

MCEI2024 年通常総会報告

2024 年(令和 6 年)6 月 24 日(月)14 時より、ビジョンセンター赤坂永田町に於いて、東京・大阪正会員数 97 名のうち、87 名(委任状出席 63 名を含む)の出席を得て、通常総会を開催いたしました。

東京・大阪各理事長からの総括、各委員会の活動報告があり、また新年度の事業計画が発表されました。

第 1 号から 4 号議案まで厳粛なる審議が行われ、満場一致で可決・承認されました。

第 1 号議案 2023 年度(令和 5 年度)活動報告および収支決算について

第 2 号議案 年会費規定改定について

第 3 号議案 監事辞任及び後任監事選任について

第 4 号議案 2024 年度(令和 6 年度)活動方針および収支予算について

◆第 1 号議案 2023 年度(令和 5 年度)活動報告および収支決算について

[1]東京支部活動報告

2023 年度基本方針の振り返り

<計画四項目>

- ・MCEI の独自価値を発揮した、他の研究会との明確な差別化
- ・会員各社との交流促進による MCEI の一体化とネットワークの強化
- ・若年層との接点拡大
- ・中期方針の策定と実行

<振り返り>

1. MCEI の独自価値を発揮した、他の研究会との明確な差別化

6 月に「2023 年度 MCEI 提言」を実施、その後多くの会員企業の企業課題について個別ヒアリングを行いました。その結果のまとめを軸として、下期の定例研究会に「企業課題実践事例特集」連続 6 回実施いたしました。

2. 会員各社との交流促進による MCEI の一体化とネットワークの強化

10 月からの定例研究会をすべてリアル開催としました。やはりリアル開催は盛り上がることを実感しております。終了後のコミュニケーションサロンも多くの参加者があり、参加者と講師、参加者同士の活発なコミュニケーションが行われております。また、毎月定例の理事会も 2 月から主としてリアル開催としました。

3. 若年層との接点拡大

SNS 発信向上 PJ、サロン会など実施しました。

活動は活発に行われていますが、目的や成果について、より充実に向けて進めております。

4. 中期方針の策定と実行

中期方針は完成しました。より充実した実践そして成果に向けて、次年度さらにしっかり活動してまいります。

[2]各委員会の振り返り

1. 未来委員会

MCEI 中長期課題の解決に向け、「MCEI の独自価値の構築と会員構成の進化及び若手層のファン化の連携」について毎月会議を行い、具体的な実施策、解決策の提案を理事会にかけてきました。23 年度は、「MCEI 提言」のテーマ選定の立案を行い、総会決定後は、「中長期プラン策定チーム」「情報システム構築チーム」「理事・委員会の役割明確化チーム」に分かれて活動を行いました。また、定例研究会の活性化についても具体案を出し、実施を推進しました。

2. 価値協創実践研究会

・シン・Z 世代研究会

「Z 世代調査」第 1 回アンケートを実施。567 名の回答を得て調査結果を 4 月定例研究会で発表しました。また、特に回答の違いが顕著にみられた学生 Z 世代への「テレビ視聴について」のデプスインタビューも実施しました。

・シニア市場戦略研究会

第 2 期始動に向けて準備委員会を設置しました。

・お客さま学研究会

4 月に「MCEI イノベーターズ 2022」卒業生成果発表会 & トークセッションとして 実施後、休会となりました。

3. ナレッジワーク委員会

・ビジネススクール

第 23 期を 2023 年 1 月～8 月まで実施。受講生 16 名。

第 24 期のプログラムを決めるにあたり、委員会内で内容を見直し、講義の他にグループワークとして PBL(課題解決型学習)を新たに採用しました。

第 24 期を 2023 年 12 月(プレ講座)～2024 年 8 月まで実施中。受講生 18 名。

・感覚マーケティング実践研究会

第 5 期 2023 年 2 月～4 月座学、5 月店舗実験実施。受講生 10 名。

店頭実験報告を 10 月定例研究会で発表しました。

4. エンゲージメント向上委員会

SNS を通じて MCEI の諸活動の告知、報告を発信しました。また、講師にプレスリリース連携依頼、定例会担当理事からの積極参加発信などを行いました。

・SNS 発信向上プロジェクト

MCEI 会員の精鋭メンバーで構成。前年度に引き続き、プロボノ型プロジェクト「もしエム」第 2 弾を実施。今回は WAnocoto 社の会員拡大策、実利益につながるアクション案についてアドバイスをを行いました。また、第 1 弾のインブルーム社コンサルティングに関する発表を、7 月定例研究会で実施しました。その他、MCEI の SNS 活用策やファン獲得案についても定期的に会議を行い、発信を行いました。

・百人百語

第 41 号はトライアル的に短文コース、長文コースの 2 パターンで集稿を行い、1 月に発行いたしました。

5. イノベーターズ

22年度に行った第3期イノベーターズ・ワークショップのグループワーク発表を、「MCEI イノベーターズ 2022 卒業生成果発表会 & トークセッション」として4月に実施。互いの企業の強みやリソースを活かした新事業協創アイデアを公開しました。

6. MCEI サロン

高津副理事長が中心となり、定例研究会やセミナーとは違う雰囲気、MCEI 会員同士が語り合える場として毎月開催しました。

1月からは、前月の定例研究会の講師をゲストに迎え、その日決めたテーマを深掘りしたり、各社の課題を共有、アドバイスし合う会として行いました。

7. 表彰

昨年度設立の「イノベーター・オブ・ザ・イヤー(I.O.Y.)」第2回の受賞者を決定しました。協創・働き方改革・副業(複業)など、様々な価値観の中から真のリーダーが生み出されていく現代において、世の中にイノベーションを起こし、実践した人財を讃える賞です。

【第2回受賞者(2名)】

久保田達之助氏(ピップ株式会社 取締役 CMO マーケティング本部、海外事業部、EC 企業部担当)
増田隆行氏(全日本食品株式会社 IT・マーケティング本部 情報企画部 部長)

◆第2号議案 年会費規定改定について

東京支部では、これまで法人年会費 18 万円、個人年会費 6 万円で運営してまいりましたが、昨今のコストアップ、原材料費、人件費などの高騰、およびより良いサービスの提供の強化を視野に入れ、2025 年度より年会費を以下のように改定したいと思います。改定案は次のとおりです。

MCEI 東京支部の年会費を次のとおり定める。

【法人会員】

年間 20 万円(非課税)

期中途中入会の年会費は月割りとし、端数は切り上げとする。

期中途中退会の場合は返還しない。

【個人会員】

年間 6 万円(非課税)で据え置き

期中途中入会の年会費は月割りとし、端数は切り上げとする。

期中途中退会の場合は返還しない。

なお、大阪支部の年会費は今期改定なし。

◆第3号議案 監事辞任及び後任監事選任について

監事の福崎隆司氏が任期途中で辞任されたため、新たな監事2名が選任されました。

井上英司(大阪支部担当)

本田健(東京支部担当)(常務理事から監事への異動)

◆第4号議案 2024年度(令和6年度)活動方針および収支予算について

[1]東京支部全体活動方針

1. MCEI 独自価値づくり

- ・実務家集団として、「実践」「協創」「リアル」を大切に展開します。
- ・「MCEI 提言」の更なる充実とその活用を促進します。
 - * 提言づくりのプロセスに会員の智恵の結集を行います。
 - * 提言内容の実践事例を、定例研究会を主な場として発信します(企業課題実践事例特集)。
定例研究会の活性化と参加者数増加を目指します。
- ・協創プラットフォームの多様性の整備とマッチング&実践を促進します。
 - * 価値協創実践会の充実
 - * 「ニーズ」と「シーズ」「場」の連携
 - * リアルでの対話の「場」強化。サロン会など「各種コミュニティの場」づくり

2. MCEI ファン層の拡充

- ・顔の見えるコミュニケーション
 - * 全催し物は基本リアルで行い、参加者同士の対話を促進します。
 - * 個別コミュニケーションを多用 キーパーソンに対しては「1on1」アプローチ
- ・エンゲージメント度の設定とそのステップアップ策の実行
 - * 未入門者・入門者層→ファン候補者層→ファン層→キーマンファン層へとステップアップ・KPIとして
進捗管理の徹底
 - * 会員会社の MCEI に求める「期待」は多様。それを理解し、コミュニケーションをとる
「学び」「協創」「外部接点」「キーマンとの出会い」「成長実感」「イノベーション力」など
- ・結果として、MCEI 諸活動への参加者数拡大
まずは自ら積極参加、そして社内の仲間への MCEI 諸活動への参加声掛け促進
- ・結果として、新会員数拡大
ファン会員から自身の外部個人ネットワークへの働きかけ強化

3. 情報発信強化

MCEI 東京の活動の結果の概要報告の発信強化

- ・各研究会や催し物の結果・理事会や委員会の概要報告
- ・ホームページ、フェイスブック、SNS などの連携
- ・MCEI の活動について「何をしているの」「活発だね」とまず知ってもらうことで発信頻度アップを優先

4. 中長期計画の実践と成果

中長期計画は完成しました。今年度はこの実践と成果に一丸となって挑戦します。

上記 1. 2. 3. の三つ、「独自価値づくり」「ファン層拡充」「情報発信強化」の実践とステップアップとその成果出しです。毎月の理事会で議論を深めます。

[2]各委員会の活動方針

1. 未来推進委員会

メンバー拡充

中長期計画の成果に向けた実践シナリオをつくり、その P-D-S 回しを理事会に答申します。

- ・MCEI 提言の活性度—作成プロセス・実践事例収集など
- ・定例研究会の活性化—コンテンツ充実・参加者広がり
- ・協創プラットフォームの整備と充実—協創事例収集など
- ・エンゲージメントステップアップ—その仕組とファン層の拡大、シナリオづくり
- ・新会員獲得—その方策・アプローチ
- ・情報発信強化—コンテンツづくり・頻度や活性度など

2. 価値協創実践研究会

①シン・Z 世代研究会

調査活動は一旦終了。MCEI 会員間で出来る活動を再構築します。

②シニア市場戦略研究会

第 2 期 新メンバーで実施の予定

③新研究会立ち上げ検討

3. ナレッジワーク委員会

①ビジネススクール

25 名参加を目標とします。

現在の 24 期の結果を踏まえて内容充実・PBL の継続なども要検討

②感覚マーケティング実践研究会

委員会推進メンバーと調整の上実施予定

4. コミュニティ(会員の自主活動)

目的は「会員各位の様々な期待と MCEI 機能とのマッチングおよび会員間コミュニケーションの活発化」

- ・会員主導の自主運営。事務局はお手伝い
- ・参加者のリーダーシップで運営
- ・事務局はその補佐と結果の発信
- ・サロン会・SNS 発信チーム・会員リレー訪問・新入会員企業会など
- ・テーマは自然発生的にし、活動期間などは自由度を高めます。

[3]2024 年度収支予算案

【総会資料 24 ページ 東京支部 2024 年度収支予算書】

貸借対照表は下記をご覧ください。(総会資料 15 ページにも記載)

令和5年度特定非営利活動に係る事業会計貸借対照表
令和6年3月31日現在

特定非営利活動法人エムシーイーアイ

科目	金額(単位:円)	科目	金額(単位:円)
I 資産の部		II 負債の部	
1 流動資産		1 流動負債	
現金	34,158	未払金	1,082,432
普通預金	6,844,126	前受金	2,290,000
未収金	841,500	預り金	114,853
前払費用	49,314	未払費用	66,550
		未払消費税	73,900
		流動負債合計	3,627,735
流動資産合計	7,769,098		
		2 固定負債	
2 固定資産			
敷金	572,000	固定負債合計	0
出版事業積立預金	4,000,000	負債合計	3,627,735
固定資産合計	4,572,000		
		III 正味財産の部	
		前期繰越正味財産	9,547,529
		当期正味財産増減額	▲ 834,166
		正味財産合計	8,713,363
資産合計	12,341,098	負債及び正味財産合計	12,341,098

以上