

徐誠敏ゼミで考える NIKEが世界1になれた理由

名古屋経済大学経営学部

ポジベーションゼミ 3年

森田 一輝

2019年6月14日(金)

NIKEが世界1になるまで

No.1シューズメーカー 「adidas」



NIKEがadidasになぜ勝てたのか？

NIKEが広めた

- 1970年～1978年 「ランニング」を広める

NIKEの共同創業者の
「ビル・バウワーマン」

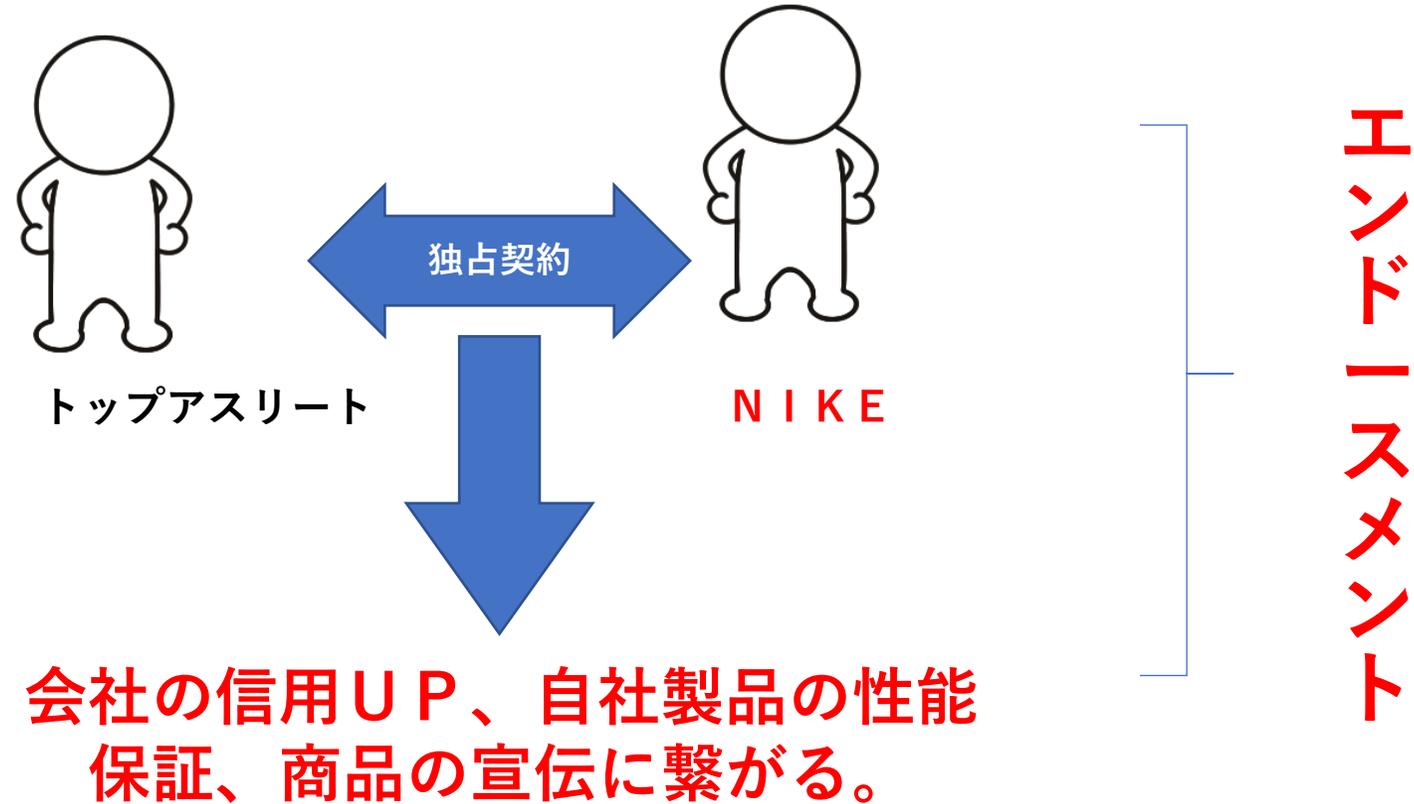


Jogging
を書籍

ランニングが
ブームに！

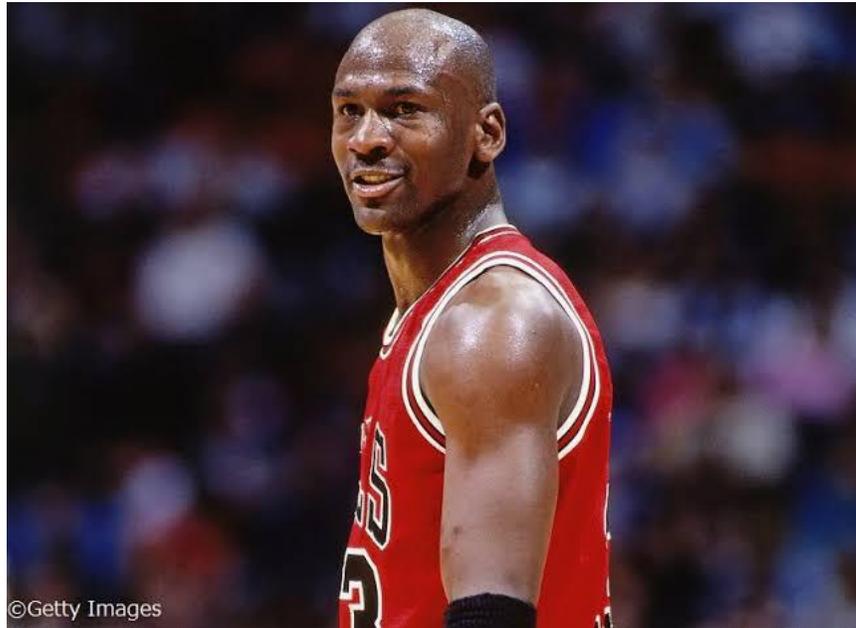
NIKEは大きな恩恵を得る

NIKEの革新的なマーケティング手法



NIKEのエンドースメント

マイケル・ジョーダン



実は「adidas」大好き

年間50万ドル（約50000万円）

「新人王獲得」

「オールスター出場」

「1試合20得点以上平均」

特別なシューズ「エア・ジョーダン」



NIKEのマーケティング

NBAはマイケル・ジョーダンが
赤黒のバッシュ履くのを禁止

エア・ジョーダンを履いて試合に出ると罰金

この罰金をNIKEが肩代わり



NIKEのマーケティング

しかしNIKEはNBAからの罰金を逆手に取りCMを流す。

「10月15日、ナイキは画期的なバッシュを開発した。10月18日、NBAはこれを試合から追放した。だがNBAでは君たちがこのシューズを履くことを禁止できない。」

規則違反にも履き続けたマイケルジョーダンに青少年達が魅了された



NIKEのマーケティング

3ヶ月でエア・ジョーダンは7000万
ドル（約70億円）と大ヒット

その後も売り上げは上昇
同ブランド25億ドルと最高記録

アメリカのバスケットボール・
シューズの約55%を占める



NIKEの技術

①靴裏にワッフルのようなパターンでクッション性、グリップに優れており様々な道でも対応できる。

「ワッフルソール」



②衝撃を吸収するためにソールの中に入れたエアバック

「AIR」



NIKEの最先端

ナイキハイパーアダプト1.0



映画「バック・トゥー・ザ・
フューチャー」で登場した靴

自動で自分の足にフィットする
ように靴紐を締めしてくれる

値段は81000円

4つのベネフィット

ベネフィット： 「利益」 「恩恵」 「便益」
「顧客が自社の商品で得られる良い効果」

①機能的ベネフィット

②情緒的ベネフィット

③自己表現ベネフィット

④社会的ベネフィット

機能的ベネフィット

- 商品んが持つ特徴によってもたらされる、
利用者がプラスになる効果

例

- ワッフルソールのおかげでクッション性が良い。
- AIRのおかげで衝撃が少ない。
など...



情緒的ベネフィット

- ・ 商品を持つことで利用者が得られるプラスの感情

例

- ・ 自動で靴紐を締めてくれるから先進的がかっこいい。
- ・ ワッフルソールのクッション性のおかげで足が疲れない。など...



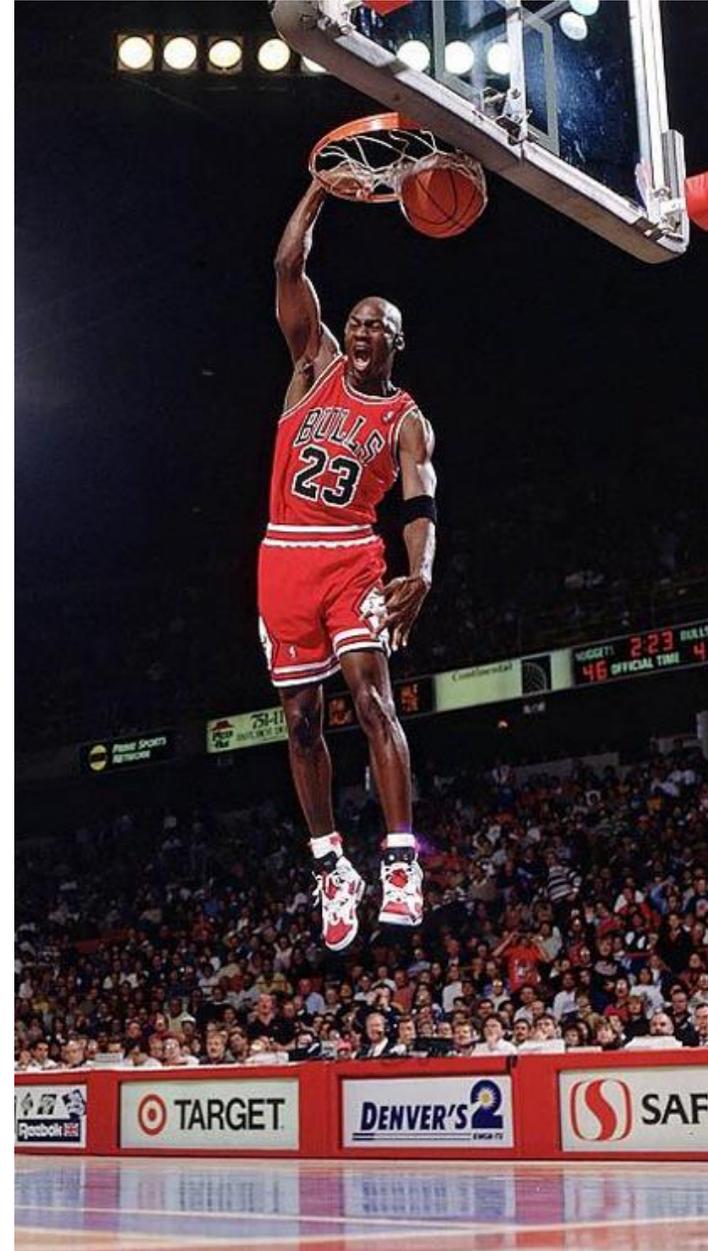
自己表現ベネフィット

- 商品を持つことで可能になる自己表現、自己実現のかたち

例

- 自分のバスケのレベルアップさせてくれるアイテム。
- バスケへの自信がつく

など...

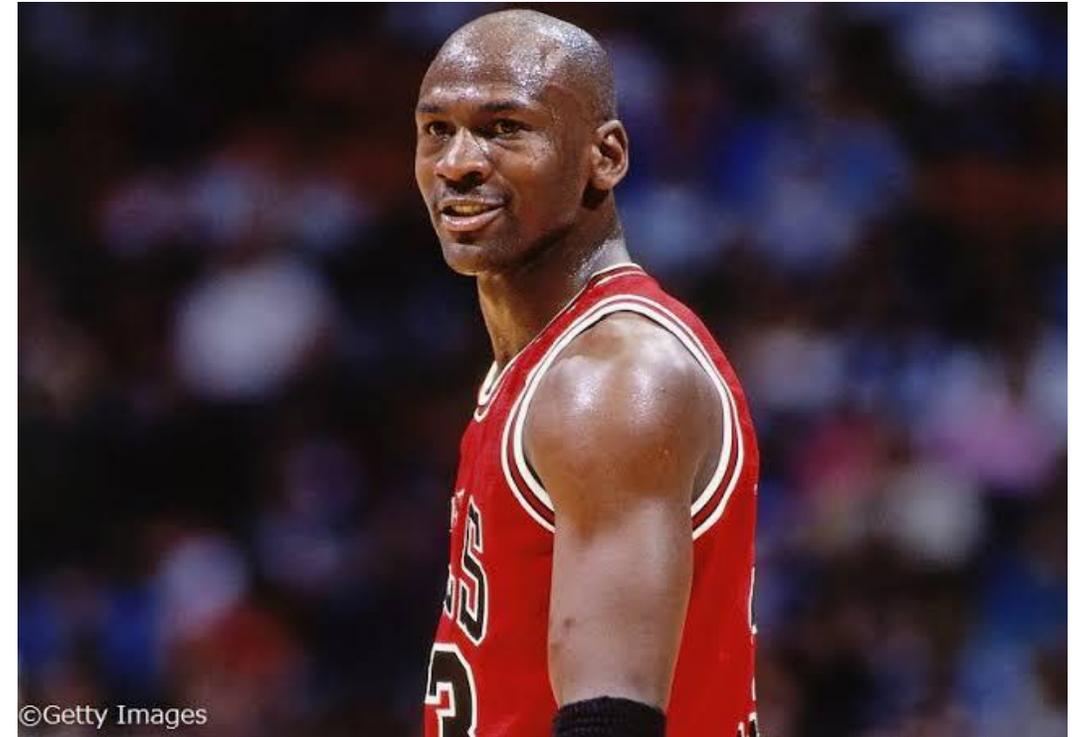


社会的ベネフィット

- 商品を使用、購入することで他者との繋がりを感じる、周りから賞賛されそうと感ずること。

例

- マイケルジョーダンがエア・ジョーダンを使用してるから自分も使っている。
- 最先端のシューズを持ってるから周りから賞賛されそう



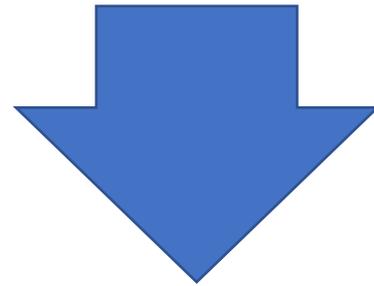
4つのベネフィット

①機能的ベネフィット

②情緒的ベネフィット

③自己表現ベネフィット

④社会的ベネフィット



強いブランド

NIKEがAdidasに勝てた理由

- ①革新的なマーケティング「エンドースメント」で
トッププレイヤーと独占契約
- ②NIKEの「ワッフルソール」、「AIR」などの技術
- ③NIKEの商品を持つ事で得られる4つのベネフィット

議題

スポーツ人口が減っていく中
これからNIKEはどうすればいいか？

参考文献

- ブランドのベネフィット（便益）とは～「最強ブランド」ナイキから考える～
<https://www.is-assoc.co.jp/brandinglab/nike>
（2019年6月4日確認）
- ナイキが払い続けたマイケル・ジョーダンの罰金！
NBAで禁止された赤×黒シューズに毎試合5000ドル
（約40万円）も
<https://www.google.co.jp/amp/s/door.abc-mart.net/6949/amp> （2019年6月4日確認）
- Nikeの広告にみるブランド戦略とその歴史
<https://www.google.co.jp/amp/s/goworkshop.com/magazine/nike-unique-ads/amp/> （2019年6月4日確認）
- アーカーのベネフィット3分類 | 商品価値を正しく伝える方法とは
<https://swingroot.com/benefit-type/#stoc-h-4> （2019年6月4日確認）
- ブランドの価値を翻訳する力
<https://dentsuho.com/articles/2396> （2019年6月4日確認）
- 「消費者ベネフィット」の定義に役立つ、6つの質問：ベネフィットセリング習得の第一歩
<https://www.google.co.jp/amp/s/digiday.jp/agencies/six-questions-to-help-define-consumer-benefits/amp/> （2019年6月4日確認）

参考文献

- NIKE公式ホームページ <https://www.nike.com/jp/> (2019年6月4日確認)

<https://www.gettyimages.co.jp/> (2019年6月4日確認)

[Nike Air Jordan 1 Banned Commercial \(1985\)](#) (2019年6月4日確認)

<http://sozaing.com> (2019年6月4日確認)