

慶應義塾大学商学部小野晃典研究会

オープンゼミディベート開題

「エブリデイ・ロー・プライシング」と「ハイ・アンド・ロー・プライシング」

第6期 松木拓也 水成俊一朗

問題意識

高品質の提供物にかなり低い価格がつけ、顧客のロイヤルティを獲得する手段としてエブリデイ・ロー・プライシング(以下、EDLP)とハイ・アンド・ロー・プライシング(以下、HALP)の2種類が考えられる。EDLPは、価格プロモーションや特別セールをほとんどないしは全く行わず、常に低価格をつける戦略である。一方、HALPは日頃は通常の価格をつけているが、一時的にEDLPの水準を下回る価格に下げる戦略である。これら2つの戦略は、どちらにもメリット、デメリットが考えられる。

そこで今回のディベートでは、ある小売店がEDLPとHALPの一方を選択したとき、どちらの方が利益を上げることができるかを、価格が消費者に与える影響について考慮しながら議論していただきたい。

メンバー紹介

EDLP

大内みさと
窪田和基
宮田純
山本佳寛
横内拓幸

HALP

神崎紗蓉子
小早川景光
佐々木美帆
柴田大樹
廣田渉

VS

ディベートタイムスケジュール(計70分) 評価項目

肯定派立論 7分	否定派反駁 5分
作戦タイム 2分	肯定派反駁 5分
否定派質問 3分	ジャッジからの質問 10分
否定派立論 7分	フリーディスカッション 15分
作戦タイム 2分	作戦タイム 2分
肯定派質問 3分	肯定派まとめ 3分
作戦タイム 2分	否定派まとめ 3分

立論 (10点)
反駁 (10点)
フリーディスカッション (10点)
チームワーク (10点)
論理性 (10点)
合計 (60点)