

「小」が勝つ経営

「ランチェスター経営」という言葉をご存知の方は多いと思います。ランチェスター経営は、英国のフレデリック・ランチェスターの戦闘法に関する「ランチェスター法則」を経営戦略に応用したものです。ランチェスター法則には「第1法則」と「第2法則」があり、第1法則は剣や弓矢で戦う古典的な戦闘(局地戦、接近戦、一騎討戦)に関する法則、第2法則は小銃やマシンガンといった兵器を利用した近代戦に関する法則です。

「小」が勝つ経営とは、第1法則を応用したものです。専門家によると、小さな組織が勝つには、3つの原則があるとのこと。第1原則は、上記の第1法則が適用する戦いを選ばないことです。大企業には量で負けるので、量で勝負する戦いはしないということです。第2原則は、敵を上回る武器(質的優位)を持つことです。何か物凄い武器を想定してしまいがちですが、私はそんなことはないと思います。武器自体は一般的なもので、その使い方が秀逸だとか、使い倒しているとか、何か光るものがあるかばよいと思います。この点は必死になって探し当てましょう。第3原則は、一点集中で戦うことです。敵の穴や隙間こそ勝てる可能性があるため、そこに戦力を集中して量的な優位を作り、小さな部分的な勝利を得るのです。

大企業が何事においても優れているわけではないと思います。「大企業があるから、自分はもう勝てない……。」とくじけそうになった時、「それは本当か？ 実際はどうなのか？」と疑ってみるのです。案外、勝てる部分があるのではないのでしょうか。

江幡 淳