

研究会の概要

- 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)
- 募集人数：先着30名
※定員になり次第、締めきりとさせていただきます。
別紙申込書にご記入の上、FAXでお申込みください。
※お申込みを確認後、事務局より請求書をお送りします。
- 会場：早稲田大学(早稲田キャンパス)
〒169-8050 東京都新宿区西早稲田1-6-1
TEL 03-3203-4141(代表)
- 申込・問合せ先：MCEI東京支部 事務局
〒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

運営

- 主催 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
- コーディネーター
早稲田大学商学大学院 教授
守口 剛
- ファシリテーター
(株)マーチャンダイジング・オン
中田 秀幸
- 主任研究員(「白鳥まとめ」担当)
日本経済新聞社
白鳥 和生
- 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

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企業人・学者の方々(敬称略)

<2018年5月現在>

| | | | | | |
|-------------------|--------------------------|-------|-----------------|-------------|-------|
| 株式会社アサツーディ・ケイ | 代表取締役社長・取締役会議長 | 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 |
| エステー株式会社 | 執行役員エグゼクティブクリエイティブディレクター | 鹿毛 康司 | 株式会社ドミノ・ピザ ジャパン | 執行役員CMO | 富永 朋信 |
| オイシックスドット大地株式会社 | 執行役員COCO統合マーケティング部長 | 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長 | 中村 博 |
| キリンホールディングス株式会社 | 相談役 | 三宅 占二 | 株式会社ドゥ・ハウス | ファウンダー | 稲垣 佳伸 |
| 株式会社京王百貨店 | 取締役事業戦略部長 | 大江 弘祥 | 日本製粉株式会社 | 特別顧問 | 小寺 春樹 |
| 株式会社京王プラザホテル | 代表取締役会長 | 志村 康洋 | 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 | 代表取締役社長 | 根岸 孝成 |
| サントリーホールディングス株式会社 | 特別顧問 | 青山 繁弘 | 早稲田大学 | 商学大学院教授 | 守口 剛 |

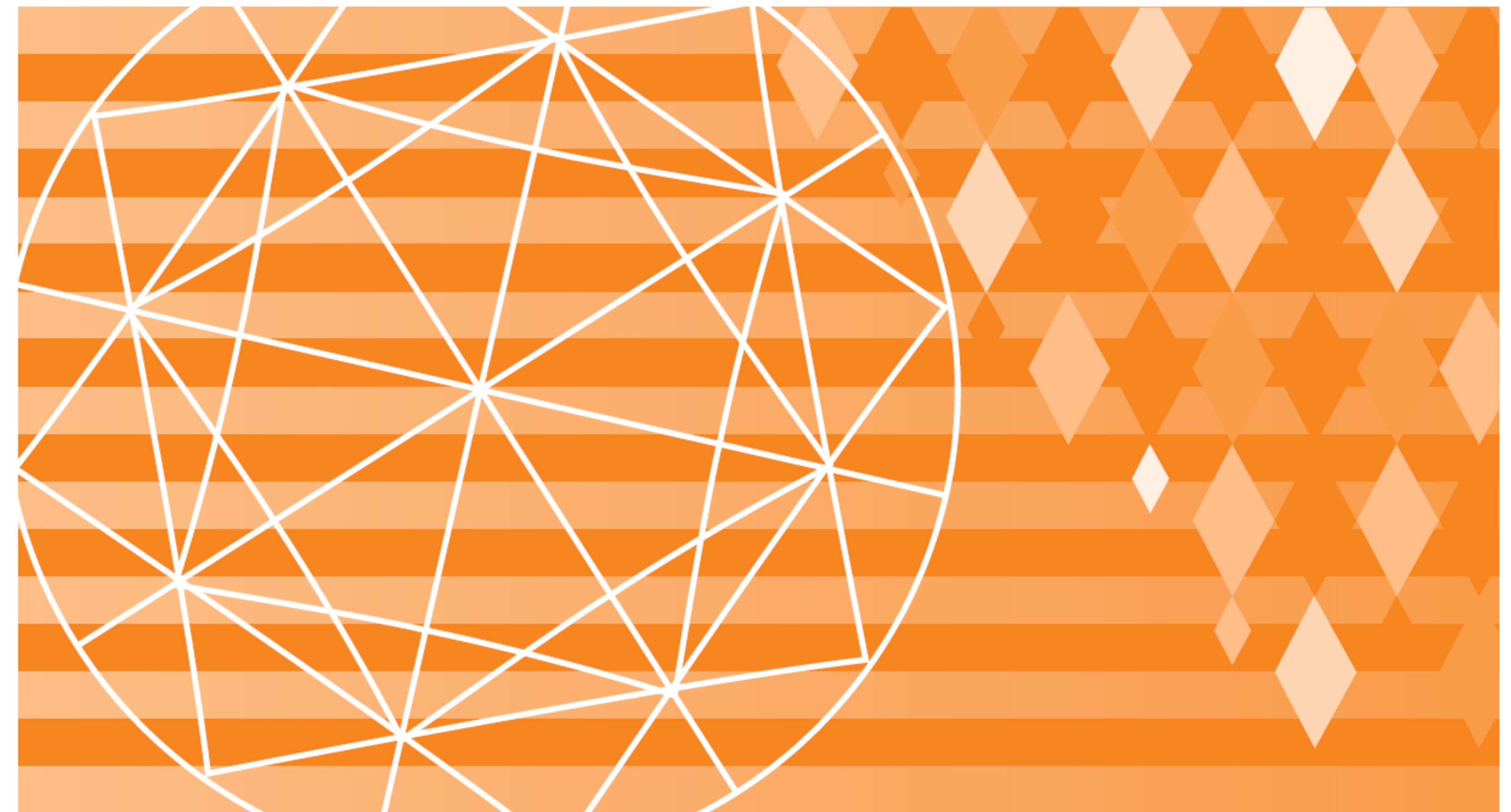


Marketing
Communications
Executives
International

TOKYO

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9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

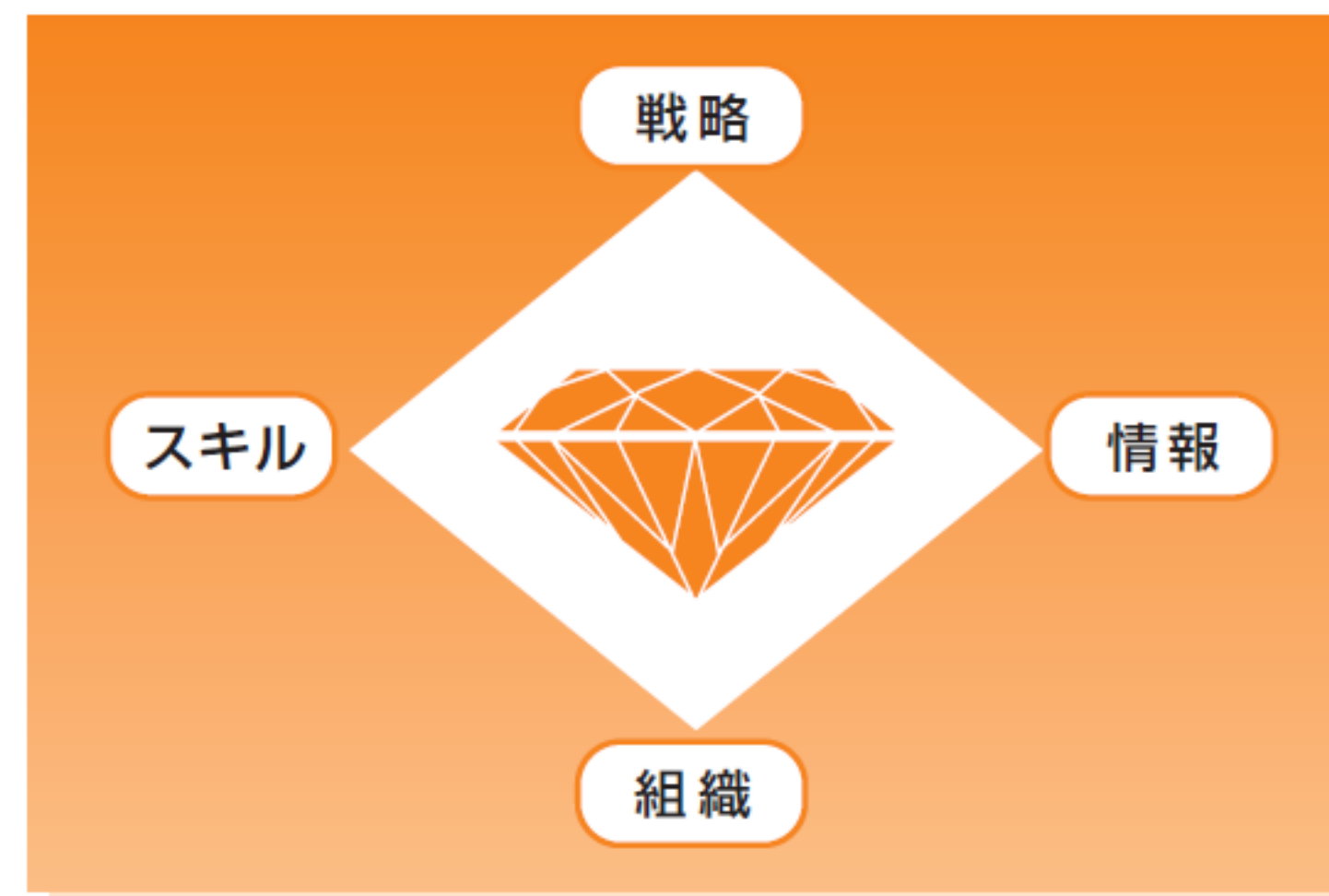
本講座で学ぶこと

メーカー営業がいま小売業とともに取り組まなければならないのは「お客さまのため」と称した安売りではなく、需要創造、コスト削減、そしてロス撲滅のバランスの追求である。メーカー営業の革新がいまほど求められていることはありません。

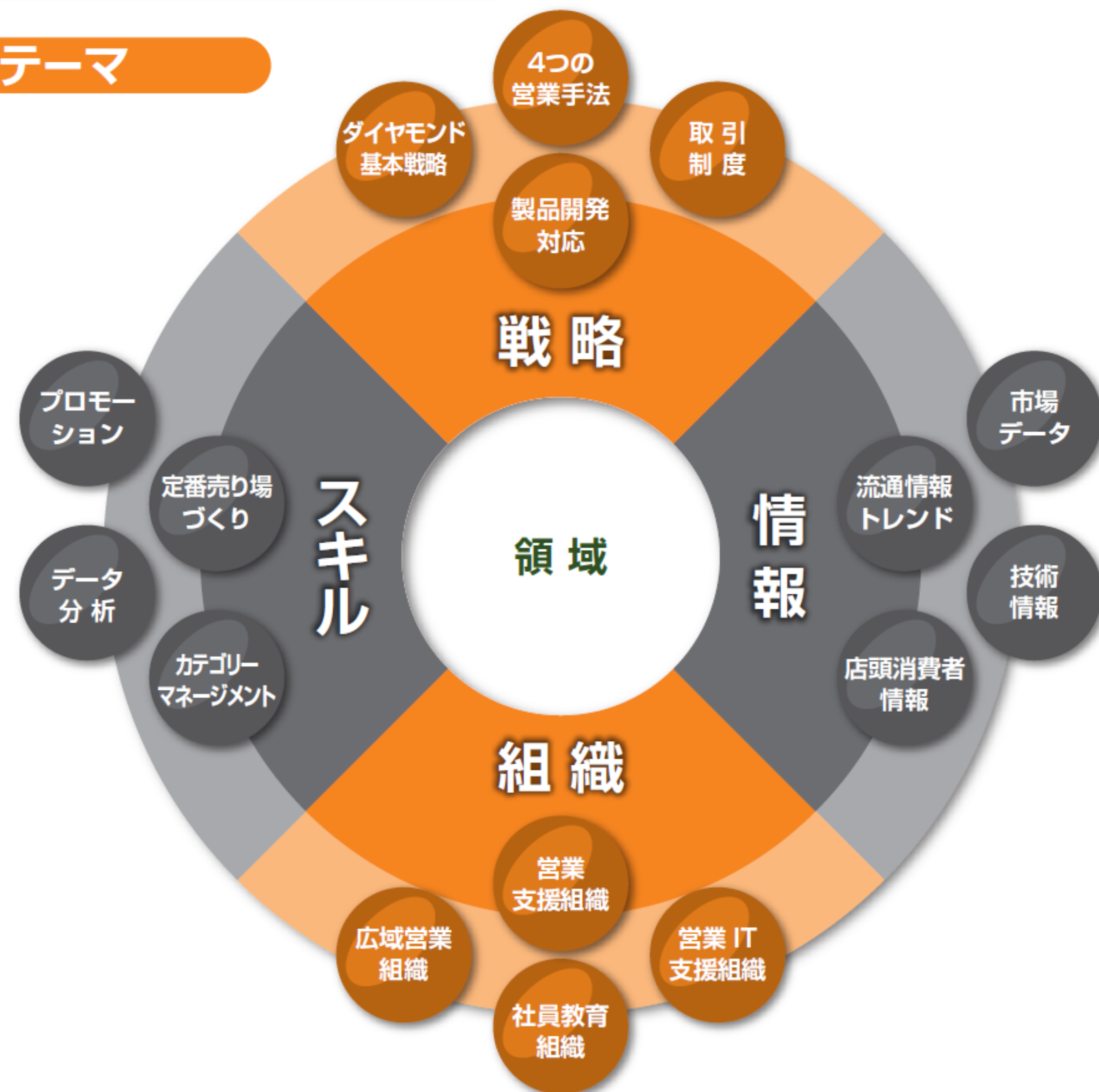
アマゾンをはじめとするネット販売、デジタル技術の進化を受けて、小売業も大きな変革を進めています。その背景を理解し、メーカーがいかに取り組みを進め、効率的・効果的なマーケティングを達成できるかをテーマに研究を進めます。

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



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。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り、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
守口 剛

研究会の進め方

- 今期は、アマゾンエフェクトが話題の昨今、リアル店舗でのサバイバルを中心に進めます。
 1. コト消費への対応
 2. デジタルマーケティングの小売での活用
 3. メーカーと小売りの取り組み事例

- 3部構成
 - 【講演】最新の戦略をお話しいたします
 - 【白鳥まとめ】各講演に関するトレンド情報を提供
 - 【守口まとめ】毎回各講演内容のポイントを整理

第9期ダイヤモンド型営業戦略研究会スケジュール

| 回数 | 日時 | テーマ | 講演者 | 白鳥まとめ(主な内容) |
|----|----------------------------------|--|---|-------------|
| 1 | 7月6日(金) 18:00~20:00 | 〈基調講演〉 マーケティングの新しい潮流と展望 | 早稲田大学 商学大学院 教授 守口 剛氏 | ダイヤモンド営業とは |
| 2 | 9月11日(火) 18:00~20:00 | エシカルカンパニー生活の木 経営 ～文化創造マーケティング～ *「エシカル」(ethical):倫理的、道徳的という意味。 企業活動においては、地球環境、人、地域、 社会を配慮した事業、「モノ・コト・ココロ」の 創造、提供のこと。 | (株)生活の木 代表取締役 C.E.O. 重永 忠氏 | 最近の消費者の変化 |
| 3 | 10月9日(火) 18:00~20:00 | 協働型の顧客対応と売り場対応 ～三菱食品が取り組むライフスタイル マーケティング～ | 三菱食品(株) 執行役員 マーケティング本部長 原 正浩氏 | 卸売業界の動向 |
| 4 | 11月13日(火) 18:00~20:00 | コトPOPの効果検証 ～なぜお客さまはそのコトPOPで「買いたい!」と 心が動いたのか～ | (株)山口茂デザイン事務所 代表取締役 山口 茂氏 | スーパーの動向 |
| 5 | 12月4日(火) 18:00~20:00 | リアル小売業による デジタルマーケティング活用 ～最強モデルの構築を目指して～ | (株)サンキュードラッグ 代表取締役社長 平野 健二氏 | ドラッグストアの動向 |
| 6 | 2019年 1月18日(金) 18:00~20:00 | セブン&アイのマーケティング戦略 | (株)セブン&アイホールディングス 執行役員 コーポレートコミュニケーション管掌 松本 稔氏 | 2019年のキーワード |
| 7 | 2019年 2月12日(火) 18:00~20:00 | 超高齢化社会におけるイオンの取り組み ～「お客さま」「地域」との「つながり」の中で～ | イオンリテール(株) イオンスタイル・G.Gストア 推進部長 林 博明氏 | ネットビジネスの動向 |

※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。