株式会社良品計画御中

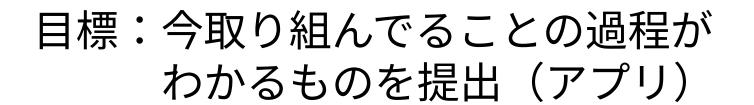
『若年層の無印良品ファンづくり』のご提案

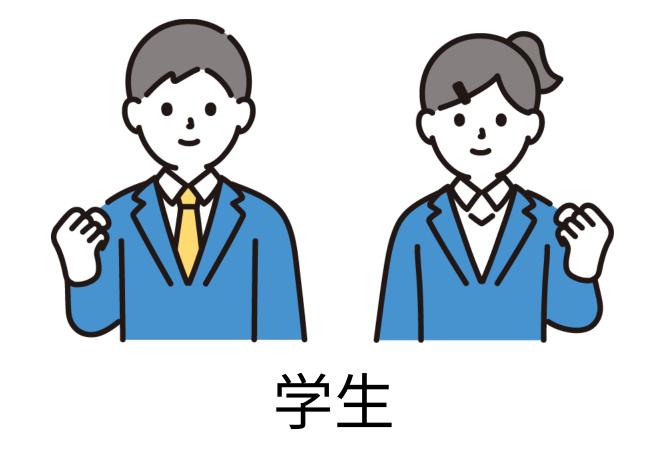
Eチーム 千葉・後上・西澤・宮下

前回の確認 ご提案したサービス

MUJI try

前回の確認 ご提案したサービス







その人の頑張りを 無印良品の観点で評価し、 次のランクに進むかどうかの 判断をする



前回の確認 ご提案したサービス

学校と連携して行う (高校・大学)

前回の確認 いただいたご意見とアドバイス

- ・無印でないといけない理由は何か
- ・自信がない人がこのサービスを利用するのか
- ・努力を評価するのは大変難しい
- ・評価基準はどうするのか
- ・無印になんで行かないのかをもう一度考えてみたらいいかも

無印に行く理由と行かない理由を再検討

無印に行く理由

- ・親についていく
- ・何かのついでに行く

無印に行かない理由

- 買いたいものがない
- ・ 家の近くにない
- なんかお堅いイメージがある
- ・そもそも無印に興味がない

無印に行く理由と行かない理由を再検討

無印に行く理由

- ・親についていく
- 何かのついでに行く

無印に行かない理由

- ・ 買いたいものがない
- ・ 家の近くにない
- なんかお堅いイメージがある
- ・そもそも無印に興味がない

自分たちとはについて再検討

自信がない→自分が興味ないこと

自分たちとはについて再検討

自信がない=興味がない

興味がある=自信がある





共感性



共感性

意外性

趣味

共感性

意外性

趣味について

- ・アニメ
- ・ゲーム
- · 本·漫画
- 音楽
- ・アイドル
- ・スポーツ

趣味について

- ・アニメ
- ・ゲーム
- 本 · 漫画
- 音楽
- ・アイドル
- ・スポーツ

見たい!!問きたい!

集めたい!!

やってみたい!!

趣味について

- ・アニメ
- ・ゲーム
- 本 · 漫画
- 音楽
- ・アイドル
- ・スポーツ

見たい!! 聞きたい!

集めたい!!

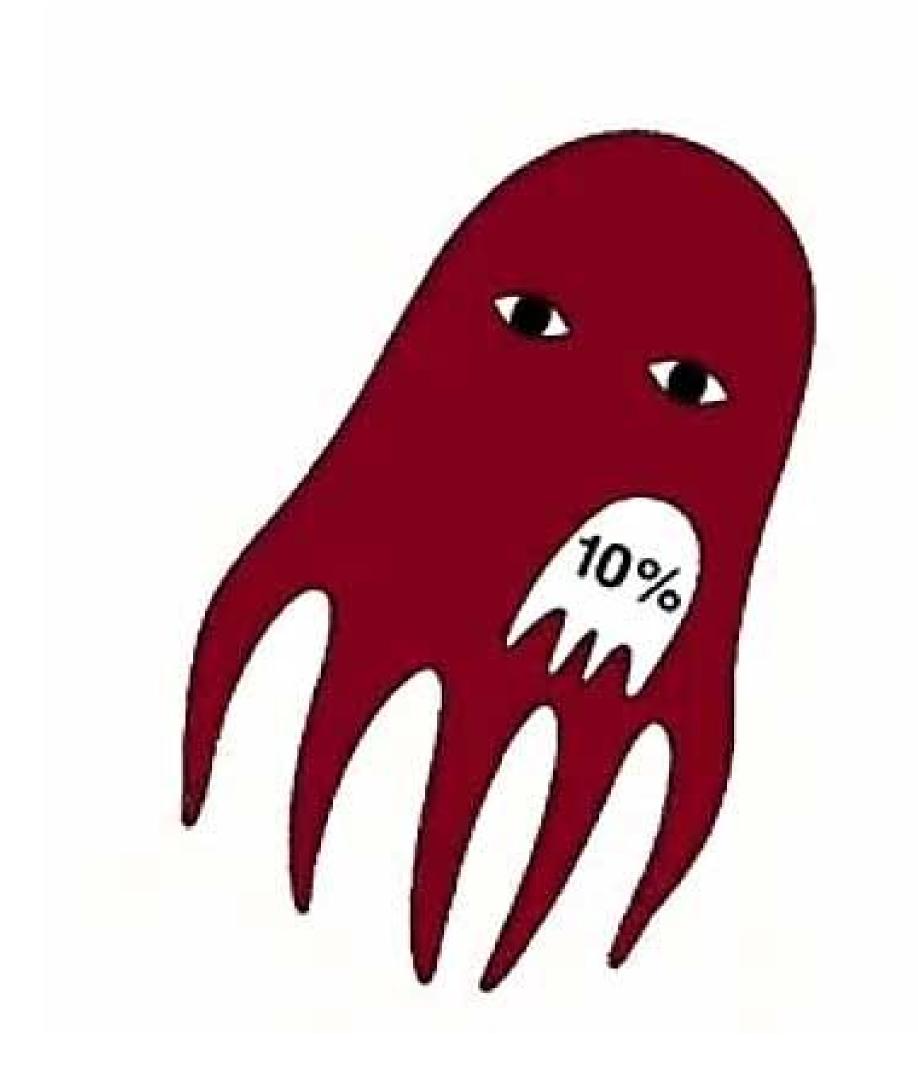
やってみたい!!

無印良品では?

趣味

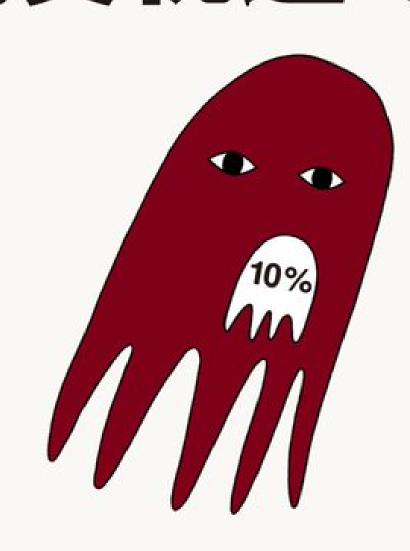
共感性

意外性



10月1日以降も価格を変えません。 もちろんこれからも消費税込み価格。

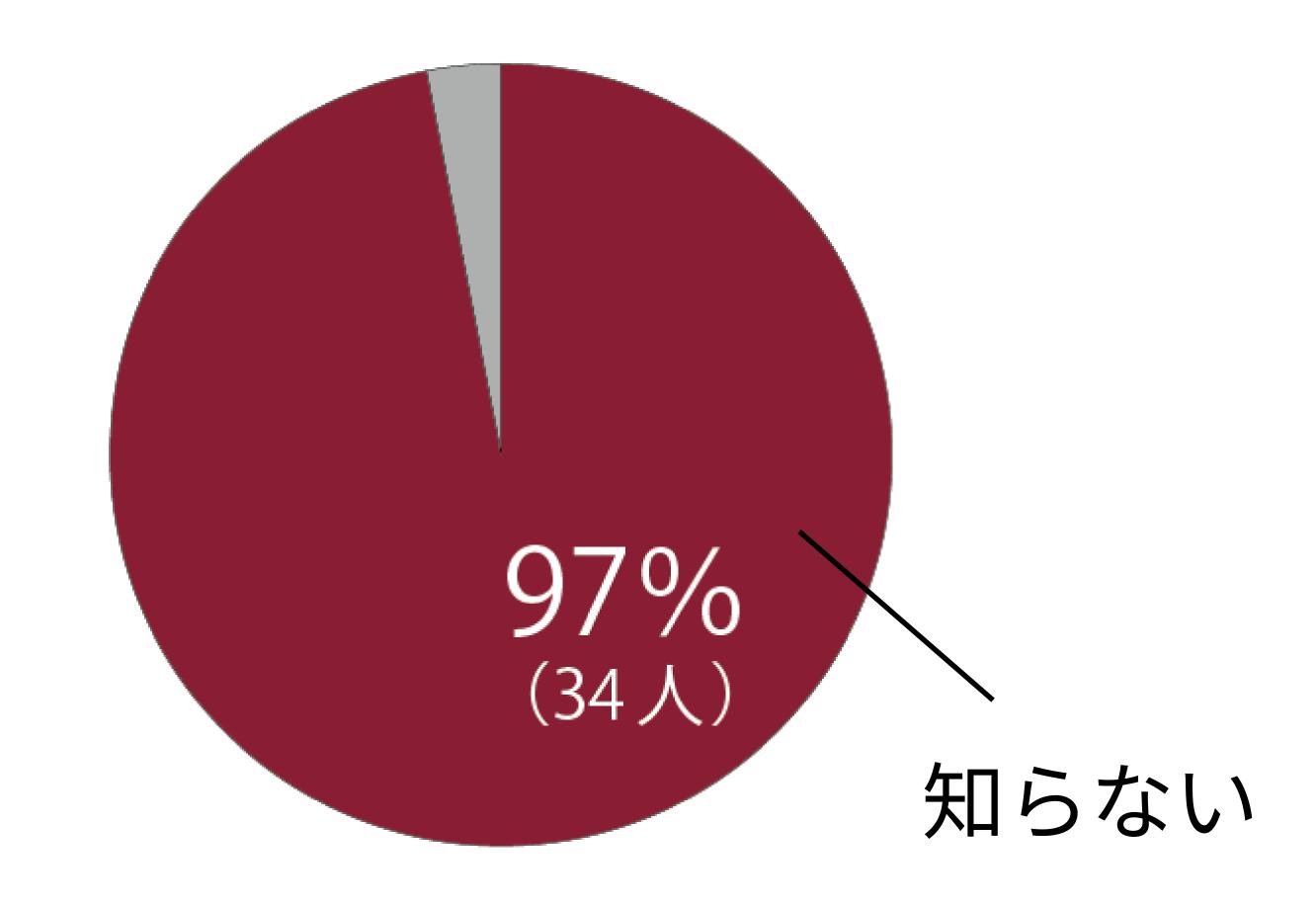




なんでこのキャラクターに注目したのか

- 何かわからないこのキャラに魅力を感じた
- 無印っぽくない
- ・曖昧さが若者と一致する

調査:キャラクターの認知度調査



対象:無印良品を知っている学生35名

調査:キャラクターの認知度調査

「これ、無印なの!?、でも確かに言われてみたら無印っぽいかも」

「こんなやつがいるなんて知らなかった。意外」

「ちょっとブスだけど、クセになるよね。」

世間の声

「きもかわ」

「グッズが欲しい」

引用:無印良品「キモ可愛い」が増殖中_キリンやタコが税込み表示アピール

提案するサービス

MUJIのナゾノセイブツ

キャラクターを使った、アニメーションCM

サービス内容

若者が言いたくても言えない気持ちを ちょっとだけ代弁してくれる

サービス内容

いまの若者の社会に対する反逆心を 世の中に対しての違和感、反骨精神から 生まれた無印が発信する

無印良品ができた当初のイメージが いまの若者にも伝わる コンセプト

「10%」の本音

ターゲット

自分に自信がなく、 言いたいことが言えない20代 サービス内容

Youtube広告として配信する

なぜYoutubeなのか

- ・5秒間は絶対に見てもらえる
- Instagram、TikTokと違って見る層が偏らない

なぜYoutubeなのか

表 5-1-1【令和3年度】主なソーシャルメディア系サービス/アプリ等の利用率(全年代・年代別)

	全年代(N=1,500)		10代(N=141)	20代(N=215)	30代(N=247)	40代(N=324)	50代(N=297)	60代(N=276)	男性(N=759)	女性(N=741)
LINE		92.5%	92.2%	98.1%	96.0%	96.6%	90.2%	82.6%	89.7%	95.3%
Twitter		46.2%	67.4%	78.6%	57.9%	44.8%	34.3%	14.1%	46.5%	45.9%
Facebook		32.6%	13.5%	35.3%	45.7%	41.4%	31.0%	19.9%	34.1%	31.0%
Instagram		48.5%	72.3%	78.6%	57.1%	50.3%	38.7%	13.4%	42.3%	54.8%
mixi		2.1%	1.4%	3.3%	3.6%	1.9%	2.4%	0.4%	3.0%	1.2%
GREE		0.8%	0.7%	1.9%	1.6%	0.6%	0.3%	0.0%	1.3%	0.3%
Mobage		2.7%	4.3%	5.1%	2.8%	3.7%	0.7%	0.7%	3.4%	1.9%
Snapchat	0000000	2.2%	4.3%	5.1%	1.6%	1.9%	1.7%	0.4%	1.3%	3.1%
TikTok		25.1%	62.4%	46.5%	23.5%	18.8%	15.2%	8.7%	22.3%	27.9%
YouTube		87.9 <mark>%</mark>	97.2%	97.7%	96.8%	93.2%	82.5%	67.0%	87.9%	87.9%
ニコニコ動画	00000	15.3%	19.1%	28.8%	19.0%	12.7%	10.4%	7.6%	18.1%	12.4%

引用:主要SNSのユーザー数・年代別利用率まとめ

キャラクターの設定

- なんか口が悪い
- 掴めない
- ・フヨフヨしてる
- 適当
- 他人事
- ふとしたタイミングで現れ、気づいたら消える
- ・クール
- たまに増える

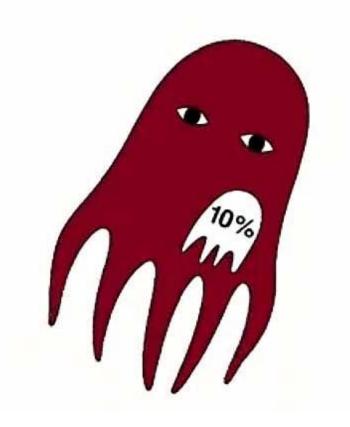
プロトタイプをご覧ください

サービスシナリオ

1



いつも通り、好きな動画を youtubeで見ている 2



ナゾノセイブツの広告が流れてくる

サービスシナリオ

3



広告がきて少しイライラするが、 なんか面白そうだから見てみる 4



変なことを言っているが、 不思議と共感できるところもあり、 なんだかんだ最後まで見てしまう。 5



広告の最後で無印良品が この広告を出してることを知り、 意外性があり、少し興味が湧く

サービスシナリオ

6



ナゾノセイブツが気になり、 調べてみる。 7



グッズがほとんど出ていないことを知る

3



無印良品にもっとグッズ展開などを して欲しいと思う

ユーザのゴール

・キャラクターの発言に共感し、少しでも気持ちが楽になる

キャラクターに興味を持ち、グッズが欲しくなる

無印良品のゴール

キャラクターをきっかけにユーザが持っている 無印良品のお堅いイメージを少しでも払拭できることで 若者にとって無印良品が少し身近になる 株式会社良品計画御中

『若年層の無印良品ファンづくり』のご提案

Eチーム 千葉・後上・西澤・宮下