

アライアンス契約

p1

アライアンス契約とは？

- ✓ 単価契約にお取引先さまが希望する「契約期間」、「シェア」、「購入予定数量の情報提供」等の条件を付加することによって、お取引先さまと当社の双方にメリットがある契約

《具体例》

	単価(円/個)	契約期間	シェア
現行	27,000	1年間	50%
提案	25,000	3年間	80%

長期間シェアがUP出来れば、メリットがあるぞ！



対象品目は？

- ✓ 物量が多く、繰り返し購入する物品
- ✓ 品名規格(仕様)が多岐にわたる物品でも、複数の品目をまとめて提案することも可能

お取引先さまのメリットは？

《お取引先さま》

1. 生産計画を立てやすく、原材料の事前手配がしやすい
2. 工場稼働の平準化によるコスト抑制効果が期待できる
3. 売り上げの見通しが立てやすい
4. 対象品のさらなるシェアを獲得できる

《弊社》

1. 通常価格から更なる低廉な価格で購入できる
2. 安定調達，希望納期へ適切に対応できる
3. 災害時等の緊急手配も対応できる



等

アライアンス契約 事例

区分	品名	期間	シェア	概要
発電用資材	タービン部品	3~8年 程度	設備を特定	取替部品の長期契約
	RO,MF,UF膜			
	AH用エレメント			
工務用資材	避雷器	3年 程度	80~100%程度	ほぼ1社へ配分
	しゃ断器・断路器			
	アークホーン・碍子・ 相間スパーサー			
	架線金物			
配電用資材	計器	2~3年 程度	70%~90%程 度	安定調達とコスト のバランスを考慮
	地中化機器			
	気中開閉器			
	アレスタ			
	電線ヒューズ			
	圧縮コネクタ			
	コネクタカバー			
	DVグリップ			

アライアンス契約 手続きの流れ

p4

時期	お取引先さま		弊社
9~12月	対象品目の検討・相談	⇔	対象品目の検討依頼・相談
1月		←	見積依頼
1~2月	アライアンス検討・提案	→	提案の検討
2~3月	再検討・再提案	⇔	
3月			契約締結

《お願い》

1. お取引先さまからのご提案を歓迎いたします。
2. 当社からお取引先さまにアライアンス提案の働きかけをすることもあります。その際は、是非とも前向きなご検討をお願い申し上げます。
3. 複数のご提案をいただくと検討の幅が広がり、採用の可能性が高まります。
4. 提案は具体的な数字(価格, 低減率, シェア, 数量, 年数等)をお示し下さい。
5. 品目によっては、上記時期にかかわらずアライアンス契約を適用することも可能です。
6. 必要な情報があれば、担当者にご相談ください。可能な範囲で対応いたします。
7. 提案内容の条件・価格等について、ご相談させていただきます。