

# 竹田陽一の経営随筆集

2022年10月25日 第35号



## ランチェスター法則とその応用方法

戦略とか経営戦略という用語は日常多く使われていて、今では医学や教育など、およそ戦略とは関係ない分野でも使われるようになりました。

ちなみに語源にもとづく経営戦略の正しい意味は、全社的経営競争の勝ち方のルール、またはその知恵になります。

しかし明治2年、ヨーロッパへ兵学の研究に行った山県有朋らが、「**戦略とは見えざるもの**」と解説したように、戦略はつかみどころがないので、戦略の意味を正しく理解したり正しく応用するのは、とても難しくなっています。

この証拠は、MBAの授業を担当している学者や経営コンサルタントが、経営戦略について書いている内容を比べてみるとよく解ります。

アメリカの経営コンサルタントのJ・バーニーが、「戦略の意味は本の著者の数だけある」と言ったように、実態はひどく混乱してバラバラになっています。

これが原因で、戦略と戦術の区別がつかず、繰り返し作業で、仕事の内容が見える「戦術だけ」が、経営における大事な仕事になると強く思い込んでいる社長が、とても多くなっています。

しかし、「目的、目標、戦略」の3つを加えて「広い意味での戦略」にすると、広義の戦略と戦術の比は、「6対1」になります。

つまり戦術のウエイトは、戦略の「6分の1」しかないのです。

このウエイトが示すように戦略の正しい意味が変わらず、戦術だけが「経営の大事な仕事」であると強く思い込んでいたのでは、業績を良くすることはできません。

戦術の意味を正しく知るのに「解決の手掛り」を与えたのが、ランチェスターの法則になります。

ランチェスターの法則は競争の法則と呼ばれているばかりか、内容が「公式」で表わされているので、とても理解がしやすくなります。

逆に見ると、ランチェスターの法則を研究しないと、戦略の正しい意味を、理解したりマスターすることはできないでしょう。

ランチェスターの法則は、次のようになっています。

**第1法則。** 攻撃力=兵力数×武器性能

**第2法則。** 攻撃力=兵力数<sup>2</sup>×武器性能

この式は、符号を変えると次のようになります。

$$y = a \times x$$

$$y = a \times x^2$$

$$y = a \times x^2 + b \quad (\text{こうすると、市場占有率の意味がよく解ります。})$$

この、なんでもないように思える公式を、第2次世界大戦が始まる前、アメリカの軍部によって考え出されて、オペレイションズ・リサーチの手法と組み合わせることで、意外な発展をしました。

これは1955年、日本科学技術連盟から出版された「オペレイションズ・リサーチの方法」の本を見ると解ります。

この考え方を経営に応用したのが、ランチェスター経営戦略になりこれを大きく分けると次の2つになります。

## A. 強者の経営戦略

これは一定の条件を満たした「1位の会社」だけが実行できる、全社的な経営のやり方になります。

強者の戦略が実行できる会社は、1000社中5社以下になっていません。

## B. 弱者の経営戦略

これは2位も含め、強者の条件を満たしていない会社の実行すべき、全社的な経営のやり方になります。

先ほど、広義の戦略は戦術の6倍のウエイトがあると説明しましたが、強者の戦略と弱者の戦略の2つをきちんと理解しないと、戦術の6倍のウエイト付がある戦略を、正しく実行することができないので、業績を良くすることはできません。

朝の出勤は同業者の中で最も早く、夕方遅くまで仕事をしているばかりか、休日の半分以上を仕事に投入してはいるが、なぜか業績は良くなくて、資金繰りに追われているという社長がいます。

この場合、社長の行動力に問題はないのですから、原因は戦略に問題があると思われます。こういう社長は、戦略の良い教材を揃えて学習すると、予想以上に早く業績が良くなります。

「ではこれを機会にランチェスターの法則をきちんと研究してみようか」と考えられた方は、こちら↓↓

<参考>これらの戦略原則について詳しく説明しているのが、「戦略名人」のCDです。

戦略原則を、イチからきちんと知りたい方に役立ちます。

ランチェスター戦略による、戦略名人。本格派用。

CD 8巻。9時間25分。テキスト付。定価104,500円(税込)

詳しい内容は、こちら→ <https://www.lanchest.com/fullline01/>

*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>