

# 電力会社の調達コスト削減の取組

北海道電力

## 1. 資材・役務調達コストの削減目標(及び削減実績)

- H21～23年度に特命発注から競争発注に変更した購買物品の単価削減実績に基づく効率化率: ▲7.06%
- 申請時の効率化率: ▲7%
- 認可時の効率化率(H25年8月): ▲10%
- H26年度の効率化率実績: 効率化目標を達成

## 3. 関係会社との取引状況

《発注総額に占める関係会社取引の割合》  
42% (H23年度実績)

《関係会社取引の見直しのための取り組み》  
これまでグループ会社に特命発注していた案件のうち、代替性や市場性のあるものを対象に、競争発注への移行を進める。

## 2. 資材・役務調達の効率化施策

|             |   |
|-------------|---|
| 調達方式に関するもの  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・一括発注方式(H23年度: ▲0.43億円、▲10.9%)</li> <li>・新規取引先の追加(調達情報の公開、メーカー工場の訪問・調査の実施、海外企業の見積先への追加)等による競争発注の拡大(同: ▲0.01億円、▲8%)</li> <li>・シェア配分競争方式</li> <li>・総合評価方式</li> </ul>   |
| 仕様・設計に関するもの | <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先提案(VE)の活用(同: ▲2.06億円、▲7.8%、同: ▲0.03億円、▲10.0%、同: ▲0.04億円、▲12.0%)</li> <li>・仕様簡素化・汎用品化(同: ▲0.2億円、▲6.0%、同: ▲0.08億円、▲7.0%、同: ▲0.04億円、▲9.0%、▲0.68億円、▲30.9%)</li> <li>・サプライチェーンマネジメント(同: ▲7.2億円、▲8.5%)</li> <li>・EPC契約(Engineering Procurement Construction)</li> <li>・公募型提案募集(RFP)</li> </ul> |
| その他の施策等     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・アライアンス方式(同: ▲0.05億円、▲7.0%)</li> <li>・調達検討委員会による資材調達の効率化施策の検討</li> <li>・グループ共同契約(同: ▲0.1億円、▲5.6%)</li> <li>・調達支援契約</li> <li>・共同購入</li> </ul>   |

## 4. 競争発注比率の拡大

《競争発注比率の推移》

| 実績    |       |       |       |       | 目標          |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| H22年度 | H23年度 | H24年度 | H25年度 | H26年度 | (H25～H27平均) |
| 13.9% | 13.8% | 17.9% | 38.0% | 28.6% | 30%         |

《競争発注比率の拡大のための取り組み》

- ・取引の代替性や市場性のある案件を対象として競争発注への移行に取り組む
- ・一部仕様の緩和・汎用化により新規取引先の参入機会を広げる
- ・海外メーカーを見積先に加える

# 電力会社の調達コスト削減の取組

東北電力

## 1. 資材・役務調達コストの削減目標(及び削減実績)

- H21～24年度の特命発注から競争発注へ変更した案件の削減実績に基づく効率化率: ▲3%+新たな施策(競争発注の適用拡大等)による効率化率: ▲3.8%
- 申請時の効率化率: ▲7%
- 認可時の効率化率(H25年8月): ▲10%
- H27年度の効率化率実績: ▲12.4%

## 2. 資材・役務調達の効率化施策

|             |   |
|-------------|---|
| 調達方式に関するもの  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・順位配分競争方式(H22年度実績: ▲3.9億円、▲1%、H23年度実績: ▲4.8億円、▲1%)</li> <li>・一括発注方式(VE方式と合わせて、H22年度実績: ▲11.6億円、▲30%、H23年度実績: ▲116.0億円、▲26%)</li> <li>・リバースオークション方式(H22年度実績: ▲1.1億円、▲54%、H23年度実績: ▲4.3億円、▲32%)</li> <li>・ターゲットプライス方式(H22年度実績: ▲0.1億円、▲3%、H23年度実績: ▲0.01億円、▲4%)</li> <li>・分離発注方式</li> <li>・指名競争見積方式</li> <li>・新規取引先の追加等による競争発注の拡大</li> </ul> |
| 仕様・設計に関するもの | <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先提案(VE)の活用(効率化実績は一括発注方式を参照)</li> <li>・仕様簡素化・汎用品化</li> </ul>   |
| その他の施策等     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・アライアンス方式(H22年度実績: ▲1.5億円、▲6%、H23年度実績: ▲0.9億円、▲7%)</li> <li>・調達改革に関する会議体(調達価格低減、競争発注の拡大の取組みをさらに推し進めるとともに、第三者の視点による評価・検証を行う仕組み)</li> <li>・設備の効率的運用(工事・点検周期の見直し)</li> <li>・共同調達</li> <li>・早期発注</li> <li>・まとめ発注</li> <li>・複数年契約</li> <li>・発注時期の平準化</li> </ul>   |

## 3. 関係会社との取引状況

《発注総額に占める関係会社取引の割合》  
46%(H23年度実績)  
《関係会社取引の見直しのための取り組み》  
具体的記載なし。

## 4. 競争発注比率の拡大

《競争発注比率の推移》

| 実績    |       | 目標<br>(H27年度末) |
|-------|-------|----------------|
| H22年度 | H27年度 |                |
| 17%程度 | 34.3% | 30%            |

《競争発注比率の拡大のための取り組み》

- ・資機材の仕様汎用化
- ・新たな取引先の開拓
- ・分離発注の拡大
- ・アライアンス方式
- ・一括発注方式
- ・リバースオークション方式
- ・ターゲットプライス方式
- ・取引先提案(VE)の活用

# 電力会社の調達コスト削減の取組

東京電力

## 1. 資材・役務調達コストの削減目標(及び削減実績)

- 「東京電力に関する経営・財務調査委員会」による調査結果(随意契約を行う取引に係る費用については発注方法の工夫による競争の導入により単価低減可能)に基づく効率化率: ▲9.6%
- 認可時の効率化率(H23年11月): ▲10%

## 2. 資材・役務調達の効率化施策

|             |   |
|-------------|---|
| 調達方式に関するもの  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規取引先の追加等による競争発注の拡大</li> <li>・海外調達への更なる推進</li> <li>・分離発注方式</li> </ul>   |
| 仕様・設計に関するもの | <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕様簡素化・汎用品化</li> <li>・他社ベンチマークによる知見獲得及び仕様合理化</li> <li>・エンジニアリング力強化による知見獲得及び仕様合理化</li> <li>・関係会社による工事効率の向上(配電等の関連工事における、関係会社や外部工事業者との生産性向上を通じた単価の削減、生産性向上に資する新工法や新機材の試験的導入、その効果測定に基づいた価格交渉、契約見直しによる修繕費等の削減)</li> </ul>  |
| その他の施策等     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・代理店を介した取引から、メーカーとの直接取引に向けた交渉・業務プロセスの見直し</li> <li>・共同調達</li> <li>・発注単位(地域)の括り方の見直し</li> <li>・発注時期の平準化</li> <li>・まとめ発注</li> <li>・請負会社の工事効率(生産効率)向上による単価低減</li> <li>・外部委員による「調達委員会」を設立し、個別調達案件を検討・審議及び検討結果の社内水平展開</li> <li>・設備の効率的運用(工事・点検の中止・実施時期の見直し、修繕工事の繰延べ等)</li> <li>・子会社・関連会社のコスト構造改革によるコスト削減上積み</li> </ul> |

## 3. 関係会社との取引状況

《発注総額に占める関係会社取引の割合》記載なし。  
《関係会社取引の見直しのための取り組み》

|             |   |
|-------------|---|
| 調達方式に関するもの  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規取引先の追加等による競争発注の拡大</li> <li>・分離発注方式</li> </ul>   |
| 仕様・設計に関するもの | <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕様標準化・汎用品化</li> <li>・他社ベンチマークによる知見獲得及び仕様合理化</li> <li>・エンジニアリング力強化による知見獲得及び仕様合理化</li> <li>・関係会社による工事効率の向上</li> </ul>   |
| その他の施策等     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・発注時期の平準化</li> <li>・まとめ発注</li> <li>・総合重電メーカー取引における直接取引率・件数の向上(代理店構造の見直し)</li> <li>・請負会社の工事効率(生産効率)向上による単価低減(新工法や新機材の試験的導入)</li> <li>・外部委員による「調達委員会」を設立し、個別調達案件を検討・審議及び検討結果の社内水平展開</li> <li>・システム委託等の中止(業務運営上、不可欠なものに厳選)</li> <li>・設備関係の委託や調査分析業務委託の削減</li> <li>・子会社・関連会社のコスト構造改革によるコスト削減上積み</li> </ul> |

## 4. 競争発注比率の拡大

《競争発注比率の推移》

| H22年度<br>震災前 | 実績    |       |       | 目標     |        |
|--------------|-------|-------|-------|--------|--------|
|              | H24年度 | H25年度 | H26年度 | H26年度末 | H27年度末 |
| 15%          | 23%   | 32%   | 55%   | 45%    | 60%    |

《競争発注比率の拡大のための取り組み》

- ・海外調達への更なる推進
- ・他電力との共同調達
- ・発注単位(地域)のあり方の見直し
- ・他電力に納入実績のあるサプライヤーを含む新規取引先の開拓

# 電力会社の調達コスト削減の取組

中部電力

## 1. 資材・役務調達コストの削減目標(及び削減実績)

- H24年度の削減実績に基づく効率化率:▲5.2%(▲280億円)  
新たな施策に基づく効率化率:▲5.1%(▲307億円)
- 申請時の効率化率:▲10%(別途、関係会社分として▲0.31%)
- 認可時の効率化率(H26年4月):同上
- H27年度の効率化率実績:▲13.5%(震災前比)

## 3. 関係会社との取引状況

《発注総額に占める関係会社取引の割合》  
37%(H24年度実績)  
《関係会社取引の見直しのための取り組み》  
グループ会社において調達している工事用材料の競争化

## 2. 資材・役務調達の効率化施策

|             |  |
|-------------|--|
| 調達方式に関するもの  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規取引先の追加(自社仕様開示による新規取引先募集を含む。)等による競争発注の拡大(H24年度削減実績:▲14億円、▲33%)</li> <li>・順位配分競争方式・シェア配分競争方式</li> <li>・総合評価方式(同:▲25億円、▲2%、▲77億円、▲35%)</li> <li>・リバースオークション方式</li> <li>・事前価格調査方式</li> </ul> |
| 仕様・設計に関するもの | <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先提案(VE)の活用(同:▲128億円、▲74% ※同時に競争発注化)</li> <li>・コスト削減提案募集ミーティング</li> <li>・新技術・新工法の採用</li> <li>・仕様簡素化・汎用品化</li> <li>・サードパーティ品の採用(同:▲2億円、▲15%)</li> <li>・他電力会社との仕様共通化</li> </ul>             |
| その他の施策等     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・大型化発注(同:▲20億円、▲45%)</li> <li>・まとめ発注(同:▲8億円、▲18%)</li> <li>・共同調達(同:▲1億円、▲36%)</li> <li>・その他(電子入札、早期発注等)(同:▲39億円、▲6%)</li> <li>・設備の効率的運用(点検周期延伸化)</li> </ul>                                 |

## 4. 競争発注比率の拡大

《競争発注比率の推移》

| 実績    |       |       |       | 目標<br>(H28年度末) |
|-------|-------|-------|-------|----------------|
| H24年度 | H25年度 | H26年度 | H27年度 |                |
| 12%   | 20%   | 24%   | 28%   | 35%            |

《競争発注比率の拡大のための取り組み》

- ・要求仕様の見直し
- ・グループ会社において調達している工事用材料の競争化
- ・仕様の開示による新規取引先募集(公募)