

出題の意図 問題1

- 問題1 次の2つの文章を読んで、(1)から(3)の問題にすべて答えなさい。
- (1) 文章1に則して、小売店はどのように商品の値段を決めているかについてまとめなさい(300字以上、400字以内)。
 - (2) 文章2に則して、本文中に下線を付した「利益」を「稼ぐ」「儲ける」対象として目的的に見ることの問題点についてまとめなさい(300字以上、400字以内)。
 - (3) 文章1と文章2の内容を踏まえて、経営者はどのような形で世の中に価値を創り出すことが望ましいかについて、特定の業種を例に挙げながら、あなたの考えを述べなさい(700字以上、800字以内)。

【出題の意図】

- (1) この設問では、文章1を読み、小売店はどのように商品の値段を決めているかをまとめることが求められている。著者は、ゲーム理論の考え方を「消費者と小売店の値段を巡る綱引」として図示し、贅沢品と必需品がそれぞれどのような価格で釣り合うかを論じている。とくに必需品は消費者からの値下げ圧力にさらされるおそれがあるものの、これまでに蓄積してきた売上データから、その品目、規格なら、どの値段でどれだけの量が売れそうかを予測して、最終的な価格を決めることになる。他店からの価格競争圧力も同様であるが、マーケティングの一要素である「広告」の活用や「ブランド」の構築によって、商品そのものを差別化し、価格競争に陥ることを避ける。これらの点に言及している解答を高く評価する。
- (2) この設問では、文章2を読み、「利益」を「稼ぐ」「儲ける」対象として目的的に見ることの問題点をまとめることが求められている。著者は、「利益」を増やすために「費用」を減らすという発想からは、会社が世の中に提供し貢献する「価値」の創造、つまり「売上」が立つことはないと断じる。「利益」は出るものでなく出すものだという意識では、競争相手との相対的な位置関係が唯一最大の関心事となってしまう。自社固有の「価値」を創り出すための、経営者としての意志や構想に信念を持って取り組まなければ、一時的な「利得」に留まってしまい、顧客や社会からもたらされる「恵み」としての「利益」は得られない。これらの点に言及している解答を高く評価する。
- (3) この設問では、文章1と文章2の内容を踏まえて、経営者はどのような形で世の中に価値を創り出すことが望ましいかについて、特定の業種を例に挙げながら意見を述べることを求められている。文章1では、小売店においては消費者や他店との間での綱引関係によって価格が決まる一方で、「広告」や「ブランド」といった戦略によって価格競争に陥らないような工夫が説かれていた。文章2では、「利益=売上-費用」という逆算によって「利益」を「稼ぐ」「儲ける」対象として目的的に見ることの問題点が説かれていた。文章1と文章2ではどちらも、「売上」や「利益」のほか、「差異」や「差別化」といった用語が登場している。これらも糸口として、受験生が例に挙げた業種においてどのような「差別化」によって「売上」を伸ばし、結果としての「利益」が算定されることを望ましいとするか、自身の意見を論理的・具体的に展開することが求められる。なお、問題文から大きく離れた知見や見解を求めるものではないが、優れた洞察力がみられる場合は評価に含めることもある。