

中小企業診断士の視点

@にいがた

第62回 コスパ&タイパで忘れてはならないこと



中小企業診断士 山崎 勝雄
(一社)新潟県中小企業診断士協会

Z世代を中心に、「コスパ&タイパ」(コストパフォーマンス(費用対効果)、タイムパフォーマンス(時間対効果)の略)が流行っているようです。

「コスパ」はかなり以前からトレンドでしたが、「タイパ」はここ数年での流行語のようです。

このような視点を持つZ世代に対しては、様々な面で考える必要があると思います。

A) 消費者として

「コスパ&タイパ」を重視する市場を相手にする場合、その世代の価値観を理解する必要があります。これらを重視する消費者はかなり手強い相手です。典型的な消費行動は以下の通りです。

- SNSやデジタルに精通しており、ネット上での比較や評判をもとにした厳しい購買判断を行う。
- こだわったものは、小さな比較要素であっても比較して良いものを選ぶ。逆にこだわりのないものは安価であればそれで良い。
- 気に入ればリピートするが、常に別の商品を探しているため、小さな違いでも別の商品やメーカーに移る。

こだわった領域では、常に良いものを探しながら合理的に判断する傾向が強い世代です。

繋ぎ止めるにはきめ細かなフォローアップが必要であり、常に新しい価値を提供する必要があります。

B) 企業の社員として

この世代を従業員として採用する場合、消費者とは別の理解が必要です。この世代の良い面としては、以下の点が挙げられます。

- ◇ 合理的に作業を行い、プライベートと仕事をきちんと分ける。
- ◇ 無駄な残業はせず、周りに流されて残業することが少ない。

一方で、企業人として要注意な面も存在します。

- ✓ すぐに結果を求めるため、考え方を学ぶよりもすぐに結果が出る手法を知りたがる。結果、なぜこうするのか、もっと良いやり方はないかといったことを考えるよりも結果重視になる。基礎固めができていないのにすぐに結果が出そうな応用問題に取り組む。
- ✓ 失敗を極度に嫌がる。新たな挑戦をするよりも、慣れた仕事をやりたがる。良い子の顔を演じやすく、いつも無理している。
- ✓ 結果が出ないと、この職業に向いていないのではないかと次を探し出す。労働対価に見合ったと判断した仕事しかしない。

この世代に成長してもらうためには、以下の点に注意する必要があると考えます。

- ✦ 個人差が大きいため、個人ごとに育成方法を考えて、社員と合意する。
- ✦ 作業前には「仕事の目的や意味」についてしっかりと話をする。
- ✦ 「目的、意味、作業方法」については、理解度を確かめるために当人から説明してもらう。
- ✦ 指示命令系統とは別に、精神的なフォローをする人材を配置する。
- ✦ 失敗したとしても、大失敗にならないように配慮し、一緒に乗り越える。

面倒な世代だと思われるかもしれませんが、若い人たちの新しい価値観が、斬新な未来を生み出す可能性もありますし、そうでなければ生き残れないのかもしれない。良い面を活かして活力ある企業にするためにも、新しい世代と上手に付き合うことが大切だと思います。

【問い合わせ先】

新潟県中小企業診断士協会

ホームページ：https://www.n-smeca.jp/

電話：025-378-4021

Eメール：office@n-smeca.jp