

第 20 回ポーター賞受賞企業・事業発表  
オンライン“ポーター賞 競争力カンファレンス 2020”のご案内

一橋ビジネススクール国際企業戦略専攻(一橋 ICS)が主催するポーター賞の本年度受賞企業・事業が、以下の  
ように決定しました。受賞内容についてはポーター賞サイトをご覧ください。http://www.porterprize.org/

株式会社トリドールホールディングス 丸亀製麺事業

株式会社ミルボン

株式会社ヤッホーブルーイング

楽天銀行株式会社

(順不同)

毎年、一橋講堂にて、受賞式を兼ねた競争力カンファレンスを開催していましたが、本年はオンラインにて 12 月 2  
日(水)に開催いたします

プログラムは、「ハーバード大学マイケル・E・ポーター教授による基調講演」と、受賞企業各社トップによる自社の  
戦略の説明と、各社のユニークさについて視聴者からの質問に楠木教授が答えるセッションで構成した「受賞企  
業の戦略」です。

参加ご希望の方は、ポーター賞サイトの「受賞式・カンファレンス」のページからご登録ください。

<https://www.porterprize.org/news/2020/10/29081015.html>

■ “ポーター賞 競争力カンファレンス 2020”

主催 : 一橋ビジネススクール国際企業戦略専攻一橋 ICS

協賛 : 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社、株式会社ピー・アンド・イー・ディレクションズ

■ 開催日時 : 2020 年 12 月 2 日(水) 13 時から 15 時予定

■ 開催方法 : オンライン

■ 環境 : PC やタブレット、スマートフォンなどの端末と、インターネット接続が必要です。

Zoom を使用して配信しますので、Zoom が事前にダウンロードされている事をご確認ください。

■ 定員 : 500 名様、先着順で受け付けます。必ず登録をお願いします。

■ 参加費はございません。

■ You Tube 同時配信: You Tube で、和英 2 言語で同時配信します。定員に達した場合 You Tube でご覧くださ  
い。なお、カンファレンス開催日以降も視聴可能です。

■ プログラム

13:00 主催者挨拶

一橋 ICS 教授 大藪恵美

13:05 基調講演(録画)

ハーバード大学ユニバーシティ・プロフェッサー マイケル E. ポーター

ポーター教授は競争戦略論と国際競争力研究の第一人者であり、ポーター賞設立以降、アドバイザー・  
ボードとして参加されています。ポーター教授は、競争力カンファレンスに、来日しての講演、または録画  
により、毎年参加されています。

13:20 受賞企業・事業発表

一橋ビジネススクール教授 野間幹晴

13:30 受賞企業の戦略

受賞企業トップのスピーチ(録画)・視聴者との Q&A(各社 20 分)

視聴者からの質問への回答/一橋 ICS 教授 楠木建

受賞事業の競争戦略の特色を、各社の経営トップに語っていただきます。

その後、視聴者の方から質問を寄せていただき、一橋 ICS 教授 楠木建が、質問に答えながら、競争戦

略のポイントを解説します。

<質問はウェビナーの質疑応答機能で受け付けます。詳細は参加登録後のメールにてご案内します。>

14:50 閉会挨拶

一橋 ICS 教授 大藪恵美

■ポーター賞について <http://www.porterprize.org/>

ポーター賞は、独自性のある優れた戦略を実践し、高い収益性を達成、維持している企業・事業を毎年表彰しています。賞の名前は、競争戦略論の第一人者であり、長年にわたり日本企業に関心を寄せ、一橋大学との共同研究の歴史を持つハーバード大学のマイケル E. ポーター教授に由来します。マイケル E. ポーター教授および、ハーバード大学教授・一橋大学名誉教授の竹内弘高は、アドバイザー・ボードとしてポーター賞に参画しています。

## 第 20 回ポーター賞 受賞企業・事業

※ コメントは受賞理由の要約です。詳細は、12月2日、「競争力カンファレンス 2020」で発表し、ポーター賞サイトに掲載します。

(順不同)

### 株式会社トリドールホールディングス 丸亀製麺事業

打ちたて茹でたての讃岐釜揚げうどん店、「丸亀製麺」を運営。国内 862 店舗、海外 228 店舗(2020 年 10 月現在、同社ホームページより)。

平均顧客単価 570 円と手ごろな価格帯ながら、国産小麦のみ使用、店で毎日うどんを打ち、茹でたてで供する、時間と共に味と香りが変わりやすい出汁は一日に何度かひくなど、美味しさにこだわる。オープンキッチンとなっており、うどんをゆでる様子などを見て楽しめる。セルフサービス式でトッピングを選ぶ仕組みのため、多少の列ができていても実際の待ち時間は短く、また、席の回転も速い。手ごろな価格、本格的な味、臨場感、速いという、新しい価値提供の組み合わせを実現。

従業員教育、モニタリング、権限移譲の組み合わせで、店に分散したオペレーションの品質確保と現地適応を両立。国内店舗は直営店のみ。

### 株式会社ミルボン

美容室専売のヘアケア商品を製造、販売。一般消費者向けの製品は扱わない。

「美容室の増収増益につながる」事を第一の価値提供とし、製品開発においては、先端の美容師にしかできないような技術も製品と技術マニュアルに落とし込み、教育支援を提供することにより、多くの美容室が、顧客が求める高度なサービスを提供できるようにする。

美容室への営業・教育支援の「フィールドパーソンシステム」という仕組みを持ち、営業担当社員と教育担当社員が、美容室の成長を支援する様々なサービスを提供する。

### 株式会社ヤッホーブルーイング

エールビールに特化したクラフトビール・メーカー。市場の主流であるラガービールは扱わない。

顧客からの強い共感を得ることを目標に、個々の製品に明確な個性を持たせている。そのために、具体的なペルソナを念頭に、100 人に一人が強く共感することを目指した製品開発で、個性的な味わい、製品ネーミング、パッケージを開発。常時 10 種類を提供。「よなよなエール」などの全国に流通している主力製品については麒麟ビールに製造を委託。自社工場では製品開発を主に行う。

「熱狂的」レベルでファンとの関係を築くため、リアル・オンラインでファンが集まるイベントや参加型プロモーションを開催。

### 楽天銀行株式会社

対面の店舗や自社のATMを持たないインターネット銀行。868 万口座(2020 年 3 月末)は国内ネット銀行最大。普通・定期・外貨預金、振込・引落・インスタントメッセージを使った送金、住宅ローン・カードローンなどから、資産管理ツールの提供、など幅広くサービスを提供。

「より便利なサービスをより安価に」を価値提供と掲げ、徹底したデジタル化による低コストを達成し、他社より高い預金金利や低い住宅ローン金利を提供。システム開発を自社で行い、素早く新サービスの開発をする。また、サービス間の移動をスムーズに行なえるなど、顧客体験の質も向上。

楽天市場や証券など、楽天の他の事業と共通の楽天IDを使うことによって、共通のポイントプログラムを活用。