

はじめに

## 原料費調整システムもメニューのひとつ

LPガス小売料金はいま、従来から求められている「透明性の確保」と「料金レベルの低廉化」という大きな二つの課題に加え、どう迅速・円滑に料金調整を行って経営の安定を図るか、といった課題に直面しています。CP（サウジアラビアFOB価格）が史上最高値を続けざまに更新する状況を迎えているからです。

仕入れ価格の高騰で経営が圧迫されている状況が続いている中であっても、お客様から見て、料金は公正で分かりやすいものであることが前提となります。つまり、お客様に理解していただける、説明可能なルールにのっとり、運営することが大切です。その観点から、仕入れ価格の変動を料金に反映させる原料費調整システムに関心が集まっています。

もちろん競合の状況などにより、仕入れ上昇分の単純転嫁を原則とする原料費調整システムの採用に躊躇する販売事業者も多いようです。料金政策は経営そのものであり、料金は原価と競合の双方の視点から検討されなければなりません。そしてその検討にあたってこそ、自由裁量で料金を決定できるLPガス販売業の強みを発揮すべきではないでしょうか。

さまざまな料金メニューを提示する際に、基本体系に原料費調整システムを採用し、単価部分で仕入れ増減リスクを回避するしくみを組み合わせる、といった判断は、LPガス販売業だからこそ取り入れられるとも考えられます。

また、原料費調整システムの採用の有無にかかわらず、その内容を理解し、仕入れ変動がもたらす収益の変動を常に把握できるしくみを持つことは、経営数値の把握の面からも大切です。

以上の観点から、本冊子は、一部で導入が進みつつある“LPガス版”の原料費調整システムのしくみとその狙い、検討時のポイント、導入の進め方などを紹介しました。料金政策を立案するときのご参考となれば幸いです。

2007年9月

編者 株式会社ノラ・コミュニケーションズ

監修者 鈴木 隆明