

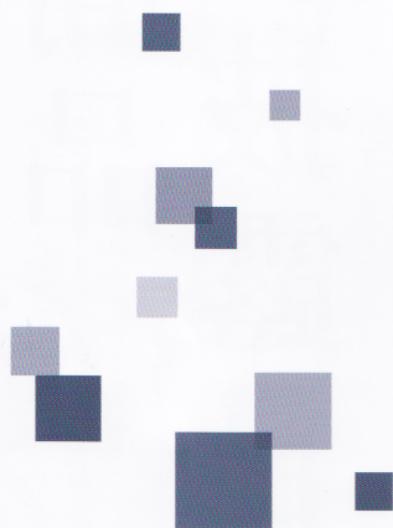
SHIGAKU

NEWS PAPER

次世代リーダーのための
人間力を学ぶ情報誌

2

2019. FEB
VOL.166



New Year's Party 2019
第35回 土光杯 全日本青年弁論大会



競争のバイブル 『ランチェスター戦略』 弱者逆転の法則

弱者逆転の法則とは

日本で1番高い山は?と聞かれれば、「富士山」と答えると思います。しかし2番目に高い山は?と聞かれ、「北岳」と答えられる方はほとんどいません。1番と2番の間には埋めがたい差があるということです。

ランチェスター戦略では1番のみが勝っていて、2番以下は全て負けていると捉えています。なぜランチェスター戦略が日本の多くの会社で取り入れられてきたのか。これを確立したのが日本人であり、日本の経営風土に根ざしているからです。

元になっているのは英国のフレデリック・ランチェスターが約100年前に提唱した「ランチェスターの法則」です。それを田岡信夫先生が経営やビジネスの領域に応用したのが「ランチェスター戦略」です。

ランチェスターは第一次世界大戦のとき、戦闘の勝ち敗けの法則を見つけました。勝ち敗けは、「武器の性能(量)」と「兵力の数(量)」によって決まります。戦



text by 岩尾 浩晃 + photo by B☆face K

福永 雅文 Fukunaga Masafumi

戦国マーケティング株式会社 代表取締役

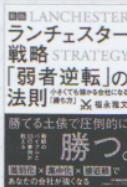
1963年広島県生まれ。1986年関西大学卒業後、コンサルティング会社、広告会社でマーケティングの仕事をするなかでランチェスター戦略と出会う。1999年コンサルタントとして独立。2001年戦国マーケティング株式会社を設立し代表取締役就任。2005年NPOランチェスター協会理事・研修部長に就任。現在は、経営相談、コンサルティング、企業内研修、講演をおこなう。

闘方法は2つあり、戦闘力は次のように表します。
 ①一騎打ち、局地戦、接近戦（第1法則）
 「戦闘力」 = 「武器性能」 × 「兵力数」
 ②確率戦、広域戦、遠隔戦（第2法則）
 「戦闘力」 = 「武器性能」 × 「兵力数の二乗」
 兵士のやる気などは武器性能に含まれます。第1法則と第2法則の違いは、「兵力数」と「兵力数の二乗」であり、第2法則での戦いは、兵力が多く、物量があれば圧倒的に有利に勝てます。これが戦いの仕組みであり、その根本は「強いものが勝ち、弱いものが負ける」です。この戦いの原理（根本と仕組み）を経営に当てはめれば、勝ち方の原則が導き出せます。

企業間競争は、大きな会社と小さな会社の戦いです。重要なことは、「大は常に有利であるが、大であっても武器が弱ければ負ける。小は常に不利であるが、小さいから負けるのではなく、弱いから負ける」ということです。

大と小では勝ち方の原則が異なります。大は量を持つ

Information



「【新版】ランチェスター戦略
「弱者逆転」の法則」

出版社：日本実業出版社 価格：1500円+税

小さくても、弱くても、勝てる！？弱者がいかに強者に対し
て勝つか？その方法論を戦略から実務レベルまで詳しく
書かれた一冊！

一発逆転を狙うのではなく、集中した狭い範囲で勝ちを積み重ねて、範囲を広げていきます。

差別化、接近戦、集中の三位一体

企業は、事業と事業の戦いをしています。事業において武器は「商品力」、兵力は「販売力、マンパワー、人數」となり、競争の勝ち敗けは市場占有率（シェア）で判定します。市場占有率は会社規模ではなく、市場毎に判定します。

シェア1位の会社を強者、2位以下は全て弱者です。強者なのか弱者なのかで戦略は根本的に異なります。

圧倒的な兵力を持っている強者は、同じ武器であれば勝てます。リスクの高い新商品の開発は弱者にさせ、同質の商品を提供します。これが強者のとる「ミート戦略」です。

では、弱者はどうやって戦っていくかというと、差別化、接近戦、集中の三位一体で考えます。

・差別化：自社商品とライバルの「強み、個性、魅力」を棚卸し、客観的に整理します。そして、ライバルにはない独自性、もしくはライバルより良い優位性にまで「強み、個性、魅力」を磨くことが「差別化」です。

・接近戦：差別化が図れても、顧客のニーズが無ければ価値は生まれません。差別化した商品をどこの、どのような顧客にぶつけるのかを考え、接近戦の量を増やします。・集中：ライバルよりも顧客接点の量と質を上回るためには、顧客を広げるのではなく、顧客の範囲を狭めていきます。集中していくと顧客の状況、競合、市場が深くわかるようになり、差別化を強化していけます。

そしてこの部分的なN.O.1をとりにいきます。目標設定となるシェアは、2位を圧倒するダントツです。

ているので第2法則により、効率よく勝つことが求められます。小は第1法則が適応する戦い方をします。小は兵力が少ないので、武器を磨き兵力を集中させます。一発逆転を狙うのではなく、集中した狭い範囲で勝ちを積み重ねて、その範囲を広げていくのです。

勝ちにこだわり、負けを糧にしていく

41・7%を超えると圧倒的で首位独走状態となります。集中した狭い範囲でダントツとなり、段階的に範囲を広げて全体的なN.O.1を目指していくことが「N.O.1戦略」です。

1位を取るためには、勝ちにこだわれなければ勝てません。

しかし、勝ちにこだわりすぎると負の側面もあることを理解しておく必要があります。

競争なので勝たなければならないのですが、勝ちにこだわりすぎると、負けたときに負けたことを冷静に受け止められないこともあります。自分に、仲間に、相手に、負の感情が出てくる可能性もあります。勝つておごらず、負けて腐らざる精神です。

自分たちが負けた相手に敬意を払うことによって、負けたことを糧にしていくことができます。ナンバーワンになる過程では負けることが多いので、一つひとつ引きずつてしまうのではなく、糧にしていくてほしいと思います。

これをGood Loser（グッドルーザー）の精神と言います。人間的な魅力を磨き、実践されていくなかで、勝ちの亡者にならないように気をつけていってください。

最後に、個人に当てはめてみると、

・差別化：個性や魅力を磨き、持ち味を見つける。

・接近戦：コミュニケーション能力を磨く。

・集中：限られた時間は何に使つていくか。

小さな部分のN.O.1を積み重ねていくことで、人生を豊かにしていくください。