

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

3

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.....	5
グループ全国大会「2025 年 MMP グループの活動」無料動画配信.....	7
認定講師講習会「講義動画の作り方とコツ～機材紹介と使い方～」.....	8
各資格_認定講師登録制度について.....	9
MMP グループ研究会セミナー「MMP 戦略ツールの活用」.....	11
MMP リーダー研修 観光振興プランと課題解決 ～MMP ワンシート企画書の活用～.....	12
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.....	14
第 143 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.....	15
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.....	16
WW 資格優遇制度及び特例措置に関して.....	17
「市場の視点」からの言葉遣い 特別コラム 3 号連載 第 3 回 尾中謙治.....	19
知っているはず?? 「日本プロモーション大賞とは」.....	20
JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中!.....	21
モーイブ(モーニング・イブニング)講座 講師募集!.....	22
MMP 総研研究員募集 ～MMCO に挑戦する方へ～.....	23
紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション.....	24
研修・試験スケジュールのご案内.....	25
ホームページのご案内.....	26

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。

■ 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 指定されたうち 1 日 模擬試験

STEP 3 6/8 (日) 本試験受験 (2025 年上期一斉試験)

【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>

◇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

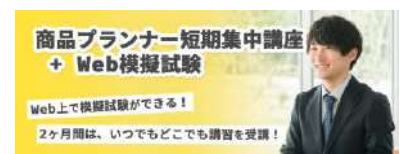
【お申込み】 <https://www.jmmp.jp/cgi-bin/s3/form.cgi>

【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3月30日（日）13時～17時

【開催場所】 赤羽会館 交通アクセス

【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】

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

【模擬試験実施日】 2025年4月13日（日）

【お申込み】 <http://www.e-rep.jp/cgi-bin/h1/form.cgi>

【受付締切日】 4月3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3月30日（日）13時～17時

【開催場所】 赤羽会館 交通アクセス

【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】

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 セールスステップ基本数値演習

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4月13日（日）

【お申込み】 <http://www.e-rep.jp/cgi-bin/r1/form.cgi>

【受付締切日】 4月3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>

◇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>

◇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）



■ 観光特産士4級短期集中講座（動画配信講習+Web 模擬試験）

【短期講座詳細】 準備中

■ MMP ビジネスカレッジをユーチューブで紹介しました

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

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

2025 年度全国一斉資格試験 6 月 8 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。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.itcc.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

グループ全国大会「2025 年 MMP グループの活動」 無料動画配信

1 月 18 日（土）に開催された MMP グループ全国大会で発表された「MMP グループの年度事業活動」についての公開録画になります。MMP グループ資格ライセンスをお持ちの方は無料です。一般の方は 2,000 円（税込）でご視聴いただけます。2025 年 MMP グループの活動、方向性について、笠谷講師が解説します。



【テーマ】 2025 年 MMP グループの活動

1、マネジメントマーケティングの基本理念とは

- ・「市場志向」と「社会志向」の統合

企業は市場の需要を満たすだけでなく、社会全体への貢献や価値創出を目指す

- ・動的適応性の重視

変化をリアルタイムで捉え、適応する能力が求められ、短期的な目標だけでなく、長期的な視野に立った戦略立案が不可欠となる。組織全体を統合するマーケティングマーケティング活動を単なる一部門の機能とせず、企業全体を動かす経営戦略の中核に位置づけ、組織全体が「マーケティング的思考」を持つことが肝要

2、「MMP グループ」が果たす役割と未来

- I. 関連団体や資格認定機構との連携
- II. MMP 総研を中心とした研究・開発活動
- III. 多角的な事業展開

3. MMP グループ 2025 年事業活動

- I. 資格別認定講師講習会
- II. 実践的支援スキル養成コース（セールスステップ・販路コーディネータ）
- III. プロフェッショナル検索・サービス：会員は登録無料でビジネスパートナーを見つけ、信頼性を高めることができるプロフェッショナル検索システム。

【講師】：MMP グループ 協同組合理事長 笠谷 圭児（カサタニ ケイジ）

【配信予定】

- ①2025 年 2 月 21 日（金） 20:00～21:00 の間で 30 分
- ②2025 年 3 月 7 日（金） 20:00～21:00 の間で 30 分
- ③2025 年 3 月 8 日（土） 16:00～17:00 の間で 30 分
- ④2025 年 3 月 9 日（日） 13:00～16:00 の間で 30 分

【会場】 オンライン配信

【セミナー参加費】 協会会員 無料 / 一般 税込 2,000 円 / 組合員無料

【申込〆切】 ① 2025 年 2 月 18 日（火） ②③④ 2025 年 3 月 4 日（火）

【詳細はこちら】 <https://www.hanro.jp/event/mmp2025.html>

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

認定講師講習会

「講義動画の作り方とコツ～機材紹介と使い方～」

※ミドル認定講師、エグゼクティブ認定講師を目指す方。
また、最新の講師テクニックを知りたい方への講習会です。

【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。

【スケジュール】 ①2025年3月1日(土) 16:00～17:00 ②2025年3月9日(日) 15:00～16:00

※どちらも内容は同じです。ご希望の日程をお選びください。

【会場】 オンライン

【受講資格】 MMCO 資格取得者で
ミドル認定講師 新規登録の方(必須)
ミドル認定講師 更新申請の方(任意)
エグゼクティブ認定講師 新規登録の方(必須)
エグゼクティブ認定講師 更新申請の方(任意)

【料金】 無料(認定講師登録受付済の方)

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

【お申込み】 こちらのページからお申し込みください(認定講師登録サイト)

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



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MMCQ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 MMCQ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>

MMP グループ研究会セミナー 「MMP 戦略ツールの活用」

これが真に役に立つ「マネジメントマーケティング」の
MMP ツール活用の究極セミナー

1月に行われた MMP グループ戦略ツール活用のセミナーを
さらに公開版として編集し直したものです。

1月18日（土）に行われた全国大会のセミナーとは異なり
アーカイブとしてご覧いただけます。マネジメントマーケ
ティングについて、尾中講師が解説します。



【テーマ】2025 年 MMP グループの活動

- ・ マネジメントマーケティングとは
経営ビジョン、経営計画を含むあらゆる事業活動においてマーケティングは常に先行し、新たな
マネジメント、新規事業を創出すること
+ 既存の事業体（経営）活動における「マネジメントマーケティング」は、川下から川上を
見つけ、経営全体、経営の根幹までを含めて構築するという概念を含むもの
現在は、企業活動の全体、事業活動の全体を計るものさしとして位置づけられている
- ・ MMP（マネジメントマーケティング・プログラム）とは
大学におけるケースメソッド
「ケースメソッド（Case Method of Instruction）」を教える側から捉え、そこにもっとも簡単
な定義を与えると、「事例（ケース）教材をもとに、学生に議論させることで学ばせる教授法」
となる
- ・ MMP 戦略シートモデル A、B 解説
- ・ MMP リーダーの心得
 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

【講師】尾中 謙治（オナカ ケンジ） 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 1 級、MMP リーダー、MMP 総合研究所 主任研究員

【配信予定】

- ①2025 年 3 月 15 日（土） 13:00～20:00 の間で 90 分
- ②2025 年 3 月 16 日（日） 10:00～16:00 の間で 90 分
- ③2025 年 4 月 12 日（土） 13:00～20:00 の間で 90 分
- ④2025 年 4 月 13 日（日） 10:00～16:00 の間で 90 分

【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】 ①②2025 年 3 月 12 日（水） ③④2025 年 4 月 9 日（水）

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

【お申込み】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/chuou2/form.cgi>

MMP リーダー研修 観光振興プランと課題解決 ～MMP ワンシート企画書の活用～

≪ MMP リーダー研修について ≫

MMP リーダー研修とは、事前講義をもとに「MMP ワンシート企画書」の作成と事業計画の立案を行い、それに対して講師が評価・アドバイスを行うプログラム研修です。

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。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。

1 月、4 月、9 月の年 3 回実施しており、2 回参加の上、1 回論文を提出すると「MMP®リーダー」として認定され、認定証が発行されます。

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



【今回のテーマ】 観光振興プランと課題解決 ～MMP ワンシート企画書の活用～

【概要】日本の多くの観光地が直面している課題に対し、観光の側面からの解決策を MMP ワンシート企画書にて提案していきます。

・・・今回のケース・・・

ここは温泉街です。豊かな自然と温泉文化だけでなく、マリンスポーツや海鮮などの食も楽しめる多彩な観光地として多くの団体旅行客を迎え入れてきました。近年、個人客の増加、地域の若年層の流失や高齢化による観光人材不足、駅前商店街のシャッター街などにより、かつての賑わいは失われ、街に活気が失われつつあります。また特定エリアへの観光客集中により、駐車場不足、交通渋滞などにより快適さが失われ、観光の満足度低下に繋がっています。このような街で、どのような企画で何に取り組んでいくことで、地域の活気を再び取り戻すことができるのか、一緒に考えていきましょう。

・・・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。

【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
- ・他者に自分の考えていることをうまく伝える練習をしたい
- ・異なる業界・業種の方たちから刺激を得たい、など

【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 を会場でリアルに体験して、自分のプロジェクトに活かしたい方、その他。

【日時】 集合研修 2025年4月19日(土) 13:30~16:30 (リアル会場)

【開催場所】 会場：〒111-0033 東京都台東区花川戸 2-6-5

東京都立産業貿易センター 台東館 2階会議室 A

※ 研修終了後に、任意で参加者同士の横のつながりを深める懇親会を開催いたします。

※ 事例を使ってグループワークを実施します。

【講師】 植田 聡子 (ウエダ サトコ)

観光コーディネーター JTCC 認定講師

【受付期限】 2025年4月18日(金)

※ 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 セールスレップ・販路コーディネータ協同組合員は受講料無料

※ 新規参加者は、テキスト「MMP®リーダーの手引き」+ DVD「基本講座」のセット、3,300円(税込)が必須

※ MMP リーダー申請者 申請・審査料 3,300円(税込)



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

【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>

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】

多くのモノやサービスで満たされた消費者は、多様な選択肢と新たな価値観を持つようになったのです。そのような従来型のマーケティングが通用しなくなった消費者に対し、どのように目新しい需要を生み出し、他社との差別化を図っていけばよいのでしょうか。

本セミナーでは、消費者の「琴線に響く」商品を企画する発想や手法をテーマにし、その中でも消費者の共感を得るうえで大変重要なセグメンテーションとターゲティングにフォーカスして、刺さる商品コンセプトの作り方を解説します。

【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. 尖ったコンセプトと刺さるコンセプトの違い
3. 刺さるコンセプトはどうやって構築する？「商品企画開発の10のステップ」
4. 商品企画担当者、四つの脳「あなたはどのタイプ？」_マーケティング担当者の役割
5. 落ちてはいけない！「商品企画の落とし穴」

【こんな方におすすめです】

商品開発、マーケティングを企業で実践している方々

【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。「人に地域に企業に夢を！」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 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～

【概要】

■明確な販売戦略を設ける意義

目標の設定売上目標や市場シェアの目標を明確化、予算配分、長期的な視野

■マーケティング予算の確保

課題：中小企業では、マーケティング予算を十分に確保できないことが多い。

→解決策は？

■赤字スタートを恐れない

現実：初期段階では黒字化が難しく、時間とコストを投資する必要

がある。→ポイント →バランスのとり方

■プッシュ戦略とプル戦略

プル戦略が良い理由（実践例）

【こんな方におすすめです】

セールスステップとして成果を上げたい方

【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

※ 日にちは変更になる可能性がございます

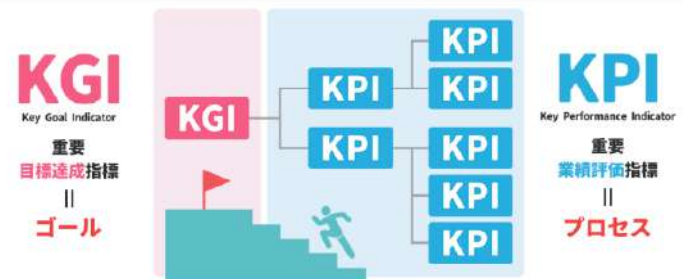
【会場】 オンライン配信（Zoom ミーティング）

【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

【詳細・お申込みはこちら】

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

INDICATORS OF THINKING



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、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、営業士マスター、セールスレップマスター、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！

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>

■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



<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

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

「市場の視点」からの言葉遣い 特別コラム3号連載 第3回 尾中謙治

市場の視点・お客様の立場から企業経営を検討していくことは重要であり、このことは浸透してきている。企業の調査などで訪問すると、「市場の視点から商品改良を検討することが大事」「お客様の立場に立った店づくりが必要」などの声を聞くことが多い。

しかし、実際に企業の中で話をしていくと、「市場・お客様の立場」は掛け声だけで、実際には定着していないと感じることがある。

例えば、「この商品をどうしたら売れるか」という声をよく聞くが、これは企業側の視点である。市場の視点であれば「この商品はどうしたら買っていただけるか」「買いたくなるだろうか」という言葉遣いになる。このような言葉遣いが市場の視点から思考することを可能とする。



他にも、商品故障時などに問い合わせる先として、「アフターサービス」という名称の窓口があるが、これも企業側の視点である。アフターは、企業側が商品を売った後のことであり、お客様にとってはアフターではなく「今」なのである。

したがって最近では「相談窓口」や「サポートセンター」という名称の方が増えているが、「アフターサービス」という言葉が定着している企業は改善した方が良いでしょう。

新聞などの広告コピーでも企業側の視点が前面に出ているものがある。「当社は〇億円売上を目指します」「地域売上NO.1を目指します」などは企業側の勝手なメッセージで、お客様からすれば「勝手に目指せばよい」という感じである。「わからないことは納得いただけるまで説明」「お客様に寄り添うサービス」は、お客様にとっての不安軽減やメリットを訴求するもので、お客様は安心感や納得感が得られる。

旅行商品のコピーも同様である。「〇〇に来てください」という誘客地からの視点ではなく、「そうだ 京都、行こう。」のようなお客様を刺激するコピー作成をする必要がある。



電話の対応についても一言。取引先の担当者に電話をすると「いま会議中なので、戻りましたら電話するように伝えます」という対応をされる。これは「あなたよりも会議の方が重要である」というメッセージとして伝ってくる。優れた企業の担当者は、会議中でも席を外して対応してくれる。こういう企業は信頼できるし、継続的に取引をしたいと思う。このような対応をする企業は少ないので、実践するとひとつの差別化要因になるだろう。

最後に、そもそも論だが、経営が上手くいっている企業の従業員はお客様のことを「お客様」、それより経営が見劣りするところでは「お客」、あまり上手くいっていないところは「客」という言葉を使用しているケースが多い。酷いところだと「やつら」というところもある。当然このような言葉を遣う企業の経営は良くない。

ここまでの例は、言葉遣いの違いだけと思われるかもしれないが、言葉遣いが従業員の意識や思考、行動、さらには企業文化に影響を与える。企業の中での言葉遣いが市場の視点・お客様の立場に立っているか確認していただきたい。

感謝をこめて

知っているはず?? 「日本プロモーション大賞とは」

「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した。

審査基準は、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、以下の基準で審査します。



【詳細はこちら】 <https://www.jsp.or.jp/award/>

1. 創造性 (Innovation)
 - ・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。
 - ・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 (Buzz & Engagement)
 - ・SNS・メディア・口コミなどで話題を生み出したか。
 - ・消費者の参加・共感を得られたか。
3. 効果 (Impact)
 - ・目標(売上増加・ブランド認知向上など)を達成したか。
 - ・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 (Sustainability)
 - ・一過性で終わらず、長期的な影響を持つか。
 - ・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 (Scalability)
 - ・他の企業や業界にも応用できる要素があるか。
 - ・今後のプロモーション活動の参考になるか。

《 2024 年大賞の実績 》

■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。



■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。

■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。



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・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

日本商品開発士会
日本観光士会
日本販売促進協会
日本セールスレップ協会
日本販路コーディネータ協会

観光特産士2級以上
観光士
プロモーションプロデューサー
営業士
上級以上

入会金 20,000円
年会費 12,000円

・事業登録している方
・税務署に青色申告している方
はごちそう



■正規組合員

※加入時に一口の減資：10,000円


入会金 40,000円
年会費 2,000円
(加入月割額・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。

※組合員の「出資金」「入金金」「年会費」は決算報告書で報告となります。

JRM セールスレップ・販路コーディネータ協同組合
「販売促進」及び「観光」分野の専門機関として活動しています。

独立行政法人
国土交通省
観光庁
観光振興課
観光振興部
観光振興課
観光振興課



観光特産品等販売促進協議会 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 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>



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/mmpc/publication.html>

【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

【ご案内はこちら】 <https://www.jmmp.jp/mmpc/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/mmpc/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	
販路コーディネータ 3 級研修	2025 年 3 月 23 日 (土) 2025 年 5 月 11 日 (日)
販路コーディネータ 2 級研修	2025 年 7 月 27 日 (日)
販路コーディネータ 1 級研修	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	
商品プランナー研修	2025 年 3 月 15 日 (土) 2025 年 5 月 25 日 (日)
商品開発士研修	2025 年 7 月 19 日 (土)
商品開発コーディネーター研修	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	
セールスステップ 3 級研修	2025 年 3 月 16 日 (日) 2025 年 5 月 18 日 (日)
セールスステップ 2 級研修	2025 年 7 月 6 日 (日)
セールスステップ・マイスター研修	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	
プロモーションプランナー研修	2025 年 4 月 12 日 (土) 13 日 (日) 2 日間動画配信+小試験
プロモーションプロデューサー研修	2025 年 5 月 24 日 (土)
プロモーションコーディネーター研修	2025 年 7 月 26 日 (土)
日本観光士会資格認定研修プログラム	
観光プランナー研修	2025 年 3 月 22 日 (土)
観光士研修	2025 年 7 月 5 日 (土)
観光コーディネーター研修	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/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 3 月号

2025 年 2 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.