

# 歴史は形を変えて繰り返す！ 戦国の歴史(戦略)に学ぶ企業経営 信長の革新による勝利への確信



## 1 歴史は繰り返す

過去に起こったことは同じような経緯をたどって再びやってくるものである。古代ローマの歴史家クルティウス・ルフスの言葉「History repeats itself」の訳語。いつの時代も人間の本質（本来の姿や性質）に変わりのないため、過去にあったことは、また後の時代（現代・未来）にも繰り返して起きること。科学技術が大きく進歩しても、人間の心は実体験で鍛えられるも

ので、人の老化・死によってその実体験は失われていく。

人は技術・芸術・科学・文学など、ノウハウや成功・愛情・勇気・恐れなどさまざまな体験を伝えようと努力しているが、限界がある。人が人（人間社会）である以上、その心の動きは似たような状況では似たようなものとなり、似たような行動を取る。だから、時代が変わっても似たような環境（歴史的状況）があれば、似たような歴史が繰り返されることになる。

過去の歴史を学び、過去に負・マイナスと思われる歴史があれ

ば、注意して自社経営をコントロールし、安易な心の動きを抑える必要がある。また、プラス（成功）歴史があれば経営のヒントにする。それが歴史から経営を学ぶということである。

## 2 織田信長の鉄砲三段撃ちに学ぶ経営の武器

気象庁の予報官であった作家・新田次郎は、織田信長のことを「梅雨將軍」と呼んでいます。戦国の世に鮮烈なデビューを飾った桶狭間の合戦も、「天下布武」を決定づけた「長篠の合戦」も、そして「本能寺の変」もみな、梅雨どきの出来事であったことからです。

\*天下布武（てんかふぶ）…日本全国を武力で統一するという意志を示したものである

信長は革命児です。戦争行為においても、様々なイノベーション（革新）を行いました。信長以前の戦国の戦は騎馬武者の一騎打ちが主流でした。個人技に秀でた騎馬武者は「一騎当千のつわもの」と呼ばれていたのです。「一騎」、すなわち「一人のつわもの」は千人の足軽に相当する」という意味です。この「つわ

もの」をたくさん抱えていたのが武田家です。戦国時代最強と言われていました。

信長は武田家と全面対決した長篠の合戦において、足軽に「鉄砲」というハイテクマシーン三千丁を与え、千人ずつ三段に構えさせ、「つるべ打ち」にして武田騎馬軍団を壊滅させたのです。「鉄砲の三段撃ち」です。

ビジネスに置き換えてみます。まず、超優秀な営業パーソンもそれが個人プレーであるなら、並みの営業パーソンが属する組織におけるチームワークの優れたチーム営業にはかなわないということです。

次に、優れた武器をもって戦えば、少々営業技術や提案力に不安があっても、必ず勝てるということです。「うちにはロクな営業パーソンがいらない」と嘆く前に、はじめに一生懸命やりさえすれば、勝てる仕組みを作ることが経営ではないかと思われれます。チームワーク作りと武器（営業ツール）の開発がポイントとなります。

「自社の武器は何ですか？」

製（商）品のハード面・ソフト面、顧客との信頼関係・顧客へ

## 大野実雄

### 岐阜商工会議所専門家研究会（ぎふ専研）

当研究会は岐阜商工会議所に登録している各専門家25名が研鑽を重ね、企業や事業支援の実践に役立てることを目的としています。

主な活動は、企業経営に関する法律、税務、財務、販売、事業承継、ITなどの事例を通して各専門分野からの意見や提言を行い、企業最適化を図ることです。

|                                                                                                                                                            |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>中小企業診断士・<br/>社会保険労務士・販売士<br/><b>大野実雄 氏</b></p> <p>メーカー、経営コンサルティングファームを経て事務所開設。「変化には変化でしか対応できない」を企業支援の基本としている。著書に「売れるように売れば必ず売れる」「働き方・生き方こころの軸」等がある。</p> |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

\*織田信長は、1567年に「稲葉山城」に入城し、地名を「岐阜」と改め、1576年まで足かけ10年、岐阜を本拠地として天下平定を目指した。2017年は岐阜命名450年になる。

\*史実は諸説があります。本文とは異なる説もありますのでご了承ください。

の提案営業力、業務のオペレーション面、情報力（パソコン、スマホ、タブレット、SNS等を含む）、ブランド力などをライバルと比較してみるとよいでしょう。そして、強いところをトコト磨いて、武器として営業パーソンに持たせて、集団戦法（組織力）で戦わせる。相手（敵）が超優秀営業パーソンであっても必ず勝てます。

信長のように……。