

MCEIビジネススクール概要

塾長 ◆宮地雅典 (MCEI東京支部理事長・カゴメ(株))	形式 ◆リアル会場開催 (都内会議室を予定)
協力 ◆守口 剛 (早稲田大学商学学術院教授)	事務局 ◆MCEI 東京支部
講師 ◆各企業で活躍する実務家	〒103-0023
募集人員 ◆限定 50 名	東京都中央区日本橋本町 3-10-3 丸宗ビル4階
期間 ◆2024年1月～8月(全10講座) ※2023年12月のプレ講座含む(無料) プレ講座はどなたでもご参加いただけます。	TEL03-6661-1013 FAX03-6661-1012
時間 ◆17:00～20:00(基本時間)	Mail jimukyoku@mceitokyo.org
受講料 ◆会員:198,000円(税込) / 一般:217,800円(税込) ◆卒論資格を満たした人には、MCEI より『マスター・オブ・マーケティングコミュニケーション』の認定書を授与いたします。	※定員になり次第、締切とさせていただきます。 別紙申込書にご記入の上、メール添付またはFAXでお申込みください。 お申込を確認後、事務局より請求書をお送りします。

本講座申込前に、12月13日(水)プレ講座に参加希望の方は、Web専用フォームからお申し込みください。



右のQRコードは又はMCEIホームページ <https://www.mceitokyo.org>

◆ 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、メーカーの養成、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。

◆ 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企業人・学者の方々(敬称略)

<2023年10月現在>

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
オイシックス・ラ・大地株式会社	専門役員	奥谷 孝司	中央大学ビジネススクール	大学院戦略経営研究科教授	中村 博
株式会社京王百貨店	取締役販売促進部長	大江 弘祥	株式会社ドゥ・ハウス	ファウンダー	稲垣 佳伸
株式会社京王プラザホテル	相談役	山本 護	株式会社ヒロモリ	代表取締役社長	近藤 彰彦
コーネル大学RMPジャパン	プログラム・ディレクター	大塚 明	株式会社ヤクルト本社	特別相談役	根岸 孝成
株式会社光文社	取締役メディアビジネス局長・マーケティング局長	大給 近憲	公益財団法人流通経済研究所	理事長	青山 繁弘
			早稲田大学	商学学術院教授	守口 剛



TOKYO

主催 特定非営利活動法人 MCEI東京支部

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-10-3丸宗ビル4階 TEL03-6661-1013 FAX03-6661-1012
Mail jimukyoku@mceitokyo.org URL <https://www.mceitokyo.org>



TOKYO

MCEI ビジネススクール 第24期開講

『実務家』のための『実務家』による
人材育成カリキュラム

全10講座
プログラム構成刷新!

日本を元気にする、
熱きマーケターよ来たれ!

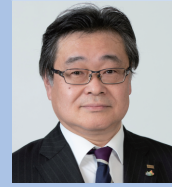
2023年12月プレ講座
2024年1月開講

限定50名
募集



MCEI TOKYO

予測困難な時代に自走可能なマーケティング実務家を育成する PBL (課題解決型学習) スタイルのビジネススクール



塾長：宮地雅典
MCEI 東京支部理事長
カゴメ(株) 執行役員

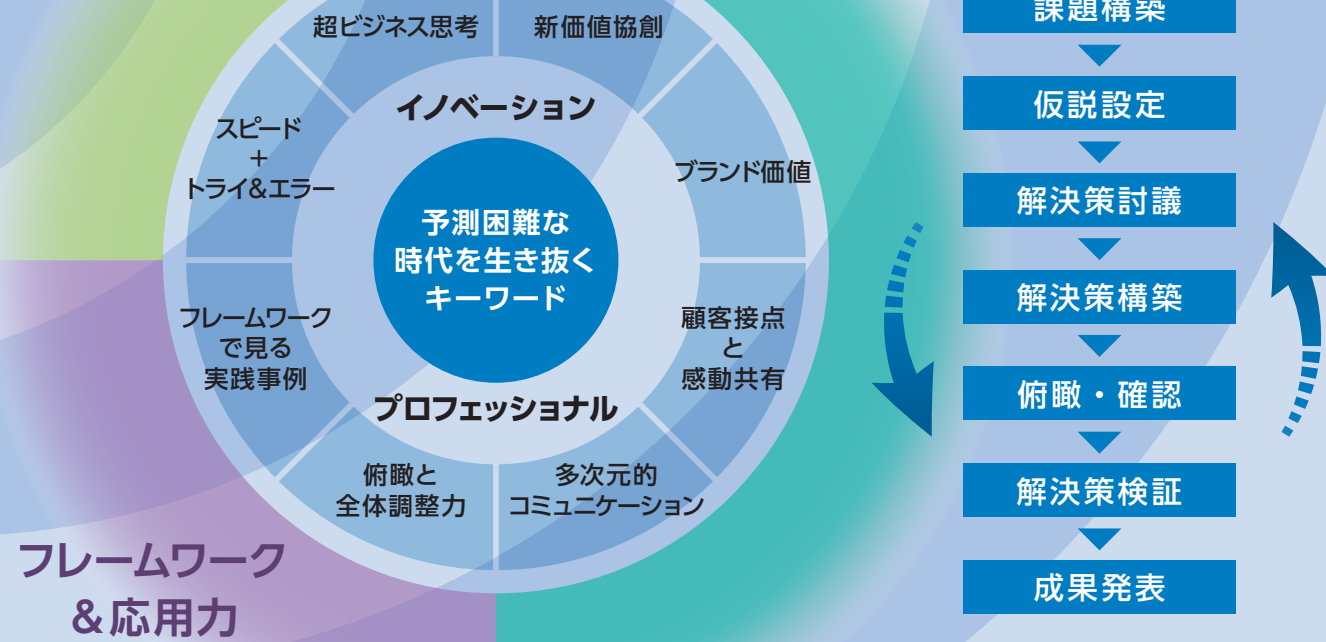
MCEIビジネススクールは、実務家による実務家のための人材育成プログラムです。業界を超えたマーケターの学びと出会いの場として、既に800人を超える卒業生を輩出して参りました。最前線で活躍する講師陣が提供する最新のマーケティング事例を元にディスカッションを行い、各单元ごとにレポートを提出頂き、プロのマーケターがフィードバックします。講座は PBL (課題解決型学習) 方式を採用し、**グループ単位**で自ら課題を抽出し全期間を通して役割を分担しながら課題解決に向けた具体案を策定します。予測不可能な時代といわれる現在、課題解決に向けて1社で出来ることには限界があります。多種多様な企業が集うMCEIだからこそ可能となる「議論」と「協創」と「成長」の場を提供し、**自ら考え、自ら行動できる自走可能な強いマーケティング実務家を育成します。**

PBLスタイルだから習得可能な問題発見力と課題解決力、そしてコミュニケーション力

- ① 議論を通して課題抽出から解決案策定まで、マーケティング戦略の全プロセスが体験可能
- ② 参加者同士がアイデアを出し合い、互いに気づきの機会を得る相互学習型プログラム
- ③ 半年にわたる課題抽出・解決策立案の議論が参加者同士の良好な関係性とコミュニケーションを醸成

基礎学習と
先端的知見

PBL (課題解決型学習)



知識 + 実践 + 協創 + 成果 + FB (フィードバック) を一気通貫で提供

- 知識** 先端事例を学ぶ
- 実践** 知識を日々の実務に置き換える
- 協創** 参加者同士の知恵を結集・共有する
- 成果** 効率的仕事の進め方を体験する
- FB** 提出レポートをベテランスタッフが評価・アドバイスする

第23期ビジネススクール 受講生の声

毎回、視点が違う企業の実例があり面白かった。ディスカッションは短時間で回答をまとめる必要があり、考える力がついたと感じた。(製造業)

マーケティングに携わる者にとってとても有益なテーマだった。毎回レポートの内容をしっかりと読んでいただき、それに対する具体的なアドバイスもいただけた。(食品メーカー)

興味の惹かれる内容と講演だった。グループディスカッションも多く、やりがいを感じた。(製造業)

マーケティング実務家のステージを変える8か月間、全10講座

日時	テーマ	一時限目	二時限目	
プレ回 12月13日(水) 基礎編	プレ講座 ※どなたでもご参加可能(無料)	17:00~18:15 24期ビジネススクールの概要 +マーケティング基礎講座① (マーケティングの4P、8F、13プロセス) 日本大学 商学部専任講師 河股 久司氏	18:30~19:30 マーケティング基礎講座②、 質疑応答 日本大学 商学部専任講師 河股 久司氏	19:30~19:50 ビジネス スクール 参加案内
1 1/24(水) 基礎編	超ビジネス 思考法	17:30~18:35 (基礎) 本質的解決策に迫るビジネス思考法 フレームワークと思考法実践 早稲田大学 商学大学院教授 守口 剛氏	18:50~19:40 ワークショップ：議論と質疑応答	19:40~20:00 発表・講評
2 2月14日(水) 応用編	新価値協創	14:00~15:30 健康寿命の延伸に向けた協創による 新価値創出 カゴメ株式会社 執行役員 マーケティング本部 広告部長 兼 野菜をとろうキャンペーン推進担当 宮地 雅典氏	15:45~17:45 固定チームによる PBL ①課題抽出とテーマ設定	18:00~20:00 発表・講評 夕食・交流会
3 3月13日(水) 基礎編 (スキルアップ)	フレームワーク で見る 実践事例	17:00~18:15 百貨店のあくなき挑戦! ~新宿西口再開発計画をテーマに マーケティング分析フレームワークを体得 株式会社京王百貨店 取締役 販売促進部長 大江 弘祥氏	18:30~19:20 SWOT、STP、BMR 分析実習による市場理解 ワークショップ 日本大学 商学部専任講師 河股 久司氏	19:20~20:00 発表・講評
4 4月10日(水) 応用編	ブランド価値	17:00~18:15 ハーゲンダッツのブランド戦略 ブランディングの実践事例 ハーゲンダッツ ジャパン株式会社 マーケティング本部 部長 前田 卓哉氏	18:30~19:20 固定チーム制による PBL ②ブランド戦略の策定	19:20~20:00 発表・講評
5 5月15日(水) 応用編	顧客接点と 感動共有	17:00~18:15 課題先進地域に学ぶ 「メーカーと小売業の価値協創」 ~近未来日本の社会課題解決に向けて2024~ 株式会社 Believe-UP 代表取締役社長 (元セブンイレブン) 信田 洋二氏	18:30~19:30 固定チーム制による PBL ③顧客接点での具体案の策定 店頭連携	19:20~20:00 発表・講評
6 6月5日(水) 中間発表		17:00~18:15 固定チーム制による PBL 中間発表 (前半チーム60分)	18:30~19:20 固定チーム制による PBL 中間発表 (後半チーム60分)	19:30~20:00 講評
7 6月12日(水) 応用編	多次元的 コミュニ ケーション	17:00~18:15 ファンコミュニティをマーケティングに活かす 実践事例 株式会社 Asobica 事業推進室室長 佐藤 頌太氏 ファンマーケティングの本質を 編集者視点で探る 株式会社光文社 取締役 メディアビジネス局・マーケティング局 大給 近憲氏	18:30~19:20 固定チーム制による PBL ④多次元的コミュニケーションプラン の策定	19:20~20:00 発表・講評
8 7月17日(水) 応用編	ベスト プラクティ ス事例 + 俯瞰と 全体調整力	17:00~18:15 Yakult1000・Y1000 市場創造~導入~定着 そして次の一手 開発~テスト販売~全国展開 自社組織と流通、消費者を立体的に 巻き込んだ新価値創造の事例 株式会社ヤクルト本社 業務部 企画調査課 課長 金安 輝起氏	18:30~19:20 固定チーム制による PBL ⑤マーケティング戦略の 再確認と社内外の巻き込み	19:30~20:00 発表・講評
9 8月21日(水) 応用編	PBL 発表会	16:00~17:15 固定チーム制による PBL ⑥最終発表と評価 (前半チーム60分)	17:30~18:30 固定チーム制による PBL ⑥最終発表と評価 (後半チーム60分)	18:30~19:00 最優秀チーム 発表、総評 19:20~21:00 卒業式、 卒業パーティ