

【歴史(戦略)に学ぶ企業経営】

大石内蔵助の討ち入りに学ぶ弱者逆転



中小企業診断士・
社会保険労務士・販売士
大野実雄

●プロフィール(オノ シツオ)
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。



1 冬になると忠臣蔵の季節

元禄15年12月14日(1702年) 当時は江戸幕府第5代将軍徳川綱吉)深夜の討ち入りに向けて毎年、歌舞伎やテレビ番組で取り上げられます。我慢に我慢を重ねて主君の敵討ちを見事に果たす、この日本人が最も愛する美談は冬の風物詩といってもよいです。

しかし、吉良邸討ち入りは単

なる美談ではありません。吉良邸は討ち入りに備えてハリネズミのような要塞と化し、100名を超える武者が守っていました。

そこに47人で討ち入り、敵の大將首を奪おうという企てです。しかも47人といっても年寄りや子供も含んでいます。戦力となるのは30人程度。約3倍の敵を相手に、弱者である赤穂浪士が目的を果たすことは大変な難事業です。

2 大石の戦略

討ち入りを指揮した大石内蔵助の戦略・戦術とは一体どういうものだったのでしょうか?その答えは池宮彰一郎の「四十七人の刺客」を参考に大石の弱者逆転戦略の要諦を分析すると……

第1に「主導権の確保」です。真冬に寝込みを襲い、武者の宿舎の扉を打ちつけ敵の体勢が整わないように、指揮命令系統が

機能しないように奇襲しました。多くの敵武者は戦意喪失したといわれています。

第2に「兵力の集中」です。大石は必ず3人1組で敵1人と戦うように命じました。常に3対1で戦い、各個撃破していったのです。武芸に優れた敵も3人にはかないません。

こうして、味方の実態を秘匿し、敵に対して精神的に優位に立ち勢いを得る、これが第3の要諦(物事の最も大切なところ)です。

孫子曰く、「勝者の戦は積水を千仞の谿に決するが如きは形なり」。勢いのあるものが勝つのです。勝利者の戦闘というものは、「満々とたたえられた水」(「積水」を深い谷底へ切って落とすような、激しい勢いの得られる形のもとに、一気に決められること)。

大石の赤穂藩は元禄期最高の兵学者で孫子の研究家である山鹿素行に学びました。「山鹿流陣太鼓」は討ち入りに欠かせないアイテムです。戦略を徹底的

に学んだからこそ、大石は弱者逆転を果たしたのです。

3 討ち入りに学ぶランチェスター弱者戦略

中小企業は大企業に比べて資本金、設備力などで弱者に位置づけられる。

ランチェスターの弱者が強者に勝つための「5大戦法」がある。「討ち入り」と同様な戦略が見られる。

歴史は、今を経営する者がより良い事業を展開するために、先人が遺してくれた経営の鏡でもあります。

ぎふ専研 [岐阜商工会議所専門研究会]

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。

5大戦法	中小企業の経営戦略
①一点集中主義	商品、地域、販売チャネル等に重点を定め経営資源を集中する
②局地戦	地域、事業領域など営業範囲を限定する
③接近戦	ユーザーや利用者に近づく川下作戦を行う
④一騎討ち戦	競合数の少ない場面を重視する
⑤陽動戦	奇襲戦法。ライバルがやれない、やりたくないことをやる。

討ち入りの企業経営への教訓
①正解(善・悪)は、時代が決め、時代によって変わる
②英雄は世間が決める
③急がば回れ
④勝・敗は事前準備の差(仕事は段取り八分)
⑤組織(家・企業)最優先は社会の非常識にもなる

*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。*イラストはイメージです。