



第214回戦略研究会 報告レポート 「武田家 風林火山と孫子の兵法」

講師 武田家十六世当主 武田邦信様

2014年7月25日学士会館

報告者 福永 雅文

特定非営利活動法人ランチェスター協会 常務理事 研修部長
戦国マーケティング株式会社代表取締役

英雄が綺羅星のごとく登場した戦国時代にあつて、ひととき異彩を放つ武田信玄公。第214回戦略研究会は信玄公の子孫で武田家十六世当主の武田邦信氏をお招きし、ご講話いただきました。

戦国大名家としての武田家は信玄公の後継者の四男・勝頼公の代で、織田信長・徳川家康連合軍に攻められ滅亡しましたが、武田一族はその後、徳川家に保護されます。なかでも信玄公の次男・信親公(出家して竜芳と号す)の子孫は幕府から高家の家格で処遇されました。信玄公の祭祀を絶やすことなく続けた高家武田家が甲斐源氏嫡流の武田家の当主で、邦信氏で十六世です。邦信氏は丸紅勤務ののち、現在は十六世当主として信玄公についての講話活動も行っておられます。

信玄公というと武田騎馬軍団。信長もこれを恐れ、信玄公生前は徹底的に直接対決を避けます。あるいは上杉謙信との龍虎相うつ川中島など、戦国最強といわれています。生涯で72回も戦をしていますが、負けたのはわずかに3回の局地戦のみです。では、なぜ最強となったのか。それは信玄公が戦国領主という政治家として仁徳があふれ、優れた行政手腕を発揮したからです。

甲州法度、甲斐九筋(街道の整備、今日の甲州街道もその一つ)、金山経営など、その業績は様ざまありますが、なかでも釜無川支流の御勅使川(みだいがわ)の治水事業、通称・信玄堤が名高い。南アルプスから一挙に流れ出る急流は洪水や土石流を頻繁に起こしていましたが、それを信玄公は生涯をかけて治水していきます。このお陰で甲府盆地の防災性と農業生産性は高まったのです。



報告者は仕事でよく甲府盆地を訪れますが、同所で信玄公のことを信玄と呼び捨てにする人はいません。それは最強の武将だったからではありません。領民思いの仁徳ある為政者だったからです。「人は堀、人は石垣、人は城、情けは味方、仇は敵なり」とは信玄公の哲学を示す言葉ですが、このことを裏打ちします。

こうして国力を高め、人心を掌握し、武田軍団は最強となっていくのですが、信玄公の戦は敵をせん滅(すっかり滅ぼす)ことではありません。「戦いは五分の勝ちをもって上となし、七分を中とし、十を下とす」との言葉を信玄公は残しています。戦後、敵国を武田家の勢力下に組み入れることを目的にしているのです、滅ぼしてしまえば後が大変です。理にかなっていますが、それ以上に、信玄公の仁徳や器量の大きさを感ぜます。武田邦信氏の風格あるお姿と、ご講話を拝聴し、このような感慨を持ちました。

報告者:福永雅文(常務理事研修部長、戦国マーケティング(株)代表)

補足:ご講話の後、報告者はランチェスター戦略理論のワンポイント解説とご講話の関連づけを行いました。現代の企業間競争の勝ち負けは戦場ならぬ市場における占有率で示されます。ランチェスター戦略は占有率の目標値を設定しています。73.9%上限目標値、41.7%安定目標値・首位独走の条件、26.1%下限目標値・強者の条件。まず、独占することを目的にしません。次に、73.9%は二社間競争と顧客内占有率の目標値であって、それ以外のすべての競争の目標値は41.7%です。つまり信玄公の哲学「五分の勝ちが上 \div 41.7%、七分の勝ちが中 \div 73.9%、十分の勝ちが下 \div 独占の否定」と相通じるものがあります。

福永 雅文 (ふくなが まさふみ)

特定非営利活動法人ランチェスター協会常務理事・研修部長。戦国マーケティング株式会社代表取締役。ランチェスター戦略を指導原理に企業の販売戦略づくりを指導・教育。営業拠点単位に市場占有率の向上策を具体的に指導することを得意とする。著書に「『営業』で勝つ!ランチェスター戦略」「ランチェスター戦略『弱者逆転』の法則」など多数。