

□ランチェスターの第1法則「弱者戦略」と経営への応用

弱者の基本戦略	差別化戦略	質的優位性を築くために他社とは違った製品・サービスを他社とは違った方法(手段)で提供する。
弱者の5大戦法	①一点集中戦	量的優位性を築くために自社の経営資源を重点配分する。事業、製品、地域、販売チャネル、顧客層などを細分化し重点を定め集中化する。
	②局地戦	地域、事業領域など営業範囲を限定する(絞り込み)。
	③接近戦	顧客に近づく営業方法。直接販売、間接販売であってもユーザーや小売店(代理店)を訪問する川下作戦を行う。
	④一騎討ち戦	競合数の少ない場面を重視する。一社独占の市場や顧客を狙い撃つ。一社独占は障壁が高いが、顧客(利用者)の立場からすると選択肢が複数あったほうがよい。
	⑤陽動戦	ゲリラ戦。奇襲戦法。ライバルの手の内を探り、自社の手の内を悟られないようにする。ライバルがやれない、やりたくないことを一気に(迅速)にやる。

歴史は形を変えて繰り返す！
戦国の歴史(戦略)に学ぶ
ランチェスター法則の356年前
「桶狭間の戦い」の弱者が勝つ戦法



*イラストはイメージです

1 弱者が強者に勝った
「桶狭間の戦い」

1560年(永祿3年)5月19日に尾張国桶狭間で行われた合戦。2万5千といわれる大軍を引き連れて尾張に侵攻した駿河の戦国大名である今川氏真(父は義元)・今川義元に対し、尾張の大名・織田信長が10分の1程とも言われる軍勢で本陣を強襲し、今川義元を討ち取って今川軍を退却させた、日本の歴史上最も華々しい逆転劇と言われる非常に有名な戦いである。

圧倒的兵力、緒戦での連戦連勝、話をうたわすほどの余裕、そんな今川軍がなぜ大敗したのか？並の天候であれば、信長軍が突撃してみたところで多勢に無勢、各個撃破されただろう。

2 ゲリラ戦は弱者の戦略

信長にとっては、桶狭間の戦いはゲリラ戦であった。今川軍も、ベトナム軍に完敗したフランスも、ベトナムから撤退したアメリカも、このゲリラ戦にやられたのだ。もちろん、ゲリラ戦がいつも成功するとは限らない。信長の台詞ではないが、「勝敗の運は天にある」信長は天運に賭けた、いや賭けざるをえなかったのだ。

東海道に君臨した今川氏はこの戦いを契機に没落し、逆に勝利した信長はこれ以降畿内の制圧に向かって急成長していったことで戦国時代の重要な転機となった。

3 ランチェスターの法則

第一次世界大戦の頃、イギリス人のエンジニアF・W・ランチェスターは戦闘機の開発に従事していた。彼は自分が開発した戦闘機が戦争でいかなる成果をあげるのかに興味を持つ。研究した結果、兵力数と武器性能が一軍の戦闘力となり、敵軍に与える損害量を決めることを発見す

中小企業診断士
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。

戦争の歴史では、奇襲が一番人氣だが、成功する確率は意外に低い。勝敗はおおむね兵数で決まるからだ。

通常の雨風突風であれば、奇襲であっても今川軍が「錯乱する」こともなかっただろう。信長公記の一節、「突然、にわか雨が石や氷を投げつけるような勢いで」である。これで、今川軍は肝をつぶしたに違いない。しかも、今川軍のほうに向かって降りつけ、信長軍には後ろのほうから降りかかったとある。今川軍は水をまき散らしたように、あわてふためいて、後ろへ一目散に逃げ去った。ウソのような話だが、織田軍にとってこんな都合のいい雨風はなかった。

* 信長公記…織田信長の一代記で信長の事績を編年体で記述し1年を1巻(16巻)に収めたもので史料としての信頼が高い

る。これがランチェスター法則。

さらに、第二次世界大戦のとき、アメリカ軍はランチェスター第二法則(強者の戦略)を応用し、戦闘力を敵軍と戦う直接的な力と、敵軍の後方を攻撃し敵が戦争をすることを困難にする間接的な力に分けてとらえた。

第二次世界大戦後、産業界にも応用され今日の経営戦略のひとつの源流となった。信長はランチェスターより356年前に弱者の戦略を実践し成功していた。

* 参考文献 現代語訳 信長公記 中経出版「オペレーションズ・リサーチ」培風館
* 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。

中小企業診断士・
社会保険労務士・販売士
大野実雄 氏



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。