

国外実態調査報告書

テーマ : MUJI のオーストラリアでの事業の展開、現状、今後の戦略について
ゼミ名 : 木立 真直 ゼミ
調査日 : 2024年8月31日(土)、9月1日(日)
調査先 : 【オーストラリア】
授業科目名 : 演習Ⅲ・Ⅳ・GFSⅡ
参加学生数 : 18名(3年生)

調査の趣旨(目的)

素材の選択、工程の点検、包装の簡略化という原則に基づいた商品展開をし、海外進出を行っている無印良品・MUJIの海外戦略について学ぶ。さらに、現地の消費者行動やニーズの違いなどを理解する。

調査結果

《MUJI オフィス》

MUJI RETAIL(AUSTRALIA)のオフィスでは齊藤様からMUJIの理念やMUJI AUSTRALIAの戦略、オーストラリアのマクロ経済と小売業の動向についてのお話をいただいた。続いて質疑応答の時間では、オーストラリア特有の事情などに関して学生が用意した質問にお答えいただいた。

「感じ良い暮らしと社会」の実現に向けて日常生活の基本を支えることを目指しているMUJIは、シンプルなデザインで素材にこだわった機能的な商品を販売しており、MUJI AUSTRALIAも日本と同様に標準化に向けた事業を行っている。現地化に向けた取り組みとしては服のサイズを欧米表記に変更するという施策を行っている。この施策の意図は、日本人より平均身長が高い現地の消費者にターゲットを拡大するためである。また、小売業において収入源になるのは店舗である。そのため、店舗を重要視するという考えのもと本社の名称を“Headquarters”から”Store Support Service”に変更するという施策や、各店舗の責任者と本部の社員との間で定期的なミーティングを行っている。

質疑応答の時間では、オーストラリアであるがゆえの課題から経営全般まで、学生の幅広い質問にお答えいただいた。オーストラリアは東海岸に人口が集中しているため、進出後まず東海岸の都市に店舗を置くことで巨大な市場の確保を図っている。また、MUJIの駐在員の役割はブランドの理念を現地に浸透させ、現地の役に立つようにブランドを進化させていくことである。このように、オフィスと店舗を経験したことのある齊藤様だからこそ分かるお話を伺うことができた。

《MUJI Chadstone Store》

MUJI Chadstone Storeでの訪問では質疑応答形式でお話をいただいた。杉原様よりオーストラリアという多種多様な人々がいる環境でどのように店舗を運営し、マネジメントをし

ていくかという難しさを学んだ。また、Chadstone Shopping Centreの一部が改装中で全体の客足が伸び悩む中、MUJI が着実に売り上げを伸ばしている理由や店舗とオフィスの連携の実情などのお話を伺った。

オフィスで経営側に身を置く方と店舗を運営している方の両方からお話を伺ったことで、経営陣がイメージしていることが実際の店舗で生かされているのかどうかを知る貴重な機会となった。

最後に、学生からの質問に対しても真摯にご対応いただき、貴重なお話を伺うことができました。お忙しい中ご対応いただきありがとうございました。



(MUJI Officeにて)

(文責：井上基旗、北野理子、富樫重基、横山博俊、渡邊絢)