

入試年度	2025年度入試	研究科	商学研究科
課程	修士課程	コース	商学コース
入試期	1期	入試方式	全入試区分
研究分野(演習科目名)	商学(流通システム論)		
出題意図及び解答又は解答例 ※試験問題自体を公開しない場合はその理由			
出題問題	小売業態の革新理論となる、小売の輪の理論、真空地帯論、アコーディオン理論について説明しなさい。		
出題意図	<p>本題は、主に流通システム論の研究を中心に、修士課程の授業を十分に理解し、なおかつ優れた修士論文を執筆するために必要とされる基本的な概念・理論・フレームワークなどを修得しているかを確認している。また論文執筆に必要な文章力についても確認している。</p>		
解答又は解答例	<p>○本問題は論述式の筆記試験問題であり、解答は一義的でないため、以下に、採点時の基準や観点等を示している。採点にあたっては、以下の視点を総合的に評価する。</p> <p>小売の輪の理論⇒小売の輪の理論とは、新しい小売業態がどのように登場し、成長し、やがて衰退していくかを説明する理論である。この理論では、新しい小売業態は低価格・低サービスを訴求し、既存の小売業態から顧客を奪う。しかし、新たに出てきた小売業態も次第に利益を求めて設備やサービスを充実させ、価格も上昇していくことから新しい小売業態の訴求した「安さ」という強みが失われる。その後、より新しい低価格を訴求した新たな小売業態が出現し顧客が奪われていくことから、小売業は常に新旧交代を繰り返しながら進化していく。</p> <p>真空地帯理論⇒真空地帯理論は、小売業がどのように多様化・再編されるのかを説明する理論である。小売業は「高価格・高サービス」を追求する業態と「低価格・低サービス」を追求する業態が存在するが、その中間に「中価格・中サービス」の層が欠ける状況が出現し、“真空地帯”が出現する。この真空地帯は、既存の業態が対応が難しいことから、この空白部分を狙って新しい業態を生み出す基盤を提供する。</p> <p>アコーディオン理論⇒小売業の発展パターンが「品揃えの拡大と縮小」を周期的に繰り返すことを説明する理論である。アコーディオンを広げたり閉じたりするように、小売業は時代とともに多品種化と専門化を交互に繰り返すとされている。消費者のニーズが細分化すると、特定の分野に特化した「専門店」や「カテゴリーキラー」が人気を集め、業界の主流が専門化へと移る。その後、再び利便性や効率を求める動きが強まり、複数の分野を統合した総合型業態が復活する、というサイクルを描く。</p>		