売上データを分析して、どの施策が効果的か評価する。
- ・ 予算管理：リソース配分の最適化をデータに基づいて行う。
- ・ 顧客体験の改善：分析結果を基に、顧客満足度を向上させるアクションプランを作成。

4. リーダーシップとチームマネジメント

<学校で学ぶこと>

- ・ 効果的なコミュニケーション
- ・ チームのモチベーション管理
- ・ プロジェクトのスケジュール調整や進捗管理

<企業での活用法>

- ・ プロジェクトマネジメント：プロジェクトの目標を達成するため、リーダーとしてチームを導く。
- ・ 部門間調整：マーケティング部門と他部門（営業、製品開発など）の連携を強化する。
- ・ 人材育成：部下にマーケティング知識を共有し、組織全体のスキルアップを図る。

5. グローバルマーケティングの応用

<学校で学ぶこと>

- ・ 異文化コミュニケーションの重要性
- ・ 海外市場への進出方法
- ・ 国際マーケティング戦略の構築

<企業での活用法>

- ・ 海外市場の調査：特定地域の市場ニーズや文化に合わせた戦略を作成。
- ・ 輸出入ビジネスの推進：現地パートナーや規制に対応しながら、製品を海外で販売。
- ・ 異文化対応マーケティング：各国の文化や価値観に合う広告やサービスを展開。

■シナジー効果の発揮

マネジメント・マーケティング・プログラム（MMP）で学んだことは、企業の現場で非常に実用的です。以下の3つのステップでその効果を最大化します。

1. 実務に即した応用：学校で学んだ理論を現場の課題に即した形で試す。
2. 継続的な学習：企業で働きながら新しいマーケティング手法を学び続ける。
3. 成果を可視化：学んだスキルを活用した成果をデータやレポートで示す。

■認定講師登録制度について

<https://www.jmmp.jp/mm/koushi01.html>

【MMP®総研 | 公式ページ】

<https://www.jmmp.jp>

【MMP®研究会】

<https://www.jmmp.jp/seminar/research.html>

※ データドリブン（Data Driven）とは、経験や勘などではなく、様々な種類と膨大な量の情報を蓄積するビックデータとアルゴリズムによって処理された分析結果をもとに、ビジネスの意識決定や課題解決などを行う次世代型の業務プロセスのことです。

2025 年度全国一斉資格試験

6 月 8 日、11 月 10 日（日）開催予定

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 開催予定】**上期 6 月 8 日（日）、下期 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

WW 資格優遇制度及び特例措置に関して

2024 年下期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・・・トライするなら今です!!!

■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>



販路コーディネータ1級 2024年下期一斉試験 #MMCDと併設受験が可能です

項目 2024年度下期

試験日 2024年11月10日(日)
試験時間 15:00~16:30(90分)

開催地 オンライン受験のみ

受験料 無料

申込締切日 ●テキストが必要の方: 2024年10月27日(日) (入金期限: 2024年10月27日(日)まで)
●テキストが不要の方: 2024年10月27日(日) (入金期限: 2024年10月30日(水)まで)

この受付フォームを利用し申し込みを完了すると、申込受付開始期間中のメールが届きます。
受付フォーム

※送付後、もし申し込み内容が不明な場合は、必ず必ず事務局 (support@hanro.jp) までお問い合わせください。

お申込み 【受験料の方へ】
受験料の振込は、入金後(10月28日)以降、メールでご案内します。
試験日より前までに受験料の振込がメールで届かない場合は、お問い合わせフォームからご連絡ください。
試験日が近づいたら、受験料の振込を催促いたします。事務局からのメールには必ずご返信ください。

JNR

メール: kkkk@hanro.jp | 電話番号: 011-4333-xxxx | 所在地: 東京都千代田区千代田 | 代表取締役: support@hanro.jp | 〒100-0001 東京都千代田区千代田

販路コーディネータ1級試験 (2024年下期) の申込みフォーム

試験日程 # 2024年11月10日(日) 42,500円(税込)

ご注文 販路コーディネータ1級一斉試験(学科) 税込1,650円
 販路コーディネータ1級一斉試験(実技) 税込5,280円

お申し込みの際は、必ずお申し込みの旨を、お電話またはメールにてお知らせください。(※お申し込みの旨は送料別です。)

申込番号

氏名(漢字)

氏名(フリガナ)

年齢 性別: (未選択)

E-mail

Gmail等のセキュリティ強化により、下記の状態が発生しています。
- 当該企業名がGmailのメールが届かない

■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://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



【販路 CO 3 級資格認定研修プログラム・リアル研修+小試験】

https://www.hanro.jp/shikaku/kensyu_3rd.html

【通信講座の方はこちら】

<https://www.hanro.jp/shikaku/tusin3.html>

※ 各資格認定研修プログラム・リアル研修+小試は、巻末の「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。

<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連携機関

(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おります。

(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

連携校、連携企業様では、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、連携校、連携企業様に限り、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

日本プロモーション大賞 2024 決定！！

グランプリは「日本一のすなば（砂場）」から誕生「すなば珈琲」の SUNABACOMPANY
日本販売促進協会は、2024 年 12 月 16 日（月）『日本プロモーション大賞 2024』を発表、グランプリは「すなば珈琲」（有限会社 SUNABACOMPANY）に決定しました。また、金賞を「栃木紅茶サミット 2024」（Y's Tea）に、特別賞を「茎わかめシャキシャキ CM による購入率向上プロモーション」（株式会社 壮関）に決定しました。

【詳細はこちら】

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

「日本プロモーション大賞」

日本プロモーション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本年より開催しています。受賞作は 2025 年 1 月 18 日（土）に開催される MMP グループの全国大会で紹介します。



■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。

◆推薦のことば

・「スタバは無いが砂場はある」という知事発言をヒントに、地域資産の鳥取砂丘を絡ませた商品及びネーミングの開発、情報発信を立体的に展開（吉留景子）

・砂丘「砂場」を利用した独特な「砂焼きコーヒー」の情報

提供を評価（日野隆生）

グランプリを受賞した「すなば珈琲」は、2014 年に鳥取県で誕生したユニークなカフェチェーンです。その名称は、当時の平井伸治鳥取県知事が「鳥取にはスタバはないけど、日本一のすなば（砂場）がある」と発言したことに由来しています。2015 年、米大手コーヒーチェーンが鳥取県に進出することが決定し、「すなば珈琲」は存続の危機に直面しました。しかし、これを逆手に取り、「大ピンチキャンペーン」と称して、競合店のレシート持参でブレンドコーヒーを半額で提供するなどのプロモーションを展開しました。この大胆な戦略は大きな話題を呼び、県内外から多くの来客を集めることに成功しました。現在、「すなば珈琲」は鳥取県内に複数の店舗を展開し、地域の観光資源としても注目されています。また、オンラインショップを通じて、コーヒー豆や関連商品を全国に提供しています。このように、「すなば珈琲」は自虐的なユーモアと逆転の発想を活かしたプロモーションで、地域活性化とブランドの確立に成功した事例として知られています。

■金賞 「栃木紅茶サミット 2024」

◆受賞団体 Y's Tea

◆プロモーション活動 紅茶サミット、プロモ、地域創生の上手さを評価されてのエントリー。4 回目を数える今回のサミットには栃木県外の企業も初めて来場し、同社の取引先各社が独自に企画した紅茶関連のスイーツなどを発表しました。また、取引先各社においてワイズティーの紅茶を用いた商品や企画が展開され、初回の 2020 年に参加したのは 20 社だったのが、認知度が高まり今年度は 75 社が関係し、初めて北海道や沖縄県の事業者も参加しました。

◆推薦のことば

・紅茶サミットの状況の情報発信が認められ、宇都宮市ともタイアップして地域活性化の活動として継続性がある（大山充）

■特別賞 「茎わかめシャキシャキ CM による購入率向上プロモーション」

◆受賞団体 株式会社 壮関

◆プロモーション活動 茎わかめの購入者属性を分析し、購入者当たり購入金額と購入率に着目した CM 制作・広告投入をすることによって、茎わかめの購入率を上げ、「そうかんの茎わかめ」を売上前年比で 110%以上に拡大させたプロモーションです。

◆推薦のこぼ

- ・購入者の属性の分析を通じてターゲットを設定し、ターゲットに届く広告を効率よく投入している（尾中謙治）
- ・目の付け所が面白い。ターゲットユーザーを分析してプロモーションを行う STP 戦略が良い（岡田吉晴）



◇審査基準

プロモーション活動に求められる 4 つの（戦略的）項目「商・販・販促・マネジメント」に対して、そのアイディアに「独創性・優秀性、市場性」があるかを基準に審査します。プロモーション活動に関する体系立てた知識を活用し、優秀な活動事例に対し審査を行います。

独創性・・・事業活動そのものに、独創性があり社会性があるか

優秀性・・・優秀か、競争優位性があるか

市場性・・・商品・サービスが市場のニーズにマッチしているか

以上の三項目をもとに、審査委員各自の採点及び討議によって賞が決定されます。

◇審査方法

審査委員長と 5 名の審査委員、事務局の計 7 名で構成される審査運営委員会による非公開審査会を経て審査します。全エントリーに対し厳正な審査を行い、「大賞」「金賞」「特別賞」の各賞を決定します。受賞者は第 24 回 MMP グループ全国大会にて表彰します。

◇審査員（敬称略）

- ・小塩稲之（東北経済連合会販売支援ディレクター、経済産業省ベンチャー 企業公的調達促進研究委員等を経て、現在、日本販売促進協会会長、日本プロモーション大賞審査会長）
- ・大山充（厚生労働省地域雇用創造アドバイザー、経済産業省の中小企業支援事業に係る審査員を経て、現在日本販路コーディネータ協会副理事長、日本プロモーション大賞委員長）
- ・日野隆生（東京富士大学教授を経て、MMP 総合研究所 所長）
- ・吉留景子（(株)電通九州営業部長、(株)博多ステーションビル取締役事業推進部門長を経て、現在 広告アドバイザー、観光コーディネーター）
- ・岡田吉晴（元中小企業大学校講師、MMP 総合研究所 代表理事）
- ・尾中謙治（MMP 総合研究所 主任研究員）

◇日本販売促進協会 小塩会長からのコメント

販売促進、広告宣伝、広報部門等の担当者にとって、イベント、プロモーションやマスメディア、SP メディアなどの知識は必要不可欠です。しかし、実際、広告代理店や印刷会社の方に必要な知識は、クライアント側に立った「商品開発」「販売」「販売促進」「マネジメント」の知識です。これを当協会では「商・販・販促・マネジメント」と表します。当協会員だけでなく、一般企業・団体の販売促進、広告宣伝、広報部門等や広告代理店、印刷会社、その他制作会社等が企画実施する販促活動（広報を含む活動）の事例を自薦・他薦問わず広く募集し、審査を通して日本を代表する優秀な活動を表彰、公開するものとして、本年より実施しています。

2024 年日本観光特産大賞が決定 グランプリは「福岡県：玄海もん」

日本観光文化協会一般社団法人日本観光文化協会は、2024 年 12 月 13 日（金）『日本観光特産大賞 2024』を発表、観光特産大賞の「グランプリ」を「福岡県：玄海もん（玄界灘の魚介「ふぐ」と「あなご）」に決定しました。また、金賞「優秀賞」を「高知県：こけらずし」に、金賞「ニューウェーブ賞」を「千葉県：コーヒー「プリンス徳川カフェ）」に決定しました。

「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。授賞式は 2025 年 1 月 18 日（土）に開催される MMP グループの全国大会で執り行われます。※観光でその地域を訪れたいと望む人々にとっては、その地域が選択に値する魅力あるものが存在していることが重要となるため、一般社団法人日本観光文化協会では「観光特産」を「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」であると定義しています。

観光特産 = 観光資源 x 地域特産

【詳細はこちら】 <https://jtmm.jp/award/>

👑 日本観光特産大賞「グランプリ」 福岡県：玄海もん（玄界灘の魚介）



◆受賞団体 宗像漁業協同組合

◆商品特性 宗像漁業協同組合の「ふぐ」と「あなご」は宗像の漁業者たち独自の漁獲技術と地元愛の情熱が込められた魚種。これらの特産品を通じて地域の経済を支えるだけでなく、観光客にとっても魅力的な体験を提供している。玄界灘の魚介は、その品質の高さと地域の歴史と文化を感じることができる貴重な観光資源となっている。「ふぐ」と「あなご」は、宗像

市が進める「持続可能な漁業」への取り組み、そして地域文化との強い結びつきを持つ観光特産。

◆推薦のことは

・玄界灘の荒波にもまれ育ったふぐやアナゴは、その「香り」「旨み」「身のしまり」「歯ごたえ」など最高品質と言われる。この最高品質を、リーズナブルな価格で、いろいろなスタイルで存分に楽しむことのできるイベントも開催されている。（館和彦）

・世界遺産『神宿る島』宗像・沖ノ島と関連遺産群の優秀な観光資源や玄界灘の水産資源、それを生業にしている人たちの熱意とバックアップする行政。地方創生 SDGs の未来都市にも選定されている。最近ではテレビ報道されている「ふぐ」「あなご」や九州でも最大規模の道の駅「むなかた道の駅」、素晴らしい観光特産への取り組みである。（笠谷圭児）



🏆 金賞「優秀賞」 高知県：こけらずし



◆受賞団体 高知県 東洋町役場

◆商品特性 「こけらずし」は、高知県東洋町の代表的料理。米が貴重だった時代、すしはなによりのごちそうだった。冠婚葬祭や出世祝い、還暦祝いなどのハレの日には必ず、すしが食べられてきた。代表的なすしの一つ「押しずし」の一種に挙げられるのが「こけらずし」である。四角い木枠に酢飯と具材をどんどん重ねていく「押しずし」で、デコレーションケーキのようなカラフルな見た目が特徴である。



る。具を幾重にも重ねる様子が“喜びを重ねる”という意味合いを持たせ、縁起物として伝わっている。

◆推薦のことは

・「こけらずし」は、1986年には「全国おにぎり100選」にも選定された。東洋町白浜では毎年1月に「こけらまつり」が開催され、「こけらずし」が振る舞われる。高知県民とは切っても切れないすし文化を県内外に発信しようと、2018年には官民連携して「土佐寿司を盛り上げる会」を設立。メディアやイベントなどを通じて、「土佐寿司」の普及に取り組んでいる。

(日野隆生)

・見た目がとにかく華やかで、写真を撮りたくなるような「映え」が感じられる。一方、脈々と続いてきた文化としての歴史も並立しているところが観光特産としての価値を感じる。(植田聡子)



画像提供：東洋町

🏆 金賞「ニューウェーブ賞」 千葉県：コーヒー「プリンス徳川カフェ」



◆受賞団体

プリンス徳川プロジェクト

◆商品特性 江戸幕府最後の将軍徳川慶喜の弟で、最後の水戸藩主の徳川昭武の館がある松戸市のプロジェクト。昭武や渋沢栄一が幕末期にパリ万博に向けて渡仏し、飲んだコーヒーの美味しさに感動したとの日記を元に豆の産地や煎り方等を史実に由来し再現したコーヒーを松戸市内のみで販売し、またコーヒー



抽出後の殻を使用したストールやマフラー、その他関連菓子等、SGDsの観点から最後まで使い切る「作る責任、使う責任」を実行するプロジェクト。

画像提供：松戸市

◆推薦のことは

・徳川慶喜公の弟・昭武公がパリや欧州各国で愛したコーヒーをベースに、観光協会と松戸市が街と食を盛り上げようと企画されていて、このプリンス徳川のコーヒーを中心に、様々な展開がなされている。コーヒーはもちろんのこと、和菓子、洋菓子からビールまで多彩な展開が見られる。これらは松戸市内でのみ販売されている。また、コーヒー抽出後の殻までも上手く活用



し、ストールやマフラーにするなど、最後まで使い切る SDGs の観点においても高く評価したい。このような取り組みはまさにこれからの観光特産の良い例となるであろう。（槇利絵子）

・モカの代表といえるイエメン産のモカ・マタリを、コクと香りを求めた深煎りで仕上げている。（金廣利三）

・コーヒーを使用した焼菓子や洋生菓子、あんぱん、月餅、わらび餅、サンドイッチ、クラフトビールなど様々な商品が開発され販売されている。どれも自慢の逸品なので、各店舗を回って、食べるのがとても楽しみである。（館和彦）

< 日本観光特産大賞 >

◆審査方法：一般社団法人日本観光文化協会会員によりノミネートされた品を当協会専門委員会による選考で 16 品に絞りこみ

◆最終選考：審査員によるランキング付け・順位を数値化し集計

◆審査員（敬称略）：

日野隆生（元東京富士大学教授） 館和彦（愛知学泉大学教授）

笠谷圭児（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副理事長）

金廣利三（6次産業化プランナー）

槇利絵子（観光特産士マイスター・観光コーディネーター）

植田聡子（観光 PR コンサルタント、JTCC 認定観光コーディネーター、日本観光士会認定講師）

小塩稲之（日本観光文化協会会長）

【主催】 一般社団法人 日本観光文化協会

【運営】 日本観光特産士 運営事務局

【問い合わせ】 日本観光文化協会「日本観光特産大賞」事務局
担当 北（きた） TEL03-5948-6581

◆（一社）日本観光文化協会 小塩会長からのコメント

インバウンド需要により、都市圏だけでなく地方への外国人観光客の来訪も増え、国内だけでなく海外においても日本全国の観光特産品が注目を浴びています。観光特産品は「現地で食べないと」「現地で体験しないと」本当の意味で味わったとは言えません。一番大切なことは「現地で味わう」ことです。日本観光特産大賞の審査委員会では今後も全国の特産品をご紹介させていただきたいと考えています。本年、2024 年度は上記のように決定いたしました。

効果的なブレインストーミングを実施するために 特別コラム 3 号連載 第 2 回 尾中謙治

MMP®（マネジメントマーケティングプログラム）をはじめ、アイデアを出す場面でブレインストーミング（以下「ブレスト」）を活用することは多い。様々なアイデアやヒントを得ることができ、個人的にも重宝している。複数人で課題解決にアプローチすることの楽しさを感じることもある。一方で、思い通りの成果が得られない、楽しくないブレストもある。ここではブレストを駄目にする要因とより効果を上げるための留意点を紹介する。

そもそもブレストとは、リーダーのもとで複数のメンバーが設定されたテーマに対してアイデアを出し、まとめるものである。実施にあたっての基本ルールには「批判しない」「自由に発想する」「質よりも量」「アイデアを結合する」「テーマに集中する」がある。



ブレストを駄目にする要因としてケリー（2002）は次の6つの落とし穴を挙げる。

① 上司が最初に発言する。

上司が威圧的であったり、格式ばった発言をすると、自由な発想で発言することができない。フラットに接することのできない上司にはブレストへの参加は遠慮してもらうのが良い。

② 全員が順番に発言する。

アイデアの浮かんでいない人にも発言を促すのは時間のロスであり、「発言しなくてはいけない」というプレッシャーを与えることにつながる。

③ 専門家以外の参加を禁止する。

専門外の人の方が必要としている洞察力を持っていることがある。多様な人の参加を促した方が良い。

④ 社外で行う。

クリエイティビティやインスピレーションは非日常で生まれると意識づけるのではなく、社内で生まれる環境を整えることが大切である。

⑤ 馬鹿げたものを否定する。

現実離れした奇抜なアイデアが役立つことも多い。それによって問題解決の楽しさを参加者は感じることができる。

⑥ すべてを書き留める。

書き留めることに気を取られて本来の目的に集中できない。

上記の落とし穴に注意しながら、次のことを意識するとよりよいブレストが実現できる。

1) テーマ・焦点を明確にする。テーマはぼやけ過ぎず限定され過ぎないものが良い。「商品Aのブランド化」だとぼやけ過ぎており、「商品AのB店舗での陳列場所」では限定され過ぎており、回答はほぼ決まっている。

優れたテーマは、組織の目標に焦点を置いた内向きのものよりも、特定のお客様のニーズやサービスの強化に焦点をおいた外向きのものの方が良い。「商品Aの売上をどうしたら伸ばせるか」より「商品Aをインバウンドに購入してもらうにはどうしたらよいか」の方が楽しいアイデアが浮かびやすい。

また、出されたアイデアに他のアイデアを結合・乗せていくが、この際にすべてのアイデアに乗せていくと膨大な数になる。リーダーはブレストの途中に乗せる土台のアイデアを絞るようにすることが必要である。

2) 事前にテーマを参加者に共有し、ブレスト前に個人でアイデア出しをしてもらう。これによってブレストによるアイデア量が増え、時間の短縮が期待できる。

ブレストはアイデアの創出だけでなく、メンバーの心のストレッチにつながり、輝く機会や活気を与える。ブレストの効果は研究で否定されていると言われているが、上記のことに留意すれば十分な成果が得られる。

(参考文献)

- ・シーナ・アイエンガー (2023) 『THINK BIGGER 「最高の発想」を生む方法』 NewsPicks パブリッシング
- ・トム・ケリー (2002) 『発想する会社! — 世界最高のデザイン・ファーム IDEO に学ぶイノベーションの技法』 早川書房



知っているはず？ マネジメントマーケティング戦略シートとは

マネジメントマーケティング戦略シートとは

マネジメントマーケティング戦略シートはマネジメントマーケティングの提唱者である小塩稲之が開発したMMのツールの中では、代表的なものである。特に新商品開発、ブラッシュアップを行うツールとして、マネジメントマーケティング戦略シート（以下呼称略：MMP戦略シート）は有効である。



MMP戦略シートは、大きく分けて、①マーケティング環境・外部マクロ環境分析、②3C分析、③SWOT分析、④基本戦略、⑤4P戦略の活用による事業戦略の5つから構成されている。

具体的には、

- 1つ目は、マーケット環境と顧客の瞳孔把握、ターゲットを明確化させる
- 2つ目は、競争を意識した、事業戦略の組立て
- 3つ目は、自社の強み、弱み、機会、脅威を検証
- 4つ目は、顧客の視点で、素材や原料、技術、ノウハウを構築する体制づくり
- 5つ目は、どの様な方法で価格をきめ、販売し、チャンネルを活用するのかということが重要になる。

【詳細はこちら】 <https://www.jmmp.jp/mmco-word/mmsenryaku.html>

■マネジメントマーケティングの展開

◇マネジメントマーケティング会議（MMC）

マネジメントマーケティングの考え方を基本として行う戦略会議。メンバーの多用性が極めて重要なポイントになります。画一的な背景を持つメンバー構成では、課題の気付きや、新たな発想のコラボレーションによるイノベーションが起こり得ないからです。マネジメントマーケティングでは、激動するマーケットを全社的に敏感に察知し、即応することが求められます。会議メンバーひとりひとりがマーケットとしての視点を持ち、アンテナを張り巡らせ、会議にフィードバックする姿勢が重要になります。会議の基本的な進行は、8つのステップとして体系化されています。

◇マネジメントマーケティング・プログラム（MMP®）

マネジメントマーケティング会議の活動を基本に育成研修として体系化したプログラム。実践のスキルと知識を高めることが目的です。商品、販売、販売促進、技術における基礎知識の上に立ち、人材育成を軸に体系化した実践的な戦略型研修です。新規事業戦略コース、新製品開発コース、販売チャンネル調査コース、販路開拓コース、販売促進コースなど、おける事業化支援領域で構成されています。チームで問題解決を図りながら、戦略策定を行います。

◇マネジメントマーケティング戦略シート

マネジメントマーケティング戦略の実行のために体系化されたツールのひとつ。ケースにより最適なモデルを選択し、必要に応じて最適化しながら活用します。

◇製品評価

販路コーディネータの製品評価では、製品の研究・技術評価、並びに新規性、優秀性、市場性の評価、企業力、経営力評価、事業計画の妥当性、事業遂行能力評価などに細分化して評価を数値化し、レーダーチャートとしてまとめます。

◇プロトタイプ調査

プロトタイプの段階で、対象市場の市場環境（新規性、優秀性、市場性、成長性）、競争環境、市場ニーズなどについて分析、設定を行い、想定した販売先を対象に市場調査を実施します。市場調査の実施を通じて、事業アイデアの市場可能性も同時に検証します。さらに市場調査の結果を踏まえ、市場ニーズにマッチした製品化の課題を抽出、対象市場の市場環境や、市場ニーズを明確化します。市場ニーズにマッチしない製品開発や、成長性が乏しいマーケットへの新製品の市場投入を防ぐことができます。

各資格_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。



◆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>

◇ 認定講師は、資格ごとに登録できます。

【認定講師登録制度について詳細はこちら】

MMP 総研	https://www.jmmp.jp/mm/koushi01.html
販路コーディネータ	https://www.hanro.jp/event/koushi.html
セールスステップ	https://www.jrep.jp/inforep/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/

【認定講師登録手順】

販路コーディネータ 3 級認定講師	https://www.hanro.jp/shikaku/yousei_3.html
セールスステップ 3 級認定講師	https://www.jrep.jp/inforep/yousei_3.html
商品プランナー認定講師	https://www.jmcp.jp/product_coordinator/yousei_3.html
観光プランナー認定講師	http://www.jtcc.jp/kanko_coordinator/yousei_3.html

<認定講師登録制度>

MMP 総研の認定講師は、認定講師スキルを増幅し、実績を増やすことによって 2 段階の認定講師ランクを取得できるようにしています。認定はミドル (※) → エグゼクティブとランクアップします。使用できるカリキュラムテキストや、活動範囲の制限がランクアップするごとに広がっていきます。

<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取得できます。

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。

<p>取得条件...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 協会各資格の 1 級レベル資格を取得 2. MMCO 資格を取得 (1 級レベルから認定講師に申し込む方は、1 年以内に MMCO を取得) 3. ミドル認定講師講習会を受講 4. オーディションビデオ (mp4 形式動画) とパワーポイント (5 枚) を提出し合格する <p>◎各資格の 3 級レベルの研修を行える方、2018 年までに認定講師を取得した方は全員ミドル認定講師となります。</p>

<p>取得条件...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ミドル認定講師 2. マネジメントマーケティング・コーディネーター (MMCO) 3. MMP 総研研究員 <p>上記 3 つの条件を満たし、オーディション審査を別途受けて合格する</p>

◇ 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 MMC0 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 MMC0 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：販路コーディネータ等・・・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

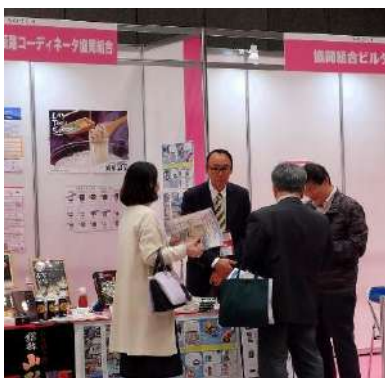
(一社) 日本販路コーディネータ協会認定研修センターの開設については、お問い合わせフォームよりお問合せください。

【お問い合わせ】 販路コーディネータ <https://www.hanro.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>

組合まつり in TOKYO 振り返り

2024年10月30日（水）と31日（木）に、東京国際フォーラム（有楽町駅）を会場として「組合まつり in TOKYO～技と食の祭典！（主催：東京都中小企業団体中央会）」が開催されました。

「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、「日本観光特産大賞の関連事業」や「MMP グループの資格認定事業」などの紹介展示を行ってまいりました。



【主催者 HP】
【お問い合わせ】

<https://kumiai-matsuri.jp/>
<http://www.e-rep.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>

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）

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>



セールスレップ・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

当協同組合の活動に賛同して組合員として
加入頂ける企業、団体は申込確認後、オン
ラインにて面接を行います。
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、法的届出許可と
しています。

※組合の「出資金」「入会金」「年会費」は消費税課税対象となります。

加入時に一口の出費：10,000円
入会金 40,000円
月会費 2,000円
(加入月計算、一括払い)

入会金 20,000円
年会費 12,000円



JRM 経済産業部認可 登録番号1875号
レップ・販路CO協同組合

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けれど、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ちら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
Management Marketing Program

<https://www.jmmp.jp/>

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>



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。

2024 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 3 月 23 日 (土) 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 3 月 15 日 (土) 2025 年 5 月 25 日 (日)
<u>商品開発士研修</u>	2025 年 7 月 19 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)
日本セールスステップ協会認定研修プログラム	
<u>セールスステップ 3 級研修</u>	2025 年 3 月 16 日 (日) 2025 年 5 月 18 日 (日)
<u>セールスステップ 2 級研修</u>	2025 年 7 月 6 日 (日)
<u>セールスステップ・マイスター研修</u>	2025 年 1 月 12 日 (日) 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 1 月 25 日 (土) 2025 年 1 月 26 日 (日)
<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 2 月 1 日 (土) 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 2 月 8 日 (土) または 9 日 (日) 2025 年 3 月 22 日 (土)
<u>観光士研修</u>	2025 年 1 月 11 日 (土) 2025 年 7 月 5 日 (土)
<u>観光コーディネーター研修</u>	2025 年 2 月 8 日 (土) 研修 2025 年 9 月 20 日 (土)

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/lab/

～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 1 月号

2024 年 12 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 大垂コーポ

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.