

6. ランチェスター法則

前の項目で実行手順の中で、戦略のウエイトが特別高いということについて説明してきました。戦略の意味は全社的経営競争の勝ち方、またはそのやり方になります。しかし具体的に、どういうようにしたら手の打ち方ややり方が解るかという、依然としてはつきりしません。そのために経営のやり方や手の打ち方についてはいろいろな方法が説明されているが、実態はひどく混乱しています。

これに解答を与えたのがランチェスターの法則になります。法則を考えたランチェスターはイギリス人で、28歳から40歳迄の12年間自動車会社の社長をしていました。1914年7月28日に第1次世界大戦が勃発。これに刺激を受けて戦争はどのような展開になるかを考えていて、2つの法則を発表。

私はイギリスに墓参りに行ったが2回目のとき法則の原書をもってきました。もう1つは、ランチェスターの生涯をまとめた伝記の本。この2つの本を貰って来て翻訳しました。これによって日本で知られてないものが解かってきました。

全社的なやり方の戦略は、依然として不明。

これに解答を与えたのがランチェスターの法則になる。

第1法則。攻撃力=兵力数×武器性能(質)

第2法則。攻撃力=兵力数²×武器性能(質)

このなんでもないように見える2つの法則から、経営のやり方には2種類の方法があることが解った。

A. 強者の戦略。

1位、占有率26%、10対6以上の差。

① 総合1位主義。② 量の重視。③ 範囲は広くする。

④ 資金力を生かす。⑤ 即応戦。(マネ)

この法則が実行できるのは、1,000社中5社位しかない。

B. 弱者の戦略。

2位を含め、強者以外の会社になる。99.5%は弱者になるので弱者の戦略で経営をすべき。うち400社は番外弱者に。

① 何かで1位になる。② 差別化。③ 小規模1位主義、部分1位主義。

④ 目標は1つに絞る。⑤ 目標の範囲は狭くする。⑥ 経営力は目標に対して集中して投入する。