

MEGURU PROJECT / イベントプランナー養成講座

この講座を終えたとき、 あなたは一日を、開き切っています。

「イベントをやってみたい」で終わらせないための講座です。

修了証ではなく、**自分の地域で実際に1件開いて、無事に終えたこと**で資格を出します。

何ができるようになるのか、どうやってお金が生まれるのかを、先にお伝えします。

◆ MARUTO ◆

講師：マルト 代表 秋柄 由香利

イベントプランナー養成講座 | 2026年10月

※ 写真はイメージです
※ 内容・金額は検討中のものを含みます

終わったとき、あなたは何ができるようになっているか。

「イベントのつくり方が分かる」では足りません。この講座のゴールは、**ひとりで最初の一步を踏み出して、最後まで行き着ける**ことです。具体的には、次の五つができるようになります。

01

お金を、集められる

地域の会社に会いに行って、協賛をお願いできるようになります。訪問先リストのつくり方、手紙と電話の順番、初回に何を聞くか、いくらでお願いするか。この講座の核です。

02

場所と、許可を取れる

会場はいつから押さえられるか、後援名義はどこに何を出すか、保険はどれに入るか。期限を間違えると全部ずれる部分を、順番どおりに動かせるようになります。

03

人を、集められる

出店者・出演者・ボランティアの集め方。断られにくい声のかけ方と、お願いする順番。告知の素材を、いつ何を出すか。

04

数字を、組める

見積の取り方、収支予算書のつくり方、集まった協賛をどう配分するか。赤字を出さない組み方が分かります。

05

当日を、回せる

進行表と役割分担表のつくり方。雨が降ったらどこで中止を決めるか。怪我が出たらどうするか。事故を起こさない段取りです。

AND

そして、やり切った実績

「できます」と言えるようになるのではなく、「やりました」と言えるようになります。次の協賛をお願いしに行くとき、これがいちばん効きます。

修了したとき、手元に残っているもの

企画の芯シート

何のために開くのか、1行で

会場候補リスト

いつから押さえられるかの一覧

後援申請の段取り表

どこに、いつまでに、何を

協賛提案書

会社を持っていく資料

収支予算書

いくら集めて、何に使うか

募集文と告知カレンダー

出店者・ボランティア・来場者

進行表と役割分担表

当日、誰がどこに立つか

自分の地域の企画書一式

そのまま持って回れる形で

毎回の講座でテンプレートを1枚ずつ提出します。終わるころには、**自分の地域の企画が、紙の形でひとそろい**になっています。

学び方

① 動画（週1回・30～40分）

好きな時間に見られます。働きながら、子どもを寝かせてから——という前提で組んでいます。1回分が長くならないように区切ってあります。

② 講師とのZoom（月1回）

提出したテンプレートを見ながら、**あなたの地域の企画**について直接話します。一般論ではなく、あなたの会場・あなたの訪問先の話します。

③ テンプレートを1枚、提出

毎回、手を動かして出します。**出さないと次に進みません**。3ヶ月後に「分かったつもり」で終わらないための仕組みです。

資格は、実際に1件開いてから出します。

受講しただけの人、試験に通っただけの人は、名乗れません。 **資格が証明しているのは知識ではなく、一日を終わらせた経験です。**

STEP 1

3ヶ月・全12回を受ける

動画（週1回30～40分）＋月1回の講師とのZoom。毎回テンプレートと1枚提出します。

まだ、資格は出ません

STEP 2

試験に通る

筆記と企画の発表。安全と法務の設問を落とすと、ほかが良くても不合格にします。

まだ、資格は出ません

STEP 3

自分の地域で1件、開いて終える

卒業検定は開催そのもの（6～9ヶ月）。マルトが伴走し、当日も会場に入ります。

ここで、資格を出します

開けなかった場合は、資格を出さずに伴走期間を延ばします。期限で切って人数を出すことはしません。

資格を取ったあと — 四つの道があります

① 個人で、活動する

自分の地域で協賛型を開きます。どこにも所属せず、自分の名前で続けられます。

お金の入り方：協賛を集めた人に、営業活動費として協賛総額の20%が入る設計です。

② 独立して、加盟する

自分で加盟店になります。企業型も開けるようになり、マルトの手順書と『結マルシェ』の名前を使えます。

お金の入り方：企画・運営費20%＋自分で集めた分の営業活動費20%。加盟料は50万円（検討中）。

③ 加盟店と、契約を結ぶ

独立せず、加盟店が置く資格者として契約します。加盟したい会社にとっては、社員に取らせる以外の選択肢になります。

お金の入り方：加盟店との契約によります。

④ 会社の仕事として、取る

加盟を決めた会社が、自社の社員に受講させます。社内に、分かっている人が残ります。

お金の入り方：会社の業務として行います。

🌱 どの道でも、「資格者が1名いる」状態がつくれます。加盟の条件を事業所ごとに資格者1名以上にしているのは、お金を払えば誰でも看板を使える形にしないためです。資格の価値を守ることが、そのままあなたの価値を守ることになります。

なぜ「開いてから」にするのか

① 次の地域が、困るから

一度も開いたことのない人が『結マルシェ』を名乗って失敗すると、その土地で次の人がやりにくくなります。名前は、先に使った人のものではありません。

② 協賛した会社に、責任が持てないから

協賛はお金を預かることです。開催まで行き着けなかったとき、いちばん迷惑がかかるのは信じて出してくださった会社です。ここは厳しくします。

③ あなたの、言葉が変わるから

「できます」と「やりました」では、次の会社での通りがまったく違います。1件やり切った実績そのものが、あなたの最初の営業資料になります。

お金のことと、先に言っておきたいこと。

都合のいいことだけ書いても、お互いに損をします。 **どういう形でお金生まれるのか、そして何が起きないのかを、先に書いておきます。**

お金が生まれる、かたち

何をしたとき	どう受け取るか
協賛を集めたとき	自分が集めた協賛の総額に対して、 営業活動費20% が入る設計です
加盟して、運営したとき	企画・運営費のうち 20% が加盟店に入ります（残りはマルト）
企業から受託したとき	加盟店のみ。実際の案件では 1件90万円 （基本60万＋規模アップ30万）で提示しています

協賛型の協賛総額は、いま動いている案件で**1回200～250万円**を目標に設計しています。集まった協賛は、直接費・企画運営費・営業活動費に分けて、**すべてその一日と、関わった人に使い切ります。**

これは「**いくら入るか**」の約束ではありません。協賛が集まらなければ、受け取るものはありません。開催しなければ、ゼロです。1件開くまでに**6～9ヶ月**かかります。**短期間でまとまった収入を得るための講座ではありません。**

受講料

35万円（税別・検討中） 3ヶ月・全12回＋卒業検定の伴走（6～9ヶ月）

1期は**少人数・選考制**です。実績づくりを優先するため、人数を絞ります。

向いている人／向いていない人

向いている人

- やりたいことが、すでにある
- 断られても、次の人に会いに行ける
- 相手の得を、先に考えられる
- 決めた日まで、走れる

向いていない人

- 受ければ何とかなると思っている
- 人に頭を下げるのが、どうしても嫌だ
- すぐに結果がほしい
- 自分では動かず、任せたい

素質は、要ります。隠しません。そのうえで、**素質を結果に変える部分は教えられる**。足りないのは素質ではなく、手順です。

募集にあたっての前提です。 この講座は特定商取引法の**業務提供誘引販売取引**に当たる可能性があるため、**概要書面・契約書面の交付と、20日間のクーリング・オフ**を前提に設計し、募集開始前に専門家の確認を受けます。受講によって収入が得られることを保証するものではありません。記載の金額・期間・内容は2026年10月時点の検討中のもので、変わることがあります。

受講開始から、資格まで — およそ1年です

