

こんにちは、BLRの飯田です。

いつも大変お世話になっています。

まだまだ日中は 30 度近い気温となり、暑い日が続いておりますが、明日、10月からは衣替えで、またクールビズから、ネクタイ着用になり、窮屈で暑苦しいスタイルに戻らなくてはなりません。やれやれです。



それはそうと、ラグビーのワールドカップは盛り上がってますね。テストマッチの時は、決勝リーグは難しいだろうと思っていましたが、なんと蓋を開けてみたら二連勝の躍進。

初戦のロシアの時は、キックオフ当初から、ボールをぼろぼろ落とすし、大丈夫かな？と思っていましたが、中盤以降は松島孝太郎の3トライで圧勝でした。

ランキングからすれば順当なのでしょうが、驚いたのは2戦目のアイルランド戦、これももう単なるラッキーではなくて、世界ランクの2位のアイルランドに対しても実力が甲乙つけがたいレベルで特にアイルランドの重戦車のようなフォワード陣に押され負けしない、どちらかと言うとそこで優位に立ったことが、アイルランドの動揺につながった感じでした。

スクラムで反則を取られてからアイルランドのリズムが狂ったようでした。その後は体力的にも最後までスピードも落ちずに、アイルランドの突進をダブルタックルでしのぎながら、前進を許さない防御は圧巻でした。

最後はアイルランドが自らボールを蹴り出して、ノーサイドにするという、完全に試合をコントロールできた一戦でした。NHKのアナウンサーも「もう奇跡とは呼ばせない」と言っていました。本当に実力があると実感できた試合です。

次戦のサモア戦が山でしょうか、これも楽しみです。私がいまにも大声で応援するので、家内とワンコからはクレームが出ていますが、気にしません。

スラムダンクの山王戦のようにならないで、燃え尽きずに頑張ってもらいたいと思います。

さて、ここからが本編です。

<<ランチェスター戦略の全体像 - 7 >>

折角ですから、日本のラグビー、これをランチェスター戦略的に解説すると、まずは「強みを更に強くする」ことに集中します。

日本の強みは何と言ってもスピードとクイックネス、その強みを最後まで維持できるような体力



トレーニングを4年間必至に積み上げてきました。特に日本の湿度の高い初秋の気温は欧州勢の体力をそぎ落としていきますが、日本は最後まで体力落ちませんでした。ここが一番のような気がします。

更に体格的に不利な1対1のディフェンスでは、ダブルタックルと言う1対2になる戦力優位な局地戦を作り、陣地(シェア)を譲りません。まさに局地戦で勝つには戦力優位なエリアを作って、そこに戦力を集中することにあります。

話しはそれですが、かつて第二次世界大戦の初期のころに、さっそうと現れたゼロ戦のスピードとクイックネスに米国のグラマンは太刀打ちできずに、次々と敗戦を強いられてきました。そこに打開策を投じたのがランチェスター戦略とクープマンの理論と言うものでした。

ゼロ戦一機に対して、グラマン何機で戦えば良いかを数学的に導き出したのでした。それがゼロ戦1機対グラマン3機と言う数的な有利の状況で戦うという戦術でした。

更には統計的に分析したら、撃ち落されているのは経験値の浅いパイロットが大半であることも判明したために、新米のパイロットは5戦目までは、戦闘に加わずに距離のある所から見て、勉強をするように指示したのです。

(究極のOJTです)

この戦術が見事に奏功して、大戦の半ばからはゼロ戦の優位さは消え、逆に敗戦が続くようになったと言うことです。戦略的な分析やデータ管理により、冷静に戦術を組み替えてくるアメリカに対して、気合だ、とか神風が吹く、とか言っていた日本では所詮、レベルが違ったのでしょね。

話はまたラグビーに戻して、組織戦略的には、個々のメンバーの役割分担が明確で、各自がそれをわきまえてやり切った、のも勝因の一つだと言っていました。松島選手のランや田村選手のキックも素晴らしいですが、でもそこは、やはりリーチ・マイケルキャプテンのリーダーシップによるところ大ではないでしょうか。

15人を束ね、試合を取り仕切っている感じです。自らもプライングマネージャーとして、体を張っていきますが、試合の流れを冷静に判断しながら、攻守を整えていきます。

中小企業でいくと、まさにリーチキャプテンが社長さんの役割でしょうか。自ら営業前線で戦い、お客様との関係性も維持しながら、個々のメンバー(社員)の役割を明確にして、ライバルとの力関係で臨機応変に指示をしていかななくてはなりません。

更には銀行との資金繰りまで、本当に一人3役、4役をこなしていかなければなりません。そんなこともあって社長さんの給与は社員の3倍はもらって良いとするビジネス書を読んだ記憶もあります。

個々の社員さんがやるべきことをしっかりと理解していて、そのレベルを上げていくには、やは



り戦略とトレーニングが必要となってきます。

自社の強みは何か、それはライバルと比較しても勝てるものなのか？

しかも、その強みは独りよがりではなくてお客様にもしっかりと評価してもらえるものなのか？
(これは商売の場合で、ラグビーとは違うかもしれませんが)

もう一つ付け加えるなら、それはやりたいことなのか？
(やる意義があるのか？)

それを探求して、分析して明確にしていきます。

そして、その強みをさらに強くするにはどのように、メンバーに対してしっかりと伝えて理解してもらうのか？

また、その強みを更に強くするにはどのような教育やトレーニングをしたらよいのか？

まさにラグビーもリフォーム業も同じですね。

「がんばれニッポン、がんばれリフォーム業の社長さん」

またまた、話が横道に逸れましたが、来週こそは八大要因を少し詳しく説明していきたいと思えます。

今日も最後まで読んでいただきありがとうございます。

次回はランチェスター戦略の全体像－8についてお話していきたいと思えます。

<次回> **ランチェスター戦略の全体像－8**

