

第39回（令和6年度）  
商業経済検定試験問題  
〔商品開発と流通〕

解答上の注意

1. この問題のページは2から15までです。
2. 解答はすべて別紙解答用紙に記入ください。
3. 問題用紙の表紙に受験番号を記入ください。
4. 文字または数字で記入するもの以外はすべて記号で答えください。
5. 計算用具などの持ち込みはできません。
6. 制限時間は50分です。

※ 試験終了後、問題用紙も回収します。

① 次の文章を読み、問いに答えなさい。

衛生陶器をはじめとする住宅設備機器の製造販売を行うA社は、1988年5月トイレ用擬音装置Xを発売した。この商品Xは、都市部の水不足が慢性化している中、女性がトイレを使用する際の音が気になることから、音消しのために二度流ししていた余分な水を減らすためにつくられた商品である。

発売当時は、実際のトイレの流水音を模した音であった。しかし、トイレの洗浄機能が進化し、洗浄音も静音化されたため、従来の音では機械的で不自然との意見があった。そこで、トイレ内の気配を消したいというような、(a)人々が欠乏を感じ解消したいという本質的な欲求に対応した音源に変更し、2011年にはさらにリラックス効果を実現させるために自然な川のせせらぎ音に変更した。このせせらぎ音は、開発担当者が実際に九州の山奥で録音したもので、社内外の女性にヒアリングを行い、音の大きさや長さを調整して現在の商品Xの改良が行われた。(b)商品Xは、トイレでのプライバシーを守り、節水にも貢献する商品として、わが国で広く使われている。外国ではこのような商品は一般的ではなく、商品Xはわが国特有の商品となっている。

節水をきっかけに、トイレ空間での過ごし方に着目して商品化された商品Xは、時代の変化とともに属性の束ではなく、(c)便益の束として進化している。

商品Xは、(d)開発手順の各段階を一つひとつ着実に進めるといったプロセスにより開発された。その甲斐あって今もなお、誰もが気持ちよく快適に使えるトイレ空間のアイテムとして、使う人にも環境にも優しい素敵な商品として活躍している。

問1. 下線部(a)を何というか、カタカナ3文字で正しい用語を記入しなさい。

問2. 本文の主旨から、下線部(b)の特長として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. トイレ内での気配を消せるような自然の川のせせらぎ音を採用し、二度流しによる無駄水を減らすことができる。
- イ. わが国特有の文化的な商品として外国人観光客から注目を浴びており、音声認識システムにより多言語にも対応している。
- ウ. トイレの防犯対策を強化することで安全な空間を創り出し、また下水道の循環型活用による節水が可能になっている。

問3. 下線部(c)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 形があるモノではなく、家事代行や旅行・保険・教育・美容・介護といったサービスのよう  
に形がないモノの束として捉えること。
- イ. 個人の消費のために売買されるモノではなく、商品の製造やサービスの提供のために売買さ  
せるモノの束として捉えること。
- ウ. 単なるモノではなく、消費者の快適さやその心理まで踏み込み、人々の問題を解決するモノ  
の束として捉えること。

問4. 下線部(d)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. システム開発
- イ. リニア型開発
- ウ. ノンリニア型開発

② 次の文章を読み、問いに答えなさい。

A社は150年以上の歴史を誇る老舗の化粧品メーカーである。ここではA社の商品戦略について見てみる。

化粧品は一般的に女性向けの商品が多いが、A社では2003年から男性向けに独自の(a)ブランドを立ち上げて商品化している。同社の研究では男性の肌は女性と比較して弱く、男性もスキンケアが必要であると考え、男性用美容液を開発した。

商品の販売にあたっては、(b)百貨店や専門店など、一定の基準や条件を設定し、その条件に合致した流通業者のみに商品を流通させる政策をとっている。これらの店舗では肌のハリや弾力、なめらかさなどの測定を行える設備を用意しているところもあり、男性客へもスキンケアの重要性を訴えている。このようなA社の取り組みは、性別に関係なく消費者に便益をもたらしているといえるのである。

また2021年には(c)女性向けの商品をリニューアルし、新商品として男性向けの化粧品を発売した。このような商品開発により、A社は幅広い層に対応する多様な商品展開を実現した。

A社はWebカウンセリングや店頭カウンセリングを行っており、商品発売後も消費者の要望を調査しながら、販売計画の修正を行っている。長い歴史の中には、企業の絶え間ない努力が垣間見える。

問1. 下線部(a)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 使う人に意識させることなく、自然に行動を起こさせる力のこと。
- イ. 競合品とは異なる商品として識別させるために、商品に付与するマークや名前のこと。
- ウ. 告知内容に興味や関心を抱かせ、心をつかむ印象的な短い文章のこと。

問2. 下線部(b)の特徴として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 低価格で値引き販売されることもあるが、商品の購入機会を増やすことができる。
- イ. メーカーの意向に沿う販売活動を行い、商品イメージが傷つくのを防ぐことができる。
- ウ. メーカーが自社で運営する直営店だけでの販売のため、高級感を演出することができる。

問3. 下線部(c)は新商品の捉え方としてどのように分類されるか、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 企業にとって既存商品の改良だが、新たな消費者をターゲットにした商品。
- イ. これまでに市場に存在しなかった、企業にとっても消費者にとっても新しい商品。
- ウ. 企業がもつ商品ラインの中で、価格帯を変更した追加ライン商品。

③ 次の文章を読み、問いに答えなさい。

2024年8月、スーパーマーケットやドラッグストアなどの店頭から袋詰めされた米が売り切れる事態が起きた。9月に入りようやく米を購入できるようになったが、品薄により購入制限がかかっていたり容量が少なかったりと、米を十分に確保するのが難しい状況であった。

この現象は、「令和の米騒動」といわれており、米の流通経路とともに(a)店頭の米が品薄になった原因について見てみる。

消費者に届けられる米の流通経路は、三つに分類される。一つ目は、自主流通米である。農家で収穫された米は、一度政府が指定した業者に集められ、その米は米価格センターを通じて入札が行われて価格が決められ、(b)卸売業者へと販売される。卸売業者からスーパーマーケットや米穀商に販売されて店頭で米が並ぶ。二つ目は、政府備蓄米であり、米があまり採れない年に困ることがないように政府が蓄えている米のことである。倉庫にしばらく保管されたあと、新米と入れ替えるときに販売される。そして三つ目は、(c)生産者である農家が直接消費者に販売する米の流通である。米は長い間、国が流通を管理しており、農家は自由に販売することができなかったが、1995年に国の制度が変わり、農家が米を直接消費者に販売できるようになったのである。

今回、米が店頭から無くなったそもそもの原因は、2023年に各地で起きた大雨や高温被害による米の不作と、2024年8月に発令された南海トラフ地震の臨時情報と台風接近による買いだめである。また、訪日外国人観光客による米需要の増加である。新型コロナウイルス感染症による行動自粛が解除、世界的に旅行機運が高まっている中、ある調査によると再訪したい国・地域でわが国が1位となったことが分かり、中でも多彩なグルメや和食レストランに関心度が高いという結果が示されていた。

このように、私たちが主食とする米も自然環境や市場環境の変化により流通経路や価格決定に影響を与えている。今後の米の動向についても注視していきたい。

問1. 本文の主旨から、下線部(a)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 自然災害により米の生産量が減少し、さらに消費者による買いだめと訪日外国人観光客による日本食ブームが到来し需要の増加が起きたから。
- イ. 新型コロナウイルス感染症への対応が緩和され、政府備蓄米を市場に供給したことによる市場価格の暴落により消費者の爆買いが行われたから。
- ウ. 自主流通米として集められた米が、米価格センターを通じて入札が行われた際に高価格に決定したため、卸売業者や小売業者が仕入数を減らしたから。

問2. 下線部(b)の特徴として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 資金を企業や個人に融資し利息や手数料で利益を得るビジネスであり、資金の貸し借りを通じて経済の安定と成長を支えている。
- イ. 生産者や取引先から調達した商品を最終消費者に販売するビジネスであり、地域における住民生活環境の改善向上に寄与することも社会的役割として求められている。
- ウ. 生産者と小売業の中間に位置する経済活動を行うビジネスであり、取引総数最小化の原理が効果的であり、生産者からの大量仕入れや豊富な品揃えを行っている。

問3. 下線部(c)のような取引を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. BtoB    イ. BtoC    ウ. CtoC

4 次の文章を読み、問いに答えなさい。

インスタントカメラは、シャッターを押すとカメラの中からカードサイズのフィルムが出てくる。最初は真っ白だが5分程経過すると、くっきりした画像が浮かび上がる。カメラ市場が縮小する中、A社のインスタントカメラの販売台数は下図のように推移している。

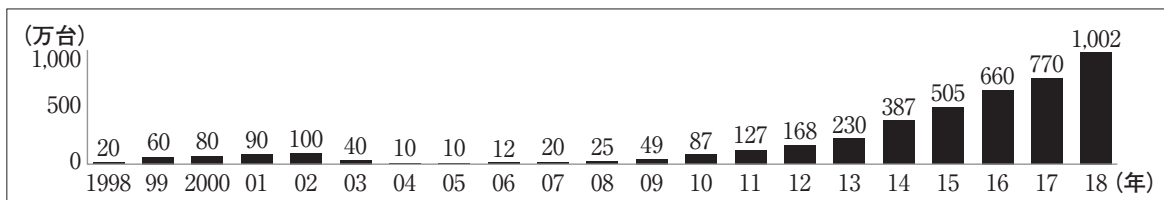
(a)2005年の年間販売台数は、発売当時のピーク時の10分の1まで落ち込んだ。その当時はデジタルカメラの急速な普及により写真フィルム需要は激減し、一部の同業他社は市場から撤退してしまった。しかしA社は、(b)カメラで撮影した画像をその場で写真にしたいという消費者からの要望に着眼し、フィルムを使用するインスタントカメラの機種系列の充実と、拡販強化を図ることで、新たなフィルム需要を開拓し写真フィルム事業を維持した。その結果A社のインスタントカメラは、2007年から再び拡大基調に転じた。2015年には販売台数が500万台を超え、この時点のA社のインスタントカメラは、(c)商品のライフサイクルに当てはめると、市場導入された商品の売上高が急速に伸びる段階であるといえる。2018年には年間1,002万台に到達し、グローバルヒット商品へと成長した。

今後、商品は売上高の伸びが鈍くなりピークを迎える時期に入るだろう。他業種ではこの時期に、(d)競合する企業の商品について、品質や外見などに違いがあまりなくなり、消費者から見てどの商品も似たように見える状況が起こるが、現段階では考えなくてよいだろう。

一般的に売上高が減少傾向してきたら、その原因を探り、自社ブランドがライフサイクルのどの段階に位置するのかを明確に判断することが求められる。ここでの戦略を間違えると、まだ何年も生き延びられるブランドを廃業に追いやってしまうかもしれない。2005年のA社の判断は間違っていなかったといえる。

A社は、2025年3月期にインスタントカメラ事業の売上高を2023年3月期の約15%増である1,500億円にする目標を立てている。A社のインスタントカメラ事業の更なる発展を期待したい。

A社インスタントカメラの販売台数



問1. 本文の主旨から、下線部(a)の理由として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. カメラ市場にデジタル化の波が押し寄せ、世の中のブームに変化が起こったから。
- イ. 商品の認知度が低く、多くの人々が存在すら気づいていないから。
- ウ. 競合メーカー間での激しい競争が展開され、消費者が他社へ乗り換えてしまったから。

問2. 下線部(b)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. リポジショニング
- イ. ポジショニング・マップ
- ウ. プレゼンテーション

問3. 下線部(c)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 導入期
- イ. 成長期
- ウ. 成熟期
- エ. 衰退期

問4. 下線部(d)を何というか、カタカナ6文字を補って正しい用語を完成させなさい。

⑤ 次の文章を読み、問いに答えなさい。

とんかつ専門店をはじめとする外食チェーン店を経営するA社は、業績悪化に悩んでいた。そこで新社長を任命し、A社の業績回復に向け取り組んだ。

まずA社は、(a)企業や組織が直接影響を及ぼすことができる内部環境要因を分析する手法を用いた。社長が就任した2006年当時、従来男性客中心と思われた外食チェーン店は、こぞって女性客を取り込もうと躍起になっていた時代である。A社は、(b)消費者がどこにいて、どのような不満や問題を抱えているのか、何を求めているのかといった3C分析の一つに着目した。具体的には、外食需要の高まりとともに消費者の欲求が多様化し、女性客やファミリー層の利用が拡大し、女性向けのメニューが期待される一方、従来から男性客が求めるリーズナブルな価格でしっかり食べたいという欲求は根強いことが分析結果として分かったのである。この結果から、メインの客層であるはずの男性客が離れてしまい業績悪化を招く原因であると判明した。そこで社長は創業の原点に戻り、男性客をターゲットとして再確認し、メニューから副業類の提供の仕方まで変えた。これにより男性客から大きな支持を集め、業績はみるみるうちに回復し、復活を遂げた。

コロナ禍だった2020年には、電車を使わず車で移動する層が増え、中食需要の増加が見込まれることを考慮して、テイクアウトを強化する戦略を打ち出した。A社の店舗はコロナ禍以前から、90%がロードサイドをはじめとした郊外にあるため、郊外型店舗がコロナ禍で生まれた新たな需要を取り込んでいったのである。(c)2020年1月には33.9%程度であったテイクアウト比率が5月には59.5%にまで引き上がり、また客単価は124.9%となり売り上げを対前年比97.7%まで回復できた。

A社のように、3C分析を行うことで自社の立ち位置を把握し、対策を見つけることができる。また、このような分析は新規事業を立ち上げるときにも有効な手段といえる。

問1. 下線部(a)を何というか、カタカナ3文字を補って正しい用語を完成させなさい。

問2. 下線部(b)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

ア. 顧客の分析    イ. 自社の分析    ウ. 競合企業の分析

問3. 本文の主旨から、下線部(c)の理由として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 女性客やファミリー層の利用を拡大させ女性向けのメニューを強化することで女性客からの支持を集めたから。
- イ. コロナ禍における売り上げ増加を試みる策として、郊外に新規店舗を大幅に開店したことで90%がロードサイド店になったから。
- ウ. テイクアウト強化戦略により、コロナ禍による中食利用に適合したことが好調な売り上げにつながったから。

⑥ 次の文章を読み、問いに答えなさい。

現代では、多くの外資系企業がわが国の市場に参入してきている。アメリカのシアトルで生まれた世界的なコーヒーチェーンのA社は、わが国において成功を収めた代表例である。

A社は1996年にわが国の1号店をオープンしてから22年間で47都道府県すべてに出店し、2024年度末には2,000店舗をめざしている。A社が全国展開できたのは、消費者の心をしっかりとつかんだからだといえる。

消費者の欲求を発見するための探索的調査として、一般的に二つの調査方法が適している。一つは、対象者にある事柄に関する質問に自由に回答してもらい、回答を受けてコミュニケーションをとりながら行う調査方法と、もう一つは、(a)消費者が商品を使用したり買い物をしたりしている場面を直接見て記録していく調査方法がある。A社は前者の調査方法を用い、消費者の意見や感想を直接聞くことで顧客満足につなげ、サービスや商品の改善に役立てている。A社では、新しいドリンクやサービス導入の際に、(b)一人の対象者に対して、直接質問を投げかけてじっくりと話を聞く手法を行っている。また、店舗の雰囲気や消費者体験に関するフィードバックを得るために、グループ・インタビューも行っている。

これらの調査を通じてA社は、消費者の要望や期待を理解しそれを商品開発やサービス改善に生かしている。また、(c)消費者の生の声を聞くことで、ブランドへの忠誠心を高めることにもつながっている。

A社が、わが国でここまで成功し拡大できた理由には、顧客からの意見を大切にし、消費者心理をつかんだ戦略があるからだといえる。

問1. 下線部(a)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. サーベイ調査    イ. 観察調査    ウ. 検証的調査

問2. 下線部(b)を何というか、カタカナ3文字を補って正しい用語を完成させなさい。

問3. 本文の主旨から、下線部(c)から生じる効果として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 消費者からのフィードバックを商品やサービスの改善に生かさず、消費者が要望しない斬新な商品を開発することで新たな顧客を獲得する。
- イ. 顧客満足度が低下し結果としてA社への不信感が強まるという悪循環が生まれ、他社の商品に興味関心を抱くようになり顧客が離れていく。
- ウ. 消費者の意見や感想が直接企業に届いていると感じることで、A社に対する信頼感や愛着を深めることができ継続顧客になる可能性が増す。

7 次の文章を読み、問いに答えなさい。

A社は、デンマークに本拠を置く世界的に有名な玩具メーカーである。プラスチック製の組み立てブロックがA社の主力商品で、子どもから大人まで幅広い年齢層に愛されている。

A社では、(a)開発する商品の価値や特徴を、消費者にわかりやすい簡潔な言葉やイラストなどで表現したものとして、開発する商品を単なる玩具としてだけではなく、子どもたちが創造性を膨らませる独自の体験を提供することを目的としている。体験の具体例として、子どもたちは自分だけのオリジナル作品を作り出すことができる。また、遊びを通じて子どもたちの細かい運動能力・問題解決能力・チームワーク、そして科学的概念の理解を促進する教育ツールとしても使用することができる。

さらに、持続可能な素材を使用し環境に配慮した商品作りをめざしている。これは、A社が子どもたちに持続可能な未来を残すことで社会的責任を果たすという企業理念に基づくものである。

一般的に商品化の出発点において、(b)企業がもつ技術やアイデアを基に、企業側の視点で商品を開発する企業中心の考え方がある。この考え方は、かつての高度経済成長期のような、需要に対して供給が追いついていない時代に多く取り入れられた考え方である。

ところでアイデアを出すためには、たくさんのアイデアを拡散させる発想法や、それらのアイデアをまとめていくKJ法がある。発想法の中でも、たくさんの商品アイデアを発想するための方法の一つとして(c)ブレインストーミングがあり、短時間で多くのアイデアを出すために、四つのルールを守ることが大切である。

A社は、他企業とのコラボレーションを積極的に行い、新しい遊びの概念を開発している。今後もA社は、新しい遊び方や日常生活を豊かにする商品を私たちに提供し続けてくれるだろう。

問1. 下線部(a)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. ユーザビリティ    イ. コンセプト・テスト    ウ. 商品コンセプト

問2. 下線部(b)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. レンダリング    イ. プロダクト・アウト    ウ. フェアトレード

問3. 下線部(c)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. アイデアを一つずつ付箋やメモ用紙に書きとめ、メンバー全員で共有しながら原則として、批判禁止・質より量・自由奔放・結合便乗を用いてアイデアを出す方法。
- イ. 水平的思考という視点で常識にとらわれず物事を考えアイデアを生み出す方法であり、SCAMPERの代用・結合・応用・逆転の一つずつ当てはめてアイデアを出す方法。
- ウ. アイデアをカードに記述し、カードをグループごとにまとめて図解し文章にまとめる方法であり、グループ化・タイトル付け・図解化・文章化の順で収束しながらアイデアを出す方法。



⑧ 次の文章を読み、問いに答えなさい。

商品開発のプロセスは、アイデアを形にするために多くの段階を踏んでいく。ここでは商品の開発において、商品の企画段階で決定した内容を具体化して、形にしていく作業について考えてみる。

まず、(a)どのような商品を作るのかという商品仕様書に基づき、生産管理部門がどのように製造するのかをまとめたものを作成する。商品の仕様を具体的にイメージできるようにするためには、文字情報だけでなく、視覚に訴えるイラストや試作品(プロトタイプ)も有効である。

例えば耐久消費財の場合、試作品はラフモデル・(b)モックアップ・ワーキングモデルのように段階を踏んで作成・検討される。また食品のような非耐久消費財の場合は、研究室で味や見た目を検討する試作や、生産工程で目標とする品質が実現できるかチェックする試作に分けられる。

次に試作品が完成したら、テストを実施し評価する。まずは企業内部の機能テストにより商品仕様書で要求されている機能を満たしているかの検証を行う。続いて消費者に実際に使ってもらおう会場テストや、(c)ホームユーステストで商品の評価をしてもらい、試作品を検証する。

これらの他にも検証方法には目的により、試作品を試用してもらいながら聞き取りを行う方法や、(d)アンケートを用いて数値情報を収集し、比較・分析する方法などがある。このような、消費者に対して行われるテストを総称して消費者テストと呼ぶ。テストの結果が良ければ、開発は次の段階へ進むが、予想していた結果が得られない場合は、原因を調査したり設計を変更したりして、再度試作品の作成と評価を繰り返すことになる。

このようなプロセスを経て市場へ導入され、さらにテストやフィードバックを繰り返しながら、商品化につなげていくのである。

問 1. 下線部(a)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 損益計算書    イ. 商品企画書    ウ. 詳細設計書

問 2. 下線部(b)の内容として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 初期段階でのイメージを身近な材料で形にしたもの。  
イ. 外観や機能を検討するために、動かないが実物に似せたもの。  
ウ. 機能や動きの検討のために、素材やコストなども考慮したもの。

問 3. 下線部(c)に記された試作品の特徴として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 普段の環境で一定期間の利用をしないと評価ができない試作品。  
イ. 企業名や商品名を隠した状態で比較しないと評価ができない試作品。  
ウ. 外観や機能を検討するために、3Dプリンターで作成された試作品。

問 4. 下線部(d)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 追跡調査    イ. 定性調査    ウ. 定量調査

9 次の文章を読み、問いに答えなさい。

市販のシャンプー容器の側面に、ギザギザ状のきざみがついているのをご存じだろうか。ここではきざみ入り容器を誕生させたA社の取り組みについて見てみる。

現在市販されているシャンプーやトリートメントは、(a)プラスチック素材を用いた容器が多く見受けられる。これらの容器は、発売当初は同じ金型を使うことでコスト削減ができることから、シャンプーとトリートメントは同じ形状の容器が用いられていた。

しかし、(b)消費者へのアンケートにより洗髪時にシャンプーとトリートメントを間違えたことがあるとの回答が約6割もあり、また特別支援学校で視覚に障がいがある人への訪問調査では、同じ容器を使わない、輪ゴムをつけておくなどの工夫をしていることがわかった。

こうした一連の調査結果より、A社では「触ってわかる、新しい基準」の識別方法を試作・検討した。最終的には、(c)障がいの有無にかかわらず誰もが触ってわかりやすいように、できるだけ多くの人が利用できるように配慮されたデザインの「きざみ入り容器」が完成したのである。

A社は、きざみ部分によって触覚で識別できることや、きざみを容器側面に縦に入れることによって、正面からの美観を損ねず、印刷の加工を阻害しないという特長を踏まえて、「きざみ入り容器」の実用新案を出願した。しかし、A社だけがシャンプーの容器にきざみを入れても、業界で統一しないと消費者が混乱すると考え、A社は実用新案の申請を取り下げ、メーカー各社に働きかけ、現在では(d)ほとんどのシャンプー容器にきざみがつくようになった。

この他にもA社は、詰め替え用商品にも同じように触って識別できるように、キャップにきざみをつけている。この取り組みはA社だけでなく業界全体に広がりをもたせ、消費者の要望に応える改善が商品開発につながっているのである。

問1. 下線部(a)の特徴として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. やわらかいため自由に加工、着色しやすく軽量であるが、水に濡れるとふやける性質があることから耐久性に課題がある。
- イ. 軽量で耐久性に優れ、いろいろな形状に加工できるが、細かく破碎したゴミが海の環境を悪化させている問題が発生している。
- ウ. 積載時や輸送時の衝撃から内容物を守り、湿気や光による変化を防ぐ点は優れているが、酸素と水分との反応で錆びることがある。

問2. 下線部(b)はどのような調査方法か、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 先行調査
- イ. 資料調査
- ウ. 実態調査

問3. 下線部(c)を何というか、カタカナで正しい用語を記入しなさい。

問4. 本文の主旨から、下線部(d)はどのような価値があると考えられるか、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. よりよい使いやすさを実現するための便宜価値。
- イ. うれしい気持ちや楽しい気持ちになるといった感覚に訴える感覚価値。
- ウ. 商品がもつ歴史や物語に共感することで得られる観念価値。

10 次の文章を読み、問いに答えなさい。

ドラッグストアのA社は、世界青少年発明工夫展で銅賞を受賞した小学生のアイデアに感銘を受け、プライベートブランド商品(以下、PB商品)として「指にまきやすい絆創膏<sup>ばんそうこう</sup>」の開発を行った。

この絆創膏は、ガーゼの部分が1cmほど端にずれているという(a)意匠に特徴がある。小学生は、忙しい母親に頼らずに自分一人で貼れる絆創膏が欲しいと考え、ガーゼ部分を端にすることで両端のテープ同士が付きにくくなるアイデアを思いついたようだ。

A社はこの絆創膏を発売するにあたり、その意匠について(b)産業財産権を管理する行政機関へ登録しようと調査した。ところが、別の企業が既に登録していたことがわかり、A社はその企業から承認をもらうことで、無事発売へとつなげることができたのである。この絆創膏は同じような悩みをもつ消費者から支持を得て、大手メーカーの商品と肩を並べて売り上げ上位に入っている。

また、創業者の名前が店名になっているA社はテレビCMも放映しており、メロディに乗せた店名のフレーズを音の商標として登録したこともニュースになった。ニュースに取り上げられた理由は、(c)商標権を定める商標法では、「他人の氏名」を含む商標を、同姓同名の他人の承諾なしには登録できないと定めているが、A社は「フレーズから連想するのはドラッグストアであるA社の社名で、人の氏名を指すものではない」と裁判で争ったのが話題になったことである。

A社は、PB商品の開発を重要な経営戦略と考えている。(d)流通業者であるA社がPB商品を開発しているのはなぜなのかを考えてみると、流通業の今後の方向性が見えてくるだろう。

事例で紹介した小学生のアイデアやA社の取り組みから、身の回りのちょっとした困りごとを解決したいという思いが、新商品開発のヒントになることに気がついてほしい。また、新しいアイデアにはそれを保護するさまざまな権利があることも覚えておいてもらいたい。

問1. 下線部(a)の説明として、次の中から正しいものを一つ選びなさい。

- ア. 物の形状やそこに描かれる模様や色彩のこと。
- イ. 自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度なもののこと。
- ウ. 文芸・学術などの範囲で思想または感情を創作的に表現したもののこと。

問2. 下線部(b)を何というか、漢字3文字で正しい用語を記入しなさい。

問3. 下線部(c)の特徴として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 成立要件に関する審査は行わない無審査主義をとっている。
- イ. 保護期間は10年だが手続きを行えば何度でも更新ができる。
- ウ. 創作した時点で権利が自然に発効するため手続きが不要である。

問4. 本文の主旨から、下線部(d)の理由として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 消費者が求めているPB商品を開発することで、他店との差別化ができるから。
- イ. PB商品だけで店舗の品揃えを行うことで、利益率の高いビジネスができるから。
- ウ. PB商品を開発することで、今後も小学生に新しいアイデアを覚えてもらえるから。

11 次の文章を読み、問いに答えなさい。

商業高校に通う3年生のAは、マーケティング部のメンバー達と地域夏祭りの模擬店出店を考えている。高校3年間で学んだ知識を最大限に生かし他の模擬店に負けないように綿密に計画を立て、完売をめざしている。

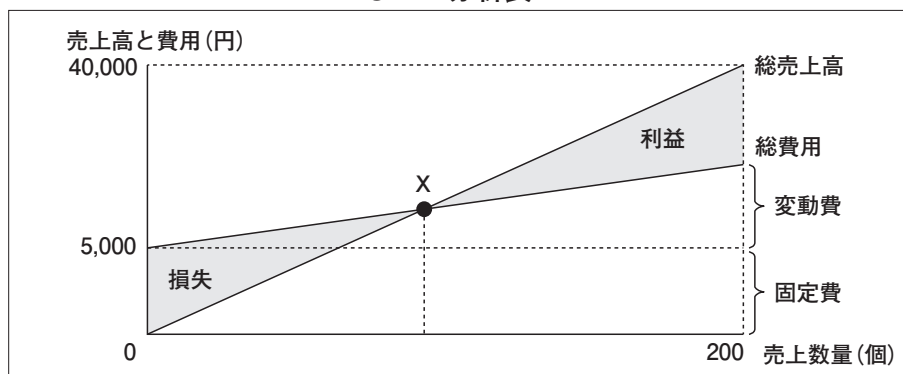
始めに、焼きそばパンの(a)販売計画にもとづき、商品を作るのに必要な人員・材料や、作るための設備状況を考慮して数量と納期を計画した。そして、昨年の来場者数2,000人に対し、今年に来場者数を昨年並みと考え、販売目標として10%にあたる200人の焼きそばパンを販売することに決定した。

次に、模擬店出店にあたり資金の増減や使い道に関する見通しの計画を立てた。材料費(1個あたりのコスト)を100円とし、1個あたりの販売価格を200円に設定した。ここから(b)目標とする売上高およびその目標達成に要する費用を計算した。

また、今回模擬店を出店するために出店費用5,000円が固定費としてかかった。そこで、(c)下図のCVP分析表を用いていくら売り上げれば収益と費用がちょうど等しくなり、利益も損失も発生しないポイント(下図X)を明らかにした。

当日は、(d)晴天にも恵まれ予想以上の来客数があり、用意した焼きそばパンを完売することができた。Aは、この地域夏祭りの模擬店出店での経験をきっかけに、大学に進学し経営学を学び将来起業したい気持ちが芽生えた。

CVP分析表



問1. 下線部(a)を何というか、漢字2文字を補って正しい用語を完成させなさい。

問2. 下線部(b)の理由として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 設定する価格とその根拠、競合商品に対する優位性を示す必要があるから。
- イ. 開発した商品をどのようなチャネルを用いて、消費者に提供するかを示す必要があるから。
- ウ. 予算管理の基盤となり、経費の支払いにかかる資金を見積もる必要があるから。

問3. 下線部(c)を何というか、次の中から正しいものを一つ選びなさい。

- ア. 当座比率
- イ. 損益分岐点
- ウ. 固定長期適合率

問4. 本文の主旨から、下線部(d)による結果として、次の中から正しいものを一つ選びなさい。

- ア. 総売上高から固定費を引いた35,000円の利益を計上した。
- イ. 固定費から変動費を引いた15,000円の損失を計上した。
- ウ. 総売上高から総費用を引いた15,000円の利益を計上した。

12 次の文章を読み、問いに答えなさい。

手品用品のメーカーに勤めるAは、取引先である量販店X社の店舗内において顧客に向けた販売員活動として実演販売をする機会を得た。Aは売り上げを伸ばすためにさまざまな工夫を試みた。

X社の店舗は、顧客が買い物をしやすいように棚割が決められている。この店舗では、日用品・文房具・キッチン用品・玩具など、比較購買しやすいように同じ商品カテゴリーをまとめて、売り場の区画を決めている。

Aは自社専用の陳列棚を一台自由に使わせてもらえることになり、(a)陳列棚の最前列にどの商品をどれだけ並べるかを決定した。自社商品を顧客の目に留まりやすくなるような陳列を心掛け、(b)目線よりやや下で顧客が最も手に取りやすい高さには、自社商品の中で一番の売れ筋商品である「手品用トランプ」を配置することにした。

また、陳列した商品には(c)商品の特徴や使用方法・価格・セールスポイントなどを伝えるプライスカードを付けた。この工夫によって、顧客は実際に商品を手にとらなくても、重要な情報を簡単に確認できるようになり、購買決定がしやすくなった。

Aによる実演販売が行われた際には、顧客はパッケージだけではわからない、手品を演じる上でのポイントや難易度について直接Aに問い合わせることができ、購入につながったケースが多く見られた。ホスピタリティあふれるAの販売員活動は、(d)顧客満足度を高めることにつながったと考えられる。

Aの実演販売のおかげで、その日の店舗は非常に活気づき、売り上げも上々だった。後日X社からは次回の実演販売についての依頼があり、AはX社と継続的に良好な関係を築くことができた。

問1. 下線部(a)を何というか、次の中から正しいものを一つ選びなさい。

- ア. フェイシング    イ. ゾーニング    ウ. グルーピング

問2. 下線部(b)を何というか、正しい用語を記入しなさい。

問3. 下線部(c)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. クーポン    イ. POP広告    ウ. アローワンス

問4. 本文の主旨から、下線部(d)の理由として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 実演販売は販売員と顧客とのコミュニケーションが一方通行で行われるため、販売員のもっている商品情報を細大漏らさず伝えたことにより、顧客の満足度を高めたから。
- イ. 実演販売は販売員と顧客とのコミュニケーションがコンピュータを通じて記録に残るため、顧客の要望や反応を誰でも振り返られることにより、顧客の満足度を高めたから。
- ウ. 実演販売は販売員と顧客とのコミュニケーションが双方向で行われるため、顧客の求めている要望や反応に応じた適切な接客により、顧客の満足度を高めたから。

13 次の文章を読み、問いに答えなさい。

X社は、2024年2月に発売35周年を迎えた主力商品であるペットボトル緑茶の存在を、より多くの消費者に伝え、購買を促進させるためにさまざまな活動を行っている。

X社の緑茶を愛飲しているメジャーリーガーA選手とグローバル契約を締結したX社は、わが国のみならず、世界60紙以上の新聞にA選手へのエールを込めた全面広告を出し、話題となった。このような(a)大規模広告により消費者の購買意欲を刺激し、需要を高める戦略のみならず、X社はお茶の文化や歴史について体験できるミュージアムを東京にオープンした。このミュージアムでは急須でお茶を入れる体験や各種のイベントなどが行われている。

X社のWebページを見てみると、A選手を起用した企業メッセージや新商品情報などのさまざまなニュースに加え、(b)パブリシティも積極的に発信されていることが見受けられる。また、緑茶のキャンペーンや商品にまつわるストーリーなども詳しく紹介されており、消費者との接点を広げるための工夫が随所に見られる。

さらに、X社は消費者から俳句を募集して、商品のパッケージに優秀作品および氏名・年齢を掲載する俳句大賞キャンペーンを実施している。この俳句はペットボトルのラベル部分だけでなく、個包装のティーバッグにも掲載されており、消費者にとっては自分が応募した句が掲載されている商品を探し出すのも楽しみの一つになっている。このキャンペーンは1989年から続いているもので、(c)高いプロモーション効果があると考えられる。

X社はこの他にも、購入者を対象にした需要喚起のためのキャンペーンや、位置情報ゲームアプリのスポンサーになるなど、(d)さまざまな販売促進活動を最適に組み合わせ活用している。これにより、広範囲にわたる消費者層をターゲットにしつつ、柔軟で多面的なプロモーションを実現している。

ある高校では、国語の授業で俳句を作り、前述の俳句大賞キャンペーンに応募しているという。緑茶を飲みながら俳句を詠む楽しさを味わってみてはいかがだろうか。

問1. 下線部(a)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 価格戦略    イ. プッシュ戦略    ウ. プル戦略

問2. 下線部(b)の説明として、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 販売員や営業担当者などを通じて、消費者に商品情報を伝達する活動。  
イ. 商品情報をメディア関係者に提供し、無償でニュースや記事などに取り上げてもらう活動。  
ウ. 専門の雑誌に読者プレゼントを提供して、商品広告を掲載してもらうための活動。

問3. 本文の主旨から、下線部(c)の理由として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 国語の授業で俳句を学習することで、高い教育効果が得られるため。  
イ. ミュージアムを見学することで、お茶の文化や歴史に詳しくなれるため。  
ウ. 消費者参加型のキャンペーンを実施することで、商品に興味をもってもらえるため。

問4. 下線部(d)を何というか、次の中から適切なものを一つ選びなさい。

- ア. プロモーション・ミックス    イ. マーケティング・ミックス    ウ. メディア・ミックス

14 次の文章を読み、問いに答えなさい。

現在、経済活動においてSDGs(持続可能な開発目標)や、物流の2024年問題は避けて通れない。ここでは飲料メーカーであるA社の取り組みから、流通の動向について考えてみる。

一般的にメーカーから出荷されるペットボトル飲料は、段ボールに梱包されている。(a)段ボールパッケージには求められる役割があることを考慮しつつ、A社は2012年より段ボールのふたの部分を短くしたり、四隅の角をカットしたりすることで、紙の資源を節約しながらも持ち運びやすさや取り扱いやすさの向上に努めていた。この取り組みは森林資源の保全につながっている。また、気候変動への対策としては二酸化炭素の排出が少ない貨物鉄道輸送を推進し、長距離鉄道輸送に対応した擦れにくい特殊な形状の段ボールを開発した。

飲料の流通業界では、商品の輸送・保管中に、段ボールに軽微な擦れやしわ等が見られた場合、中身の品質に関わらず、段ボールの外観状態で納品可否を判断している。この判断は各社の倉庫毎に目視で行っているが、共通の基準が無いためにばらつきが生じている。A社はAI(人工知能)により破損レベルの判定を行う共同実証実験を行い、破損レベル判定の統一化をめざしている。この実験により、荷受時の検品時間や倉庫での返品作業を軽減させることで、(b)流通業が抱える物流課題の解消をめざしているのである。

この取り組みはA社だけでなく、他の飲料メーカーや流通業も共同実験に協力しており、業界の垣根を超えた(c)A社の取り組みはSDGsの目標とも合致している。このプロジェクトは、業界全体の効率を高め、持続可能な社会に向けた重要な一歩となることが期待されている。

SDGsの達成期限が迫る中、多くの企業が自分たちのできることに取り組んでいる。消費者である私たちもまた同じようにSDGsについて改めて考えていかなければいけないだろう。

問1. 下線部(a)の内容として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. そのまま再利用できるよう、耐久性のある素材や厚みがあること。
- イ. 中に入っている商品を保護し、効率よく輸送できること。
- ウ. 店頭で見栄えが良くなるよう、豪華な装飾が施されていること。

問2. 本文の主旨から、下線部(b)の説明として、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア. 非効率な検品作業やそれに伴う長時間の荷待ちが軽減され、トラックドライバーの負荷が軽減され、労働環境が改善される。
- イ. AIを活用している取り組みを消費者へ発信することにより、消費者の意識が変わるとともに、電子マネーの利用が促進される。
- ウ. 段ボールの汚れや破損に伴う返品について、商品に影響しない不要な返品が削減され、貨物鉄道を利用した長距離鉄道輸送が推進される。

問3. 本文の主旨から、下線部(c)の組み合わせとして、次の中から最も適切なものを一つ選びなさい。

- ア.  
- イ.  
- ウ.  





# 商品開発と流通解答用紙

得点

	問1	問2	問3	問4
1				

	問1	問2	問3
2			

	問1	問2	問3
3			

	問1	問2	問3	問4			
4							化

	問1			問2	問3
5			環境		

	問1	問2			問3
6			・インタビュー		

	問1	問2	問3
7			

	問1	問2	問3	問4
8				

	問1	問2	問3		問4
9					

	問1	問2		問3	問4
10					

	問1		問2	問3	問4
11		計画			

	問1	問2			問3	問4
12						

	問1	問2	問3	問4
13				

	問1	問2	問3
14			

受験場校				受験番号		
------	--	--	--	------	--	--

総得点	
-----	--

# 商品開発と流通模範解答 (各2点)

( )内は別解である。

得点

	問1			問2	問3	問4
1	ニ	ー	ズ	ア	ウ	イ

8

	問1	問2	問3
2	イ	イ	ア

	問1	問2	問3
3	ア	ウ	イ

12

	問1	問2	問3	問4						
4	ア	ア	イ	コ	モ	デ	イ	テ	イ	化

8

	問1				問2	問3
5	ミ	ク	ロ	環境	ア	ウ

6

	問1	問2			問3	
6	イ	デ	プ	ス	・インタビュー	ウ

6

	問1	問2	問3
7	ウ	イ	ア

	問1	問2	問3	問4
8	ウ	イ	ア	ウ

14

	問1	問2	問3	問4
9	イ	ウ	ユニバーサルデザイン	ア

8

	問1	問2		問3	問4	
10	ア	特	許	庁	イ	ア

	問1		問2	問3	問4	
11	生	産	計画	ウ	イ	ウ

16

	問1	問2		問3	問4
12	ア	ゴールデンライン (ゴールデンゾーン)		イ	ウ

8

	問1	問2	問3	問4
13	ウ	イ	ウ	ア

	問1	問2	問3
14	イ	ア	ウ

14

総得点	100
-----	-----