

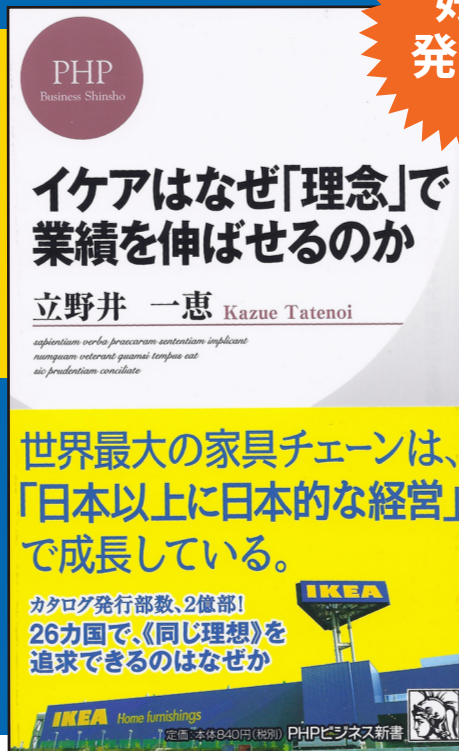
好評
発売中!

PHP ビジネス新書

イケアはなぜ「理念」で業績を伸ばせるのか

立野井一恵＝著 PHP 研究所＝刊 本体価格：840 円＋税

カタログ発行部数、なんと 2 億部！
業界世界一の原動力は、「企業理念」だった――。
価値観の共有で強い組織づくりに成功、
業績を伸ばしつつ、
社員のワークライフバランスをも実現する秘密はなにか。
全社員に浸透する「イケア・イズム」の核心に迫る！



2014年
3月刊

アマゾンKindle、楽天kobo、紀伊國屋Kinopyなど、電子書籍でもお読みいただけます。

もくじ

Chapter 1 イケアの理念はこうして生まれた

- 1 まるでテーマパークのようなイケアのストア
- 2 セルフサービスの手間も「楽しさ」になる
- 3 1943年創業。社長は弱冠17歳の少年
- 4 グループ全体で26カ国約14万人が働く
- 5 日本進出6年間で6店舗出店の快進撃
- 6 イケアのDNA「ある家具商人の言葉」
- 7 ビジネスモデルに直結する「企業理念」
- 8 ヴィジョンに基づく明確な「ビジネス理念」
- 9 価値観をより具体的に「イケア・バリュー」
- 10 徹底的にムダを省く本気のコスト意識
- 11 創業の精神を忘れない強さ
- 12 3つの共感をもとに求心力を高める
- 13 ダイバーシティ&シンプルを尊重

Chapter 2 理念追求には人材こそすべて

- 1 イケアに「共感できる」人材こそが戦力になる
- 2 書類ではわからない「人柄」を重視
- 3 ワークショップで適性を判断
- 4 企業文化を浸透させる人事戦略
- 5 経歴やスキルよりも「価値観」を優先
- 6 定着率の高さが経営を支える
- 7 有期雇用ではないパートタイマー
- 8 パートタイマーも将来のリーダー候補

Chapter 3 社員を幸せにしよう

- 1 働きやすい環境をつくる福利厚生制度
- 2 男性には配偶者の「出産時休暇」を設定
- 3 パートタイマーも取得できる産休・育休
- 4 社内託児施設「ダーギス」で育児をサポート
- 5 時短勤務で働くセミフルタイマー制度
- 6 数週間の長期バカンスは当たり前
- 7 残業せずに週40時間の労働で成果を上げる
- 8 残業なしが当たり前のタイムマネジメント
- 9 社内公募制度「オープン・イケア」でスキルアップ
- 10 パートタイマーも積極的に登用
- 11 若手の成長をうながす「バックパッカー制度」
- 12 キャリアはコワーカー自身で決める
- 13 CSR活動で社会に貢献

Chapter 4 理念はこうして共有される

- 1 組織も業務もムダを省いてシンプルに
- 2 フラットな組織が「顔の見える関係」をつくる
- 3 1対1の対話で「レポートライン」を強化
- 4 書類やメールより現場のコミュニケーションを重視
- 5 自由でオープンな交流しやすいオフィス
- 6 年3回のトークで目標達成をサポート
- 7 上司が部下の成長を応援
- 8 部下の可能性を引き出すのは上司のミッション
- 9 トップダウンで物事を決めないのがイケア流
- 10 価値観を共有するスタッフが強いチームをつくる
- 11 権限委譲して休むことが周囲の成長につながる

Chapter 5 すべての理念はお客様のために

- 1 「低価格で機能的」な商品がイケアの戦略
- 2 驚きの価格を実現した「フラットバック」
- 3 価格を設定してから商品開発を始動
- 4 「お客様もイケアの一員」という発想
- 5 レストラン&ピストロで滞在時間を長く
- 6 親子連れでも安心な託児施設「スモーランド」

著者紹介

立野井一恵 (たてのい・かずえ)

フリーライター。富山県高岡市生まれ、早稲田大学第一文学部卒業。出版社、広告制作会社勤務を経て独立。会社案内・入社案内・PR誌・カタログなど、企業の広告関連の仕事を手がけるほか、雑誌やWEB、夕刊紙などで執筆。ビジネス書のブックライターとして数十冊の制作に携わる。仕事術・マーケティング・インテリア・人物インタビューなど、幅広いジャンルは幅広いジャンルで活躍。ワークライフバランスは長年のテーマ。本書が初めての著作となる。



イケア

1943年、スウェーデンで創業した世界最大の家具チェーン。世界で300以上の直営店を持ち、約14万人が働く。2013年8月期の売上高は283億ユーロと過去最高を記録。今後はインド・韓国への出店が予定されている。創業者のイングヴァル・カンブラード氏は88歳になる今も健在でグループの最高顧問を務める。

日本では、東京初出店の立川ストア（2014年4月オープン）をはじめ、千葉・神奈川・神戸・大阪・埼玉・福岡・仙台に8つの店舗を展開。今後は2015年に広島・前橋、以降、愛知・札幌への出店計画があり、2020年までに14店舗達成をめざしている。