

# 尾山 基

## 株式会社アシックス

代表取締役社長CEO



株式会社アシックスは、神戸市にて創業。競技用シューズやアパレルなどのスポーツ用品を軸に、ファッションブランドの「オニツカタイガー」などを製造・販売するメーカーで世界50カ国以上に進出しています。代表取締役社長CEOである尾山基氏がフランスで築いた事業と幅広い提携関係に対する識見について語ります。

### フランスに進出された理由を教えてください。

1990年代以前、弊社はドイツ以外においては全て代理店を通して活動していました。それ以降、弊社はフランス、オランダ、イタリア、イギリスなどの欧州の主要国に現地法人を設立していきました。1995年、パリからモンペリエへアシックス・フランスを移転しました。今となっては、パリ近郊よりもモンペリエの方が利点は多いと考えています。理由としては、スペインやポルトガルだけでなく、弊社の小売店事業にとり重要な地域である北アフリカへのアクセスも良い点が挙げられます。

### フランスで築いた提携関係について。

弊社は世界中のスポーツ選手や団体、イベントのスポンサーをしています。フランスの例としては、プロテニス選手のカエル・モンフィスやフランス代表陸上チームがあります。100mおよび200m走者のクリストフ・ルメートル選手とは2007年から契約しています。2016年リオ・オリンピックでルメートル選手が200m走で銅メダルを獲得する瞬間を現場で目撃できたのは、大変嬉しかったです。実は、弊社はこのオリンピックが世界初デビューとなる非常にハイテクなウェアと新しいスパイクをルメートル選手に提供しまして、この両方が、200m走のゴール直前の10~20mの追い込みにも効果を発揮していたのではないかと思います。

2013年、弊社はフランス陸上競技連盟 (FFA) とウェアなどを提供するオフィシャルサプライヤー契約を締結、そしてFFAと日本陸上競技連盟 (JAAF) とのパートナーシップ協定の仲介を行いました。当パートナーシップ協定においては、弊社は、日仏間でトレーニングや専門知識などの情報交換の促進に一役買っています。その一環として、複数の日本人選手がフランス国内でトレーニングをし、代わりにマラソンのフランス代表チームが九州宮崎県延岡市でJAAFや実業団チーム主導の下、日本人選手と合同トレーニングをするという活動も行われました。



2016年リオ・オリンピックで200m走者のクリストフ・ルメートル選手が履いたスパイクシューズの商用モデル



### 会社概要:

創立年:  
1949年

グループ従業員数:  
7,263名  
(2015年12月31日現在)

フランスにおける従業員数:  
135名  
(2015年12月末時点)

売上高:  
4,284億  
9,600万円  
(連結) (2015年12月期実績)



他国とは全く違うユニークさ、  
クリエイティビティをフランスは持っています。



### フランスの創造性についてどのようにお考えですか。

フランス人にはユニークな面があり、イノベーションを起こす能力を大いに持っていると思います。そのため、自動的に他の国との差別化がされています。そして、やはりフランスは世界のファッションの中心で、スポーツ業界にもその特性は活かされています。陸上でもラグビーでもユニフォームのデザインと彩色は非常に重要視されています。フランスは最先端技術の開発を得意とする国でもあり、弊社のスポーツ工学研究所でもフランス製の衝撃解析シミュレーションコードを長い間使用しています。

### フランスへの進出を検討している日本企業に対し、アドバイスはありますか。

フランスでの事業運営には、現地スタッフが非常に重要となります。急いで行動を起こし決断を下すよりも、時間を掛けてお互いの意見を交換し、信頼できる関係を築くことが大切だと思います。初めにお互いをよく理解することで、混乱や誤解を回避できます。フランスは多様性に富んだ国で、フランス語が共通語でも地域ごとにニュアンスやイントネーションが大幅に異なります。フランスは一つの国ですが多様性がありますので、その地域もしくはその町に対応するこちら側の柔軟性も必要だと思います。ビジネスに関して言えば、パリで成功を収めても、ノルマンディや南フランスで同じ戦略が通用するとは限りません。

株式会社アシックスの詳細はウェブサイトをご確認ください。  
<http://corp.asics.com/jp/>



上:アシックスがスポンサーを務めるパリマラソンの参加者達

下:パリのアムステルダム通りにあるアシックスの直営店