

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”



TOKYO / OSAKA

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

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(元東京支部創設理事長)が、1969年東京に支部を設立、以来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、マーケティング塾(ビジネススクール)の開講、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、世界の各支部からもっと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。

2011

百人百語

100People, 100Voices



MCEI東京・MCEI大阪

くらしの潤滑油として貢献する中小企業

私は中小企業の健全な成長を支援する者の一人である。最近、特に感ずるのは、中小企業のファミリービジネスのオーナートップが、このような不況期下においても、いや不況期だからこそ、顧客満足の結果が収益確保になるという信念を強く打ち出していることである。これは中小企業の顧客はオーナートップにとって、顔見知りの顧客であるので、もし不都合な行為をすれば、客は二度と顔を見せない所為もある。顧客第一のスローガンは、自分たちが生きていく上でも必要なことであるのだ。

このオーナーたちは、自社の従業員に対しても、この考えを周知徹底する努力をしている。自社の役割を説き、その役割を果たすために、常に顧客満足を考えよ、と指

導する。

このような指導により、従業員の家庭人としての在り方や、自社を離れた社会人としての在り方にも「相手を思う気持」が自然と行為になって表れるように思える。

中小企業における社員教育などが、家庭教育や、学校教育などの不備を補っていくように私には思えるのだ。

わたなべ えいこう
渡辺 英幸

(株) 会社業務研究所
代表取締役 所長