

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『雑草という戦略』 日本実業出版社

稲垣栄洋著 220頁 1500円＋税

書名の雑草で頭に浮かんだのは、雑草＝中小企業でした。これは、中小企業のための本だと思ったのです。著者は、岡山大学の農学研究科を修了した雑草生態学を専門とする大学教授です。

本のはじめには、「雑草はもっとも進化した植物である。そして、雑草の生き方とは、もっとも進化した戦略である」と書かれています。それがどんなものなのか、すこしのぞいてみましょう。



・ルデラルという戦略：植物の成功戦略にはC、S、Rという三つの要素がある。Cは競争で大きなものが有利となる。Sはストレスで蓄積が重要である。Rはルデラルであり、変化への対応力を言う。雑草は、大きくもなければ蓄えもないため、R＝ルデラルが主な戦略となる。変化を乗り越えるために最も必要なことは「スピード」である。

・逆境は味方：オオバコは、踏まれるという逆境を利用する。オオバコは踏んでほしいと願っている。オオバコの種子には粘着力があり、踏まれるとくっついて運ばれていくのである。そうして分布を広げる。草刈りも雑草にとっては逆境である。茎が高いと草刈りされるリスクが高くなる。しかし、イネ科の雑草は風媒花なので、茎が高くないと花粉を運んでもらえない。そこで、イネ科の雑草は、花粉の準備が完了するまでは、茎の成長を抑え、準備が整うと一気に茎を伸ばす。

・変化：変化に対して私たちはどのように対応すればいいのか。植物の基本的な生き方は「変えられないものは受け入れる」だ。変えられないものとは、環境である。そこで、植

物は自分自身を変える。この変える能力を可塑性かそせいという。雑草は特に可塑性が大きい。

「イチビ」という雑草は、あるところでは5センチくらいの大きさで花を咲かせる。しかし、トウモロコシ畑では、4メートルを超えるような草丈になっていることもある。「やっかい」という雑草は、ライバルのいない空き地などでは、障地拡大戦略で横へ横へと茎をのばしてテリトリーを広げる。しかし、ライバルが現れると立ち上がって競争力を発揮する。

・たくさんの小さな種子：小さな種子をたくさん撒く。予測不可能な変化が起こるのだから、何に投資していいかわからない。であれば、少しでもさまざまな物に投資をした方がいい。それは、「たくさんの小さな種子」の戦略だ。一万粒のうち一粒でも生き残ればいい。数多くのチャンスを見つけては、小さなチャレンジを繰り返す。そして多くの失敗の中に成功を見つける。それが、予測不能な変化を生きる雑草の戦略である。

・ひつつき虫：この名前で親しまれているオナモニ、服などにくっつくのは種子ではなく、実である。この実には、種子が二つ入っている。ひとつは早く芽を出す「せっかち屋」、もう一つは、なかなか芽を出さない「のんびり屋」である。どちらが有利なのか？それは状況による。だから、オナモニは二種類の種子を持っているのだ。多くの雑草の種子が発芽のタイミングにバラツキがある。この多様性が雑草の武器なのだ。👉

いかがでしたか？雑草って面白いですね。特に印象に残ったのは、変えられない環境は受け入れて、自らを変えるということです。私たちはどのように変身していけばいいのでしょうか？コロナという逆境を、どうすれば味方にできるのでしょうか？

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

中小企業コロナ後の取り組み

「アフターコロナで中小企業に求められる取り組み」というセミナーの告知をネットで見つけました。[\(https://www.skg.co.jp/tokyo/1574/\)](https://www.skg.co.jp/tokyo/1574/) セミナー自体はすでに終了していたので見ることはできませんでしたが、セミナーで取り上げる項目は残っていましたので、それを紹介し、私のコメントをつけることにします。

1. デジタル化の推進

① 社内外のコミュニケーションのオンライン化にどう対応するか？

② どんな中小企業でも情報発信をすることが必須になる

コメント：① もともとオンライン化、デジタル化は当然の流れでしたが、コロナによって加速されました。今後も続くでしょう。オンライン化、デジタル化のチャンスがあったら逃さないように、あるいは積極的にチャンスを見つけるようにしたいものです。② 何らかの形でお客様の役に立つ情報を発信する。どんな情報でしょう？

2. 変革期時代に対応する精神的土壌を作る

① 昔の成功体験が通用しない

② 小さなトライを迅速に実行する

コメント：① 昔の成功体験を言うときには今と比較して、今後に結び付けることが必要。

② 大きなことではなくても、小さくても新しいことを試みるのが大切です。小さなトライを繰り返すことです。

3. サブスクリプション（定期購入）

コメント：自社の商品・サービスにサブスクリプション化できるものを探す。

コロナ対策で検索すればいくつも出てきます。ぜひ探してみましょう。

景気持ち直しく日銀

日本銀行は、9月17日の金融政策決定会合で、景気は「持ち直しつつある」との認識を示しました。

つまり、「内外における新型コロナウイルス感染症の影響から引き続き厳しい状態にあるが、経済活動が徐々に再開する下で、持ち直しつつある」とし、判断を引き上げたのです。上方修正はコロナ以後初めてです。

これまでは「経済活動は徐々に再開しているが、内外で新型コロナウイルス感染症の影響が引き続きみられる下で、極めて厳しい状態にある」としていたのに比べるとずいぶんと明るい認識です。

とはいうものの、コロナの影響を注視し、「必要があれば、躊躇なく追加的な金融緩和措置を講じる」方針ですし、コロナ対応資金繰り支援特別プログラム、国債買入などによる潤沢な資金供給、ETFなどの積極的な買入は継続します。

<https://news.goo.ne.jp/article/mainichi/business/mainichi-20200917k0000m020099000c.html>

あまりよくない話としては、朝日新聞デジタル版「倒産・廃業の予備軍多い」という記事があります。特に飲食店が取り上げられていて、1~6月の飲食店倒産は398件あり、年間で過去最高のペースだということです。

2008年のリーマンショック時は大手の倒産が相次いだのですが、今回コロナ関連の上場企業倒産はアパレル大手レナウンのみです。

良い話と良くない話を上げました。「7割経済」ということばがよくみられます。経済活動が今までの7割になる、このなかで生き抜いていかなければいけないという意味合いです。このことばは、常に念頭に置いておかなければならないように思います。