

ランチェスター法則発表 110 年によせて

～ その3～

第4の好運。田岡信夫氏・斧田大公望氏の市場占有率理論

セミナー会社のSPBに講師として勤めていた、田岡信夫先生と斧田大公望先生の2人は、今説明した中原氏が講演用に使っていたテキストと、奥村氏と林先生の本を読んだあと、オペレーションズ・リサーチの本も購入しました。

そのあと、第4章の戦略力学の中で説明されている、ランチェスター法則とゲーム理論を組み合わせて考え出した、「コープマンの戦略モデル式」と出合いました。

中原氏は経営のやり方には、強者の戦略と弱者の戦略の2種類があると説明をしてはいたものの、「どのような条件」を確立すると強者の戦略が実行できるかについて、この根拠をはっきりとは説明していなかったのです。

そこで田岡先生と斧田先生の2人はコープマンの戦略モデル式を応用し、市場占有率の数値が計算できないだろうかと考えたあと、1962年の夏に、計算によって「41.7%」の数値を導き出しました。

次にこの占有率を確保すると、実質上「市場の半数」を押さえたのと同じになるので、41.7%を「相対的な独占値」と名付けています。

それから1年後に、1位の最低条件となる26.1%を、さらに実質上市場の全部を押さえたのと同じになるという、73.9%を導き出し、これを「絶対的独占値」と名付けています。

これにより、市場占有率の「3大数値」が完成しています。これは経営界における「大発明」になるでしょう。

私は1973年7月に田岡先生の講演を聞いてランチェスター法則と出合ったあと「市場占有率と利益性」の間に、何らかの関係があるはずだと考え、上場企業の決算書をもとにしてこの研究を始めました。

それから12年後に、従業員1人当たりの経常利益が、市場占有率の2乗に比例することを見つけました。

私にとっては大発見でした。

①アメリカにはない市場占有率の数値

アメリカでは、コトラーなどによるマーケティング理論を初めとして、M・ポーターの競争理論、さらにドラッカーの経営学などでは、すべて市場占有を特別重視しています。ところが不思議なことに、1位の会社は何%の占有率を確保するととりあえず安心でき、何%を押さえるとはっきり安心できるという、市場占有率の数値を示してないのです。

それどころかドラッカーは、市場占有率で1位になると競争相手が多くなるので、逆に利益性が悪くなるとさえ説明しています。どうやらドラッカー先生、市場占有率と利益関係の実態調査をしなかったようです。

アメリカのマーケティング理論や会計学、それにドラッカーの経営学を「卸売」している、日本の経営学者やコンサルタントのほとんどは、市場占有率の3大数値は「アメリカにないから」という理由で、いまだに3大数値を認めてないのです。

この人達はまるで「アメリカ経営教」の信者のようです。

ちなみに経営コンサルタントの三谷宏治氏が、2013年に出版した「経営戦略全史」で、これ迄に経営方法として考えられたものを「90以上」も紹介していますが、ランチェスター経営戦略と市場占有率の3大数値は紹介されていません。

②ランチェスター戦略入門の出版でブームが発生

田岡先生は1970年頃、セミナー会社のマーケティング協会で講演をしていたとき、プログラムには入ってなかったが、ランチェスター戦略の話をしました。ところが参加者のほとんどが、ランチェスター戦略に関心を持って聞いたそうです。

そのあとセミナー会社との話し合いで、ランチェスター戦略をメインにしたセミナーを開いたら多くの参加者があったので、同じ内容のセミナーを何回か開きました。

この話を聞いたビジネス社から田岡先生に、「このテーマで本を出版してみないか」との話がありました。こうして1972年12月に、ビジネス社から出版されたのが、「ランチェスター戦略入門」の本だったのです。

この本がとても多く売れたので、2冊目として市場参入戦略、3冊

目としてテリトリー戦略など、5冊シリーズの本が発売されてベストセラーになりました。

さらに田岡先生は講演がとても上手であったことも加わり、このときにランチェスター戦略のブームが起きています。

このように、田岡先生と斧田先生による市場占有率3大数値の計算と、田岡先生の出版と講演が「第4の好運」となり、ランチェスター戦略が大企業はもちろん、中小企業の社長の間でも広く知られるようになったのです。

ちなみに田岡先生と斧田先生の2人は、ランチェスター戦略の研究者としては第2世代になります。

(完)

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>