

「win-win」の戦略

～ アシックスとベンチャー企業とのタッグ ～

皆さんがイメージするスポーツ用品メーカーはなんですか？ナイキ、ミズノ、アディダスなど、多くのスポーツ用品メーカーは互いに競い合って新素材や新製品の開発に力を注いでいます。そういった業界の激しい競争において、アシックスは競争力の高いスポーツ用品を開発するために、ベンチャー投資を積極的に行っています。

なぜ自社ではなく、ベンチャー企業なのか？

それは、ゼロから開発を進めていてはライバル会社に負けてしまうからです。すでに新しい技術を持ったベンチャー企業の技術のアシックスに提供してもらえたなら、開発に長い時間をかけることなくライバル会社より先に新製品を発売することができます。

アシックスとタッグを組むことは、ベンチャー企業にも多くのメリットがあります。

①アシックスからの投資を受けられる



②アシックスの研究所の設備を利用できる



③開発した新製品の試着などでトップ層のスポーツ選手を紹介してもらえる



ベンチャー企業にとっては、資金や環境面で多くのサポートをアシックスから受けることができ、アシックスとしては短期間での事業成長が期待できます。まさに、「win-win」の関係といえます。

《アシックスによるベンチャー投資の成功事例》

アシックスは同業他社との競争激化で不調が続く北米事業のてこ入れが必要でした。

そのための戦略として、スマートフォンを使って走った距離を記録できるアプリを運営する米国のフィットネスキーパー社(ボストン)を完全子会社にしました。この子会社が今ではアシックスの米国でのスポーツ用品事業の戦略を構築する中核を担う存在に成長しました。買収後、アシックスの米国本社もこの子会社の本社があるボストンに移しました。フィットネスキーパー社の経営幹部を重用し、インターネット経由のスポーツ用品販売を積極化するなど米国事業の改革を進めています。