

商学部における特色ある学部教育の補助
「学部授業への授業特別協力者(ゲストスピーカー)依頼」 報告書

テーマ : プライシングの理論と実務 (電気料金編)

科目名 : マーケティング入門

担当教員 : 久保知一

実施日 : 2025年12月11日(木) 時限 : 四 時限目 実施教室 : オンライン 教室

実施趣旨 (目的)

マーケティングの4Pの一つである価格戦略について、ガス小売業大手の日本瓦斯にて電力事業部の価格戦略を担当している清水様をお招きして講義をしていただく。需要と供給や価格弾力性という基本的な考え方を踏まえた上で、第二種価格差別の実際について、電力業界を例として具体的なお話を伺う。授業で教示した理論的な内容を実際の企業のお話で補完することにより、理論と実践を架橋し、受講生にマーケティング戦略の現実を示すことを目標とする。

実施結果

日本瓦斯株式会社の清水靖博氏をゲスト講師として招聘し、「プライシングの理論と実務 (電気料金編)」をテーマとした講義を実施した。講義では、電気事業の構造や固定費・変動費の特徴を踏まえつつ、電気料金制度の設計と価格戦略について、実務的観点から解説いただいた。特に、家庭用電気料金に採用されている二部料金制・三段階料金制について、使用量の少ない顧客には低料金を適用し、多使用層には高単価を適用することで、異なる需要特性に応じた価格差別が行われている点が示された。また、ニチガスの「でガ割」やEVオーナー向けプランなどを事例として、顧客の使用量、利用設備、ライフスタイルに応じたターゲティングと料金設計が説明され、価格差別が収益性向上だけでなく、顧客獲得戦略やブランド戦略とも密接に結びついていることが理解できた。受講生にとって、価格設定が単なるコスト計算ではなく、STPや4Pと連動したマーケティング戦略そのものであることを学ぶ貴重な機会となった。