

ホームページを御覧くださる皆様へ

2014年5月16日

NPO ランチェスター協会

日経トップリーダー2014年4月号で、当会において看過できない、非常に問題のある記事を目にしました。

同記事では、九州の博多在住の竹田陽一氏のインタビューが掲載されていますが、ランチェスター戦略をすべてランチェスター経営と言い換えております。

お読みになった方もおられると思いますが、内容は欺瞞に満ちています。すなわち、同記事は、故田岡信夫が斧田太公望氏との協力関係の下に構築したランチェスター戦略の内容を述べているにもかかわらず、竹田氏がそのことに関する断りをするどころか、田岡の名前を隠すとともに、自身の田岡との関わりを隠し、あたかも独自に販売戦略に関する理論として研究したかの印象を与えるものとなっております。

ランチェスターの戦略は戦後、田岡信夫と斧田太公望氏が共に協力をし、田岡が社会心理学など理論と実践を、斧田氏は統計学を駆使して十年の年月をかけて創り上げた、血と汗から生まれた経営理論です。すなわち、田岡と斧田氏がそれまで培った知恵と知識を傾けて構築した最強の販売戦略です。

元はといえば、戦後に日本の通産省の官僚達が作った雑誌に軍事科学に関する理論としてのランチェスター法則について五行程ふれていたのを見て、マーケティングに使えるかもしれないと発想したのが始まりでした。

当時の田岡は、わが国の社会科学の中で最も遅れているものの一つが競争についての科学的研究であり、それは必然的に軍事科学ともつながって行く宿命であることが予見されましたが、軍事科学はともあれ、まず競争そのものの科学的研究と、そのルール化を試みようと考えました。そのもっとも体系的で理論的な法則がランチェスター戦略だったのでした。

このランチェスター戦略は、4社の企業に頼み、営業の方々に実践をしてもらい、成績を上げたことを確認して書き始めた、販売の実践的理論です。

「W. E. デミング博士の言葉をかりるとランチェスター戦略を知らない経営者は電話帳から姿を消す」と言っても過言ではない程、その思想と競争のルールは実証され成果を上げています。

当協会は、田岡の他界後、このランチェスター戦略の正しい理論、知識及び実践について普及させることを目的に設立され、今日に至っております。

他方、竹田陽一氏は、調査会社の一社員だった頃、博多で開催された田岡のセミナーに感動し、それ以後、田岡が九州に講演に行くと必ず鞆持ちをするようになり、竹田氏が独立をして経営コンサルタントの事務所を立ち上げた際には、田岡は何かと竹田氏を援助したことはあったようです。ところが、田岡の他界後、竹田氏は早速、ランチェスター戦略の本を出版して、以後、まるで自分がランチェスター

戦略の創始者であるかのように振る舞っています。

竹田氏が、今回誌上で「百年の奥義」などと言い、ランチェスター戦略が田岡が斧田氏との協力の下、努力と研究を重ねて構築された事実を隠したのは、自身と軍事科学としての理論の提唱者であるF. W. ランチェスターを意図的に直接結びつけて、あたかも自らがF. W. ランチェスターの研究者として、この販売戦略を創り上げたかの様な印象を与えようとする意図によるものです。

しかも、同誌には「一点突破全面展開」と大々的な見出しがありますが、これがランチェスター戦略を正しく学ばれた方からすれば、いかにとんでもない誤りであるかは明白であり、ランチェスター戦略に関する根本的な理解自体を疑わせるものです。

現に、当協会には、トップリーダーをお読みになった方々から「おかしいことが書いてありますが・・・」との、お電話を頂いています。本当のランチェスター戦略を学ん

だ皆様にはさぞ違和感を覚えられたことと思います。

当協会としては、現在トップリーダー誌と話し合いをしておりますので必ずや正統のランチェスター戦略を皆様にお届けできる様に致します。しばらくお待ち下さい。

※この文章は当協会ホームページに掲載しております。

NPO ランチェスター協会理事長 竹端 隆司

NPO ランチェスター協会名誉会長 田岡 佳子