

CASE 18 株式会社ニトリ

<http://www.nitori.co.jp/>

所在地：〒006 8520 札幌市手稲区新発寒 6 条 1 - 5 - 80
事業内容：家具・インテリア・ホームファニッシング商品の企画販売
売上高：1,294 億円
売上高経常利益率：7.9%
資本金：126 億
設立：1967 年
従業員数：5,622 人 *うち社員 1,788 人（2005 年現在）

<企業概要>

1967 年、「似鳥家具店」として創業。東証 1 部上場企業で、今期で 19 期連続の増収増益。1 軒の家のあらゆる空間をトータルコーディネートするという戦略のもと、商品開発を行っている。日本初の「住生活提案企業」、企画・製造・貿易・物流の機能を有する製造小売業として、「欧米並みの住まいの豊かさを、世界の多くの人々に提供したい」という志高いロマンを保有している。

<売上高の推移>

売上高	経常利益	売上高経常利益率(%)	従業員数
平成 11 年 489 億円	35 億円	7.2%	-
平成 12 年 629 億円	36 億円	5.7%	-
平成 13 年 787 億円	68 億円	8.6%	-
平成 14 年 882 億円	83 億円	9.4%	-
平成 15 年 1,008 億円	130 億円	12.9%	-

<ポイント>

- (1) 30 年計画を立てる
- (2) 配転教育 1 人当たり教育費 22.3 万 / 年
- (3) コンセプトはホームファッション、ホームファニッシング
- (4) フラットな組織（トップ・重役・マネージャー・社員）

<まとめ>

当社の成長発展を支えてきた最大要因は、ビジョンの策定にある。社長の似鳥氏が、1972 年のアメリカ流通事情視察後に超長期ビジョンとして「30 年計画」を策定した。その時の計画は、30 年後に「売上 1,000 億円、経常利益 100 億円、店舗数 100 店舗」というものであったが、30 年後の 2002 年の結果は、売上が 883 億円、経常利益が 83 億円、そして店舗数が 82 店舗と、わずかに目標に達しなかった。しかし、翌年には再び目標を達成しており、目標に向かって着実に成長発展していったことがうかがえる。

そして現在、新たに 2020 年を視野に入れた「20 年計画」をスタートさせている。その計画は、

- 1) 目標 1,000 店、売上 1 兆円、利益 10%、
- 2) 日本からアジアへ、そして世界へ
- 3) ニューヨーク、ロンドン・マーケットへの上場の実現
- 4) 新フォーマットの展開

の 4 つである。

この計画が 2020 年に達成されるのは、ほぼ間違いのないといっても過言ではない。