

# もし孫子が ITという 武器を持つたら

4

## 孫子兵法による企業情報戦略のすすめ



SUN TZU

最古にして最高の兵法書「孫子」。時代を超えて、洋の東西を越えて、軍事だけでなく、企業経営や組織運営の指南書として評価され続けてきた古典である。本稿では、孫子が現代に甦り、「IT」という武器を手にしたら、それをどう企業経営に活かし、ビジネス戦争に応用するか、という視点で、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。

これまで、情報戦略の要諦が書かれた「用間篇」の智恵に基づき、営業マンを現代の間諜と見立て、戦略実行をモニタリングし、さらに現場情報のデータベース蓄積によって、企業のマーケティングや営業活動に勢いを増し、絶妙なタイミングで動ける体制を作ってきた。今回は、そこのより更に戦略実行の最前線である営業局面において注意すべき点を見ていこう。

### ◆◆◆ 勝てる先、お役に立てる先に 絞り込むターゲッティング

顧客情報のダムができ、IT活用した期日管理によって顧客の動きに対応して先回りができるようになれば、それらの情報に基づいて顧客を絞り込むターゲッティングを行わなければならない。

【孫子曰く】  
**『勝兵は先づ勝ちて而る後に戦いを求め、敗兵は先づ戦いて而る後に勝を求む。』**

孫子は、勝つ方の軍は、先に勝てる道筋を明らかにし、勝利を確信してから戦いを始めるのに対し、負ける方は、先に戦いを始めてしまい、後でどうしたら勝てるかを考えているものだと指摘した。

これはそのまま、現代の営業活動に当たる。売れる営業マンは、事前に収集し

【孫子曰く】  
**『古の所謂善く戦う者は、勝ち易きに勝つ者なり。故に善く戦う者の勝つや、智名無く、勇功無し。』**

事前に準備し、顧客一一人も想定している営業マンは、動きに無駄がなく、効率も良い。それを「売れそうな先ばかり行ってるから当然だ」と考えてしまっては、孫子の教えに背くことになる。孫子は、優れた将軍は勝ち易い相手に勝つものだと説いた。だから勝つても優秀だと、勇敢だと褒められることがない。それこそがプロの証だと言ったのだ。

現代の営業も同じである。売れそうな先をターゲッティングして動いた方が、確実に成果につながるし、客にどうても良いだらう。

◆ 孫子流IT活用 ◆

次の予定を書くようにせよ！

事前に勝つイメージを持ち、売るための準備を整えてから商談に臨むには、日報(SFA)に、次にどうするかという計画(次回



※バックナンバーはNIコンサルティングのホームページにございます。



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

「ながらかずひろ」一九九〇年に株式会社NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組む。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。

予定)を書くようにすれば良い。これで事前に考える習慣がつくし、足りない点があれば上司がアドバイスすることもできるようになる。この日報(SFA)がデイリーに運用できるのはITがあるからであり、それによってアドバイスが事前に伝わり有効なものとなる。

(次号につづく)

コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

[www.ni-consul.co.jp](http://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