

エキスパート登録 **専門家から**の
ワンポイント
アドバイス

おぎた中小企業診断士事務所
 認定経営革新等支援機関

荻田 勝司



【略歴】

「小さな会社の総合医」になることを目指して、志あるものの経営基盤が脆弱な中小・小規模事業者の経営改善・経営者支援に取り組んでいる。

● 豊臣兄弟から学ぶ、中小企業の経営戦略 ●

【内 容】

2026年のNHK大河ドラマは「豊臣兄弟!」です。主人公は豊臣秀吉の弟、豊臣秀長です。歴史的スポットライトを浴びる兄・秀吉や徳川家康といった英雄たちについてはよく知っていても、比較的地味な存在である秀長については、ほとんど知らないのが現状です。本稿では華やかなリーダーの陰で、静かに組織を支え続けた豊臣秀吉と秀長の兄弟経営から中小企業の経営戦略に応用するヒントについて探りたいと思います。



1. 明確な役割分担

秀吉は外交・戦略・意思決定といった「攻め」の役割を担い、天下取りに向けた拡大戦略を推進しました。一方、秀長は内政・税制・兵站など「守り」の役割に徹し、組織の安定運営を支えました。この構図は中小企業における社長とナンバー2の関係そのものです。多くの中小企業では、社長が営業・現場・経理を全て抱え込み、結果として組織が疲弊するケースは少なくありません。アクセル役(秀吉)とブレーキ役(秀長)の明確な役割分担が重要になります。

2. 財務管理

1577年、豊臣兄弟は但馬平定後に生野銀山(兵庫県朝来市)を押さえます。戦国時代の覇権争いは、兵の動員・武器調達・大名統制など全てにおいて資金が必要になります。生野銀山を直轄管理することで、安定した銀の生産が豊臣政権の経済的基盤となりました。現代でいうと収益源の確保と同時に、キャッシュ管理を強化することで安定的な財務基盤を確立することになります。

3. コミュニケーション力

1585年、秀長は長宗我部元親攻めの総大将として四国征伐を行ないます。翌年には島津軍の猛攻に苦しむ大友氏を救援するため、九州征伐を行ないます。この二つの征伐においても対立する双方の間に立って、両者の話によく耳を傾け、その上で最適な落とし所を見つけました。秀長は諸大名や家臣間の対立を調整し、組織内の摩擦を最小化する機能を果たします。戦国大名の連合体ともいえる豊臣政権において、この機能は極めて重要です。これは現代の中小企業においても同様といえます。営業と現場、内勤と外注、経営層と従業員といった関係性の中で、意見の衝突や認識のズレは必ず発生します。これを放置すれば、生産性の低下や品質の悪化につながります。逆に言えば、こうした摩擦を吸収し、組織を円滑に回す機能こそが利益を生む源泉となります。

4. まとめ

秀長の死後、秀吉は甥である秀次一族の大量処刑、無理な朝鮮出兵、大規模事業の乱発など豊臣政権は急速に統制を失います。これは属人的な経営体制の限界を示しています。中小企業においても、特定の個人に依存した経営は再現性がなく、事業承継や成長の障害となります。標準化や仕組み化、権限委譲を進めることで、誰が担っても回る組織を構築することが秀吉と秀長の兄弟経営から示唆されています。