

セールスレップ・販路コーディネータ・BMアドバイザー・観光コーディネーターのための情報誌

エキスパート

1
月号URL www.jrep.jp www.hanro.jp E-mail info@jrep.jp

賀詞交歓会は、人的ネットワークを築く、商材を探し商談する、そして先進事例を知る機会となっています！

新たな年の始まりは、全国の仲間の交流と商材の出会いから
JMC（日本販路コーディネータ協会）グループによる、毎年恒例の賀詞交歓会・交流会アワードが、東京都中小企業会館（中央区銀座）にて開催されます。

賀詞交歓会 交流会アワード

全国各地域の販路コーディネータ、BMアドバイザー、セールスレップ、観光コーディネータ、観光士、観光特産士、営業士、商品開発士等が一同に会し親睦交流を深める他、講演会での先進事例発表、年間優秀者表彰、展示会、相談会などを予定しています。

北海道から沖縄までの会員の方々が参加する、大規模な賀詞交歓会となっています。席に限りがあり、先着順となっておりますので、お早めにお申し込み、ご入金等のお手続きください。

新春挨拶

賀詞交歓会を飾る新春講演会では、小塩会長の新春の挨拶から始まり、代表認定講師による二つの新春講演を予定しています。

●「協会の活動と201

3年の展望」（会長 小塩 稲之）
●「これからの公的支援のあり方（仮）」
講演 沖縄県産業振興 公社 赤嶺輝昌氏

●「販路コーディネータとしての新たな活動への挑戦（仮）」
講演 岡田吉晴氏

●「日本セールスレップ大賞、販路コーディネータ大賞、観光コーディネータ大賞、観光特産士優秀賞・表彰式」

●「2012年度めぐましい活躍をしたセールスレップ、販路コーディネータ、観光コーディネータへの大賞・優秀賞授与式。合わせて観光特産士の高得点者を優秀



賞として表彰します。

展示会・商材紹介

展示ブースでは、JMCグループの活動などが紹介されます。

グループでは、「レップ商材ネットワークシステム」としてソーシャルネットワークを活用した構築を図っています。



【開催日】

平成25年1月12日（土）

第一部 商材紹介・講演会・アワード

14時～16時半

第二部 新春交流会（賀詞交歓会）

17時半～19時半

※お申込み受付は各協会ホームページまで

JRM ◆組合便り◆

組合では、自助（組合員）、共助（地域委員）、公助（公的支援機関）の三本の柱を基本スタンスとしたネットワークの拡充に取り組んでいます。

セールスレップ・販路CO協同組合は、異分野の専門家を擁し、全国各地の企業の販路開拓、販路コーディネータ、地域活性化に取り組んでいます。また、ケースごとに最適と思われる産業支援（人材紹介、マッチング、公的支援ツール活用等）を行う形で公的支援事業等を全国規模で展開しています。

JRM組合員は、商談会、製品検討会、交流会、研修会に参加出来ます。また、独立事業者としてコンサルタントなどの道が開けます。

●商材をお持ちの皆様へ●
会員の皆様は、ブラッシュアップや販路について相談を受けている商材がありましたらCOやレップ探しにJRM組合のメーカー様用ページをご紹介下さい。相談・審査は無料です。

<http://www.e-rep.jp/kyouou-touroku.html>

認定講師 講習会

2013年度のJMC認定講師養成研修及び認定講師講習会を実施します。日程は、地方在住者の方が受講しやすいように毎年賀詞交歓会の翌日に開催されています。

JMCグループ各協会の行う研修は、JMC認定講師資格者が講師として研修を行っていただきます。

2013年度 新規認定 講師登録手続きの手順と 料金について

新規登録の方

- (1) JMC認定講師養成研修にお申込み
- (2) JMC認定講師養成研修を受講
- (3) 面接審査と論文審査
- (4) 可否通知
- (5) 合格の場合は登録書類の提出と年間登録料のお支払い
- (6) 登録手続き完了

登録更新の方

- (1) JMC認定講師養成

成研修にお申込み

- (2) JMC認定講師養成研修を受講(Eラーニング受講可能)
- (3) 年間登録料のお支払い
- (4) 登録手続き完了

2013年度 認定講師講習会

【日時】1月13日(日)
13時～14時

総合指導要領と変更点
(プログラム研修)
セールスレップ講師指導要領及び講習会
セミナー講師、講演活動の事例

10分
総合指導要領と変更点
(プログラム研修)
販路コーディネータ講師指導要領講習会
販路コーディネータ講師、講演活動の事例

15分
観光士講師ガイド
新規認定者面談審査
(新規登録申請者のみ、面談後より1ヶ月以内に論文提出)

公的機関との取り組み

JMCグループでは、第1回は8月27日

各地の都道府県の行政・支援機関主催の(主催、共催、委託、委嘱、連携事業等)各種事業の依頼を全国各地にて受けています。

協会では今後も、全国各地の行政、支援機関と連携し、「経営支援」、「販路コーディネータプロジェクト」、「プロジェクト事業」、及び「販路開拓支援事業」、「販路開拓実践塾」を行ってゆきます。

今回は、その一部の活動を紹介します。

●秋田県

秋田県では、県内の食品関連企業が、県外市場での競争力に抱えている課題、取り組むべき課題のうち、商品性を市場に出す際に、大切なプロセスは何か、また、首都圏を中心とした県外から見た際、商品ブラッシュアップするポイントとして学ぶことを目的とした研修会を3回シリーズで開催しました。

●岡山県

岡山県では「おかやま

★ 販路開拓実践塾 ★ おかやま新商品フェスタ 2013WINTER

◆ 参加者募集中！ ◆

＜開催目的＞
岡山県公益財団法人岡山県産業振興財団が主催、新商品開発から販路開拓までの課題に直面している中小企業を支援し、販路開拓実践塾を開催します。
また、2013年新年度には、展示及び販路開拓実践塾「おかやま新商品フェスタ 2013WINTER」を開催します。販路開拓実践塾で学ぶことを、実践の場「おかやま新商品フェスタ」への出展で活かす、いわば研修と実践をセットでサポートします。
「コストがあまりかからない」、「もう少し光り輝く商品にしたい」、「展示会、販路会で上手に売り込みできない」など、「製品として完成したが、商品として売れない」とお悩みの方を対象に、販路開拓の専門家集団が指導をいたします。

＜開催概要＞

◆ 販路開拓実践塾 13:30～16:30／無休 申込締切：平成24年9月12日(水) 必着
主 催：岡山県、公益財団法人岡山県産業振興財団
協 賛：タナノサポート岡山(岡山県北区内実5301) 大会協賛
対 象：新商品・新サービス等を有する県内中小企業等
参加料：5,000円(「新商品フェスタ」の開催と連携を申し込む場合は、1社1名無料参加料)
参加人数：50～80名(グループ編成を調整する上で参加をお断りさせていただく場合があります。)

日 程	講 義 主 題	講 義 者
1日目	9/16(火) 講義：「変わる社会の事業環境」(未来市場を創る商品開発・販路開拓) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心)	大田 寛 大田 寛
2日目	10/1(水) 講義：「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心)	大田 寛 大田 寛
3日目	11/12(火) 講義：「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心)	大田 寛 大田 寛
4日目	12/16(火) 講義：「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心)	大田 寛 大田 寛
5日目	1/13(日) 講義：「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心) 「新商品の開発から販路開拓までの課題」(バイヤーとセラーの意識の違いを中心)	大田 寛 大田 寛

内 容：1、3回目は講義、研修、ワークショップ(担当：岡山県産業振興財団 販路支援コーディネータ 金栗)

◆ おかやま新商品フェスタ 10:00～16:15 申込締切：平成24年12月12日(水) 必着

主 催：岡山県、公益財団法人岡山県産業振興財団
協 賛：岡山県、タナノサポート岡山(岡山県北区内実5301) 大会協賛
対 象：新商品・新サービス等を有する県内中小企業等
参加料：5,000円(「新商品フェスタ」の開催と連携を申し込む場合は、1社1名無料参加料)
参加人数：50～80名(グループ編成を調整する上で参加をお断りさせていただく場合があります。)

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

◆ 出 展 料 1,500円

新商品フェスタ 2013 WINTER」開催に向け、「販路開拓実践塾」を9月から翌1月にかけて、毎月1回、5回シリーズで開催していきます。

9月18日(火)の第1回では、「変わる社会の新視点に立つ未来市場を掴む商品開発・販路開拓」をテーマに研修を行いました。50名を超える参加者が集まり、盛況な研修となりました。10月16日(火)の第2回では、新製品開発について。11月15日(木)の講演では、「商品ブラッシュアップの上手な進め方」、12

●食壇沼津

(社)日本販路コーディネータ協会が、昨年度から助言を行っている「モノづくり、コトづくり、場所づくり」による、ブランドづくりを目的とした静岡県沼津市の異業種連携体である『食壇沼

津」。

これまで、計10回の「街起こし」セミナーが行われてきました。

〈今年度のセミナー〉

10月25日

「食文化の掘り起しによる地域活性化戦略」

講師 剣持正夫氏

元横浜ロイヤルパークホテル調理部次長の剣持正男氏をお招きし、油通したアジの干物と大中正芋を使用した広東料理でのA級グルメのレシピを紹介いただきました。



11月23日

①「食文化の掘り起しによる地域活性化戦略」

講師 辻康久氏

このセミナーでは、日本食の鉄人である元明



元横浜ラーメン博物館キヤストであった三つ沢グッチ氏を親方とする素人チンドン集団『昭和座華組』の皆様方もお招きし、チンドン・



治記念館和食料理長の辻康久氏をお迎えし、同じく油通したアジの干物と大中正芋を使用した和食A級グルメ7品目のモデルレシピを紹介戴きました。

②「ストリートパフォーマンスによる地域活性化戦略」

講師 後藤知彦氏

紙芝居・口笛演奏等の実演も実施しました。

来年1月17日には東京カリ一番長(※)の調理主任 水野仁輔氏をお招きし、A級カレーの実演をお願いする予定です。

※東京カリ一番長

カレーをコミュニケーション・ツールとして「ハッピーな空間」を作っていることを目標に活動している出張料理ユニット。日本各地のイベントやクラブなどに出張し、創作カレーを販売。「二度と同じカレーは作らない」ことをポリシーとしています。CSフジの番組『カリ一番長が行く!』では、カリ一番長が日本全国を旅して、地元の人たちと触れ合いながら食材を集めカレーを作ります。2012年6月には、沼津カリアゲひものを題材にした番組が放映されました。

「高足ガニ」やカリアゲ、茶畑が紹介されました。

自然景観・歴史文化・食文化等の地域資源を活用し、かつ様々な社会的課題に対してビジネス手法を駆使し、解決を図っていく沼津市の街興し『ソーシヤル コミュニティビジネス』団体である食壇沼津は、本年度さいたま市の高等学校と連携し、全国的にもまだ、実施されたことがない『高等学校』と『ソーシヤル コミュニティビジネス』の活動として初めて取り組みました。

これまで地引網・ダイビング・吊るし雛制作等の各種体験学習を加味した沼津臨海教室の実施等、高等学校との間で幅広い展開を繰り広げており、来年度も実施が決まりました。

『ソーシヤル コミュニティビジネス』の取り組みは様々な特徴がありますが、その一つとして、「地産地消」をベースにしながら、「地産全消」・「地産来消」・「学びの場」との連携という三位一体型ビジネスモデルを目指していると



いうことが特筆されま

また、今年の高校の文化祭では、沼津市の街興しや、観光紹介とともに、沼津地域の食文化を紹介しました。

食文化の紹介コーナーでは、①『揚物専用沼津干物による素揚げ』や②『沼津の幻の特産物である大中正芋(旧沼津御用邸献上芋で、数件の農家が種の保存のみを目的に、自家消費用として細々と栽培を続けている、子供の頭程の大きさの里芋)』の展示、及びこれを使用した料理の販売を行いました。

生徒たちが臨海学校で学んだ知識や経験を展示紹介、そして調理販売を行いました。

また、これらの様子は2012年11月29日、日刊水産経済新聞に掲載されました。

掲載記事より

「埼玉学園祭に揚げ物専用干物

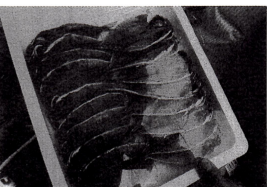
まちおこし研「食壇沼津」

静岡県沼津市で活動している、まちおこし研究会「食壇(しよくだん)沼津」は、埼玉県さいたま市の高専学園に対し「揚物専用の沼津干物による素揚げ」200枚を提供。23、24日の文化祭で同校生徒がこれを物販した。新たな食

2012（平成24）年11月29日（木曜日）

日刊水產經濟新聞

埼玉学園祭に揚げ物専用干物
まちおこし研「食壇沼津」

[illegible]

文化として「食壇沼津」が売り込みをかける「揚物専用の沼津干物」が、首都圏イベントに進出するのは初めて。

納入されたのは、水分が飛んだ時を想定して塩分少なめで仕上げた駿河湾産の小アジ干物。生徒らは油で揚げたり、コメのバンズに挟んだバーガーにしたりして提供。物販の体験を通じて来場者らと積極的に交流した。

現場を訪れていた「食壇沼津」、観光コーデイナーターのスルガ銀行の早川勝さんは「和食・洋食・中華、外食中食う内食、A級B級グルメ、

何でも使える素材として、『揚物専用の沼津干物による素揚げ』のマーケットをもっと静岡県外でも広げていきたい」と話している。

NHKのニュースで日本
セールスレップ協会の活
動を放映！

2012年、11月23日(金)、夜23時35分からのNHK総合テレビ番組「ビズプラス BIZPlus」で、

今後の雇用問題について、営業支援を行うセルスレップの働き方が注目され、協会のセルスレップ・御子柴雄二さんが紹介されました。

現在、協会のセールズ
レップの資格合格者は
全国に千名以上に達し、
自身の方針によって
様々に活動しています。

今回は特に、定年後の働き方としての年金支給開始年齢が延びる中、定年後、どのように生活を維持していくか、企業を取り組み方や海外での仕事を探すなど様々な働き方の中で、営業支援セールススレップというビジネスモデルが注目されています。

セールスレップという職業が、「開業にあたっての資金や施設が不要、働く時間が自由に設定できる、働き方に応じた報酬、今までの人脈を活かせる」という

ことなどが注目されている背景にあります。

御子柴さんの自宅オフィスや、扱い商材も紹介されました。

番組内で紹介された御子柴さんから、NHK取材の舞台裏について、お話をいただきました。

「十二月二十三日金曜日（勤労感謝の日）に、

NHKニュース情報番組で定年後の働き方の一つとして、セールスレップが取り上げられ、私



が取材対象となり、手が
けているレップ活動が
放送されました。

放送日の四日前にセ
ールスレップ協会経由
でNHKのディレクタ
ーから取材の申し入れ
があり、その日の夕方か

ら取材が始まり放送当日の午前中まで自宅や現場で慌しく取材が行われました。

NHKの要望は、「自宅と取引先で仕事をしている様子を撮影した

い」というもので、また、「サラリーマン時代の写真や会社設立時の証明書なども欲しい」といわれました。その中で一番大変だったのは、撮影現場です。クライアントと取引先の産婦人科の理事長に了解を得ることでした。短時間で承諾

取材中に他の取扱商品についても取材していただきましたが、放送段階では編集でカットされ、「セールスレップ」という言葉が一言で伝えられる「営業支援」という言葉に置き換えられてしまったことが残念でした。

を得なければならず、夜の九時過ぎに携帯電話に直接連絡を入れて、取材主旨を説明しとて、早く了承して頂き、現場での仕事風景を取材することができました。クライアントの商品説明

放送終了後、新規顧客
開拓をしている産婦人
科を訪問したとき、院長
から「NHKの番組の出
ていたね」と言われ、N
HKメディアはやはり、
凄いなと改めて感じた
次第です。

をしながら理事長と商談するシーンも放送されて面目が保たれてひと安心でした。

放送内容は協会のプレスリリース新着情報に公開されていますのでご覧ください。」



番組は日本セールスレ
ップ協会ホームペー
ジのプレス情報から視
聴することができます。

www.jrep.jp/press/nhk_20121123.html