経営一転語 115　ランチェスター第 1 法則

　前回は、ランチェスター理論が適用されるための条件と量的条件については、ランチェスター理論で割り切り、質的な条件を我が社で考えましょうと申し上げました。

　ランチェスターの法則には第 1 法則と、第 2 法則があるのですが、今回は、「ランチェスター第 1 法則」について、次回は第 2 法則について説明していきましょう。

　「ランチェスター第 1 法則」は、「一騎討ちの法則」です。

　甲軍 10 人と乙軍 15 人一騎討ちすれば、武器効率は同じ、つまり、同士討ちで 10 人ずつが倒れ、乙軍が 5 人残り、乙軍の勝ちとなります。

　要するに、一騎討ちは、人数の多い方が勝ちとなります。

　このことは、「大手企業とけんかするな」、「敵の強いところは攻めるな」という教訓を教えてくれます。

　また、何度も述べますが、弱小企業・中小企業は、いきなり大消費地である東京や大阪に進出するのは、間違いです。

　自分より強者がいるところを避けて戦い、そこで力をつけてから、自らの力で戦えるところへ商圏（市場）を移していく方がよいのです。

　弱者は、常に強者と正面衝突することを避けなければなりません。

　強者の盲点、強者の死角を突くことが大事です。

　つまり、「不便なところ」、「遠隔地」、「へき地」、「過疎地」、「小都市」、「半島」を狙うとよいでしょう。

　ことわざに「金持ちは喧嘩せず」というのがありますが、市場戦略においては「金持ちと喧嘩せず」が正しいのです。