

MCEIのご紹介

MCEIとは

MCEIは、マーケティングを学ぶ国内及び海外の人々を支援する事業を行い、広く門戸を開放し、生涯学習教育に寄与し、人々の豊かな暮らしを実現することを目的とする組織です。

スイスのジュネーブに国際本部があり、世界各地の支部がマーケティングを通じて交流しています。

MCEIの歴史

MCEIの源は、1954年アメリカのニューヨークでセールスプロモーションの実務家が集まり、まだ体系化されていないノウハウの交流をはじめた組織に端を発します。

日本では、渡米研修した故・水口健次氏（元東京支部理事長）が、1969年東京支部を設立、以来非営利のマーケティング研究組織として、会員のボランティアにより運営されてきました。この間1972年には大阪にも支部を設立しました。

毎月の研究会開催、毎月の機関誌の発行、毎年会員の提言集「百人百語」の発行、海外からの留学生対象の懸賞論文募集と表彰、海外研修ツアーの実施、国際大会、アジア大会の開催・参加等幅広い活動を行い、マーケターの養成など、国際交流に努めてきました。

東京支部は、設立以来このような活動を続け、世界の各支部から最もエキサイティングな支部と評価されています。

特定非営利活動促進法が施行され、この素晴らしい組織を永続たらしめるため、2001年にNPO法人となりました。

アドバイザー

大所高所からMCEIについてアドバイスをいただく法人会員企業トップの方々（敬称略）

<2015年4月現在>

株式会社アサツーディ・ケイ	代表取締役社長	植野 伸一	株式会社資生堂	特別顧問	弦間 明
伊藤景バック産業株式会社	代表取締役	伊藤景一郎	株式会社千修	代表取締役会長	下谷 隆之
カゴメ株式会社	代表取締役会長	西 秀訓	大日本印刷株式会社	常務取締役	秋重 邦和
カルビー株式会社	相談役	松尾 雅彦	太平印刷株式会社	代表取締役社長	森島 敏夫
キッコーマン株式会社	取締役名誉会長 取締役会議長	茂木友三郎	株式会社ドウ・ハウス	代表取締役社長	稲垣 佳伸
株式会社京王プラザホテル	代表取締役社長	志村 康洋	日本製粉株式会社	代表取締役社長	小寺 春樹
サントリーホールディングス株式会社	最高顧問	青山 繁弘	株式会社ヒロモリ	代表取締役社長	近藤 彰彦
株式会社システムコミュニケーションズ	代表取締役社長	清水 宣夫	株式会社ヤクルト本社	取締役専務執行役員	根岸 正広



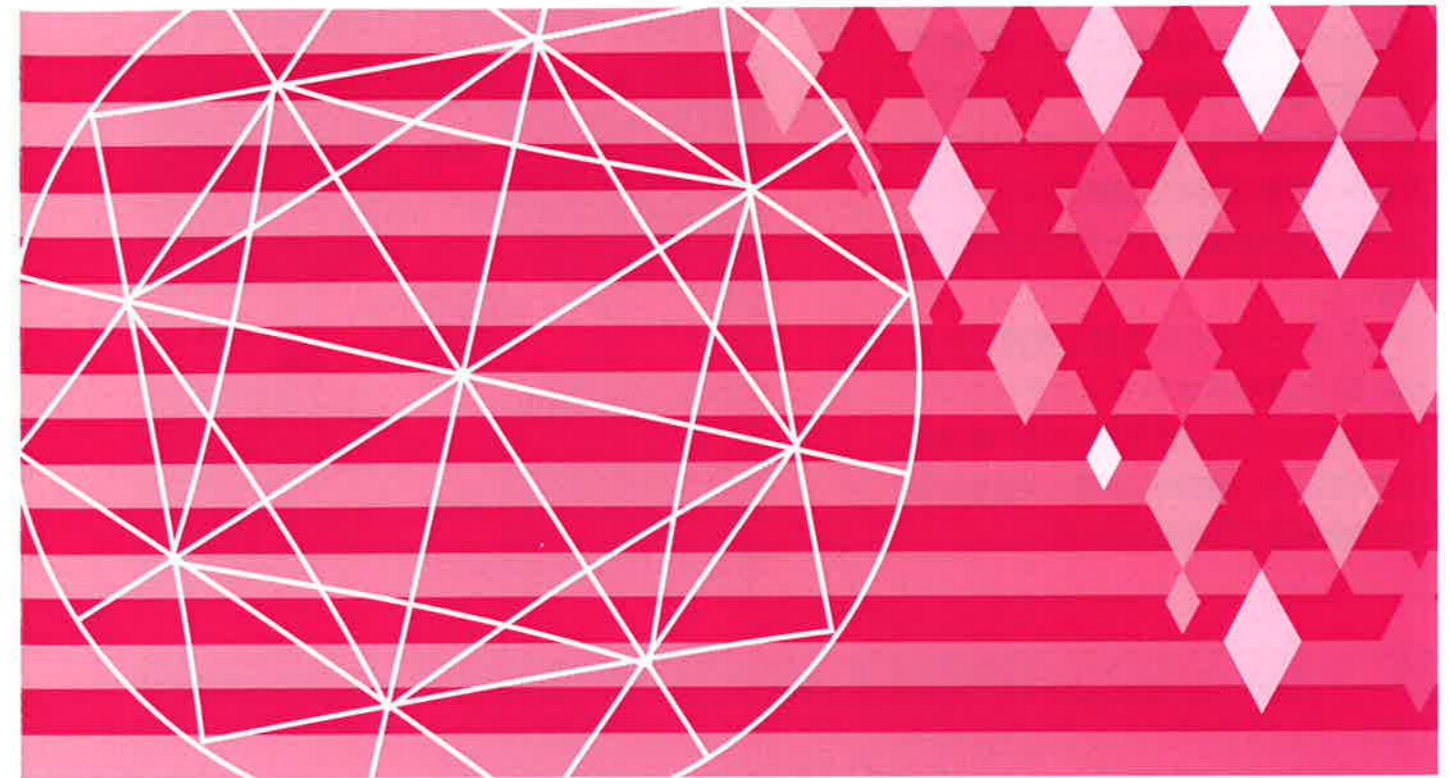
Marketing
Communications
Executives
International

TOKYO

MCEI is people, MCEI is education, MCEI is information,
MCEI is recognition, MCEI is professionalism

主催 特定非営利活動法人 MCEI東京支部

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-10-6 メリーハウス 2F 201号室 TEL: 03-5276-6561 FAX: 03-5276-6627
E-mail: jimukyoku@mceitokyo.org URL: http://www.mceitokyo.org



第6期

ダイヤモンド型営業戦略研究会

～メーカーと流通業の取り組みの実践的方法を探る～



Marketing
Communications
Executives
International

TOKYO

研究会目的

昨今POS開示を前提とした、MD研究会や取り組みが全国的に広がっています。その背景を踏まえて、メーカーがいかに取り組みを進め、効率的・効果的なマーケティングを達成できるかをテーマに研究を進めます。

マーケティングの実務家の組織であるMCEIと早稲田大学マーケティング・コミュニケーション研究所の支援で開催することにより、理論的な側面と実践的な事例研究の両面での充実を図ります。

研究領域

ダイヤモンド営業を支える4つの領域を定めます。



研究会テーマ

4つの領域	テーマ	サブテーマ
戦略	ダイヤモンド基本戦略	ダイヤモンド営業戦略・トレードマーケティング
	製品開発対応	先行発売・ダブルチョップ・PB開発
	取引制度	取引制度について
スキル	プロモーション	店頭SP・52週MD・プライシング・新店頭MD・成功事例
	定番売り場づくり	ISM・定番活性化ソフト・成功事例
	データ分析	POSデータ分析・FSP分析・商圈分析
	オペレーションサポート	社内コンクール・教育サポート
	新ビジネスサポート	宅配・ネットスーパー・新業態開発
情報	カテゴリーマネージメント	メーカーのカテマネ・CPFR
	流通情報トレンド	取り組みの実態・有力小売状況
	店頭消費者情報	店舗内消費者行動
	市場データ	市場代表データ・メニューデータ
組織	海外情報	海外先進事例
	技術情報	リテールの最新テクノロジー
	営業支援組織	役割と機能
	営業IT支援組織	営業支援情報システム内容と運営組織
組織	広域営業組織	広域営業組織と支店営業の役割
	社員教育組織	ダイヤモンド営業教育内容と組織



MCEI 東京支部 40周年を記念して開発したプログラムです。故水口先生が大いに提唱していたテーマの具体化ブレイクダウンです。流通業、学界、会員以外の企業などとも積極的に交わっていき、MCEIのネットワークの拡大につなげていきます。今期も今日のマーケティングにおいて様々なトピックや話題を盛り込んでおります。併せてこれまでの研究成果を集大成し、出版することを予定しております。ご期待ください。

MCEI 東京支部理事長
広浦 康勝



今日の消費財メーカーにとって、流通業者との取り組みをいかに効果的に進めていくかという課題は、ますます重要性を増しています。本研究会では、メーカーと流通業者との取り組みの現状を踏まえた上で、効果的な実践方法を探っていきます。各回の研究会において先進的な事例や理論に焦点を当て、議論を行うことによって、参加者の皆さんとともに新しい理論や実践的なノウハウを体系化していきたいと考えています。

早稲田大学商学大学院 教授
水口 剛

運営

- 主催 NPO(特定非営利活動法人)MCEI東京支部
- 共催 早稲田大学 マーケティングコミュニケーション研究所
- ファシリテーター
早稲田大学商学大学院 教授 水口 剛
- サブファシリテーター
(株)マーチャングデザイン・オン 中田秀幸
- 事務局
MCEI東京支部・ダイヤモンド型営業戦略研究会委員会

研究の進め方

設定したテーマ・サブテーマに基づいて各回の研究会で取り上げる企業・講演者・題目を設定しております。メーカー、流通業、学界、メディア、サードパーティ等の横ぐし連携によりレベルの高い「解」を目指します。

研究会の実施内容

- 期間 : 1期1年間(全8回)
- 内容 : 講演:80分
(標準パターン) 参加者ディスカッション:20分
まとめ:水口 剛教授
- 参加費用:1社1名108,000円/2名162,000円
※3名以上は各54,000円プラス
(金額はすべて税込)

アクセス方法

- 実施場所: 早稲田大学(早稲田キャンパス)
(メイン会場) 169-8050 新宿区西早稲田1-6-1
TEL 03-3203-4141(代表)
- アクセス
* 東京メトロ: 東西線 早稲田駅 徒歩5分
* JR山手線、西武線: 高田馬場駅 徒歩20分

第6期ダイヤモンド型営業戦略研究会スケジュール(2015年4月1日現在)

回数	日時	テーマ	講演者
1	6月25日(木) 18:00~20:00	全日食におけるデータ活用マーケティングについて ~マーチャングデザイン&マーケティング革新~	全日本食品(株) 常務取締役 関東支社長 マーケティング本部 副本部長 佐藤 隆氏 宇田川 貴志氏
2	7月14日(火) 18:00~20:00	地域密着を目指したエリアマーケティングの実践 ~地域に貢献・需要&顧客創造・地方を元気に~	カゴメ(株) 執行役員 名古屋支店長 宮地 雅典氏
3	9月10日(木) 18:00~20:00	価格動向とこれからのプライシング	学習院大学 経営学科 教授 上田 隆穂氏
4	10月13日(火) 15:30~18:30 (予定)	講演&店舗見学(サミットストア東中野店) サミットストアの店舗戦略	サミット(株) 代表取締役社長 田尻 一氏
5	11月10日(火) 18:00~20:00	おもてなしNo.1 ~店舗フォーマット、商品、接客施策について~	(株)ココカラファイン 経営戦略本部 マーケティング担当 リーダー 関内 弘幸氏
6	2016年 1月14日(木) 18:00~20:00	商品が売れるメカニズム ~売れる商品のみつけ方、創り方~	(株)エム・ビー・アイ 代表取締役社長 元(株)イトーヨーカ堂 (学)産業能率大学 小松崎 雅晴氏
7	2016年 2月9日(火) 18:00~20:00	顧客本位の営業革新 ~通念への戦いなくしてWin・Win・Winはなし!~	カルビー(株) 執行役員 西日本事業本部長 石辺 秀規氏

※担当講師・内容・場所は一部変更になる場合がございます。ご了承ください。