




2 信長・秀吉・家康の戦略等の比較(経済政策は次回)

	信長 	秀吉 	家康 
天下人の戦略	入念な準備を行い相手の力をそぎ、その上で相手よりも多くの兵によって戦う、といったどちらかと言うと慎重な手段を用いることが多く、「桶狭間の戦い」に代表されるような敵の意表をつき寡兵で大軍を破ろうとする策はあまり取らなかった。	信長のように「敵を殲滅する」ことはせず、攻めるにしても、まず「逃げ道」を作ってやってから攻めた。また、外交に力を注いだ。信長の仇討ちに成功した秀吉は、織田家重鎮の中でも一気に発言権を増し、織田家跡継ぎを話し合う清洲会議でも、秀吉の推す三法師(信長の嫡孫)に家督を継がせることに成功した。	徳川将軍家のみを絶対とする江戸幕府の絶対的な支配体系は「保守的・封建的」との見方もできるが、強固な支配体系が確立されたからこそ、戦国時代を完全に終結させ、そして江戸幕府が250年以上に及び世界史上類を見ない長期安定政権となった。そのため、この江戸幕府の礎を築き上げた家康の手腕は今なお高く評価されている。また、この統治基盤があったからこそ、明治新政府への移行が速やかに進められたとも言われる。
人事政策	能力主義を重視して、足輕出身の木下藤吉郎(羽柴秀吉)、浪人になっていた明智光秀、忍者出身とされている滝川一益などを登用する一方で、譜代の重臣である佐久間信盛や林秀貞らを追放した。佐久間や林にはそれなりの実績があったが、同様の譜代家臣ながら北陸方面軍の指揮官として活躍する柴田勝家などと比すと物足りないものがあった。	石田三成や大谷吉継らは文治・吏僚派、加藤清正や福島正則らを武断派として用いた。秀吉としては個人の能力に見合った仕事を与えることで両派を形成したのだと思われるが、両派を分断したことは秀吉の死後、豊臣家臣団の分裂を招くことにもつながった。また、信長時代から秀吉に仕えていた譜代の家臣の追放は譜代の家臣がいなかった豊臣家の衰退につながったと言っても過言ではない。	家康は天下をとったが、天下を治めるためには、譜代の家臣だけでは無理であることを自覚していた。そこで、出自や過去の経緯を問わず、仕事本位で各分野の専門家をプレーン登用して、徳川二百六十余年の礎を築いた。晩年、幕藩体制確立のために重用したのは異能の人々であった。主に、本多正信(老中)、南海坊海(政務全般)、林羅山(文教政策)、大久保長安(財政)、三浦按針(外交)等。

「歴史は形を変えて繰り返す!歴史(戦略)に学ぶ企業経営」
観点・視点を变えて
「三英傑」から学ぶ!

その1

- 今月号①
- 1 歴史は繰り返す
 - 2 信長・秀吉・家康の戦略等の比較
 - 3 人は宝(財産)・企業は人なり
- 次月号②
- 4 信長・秀吉・家康の経済政策の比較
 - 5 三英傑から学ぶ
 - 6 企業の老化とは「常識や固定観念の蔓延なり」

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・ルプスの言葉「History repeats itself」の訳語。いつの時代も人間の本質(本来の姿や性質)に変わりないため、過去にあったことは、また後の時代(現在・未来)にも繰り返して起きるといふこと。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・勇氣・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(歴史的状况)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)の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。

3 人は宝(財産)・企業は人なり

一人では天下人になれない。三英傑は家臣(部下)に恵まれていたからこそ。組織は二人以上の「ヒト」で構成されており、人が企業を繁栄させるが、衰退もさせる。企業の売り物は「ヒト」であり、人は最高の経営資源である。100年を超えて存続している企業の共通の強みに「信用力」「人」がある。信用とは毎日毎日の仕事における積み重ねの結果(顧客の評価)である。また、「企業は人なり」を認識し、従業員を大切にしている。ただし、ケジメは明確である(信賞必罰)。

つづく

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鑑(あかし)でもあります。

*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。

中小企業診断士・社会保険労務士・販売士
大野実雄 氏
 ●プロフィール(オオノ ジツオ)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。

