＜受注者から「購入価格」でのスライド額算出希望があった場合、発注者が使用＞

【様式 A】

購入価格妥当性チェックリスト

＜受注者から単品スライド請求のあった時点＞

1　請求資料

□　（1）　受注者から単品スライド請求があり、品目毎のスライド額が請負金額の１％を超えているか。（受注者資料により確認）

□　（2）　【運用マニュアル様式 1-1】購入金額申出に記載があるか。

□　（3）　【証明書類】購入価格採用時の実購入先を含まない２社の見積があるか。※1,2
２社の見積がない場合は、（3‘)へ。

※1　他２社の見積価格と比較し、購入価格が最も安価であることが条件

※2　地場材等で実購入先以外からの見積徴収ができない場合は、不要とする。(マニュアル６P 見積りの留意事項)
(購入先以外の徴収先がない例：離島・僻地又は品質管理上、長距離運搬が不可能であることが明らかな場合等)

□　（3‘）【証明書類】（実購入先を含まない２社見積がない場合）適切な理由があるか。

※　２社見積もりがない理由に「これまでの取引がない」等は当たらない。

2　請求受領後作業

□　（5）　発注者から見積先及び受注者へのヒアリングにより見積価格の妥当性を確認したか。
（様式「当該地区での取引実績表」、様式Ｂ「購入価格に係る変動理由書」を使用）

□　（6）　提出された「購入価格」「見積価格」を所属で共有している様式 C「購入価格及び見積価格一覧表」に登録したか。

3　実際の購入金額の確認フロー「第１段階」

□　（7）　購入価格の採用にあたり、同一材料において、単価の乖離は発生していないか。
（様式 C「購入価格及び見積価格一覧表」）

＜スライド額算出時点＞

4　実際の購入金額の確認フロー「第２段階」

□　（1）　加重平均後の購入価格は実勢価格の 130%以内であるか。

□　（1‘）　（加重平均後の購入価格は実勢価格の 130%を超える場合）購入先へヒアリング等により理由書を作成し、所属内で妥当性が認められたか。
（様式Ｂ「購入価格に係る変動理由書」を使用）