

# もし孫子が ITという 武器を持ったら

## 孫子 × IT

1

### 孫子兵法による企業情報戦略のすすめ

今から、およそ二五〇〇年前、中国春秋時代に兵法家「孫武」によって著されたとされる「孫子」は、最古にして最高の兵法書として洋の東西を問わず、軍事はもちろん、企業経営や組織運営の教科書として用いられて来た。日本でも、武田信玄の「風林火山」を始め、呉越同舟や「彼を知り己を知る」といった孫子の教えが一般にも伝わっている。

私は、この孫子の兵法を、現代の企業経営に実践応用する「孫子兵法家」として、多くの企業の「ご支援を行ってきた経営コンサルタントである。本稿では、もし、孫子が現代に生き返り、ITという武器を持ったら、どうそれを企業経営に活かして、ビジネス戦争に勝つか、という設定で、孫子兵法を企業情報戦略に応用する要諦をお伝えしてみたいと思う。

#### ◆◆◆ 孫子は、情報戦略、 諜報活動を重視した

孫子13篇の中に、間諜を使い諜報活動を行う方法を論じた「用間篇」があることをご存じの方も多いただろう。それ以外にも「彼を知り己を知る」など、敵の情報をつかみ、その情報を共有することの大切さを孫子の至るところで説いている。今では、情報戦略と言うと、ITのことを想起してしまい、孫子が書かれた紀元前五〇〇年にITなどないわけだから、関係ないように思うだろうが、情報を活かして戦いに勝つ要諦は、時代が変わっても変わらない。だから、孫子は時代を超え、洋の東西を越えて読み継がれているのだ。

【孫子曰く】  
「**明主・賢将の動きて人に勝ち、成功の衆に出づる所以の者は先知なり。先知なる者は、必ず人に取りて敵の情を知る者なり。**」

孫子は、優れた国王や賢い将軍の成功要因は「先知」にあると説いた。「先知」とは敵の情報先につかむこと。そしてその情報は、占いや祈祷で得るようなものではなく、人（間諜）を使って確実に取得すべきものであると説いたのだ。日本に卑弥呼が出る何百年も前に、客観的なデータや情報による意思決定を要求したわけだ。そしてその人（間諜）の用い方にも言及する。

【孫子曰く】  
「**惟だ明主・賢将のみ、能く上智を以て間者と為して、必ず大功を成す。此れ兵の要にして、三軍の恃みて動く所なり。**」

「先知」の大切さに気付いている優れた国王や賢い将軍だけが、優秀な人材を間諜として用いることができ、大成功を収めるというのだ。そしてこれが、戦勝の要諦であり、そこで入手した情報があるからこそ、全軍が安心して動くことができるのだと説いた。まさに情報戦略の重要性を説いた二節であり、そのために諜報（インテリジェンス）活動が必要となることを教えてくれている。

#### ◆ 孫子流IT活用 ◆ 営業マンを間諜として 戦略モニタリングシステムを構築せよ

孫子の時代の間諜は、現代の企業における営業マンである。ただの「売り込み人」「モノ売り」にせず、営業（間諜）マンは、企業の戦

略実行の最前線に在るのだから、そこから戦略実行モニタリング情報を収集する諜報マンとするべきである。現代の間諜（営業）は、スマホを持つているから、リアルタイムで戦略実行状況を吸い上げることが可能である。せっかくITという武器を持つているのに、営業マンに気合と根性を要求し、1ヶ月遅れ、2ヶ月遅れの鮮度の落ちたデータをチマチマと集計させたりしては、孫子に笑われることになるだろう。  
(次号につづく)



株式会社  
NIコンサルティング  
代表取締役  
中小企業診断士  
孫子兵法家  
長尾 一洋

「ながお・かずひろ」一九九二年に株式会社NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組み、自社開発の経営支援ツール「可視化経営システム」はすでに三五〇〇社を超える企業に導入された。孫子を企業経営に実践応用する孫子兵法家として、孫子流コンサルティングも手がける。「主要著書」営業マンは目先の注文を捨てなさい！「営業の見える化」「営業の強化書」「仕事の見える化」「社員の見える化」「リーダーは誰だ？」「営業のゲーム化」などがある。

