

観光エキスパート

6 2024
月号



目次

2024 年度上期全国一斉資格試験 6月9日(日)開催 5月26日(日)〆切.....	2
観光で必須の「プロモーション学」とは 日本販売促進協会の認定資格紹介.....	4
知ってるはず?? マネジメントマーケティングとは	6
モーイブ(モーニング・イブニング)講座 講師募集!	8
第140回MMP®研究会「商品ブラッシュアップセミナー」6月15日(土)	9
商品開発士<Product producer> 研修+小試験(リアル配信)6月29日(土)	11
第139回MMP®研究会「セールスステップの実践」7月13日(土)	13
MMP®リーダー研修「農・商・工・観光連携 事業計画について」9月14日(土) ..	15
第141回MMP®研究会「メタバースの活用」10月12日(土)	17
今さら聞けない、「観光特産大賞」とは??	18
MMP 総研 研究員募集 ~MMC0に挑戦する方へ~	20
紙の本と学ぶ映像 MMPコミュニケーション	21
JRM プレミア組合員(個人組合員)募集中!	22
MMPグループ・ホームページ &資格研修スケジュール	23

今号の表紙 ~和歌山県~

■全体写真：和歌山の世界遺産といえば「紀伊山地の霊場と参詣道」、高野山と熊野三山がとくに有名である。熊野古道には6つの道がある、紀伊路、小辺路、中辺路、大辺路、伊勢路、大峯奥駈道である。1000年以上も前から熊野三山への参詣は頻繁に行われ、上皇や貴族、武士、庶民が列をなして熊野へ訪れていた。日本サッカー協会のシンボルマーク「八咫鳥(やたがらす)」は、神武東征の折に熊野から大和まで道案内をしたといわれる逸話は余りにも有名である。



■小写真左：日本各地では「モロコ」と呼ばれ、九州ではアラ、そして関西ではクエと呼ばれる。嘗ては、この高級魚が沢山獲れていた紀伊水道であるが、近年の水揚げは僅かである。正に「幻の高級魚」、表紙の大魚を食べる観光客はまずいない。「鍋」「あぶり寿司」「刺身」などのクエのフルコースは最高である。



■小写真右：「有田(ありだ)みかん」は日本で一位の生産量を誇る。和歌山県有田郡有田川町で栽培され、室町時代にはすでに栽培されていたと言われている。江戸時代には将軍家に献上され、明治時代では輸出も盛んで世界中の人々に愛されるようになった。みかんの木々が並ぶ美しい丘陵地では、新鮮な果実の味と温かな地元のおもてなしに触れることができる。

■小写真下：和歌山の郷土料理「めはり寿司」は、塩漬けた高菜の葉で包んだおにぎりである。口を大きく開けて食べる様子が目を見張ったように見えることから「目張り寿司」と呼ばれたという説がある。地元の熊野で栽培された高菜を使い、駅弁やお土産としても人気が高い。(撮影：笠谷圭児)

2024年度上期全国一斉資格試験

6月9日（日）開催 5月26日（日）〆切

2024年度上期の全国一斉試験は、6月9日（日）に開催されます。
受付〆切りは、5月26日（日）です。

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、観光資格、観光特産士資格

●テキストが必要な方：2024年5月26日（日）

（入金期限：2024年5月30日（木）まで）

※入金期限以降に入金された場合は、別途費用（発送費）が発生します。

※テキストが必要な方で、5月27日（月）以降に入金される場合は、手数料¥1,000円（税込）が発生します。合算してお支払いください。

●テキストが不要な方：2024年6月5日（水）

（入金期限：2024年6月6日（木）まで）



MMPグループが主催する資格を以下にご紹介します。

これら資格は複数取得することで、より専門性の高いWW型人材（企業におけるすべての部門に精通したコーディネーターができる人材）という自己のポジションを確立することができます。

現在取得されている資格に対し、WW型人材として相互的に補完しあう資格を提案いたします。

① 販路コーディネータ1級、2級の有資格者の方には、企業にて活躍されるマーケティング・マネージャーとして商品開発、プロモーション、営業士の資格をお勧めします。企業で販路開拓を実践するには必須の資格です。

② 観光コーディネーター、観光士の有資格者の方には、観光特産士、販路コーディネータ、商品開発、プロモーションの資格をお勧めします。学校などの講義や観光振興事業などのリーダーを実践する方には重要なコンテンツが含まれています。

今現在、一つの資格を取得されていたとしても満足できるパフォーマンスに至っていない方は、ぜひ他の資格に挑戦してみてください。

◆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

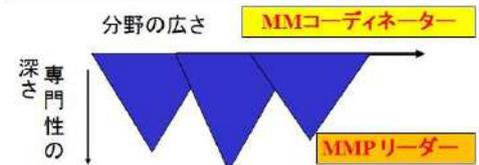
-
- ◆観光特産士4級 <https://jtmm.jp/tokusan4/>
 - ◆観光特産士3級 <https://jtmm.jp/tokusan3/>
 - ◆観光特産士2級 <https://jtmm.jp/tokusan2/>
 - ◆観光特産士マイスター <https://jtmm.jp/tokusanmeister/>

◇WW型人材育成に向けた優遇制度も充実！

最上位級の販路コーディネータ1級は、他の資格の2級もしくは中級クラスから受験、受講が可能となっています。本制度を利用する際は、協会のホームページの一般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、事務局宛に、メール連絡するだけで簡単に申請できます。

「複合・融合型 WWW型スペシャリスト」

分野の広さと専門性の深さを生かし、併せ持つ分野の融合でカバーする人材像
モノづくり・コトづくり・バオこしー「WWW型の人材像」



【申請はこちらから】 <https://www.hanro.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>

観光で必須の「プロモーション学」とは 日本販売促進協会の認定資格紹介

「プロモーション学」とは、商品やサービスを売れるようにするための具体的な戦略と戦術プランを立てて実行する学問です。

戦略とは「商・販・販促・マネジメント」4つの戦略で

あり、商は「商品・開発」、販は「販売・営業」、販促は「販促・広報」、マネジメントは「マネジメントマーケティング」のことを意味します。

その1つ目の戦略である「商品・開発戦略」つまり、「モノ（有形の商品）」や「サービス（コト：無形の商品）」の改良開発とマーチャンダイジング戦略のことを指します。

2つ目は「販売・営業戦略」つまり、「店頭などでの販売戦略」と「外回り営業、外商などの営業戦略」であります。

3つ目は「販促・広報戦略」で、販促戦略は特に広義の幅広いセールスプロモーション戦略であり、I R、P Rなどを主軸にした広報戦略を含みます。

最後の4つ目は「マネジメントマーケティング戦略」であり、これは経営よりもマーケティングが先行するという考え方の戦略です。

実際は「プロモーションプランナー」という仕事は、マーケティングの知識やメディアの選定眼など、時代の流行をおさえた豊富な知識が必要とされます。プロモーションに関して企画から運営、効果測定まで全般に関わるため、4大戦略を中心に販売促進広報を深耕するといったようにそのスキルアップが必要となります。MMPグループでは、これらの戦略を使いこなすプロフェッショナル（専門化）を養成するための資格制度を提供しています。

■プロモーションプランナー公式テキスト「基礎から学ぶプロモーションプランニング」 小塩 稲之 / 大山充（編著） 税込価格：2,970円 取扱開始日：2024/04/01

プロモーションという分野は、企業活動のひとつである販売促進として単に、その専門業務のみの知識や技術だけで成り立つものではありません。深く企業経営や様々な事業活動全般に関わるものです。この本によって「プロモーション学」として、商品やサービスを売れるようにするための具体的な戦略（「商・販・販促・マネジメント」の4つ）と、戦術プランの実行などを学べます。

【ご注文はこちら】 https://www.jmmp.jp/cgi-bin/books_hr/form.cgi



■プロモーションプロデューサー公式テキスト「商流・物流・情報流活用のためのプロモーション学」 小塩 稲之 / 黒田幸代 (編著) 税込価格：2,970円 取扱開始日：2024/04/01

本書では、最近の市場の変化を取り入れながら、消費者・ユーザーの購買心理・行動を理論的に整理する手法を学び、「商品、販売、販売促進、マネジメントマーケティング」を一貫した知識として習得できます。

【ご注文はこちら】 https://www.jmmp.jp/cgi-bin/books_hr/form.cgi



■日本販売促進協会の認定資格 (3 レベル) の紹介

協会の資格は、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の3つのレベルに分かれています。

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
主に、広報・広告活動の基礎的な知識と技術を身に付けている。公式テキスト「プロモーションプランニング (新刊)」による学びと試験によって、取得できます。	主に広報・広告活動の戦略及び戦術に関する専門的な知識を身に付けている。公式テキスト「商流・物流・情報流活用のためのプロモーション学 (新刊)」による学びと試験によって、取得できます。	広報・広告に関する高度な知識を身につけ、事業戦略、商品戦略、販売戦略、販売促進戦略を一体にして、立案、アドバイスできる。公式テキスト「プロモーションコーディネーター公式テキスト」による学びと試験によって、取得できます。

■日本販売促進協会資格の取得方法

日本販売促進協会の資格を受験するには、2つの方法があります。なお、JMCの規定する資格を保有する方は、プロモーションプランナー試験免除の特例措置を受けることができます。

【詳細はこちらから】 <https://www.jsp.or.jp/seido.html>

(1)研修と小試験による受験方法

資格認定研修プログラムは、当協会の認定する研修と資格認定小試験により、各級の資格認定を行うものです。研修により理解を深められたい方、学習時間が限られている方などのために設定されております。研修修了後、資格認定小試験を実施いたします。



知ってるはず?? マネジメントマーケティングとは

マネジメントマーケティングとは

『新たなマネジメントを生み出すマーケティング』といわれ、小塩稲之が提唱した理論。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を創出することである」。マネジメントマーケティングは実行し、市場に適応することのできる実践の理論といわれている。



さらに、既存のマネジメントにおける「マネジメントマーケティング」は、川下から川上を見つめ、経営の全体、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である。マネジメントマーケティングは、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、その活用においてはMM戦略シート、MMワンシート企画書などを代表に、MMP[®]ツールと言われる各種のツール類が存在している。

マネジメントマーケティング (MM) とマーケティングマネジメント (※コトラ提唱) の違いを、端的に言い顕わすと、マーケティングマネジメントは、マーケティングを経営管理の視点から捉えたものであり、マネジメントマーケティング (小塩稲之提唱) は、「経営管理を市場の視点で捉えたもの」です。

マーケティングマネジメントは、マネジメントの枠組みの中で、「マーケティングをそのプロセスの中で効果的かつ効率的に進めていくこと」と捉えています。マネジメントマーケティングは、マーケティングの枠組みの中で、「マーケティングが新たなマネジメントを創出していくこと」と捉えています。マーケティングとマネジメント、どちらの枠組みで、どのようにそれを捉えるかという点で、この2つの論理は対比できます。

マネジメントマーケティングの考え方は、以下の通りです

1. マネジメントマーケティングの基本

「経営ビジョン、経営計画において常にマーケティングが先行する」という考え方。

「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、新規組織を創出することである」。

2. マネジメントマーケティングの基本

マネジメントのすべては「取り巻く環境に対応できるかどうか」。

分野や業界によってその時間差が長いかわかり、分野や業界を見て、企業を見る = 市場の視点」が重要。

3. マネジメントマーケティングの将来

大企業においてマネジメントマーケティング戦略は経営者の責任だが、企業が採用したエキスパート（もしくはコンサルタント）などへ変わりつつある。中小企業においてもエキスパート（もしくはコーディネーター）などにアウトソーシングする時代になる。

4. マネジメントマーケティングの視点「市場の視点」

常に「市場の視点」に立って企業全体、商品、販売、販売促進戦略など各戦略を策定、実践することが重要。経営理念と経営ビジョンは、よく混同されます。「経営理念は考え方で、経営ビジョンは夢」というような方がいますが、それは間違いであり、「経営理念は哲学であり、経営ビジョンは将来構想、つまり「考え方」です。

経営トップの熱い思いと夢はなくてはならないものですが、「モノづくりは経営トップの夢を形にするもの」というのも、これもまた、間違いです。「市場の視点でモノづくりをスクリーニングすること＝MMのプロトタイプ評価表、MM製品評価表」が、これからの時代はより重要になります。多くの中小企業もこれにより、「売れるものをつくる」という発想に転換できます。

マネジメントマーケティング・プログラム【MMP®】開発

<< マネジメントマーケティングのツール >>

マネジメントマーケティング（MM）関連の体系化したプログラムやプロジェクト運営、各種のツール類では、代表的な17のプログラムやツールがあります。

まず、ひとつは、MMCと言われる①「MM戦略会議」、次にMMCを育成研修用のプログラムとして開発したMMP®と言われる②「MM戦略プログラム」です。

観光分野では、観光のカテゴリーを体系化した③「MMまちづくりの3ステップ」、④MMの「観光5資源体系」、さらに場おこしのプロセスとして利用されている⑤「モノづくり・コトづくり・場おこし7ステップ」があります。またイベント分野では、各種のイベントを区分、体系化した⑥MMの「イベント・コミュニケーション体系表」があります。調査・評価関連では、⑦「MM地域情報リスト」、⑧「MM観光商品テーマ別評価シート」、⑨「MM観光事業評価シート」、⑩「MM特産品・特産物評価表」、⑪「MM特産品調査分析」の手法などがあります。

商品企画開発分野では⑫「商品企画開発10のステップ」手順、事業開発、商品企画開発で、よく活用される⑬「MM戦略シート」や、⑭「MMワンシート企画書」の各企画シートがあります。「MM戦略シート」は、A、Bの2種類があります。

また、各分野を通じて、企業の相談会などにも使われている⑮「MM製品評価表」、⑯「MMプロトタイプ評価表」⑰「MMスキルアップコミュニケーション」などがあります。その他にも、各種のMMに関連する各種のツール類があり、日々ブラッシュアップされています。

【詳細はこちら】 <https://www.jmmp.jp/mm/mm.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ヶ月で学べ、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ふ、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、リスクリソ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こからの問い合わせから】

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



第140回 MMP®研究会「商品ブラッシュアップセミナー」 ～より魅力的な商品を開発するためのポイント～ 6月15日（土）15:00～16:30

【概要】

■「ブラッシュアップ」とはなにか
「現在の商品に再度磨きをかけ、より顧客受けする「売れる商品づくり」を目指すこと。
お客様のニーズやマーケティング活動を意識して、商品の開発や既存商品の改良を行い「売れる可能性のある商品」に仕立て上げること。



■ブラッシュアップをする意義

現行商品をブラッシュアップして商品を再生し「再び売れる商品」にしてビジネス・ベースに載せて、事業安定への道に持っていくこと」

販売不振だからといって、現行品をあきらめ“新製品にいきなり乗り換えるのは危険な賭け” 事業として適切な判断とは言えない！

現在の中小企業の必要としている支援は「販売」「いかに売るか」「売れる商品情報」

■事業支援

MMPグループではMM戦略会議（MMC）で事業支援を実施している。

※MMPは研修、MMCは実務での戦略会議

<事例>

【1】失敗事例

- ① 好調に2個500円で販売していたカップお好み焼きが、税込み表示が義務付けられ、2個525円になってしまった。お客様の支払う金額は変わらないからといって、何も手を打たなかったところ売上が大きく下がってしまった。
- ② 上記失敗があったため、長年売っていたカップお好み焼きを簡易包装に変更し、売価を下げることにした。カップお好み焼きというブランドを構築していたため、袋タイプになった途端、売上が大きく下がってしまった。

【2】成功事例

- ① 防災用の蓄電池をコロナ禍に突如として現れたディープフリーザー対応にしたことで、独占的に販売することができた。
- ② コロナも落ち着いた中、能登で震災が発生してしまった。再び、防災市場での需要が活発になった。

このセミナーは、商品のブラッシュアップに興味のある商品開発者やマーケティング担当者、営業担当者などを対象とした内容となっています。リアルな事例や具体的ヒントを通じて、より魅力的な商品開発や改善につなげるための知識を提供します。

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm140.html>



【講師／松村 正幸（マツムラ サマユキ）】

所属：株式会社 R&C マネジメントリーダー

リスクマネジメントのコンサルティング業務を専門としている。

外部環境が劇的に変化する世の中において、事前にできる限りのリスク対策を実施し、「準備しといて良かった、助かった」という声を聞けることをやりがいとしている。

（一社）JMC 認定講師、商品開発コーディネータ、販路コーディネータ、セールスレップマイスター、営業士マスター、プロモーションコーディネータ、観光士、マネジメントマーケティングコーディネータなど保有資格多数。

【日時】 2024年6月15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 税込 3,300 円 / 一般 税込 5,500 円 / 組合員無料

【申込〆切】 2024年6月6日（木）

【入金〆切】 2024年6月8日（土）

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

【参考】 「マネジメントマーケティング」による商品企画 10 のステップの実践

MM の考え方は、川下から川上を見つめ、経営全体、経営の根幹までを含めて『市場の視点』から構築するものです。さらに、インターネット時代に入り、消費行動パターン、マーケティングの理論は、AIDMA から AISAS になったといわれています。Attention（注意）、Interest（興味）、Desire（欲求）、Memory（記憶）、Action（購買）の過程が、Desire が Search「調べる、下見」に代わり、購買のあとにリアルタイムに Share（共有）するという消費行動パターンがネット社会の常識となりました。

MM の商品企画は、そのような時代に対応し、従来の「ひらめきや勘だけに頼る企画開発や、技術シーズ中心の商品企画」を廃して、継続的な商品企画が望めるようになるシステムです。それが、商品企画の「10 のステップ」です。これは次のようなステップにより、市場や顧客を理解した活動を行うことです。

①マーケティング環境分析、②3C調査 セグメンテーション（市場の細分化）とターゲティング（市場の絞り込み）、③アイデア発想・アイデア選択評価、④ポジショニング分析、⑤商品設計、⑥製品評価、⑦SWOT分析、⑧マーケティング・ミックス（4P）による分析と戦略立案、⑨構造化ダイアグラム（アクションの優先順位付）、⑩ロードマップ作成（中長期計画）。最初のテーマの設定は、しっかり慎重にやること、営業も生産部門も、社内の意思統一を図ることが重要です。

【詳細はこちら】 https://www.jrep.jp/press/press_step01.html

商品開発士<Product producer> 研修+小試験(リアル配信) 6月29日(土)

市場調査・現場の情報収集・アイデア蓄積から始まり、商品コンセプト、需要シミュレーション、顧客へのプレゼンテーション、生産部門との調整、試作品の評価、価格決定、販売戦略などを行うのが商品開発士です。

【商品開発士会のHPはこちら】 <https://www.jmcp.jp/>



■ 商品開発士研修 リアル配信+オンライン小試験 【24商2】

【内容】	小試験実施日	2024年6月29日(土)
	オンライン研修(リアル配信)	13:00~16:00
	研修小試験(オンライン)	16:10~16:50
	受付締切日	2024年6月20日(木)

【会場】 両試験日とも オンライン受験

【受講料】 両試験日とも 30,800円(税込) ※研修受講料および資格認定小試験受験料を含む

【お申込み】 <https://www.jmcp.jp/cgi-bin/m2/form.cgi>

▶ 資格認定研修

本資格認定研修は、当協会の認定する研修と研修後の小試験により、資格認定を行うものです。小試験は、研修修了後に実施します(一斉試験は免除されます)。本研修プログラムは当日、商品プランナー公式テキスト、用語集にて、研修を実施しますのでご持参ください。

▶ 資格認定小試験の合格基準

- ・合計点が満点の60%以上。
- ・学科試験の出題範囲

商品プランナー公式テキストおよび商品開発士用語集に準じる。

テキストの内容と、それを理解した上での応用力を問う(選択式)。

※本研修では、小試験が併設されておりますので、事前に各種教材により、学習を進めてから受講ください。

▶ 研修・講義

「商品開発士の役割及び業務等」の講義

▶ 受講資格

- ・日本商品開発士会会員(商品プランナー資格を有する者)

▶ 商品開発士資格基準

市場調査・現場の情報収集・アイデア蓄積から始まり、商品コンセプト、需要シミュレーション、顧客へのプレゼンテーション、生産部門との調整、試作品の評価、価格決定、販売戦略などを行う知識と技術を身に付けている者。

≫研修内容

・商品開発士公式テキストおよび事例問題、用語集より実施。資格認定小試験は、公式テキスト、商品開発士用語集より出題されます。

≫資格認定小試験合格基準

・合計点が満点の60%以上。

≫受講料（小試験含む）

・30,800円（税込）

※研修受講料および資格認定小試験受験料を含む

※商品開発士公式テキスト、商品開発士用語集は別途ご購入の上、学習を進めてください。

※お申込みと同時に受講料をお支払いください。振込料はご負担ください。

お申込み日より3日以内にご入金いただけない場合は、受講をお断りする場合がございます。

※〔JMC研修専用口座〕PayPay銀行 すずめ支店(普通)1095841 社団法人日本販路コーディネータ協会

≫申込方法

・各研修専用お申し込みフォームより受け付けております。お申し込みフォームに必要事項をご記入の上、送信していただいた後、お申込み内容の控えと受講料ご入金先口座等を記載したご案内メールを自動配信させていただきます。

・ご入金の確認が出来ましたら、電子メールにてご連絡いたします。

※ テキスト類をお申込みいただいた方には、お申込みいただきましたご住所へテキストを送付させていただきます。



商品開発士公式テキスト
≫5,280円



商品開発士事例問題
≫1,650円

≫注意点

・研修試験料とテキスト代は、すべて合算でお振り込みいただけます。テキスト等の教材はご入金確認後発送いたします。・ご入金期限に間に合わない場合、別途ご入金予定日をメールにてご連絡ください。

【詳細はこちら】

https://www.jmcp.jp/training/product_planning.html

【お問い合わせはこちらから】

<https://www.jmcp.jp/cgi-bin/mail/form.cgi>

第139回 MMP®研究会 成熟市場へ参入商品を販売する「セールスステップの実践」 7月13日（土）15:00～16:30（ライブ映像）

～MMP ワンシート企画書の活用で、「売れる仕組みづくり」の実践、コンセプト・ターゲットで、販路先はほぼ特定できる市場の勝負は9割決まる！～

【こんな内容が学べます！／アジェンダ】

「環境の変化・ライフスタイルの多様化」により市場が求める理想の生活は変化している。

市場も凄まじい変化が起こっている。

そこで、ペルソナマーケティングを活用した手法を解説しながら本物志向の市場に対して、どのように新しい需要を生み出し、他社



との差別化を図るか、新しい需要を生み出にはどうすればよいかという視点の的を絞り、「他社との差別化ができる提案」について、解説する。

・他社との差別化ができる提案とは。

1. マトリックスを活用したペルソナマーケティング
2. 「本物志向」とSDGs
3. 消費者の「欲しい」を提供する手法
4. ペルソナを使ったマーケティングの成功事例
など

【こんな方におすすめです】

- ・理論は分かったがどう活かしたらいいのか？といった疑問をお持ちの方。
- ・業界における最新の情報が知りたい方。

【日時】 2024年7月13日（土） 15:00～16:30

【会場】 オンライン配信（5月のライブ映像です）

【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】 2024年7月9日（火）

【入金〆切】 2024年7月11日（木）

【詳細はこちら】 <http://www.jtcc.jp/event/mm139.html>

【お申込み】 <http://www.jtcc.jp/cgi-bin/v2/form.cgi>

【講師】根本 明彦 (ネモト アキヒコ)

所属：The 営業部ドットコム株式会社 代表取締役

大手百貨店での売場を経て、国内大手情報機器メーカーでの営業マネージャーとして営業で活躍。その後、セールスレップとして独立し、The 営業部ドットコム(株)を設立。都道府県中小企業支援機関の営業専門家として販路開拓を希望する中小企業と契約し、実績をあげている。

セールスレップ・販路コーディネータ協同組 合理事長、(一社)JMC 認定講師、セールスレップマイスター、マネジメントマーケティングコーディネーターなど。



【セールスレップとは】

<https://www.jrep.jp/jsrainfo/sr.html>

わが国のセールスレップ普及の草分け的存在である経産省認可の JRM セールスレップ協同組合では「セールスレップは独立自営の事業主であり、複数メーカーの商材を取り扱い、販売先（法人、店舗）に対して、提案型の販売を行う者のこと」と定義している。

わが国では、このセールスレップ協同組合の定義が一般化している。JRM セールスレップ協同組合は、当セールスレップ協会と連携する経産省認可の団体である。

いままでも、これからもセールスレップには、「マーケティング」と「ICT」の知識は必須です。

セールスレップの持つその「マーケティング」知識は、従来の御用聞きスタイルや飛び込み営業ではなく、科学的な根拠と「ICT」（情報通信技術）を活用した最新型の営業代行スタイルになります。従来の足で稼ぐ営業から、ネットワークと IT を活用した頭脳と機転をきかせた営業スタイルです。

ICT は、IT にコミュニケーションの要素を含めたものです。実際の意味はほぼ同じですが、国際的には IT よりも ICT のほうが普及しています。

その意味でも、消費者（生活者）の購買行動も大きく変化しています。

売場に行きに行く？ 自宅でネットで選んで宅配便で届く時代です。これは、インターネットの普及や、高齢化、単身世帯の増加など時代の変化が起因しています。時代変化の波に乗り情報をキャッチアップ出来る人がセールスレップとして活躍出来る人材です。

セールスレップは、メーカー企業に対して自社営業社員の様な活動を行い営業の代行を生業としています。メーカー企業とは契約締結後活動を行います。セールスレップ研修では、マーケティング先行型の営業スタイルを学びます。

高いマーケティングスキルや専門知識を発揮し、科学的な営業手法に基づき活動しているのが営業のプロ、セールスレップです。

MMP®リーダー研修

「(仮)農・商・工・観光連携 事業計画について」

9月14日(土) 14:00~16:30 (リアル会場)

【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。



【今回のテーマ】 「(仮)農・商・工・観光連携 事業計画について」

今回は「(仮)農・商・工・観光連携 事業計画について」についてのMMPリーダー研修を行います。MMPリーダー研修では、限られた時間を有効に使うために、MMPワンシート企画書により、企画を実務に落とし込んでゆき、最後に発表していただきます。

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

【対象】

- ・ 販路コーディネータ、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】 2024年9月14日(土) 14:00~16:30 (リアル会場)

【開催場所】 (予定) 東京都立産業貿易センター 台東館 2階会議室B (集合研修)

〒111-0033 東京都台東区花川戸 2-6-5

◇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。

【申込み〆切】 2024年9月13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「MMP®リーダーの手引き」+DVD「基本講座」セット 3,300円(税込)

※MMPリーダー申請者、申請・審査料 3,300円(税込)

【受付フォーム】 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>

【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@jtcc.jp」からの受信許可設定をしてください。

■「MMP ワンシート企画書」の作成手順について

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。

(1)特徴

- ①A4用紙1枚で作成する。たとえば「鳥の目」が森全体を一望できるように、全体を見渡すことで企画実施後の成否の検証が容易になる。
- ②シンプルなフォーマットが修正・追加などの作業を効率化・高速化する。
- ③MMP戦略シート作成の前段階的（プレ）に作成することで、本格的な企画書を起す手順の強化が図れる。
- ④テーマの設定は「市場の視点」から見た「仮説づくり」から開始されなければならない。

(2)適用分野

事業計画、新規商品／商品改良開発企画／ブラッシュアップなど、シーンは規定されない。

(3)フォーマット

左から矢印に沿って記入していく。

基本スタンスは、3～4の柱に絞り、具体的な活動は基本スタンスの柱立ての順に、対応させて記載する。各枠囲みの中は、箇条書きにしたら、優先順に並べ替えてゆくことである。

(例)

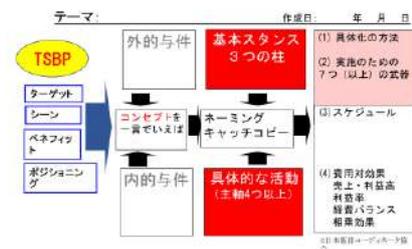
「基本スタンス→具体的な活動→具体化の方法→実施のための武器」

- 案→(a)案の活動案→(a)案の実施方法→(a)案実施の武器
- 案→(b)案の活動案→(b)案の実施方法→(b)案実施の武器
- 案→(c)案の活動案→(c)案の実施方法→(c)案実施の武器

(4)実践において

最初の企画書には、穴が開いていてもよい。概略のスケッチをするように作りあげることが大切である。この企画書を 2、3 日寝かせて、客観的な資料を収集し、空白を埋められる部分は埋めながら、冷静な目で、コンセプトから外的与件、内的与件の検証と、ポジショニング、ベネフィット、シーン、ターゲットへと、逆に検証し、コンセプトが適合しているかどうか、検証を繰り返すことが重要である。

「MMワンシート企画書」



第141回 MMP®研究会「メタバースの活用」 10月12日（土）15:00～16:30（オンライン）

【詳細はこちらから】

<http://www.jtcc.jp/event/mm141.html>

【今回のテーマ】 「メタバースの活用」

【概要】

メタバースの基本と、応用から活用まで解説します。

【日時】 2024年10月12日（土）
15:00～16:30（予定）

※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）

【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。

- ① IOT アドバイザーとしてのセミナーを実施
- ② 地域活性化活動の実施
- ③ 定年退職後の生き方セミナー実施



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

【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】 2024年10月9日（水）

【入金〆切】 2024年10月10日（木）

【お申込みのご注意】

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。

今さら聞けない、「観光特産大賞」とは??

「日本観光特産大賞」(<https://jtmm.jp/award/>)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いく制度です。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ことです。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今後も調査分析し、内外に発信をしてまいります。



最終選考では7名の専門家が審査員となり、ノミネートされた特産品に1位から12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」を決定していきます。

【詳細はこちら】 <https://jtmm.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る。

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。

- ② 掲載されている参照先のページリンク
- ② インターネットのオンラインストレージ
(例 <https://firestorage.jp/> など) にアップロードしてそのリンクを直接貼り付けて、お送りください。

日本観光特産大賞

「日本観光特産大賞」は、一般社団法人日本観光文化協会が発行する「観光」に関する情報誌「観光エキスパート」に掲載された観光特産品を表彰して、その地域活性化を促進することを目的として、今年で4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ことです。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今後も調査分析し、内外に発信をしてまいります。

最終選考では7名の専門家が審査員となり、ノミネートされた特産品に1位から12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」を決定していきます。

※本協会の「観光特産」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す。「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。

大会発表までのスケジュール

- ノミネート募集開始：8月上旬
- ノミネート応募締め：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

全国観光特産士会

東京都北区豊洲 1-22-15
 大塚コーポ
 web: www.jtmm.jp
 mail: info@jtmm.jp



■ 日本観光特産大賞のこれまでの実績

- <第1回：2019年> <https://jtmm.jp/award2019/>
- ・観光特産大賞「グランプリ」：北海道幌加内町『幌加内そば』
 - ・金賞「優秀賞」：岡山県真庭市『蒜山ヤマブドウのワイン』
 - ・金賞「ニューウェーブ賞」：徳島県吉野川市『美郷の梅』（梅酒特区）
- <第2回：2020年> <https://jtmm.jp/award2020/>
- ・観光特産大賞「グランプリ」：城下町・新潟県村上市 鮭のまち『村上鮭』
 - ・金賞「優秀賞」：ベニバナの郷・山形県河北町発祥『冷たい肉そば』
 - ・金賞「ニューウェーブ賞」：石川県能登町「イカの駅つくモール」と特産物「小木イカ」
- <第3回：2021年> <https://jtmm.jp/award2021/>
- ・観光特産大賞「グランプリ」『広島県：瀬戸内 広島レモン』
 - ・金賞「優秀賞」『長崎県：五島手延うどん』
 - ・金賞「ニューウェーブ賞」『沖縄県海洋深層水』
- <第4回：2022年> <https://jtmm.jp/award2022/>
- ・観光特産大賞「グランプリ」：「静岡県 深海魚料理」
 - ・金賞「優秀賞」：「福岡県 うきはテロワール」
 - ・金賞「ニューウェーブ賞」：「新潟県 燕三条金物」
- <第4回：2023年> <https://jtmm.jp/award2023/>
- ・観光特産大賞「グランプリ」：「香川県：小豆島素麺」
 - ・金賞「優秀賞」：佐賀県：呼子のイカしゅうまい
 - ・金賞「ニューウェーブ賞」：兵庫県：淡路の生しらす 丼

【観光特産大賞エントリー応募予定（8月上旬～）】

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) 人財育成講座の研究、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>



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。

JRM 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)
- 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)

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
- ・買集士…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

※個人用ローコスト会費：16,000円
入会金 40,000円
年会費 2,000円 (加入月数課金・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「入会金」「年会費」は実務届出費用とは異なります。

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.jtcc.jp
観光特産士会・観光文化協会	https://www.jtmm.jp
販路コーディネーター・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
セールスレップ・販路コーディネーター協同組合	http://www.e-rep.jp
セールスレップ資格	http://www.jrep.jp
プロモーション資格	https://www.jsp.or.jp
2024年上期全国一斉試験	
2024年6月9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	
観光プランナー研修	2024年7月20日(土) リアル研修
観光士研修	2024年7月6日(土) リアル研修 2024年9月22日(日) リアル研修
観光コーディネーター研修	2024年8月11日(日) リアル研修
日本販路コーディネーター協会通信講座	
販路コーディネーター3級	DVD 学習となります
販路コーディネーター2級	DVD 学習となります

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	2024年5月18日(土) 2024年7月13日(土)リアル研修
商品開発士研修	2024年6月29日(土)リアル研修 2024年9月14日(土)リアル研修
商品開発コーディネーター研修	2024年8月10日(土)リアル研修
日本セールスレップ協会認定研修プログラム	
セールスレップ3級研修	2024年5月19日(日)
セールスレップ2級は通信講座をご利用ください	
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	2024年7月14日(日)リアル研修
プロモーションプロデューサー研修	2024年6月30日(日)リアル研修 2024年9月15日(日)リアル研修
プロモーションコーディネーター研修	2024年8月12日(月)リアル研修

観光エキスパート2024年6月号

2024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

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。