

竹田陽一の経営随筆集

2022年8月9日 第24号



侵略者が負ける原則

ロシアがウクライナに攻め込んでいることで、その様子がテレビで放映されています。これに関する特別番組の解説者として、出演していたある軍事研究の専門家は、戦争を仕掛けた側が負ける場合、その原因で最も大きいものが3つあると言いました。

原因の1番目は、なぜ戦争をするのか、戦争する「目的」というか、「大義」がはっきりしない場合になります。

その理由の1つ目は、戦う目的がはっきりしないで戦いをすると、兵士の戦闘意欲が低下するので、弱い軍隊になります。

2つ目は、戦争すると多くの戦死者が出ます。戦死者が出ると、その家族には大きな影響が出るので、目的や大義がない戦争をすると国民からの不満が一気に出てくるからです。

3つ目は、戦争をすると多くの軍事費が出ていくので、国家の財政を圧迫するばかりか、国内はインフレになって物価が高騰します。こうなると国民の生活が苦しくなるので、大義がない戦いをすると、国民に不満が発生して国内に乱れが生じます。

原因の2番目は、根拠がない楽観的な考えでの戦いになります。

これは敵兵士の練度が、どのレベルにあるかの情報をきちんと収集してないのに、「敵の兵士は弱いので、すぐ勝てるはずだ」と考えて

います。あるいは敵将校の作戦能力や指揮能力がどのレベルにあるか、この情報を全くつかんでもいないのに、「敵将校の作戦能力や指揮能力は低いので、戦闘が始まると、敵の舞台はすぐ統制が崩れてバラバラになる」など勝手に決めつけてしまう場合になります。

原因の3番目は、兵力の逐次突入になります。

これは兵力の分割突入にもなります。戦いにおける攻撃力は、兵力数の2乗に比例します。100の力をまとめた投入すると、この2乗で1万になります。

これに対して、まず25を投入したものの劣勢になったので、そのご25を追加しました。さらにそのご劣勢になったので、3回目として25を追加するなど、これを4回繰り返すとどうなるでしょうか。

25の2乗×4で2500にしかありません。つまり100を4回に分けると、まとめて投入したときの4分の1にしかならないのです。日本では、ガダルカナルの戦いによって大敗しました。

軍事の専門家は、「ロシアのプーチンは、どうやらこの3つの失敗をしていたようだ」と、解説していました。

起業に失敗する4原則

今、説明した原則は、新規に経営を始める人にもそっくり当てはまります。もちろん戦争と経営は違うところがあるので、修正が必要になります。こうなると競争力がある強い商品が作れなくなるので、計画どおりの売上が上がらなくなります。

起業に失敗する原因の2番目は、過去の経験、自分の性格、自社の経営力、競争相手との力関係の4つを考えないで、中心とするお客はどのような人にすべきが、これを決めた場合になります。

こうすると経営をしている間に目標がクルクル変わるので、強い客層が作れなくなります。

起業に失敗する原因の3番目は、自社の商品に関心かがある「見込客」はどのような方法で見つけ出し、どのような方法で商品の良さや特徴を説明し、どのような方法で実際に商品を販売するか、これらの研究をほとんどしないで、経営を始めた場合になります。

これでは計画どおりに売上が上がる根拠がないので、苦戦が続くことになります。

起業に失敗する原因の4番目は、実際に試してもないのに、ホームページでPRをしたり友人や知人にDMを送れば、「必要な売上の確保ができるはずだ」と、甘い考えで経営を始めた場合になります。

しかし、「売る側から考えた良い商品と、買う側から考えた良い商品は、滅多に一致しない」という、ドラッカーの厳しい教訓があります。さらに「売る側から考えた良い販売方法と、買う側から考えた良い販売方法は、滅多に一致しない」という、竹田の教訓があるように、ここ迄説明した「4つの大事な要因」についてテストをしていなければ、お客作りに大きなズレが発生するので、計画していた売上は上がりず失敗する率が高くなります。

では失敗を防ぐにはどうすれば良いのでしょうか。それは起業する前、何らかの方法でこの4つを試してみることになります。この試し方に、その人の創造性能力と、実行力が出ます。

もちろん商品や有料のサービスの種類によっては、これらのテストができない場合もあります。これに対しては、すでに同じ商品か類似の商品で経営をしている会社を数社、時間をかけて観察するなどの行動が必要になります。これらの研究に力を入れていると経営実力が高くなるので、「しまった。こんなはずではなかった」という、大きな失敗は防げるでしょう。

Lanchester ランチェスター経営（株）

〒810-0012 福岡市中央区白金 1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>

