

June 5th 2013

## **OLM's Operating Officer, Hideki Hori gives a lecture at Ryutsu Keizai University "Leadership Theory: Secret to Continuously Creating Big Sellers"**

Oak Lawn Marketing, Inc. (hereinafter referred to as "OLM." HQ: Higashi-ku, Nagoya; Operations: three shopping brands "Shop Japan," "Hill's Collection," and "exabody") is pleased to announce that our Operating Officer, Hideki Hori gave a lecture at Ryutsu Keizai University (located in Matsudo-shi, Chiba) for students in the Department of Distribution Information.

This lecture was arranged by Mr. Yuji Yano, a professor of the department, as a special lecture on direct response marketing theory, sponsored by Japan Direct Marketing Association.

As an Operating Officer of OLM, Mr. Hori decided to accept this role of special lecturer to share OLM's visions and efforts with the students, hoping they can utilize it in their research and future business. This decision is based on OLM's corporate policy, the "Profit Centric Tree," which promises to return profits to all our stakeholders. OLM continuously strives to activate the profit circulation between all stakeholders through various social activities to embody the company's vision and CSR policy of enriching lifestyles worldwide.

Ryutsu Keizai University promotes practical education with a focus on distribution and logistics and it was a very rewarding experience for OLM to give a lecture at the university where research with high levels of expertise is conducted.

### ■ Lecture Summary:

#### ➤ Lecture title, schedule and coordinator

- "Direct Response Marketing Theory—Special lecture endowed by the Japan Direct Marketing Association"
- Spring term 2013, Tuesdays, 2<sup>nd</sup> period (Two credits)
- Coordinator: Yuji Yano, Professor of Department of Distribution Information of Ryutsu Keizai University
- Class room 202, Shin-Matsudo Campus, Ryutsu Keizai University
- 10:40am-12:00pm

#### ➤ Summary:

The market for direct response, such as mail order shopping and internet shopping, is dramatically expanding. Not only is this phenomenon bringing about the recent trend of non-store retailing, it is also having a big impact on the distribution system as a whole, which consists of manufacturers, wholesalers, retailers and logistics operators. This course is

designed to provide a lecture by a business person in the direct response marketing industry.

➤ **Lecture theme:**

"Leadership Theory: Secret to Continuously Creating Big Sellers"

➤ **Time, date and place:**

10:40 am-12:00 pm, June 4, 2013

Class room 202, Shin-Matsudo Campus, Ryutsu Keizai University

➤ **Attendance:**

Approximately 90 students of Ryutsu Keizai University

➤ **Lecture contents:**

- About important "VICES" to exercise leadership
- About OLM's corporate philosophy: Vision, Mission and Values
- About the important idea of "WHY" to continuously create big sellers



We really appreciated the students' high level of interests in the subject and were happy to receive many questions during the lecture.

## Reference Information: Biography of Hideki Hori



Hideki Hori  
Operating Officer and Managing Director of Marketing & Sales Department, Oak Lawn Marketing, Inc.

Born in Gifu prefecture, Hori joined Oak Lawn Marketing, Inc. in 1997. He played an active role in planning operations for retail sales and the overall direct response business in the company, and made a big contribution as an active member in producing many hit sellers. He devotes himself to the direct response marketing business and specializes in media, brand, product, and entertainment. As an Operation Officer and Managing Director of Marketing & Sales Department, he works diligently on direct response planning services for companies new to the direct response field.

---

Oak Lawn Marketing is a media and branding company headquartered in Nagoya, Japan with offices in Tokyo and Sapporo along with local operations in China and the United States. Through our three virtual store fronts, Shop Japan, Hill's Collection, and exabody, we strive to enrich our customers' lifestyle by bringing them exciting products from around the world.

For more information, contact our PR Section at Oak Lawn Marketing, Inc.  
TEL: +81-3-6746-0324 E-mail:pr@oaklawn.co.jp

2013年6月5日  
株式会社オークローンマーケティング

【報道関係各位】

## 執行役員 堀 秀樹が 「リーダーシップ論／ヒット商品を売り続

ショッピングブランド「ショップジャパン」、「ヒルズコレクション」、「エクサボディ」を展開する株式会社オークローンマーケティング（本社：名古屋市東区、代表取締役社長：ハリー・A・ヒル 以下、OLM）執行役員 堀 秀樹が、流通経済大学流通情報学部（所在地：千葉県松戸市）において講義をいたしましたのでお知らせいたします。

本講義は、流通経済大学の「公益社団法人日本通信販売協会寄附講座 ダイレクト・マーケティング論」として、流通情報学部・矢野 裕児教授のコーディネートにより開講されました。

OLM では、当社のビジョンや取り組みなどを学生の皆様にお伝えし、これからの新しい研究やビジネスに活用していただくため、本講義の講師をお引き受けしました。

これは、OLM が考えるポリシー「Profit Centric Tree」（すべてのステークホルダーへの利益循環）を体現する活動です。

OLM ではこれからも、さまざまな社会貢献活動を通じて、OLM とすべてのステークホルダーとの利益循環を活性化し、「世界中でより豊かなライフスタイルを実現します」という、OLM のビジョンの具現化に努めてまいります。

なお、流通経済大学は、流通・ロジスティクスをコアに実学教育を推進されており、専門性の高い研究に取り組む同大学での講義は、OLM にとっても非常に有益な経験となりました。

### ■ 講義の概要：

#### ➤ 講義タイトルと設置形態：

- ・「公益社団法人日本通信販売協会寄附講座 ダイレクト・マーケティング論」
- ・2013年度 春学期火曜日 2時限（2単位）
- ・コーディネータ：流通情報学部・矢野 裕児教授
- ・新松戸キャンパス 202教室
- ・10時40分～12時00分

#### ➤ 講義趣旨：

近年、通信販売、ネット販売といったダイレクト・マーケティングの市場が大きく拡大しています。このような現状は、小売業における店舗型から無店舗型への変化というだけでなく、メーカー、卸、小売、物流企業による流通システム全体に大きな影響をもたらしつつあります。本講座は、通販業界の実務家をお招きし、講義を進めるものです。



- 講義テーマ：  
「リーダーシップ論／ヒット商品を売り続ける秘訣」
- 日時・会場：  
2013年6月4日（火）10時40分～12時00分  
新松戸キャンパス 202教室
- 参加者：  
流通経済大学 学生約90名
- 講義内容：
  - リーダーシップを発揮するために重要な『VICES』について
  - OLMの企業理念（Vision・Mission・Values）について
  - ヒット商品を売り続けるために大切な『WHY』という概念について



なお、当日受講した学生の皆さまには大変熱心に講義にご参加いただき、質疑応答では多くの質問をいただくなど、講義内容への関心の高さが伺えました。

＜ご参考＞堀 秀樹プロフィール：



堀 秀樹  
株式会社オークローンマーケティング  
執行役員 兼

岐阜県出身。97年にオークローンマーケティング入社。小売卸営業およびダイレクトレスポンス事業全般の企画、営業業務を中心に活躍し、数あるヒット商品で中心メンバーとして貢献。メディア、ブランド、プロダクト、エンターテイメントを専門領域として通販事業に従事。現執行役員 兼 マーケティングアンドセールス本部本部長として、ダイレクトレスポンス事業への参入企業に対するプランニングサービスにも精力的に取り組んでいる。