

ケーススタディ:北海道発!! 株式会社ニトリ

資料編 《沿革》

(1) 創業期～1970年代

- 1967年12月 「似鳥家具店」創業

似鳥昭雄社長が、23歳の時に札幌市内に30坪で創業。従業員を雇う余裕もなく、仕入・販売・配送を全て一人で行っていましたが、店名は「似鳥家具卸センター北支店」でした。「卸」を付ける事によって安く売っているイメージを、「センター」と付ける事によって大きなお店で安心感があることを、「北支店」と付ける事によって複数の店舗があること消費者に抱かせるため、「仕事では何事においても創意工夫することが大切だ」という意識を持っていました。

1号店は駐車場がなく様々な問題があり、モータリゼーションの到来も予想し、1971年に駐車場のある2号店を札幌市内（北栄店）に、250坪という、当時札幌市内一の大型店を開店します。しかし、すぐ近くに1300坪のライバル店が出店し、経営危機に陥ります。

1972年にアメリカロサンゼルス家具業界視察研修セミナーに参加し、アメリカの豊かさやトータルコーディネイトに衝撃を受け、「日本人の暮らしに役立つこと、世の中の役に立つことをやりたい」と考え、「欧米並みの住まいの豊かさを、日本の人々に提供する」というロマンを抱くようになります。

- 1972年3月 「似鳥家具卸センター株式会社」を設立。（2店舗）

1973年アメリカに追いつけ追い越せと、「60年計画」を立てます。これは、「アメリカは豊かさを築くまでに120年かかった。でもそれを真似するだけなら60年でできる」という長期的なビジョンで、60年を1期の30年と2期の30年に分け、第1期の30年を、最初の10年は「店作り」、次の10年は「人作り」、最後の10年は「商品作り」に取り組もうと考えました。

- 1975年12月 3店目の札幌・南郷店をオープン。

経費をなるべくかけない店舗の出店建築を考え、アメリカで見たエアドームを参考にし、ワンフロア500坪で日本初のエアドーム建築で開店しました。

サーカスのテント小屋のようなドーム型の店舗で、前例がなく、建築許可がなかなか下りませんでした。結果的に10年ほど続き、話題を呼びました。

(2) 1980年代～1990年代

- 1978年6月 社名を「株式会社ニトリ家具」に変更。
- 1980年8月 札幌市手稲区に「物流センター」を移転し、省力化と商品保全を目的とした自動立体倉庫を導入。
- 1981年6月 札幌市以外の地方1号店「苫小牧店」をオープン。
- 1985年5月 海外商品の直輸入を開始。

他店との差別化を重要視し、3店目オープンから問屋から仕入れるのではなく、メーカーから現金で直接仕入れ、価格を安くするようにしました。その後もメーカーからの仕入れ割合を増やしていきました。

また、札幌市内の家具店では初めての正札販売（値札を付けての販売）を行いました。

1986年以降、国内メーカーからの直接仕入れが難航し、台湾・韓国・インドネシア・タイなどの海外メーカーから商品を仕入れるようになりました。

しかし、アジア製品の精度が低く、お客様からのクレームが殺到し、「安くて品質のいい製品を提供するには、自社で製造するしかない」と考えるようになります。

- 1985年7月 社名を「株式会社ニトリ」に変更し、店名を「ホームファニッシングニトリ」に変更。
- 1985年10月 O.T.C.M思想に基づく「ワンハウス提案」を開始。

O.T.C.M.思想とは、「ワンハウス・トータル・コーディネーション・マーチャライジング思想」といい、自社で開発・製造・直輸入したコーディネートシリーズを、消費者に対して、住宅を丸ごと空間コーディネートする商品構成をする考え方のことです。

- 1989年9月 札幌証券取引所に株式を上場。
- 1993年3月 本州第1号店「勝田店」を茨城県ひたちなか市にオープン。
- 1995年9月 物流センターを拡張し、最新鋭ビル式自動立体倉庫システム新設。

(3) 2000年代以降

- 1998年3月 店名を「ホームファッション ニトリ」に変更。
- 2000年7月 埼玉県白岡町に「関東物流センター」を新築。
- 2002年10月 東京証券取引所一部に株式を上場。
- 2003年12月 「宇都宮店」をオープン。100店舗達成。
ハノイ（ベトナム）に子会社のマルミツベトナム工場を着工。
- 2004年3月 上海（中国）に「平湖物流センター」を開設。
消費税総額表示制の導入を契機に全商品の実質5%値下げを実施。

- 2005年2月 ニトリ北海道応援基金を創設。
- 2005年11月 品質マネジメントシステム国際規格「ISO9001:2000」の認証を取得。
- 2006年4月 東京都北区に「赤羽店」オープン。その後、本部機能を移す。
- 2007年5月 海外第1号店「高雄夢時代店」を台湾の高雄市にオープン。
- 2007年10月 システムキッチン販売開始。リフォーム市場に参入。
- 2008年5月 家具の1・3・5年保証サービス開始。
- 2008年6月 「値下げ宣言」を開始。
- 2009年3月 ニトリネット内にアウトレットショップをオープン。
- 2009年9月 「ららぽーと新三郷店」をオープン。200店舗達成。
- 2010年8月 持株会社体制へ移行。
- 2011年2月 新フォーマット「デコホーム」3店舗同時オープン。
- 2011年3月 島根県「松江店」オープンで全国47都道府県出店達成。
- 2011年10月 初のモール運営事業となる「ニトリモール東大阪」を開業。
- 2012年11月 約2年ぶりの「値下げ宣言」にて867品目値下げ。
- 2013年2月 300店舗達成。

お、ねだん以上。



資料番号：戦略B-4-1

出所：<http://www.nitori.co.jp/>

『NHKテレビテキスト 仕事学のすすめ 似鳥昭雄』2011年8月号

北海学園大学(2009)『北海道発流通・サービスの未来』中西出版