

2009 ポーター賞受賞企業スピーチ

株式会社ファーストリテイリング

代表取締役会長兼社長

柳井 正 様



ポーター教授はご存知ないかもしれませんが、実は、私どもは9年前の第1回目ポーター賞に応募いたしまして、見事に落選したという経験があります。今回、再度のチャレンジで受賞することができ、喜びもひとしおでございます。ポイント様とか、青山フラワーマーケット様など、同じ小売業界の本当に素晴らしい企業とならんで選出していただいたことについても、非常にうれしく思います。

おかげさまで、ユニクロは今多くのお客様に支持をいただいています。これは、私どもが近年やってきた地道な企業活動が、実は「日本企業がやるべきこと」を示していたということではないかと思っています。おそらく、9年前では早すぎて、時代に受け入れられなかったのではないのでしょうか。

ですから、あと9年後に、もう1回応募したいと思います。その際はぜひよろしく願いいたします。

---

プロパティデータバンク株式会社

代表取締役社長

板谷 敏正 様



プロパティデータバンクの板谷と申します、よろしく願いいたします。おそらく9年間の歴史の中で、受賞した企業の中で一番規模の小さい会社じゃないかなと思います。今日のレクチャーを拝聴しまして、ポーター賞は会社の規模は関係ないと、戦略性とその実績が評価されるということですので、それを信じて、今日は胸を張って参加しております。どうぞよろしく願いいたします。しかも弊社は2000年設立でして、ちょうど9年目になります。まさにポーター賞とともに歩んできたような会社でして、ちょうど9周年を迎えております。ですから、これを機にまたこれからも事業は伸ばしていきたいと考えています。

実はちょっと大きな話をさせていただきますと、日本には2,300兆円の不動産があるんです。そのうち500兆円を自治体や官庁が持っています。それから500兆円を企業が持っています。実はこの9年間で不動産に対する考え方ががらっと変わったんですね、180度ぐ

らい転換しました。所有と経営を分離するとか、証券化するとか、企業においては会社で持たない方がいいと、そこまで 180 度大きく変化したんです。そういう変革の中で、我が社のツールがたくさん使われています。

今日は受賞があるということで、データセンターで数をしっかり数えてきましたら、13 万 8,000 棟ぐらいで弊社のソフトウェアが使われているということです。官民、それから J-REIT も含めて、大企業も含めて。それから日本を代表する企業でたくさん使っていただいています、まさにユーザーの方にご評価いただいて取った賞でもあります。そして、この我々のサービスが不動産業界を支えているという自負の下で頑張っています。

もう 1 つ、裏話をさせていただきますと 9 年前、はりきって ASP サービスを立ち上げたんですが、大変な逆風でした。NTT 関係者の方がおられたら申し訳ないですが、回線は ISDN だったんですね。ですから、はりきってソフトウェアを作ってデータセンターも構築したんですが、ソフトウェアが重くて全然動かないんです。いろいろ苦労したんですけど、幸い業界を代表する企業が、こういうソフトを探していたと、製造業にしても金融機関にしても、これからはソフトウェアは借りる時代じゃないかということで、彼らが我々を探し求めてくれて、代表する企業にたくさん使っていただいて、現在に至っています。

ですから、非常に順風満帆にいったかのようなビデオをお見せしてしまったんですが、大変苦労をされていて、技術的にも、それからビジネスモデル的にも、データを外に預けるということは、日本の企業の方は非常に心配されますので苦労したんですけど、それをユーザーに支えられながら、あるいは今日、一緒に授賞式に参加している経営メンバーをはじめ、こういうビジネスをやりたいということで、ほかの会社から我が社に参加してくれまして、会社という幹を大きくしてくれました。まさに、すべてのステークホルダーの方に感謝を申し上げたいと思っています。

最後に我々の生い立ちは清水建設というゼネコンの社内ベンチャーでスタートしています。清水建設というのは 200 年の伝統を持っていて、非常に古い企業を代表する、その大企業がこれからの新規ビジネスは社内ベンチャーでいくと、考えた本人にやらせると。ついでに本人にも絶対に出資させるという厳しいおきてを敷きまして、その制度の下でできた企業です。社内ベンチャーの話は、また機会があれば申し上げたいんですが、建設業界は今、非常に厳しい局面に立たされています。ダムとか道路とか、いろいろ話題に事欠かないわけですが、おそらく新しいものを建設するよりは、これからストックのビジネスに移っていかないといけない、あるいはハードよりもソフト、ノウハウで生きていく時代に建設業界も求められていると思いますが、我々はささやかながらそういうトレンドを示している、我々のビジネスがその 1 つの方向性を示しているのではないかと考えております。

あらためて弊社をめぐる、すべてのステークホルダーの皆様今回の受賞について報告申し上げるとともに、あらためて感謝申し上げます。どうも、本日はありがとうございました。

株式会社ポイント

代表取締役社長

石井 稔晃 様



ポイントの石井でございます。

今回の受賞につきましては、これは身内の話ではありますが、当社の経営企画室のメンバーが本当にファインジョブというか、いい仕事をしてくれました。ありがとう。

私は本当に不勉強で、マイケル・ポーター先生のことは正直あまり知りませんでした。また、今回、経営企画室のメンバーがこの賞に応募していることも、最初は知りませんでした。ただ、私も、当社のビジネスモデルがそこそこいい線をいっているんじゃないか、ということは、うすうす感じていたわけです（笑）。それを今回、我が社の優秀なスタッフが、本当に上手く正確に、また戦略的な分析をしてくれたことで、私も改めて当社の立ち位置を確認できたと言いますか、そんなふうに思いました。

昨今、環境変化は当たり前ということで、変化への対応がまさに会社の命運を分ける訳ですが、一方で、やってはいけないことの重要性、あるいは戦略の一貫性、ということも、この賞の審査の過程で、あらためて勉強させていただいたと思っております。

また、今回はユニクロさんとの同業界ダブル受賞、ということで、ユニクロさんとは、不思議なご縁を感じております。1998年11月に原宿に旗艦店を出店された頃、我々は上場もしておりませんし、まだまだ体力もなかった時代で、我々の中間価格というものが、なかなか市場では受け入れられにくい環境にありました。そういう中、柳井会長のところのフリース 1,900円というあの価格の、ある種、安くてもいいものはあるというような、大きく何か日本の消費者の感覚が大きく変わったあの瞬間を思い出すわけです。ちょうどそのあたりから、我々も何か力を得たようなことを覚えています。

今回、当社は60期、という節目のタイミングで、奇しくもユニクロさんも60期、ということで、本当になわんなということですけど、何とか柳井会長に負けないように、今回の賞を励みに、ますます精進していきたいと思っておりますので、皆さん、当社の服を買ってください、よろしく申し上げます（笑）。ありがとうございました。

株式会社パーク・コーポレーション

代表取締役社長

井上 英明 様



本日は本当にありがとうございました。さきほど大きな旗をいただいでから、「あれはどこに飾ればいいのか」ということをずっと考えていました。オレンジ色の花を見るとまた旗を思い出して、今は頭の中がいっぱいになっています。

私は物事を考えるというよりも、感じないと動けないタイプですから、実は今までも「戦略」ということをよく考えたことはありません。結構本は好きですが、「戦略」という題名のついている本は、いただいた本が1冊あるだけで、読んだこともありません。社内でも「戦略」という言葉を使ったことはありません。しかしながら、「お客様」という言葉だけは、おそらく花屋の中では一番使っているのではないかと思います。

常々、ピュアに「お客様の立場」に立ちたいと思っていますのですが、実は非常に難しいことだと痛感しています。私は佐賀の出身ですが、母が数年前に亡くなったときに、各店から自宅にたくさんの花が届いたので、自分で配送箱を開けました。配送用のその箱は、一生懸命デザインを考えて作ったものでしたが、母の日などの繁忙期に山積みにしたところ、下の方がつぶれてきました。それで、段ボールを厚くしてみたのですが、夏になったところで中の花が蒸れやすくなることがわかり、穴の大きさを調整したりして、やっと納得のいくものことができました。今まで花を詰めたことはあったのですが、出したことはなかったもので、実家で初めて箱を開けて花を出した時には愕然としました。東京でつぼみだったユリやシャクヤクが九州では開きかけていて、その開きかけた花を箱から出そうと、手を入れると花びらが落ちてしまうのです。結局、カッターを持ってきて箱を切ったのですが、暑くて、汗だくになりました。

三度も作り直したにもかかわらず、開けることを全く考えていなかったと、その時に本当に反省しました。私たちは詰めるのが仕事ですが、開けるのはお客様の方なのです。箱を作る時には、開けることまで考えなければならぬのですが、なかなかそこまで気がまわりません。ですから、お店の中に立った時にも、前を通った時にも、お客様の目線に立って、小さなことも一つ一つでも積み重ねていきたいと思っています。

話は変わりますが、この会場を見回していただいても一目瞭然ですが、つくづく東京はビルも窓も、直線、もしくはコンパスで描いたような円ばかりで構成されています。かなり不自然だと思いませんか？私の方からみなさんを見ると、みなさんの身体の中には直線もまん丸な円もありません。私にしても、ここにある植物や花も曲線だけで成り立っています。それが本来の自然な姿ですから、やはりもっともっと都会の中に花や緑を広めてい

かないといけないと思っています。それがさきほどポーター先生もおっしゃっていたように社会貢献にもつながります。幸せなことに私たちの場合はそれがビジネスに直結しています。

今日は男性の方が多くいらっしゃいますが、これからはもっともっと花をお使いいただけたらと思います。費用対効果のこんなにいいものは間違いなくないかと思しますので、ぜひ、特別なときだけではなくて、普段から奥様とか、ガールフレンドにお花をプレゼントしていただくとよろしいかと思します。

これからもますます花や緑を広めたいと思します。これを機会にますます愚直に頑張っていきますので、どうぞよろしく願いいたします。