

観光 エキスパート

2025

6

今月の表紙
～ 鳥取県 ～



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 プレゼントキャンペーン実施中....	6
特別コラム第1回 「観光×地域ブランディング:成功するための3つの視点」.....	8
認定講師登録制度について	9
第143回 MMP 研究会 場おこし講座 『観光5資源体系』.....	12
MMP リーダー研修 ~オンライン研修による新たな解決策の作成~	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	19
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.....	21
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	23
観光プランナーを団体で受験を希望される 学校・企業・団体様へ	24
モーイブ(モーニング・イブニング)講座講師募集!	26
MMP 総研 研究員募集 ~MMCO に挑戦する方へ~	27
紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション	28
JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中!	29
MMPグループ・ホームページ &資格研修スケジュール	30

今号の表紙 ~鳥取県~

写真上：鳥取砂丘

鳥取砂丘は、日本最大級の海岸砂丘である。東西16km、南北2.4kmの壮大なスケールを誇り、美しい風紋が特徴である。名物のらくだ乗り、サンドボード、パラグライダーなど、アクティビティも充実している。四季折々の自然や夕景、日本海の絶景が楽しめるほか、砂の美術館や温泉などの周辺スポットも魅力の一つである。

右下：すなば珈琲

すなば珈琲は、「日本プロモーション大賞2024」でグランプリを受賞したカフェである。鳥取砂丘の砂を使用した独自の砂焼きコーヒーが人気を集めている。地域資源を活かしたユーモアあふれる発想により、観光と地元の活性化に貢献している。



左下：倉吉白壁土蔵群

倉吉白壁土蔵群は、玉川沿いに江戸・明治期の白壁と赤瓦の蔵が並ぶ、国の重要伝統的建造物群保存地区である。歴史情緒あふれる町並みが特徴であり、リノベーションされたカフェや工房が点在する。ゆったりとした散策を楽しめるエリアである。

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、セールスレップ 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>

■ 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】

STEP1 : 2 ヶ月間のオンライン学習

STEP2 : **模擬試験(下記日程のうち 1 日を選択)**

STEP3 : 11/9(日)本試験受験



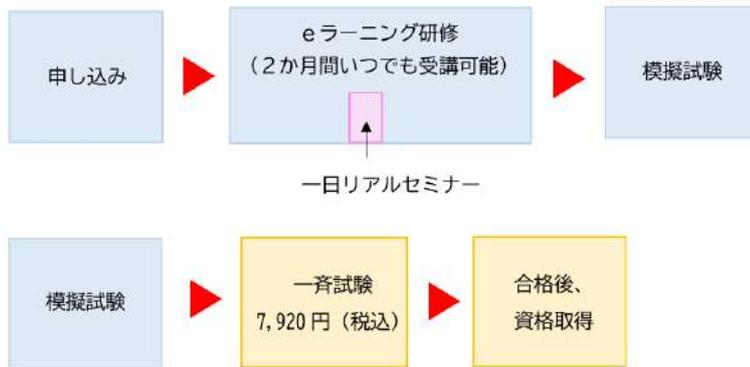
◇観光プランナーオンライン模擬試験実施スケジュール

- | | |
|-----------------------|---------------|
| 1) 10月11日(土) 模擬試験実施時間 | 13:00~14:10 |
| 【受付〻切日】 | 2025年10月2日(木) |
| 2) 10月12日(日) 模擬試験実施時間 | 13:00~14:10 |
| 【受付〻切日】 | 2025年10月2日(木) |
| 3) 10月18日(土) 模擬試験実施時間 | 13:00~14:10 |
| 【受付〻切日】 | 2025年10月9日(木) |
| 4) 10月19日(日) 模擬試験実施時間 | 13:00~14:10 |
| 【受付〻切日】 | 2025年10月9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】台東館(浅草) 交通アクセス <https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/taito/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)

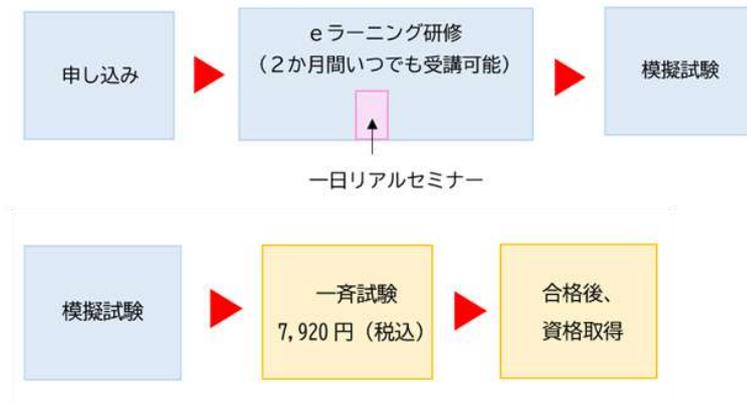
【お申込み】 <http://www.e-rep.jp/cgi-bin/r2/form.cgi>

【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】台東館(浅草)交通アクセス <https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/taito/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】

- STEP1 : 2ヶ月間のオンライン学習
- STEP2 : 模擬試験(下記日程のうち1日を選択)
- STEP3 : 11/9(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) 10月11日(土) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月2日(木)
- 2) 10月12日(日) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月2日(木)
- 3) 10月18日(土) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月9日(木)
- 4) 10月19日(日) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月9日(木)

■ 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】

- STEP1 : 2ヶ月間のオンライン学習
- STEP2 : 模擬試験(下記日程のうち1日を選択)
- STEP3 : 11/9(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) 10月11日(土) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月2日(木)
- 2) 10月12日(日) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月2日(木)
- 3) 10月18日(土) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月9日(木)
- 4) 10月19日(日) 模擬試験実施時間 13:00～14:10
【受付〆切日】2025年10月9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年度上期の「全国一斉資格試験」は「観光士」「観光特産」「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」資格について、オンラインで全国試験を実施します！

日本観光士会では、「観光プランナー」、「観光士」、「観光コーディネーター」の3資格、全国観光特産士会では、「観光特産士4級」、「観光特産士3級」、「観光特産士2級」、「観光特産マイスター」の4資格を認定しています。



これからの観光は、ますます地域が一体となって取り組むべきものとなっています。そのため、「まちづくり、村おこし」から「街づくりの3ステップ」(地域ネットワークづくりと人材育成といった受け入れ態勢の充実化、地域資源の収集・発掘・整理、商品化システムの構築)、そしてエリア・アイデンティティ＝地域ブランドを確立していくことのできる観光コーディネーターの役割が重要となります。観光学や観光マーケティング、観光ビジネス論などの知識習得のみに留まらない、よりプロデューサー的な視点が求められており、日本観光士会ではそういった内容が学べます。

日本観光士会では、「観光5資源体系」によって地域を分析・評価し、観光資源の発掘と場おこしを進めながら取り組める人材、変化した価値観やライフスタイル、観光DXやMaaSなどにも対応した新しい観光マーケティングを提案し、その地域ブランドを確立していける人材を育成しています。

また、キャリアアップやリスキリングに役立つカリキュラムを提供しています。

たとえば観光庁が指摘する課題に対しては、関係者の巻き込みが不十分などは、協会の観光資格では「まちづくりの3ステップ」などによる課題解決への提案をしているなど、実践的なアプローチを学んでいただくことで、観光庁が期待する日本版DMOの形成・確立を支援できる人材を目指すことができます。

取得された方は現在、観光協会など官民間問わず多くのアドバイザー、大学講師などとして活躍しています。

観光学や観光マーケティング、観光ビジネス論などの知識習得のみに留まらない、よりプロデューサー的な視点が求められており、日本観光士会ではそういった内容が学べます。

観光事業に関連した商品開発、販路開拓、営業などの資格を認定も含めて、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、協会の教材に基づいた試験が全国どこからでも受験できます。

2025年度上期全国一斉資格試験は、6月8日(日)に開催予定です。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。

観光に関する7資格以外の公認資格は、セールスステップ資格(3資格)、営業士資格(3資格)、商品開発資格(3資格)、プロモーション資格(3資格)、マネジメントコーディネーター資格(1資格)が準備されています。

観光関係を含めて、各資格の試験情報は以下 URL からご確認ください。

-
- ◆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/>
 - ◆観光特産マイスター <https://jtmm.jp/tokusanmeister/>

-
- ◆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>

★★ 資格テキストをプレゼントキャンペーン実施中（観光特産士、セールスステップ、販売促進_受験者特典）★★ <https://www.hanro.jp/event/cam2025.html>

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。

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。ご紹介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>

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

- 観光士会 <http://www.jtcc.jp/event/koushi.html>
- 場おこし認定講師 <https://jtmm.jp/baokoshi-nintei/>
- 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/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>

■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

【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>

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、まちづくりについて学び・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>

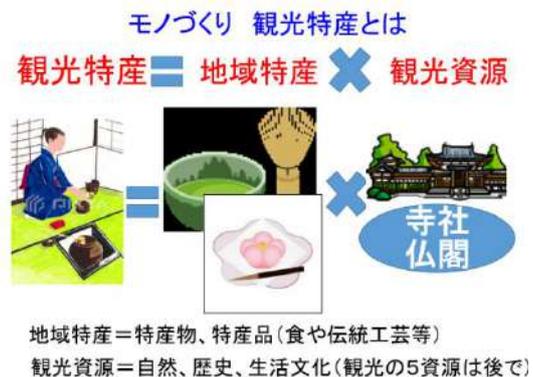
場おこし・場おこし講座とは

「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

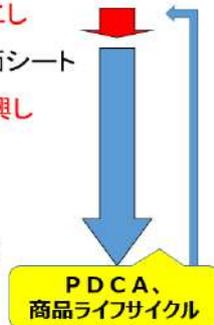
- ・観光特産や地域資源を観光資源5体系等で地域資源を活用する、等の講義
- ・観光特産とは何か、「場おこしフィールドワークの対応」への対応などの講義
- ・観光特産の5資源体系について
- ・「フィールドワーク」で地域資源を発掘！
- ・「MMPグループワーク」で地域の魅力を評価！
- ・実践、地域振興につなげる、など。

商工振興 農商工観光連携 まちづくりなど
場起こし(調査)～場興し(まちづくり3ステップ)

I コトづくり、モノづくり、場おこし

- その1) 地域発掘調査=場起こし
- その2) 観光商品テーマ別評価シート
- その3) 観光商品の創出=場興し
- その4) コトづくり、モノづくり
- その5) 場興し(地域振興)
- その6) 事業評価シートの作成

II まちづくりの3ステップ



コトづくり・場おこしの例

- ・宿場町、まち並み
宿場町めぐり
- ・農山漁村の民家、郷土の暮らし
農山漁村体験教室 郷土料理教室 工芸教室
- ・夜景眺望地
夜景鑑賞
- ・使い方、食べ方など...
自分たちでは当たり前でも、他では珍しい
その土地以外の人しか気がつかないコト・モノ

【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 ～MMP e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

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

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



【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】 http://jtcc.jp/event/mmp_bosyuu.html

※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。

【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、販路コーディネータ事業。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】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/k/form.cgi>

【一般申込フォーム】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/q/form.cgi>

【詳細はこちら】 http://jtcc.jp/event/mmp_bosyuu.html

【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 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あります。
- ・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あります。

※ 論文のままの掲載はございません。

【MMP®リーダー認定証】

<表>



<裏>



【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～ 無料開放講座

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

ジャンル

セールスステップ・営業

対象者

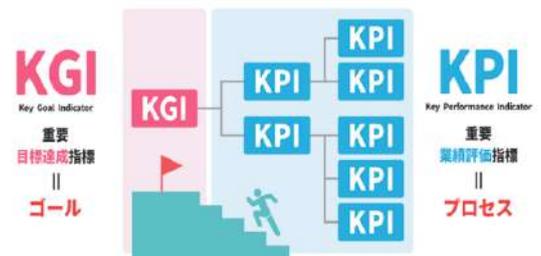
新入社員、中堅・マネージャークラス

形式

オンライン

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm145.html>

INDICATORS OF THINKING



研修概要

■ セールスステップ研修: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単なる営業代行ではなく、戦略的パートナーとしての役割を果たすことが求められています。

本研修では、明確な販売戦略の設計から、限られたマーケティング予算の活用方法、ブランディングの考え方、そして認知拡大を軸にしたプル戦略の実践方法まで、セールスステップとして成果を上げるための実践的な内容を学びます。

■ この研修で得られるもの

- 戦略的に設計された販売プロセスの構築方法
- マーケティング予算を最大限に活かす施策設計力
- ブランド価値を高める視点と活動の考え方
- 顧客との信頼関係を築くセールスコミュニケーションの力
- KPIとKGIの違いを理解し、成果に結びつける分析力

■ 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）

売上だけでなく、長期的なパートナーシップを見据えた提案力を磨きたい方に。

中小企業の経営者 マーケティング担当者

明確な戦略設計と低予算でも実現できるマーケティング施策を学びたい方に。

スタートアップ 新規事業開発者

初期の売上不安やマーケティングの「掛け捨て」に悩む事業者に。

法人営業に関わる方

顧客企業の課題に寄り添いながら、継続的な取引につなげたい BtoB 営業担当者。

■ 本研修のポイント

明確な販売戦略の設計

「とりあえず売る」では成果は出ない。売上目標の設定、市場選定、ターゲットの絞り方を学び、企業にとって信頼できる提案者になるための土台を築きます。

マーケティング予算の確保

初期のマーケティングは掛け捨てではなく、積立型の資産として考え、限られた予算でも最大効果を出す方法と、クライアントへの提案にも役立つ設計力を養います。

赤字スタートを恐れないマインドセット

最初から黒字が出るとは限らない。初期投資を「未来への必要経費」と捉え、長期的な視点で利益を生む営業活動の設計を学びます。

プッシュ戦略 vs. プル戦略

「売り込む営業」から「引き寄せる営業」へ。認知と共感を軸にしたプル戦略の意義と、ファンを生む仕組みを構築するための考え方を解説します。

【講師】 谷尾 祐希 (タニオ ユウキ) セールスレップ 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

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm145.html>

【お申込みはこちら】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/v5/form.cgi>



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

【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、セールスステ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、セールスステ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 世代のセールスステ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いけ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、セールスステ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ステップが令和時代のセールスステ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】 <http://www.jtcc.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9月18日(木)

【入金〆切】 2025年9月21日(日)

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

【お申込み】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/v6/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 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@jtcc.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 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。

観光プランナーを団体で受験を希望される 学校・企業・団体様へ

会員の方で学校関係、大学や専門学校で、団体で受験したい先生や生徒さんは、下記にある受験の詳細からお問い合わせください。企業、団体などでの受験も同様とさせていただきます。

【詳細はこちら】 http://www.jtcc.jp/kankoshi/kankoushi_dantai.html

- 学校、学習塾、企業などの団体で原則5名以上集まれば、団体受験として申込みが可能です。
 - ・一斉試験(団体)…10%割引
 - ・研修小試験(団体)…20%割引
- 受験日当日は、それぞれの団体で用意する会場(認定会場)で行っていただきます。
- 一斉試験では、当協会が開催している6月、11月の日時以外でも指定が可能となります。ご相談ください。
 - ※ 初級のみ日時指定可となります。
 - ※ 団体受験では、試験監督を1名置いていただく必要があります。
 - ※ 申込責任者に団体の取りまとめをお願いいたします。
 - ※ 申込責任者は受験できません。
- 団体申込みには、下記「団体控除(学生の場合の割引参照)」が適用されます。旅行代理店様、交通機関様、観光サービス業者様、流通・フード関連企業様、その他関連企業様など団体単位でのお申込みも割引適用(10%団体割引)としております。
- プランナー研修・試験合格者は、観光士研修・試験に進むことができます。団体受験・受講手続き方法企業、団体等で受験・研修受講される場合は、上記の内容をご確認いただき、お問い合わせフォームからご申請ください。
- 観光士研修・試験に進む方は資格登録が必須となります。
- 特典__5名以上の場合の団体受験、お申し込みについての割引適用

【受験手続】

学校、企業、団体等で受験・研修される場合は、下記の内容をご確認いただき、申込責任者の方が下記のお問い合わせフォームよりご申請ください。

【お申込みフォーム】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>



■ 観光プランナー団体受験の流れ

1、受験者の募集

団体受験が決定しており、協会にて、団体内募集用のパンフレットをご用意しておりますので、ご利用ください。

2、受験者の集約、検定料の集金

各級・科目ごとに、申込人数を確定してください。各申込者から、お申し込みの前に検定料を集めてください。テキストにつきましては、申込書にご記載の上、一括指定銀行口座までご入金ください。ご入金確認次第、テキストを一括送付させていただきます。

3、協会より申込責任者宛に申込受理のメールを送信

お申し込み時に、Eメールをご記入いただいた団体には、申込受理の旨をEメールにてお知らせいたします。

4、お振り込み

申込期限内に、協会の指定銀行口座まで検定料をご入金ください。

5、協会より申込責任者宛に試験問題等を URL 送付または郵送(準会場設営団体に対してのみ)

<オンライン受験実施の場合> 検定日の4~5日前に、試験問題の URL をお送りいたします。

<紙の試験の場合> 検定日の4~5日前に、準会場用の試験問題、解答用紙等検定資材をお送りいたします。不備がないか、中身をご確認ください。検定日の3日前になっても資材が届かない場合は、必ず協会までご連絡ください。

6、試験

公開会場受験者は、協会が指定した公開会場にて、他の一般受験者と一緒に受験します。

準会場受験者は、各団体の申込責任者が定めた準会場にて、申込責任者の監督のもとで受験します。

申込責任者は、厳正公平に試験を実施してください。

7、結果通知

申込責任者宛に、合否にかかわらず受験者全員分の結果通知を郵送します。

【詳細はこちら】 http://www.jtcc.jp/kankoshi/kankoushi_dantai.html

【お問い合わせ先】 日本観光士会 一般社団法人日本観光文化協会内アクセス

お問い合わせフォーム <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>



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」「観光コーディネータ」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 (マネージメントマーケティング・コーディネーター)を受験することができます。さらに、MMCO 資格者は、他の条件(下記)を取得すると研究員に応募できます。



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ます。当研究所の名称でもある MMP®は、マネー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(マネー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ます。

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

【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) マネー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) マネー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 マネー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>



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】

- ・A5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>



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)

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。

JRM 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

- ・日本商品開発士会…商品開発士
- ・買戻士…上級以上
- ・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

※事業登録している方、税務署に青色申告している方はこちら

■正規組合員

※個人用(10名以内): 16,800 円
入会金 40,000 円
年会費 2,000 円 (納入月数、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する企業、団体は申込確認後、オンラインにて前席を行います。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「入会金」「年会費」は本協会の規定となります。

入会金 20,000 円
年会費 12,000 円

JRM レップ・販路CO協同組合

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

MMPグループ・ホームページ & 資格研修スケジュール

ご案内ホームページ	
観光プランナー・観光士・観光コーディネーター資格	http://www.itcc.jp
観光特産士会・観光文化協会	https://www.itmm.jp
販路コーディネータ・MMCO資格	https://www.hanro.jp
営業士資格	https://www.nrep.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	https://www.jmcp.jp
セールスステップ・販路コーディネータ協同組合	http://www.e-rep.jp
セールスステップ資格	http://www.jrep.jp
プロモーション資格	https://www.jsp.or.jp
2025年上期全国一斉試験	
2025年6月8日(日)	
日本観光士会資格認定研修プログラム ※最新はホームページをご覧ください	
<u>観光プランナー研修</u>	2025年7月13日(土) 動画研修+試験
<u>観光士研修</u>	2025年7月5日(土) 動画研修+試験 2025年10月4日(土) 動画研修+試験
<u>観光コーディネーター研修</u>	2025年9月20日(土) 動画研修+試験
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) 動画研修+試験
<u>販路コーディネータ2級研修</u>	2025年7月27日(日) 動画研修+試験
<u>販路コーディネータ1級研修</u>	2025年9月14日(日) 動画研修+試験

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) 動画研修+試験
<u>商品開発士研修</u>	2025年7月19日(土) 動画研修+試験 2025年10月19日(日) 動画研修+試験
<u>商品開発コーディネーター研修</u>	2025年9月6日(土) 動画研修+試験
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7月19日(土) 動画研修+試験
<u>セールスステップ2級研修</u>	2025年7月6日(日) 動画研修+試験
<u>セールスステップマイスター研修</u>	2025年9月7日(日) 動画研修+試験
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)20日(日) 2日間 動画研修+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) 動画研修+試験 2025年10月25日(土) 動画研修+試験
<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) 動画研修+試験 2025年12月20日(土) 動画研修+試験

観光エキスパート2025年6月号

2025年5月15日発行

発行 (一社) 日本観光文化協会 <https://www.jtmm.jp/> <http://www.jtcc.jp/>

協力 セールスステップ・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

お問い合わせ先 <https://jtmm.jp/contact/><http://www.jtcc.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>

※掲載されているテキスト、画像等の無断転載を禁じます。