



お取引先さまからご提案をいただき 契約方式のご案内

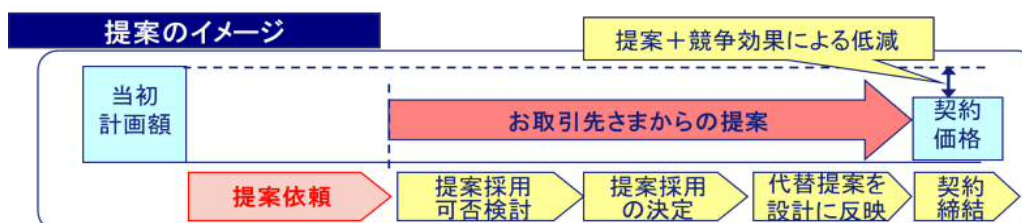
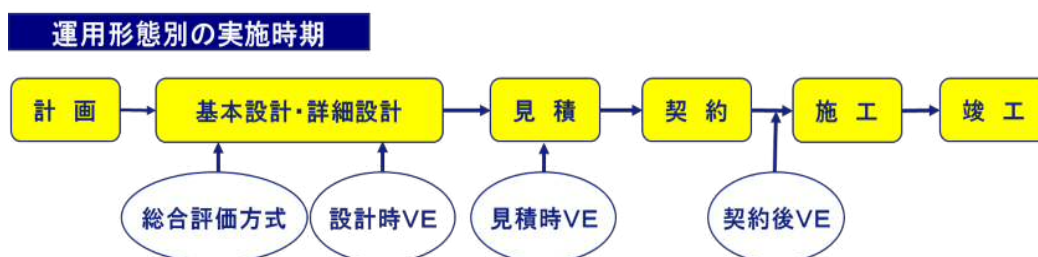
平成29年10月

中国電力株式会社

調達本部(資材)

(各契約方式の概要について)

- ◆ 当社では、より一層のコストダウンを推進するため、従来のVE提案制度を見直し、お取引先さまから提案をいただく契約方式として整備しました。



当社の資材調達におけるVE方式とは、設計時VE方式、見積時VE方式および契約後VE方式とし、お取引先さまからいただいた提案に対しコスト低減を目的に価格面のみで評価する手法を意味します。

総合評価方式は、価格と価格以外の要素を含め総合的に評価する手法を意味します。

- ◆ お取引先さまからより積極的なVE提案がいただけるよう、また、お取引先さまにとってもVE提案のメリットが増すよう、提案に対する報奨制度を整備しました。
- ◆ 当社にとってお取引先さまは、ともに競争を勝ち抜くためのパートナーであり、そのためにも強固な信頼関係の構築が必要不可欠であると考えています。厳しい競争の時代にあたっては、当社およびお取引先さま双方の競争力向上が、お互いの成長に結びつくとの考えのもと、お取引先さまの視点からコスト低減につながるご提案をいただき当社仕様に反映することで、当社およびご提案いただいたお取引先さま双方にとっての更なるメリットを追求します。
- ◆ 本ご案内記載の内容に関して、ご不明な点やご要望がある場合は、巻末に記載の窓口までご連絡ください。また、各契約担当箇所や技術主管箇所からお取引先さまに対してご相談させていただく場合にもご協力をお願いいたします。

(注)採用させていただいた提案については、必要に応じて他の取引先への公開および適用をさせていただきます。

設計時VE方式

設計時VE方式は、設計段階において、当社の基本的な設計条件に基づく技術提案や当社設計・仕様に基づく代替提案等を募集する方式です。

提案していただいた内容を審査のうえ、見積金額等コスト面での比較を行い、最低価格を提示いただいたお取引先さまを契約予定先とします。

VE提案書類の作成に要する費用はお支払いしません。

VE提案の依頼

当社は、当該件名の技術的特性を勘案したうえでお取引先さまに対しVE提案を依頼します。

VE提案の作成・提出

定められた期日までに「VE提案書」および「見積書」を作成し、当社調達本部(資材)へ提出していただきます。

VE提案の審査・契約予定先の決定

当社は、提出していただいた「VE提案書」について、技術面・工(納)期面・安全面等の観点から審査し、採用の可否を決定いたします。
お取引先さまからの提案について見積金額等コスト面での比較を行い、最低価格を提示いただいたお取引先さまを契約予定先とし、必要に応じ予報発注を行います。

詳細設計の実施・協力

提案内容の実現に向け、当社が策定する詳細設計への協力をお願いいたします。

見積依頼・価格交渉・契約締結

契約予定(予報発注)先のお取引先さまに対して、詳細設計に基づく見積依頼を行い、価格交渉のうえ契約締結をいたします。

報奨制度

- ◆ 提案を採用させていただいたお取引先さまについては、当社HPへの掲載および表彰をさせていただきます。(特命契約の場合に限り、コスト低減額の還元または見積機会の提供を併せて行います。)
- ◆ 報奨内容は提案依頼時に提示させていただきます。

見積時VE方式

見積時VE方式は、見積をいただく際、当社が示した設計・仕様にもとづく見積（以下「本案」という。）に加え、お取引先さま独自の効率化を織り込んだ設計・仕様にもとづくVE提案（以下「代案」という。）を提出していただき、当社の設計・仕様に反映していく方式です。

提出いただいた見積書のうち、最低価格を提示いただいたお取引先さまを契約予定先とします。

VE提案書類の作成に要する費用はお支払いしません。

VE提案の依頼

当社が代案見積の提出を希望する件名は、見積依頼時に書面等により明示いたします。

VE提案の作成・提出

定められた期日までに「VE提案書」を作成のうえ、本案見積仕様書（当社が指定する場合）と同時に提出していただきます。

VE提案の審査

当社は、提出していただいた「VE提案書」について、技術面・工（納）期面・安全面等の観点から審査し、採用の可否を決定いたします。

見積提出の依頼・提出

審査の結果、採用可能となった提案を提出していただいたお取引先さまに対し見積書の提出を依頼します。
定められた期日までに提出いただいた見積書のうち、最低価格を提示いただいたお取引先さまを契約予定先とします。

契約の締結

契約予定先のお取引先さまと価格交渉のうえ契約締結をいたします。

報奨制度

- ◆ 提案を採用させていただいたお取引先さまについては、当社HPへの掲載および表彰をさせていただきます。（特命契約の場合に限り、コスト低減額の還元または見積機会の提供を併せて行います。）
- ◆ 報奨内容は提案依頼時に提示させていただきます。

契約後VE方式

契約後VE方式は、当社がお取引先さまと契約を締結した後に、お取引先さまからのVE提案を当社の設計・仕様に反映させる方式です。

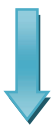
VE提案書類の作成に要する費用はお支払いしません。

VE提案の作成・提出



契約先は、VE提案があれば「VE提案書」を提出していただきます。

VE提案の審査



当社は、提出していただいた「VE提案書」について、品質・機能・性能、メンテナンス体制などを満足するものかどうかを技術面・工(納)期面・安全面等の観点から総合的に審査し、採用の可否を決定いたします。

契約変更の手続き

VE提案が採用される場合、契約変更手続きを行います。

報奨制度

- ◆ 提案を採用させていただいたお取引先さまについては、当社HPへの掲載および表彰をさせていただきます。併せて、コスト低減額の還元または見積機会の提供を行います。
- ◆ 報奨内容は提案依頼時に提示させていただきます。

総合評価方式

総合評価方式は、お取引先さまから当社の基本的な設計条件に基づく技術提案を提出いただき、提案内容を技術面、コスト面、工(納)期面、安全面等から総合的に評価したうえで、最も優れた提案を提出いただいたお取引先さまを契約予定先として決定する方法です。技術提案書類の作成に要する費用はお支払いしません。

技術提案の依頼

↓
当社は、当該件名の技術的特性を勘案したうえで、お取引先さまに対し提案を依頼します。

技術提案依頼内容の説明

↓
当社は、必要に応じて、提案募集の趣旨、仕様の概要その他提案に必要な事項について説明いたします。

技術提案の作成・提出

↓
定められた期日までに「技術提案書」および「見積書」を作成し、調達本部(資材)へ提出していただきます。

技術提案の審査・契約予定先の決定

↓
技術面、コスト面、工(納)期面、安全面等から総合的に評価したうえで、当社に最もメリットのある提案を行ったお取引先さまを契約予定先として選定し、当該お取引先さまに対し必要に応じ予報発注を行います。

詳細設計の実施・協力

↓
提案内容の実現に向け、当社が実施する詳細設計にご協力いただきます。

見積依頼・価格交渉・契約締結

予報発注先のお取引先さまに対して、詳細設計に基づく見積依頼を行い、価格交渉のうえ契約締結をいたします。

報奨制度

- ◆ 本方式においては、報奨制度は設けておりません。

〔参考〕

その他の契約方式のご説明

発注方式	概要
登録内公募 競争見積	該当する品目・工種に登録をいただいているお取引先さま全社を対象として競争への参加を募集し、申込みをいただいたお取引先さまを対象として、競争見積を実施する方式。
一般競争見積	当社での取引先登録の有無を問わず、広く一般に競争への参加を募集し、一定の参加資格を満足しているお取引先さまを対象に競争見積を実施する方式。
順位配分競争	見積金額順位に応じて発注シェアを配分(傾斜等)することを条件に競争見積を行い発注割合を決定する方式。
ターゲットプライス	希望する価格低減分を織り込んだ目標価格を提示し、目標価格以下で最も低額な見積額を提出していただいたお取引先さまと契約する方式。
パートナーシップ	当社の要求する価格低減協力を得るため、同一お取引先さまと長期契約を結ぶ方式。
リバース オークション	入札期間内であれば何度でも入札可能な価格競り下げ方式のオークションで、最低価格のお取引先さまと契約する方式。
事前価格調査方式	正式な見積依頼に先立ち、事前のお取引先さまより価格低減が図れる独自の方策を提案していただくことにより、あらかじめお取引先さまの納入可能価格を把握する方式。
コストオン方式	請負工事を構成する工事材料・機器または一部工事もしくは業務委託の一部業務について当社がお取引先およびその価格を事前に決めさせていただき、その内容を本体契約に反映させていただく方式。
一括発注	納入時期や納入場所が異なる同一規格品または同種品を取りまとめ、一括して契約する方式。

〔発注先の選定・価格交渉および契約の締結〕

最終的な発注先および契約価格は当社見積条件を満足する第一順位見積者との交渉を通じて決定します。契約は、原則として当社所定の契約約款に従って締結します。

【お問い合わせ窓口】

調達本部(企画・国際調達)

〒730-8701 広島市中区小町4番33号

電話番号 082-544-2809 (直通電話)