

# 2025年

## NPO（特定非営利活動法人）MCEI 総会資料

東京支部 2025年6月23日（月） アットビジネスセンター東京駅八重洲通り

大阪支部 2025年6月12日（木） 517\_SMILE 会議室 新大阪

### 議事事項

議案1. 2024年度東京支部・大阪支部活動報告

議案2. 2024年度東京支部・大阪支部収支計算書

議案3. 2024年度NPO・MCEI 決算報告

（1）事業報告書

（2）活動計算書

（3）貸借対照表

（4）財産目録

議案4. 監査報告書

議案5. 理事選任の件

議案6. 監事選任の件

議案7. 退任理事の件

議案8. 2025年度東京支部・大阪支部活動方針

議案9. 2025年度東京支部・大阪支部収支予算書



◆ 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

TEL : 03-6661-1013 FAX : 03-6661-1012

◆ MCEI 大阪支部

〒600-8108 京都市下京区五条通新町西入西鎌屋町 25 番地 つくるビル

(株式会社 I S S O内)

TEL : 075-352-1661

## 議案 1.2024 年度 東京支部・大阪支部 活動報告

### [1] 東京支部活動報告

24 年度は下記 4 つの基本方針を立てました。

#### 1. MCEI 独自価値づくり

- ・実務家集団として、「実践」「協創」「リアル」を大切にして展開します。
- ・「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ります。「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」などその結果として、
- ・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
  - ・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目的で、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。

＜その基本方針の振り返り＞

##### 1. MCEI 独自価値づくり

基本方針の実践事例を毎月の定例研究会(資料参照)で実行し下記の[基本認識 5 つ]にまとめあげました。今後の MCEI 催し物に取り入れ、さらに充実させ、MCEI 独自価値を強固なものにしていきます。

[基本認識 5 つ]

- \*「MCEI 提言」の実践活用
- \*「マーケティングは経営そのもの」(書籍『プロフェッショナル・マーケター』守口剛氏整理)
- \* 今注目のテーマ「社会課題をビジネスで解決」  
(例)「社会記号」「市場創造記号」新しいニーズや行動言葉化して需要可視化
- \*「協創プラットフォーム MCEI」の強化  
多彩な事業会社間での協創、事業会社とスキル提供会社との協創、事例収集・発信
- \* マーケティングコミュニケーション・「コミュニケーション」の重要性が高まっている

##### 2. MCEI ファン層の拡充

24 年度は定例研究会をすべて対面形式で行いました。若者層の参加が圧倒的に多くなっています。

参加率(申込者と実参加者の割合)が非常に高く、講演後のコミュニケーションサロン(参加料 1,000 円で飲みながら)への参加率も高く、参加者同士の活発な会話・議論が行われています。また、ファン層+ファン層候補者の実数も、24 年度当初と年度末比で約 3 倍と、大幅に増加しています。

##### 3. 情報発信強化

MCEI 活動内容の発信は、フェイスブックや X(旧 Twitter)を使用し手行い、発信数に関してはこだわりを持って進めました。しかしながら成果についてはまだまだ未知数です。

#### 4. 中長期計画の実践と成果

上記の基本方針 1~3 についての成果としては、実行面では手ごたえを感じ始めていますが、「成果」レベルではこれからという状況です。実践の方向性は見えつつあるため、その成果に向けて知恵を出していくます。毎月の理事会での「KPI」として P-D-S(Plan-Do-See)は継続させます。

## [2]各委員会の活動

### (1) 未来推進委員会

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

- ・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・参加者の広がり促進
- ・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——その仕組づくり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

＜振り返り＞

上記の項目を毎月 2~3 議論、その結果 (KPI 含む) を毎月の理事会に報告しました。

### (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

＜振り返り＞

①については終了

②については活動なし

③については未検討

### (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

＜振り返り＞

・25 期参加者 14 名

・PBL の題目は「冷凍食品のマーケット拡大に向けたニチレイの取り組み」に決定

#### ②感覚マーケティング実践研究会

＜振り返り＞

今期は休止

#### (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、および会員間の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した。

＜振り返り＞

- ・サロン会については定例研究会の講師をゲストとして迎え、議論を深掘りさせました。
- ・主催側・参加側双方にとって緩やかな進め方は効果的であると実感
- ・「自己成長」「ウェルビーイング」など、新たなコミュニティのテーマも見えてきました。

#### (5) 百人百語

第 41 号の仕様変更から、従来仕様に戻しました。

＜振り返り＞

100 名必達目標を掲げ、ジャスト 100 名の投稿を達成しました。

年内発行と会員重視の投稿も従来通りに戻しました。

#### (6) 計画外の活動

「AI 活用促進」を目指して、2つのプログラム(双方連携)の実施

世の中の「AI 活用」はものすごい勢いで成長しているにもかかわらず、マーケティング分野ではまだそのような実感はできていない現実。その要因を掘り下げ、AI 活用促進をリードする目的で開設しました。

##### [2つのプログラム]

###### ① AI 活用マーケティング実践プログラム(全3回)

MCEI 会員企業有志 6 社・9 名が講義を受講・各自の実践を行い、各社の状況などを共有。自社導入のロードマップの作成や、参加者自らが自社導入の推進責任者となることを意識づけました。

###### ② AI 活用マーケティング・その導入と課題・対策

上記プログラムの内容と結果を定例研究会で発表し、MCEI 会員企業の「市場開拓・事業発展」を目指しました。

【実施記録 6~7 ページ参照】【収支計算書 10 ページ参照】

(7) 表彰

<2024 年度表彰>

2022 年度設立の「イノベーター・オブ・ザ・イヤー(I.O.Y.)」第 3 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 3 回 I.O.Y. 受賞者(2 名)

浅田昌吾氏

旭化成ホームプロダクツ株式会社 マーケティング部長

奥村剛飛氏

株式会社ニチレイフーズ ライン＆マーケティング戦略部 部長(兼マーケティング部長)

以上

# MCEI 東京支部 2024年度研究会実施記録

## ◆定例研究会◆

月日	テーマ	会社名・所属名・役職	講師	出席
2024年 4/18	ファン層拡大への挑戦～将来顧客の苗を植える～	ピッグローブ(株) 執行役員 CMO (株)ハルメク コミュニティ事業準備室室長 (株)紀文食品 営業本部 営業企画部 部長	中川圭子氏 後藤昭人氏 高柳謙一郎氏	42
5/28	カルビー株式会社 女性活躍推進の取り組み	カルビー(株) 人事・総務本部 人事労務部長 兼 全員活躍推進室長	石井信江氏	54
6/24	特別講演&懇親会「MCEI 提言 2024」	カゴメ(株) 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 MCEI 東京支部 理事長	宮地雅典氏	85
7/23	気象データによる協創マーケティングと進化～商品需要予測からプロモーションまで～	一般財団法人日本気象協会 社会・防災事業部 気象デジタルサービス課 データ解析グループ 技師  メディア・コンシーマ事業部 メディア事業課 新規企画グループ	古賀江美子氏 春木優杏氏	39
8月	中止			
9/19	幸福度世界第一位のフィンランド ウエルビーディング がイノベーション力を生む	フィンランド大使館 商務部 上席商務官	志垣圭氏	26
10/15	ハウスバーモントカレー ロングセラーの秘訣 ～さまざまなチャレンジの歴史～	ハウス食品(株) 食品事業本部 食品事業一部 ビジネスユニットマネージャー	山本篤志氏	38
11/13	人・社会・環境にやさしい経営がもたらす価値と持続可能なビジネスの実現	シャボン玉石けん(株) 取締役 営業本部長	松永康志氏	26
12/10	AI 活用マーケティング・その導入の課題と対策	感性 AI(株) 代表取締役社長  プログラム参加メンバー6社・9名 全日本食品株式会社(1名 VTR 参加) 株式会社ニチレイフーズ 日本製紙クレシア株式会社 ハウスウェルネスフーズ株式会社 ハーゲンダッツジャパン株式会社(VTR 参加) 有楽製菓株式会社(VTR 参加)	秋山正晴氏	44
2025年 1/28	花を通じて、次の時代の価値をソウゾウ(想像×創造)する	花キューピット(株) 代表取締役社長	吉川 登氏	33
2/25	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) 執行役員マーケティング本部長付 野菜をとろうキャンペーン推進担当/MCEI 東京支部理事長	宮地雅典氏	58
3/18	ジップロック®の「下味冷凍」から学ぶ「新しい習慣」づくり～社会課題をビジネスで解決～	旭化成ホームプロダクツ(株) マーケティング部長 ビルコム(株) ストラテジックプランニング局 局長	浅田昌吾氏 長沢美香氏	45
	計 11回 (昨年12回)	参加合計454人 1回平均41.3人 (昨年度:531人 1回平均44.3人)		

**◆第 24期ビジネススクール◆**

月日	テーマ	会社名・所属名・役職	講師
12/13	24 期ビジネススクールの概要 + マーケティング基礎講座	日本大学 商学部専任講師	河股久司氏
1/24	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	早稲田大学商学学術院 教授	守口剛氏
2/14	健康寿命の延伸に向けた協創による新価値創出	MCEI 東京支部理事長 カゴメ(株)執行役員 野菜をとろうキャンペーン推進室長	宮地雅典氏
3/13	百貨店のあくなき挑戦！大きく変わる新宿西口の中で…	(株)京王百貨店 取締役 販売促進部長	大江弘祥氏
4/10	ハーゲンダッツのブランド戦略	ハーゲンダッツ ジャパン(株) マーケティング本部 部長	前田卓哉氏
5/15	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)Believe-UP 代表取締役	信田洋二氏
6/5	PBL 中間発表		
6/12	ファンコミュニティをマーケティングに生かす実践事例 ファンマーケティングの本質を編集者視点で探る	(株)Asobica 事業推進室室長 (株)光文社 取締役 メディアビジネス局・マーケティング局	佐藤頌太氏 大給近憲氏
7/17	ヤクルト 1000 の展開事例	(株)ヤクルト本社 業務部企画調査課担当課長	工藤洋介氏
8/21	PBL 発表会		

**◆第 25期ビジネススクール◆**

月日	テーマ	会社名・所属名・役職	講師
12/4	プレ講座「マーケティングの基礎を学ぶ」	日本大学 商学部専任講師	河股久司氏
1/22	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	早稲田大学商学学術院 教授	守口剛氏
2/12	冷凍食品のマーケット拡大に向けたニチレイの取り組み	(株)ニチレイフーズ ライン&マーケティング戦略部 部長 (兼マーケティング部長)	奥村剛飛氏
3/12	百貨店のあくなき挑戦！大きく変わる新宿西口の中で	(株)京王百貨店 取締役 営業政策部長	大江弘祥氏
4/10	ハーゲンダッツのブランド戦略	ハーゲンダッツ ジャパン(株) マーケティング本部 マネージャー	北山直子氏
5/21	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 2025～	(株)Believe-UP 代表取締役	信田洋二氏
6/11	PBL 中間発表		
6/18	ファンコミュニティのマーケティング活用 その理論と実践	(株)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
7/16	掛け算から生まれるイノベーションとマーケティング	ピップ(株) 取締役 CMO EC 事業部、海外事業部、マーケティング本部担当	久保田達之助氏
8/20	PBL 発表会		

### [3]大阪支部活動報告

＜MCEI 大阪 2024 年度活動報告、及び、収支報告＞

2024 年度は「時代に挑む。」をテーマに活動してまいりました。先が読めない時代、複雑な時代である今、それでも私たちは先を読み、進む。そして、今こそ、集い学び、新たな時代の新たな価値を創造しようと考え、毎月の定例会を紡いで参りました。そして、昨年度もリアル会場とオンラインの併催 5 年目となり、特に情報工房様の多大なるご協力もあり、円滑な運営ができたと自負しております。

4 月は、本質的な価値をデザインするお話を GK 京都門脇さんに、5 月はガチャでフードロスの解決に取り組むお話をミライデザイン GX の濱田さんにしていただき、6 月は LED 照明の世界的な取り組みをタカショーデジテックの古澤さんにしていただきました。

7 月はものづくりの街東大阪の話をきづきデザインラボの竹綱さんに、10 月は大東市の小さな納豆メーカー小金屋食品の吉田さん、3 月は木村石鹼工業の木村さんと、大阪の地元企業のお話もたくさんお伺いしました。

少し変わったところでは、8 月に社会貢献とビジネスの両立の話をチュラキューブの中川さん、12 月には共同アトリエ付き住居を併設した京都にあるアートホテル KAGAN HOTEL を見学しました。

会員社からは、9 月に Body Granola のお話をカルビーの大塚さんに、2 月には 2 年連続でインテージの田中さんに消費マインドのお話ををしていただき、11 月はすっかり恒例となった品田さんにご登壇いただきました。

2024 年度の定例会の参加者数は一覧表をご参照ください。会員数は今年も増減がありましたが、久しぶりに法人会員を再開してくださる会員様もあり、最終的に法人会員 5 社(前年度 1 社増)、個人会員 8 名(前年度同数)シニア会員 4 名となりました。定例会参加者も、前年比で 2 割近く増え、懇親会(第 2 部)参加者数も 15% 以上増え、コロナ禍でも地道にハイブリッド形式の定例会を続けてきました成果がようやく実った形となりました。

続きまして、2024 年度の収支に関してご報告いたします。会員が増えたことに加え、ゲスト参加は予想を上回る集客だったこともあり、収入が 20 万円弱伸びました。また、会場費の値上げ等ありました。予算内で効率的な運営ができたこともあり、久しぶりに 39 万円の剰余金を出し、繰越金を 45 万円にすることができました。これでようやく安定した運営ができます。これも会員の皆様のおかげです。

【実施記録 9 ページ参照】【収支計算書 11 ページ参照】

以上

大阪支部定例研究会 実施内容(2024年度開催 12回)

年	月	テーマ	講師	出席者数	
				第1部	第2部
2024年	4月	Designing for Essential Values —多様かつ複雑な現代社会に向けて本質的な 価値をデザインする—	株式会社GK京都 常務取締役 門脇 宏治 氏	22	19
	5月	ガチャが世界を救うハピタベ誕生ストーリー	株式会社ミライデザインGX 代表取締役 濱田 岳 氏	23	16
	6月	光の演出で人の心を彩る	株式会社タカショーデジテック 代表取締役社長 古澤 良祐 氏	22	13
	7月	東大阪の企業におけるデザイン経営	きづきデザインラボ 代表 竹綱章浩氏	31	15
	8月	CREATIVE ReSTART ～社会貢献とビジネスの両立をめざして～	NPO 法人チュラキューブ/株式会社 GIVE&GIFT 代表 中川 悠 氏	30	13
	9月	カルビーが考える「食と健康」について -Body Granola のこれまでとこれから-	カルビー株式会社 食と健康事業推進 部 部長 大塚 竜太 氏	51	22
	10月	「納豆を食卓の主役に ～小さな会社の負けない経営～	小金屋食品株式会社 代表取締役 吉田 恵美子 氏	34	16
	11月	時代は発明から発見～～2024年の人気商品と その先を考える	日経BP 総合研究所 客員研究員 品田 英雄 氏	36	17
	12月	【野外研修】KAGAN HOTEL 講演「『めい』が目指す「温かい不動産」とは」	株式会社めい 代表取締役 扇沢 友樹 氏	26	16
	1月	流通業の顧客接点	大阪いづみ市民生活協同組合 常務理事 藤山 聖彦 氏	43	22
2025年	2月	アガる物価とアがらない消費マインド ～お財布のいつ紐は緩むのか？	株式会社インテージ 生活者研究センター センター長 田中 宏昌氏	32	12
	3月	「任せる経営」で社員のモチベーション最大 化 木村石鹼流 自律型組織の作り方とは	木村石鹼工業株式会社 代表取締役社長 木村 祥一郎氏	38	22
		計 409 人(1研究会あたり 34.1 人) (昨年度:345 人<28.8 人>)			
第2部(懇親会)参加者総数:202 人(1回あたり 16.8 人)		(昨年度:174 名(1回あたり 14.5 人))			

水口ゼミナール(第13回)

年	月	テーマ	講師	出席
2024年	5月	持たない時代のマーケティング: サブスクとシェアリング・サービス	同志社大学商学部・大学院商学研究科 教授 高橋 広行 氏	21
計 21 人				
(昨年度:開催なし)				

## 議案 2. 2024 年度東京支部・大阪支部 収支計算書

＜東京支部（2024年4月1日～2025年3月31日）＞

\* MCEI内部では使い慣れた西暦を使うが、官公庁提出用には元号を使う。

支 出		
I. 一般会計	【'24実績】	【'24予算】
年会費 法人55社 個人23名	9,675,000 1,020,000	10,000,000 1,000,000
特別会費 納会個人 コミュニケーションサロン MCEIサロン 感覚MK懇親会ほか	0 358,000 41,000 0	0 400,000 100,000 0
事業収入 定期研ビジターフィー お客さま学研究会参加費	30,000 0	0 0
出版収入 百人百語販売 プレティン広告費	0 0	0 0
大阪支部 (相殺) 百人百語代 総会資料代	15,000 0	15,000 0
その他収入 オークション その他	0 0	0 0
一般会計合計	11,139,000	11,515,000
II. プロジェクト別会計		
ビジネススクール(第25期)	2,772,000	3,960,000
感覚マーケティング実践研究会(第6期)	0	0
価値協創実践会	0	0
プロジェクト別会計合計	2,772,000	3,960,000
III. その他		
国際マーケティング会議	0	0
書籍収入(プロフェッショナルマーケター)	0	0
雑収入(未払金戻り他)	208,593	0
受取利息	5,787	0
その他合計	214,380	0
I ~ III 総計	14,125,380	15,475,000
【東京支部計算書の説明】		
*会費収入 24年計画: 法人60社、個人20名 24年実績: 法人55社、個人23名		
*プロジェクト収入 ビジネススクール: 計画20名⇒実績14名 マーケティング初級講座: 休会 ダイヤモンド型営業戦略研究会: 休会 感覚マーケティング実践研究会: 休会		
*その他収入		
■支出の部		

IV. 予備費	【'24実績】	【'24予算】
予備費	0	1,000,000
予備費合計	0	1,000,000
I ~ IV 総計	12,398,789	14,715,000
収支差額	1,726,591	760,000
前期繰越金	4,905,236	4,076,191
次期繰越金	6,631,827	4,836,191

## 議案 2. 2024 年度東京支部・大阪支部 収支計算書

＜大阪支部(2024年4月1日～2025年3月31日)＞

収 入
-----

### Ⅰ 一般会計

	【2024年実績】	【2024年予算】
年会費法人	712,500	600,000
年会費個人/シニア	507,500	470,000
ゲスト参加費	334,400	270,000
水口ゼミ参加費	27,500	20,000
第2部参加費	95,500	130,000
受取利息	332	0
<b>総計</b>	<b>1,677,732</b>	<b>1,490,000</b>

### 【大阪支部収支計算書の説明】

#### ■収入の部

①年会費 法人5社(1社期中入会)

個人8名(1名期中入会)

シニア4名

②ゲスト参加 76名(会場:一般52名 学生5名)

OL:一般19名 学生0名)

#### ■支出の部

①会員など無償講師が2名、野外研修1件あり、会場費の  
値上げもあったが吸収できた。

②効率的な運営ができ、なつかつ会員増もあり、  
まとまった繰越金を残すことができた。

支 出
-----

### Ⅰ 一般会計

	【2024年実績】	【2024年予算】
理事会・委員会	0	0
定例研究会 (講師費用)	353,665	399,996
定例研究会会場費ほか	67,400	60,000
講演録製作費	0	0
第2部費用 (おつまみなど)	82,399	120,000
東京支部総会資料購入費	0	0
百人百語	15,000	13,000
広報		0
Web		0
会維持・運営	通信費 182 交通費 30,000 事務用品費 9,779 印刷費 0 雑費 9,290	4,000 100,000 10,000 0 12,000
事務局費		
予備費	0	51,004
<b>総計</b>	<b>1,287,715</b>	<b>1,490,000</b>
<b>当期収支差額</b>	<b>390,017</b>	
<b>前期繰越金</b>	<b>65,172</b>	<b>65,172</b>
<b>次期繰越金</b>	<b>455,189</b>	<b>65,172</b>

## 議案 3. 2024 年度 NPO MCEI 決算報告

### 令和 6 年度事業報告書

令和 6 年 4 月 1 日～令和 7 年 3 月 31 日

特定非営利活動法人エムシーイーアイ

#### 1 事業実施の成果

マーケティング研究会、勉強会ならびに提言集などの事業活動を行うことができた。

#### 2 事業の実施に関する事項

##### (1) 特定非営利活動に係る事業

(事業費の総費用【10,255】千円)

事業名	事業内容	実施日時	実施場所	従業者の人數	受益対象者の範囲および人數	支出額(千円)
研究会と 勉強会	先進マーケティングの研究会	年間 24 回	首都圏・近畿圏を中心全国	20 人	東京 454 人 大阪 409 人 延べ 863 人	3,942
	マーケター養成の勉強会	年間 9 回	首都圏中心に全国	10 人	延べ 126 人	2,529
	AI 活用マーケティング実践研究	年間 3 回	首都圏	5 人	9 人	347
広報出版	定例研究会報告とマーケティングの情報発信	随時	ネット発信	2 人	延べ 3,600 人	1,597
	マーケティング提言集の発行	12 月	首都圏・近畿圏を中心全国	3 人	900 人	1,840
国際交流	ビジネス交流会	なし		0 人	0 人	0

### 議案 3. 2024 年度 NPO MCEI 決算報告

### 令和6年度 活動計算書 (その他事業がない場合)

自令和6年4月1日 至令和7年3月31日

特定非営利活動法人エムシーイーアイ

(単位:円)

科 目	金 額	小計・合計
<b>【A】 経 常 収 益</b>		
1 受取会費 正会員受取会費	11,915,000	11,915,000
2 受取寄附金		0
3 受取助成金等		0
4 事業収益 マーケティングの研究会や勉強会の開催 マーケティングを普及させるための広報出版活動 マーケティングの分野においての国際交流	3,658,400 0 0	3,658,400
5 その他の収益 受取利息 雑収入	6,119 208,593	214,712
<b>経 常 収 益 計</b>		<b>15,788,112</b>
<b>【B】 経 常 費 用</b>		
1 事業費		
(1) 人件費 給料手当 役員報酬 退職給付費用 福利厚生費	3,840,000 600,000 0 580,123	5,020,123
(2) その他経費 会議費 旅費交通費 通信費 事務用品費 印刷製本費 地代家賃 コピー機賃借料 人材育成セミナー 租税公課 定例マーケティング勉強会 講演録原稿料 会員向け広報誌(社内経費移動) マーケティング関係書籍出版 新聞図書費・書籍購入費 消耗品費 雑費	0 39,470 345,877 74,522 243,766 1,018,865 45,540 897,616 67,600 2,344,593 0 35,200 902 33,225 88,100	5,235,276
<b>事業費計</b>		<b>10,255,399</b>
2 管理費		
(1) 人件費 役員報酬 給料手当 退職給付費用 福利厚生費	600,000 960,000 0 145,031	1,705,031
(2) その他経費 水道光熱費 通信運搬費 地代家賃 旅費交通費 減価償却費 支払報酬	0 0 1,018,865 377,902 0 314,268	1,711,035
<b>管理費計</b>		<b>3,416,065</b>
<b>経 常 費 用 計</b>		<b>13,671,464</b>
<b>当 期 経 常 増 減 額 【A】 - 【B】</b>		<b>2,116,648</b>
<b>【C】 経 常 外 収 益</b>		
<b>経 常 外 収 益 計</b>		<b>0</b>
<b>【D】 経 常 外 費 用</b>		
<b>経 常 外 費 用 計</b>		<b>0</b>
<b>当 期 経 常 外 増 減 額 【C】 - 【D】</b>		<b>0</b>
<b>税 引 前 当 期 正 味 財 産 増 減 額 ① + ②</b>		<b>2,116,648</b>
法人税、住民税及び事業税	0	
前期繰越正味財産額	8,713,363	
<b>次 期 繰 越 正 味 財 産 額 ③ - ④ + ⑤</b>		<b>10,830,011</b>

### 議案 3. 2024 年度 NPO MCEI 決算報告

#### 令和6年度特定非営利活動に係る事業会計貸借対照表 令和7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)
<b>I 資産の部</b>		<b>II 負債の部</b>	
<b>1 流動資産</b>		<b>1 流動負債</b>	
現金	48,009	未払金	199,999
普通預金	15,058,224	前受金	8,620,000
前払費用	93,177	未払費用	55,000
		未払消費税	66,400
		<b>流動負債合計</b>	<b>8,941,399</b>
<b>流動資産合計</b>	<b>15,199,410</b>		
		<b>2 固定負債</b>	
<b>2 固定資産</b>			
敷金	572,000	<b>固定負債合計</b>	<b>0</b>
出版事業積立預金	4,000,000	<b>負債合計</b>	<b>8,941,399</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>4,572,000</b>		
		<b>III 正味財産の部</b>	
		前期繰越正味財産	8,713,363
		当期正味財産増減額	2,116,648
		<b>正味財産合計</b>	<b>10,830,011</b>
<b>資産合計</b>	<b>19,771,410</b>	<b>負債及び正味財産合計</b>	<b>19,771,410</b>

### 議案 3. 2024 年度 NPO MCEI 決算報告

#### 令和6年度特定非営利活動に係る事業会計財産目録

令和7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)	
I 資産の部		
1流動資産		
現金預金		
現金 現金手許有高	48,009	
普通預金 (みずほ銀行麹町支店)	14,188,035	
普通預金 (みずほ銀行南船場支店)	870,189	
前払費用 (通勤定期代他)	93,177	
流動資産合計		15,199,410
2固定資産		
敷金 (東京支部事務所)	572,000	
出版事業積立預金	4,000,000	
固定資産合計		4,572,000
資産合計		19,771,410
II 負債の部		
1流動負債		
未払金 (会場費、通信費他)	199,999	
前受金 (東京・大阪支部年会費)	8,620,000	
未払費用 (大阪・事務局費他)	55,000	
未払消費税	66,400	
流動負債合計		8,941,399
2固定負債		
固定負債合計		0
負債合計		8,941,399
正味財産		10,830,011

## 議案 4. 監査報告書

### 監 査 報 告 書

特定非営利活動法人エムシーイーアイの令和6年度における事業執行状況、収支決算並びに貸借対照表、財産目録について監査を行ったところ、いずれも適正に執行され過誤ないものと認めます。

令和7年 5月 30日

監 事

本田 健



## 議案 4. 監査報告書

### 監査報告書

特定非営利活動法人エムシーイーアイ大阪支部の令和 6 年度における事業執行状況、

収支計算ならびに貸借対照表について、令和 7 年 4 月 30 日に監査を行いました。

いずれも適正に執行され過誤無いものと認めます。

令和 7 年 4 月 30 日

監事 井上 英司 

## 議案 5. 理事選任の件

2025 年 6 月 23 日の通常総会をもって、全理事が任期満了となります。つきましては新たな理事の選任をお願いいたします。候補者は次の通りです。(★マークは新任理事)  
(五十音順)

### [東京支部]

市川 英次(湘南ヤクルト販売)  
奥村 剛飛(ニチレイフーズ)  
越智 由香子(大日本印刷)  
木暮 和樹(キリンビバレッジ)  
後藤 昭人(ハルメク)  
斎藤 潤子(ランスタッド)  
坂本 崇博(コクヨ)  
鳴司 貴裕(SHIMAGIC)  
高津 尚子(日本製紙クレシア)  
竹内 仁孝(千修)  
寺本 隆博(カゴメ)★  
中西 昇(富士電機)  
船越 一博(ハウスウェルネスフーズ)  
本田 健(カルビー)  
増田 隆行(全日本食品)  
宮地 雅典(MCEI 東京支部)  
矢島 裕基(サントリー)★

### [大阪支部]

斎藤 秀雄(ISSO)  
藤村 滋弘(BEYOND BORDERS)

2025 年度からの新体制について、定款第 14 条の規定に基づき 2025 年 5 月 28 日の理事会にて理事長および副理事長の互選を行い、理事全員の互選の結果、下記のとおり決定いたしました。  
一同一層の MCEI の発展に精励いたす所存です。何卒ご高承のほどお願い申し上げます。

### 【東京支部】

氏名	新役職	旧役職	所属会社名
高津 尚子	理事長	副理事長	日本製紙クレシア(株)
市川 英次	副理事長(継続)	副理事長	湘南ヤクルト販売(株)
宮地 雅典	専務理事兼事務局長	理事長	MCEI 東京支部

## **議案 6. 監事選任の件**

2025年6月23日の通常総会をもって、全監事が任期満了となります。つきましては新たな監事の選任をお願いいたします。候補者は次の通りです。(五十音順)

井上 英司

本田 健

## **議案 7. 退任理事の件**

2025年6月23日通常総会をもって、任期満了により岩崎正樹氏、小野敏博氏、角屋秀典氏、楠見宏氏、仁藤正平氏、増田訓英氏、町野公彦氏が理事を退任されます。在任中のご功労に会員一同心より感謝申し上げます。

以上

## 議案 8. 2025 年度 東京支部・大阪支部 活動方針

### [1]東京支部活動方針

タイトル 4 つは 2024 年度と同様です。2024 年度の実践から見えてきたこと・進むべき道筋をさらに強化し、成果に結びつけることを一義とします。

#### ①MCEI 独自価値づくり

- ・MCEI 提言については、引き続き MCEI の象徴として内容を進化  
年間の通常業務化・常にヒントが集まる工夫と、それをもとに構成
- ・2024 年度に整理した「独自価値・5 つの基本認識」の更なる実践での具体化  
定例研究会をはじめとする MCEI 諸活動で取り上げ、会員への認知拡大と事例との出会いの場を多くつくる・ルートに敏感になる意識の向上

#### ②MCEI ファン層の拡大

- ・昨年度、ファン層の母数は約 3 倍に増加。それをベースに、成果をあげるためさらに活性化していきます。
  - +MCEI 諸活動へ、より積極的な参加
  - +MCEI 運営に参画
  - +ファン層の社内の方々の巻き込み
  - +ファン層の社外の方々へ MCEI の周知、参画

#### ③情報発信強化

- ・頻度については継続
- ・その活性化(閲覧者数・反応など)の評価

#### ④中期方針の成果に向けて

上記①～③を成果レベルに引き上げ、それぞれの KPI の向上と KGI(会員数)増加へ挑戦します。

### [2]各委員会の活動方針

#### (1) 未来推進委員会

前年度と同様に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・参加者の広がり促進
- ・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——その仕組づくり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) ナレッジワーク委員会

①ビジネススクール

18名参加を目標とします。

現在の25期の結果を踏まえて内容充実・PBLの継続なども検討します。

②感覚マーケティング実践研究会

(3) コミュニティ(会員の自主活動)

「会員各位の様々な期待とMCEI機能とのマッチング、および会員間のコミュニケーションの活発化」を目的とした活動の場

・会員主導の自主運営

・参加者のリーダーシップで運営

・事務局はその補佐と活動実施内容の発信

・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。

(4) 百人百語

今期も12月末に発行予定

(5) AI活用促進

前年度のトライアルプログラム2つの更なる進化を目指します。

8月開始を計画中

【収支予算書 23ページ参照】

以上

### [3]大阪支部活動方針 テーマ、及び、予算について

大阪支部は、2025 年度のテーマを「対話」とし、企業・顧客・地域社会が率直に意見を交わすことで互いを理解し、新たなマーケティングや価値創出に挑戦します。多様なニーズの中、対話から得られるインサイトは、製品・サービスの改善やブランド信頼、顧客ロイヤルティの向上に寄与すると考えます。特に、リアルな場で顔を合わせる対話は、温かな人間関係や地域の絆を深め、消費者間の共感連鎖から豊かな共創を促すものです。また、SNS や AI を活用し、各界との協働を探求する中で、未来への新たな可能性を切り拓いてまいります。

2025 年度の予算案については別表をご参照ください。今期はさらに法人・個人の会員が増え、少し予算に余裕ができました。とはいえ、コロナ禍前に比べると、予算規模は 6 割程度になっており、運営が楽なわけではありません。ですが、今期も情報工房様から多くの月で会場を無償でご提供いただけたことになりました。重ねて感謝申し上げます。また、少し会員が増えてきましたがまだまだ安定した運営には少ないので、今期も新たな参加者が増えるよう、積極的に活動をしてゆきたいと考えます。会員の皆様もぜひご協力いただけけると幸いです。

そして、引き続きリアル会場とオンラインの併催を続けるべく工夫をしながら運営して参ります。また、一部委託費を戻しますが、一時的な事務局委託費、理事長委託費の減額を続けます。

取り巻く環境が厳しい状況は今期も続きますが、知恵と工夫をこらし、ご参加いただく皆様の日々のお仕事に役立てる運営を目指してゆきたいと考えております。

2025 年度の MCEI 大阪支部の活動に、どうぞご期待ください。

【収支予算書 24 ページ参照】

以上

## 議案9. 2025年度 東京支部・大阪支部 収支予算書

＜東京支部(2025年4月1日～2026年3月31日)＞

\*MCEI内部では使い慣れた西暦を使うが、官公庁提出用には元号を使う。

収 入		
-----	--	--

I. 一般会計		【'24実績】	【'25予算】
年会費	法人60社	9,675,000	11,400,000
	個人27名	1,020,000	1,500,000
特別会費	納会個人	0	0
	コミュニケーションサロン	358,000	400,000
	MCEIサロン	41,000	100,000
事業収入	定例研ビジターフィー	30,000	30,000
出版収入	百人百語販売	0	0
大阪支部 (相殺)	百人百語代	15,000	15,000
	総会資料代	0	0
その他収入		0	0
一般会計合計		11,139,000	13,445,000

II. プロジェクト別会計		【'24実績】	【'25予算】
ビジネススクール(第26期)		2,772,000	3,564,000
価値協創実践研究会		0	0
プロジェクト別会計合計		2,772,000	3,564,000

III. その他		【'24実績】	【'25予算】
国際マーケティング会議		0	0
書籍収入(プロフェッショナルマーケター)		0	0
雑収入(未払金戻り他)		208,593	0
受取利息		5,787	0
その他合計		214,380	0

I～III総計	14,125,380	17,009,000
---------	------------	------------

### 【東京支部予算書の説明】

#### ■収入の部

\*会費収入 目標： 法人60社、個人27名  
法人年会費20万円

\*特別会費、事業収入  
・コミュニケーションサロン、MCEIサロン、一人1000円

\*プロジェクト収入 受講生増に全力  
・ビジネススクール26期 目標18名

#### ■支出の部

\*租税公課  
消費税納付

支 出		
-----	--	--

I. 一般会計		【'24実績】	【'25予算】
定例活動			
納会		0	0
コミュニケーションサロン		49,894	50,000
MCEIサロン		19,337	30,000
理事会・委員会		43,867	50,000
定例研究会		811,731	1,000,000
百人百語		293,700	350,000
国際		0	0
広報		0	0
ホームページ		622,600	650,000
定例活動合計		1,841,129	2,130,000
会維持・運営			
旅費交通費		9,470	20,000
事務用品費		64,743	100,000
印刷費		243,766	300,000
通信費		345,695	350,000
税理士報酬		314,268	315,000
雑費		78,810	100,000
新聞図書費		0	0
書籍購入費		902	20,000
消耗品費		33,225	50,000
賃借料(コピー機)		45,540	50,000
会維持・運営合計		1,136,419	1,305,000
事務局費			
法定福利費		725,154	800,000
委託費		0	0
交通費		377,902	370,000
家賃(含水道光熱費)		2,037,729	2,000,000
役員報酬		1,200,000	2,100,000
給料		4,080,000	4,320,000
事務局費合計		8,420,785	9,590,000
その他			
寄付金		0	0
租税公課		67,640	100,000
その他合計		67,640	100,000
一般会計合計		11,465,973	13,125,000

II. プロジェクト別会計		【'24実績】	【'25予算】
ビジネススクール(第25期)		3,546	0
ビジネススクール(第26期)(内、書籍代35,200)		929,270	1,000,000
イノベーターズワークショップ		0	0
価値協創実践研究会		0	0
プロジェクト別会計合計		932,816	1,000,000

III. その他		【'24実績】	【'25予算】
国際マーケティング会議		0	0
新理事長就任関係		0	200,000
MCEI案内パンフレット		0	50,000
その他合計		0	250,000

IV. 予備費		【'24実績】	【'25予算】
予備費		0	1,000,000
予備費合計		0	1,000,000

I～IV総計	12,398,789	15,375,000
収支差額	1,726,591	1,634,000
前期繰越金	4,905,236	6,631,827
次期繰越金	6,631,827	8,265,827

## 議案9. 2025年度 東京支部・大阪支部 収支予算書

<大阪支部(2025年4月1日～2026年3月31日)>

収 入	支 出
-----	-----

### I. 一般会計

	【2024年実績】	【2025年予算】
年会費法人	712,500	900,000
年会費個人	507,500	545,833
ゲスト参加費	334,400	300,000
水口ゼミ参加費	27,500	26,400
第2部参加費	95,500	100,000
受取利息	332	0
<b>総計</b>	<b>1,677,732</b>	<b>1,872,233</b>

### 【大阪支部収支予算書の説明】

#### ■収入の部

①年会費は法人6社、個人9名(途中入会1名)、シニア5名

#### ■支出の部

①定例研究会予算は講師謝礼12名分

②定例研究会会場費4会場分

8会場は協力企業会場あるいは野外研修

#### ③事務局費について

・委託費は理事長・(株)ISSOへの支払

・委託費の減額は継続するが、

事務局委託費は月1万円のみ減額を解消。

④TSCのサービス終了に伴い、Webの移設準備費を計上。

### I. 一般会計

	【2024年実績】	【2025年予算】
理事会・委員会	0	0
定例研究会	353,665	422,218
定例研究会会場費ほか	67,400	100,000
講演録製作費	0	0
第2部費用 (おつまみなど)	82,399	90,000
東京支部総会資料購入費	0	0
百人百語	15,000	16,000
広報		0
Web		0
会維持・運営	通信費 182 交通費 30,000 事務用品費 9,779 印刷費 0	4,000 60,000 10,000 0
事務局費	事務局委託費 660,000 理事長委託費 60,000 Web改訂準備費 0	759,000 60,000 150,000
予備費	海外万博来場対応など	111,233
<b>総計</b>	<b>1,287,715</b>	<b>1,794,451</b>
<b>当期収支差額</b>	<b>390,017</b>	<b>0</b>
<b>前期繰越金</b>	<b>65,172</b>	<b>455,189</b>
<b>次期繰越金</b>	<b>455,189</b>	<b>455,189</b>



Marketing  
Communications  
Executives  
International

TOKYO / OSAKA

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

いま、一番知りたいテーマについて  
いま、一番議論したい人たちと議論できる  
マーケティングを学ぶ人々に広く門戸を開放した組織  
それが“MCEI”

## 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。  
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MCEI東京支部創設理事長）が、1969年東京支部を設立、以来約40年間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、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ならしめるため、大阪支部と一緒に2001年にNPO法人を設立しました。