

令和3年度 小論文（第一部商経学科） 解答例

問1（100点）

【採点のポイント】

- ・フリービジネスにかんするアンダーソンの4つのタイプ、および新しい情報蓄積・提供型について、それぞれ適切に説明されていること。
- ・ビジネスモデルの一つとしてのフリービジネスの意味と必要性について適切に要約していること。
- ・500字程度という条件を守っていること。

【解答例】

「フリービジネス」とは、無料で提供される製品やサービスを利用して利益を上げる、戦略発想の一つである。フリービジネスの仕組みは、①ある製品・サービスをタダにして、他の製品・サービスで儲ける直接的内部相互補助、②広告で儲ける仕組みとして知られている、会社と利用者とは別の第三者がかかわることで収益を上げる三者間市場、③最初は無料で基本機能を提供するが、さらに利用者が求める場合にプレミアムサービスを有料提供して利益を得るフリーミアム、④金銭的対価ではなく、「何かに貢献している」という精神的な充足や他者からの注目・評判などを動機としてサービスや商品が提供される非貨幣市場、⑤タダで製品・サービスを提供する過程でその取引履歴を分析し、統計情報として外部に販売することで利益を得る情報蓄積・提供型、これら5つに分類することができる。フリービジネスの例はデジタル財にかかわるものが多いが、リアルな財にも適用可能である。また、ビジネスモデルとしてフリービジネスが持つ「どこで、どのように儲けるか」という発想や仕組みは、製品がコモディティ化し、モノ単体で稼ぐことが難しくなった会社の戦略として重要になっている。

(498字)

問2 (50点)

【採点のポイント】

- ・利用者が注意すべきこととその理由について、明確に述べられていること。
- ・論理的に述べられていること。

【解答例】

(解答例1)

利用者は、まずこのタイプのサービスには個人情報の流失の危険性がゼロではないことを十分に理解しておくことが必要である。システムの不具合などによってうまく個人情報が削除されない場合があることや、アプリの設定などによっては利用者が知らないうちに個人情報が他者に提供される可能性があることなどに注意する必要がある。また、データの収集を第一の目的とし、無料で提供する内容の質が低いサービスが存在する場合もあるので、個人情報に関する利用規約などをしっかりと読み理解するとともに、不要なサービスや信頼できない企業のサービスを利用しないようにするのも、注意する一つの方法であると思う。

(284字)

(解答例2)

情報蓄積・提供型のサービスは、サービスの利用開始にあたり、検索や取引の履歴を分析したり、分析結果を第三者に販売したりすることに同意する必要がある。同意しないとサービスを利用できないため、サービスを利用しようとする限り、同意しない選択肢はない。また、同意する文面は一般に長文で、難解な法律用語で書かれているため、大半の利用者は自分が何に同意するのか分からないまま同意しているだろう。以上の理由により、サービスを利用しようとする限り、利用者が注意できることはない。できることがあるとすれば、怪しいサービスは利用しないことぐらいだろう。

(265字)

問3 (50点)

【採点のポイント】

- ・著者の言う「点」から「面」への競争の戦略について理解できていること。
- ・著者の主張に対して、自分の考えを論理的に述べられていること。

【解答例】

(解答例1：著者の主張に賛同する考え)

私は、「点」から「面」へと競争の戦略を展開させていくことは、これからの企業経営にとって必要なことだと考えます。現在は、製品がコモディティ化し、他の企業の製品との差

別化が難しくなっています。従って、単体としての製品の販売、つまり「点」だけの戦略では、企業が獲得する収益の予測が難しく、単体から得られる収益だけでは企業にとって十分な収益の獲得が難しいこともあると思います。そのため、「面」の戦略は企業を長期的に維持発展していくためには欠かせないものだと思います。例えば携帯電話会社も、販売する端末の機能については大差はないですが、多様な料金プランや乗り換えプランなどを準備して顧客に提供しています。こうした料金プランなどの「面」が今後重要になると考えます。

(326 字)

(解答例 2：著者の主張に反対する考え)

フリービジネスが広がるまで、ビジネスの多くはモノやサービスを販売することで、著者の言う「点」の世界で収益をあげてきた。しかし、現代では、モノやサービスをタダにしても「どこで、どのように儲けるか」を考え抜いて、新たな収益源を見出すビジネスモデルが広がっている。そこに、新たなビジネスチャンスがあることは間違いなく、「点」から「面」へ競争戦略を構想する必要があるだろう。

しかし、私たちは野菜や魚を買って生活しているし、テレビ、冷蔵庫、洗濯機に囲まれて生活している。「点」の世界で「安くて良い」モノが販売されていることで成り立っている面も大きい。「ビジネス」としては「面」に新たなチャンスがあるのだろうが、「点」の世界で頑張る企業が成長していける社会であってほしいと思う。

(333 字)