## 2025年度

## 情報経営イノベーション専門職大学

入学者選抜試験 一般入試 C 日程

## 外国語 英語

## 注意事項

- 1. 試験時間は60分。
- 2. 試験開始の合図があるまで問題冊子を開かないこと。
- 3. 試験中に問題冊子の印刷不鮮明,ページの落丁,乱丁及び解答用紙の汚れ等に気づいた場合は、手を高く挙げて監督者に知らせること。
- 4. 解答用紙には解答欄以外に受験番号等の記入欄があるので、監督者の指示に従ってそれぞれ正しく記入すること。
- 5. 解答は、解答用紙の問題に対応した解答欄にマークまたは記述すること。
- 6. 問題冊子は持ち帰らないこと。
- 7. 試験終了まで退出しないこと。



あなたは、グループで「これからの商品開発のあり方」について発表するために、アメリカ合衆国のある企業の取り組みに関する記事を読んでいる。記事の内容をよく読み、(1)~(8)までの各設問に答えなさい。

Mr. Bolt was hoping to create the design for Lego Ideas, a program the \*toymaker started in 2008 to \*solicit ideas online directly from fans. Typically, designers post their concept on the platform, and if a design gets 10,000 votes, the company considers it for production. This case was different, though: It was the first time the company had given fans a concept to work with.

Mr. Bolt had been designing his own sets for a few years, primarily for his followers on Instagram, but this was the first time something he had produced had gained real \*traction. A panel of judges selected his set and four others for a \*shortlist, and in a vote fans chose his set as their favorite.

Lego Ideas is part of a growing strategy among companies that are creating divisions devoted to going directly to consumers for ideas. Lego takes a more personal approach, allowing fans to submit designs, while other companies poll consumers about what they would like to see or speak to inventors about their latest projects. These initiatives are finding particular success within \*niche groups of collectors and other highly dedicated fans.

Toy companies that have direct-to-consumer models do not have the same audience reach that \*distributors like Amazon have, but a unit devoted to direct sales still provides advantages for the overall business, said Jaime M. Katz, an analyst who covers the toy industry for Morningstar, a financial services company. The primary reason companies like direct sales is the speed at which they are able to get access to purchasing data from consumers.

That data can help toy companies bring products to market faster, Ms. Katz said, and \*capitalize on trends and purchasing patterns. There's also less excess \*inventory and, by extension, fewer \*markdowns on items sold on the company's websites. "You don't want to be the last adopter of the \*methodology," she said, "Somebody might be able to move faster than you."

Many companies, Ms. Katz added, see their direct-to-consumer divisions as the next \*iteration of a focus group. "You can collect the data in a much larger fashion," she said. "It's not like six people sitting in an office in Chicago and they're asking, 'Well, what do you think of \*Barbie?' "

As it turns out, \*Mattel does want to know what consumers think of Barbie, but it is taking a niche approach through its Mattel Creations website, where it runs \*crowdfunding campaigns \*tailored to its fan base for Barbie, \*Hot Wheels and other brands. "The wealth of information, which we generate from our fans, is priceless," said Sanjay Luthra, managing director of Mattel's

global direct-to-consumer \*portfolio.

Feeding into consumer \*obsession is a big part of Mattel's product development strategy, said Mr. Luthra, who added that Mattel was constantly checking what fans were saying on social media to get product ideas. For example, \*Weird Barbie, which the toymaker sold on the Mattel Creations website after seeing the enormous response to the "Barbie" movie on social media, was the highest-selling doll ever on the platform, he said.

A design \*solicitation program like Lego Ideas can also help guide companies in their product development. "We have 10,000 people who told us they want this product," said Monica Pedersen, \*marketing director for Lego Ideas. "That's very special, because we don't go out and test every single Lego product with 10,000 people."

\*Magic: The Gathering, a trading card game owned by the gaming publisher \*Wizards of the Coast, uses a similar program, called \*Secret Lair, as a way to sell special cards that have added visual treatments like custom art.

Secret Lair gives the company "a \*pipeline of awareness that we just never had," said Mark Heggen, \*vice president of \*collectibles at Wizards of the Coast, which is owned by \*Hasbro. "We have a little lens into reality, so we can understand how people are behaving, what's exciting to them, if they're coming back or if they're \*lapsing."

Got an idea for a toy? Toymakers want to hear from you. by Isaac Aronow. © The New York Times Company

| (注) | *toymaker 玩具メーカー                                    | *solicit ~を請い求める      | *traction 牽引力           |  |
|-----|---|-----------------------|-------------------------|--|
|     | *shortlist 最終候補者名簿                                  | *niche ニッチ (小規模だが潜在的  | にニーズがある分野)              |  |
|     | *distributors 流通業者                                  | *capitalize on ~を利用する | *inventory 在庫           |  |
|     | *markdowns 値下げ                                      | *methodology 方法論      | *iteration 反復           |  |
|     | *Barbie バービー (着せ替え人形)                               |                       |                         |  |
|     | *Mattel マテル社 (バービー人形を販売しているアメリカ合衆国の会社)              |                       |                         |  |
|     | *crowdfunding クラウドファンディング (インターネット上の資金調達)           |                       |                         |  |
|     | *tailored 合わせてなされた                                  |                       |                         |  |
|     | *Hot Wheels ホット・ウィールズ (マテル社のミニカー玩具のブランド)            |                       |                         |  |
|     | *portfolio ポートフォリオ (会                               | 社の事業一覧)               | *obsession 執念           |  |
|     | *Weird Barbie 映画『バービー』のキャラクターに扮したバービー人形             |                       |                         |  |
|     | *solicitation 懇願                                    | *marketing 市場戦略       |                         |  |
|     | *Magic: The Gathering マジック:ザ・ギャザリング (トレーディングカードゲーム) |                       |                         |  |
|     | *Wizards of the Coast ウィザーズ・オブ・ザ・コースト社 (ゲーム出版社)     |                       |                         |  |
|     | *Secret Lair シークレット・1                               | レイアー (マジック:ザ・ギャザリ     | ングのサブブランド)              |  |
|     | *pipeline パイプライン                                    | *vice 副~              | *collectibles 収集の価値あるもの |  |
|     | *Hasbro ハズブロ社 (アメリカ                                 | つ合衆国の玩具メーカー)          | *lapsing 関心が薄れる         |  |

- (1) Lego Ideas は、レゴ社が2008年に始めた、ファンから直接オンラインで(製品の)アイディアを募集するプログラムであると記事に書かれているが、通常はどのような方法でアイディアを募るか。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。 1
  - ① デザイナーが自分のデザインを投稿して、多くの投票数を得ると製品化を検討するという方法。
  - ② デザイナーが自分のデザインを会社に応募して、審査の結果製品化が決まるという方法。
  - ③ ファンが要望を会社に投稿し、それをデザイナーがデザインして製品化するという方法。
  - ④ デザイナーがファンから直接アイディアをもらい、会社へ自分のデザインを応募するという方法。

- (2) Mr. Bolt は、Lego Ideas のために数年間デザイン創りをしてきたが、同時に何をしてきたと考えられるか。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。  $\boxed{2}$ 
  - ① 多くのファンがどのようなアイディアを求めているかを調査してきた。
  - ② デザインの技能を向上させてきた。
  - ③ インスタグラムのフォロワーを増やしてきた。
  - ④ 世界の流行をとらえ、デザイン案を増やしてきた。
- (3) レゴ社は、Lego Ideas によってどのような点で成功したと言えるか。最も適切なものを、次の①~ 4のうちから一つ選びなさい。 3
  - ① 大勢の子どもや若者の心をつかむ点。
  - ② ニッチなコレクターグループや他の熱心なファンの心をつかむ点。
  - ③ レゴ(ブロック玩具)の他に趣味を持つ大人の心をつかむ点。
  - ④ その国にしかない製品を好む層の心をつかむ点。
- (4) Jaime M. Katz 氏が言う, direct-to-consumer model (消費者への直接販売モデル) の利点は何か。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。 **4** 
  - ① 消費者の購買に関するデータを素早く得ることで製品を市場に早く出すことができること。
  - ② 製品を流通する会社に手数料を払わずに済むので、安価に販売できること。
  - ③ 消費者の製品への期待の声が直接届くので、満足できる製品の開発ができること。
  - ④ 消費者が、人気の新製品を購入するために店に行かずに直接自宅で受け取ることができること。
- (5) マテル社は自社のウェブサイト Mattel Creations 上で何をして、どのような結果をもたらしたか。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。  $\boxed{5}$ 
  - ① 6人の会社役員がファンにアンケートをとった結果、思いもよらないアイディアを得ることになった。
  - ② 消費者がバービーのことをどのように思っているかを知った結果,同一バージョンの生産量を減らし、バージョン数を増やした。
  - ③ ニッチなアプローチをとった結果、ファン一人ひとりの唯一無二のバージョンを生産することにした。
  - ④ ファンが何を言っているかを常にチェックした結果, Weird Barbie が最も売れた人形となった。

- (6) 記事には、Lego Ideas のようなプログラムは企業にとってどのようなものになると書かれているか。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。  $\boxed{6}$ 
  - ① 自社の製品開発の脅威になる。
  - ② 自社の製品開発の指針になる。
  - ③ 自社製品の宣伝になる。
  - ④ 自社製品の販売促進になる。
- (7) Secret Lair というプログラムでは具体的に何をしているか。最も適切なものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。 7
  - ① 会社から新製品について連絡をし、消費者からの感想を受け付ける。
  - ② 購入が難しいレアな商品を会員同士で交換する場の提供をする。
  - ③ 会社がこれまで得られなかった、人々の行動や関心に対する理解を深める。
  - ④ 商品開発の方法を紹介し、あらたなアイディアを消費者から募集する。
- (8) 記事を踏まえて、あなたがグループで「これからの商品開発のあり方」について話し合う際に、取り上げるべき話題は何か。最も記事の内容に近いものを、次の①~④のうちから一つ選びなさい。 8
  - ① いかに他社に先駆けて顧客からの要望をつかんで商品開発をするか。
  - ② 多くの顧客がいちばん満足できる商品を開発するにはどうしたらよいか。
  - ③ 顧客が望む商品開発から販売までのあり方をどのような手段でつかみ取るか。
  - ④ どのような手段で顧客から本当の要望を知り、顧客とともに商品開発を行うか。

- **2** あなたは、地球の自然に関するプレゼンテーションのために、資料の一部をグループのメンバーと一緒に読んでいる。この資料に関する設問(1)~(5)の空欄 9 ~ 13 に当てはまる答えとして最も適切なものを、それぞれ下の①~④のうちから一つずつ選びなさい。なお、資料の [1] ~[14] は、段落 (paragraph) ごとに番号をふったものである。
- [1] For over a week, Mt. Etna, one of Europe's most active volcanoes, has been \*spewing circular, mostly white smoke rings into the skies over \*Sicily.
- [2] It's not the first time Mt. Etna has enchanted \*onlookers with its \*puffing (it has been \*dubbed the \*Gandalf of volcanoes, after the pipe-puffing wizard in "\*Lord of the Rings"). But experts there say that this month Etna "has broken all previous records" with the frequency of the rings, according to Boris Behncke, a \*volcanologist at the National Institute of Geophysics and Volcanology of Catania, who posted about the phenomenon on Facebook.
- [3] The rings, known as \*volcanic vortex rings, appeared this month after a small \*vent opened on the northwest border of the Southeast \*crater. The phenomenon occurs when enough pressure builds up so that \*magma inside the crater \*propels \*condensed gases, \*predominantly water \*vapor, through the vent.
- [4] In this case, the vent is perfectly circular, making for perfect rings. "It is \*bellissimo," said Simona Scollo, another volcanologist at the INGV Etna Observatory in Catania, using the Italian word for beautiful. Ms. Scollo co-published a study on the dynamics of volcanic vortex rings last year in the journal Scientific Reports.
- [5] But, she said, the activity does not mean that Mt. Etna is going to \*erupt in a particularly \*spectacular way. "No, no, no," she said.
- [6] During a telephone interview Tuesday, she said that the mechanism for the smoke rings was similar to that of dolphins blowing bubble rings. "They \*compress the water in their mouths, and using their tongue they push it out of their mouths and create such a pressure that it forms a ring," she said.

- [7] Depending on weather conditions, the rings hang in the air anywhere from one to 10 minutes, according to the study. "If there is \*turbulence, they fall apart more quickly," she said.
- [8] Interviewed in \*The New York Times last year, Ms. Scollo said the study hoped to better understand how volcanoes functioned, "not only when they create a disaster for people or when they are very dangerous," but in calmer times, too.
- [9] The new vent in the volcano has been spewing hundreds of rings, but another opening on the volcano has also been spewing rings, \*albeit more spaced out.
- [10] The phenomenon was first recorded on Etna in 1724, followed by \*periodic \*sightings, most recently last year, and quite \*spectacularly in 2000.
- [11] According to the description for its 2013 \*inscription as a UNESCO World Heritage site, Mt. Etna is "the highest \*Mediterranean island mountain and the most active \*stratovolcano in the world."
- [12] "Novolcano on earth produces as many volcanic vortex rings as Etna," noted Mr. Behncke.
- [13] Ms. Scollo said that the activity from the new vent was slowing down. And it could end altogether.
- [14] "It can stop because the properties of the \*conduit that allowed for the formation of these volcanic vortex rings can change, maybe with \*obstructions," she said. Or the amount of gas within the conduit could decrease, she added.

Mount Etna puffs perfect smoke rings into Sicilian sky by Elisabetta Povoledo. © The New York Times Company

\*Sicily シチリア島 (イタリア南方の地中海最大の島) (注) \*spewing 噴出している \*onlookers 見物人 \*puffing ぱっと吹き出すこと \*dubbed あだ名をつけられた \*Gandalf ガンダルフ (『指輪物語』に登場する魔法使い) \*Lord of the Rings『指輪物語』(長編小説) \*volcanologist 火山学者 \*vent 噴気孔 \*volcanic vortex 火山性の渦巻き \*crater 噴火口 \*magma マグマ \*propels ~を押し出す \*condensed 凝縮した \*vapor 蒸気 \*bellissimo 美しい(イタリア語) \*predominantly 主に \*erupt 噴火する \*compress ~を圧縮する \*spectacular 壮観な \*The New York Times ニューヨークタイムズ紙 (新聞名) \*turbulence 乱気流 \*albeit ~にもかかわらず \*periodic 定期的な \*sightings 目撃 \*spectacularly 壮大に \*inscription 登録 \*Mediterranean 地中海の \*stratovolcano 成層火山 (複数回の噴火により形成された円錐状の火山) \*conduit 導管 \*obstructions 障害物

(1) According to Boris Behncke in paragraph [2], what is special about Mt. Etna's recent activity?

- ② It has made smoke rings of different colors.
- ③ It has shown no unusual activity.

① It has erupted spectacularly.

- ④ It has made much more smoke rings than before.
- (2) Simply said, how are the smoke rings are made at Mt. Etna? 10
  - ① Gases are pushed out by the magma through the vent.
  - ② Small rocks are pushed out by the condensed gases.
  - ③ Weather around the vent is changed by the volcano.
  - 4 The shape is changed depending on the temperature.

| (a) I 1 [c] C: C 11 1: 1:1 1 : C:1 1 : C:1 1: C:1 1 |  |  |  |
|--|--|--|--|
| (3) In paragraph [6], Simona Scollo explained the mechanism of the smoke rings, comparing it to the  |  |  |  |
| bubble rings dolphins make. What is the most appropriate? 11   |  |  |  |
|  |  |  |  |
| ① Dolphins use their tails to create bubble rings.   |  |  |  |
| ② Dolphins blow bubbles through their blow holes to make rings.  |  |  |  |
| 3 Dolphins compress water with their mouths and push it out to form rings.   |  |  |  |
| 4 Dolphins create rings by spinning quickly in the water.  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| (4) In paragraph [8], Ms. Scollo said the study hoped to better understand how volcanoes functioned.   |  |  |  |
| What did she think the smoke rings indicated? 12   |  |  |  |
|  |  |  |  |
| ① The smoke rings show how dangerous volcanoes can be in erupting.   |  |  |  |
| ② The smoke rings show how they affect the weather around the volcano.   |  |  |  |
| 3 The smoke rings show how active volcanoes could be during calm periods.  |  |  |  |
| 4 The smoke rings show how often Mt. Etna produces them.   |  |  |  |
|  |  |  |  |
| (5) How does Ms. Scollo say Mt. Etna would finally be? 13  |  |  |  |
| ( )  |  |  |  |
| ① It would erupt more often due to more energy in the vent.  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| ② It would stop creating smoke rings due to obstruction in the vent.   |  |  |  |
| 3 It would produce larger smoke rings because of the change of the vent.   |  |  |  |
| 4 It would become more dangerous to create a disaster.   |  |  |  |

**3** あなたは、外国の Students News からインタビューを受けている。次の質問に対して、あなたが日本の学生として考えること(意見、理由、問題点等)を80~100語程度で、英語で書き表しなさい。なお、英語の質問の後には、日本語訳が掲載されている。

A question from the Students News:

As more and more foreign tourists visit Japan, many restaurants now have menus in different languages. Customers can also use tablets at tables to order food without exchanging words. Do you think it's still necessary for restaurant staff to serve customers in foreign languages, or not?

ますます多くの外国人が日本を訪れているので、多くのレストランが外国語のメニューで対応したり、 テーブルではタブレット端末を使って言葉を交わすことなく、注文ができるようになったりしています。 それでもレストランのスタッフが外国語で対応することは必要だと思いますか、それとも必要ないと思 いますか。