

公IV-3 経済社会で生きる私たち ダイナミック・プライシングについて考えよう

本日のテーマ

ダイナミック・プライシングは是か非か？

Story

アメリカの歌手、Bさんは、労働者の生活や苦悩について歌う「民衆の歌手」として支持を集めてきました。ライブのチケットの価格も、ほかの歌手と比べても少し安い金額にして、ファンが参加しやすくしてきました。



しかし、2023年のライブが始まると、ファンから一斉に非難の声が上がりました。チケットの販売方法に、非難が集まったのです。その方法とは、ダイナミック・プライシングという方法です。これは、過去の集客実績や注目度に関するデータを分析し、それをもとにチケットの価格を上げ下げする方法です。この方法が導入されたことで、ステージの近くのチケット代金はこれまでの50倍にも跳ね上がったそうです。

他方で、Bさんの事務所は、このようにコメントしています。「ライブ会場には様々な座席がある。今回、代金が上がった座席もあるが、これまでと同じように安い代金で買える座席もある。」

さて、あなたはこのダイナミック・プライシングについて、どう思いますか。賛成ですか、反対ですか？

価格の動き

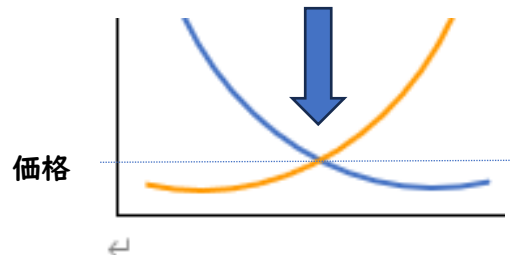
財やサービスは、市場（market）を通じて人々に配分されます。

市場には、売る人（供給者）と買う人（需要者）がいます。

その財やサービスを欲しい人が多いと、価格は上がります。

逆に、その財やサービスを欲しい人が少ないと、価格は下がります。

こうしたバランスが安定した価格を「均衡価格」といいます。



チケットの転売の問題

最近、ライブのチケットの「転売」が問題となっています。

転売する人（ダフ屋）は、チケットを買い占めて、ほかの人に高い値段で売ります。

ファンはライブを見たいです。だから、高い価格でもチケットを買います。

これは、ある意味ではバランスが取れた価格（適正価格）です。

しかし、ダフ屋が儲かるだけで、アーティストは利益を得られません。

ダイナミック・プライシング

そこで、ダイナミック・プライシングの方法が提案されました。

価格が最初から適正価格に設定されるので、ダフ屋は利益が出ません。

これまでダフ屋に支払われていたお金は、アーティストに行くようになりました。

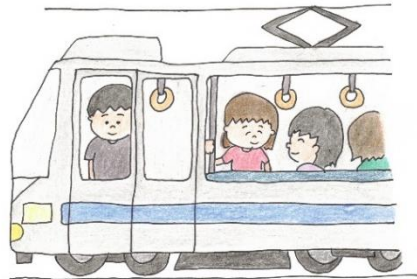
ダイナミック・プライシングは是か非か？

さて、みなさんはダイナミック・プライシングについて、どう考えますか？

これまでダフ屋に行っていたお金は、アーティストに行くようになりました。

しかし、チケットの値段が高くなると、経済的に困窮している家庭はライブに参加できません。

ダイナミック・プライシングが、ライブだけでなく、^{びょういん}病院や^{でんしゃ}電車の利用にも^{りよう}適用^{てきよう}されたらどうでしょうか？



財やサービスをどのように配分するかについては、^{こうへいせい}公平性の観点からも^{かんてん}考える必要があります。

財やサービスの配分について、すべてを市場が^{かいけつ}解決できるという^{はっそう}発想にとらわれず、よりよい方法を^{ぎろん}議論していくことが^{たいせつ}大切です。★ダイナミック・プライシングについて、あなたの考えを^か書きましょう。
