

## 2025年度岡山大学経済学部経済学科夜間主コース

### 学校推薦型選抜Ⅰ・社会人選抜試験問題冊子

#### 注意事項

1. 配付物は、問題冊子は1冊（7頁）、解答用紙が2枚、下書用紙は1枚です。
2. 試験開始の合図の後、問題冊子・解答用紙・下書用紙を確認し、不足・汚損・落丁等がある場合は、挙手のうえ、監督者に申し出てください。
3. 2枚の解答用紙にはそれぞれ必ず受験番号を記入してください。
4. 問題冊子と下書用紙は持ち帰ってください。

2025年度 岡山大学経済学部経済学科夜間主コース

推薦入試 I ・ 社会人入試試験問題 (90分)

以下のすべての問題に解答しなさい。なお、問題1の解答には解答用紙(その1)を、問題2の解答には解答用紙(その2)を使用しなさい。

**問題1** 資料1の文章を読み、以下の問に答えなさい。

問1 下線部(1)について、不確実性とリスクを負担しようとする個人やその負担を厭わない個人が起業家になろうとすると言えるのは何故か、本文に即して説明しなさい(200字以内)。

問2 下線部(2)について、起業家に必要な能力と経営者に必要な能力はどのように異なるか、ここでの起業家と経営者の違いに言及しつつ、本文に即して説明しなさい(300字以内)。

**問題2** 資料2の文章を読み、以下の問に答えなさい。

問1 この資料の要点(ポイント)を簡潔にまとめた見出しを3点作成しなさい(各25字以内)。1点目は「経済停滞」・「欠如」を、2点目は「ミクロ」・「無関係」を、3点目は「主役」・「役割」のキーワードを必ず含めること。

問2 この資料が著者達による現役世代(特に若い世代)に対するメッセージだとすれば、そのエール(励まし・応援)の具体的な内容について、資料の内容に即して論理的に述べなさい(200字以内)。

問3 下線部によると、「日本が抱える人口減少や高齢化という課題は、イノベーションを生み出す素地になっている」とのことである。既に身近にみられる、このようなイノベーションの例を3点挙げるとともに、今後普及が期待されるイノベーションの例を1点挙げなさい(200字以内)。

以上

## 資料1

なぜ多くの人々が起業しない中で、一部の人がだけ起業するのでしょうか。人々が起業するきっかけはさまざまです。起業家は、自身の新しいアイデアを生かして利潤を獲得できる機会（費用を上回る価格で販売できる機会）を発見し、起業を実現していきます。他の誰もその機会を発見していないときでなければいけません。すでに誰かにその機会を発見されていれば、利潤を得る機会が狭まるからです。

たとえば、多くの企業が従業員の給与明細や源泉徴収票を作成、印刷、封入して紙で配付していたところに、クラウド上でこれらのすべてを管理してメールで配付できるようなサービスを思いついたとしましょう。しかし、このようなサービスをすでに誰かが発見していれば、十分な利潤を獲得できる機会は乏しいかもしれません。ただし、類似したサービスであったとしても、より便利な機能を付加したり、より安価で提供できたり、何らかの差別化を図ることで利潤を獲得できる機会は残っているかもしれません。また、全く同じサービスであったとしても、サービスが提供されていない地域に進出するといったような、地理的な差別化の余地もあるかもしれません。このように、新しい事業を始めることで利潤を獲得できる機会のことを「起業機会」と呼んでいます。

しかし、自分自身で利潤が得られると思って取り組んだ製品やサービスに関して、実際には十分に利潤が得られないかもしれないということに留意しなければなりません。想定しているほど当該の製品やサービスを使いたいと思う人は多くないかもしれませんし、新しい価値を生み出せると信じていたとしても、資源の仕入れ価格以上の価値を生み出せないかもしれません。そもそも想定した資源が手に入らないかもしれません。このように、起業家が自身で考えた製品やサービスが将来いくらで売れるか、どれだけ売れるかを予測することはとても難しいのです。新しい事業を始めることは、大きな「不確実性」と隣り合わせであると言えるでしょう。

したがって、起業する個人は、事業を通して利潤を獲得するためには、不確実性を負担することが必要な条件であると言えるでしょう。もし、起業家が直面している機会に不確実性がなく、製品やサービスの価値が事前にわかっているならば、彼らに供給する資源の所有者は、その価値に見合う高い価格を付けるかもしれません。また、消費者のニーズの有無が事前にわかるならば、他の起業家と競合するかもしれません。この点では、起業家が利潤を獲得できるのは、資源や製品・サービスの価値の評価において、彼らと同じ考えを持っている他人がいなかったことが条件となるでしょう。

このように、起業家は大きな不確実性のもとで、将来に関する推測を通してさまざまな意

思決定を行わなければなりません。彼らは自身の判断が正しければ利潤を獲得でき、誤っていれば利潤を獲得することができません。

起業家は、将来どうなるかわからないという意味の不確実性だけではなく、失敗する確率が高いという意味での「リスク」を負担することになります。一般的には、高い報酬を得ることを望む場合、負担するリスクは高くなる傾向があります。逆に、低い報酬を求める場合、負担するリスクは低くなる傾向があります。創業した後に成長を実現できるのは、一部の企業に限定されます。成長を通して大きな利潤を得ようとすればするほど、起業家が負担するリスクは高くなると言えるでしょう。

これらの点において、不確実性とリスクを負担しようとする個人、あるいは少なくとも、これらの負担を厭わない個人が起業家になろうとするということが言えそうです。<sup>(1)</sup>ただし、起業家やスタートアップにはさまざまなタイプがいるため、これらのタイプ間で負担する不確実性やリスクの程度には差があるかもしれません。

起業家は、新しい企業を設立して経営者となります。起業家は企業の創業者ですが、創業者ではない企業の経営者もいます。創業者ではない企業の経営者とは、創業者のあとに経営者となった後継者のことをさします。企業内部からの昇格の場合もあれば、外部からの招聘しょうへいの場合もあります。ファミリー企業のように、創業者の親族が後継者となる場合もあります。起業家は、創業者ではない企業の経営者（後継者）と何か違いはあるのでしょうか。

起業家は、まだ世の中に存在していない事業に取り組み、新たに企業を作り上げ、取引先を開拓していかなければなりません。そのため、さまざまな不確実性やリスクを負担することになります。一方で、創業者ではない経営者も、技術変化やライバル企業によるイノベーションのような取り巻く環境の変化に直面するでしょう。彼らは、このような変化に対して自社の事業をうまく適応させなければなりません。既に存在する事業と組織の存続や、せいぜいさらなる成長を担うという意味で、負担する不確実性やリスクは起業家と比べて相対的に小さいと言えるでしょう。経済学者のナイトは、創業者ではない経営者の活動は、労働の部類に入るルーチンに近いと指摘しています。

起業家は創業した企業の代表者となり、創業者CEO（最高経営責任者）と呼ばれます。創業者は、自身で立ち上げた事業に多大な思い入れがあり、創業前から多くの困難を乗り越えた経験を持っています。そのため、後継の経営者と比べると、創業者CEOである起業家は、レジリエンスを持っていると言われることがあります。レジリエンスとは、苦境を乗り越えられるような心理的な特性（能力）をさします。起業家は、少々のことでは挫折しないようなタフさを持っていると言えるかもしれません。

他方で、後継者となる経営者が起業家と比べてすべての点で劣っているわけではなさそ

うです。起業家は自身で立ち上げた事業に思い入れがあるがゆえに、自社の評価において客観性に欠けるかもしれません。企業が誕生する際は、創造性やリーダーシップが求められ、不確実性やリスクを負担して、さまざまな苦境を乗り越える能力が求められます。しかし、企業が成長していくにつれて経営者に求められる能力は変化していくことになります。たとえば、創業当時は小規模な組織においてメンバー間で頻繁なコミュニケーションを通して問題解決を行ってきたものが、成長するにつれて多くの新しい従業員が加わることで多様かつ複雑な組織を管理する業務が発生します。中央集権的な組織構造から、分権的な組織構造へ進化して、各部門のマネジャーへの権限の委譲も進んでいくでしょう。その意味で、創業時の起業家に求められたリーダーシップよりも、管理、調整といった能力のほうが必要となっていきます。

起業家はゼロから何かを立ち上げるのは得意かもしれませんが、組織を維持、管理する業務は得意でない場合もあるかもしれません。その場合は、創業後の適当な時期に適切な後継者（たとえば、他社で経営経験を持つ者）にバトンタッチすることは、企業がさらなる成長を実現する上で重要かもしれません。実際に、創業者CEOから後継者にバトンタッチすることでさらなる成長が実現できることが示されています。他方で、危機に直面するときには創業者CEOが力を発揮する可能性が高いことが示唆されています。

このように、起業家と経営者は、必ずしもどちらが優れているということではありません。起業家はゼロからの事業立ち上げ、経営者は既存事業の継続と成長のように、役割が異なるため、必要な能力も異なります。<sup>(2)</sup>

（出典：加藤雅俊著『スタートアップとは何か—経済活性化への処方箋』岩波新書、2024年、88ページから93ページ、一部省略・改変）

## 資料2

日本経済の凋落（ちょうらく）が続いている。2023年には人口が日本の3分の2のドイツと55年ぶりに国内総生産（GDP）が逆転した。25年にはインドにも抜かれ、日本経済は世界5位となる見通しだ。

私たちの生活水準に密接な関係を持つ1人あたりGDPの順位低下はさらに劇的だ。00年には名目ベースでルクセンブルクに次ぎ世界2位だったが、10年に18位、21年には28位まで転落した。購買力平価ベースでは世界38位だ。アジアでもシンガポール（2位）、台湾（12位）、韓国（30位）に遠く及ばない。

1人あたりGDPの水準を決めるのは、人口や人口の変化率ではない。労働者一人ひとりにどれだけの資本ストックが装備されているかを表す「資本・労働比率」と全要素生産性（TFP）だ。資本・労働比率の高低は、工事現場でクレーンやブルドーザーを使い働いているか、それとも1人1本のシャベルやツルハシで働いているかの違いに相当する。全要素生産性の上昇は、ハード・ソフト両面を含む広い意味での技術進歩によりもたらされるが、イノベーション（技術革新）と言い換えてもよい。

資本ストックの増強も多くの場合、新しい製品や品質改良、あるいは生産工程における生産性向上を伴うから、全要素生産性の上昇と同様にイノベーションの成果といえる。結局1人あたりGDPの上昇をもたらすのはイノベーションだ。失われた30年といわれる日本経済の停滞はイノベーションの欠如が原因である。

日本でイノベーションが振るわなかったのは人口の減少が原因であり仕方がないとの指摘があるが、イノベーションの本質を理解しない誤った考え方だ。イノベーションというコンセプトを経済学の中に定着させたシュンペーターは、それがどこまでも「ミクロ」であることを強調した。イノベーションの担い手は、マスとしての人口を相手にしていないのだ。

例えば新しい時代を切り開いた米国のハイテク企業4社（GAFA）の時価総額は12年から22年にかけて385%上昇したが、この間の米国の人口増加はわずか6.2%だ。人口とイノベーションは別物である。

経済協力開発機構（OECD）諸国についてみると、世界知的所有権機関（WIPO）が公表するグローバル・イノベーション・インデックス（GII）と各国の人口増加率との間には相関関係がない。OECDに加盟していない途上国の場合にはむしろ明確な負の関係、すなわち人口増加率が低い、あるいは減少している国の方がイノベーションが活発であるという傾向がみられる。

イノベーションはどこまでもミクロで、マクロの人口動態と直接の関係はない。日本経済の将来を考えると、人口減少を言い訳にはいけない。民間企業がミクロレベルでイノベーションを行うことが重要だ。「もう買うものがなくなった」との声も聞かれる。既成の製品への需要が飽和点に達したということだが、それは飽和点を打ち破るための新

しいプロダクトの創造の夜明け前ということだ。実際、多くの企業で新しいプロダクトの開発が進められている。こうした成果が1人あたりGDPの向上につながるのだ。

1707年創業で、伊勢神宮土産の定番として名高い「赤福餅」を手掛ける老舗和菓子店は、数年前から消費者の嗜好の変化に対応すべく新しい洋菓子を開発している。これはまさにイノベーションだが、その背景には人口の減少とは別の「時代の変化」がある。

ある漁網メーカーでは需要が落ち込むなか、サッカーのゴールネットの品質向上に力を注ぎ、漁網づくりの技術を使い六角形のネットを開発した。ゴールの瞬間、ボールが一瞬止まったように見える効果を劇的に演出することに成功した。

あるアルコール飲料メーカーは、缶ビールの蓋を開けた瞬間にキメ細かい泡が吹き出て、ジョッキで飲む生ビールのような風味を味わえる製品を開発した。「泡を出さない」缶ビールから「泡を出す」缶ビールへと発想が転換され、缶内側の加工方法の変更など新しい工夫が集積された結果だ。

日本で生じている人口減少はそれ自体が省力化のイノベーションを促すことは間違いないし、そうした例は数多くみられる。今後人口減少が加速するなか、こうした省力化のためのイノベーションの必要性は一層高まると考えられる。

さらに高齢者の増加に対しては、高齢者特有の財・サービスの提供のほかに、介護のためのハイテク技術の活用などが求められる。現にそうした活用は広がっているし今後利用の余地は広がっていく。1つや2つのイノベーションでは済まない。日本が抱える人口減少や高齢化という課題は、イノベーションを生み出す素地になっている。

経済の新陳代謝を促しイノベーションを推進していくために、金融機関の果たすべき役割も重要だ。企業がいわゆる「死の谷」を乗り越えてイノベーションを事業化するには、金融面での支援が欠かせない。これまでは新陳代謝促進に向けて、リスクテイクとリスク回避の適切な使い分けも十分でなかった。金利のある経済の到来で、金融機関のリスクテイク能力の果たす役割は大きくなっている。

イノベーションの主演は民間企業だが、国も無縁ではない。政府が時代の変化に対応できずに国力の低下を招いた例としては、04年度に始まったスーパー中枢港湾政策がある。コンテナ取扱個数でみた世界の港湾ランキングで、1980年にはトップ20に4位の神戸をはじめ3港がランクインしていた。しかし21年にはトップ40にランクインする港はない。日本はハブ（中核）機能を失った。

一方、成功例もある。例えば00年代に入ってから急増した海外からのインバウンド（訪日外国人）だ。ビザ（査証）免除や発給要件の緩和、観光庁の設立、統計整備、ICT（情報通信技術）を利用したインバウンド消費の把握など、政府による必要な施策を積み上げた成果だ。国費の投入はそれほど大きくはない。「ワイズスペンディング（賢い支出）」ならぬ「ワイズアクション」が奏功した。

もちろん国の施策だけではなく、外国人向け高級ホテルの建設、外国人のニーズに対応し

た新たな商品やサービスの提供、外国人との対話に対応できるスマホによる翻訳機能の開発といった様々な革新的なアイデアが功を奏した結果でもある。まさに官民が協力し、ツーリズムにおけるイノベーションが起きた。

人口減少が続くなか、今後のイノベーションの発展については、とかく悲観的な見方が多い。しかし実際には、マイクロレベルのプロダクトイノベーションを含めたイノベーションの動きはすでに始まっている。

(出典：吉川洋・山口広秀「日本経済復活の条件（上）」、2024年6月13日 日本経済新聞 29 ページ『経済教室』、一部省略・改変)

#### 用語解説

「マイクロ」と「マクロ」：経済学の理論として、マイクロ経済学とマクロ経済学がある。マイクロとは「小さい・細かい」、マクロは「大きい・巨大」という意味をもつ。マイクロ経済学では、消費者や生産者など個別の経済主体の行動に注目し、個人や企業の意思決定の問題や市場における資源配分の効率性などについて考える。一方、マクロ経済学では、経済活動の集計量（GDP や物価など）に注目し、その国における景気循環や経済成長の問題などについて考える。

「マス」：「大量」や「集まり」を意味し、物体や人々が集まっている様子を表す。