

ドリームニュース > プレスリリース一覧 > 一般社団法人 日本観光文化協会 >
"持っている"が武器になる。キャリアの加速で未来を変える。オンラインで取れる資格！2026年6月7日（日）一斉試験

一般社団法人 日本観光文化協会

2026年01月23日 11:00

"持っている"が武器になる。キャリアの加速で未来を変える。オンラインで取れる資格！2026年6月7日（日）一斉試験

はてブ ツイート シェア LINE



一般社団法人日本観光文化協会（東京都北区赤羽西1-22-15：代表 小塩稻之）と、連携する日本販路コーディネータ協会では2026年6月7日（日）に上期一斉試験を実施します。各認定試験申込期限は、テキストが必要な方は2026年5月21日（木）（入金期限は5月24日（日））、既にテキストをお持ちでテキスト申込が不要の方は2026年5月28日（木）（入金期限は5月31日（日））です。



【日本販路コーディネータ協会 各協会HP及び試験詳細】

◆日本販路コーディネータ協会 <https://www.hanro.jp/>

企業内スペシャリストや経営幹部の方、コンサルタントとして独立を目指す方などが、事業戦略と商品戦略、販売戦略、販売促進戦略のスキルを身に付けるためのカリキュラムが販路コーディネータ資格認定制度です。これまでに培った職業経験や知識に、販路コーディネータの知識を補うことにより、ビジネスプランから製品開発、販路選択など販売活動までの幅広い知識を身につけることができます。また、実践的なプログラム研修が用意されているため、早い段階から実績を積むことが可能です。

◆日本商品開発士会 <https://www.jmcp.jp/>

商品の潜在ニーズを分析し、新しい商品を世に送り出すためには「市場が何を求めているか」を学ぶことが必要です。日本商品開発士会のカリキュラムでは、商品企画の基礎知識から、コンセプト作り、デザイン、そして企画・提案力といった知識とスキルを習得できます。生活者の感性から本音に気づき、理解し、生活者視点の商品アイデアを提案できる人材の養成を目的としています。企画、販促、営業にかかわる幅広い分野で働く人のキャリアアップに活用されています。

◆日本セールスレップ協会 <https://www.jrep.jp/>

セールスレップとは、メーカーと販売先を結ぶ橋渡し役としての販売活動を行う「セールス・レプリゼンタティブ」のことを言い、「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」を行う人材です。従来の御用聞き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、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がセールスレップの醍醐味です。営業職を極め「生涯営業」を貫く生粋の営業パーソンに上位職として選ばれています。

◆日本営業士会 <https://www.nrep.jp/>

「営業士」は、現代の営業活動に不可欠なマーケティング的視点やマネジメントスキルを基盤に、顧客課題に対して戦略的な提案ができる営業パーソンを育成することを目的とした資格です。従来の「営業＝訪問+

提案」というスタイルから脱却し、市場分析・ターゲティング・顧客戦略の立案といった上流工程から営業活動を捉えることで、単なる「営業マナー」や「商品知識」の習得に留まらない、より戦略的・体系的なスキルの習得ができます。カリキュラムにはマネジメントも含まれ、営業職から管理職へのステップアップ時に不足しがちな経営者目線を養うことができます。

◆日本販売促進協会 <https://www.jsp.or.jp/>

広報宣伝活動の戦略及び戦術に関する専門的な知識を身につけ、事業戦略と商品戦略、販売戦略、販売促進戦略を一体となって立案、アドバイスできる人材の養成をおこなっています。マーケティング、メディア、広告の知識と技術を体系的に学ぶことができるカリキュラムを提供しています。広報担当者に求められる、限られた広告費を効果的に配分するための土台となる知識を身に付けられます。

【日本観光文化協会 各協会HP及び試験詳細】

◆日本観光士会 <https://www.jtcc.jp/>

観光業に従事する方を対象とした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学べるカリキュラム提供をしています。旅行・流通・フードビジネス、その他観光系の仕事に就きたい方や関連する事業者や企画関連の方、地域おこしや特産物・特産品、郷土料理のプロを目指す方などを対象に資格認定を行っています。

◆全国観光特産士会 <https://jtmm.jp/>

全国観光特産士検定は全国の特産品を持つ地域の観光や歴史、地理、文化などに関し、一定の知識を持った人に当協会が合格証を付与するものです。全国の「食」「伝統と技」（土産物、駅弁、伝統工芸品、伝承品、地場産業など）などを中心に観光や歴史、地理、文化などの知識を問う問題が出題されます。特産品を食べ歩いているプランナー・アドバイザーの方や、観光・旅番組のキャスター、タレントの方、物産展の企画やホテルやレジャー施設、交通機関などに従事されている方など特産品の企画や開発、観光資源の活用、広報などに取り組む方が対象です。

今回の試験では観光特産士4級と3級合格者を対象として、資格登録料のうち初回資格登録料の12,100円を免除するキャンペーンも行っています。

初回資格登録料無料キャンペーン詳細：<https://jtmm.jp/2026sp/>

また、クイズ感覚で学力アップを目指し、小学生でも取得しやすい人気の検定の一つです。小学生の3級・4級の高得点合格者に受験料をキャッシュバック、また3級の高得点合格者は「こども観光特産博士」として永久会員に登録（会費無料）、表彰状を贈呈します。

子供観光博士を目指そう！：<https://jtmm.jp/kanko-kids/>

◆マネジメントマーケティング・コーディネーター（MMCO）

<https://www.jsp.or.jp/shiken/mmco.html>

マネジメントマーケティング・コーディネーターは、「マネジメントを理解したうえでマーケティングが先行する」という理論に基づき、コンサルタントに必要なスキルを身に付けた人材です。企業の総合評価（企業評価・製品評価）業務など既存、新規を問わず事業化計画化における事業化戦略の助言・指導の役割を担います。経営者の右腕となり、目線を揃えて並走できる軍師タイプに向けた資格です。

一般社団法人 日本販路コーディネータ協会

設立：2001年11月 / 会長：小塩稻之 / 所在地：東京都北区赤羽西1-22-15 大亞コーポ / 電話：03-5948-6581

HP: <https://www.hanro.jp/> 活動内容 / 「理論で考え、実践で学ぶ」をコンセプトに、日本販路コーディネータ協会、日本販路コーディネータ協会、日本販路コーディネータ協会、日本営業士会、日本販売促進協会、日本観光士会、全国観光特産士会の会員の方をはじめ、マネジメントマーケティング・コーディネーター、セールスレップ・販路コーディネータ協同組合員、MMP®総研研究員の育成を行っている。現在、当協会の資格認定者が全国に2000名在籍中。資格認定者は、国、地方公共団体、商工会、商工会議所などの公的事業と民間企業を支援。今後も地域の資源活用のために、企業情報、地域情報などを独自に入手、調査、分析。全国の生産者、地域産業の発展のために寄与する様々な活動を企画運営実施。

※記載内容（リンク先を含む）のサービスや表現の適法性について、ドリームニュースでは関知しておらず確認しておりません。