

# 「差別化商品の商品開発と販売戦略」 ～成功のカギは理念経営～

1. 経営の基本は理念経営が出来ているか
2. 理念経営の作り方（半年で会社は変わる）
3. 商品開発は販売戦略から逆算する
4. 差別化とステージ変更で1番商品を作る

日時：平成30年6月28日（木） 15:40～17:00  
場所：テクノプラザ愛媛 テクノホール  
講師：（株）DMC 代表取締役社長 高橋貞光  
参加費：無料

## 講師の紹介



平成19年2月 株式会社ロフティ（現 株式会社えがお）に入社  
平成19年8月 取締役 就任  
平成20年4月 常務取締役 就任  
平成24年8月 （株）えがおコミュニケーションズ 専務取締役 兼任  
平成26年4月 （株）えがおエージェンシー 専務取締役 兼任  
平成26年12月 （株）えがお専務取締役 管理本部執行役員 就任  
平成27年12月 （株）えがおグループ退社  
平成28年1月 株式会社 DMC 代表取締役就任。現在に至る。

経営企画・管理部門・システム・物流・コールセンター部門責任者を歴任し、入社から5年の間に44億円から262億円の売上成長に貢献。

高橋 貞光（たかはし さだみつ）

昭和36年生まれ、56歳。宮崎県出身。  
スーパー・小売業に20年間従事。  
マーケティングに精通し、管理部門、  
営業部門を自ら経験の上最適化を実現。  
取締役、常務取締役を歴任。

えがお売上推移



主催：（一社）愛媛県発明協会 E-mail: [eiii@ehime-hatsumei.or.jp](mailto:eiii@ehime-hatsumei.or.jp)  
松山市久米窪田町337-1 テクノプラザ愛媛内  
TEL 089-960-1103 FAX: 086-960-1106

# 差別化商品の商品開発と販売戦略

## セミナー申込票

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、

**6月22日(金)までにFAX、又はメールにてお申込下さい。**

事業所名	
主な事業内容	
所在地	〒 -
電話/FAX	TEL FAX
メールアドレス	
受講者名 (役職)	
講演会終了後の懇親会 (17:00~18:00) (会費3,000円)	どちらか○を付けてください。(参加、不参加) 会員は無料。会員同行者は2,000円。 テクノプラザ愛媛 1F ファミリーディング nico

一般社団法人愛媛県発明協会

担当:平岡・山口 FAX:089-960-1106

E-mail: [eiii@ehime-hatsumei.or.jp](mailto:eiii@ehime-hatsumei.or.jp)

ご記入いただきました内容は、当窓口による企業様支援およびセミナー参加受付のみに使用します。

電話 : 089-960-1103

<http://www.ehime-hatsumei.or.jp/>