

もし孫子が ITという 武器を持ったら

孫子 × IT

3

孫子兵法による企業情報戦略のすすめ



SUNTZU

中国、春秋時代に著された「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。本稿では、もし、兵法家である孫子（孫武）が現代に生き返り、ITという武器を持つたら、それをどう企業経営に活かして、ビジネス競争に応用するか、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いる。

二つまで、営業マンを現代の間諜と見立て、戦略実行のモニタリングをしていく孫子流IT活用をご紹介して来たが、間諜が情報を集めてくれば、自ずと収集したデータが溜まり、データベースができる。このデータベース活用にも、もちろん孫子の兵法が活かされるべきである。

◆◆◆
情報やデータは溜めれば溜めるほど価値が高まる

前回述べたように、情報はすべて正しいわけではないし、裏表、プラス面マイナス面もあり、定量情報だけでなく定性情報も重ねて見るといったことも必要になるから、少ないデータ量で判断するのではなく、なるべく多くの情報を元にして判断すべきである。だから集めた情報はとにかく溜める。以前はコンピュータのメモリーを節約するために無駄なデータは捨てようとしたが、今はメモリーが安くなつて、多少の無駄を気にするよりデータ量を増やす方がよい。

【孫子曰く】

「勝者の民を戦わしむるや、積水を千仞の谷に決するが若き者は、形なり。」

孫子は、戦う時には、水を溜めたダムを

気に決壊させて谷底に激流が流れるような勢いを作り出せと説いた。これがそのままIT活用、情報活用に適用できる。少ない水では大した力もないのと同様に、少ないデータでは解析も統計処理もできない。だが、水の嵩が増し、勢いよく流れれば巨大な岩でも押し流すように、データや情報も多くなれば、解析の切り口も増え、統計的な有意性も生まれ、一気に情報配信などもできるようになって価値が高まる。これは紙では出来ない。ITだからこそ可能になる情報活用である。さらに、ITだからこそできる期日管理も、きっと孫子は指摘するだろう。

【孫子曰く】
「激水の疾くして、石を漂わすに至る者は勢なり。鷲鳥の撃ちて毀折に至る者は、節なり。」

孫子は、激流が岩を押し流すのは勢いがあるからであり、猛禽が獲物を捕らえた時に骨を砕くのは、絶妙なタイミングで一点に力が加わるからだと言った。溜めた情報を活用するのにも、ただ勢いがあれば良いのではなくタイミングが重要だ。そのために必要なのが期日管理である。紙の手帳に書いても出来なくはないが、自分から見ないと忘れてしまうし、紙で管理できるのは管理する数が少ないからに過ぎない。積水（ダム）が大きくなればITによる期日管理が必要となる。

◆ 孫子流IT活用 ◆

情報だけ溜めて、期日管理によって一気に活用する

今、孫子がいて、ビジネスをしていけば、

特に、顧客データ、購買履歴、商談履歴などはしっかり蓄積し、共有せよと言うだろう。そして、リリースアップ期限、契約更新日、受注予定日、誕生日、創立記念日、決算月などの期日管理によって、絶妙なタイミングで動けと指示するはずである。これらもまたITがあるからこそ可能なことである。（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」はすでに三六〇〇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。



コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

www.ni-consul.co.jp

0120-019-316

〒108-0075 東京都港区港南2-16-1-19F
東京本社/札幌/仙台/金沢/名古屋/大阪/広島/福岡