



経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

TEL 03(5223)6011(代表) FAX 03(5223)7121~2(国内部) 03(5223)7123~5(外国部) E-Mail:itohpat@itohpat.co.jp URL <http://www.itohpat.co.jp>

わけである。そして、「戦略」というのは、勝つためのセオリー、やり方、方法論のことであり、その中には囲碁や将棋における定石（特に序盤戦において、勝つために必要とされている手順）のようなものも含まれている。このため、必然的に、それを知っている者のほうが、知らない者よりも有利になる。

例えば、「勝つためのセオリー、やり方、方法論」の典型的なものとして、「兵の逐次投入は、良くない」というものがある。要は、かけるべきときにケチケチと兵を出すのではなく、一気に出すべきという意味であるが、例えば自軍が1万人いて、敵軍が5千人ということで、極めて有利な立場に居たとしても、けちけちして百人ずつ兵を出していけば、その都度、5千人に壊滅されていくので、最終的には負けになる。一度に1万人で攻めればよいものを、百人×100回で戦闘をすれば、たとえ自軍の半分の圧倒的に勝てるような敵軍にさえ、負けてしまうわけである。

けれども、これはこのような形で言うとうる簡単ように見えるが、実際にはそう簡単なものではない。つまり、実際の現場においては、それを実行することが結構難しいのである。実際、「とりあえず...」ということで、少数の兵を出して様子を見ることがあるし、実際の経営の現場でも、予算や人員の制限から「とりあえず...」と、その課題解決には不十分な人員が、不十分な予算手当てをされた状態で割り当てられることも多い。そして経営側が大胆な決断をできなかったがゆえに、結果的に「逐次投入」が行われてしまうことは、実際の現場ではよく見られることである。

また、先の「自軍1万人v.s.敵軍5千人」のケースでも、敵軍のほうは、この「兵の逐次投入は、良くない」のセオリーを逆手に取り、我々には兵の逐次投入をさせるように仕向けてくるし、または、そうせざるを得ないような状況に追い込んでくることもある。それは例えば、狭い隘路に兵を導き、少数となったところに攻め込む方法である。そしてまた、こういったことは実は古典的な兵法に記載されていて、武将と言われるような人物であれば熟知しているはずなのであるが、織田信長の桶狭間の例に見られるように、今川義元のような優れた武将ですら、実際の現場ではそれを活用することが困難なの

である。

こうしたことから、戦略というのは、まずはその内容を知った上で、どうやればそれを実践し、存分に活用することができ、また、どのようにすれば、それを逆手に取る相手方からの呪縛を逃れることができるのかということを、知っておかねばならないのである。それはあたかも、ゲームのやり方の解説書を見ただけではそのゲームに勝つことはできず、それに勝つためには、解説本とは別途に“攻略本”が必要であることと似ている。

これに関し、弁理士資格を持つ者であれば、資格試験に合格するために必要な知識というのは上記の“解説本”に該当し、その資格で食って行くために必要な知識ないしは経験、スキルといったようなものは上記の“攻略本”に該当するといったことが、よく分かるであろう。そしてまた、“攻略本”に該当する知識を十分に有する一方で、“解説本”に該当に該当する知識を持っていない無資格の熟練者が現実には存在することもよく分かることであろうし、実際の現場では、“解説本”に該当に該当する知識よりも“攻略本”に該当する知識のほうが役立つことが多いことも、これまた身に沁みているのではないだろうか。

こうしたことから、今月から始まる新しいシリーズは、「戦略に関する一通りの知識（＝“解説本”に該当に該当する知識）は既にある」ということを前提とし、その上で「それらの戦略を実践し、存分に活用し、実際に勝つために必要な知識（＝“攻略本”に該当に該当する知識）」を述べていくシリーズとしてみたいと思う。

2. 織田信長の実践ケースからみた“戦略の実践”

先の例に出した織田信長は、どのようにして「兵の逐次投入」となるような事態を避けてきたのか。そしてまた、なぜそれを避けることができたのか。それは彼の戦い方と死に方を見れば、よく分かる。

織田信長と言えば桶狭間。彼を戦国時代のヒーローとしてデビューさせたのがこの他ならぬ桶狭間なのであるが、当の織田信長が兵の数の上で極めて劣勢な中において奇襲で勝ち取った戦は、ただ一つ、この桶狭間だけなのである。そして彼は最終的には、