

経営一転語 117 ランチェスター理論の活用

今まで、3回連続で「ランチェスター理論」について、学んでまいりました。

今回は、「ランチェスター理論の活用」と題して、具体的にランチェスター理論を使って、我が社は、どうすればよいかということについて、説明していきましょう。

ランチェスター理論は、「質的な要素は全て同一」という前提があります。

質的な要素というのは、「サービスの仕方や方法、コミュニケーションの取り方、品質、商品パッケージ、アフターフォロー」など「量以外のもの全て」です。

ということは、「量的な要素」は全て、ランチェスター理論で、割り切って行動し（物量作戦）、「質的な要素」は、それを優れたものにすることによって、小企業でも大企業に勝つことができるということです。

また、それは、大きな企業のまねをしてもダメだということも意味します。

小さな会社は、特に品質はもちろんのこと、それ以外の質的な要素は、大手に勝るものでなくてはなりません。

ランチェスター第2法則の「集中効果の法則」は、あくまでも「局地戦」の法則です。

ということは、全体の兵力は劣っていても、局地（ある特定の場所）において、兵力が優れていれば、その局地戦に勝利を収めることができるということです。

単純ですが、3つのポイントがあります。

1. 局地で敵より強ければ、その局地で敵に勝てる。
2. 特定の商品で敵より強ければ、その商品で敵に勝てる。
3. 特定の得意先で敵より強ければ、その得意先で敵に勝てる。

ということです。

一つ一つ局地で勝って行って、徐々に勢力を増す（市場シェアを増やしていく）という考え方が必要です。