

# インナー大会プレゼン部門 2018 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名 (フリガナ)	学部名 (フリガナ)	所属ゼミナール名 (フリガナ)
フリガナ) リッシュウダイガク	フリガナ) ケイエイガクブ	フリガナ) タカハシ トシカズ
立正大学	経営学部	高橋 俊一ゼミナール

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入し、「有」の場合は使用するスライド番号も記載してください。

チーム名 (フリガナ)	代表者名 (フリガナ)	チーム人数 (代表者含む)	PPT 内動画 (有・無)	動画使用 スライドページ
フリガナ) リス プラネット	フリガナ) クリヤマ フミカ	4	無	
Ris Planet	栗山 文香			

※当日使用する PC、マイク、レーザーポインター機能付きワイヤレスプレゼンターは会場に準備しております。

これらは個別にご用意いただいても大学施設・設備の関係上ご利用いただけませんのであらかじめご了承ください。

発表時に使用する成果物 (例: 商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査時に使用したアンケート)

無

※成果物の配布は、『禁止』とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

研究テーマ (発表タイトル)

ミズノの世界進出

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

## 1. 研究概要 (目的・狙いなど)

スポーツメーカー「ミズノ」は企業方針の一つに世界企業の実現を述べているのにも関わらず、国内の競合他社と比べ、海外売上高の向上に苦戦している。本研究の狙いは変化の激しい現代社会でスポーツ離れも懸念されるなか、ミズノがどう海外売上高を伸ばしていくか、答えを導き出すことである。

## 2. 研究テーマの現状分析 (歴史的背景、マーケット環境など)

近年、健康志向やランニングブーム、2020年には国内で東京オリンピックが開催されることでスポーツ人口は増加していると思われるが今後日本の抱える問題の一つである少子化により、国内ではスポーツが縮小トレンドへ向かうと考えられている。国内スポーツメーカー各社は海外にも事業を展開することで利益増大を求め始めたが、2014年のデータではアシックスの海外売上高比率が82%であるのに対してミズノは35%である。2017年ではアシックスが74%なのに対しミズノは30%で、約2倍の差をつけられているのが現状である。

### 3. 研究テーマの課題

本研究で私たちが着目したのがエンドースメント契約である。しかしミズノは現時点でアシックス、ナイキやアディダスなど他社に比べて著名な選手と契約を行っていない。

### 4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

現時点より世界的に有名な選手と契約を結んで起用し、海外での利益増大を見込む。

### 5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

我々は競合他社と競うために世界的に有名なスポーツ選手とエンドースメント契約を結び、選手の活躍によって自社の製品の購買意欲を図るという仮説をたて、検証方法としてアンケート調査を行った。

### 6. 結果や今後の取り組み

アンケートの結果、契約した選手はメーカーの認知度に大きく影響することがわかった。特に質問5の結果から知名度の低いメーカーでも有名選手との契約によって知名度が上がる可能性があることが分かった。

### 7. 参考文献

#### 【論文】

- 2011年 有吉忠一・他「スポーツ用品産業論序説：産業構造と企業戦略」  
2009年 備前喜文、原田宗彦「スポーツ選手が消費者の購買行動に及ぼす影響」  
2018年 三浦光陽 「消費者購買行動に与えるエンドースメント効果」

#### 【書籍】

- (著) 日本経営システム 2016「グローバル中堅企業のためのアジア戦略」 東洋経済新報社  
(著) 吉原英樹、白木三秀、新宅純二郎、浅川和宏 2013「ケースに学ぶ国際経営」 有斐閣ブックス  
(著) 吉原英樹 2001「国際経営」有斐閣アルマ  
(著) 三家英治 1996 「経営戦略の基礎知識」ダイヤモンド社 p178

#### 【Web】

ミズノ公式 HP 9月21日アクセス

[www.mizuno.co.jp/](http://www.mizuno.co.jp/)

ミズノ 決算説明資料 9月21日アクセス

<https://corp.mizuno.com/jp/investors/summary.aspx>

アシックス公式 HP 9月21日アクセス

<https://www.asics.com/jp/ja-jp/>

アシックス決算報告者 9月21日アクセス

[https://corp.asics.com/jp/investor\\_relations/library/financial\\_summary](https://corp.asics.com/jp/investor_relations/library/financial_summary)

#### <企画シート作成上の注意>

※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。また、インナー大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経ビジネス様（株式会社日経BPマーケティング）に大会結果ページを作成いただいております。大会結果ページにはチーム名やご提出いただいた本企画シートが掲載されます。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1～7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、4ページ目までをお渡しします。

※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HPなどに発表されていない）ものに限ります。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経BP社・株式会社日経BPマーケティングは一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Webサイト上の資料を利用した場合は、URLとアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。「有」の場合は使用するスライド番号も明記してください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。

※成果物を使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

---

**↑ ここまでを4ページ以内におさめて、ご提出ください**