

兵力数が多い軍は有利

第一法則（一騎打ち戦、局地戦、接近戦）

……戦闘力 \parallel 武器効率 \times 兵力数

第二法則（確率戦、広域戦、遠隔戦）

……戦闘力 \parallel 武器効率 \times 兵力数の2乗

この二つの軍事法則から戦いの原理を導き出せます。まず、兵力数が多い軍は常に有利です。特に第二法則が適用する戦いでは、兵力数が2乗に作用しますから、圧倒的に有利です。

では、小が大に勝つにはどうすればよいでしょうか。第二法則適用下の戦いでは鹵が立ちません。第一法則適用下であれば、武器効率を兵力の比以上に高めれば勝てます。兵力数は増やせませんが、運用方法には工夫の余地があります。局地戦に持ち込み、兵力を集中させれば、その局面においては兵力数をライバルよりも多くできます。軍事用語で局所

優勢といえます。局所優勢の状況を維持して各個撃破していくのです。つまり、小が大に勝つ原則は以下の三つです。

- ①ランチェスター第一法則が適用される一騎打ち戦、局地戦、接近戦で戦う
- ②武器効率を高める（兵力比以上に）
- ③兵力を集中する（局所優勢で各個撃破する）

ランチェスター法則を
ビジネスに應用する

軍事理論のランチェスター法則を企業間競争に應用します。戦闘力を、顧客を開拓し売上をあげ利益を確保する「営業力」と置き換えます。

第一法則（一騎打ち戦、局地戦、接近戦）

……営業力 \parallel 武器効率 \times 兵力数

第二法則（確率戦、広域戦、遠隔戦）

……営業力 \parallel 武器効率 \times 兵力数の2乗
まず、大きく捉えるなら武器効率は商品

ランチェスター法則から導き出された
小が大に勝つ3つの原則

- 1 ランチェスター第一法則が適用される戦い
をすること（一騎打ち戦・局地戦・接近戦）
- 2 武器効率を高めること
- 3 兵力を集中すること



小であっても
大に勝てる！

ランチェスター法則をビジネスに應用する

第一法則は
部分的な競争

武器は商品力、
質的経営資源

第二法則は
全体的な競争

兵力は販売力、
量的経営資源

