

ケーススタディ：ニトリ

《シートを利用した研究課題》

■ 《資料番号：戦略 B-4-2「ニトリの企業理念・ビジョン」より》

似鳥社長「成功の五原則」の最後の「5. 好奇心」はなぜ必要なのでしょう？それがある場合と無い場合とでは、会社の安定感や成長性に違いが出るのでしょうか？好奇心がある場合と無い場合の違いを、具体的に考えてみよう。

■ 《資料番号：戦略 B-4-3「ニトリの組織とビジネスモデル」より》

グループ内でほとんどの業務や機能を行うメリットとデメリット、チャンスとリスクについて考えてみよう。

■ 《資料番号：戦略 B-4-4「ニトリの生産体制」より》

お値段以上のものを提供したい、という企業は他にあるだろうか？そのような宣言がなくても、あなた自身、あのブランド、あの商品はお値段以上のものだと思えるものを探し出して、それがどうしてそう思えるのかを考えてみよう。

■ 《資料番号：戦略 B-4-5「ニトリの店舗展開と店舗設計」より》

小売店で広さの割に店員が少ない場合、そこに何か工夫が見られますか？(例えば、西松屋は基本的にパート 2 名体制で店を運営しています。)その工夫を探し出してみよう。また、その工夫が見当たらなければどのような工夫が必要だと考えますか？具体的に考えてみよう。

■ 《資料番号：戦略 B-4-6「『お、ねだん以上』の商品開発と品質管理」より》

ニトリの横断型 PDCA を、小学生にもわかるように、難しい言葉を使わず説明してみよう。

■ 《資料番号：戦略 B-4-7「ニトリの人材育成」より》

就職試験であなたはニトリを受験するとします。面接試験では、「あなたはニトリに入社して、会社やお客様にどのような貢献ができますか？」という質問がされました。では、あなたならその質問にどのように答えますか？根拠を示しながら、具体的に文章にして書いてください。