

調達マネジメント計画

- OUT
- ・購入・取得計画
・契約計画
 - ・調達マネジメント計画書
・調達SOW
⇒ 範囲を決める: 要求事項
 - ・調達文書[RFP]
⇒ 条件を決める: 要請条件

調達実行

- ・納入者回答依頼
- ・納入者選定

ツールと技法

- ・入札公告
- ・入札説明会

IN

- ・プロポーザル: 引合
- ・ツールと技法
・プロポーザル評価法
・独自見積【査定見積】

OUT

- ・調達契約締結: 発注

CPPC契約とCPFF契約の違い

CPFF契約		
実コスト	率	フィー
10万	→	3万
20万	→	3万
30万	→	3万
40万	→	3万
50万	→	3万

CPFF契約は、フィーが固定です。
つまり、如何なる状況であっても、契約時点でのフィー額が固定になります。当初考えていた作業より手間が増えたとしても、フィー額は増加しません。

CPPC契約		
実コスト	率	フィー
10万	→ 10%	1万
20万	→ 10%	2万
30万	→ 10%	3万
40万	→ 10%	4万
50万	→ 10%	5万

CPPC契約は、率が固定です。
つまり、実コストが高くなるということ、納入者の手間がそれだけ多かったという事になりますので、その分、フィーも多くなります。

CPIFでのインセンティブの計算

【契約時点】

- ・目標額: 200,000
- ・フィー額(契約段階で決定): 20,000
- ・インセンティブ率: 購入者: 納入者=8:2

【作業後】

- ・実コスト: 180,000

インセンティブがマイナスになる場合もある!

- ① 目標額を実コストの差をインセンティブ率で割る
⇒ $(200,000 - 180,000) \times 20\% = 4,000$ 【インセンティブ】
- ② 支払うフィー額は、契約時点のフィー額+インセンティブ
⇒ $20,000 + 4,000 = 24,000$
- ③ 総支給額は、支払うフィー額+実コスト
⇒ $180,000 + 24,000 = 204,000$

CPIFでのインセンティブの計算(インセンティブがマイナスになるケース)

【契約時点】

- ・目標額: 200,000
- ・フィー額(契約段階で決定): 20,000
- ・インセンティブ率: 購入者: 納入者=8:2

※購入者側は、契約時点で【目標額+フィー額】の220,000を用意している

【作業後】

- ・実コスト: 220,000

インセンティブがマイナスになる場合もある!

- ① 目標額を実コストの差をインセンティブ率で割る
⇒ $(200,000 - 220,000) \times 20\% = -4,000$ 【インセンティブ】
- ② 支払うフィー額は、契約時点のフィー額+インセンティブ
⇒ $20,000 + (-4,000) = 16,000$
- ③ 総支給額は、支払うフィー額+実コスト
⇒ $220,000 + 16,000 = 236,000$

※最終的に、納入者のフィー額は4,000減額された16,000になる。更に、購入者側は、236,000(契約時点の+16,000)を支払う。

FPIFでのインセンティブの計算

【契約時点】

- ・目標額: 200,000
- ・上限額: 201,000
- ・フィー額(契約段階で決定): 10,000
- ・インセンティブ率: 購入者: 納入者=8:2

上限額の記載がある場合はFPIF

【作業後】

- ・実コスト: 190,000

インセンティブがマイナスになる場合もある!

- ① 目標額を実コストの差をインセンティブ率で割る
⇒ $(200,000 - 190,000) \times 20\% = 2,000$ 【インセンティブ】
- ② 支払うフィー額は、契約時点のフィー額+インセンティブ
⇒ $10,000 + 2,000 = 12,000$
- ③ 総支給額は、支払うフィー額+実コスト
⇒ $190,000 + 12,000 = 202,000$
★しかし支払金額は上限額が最大支給額なので、201,000になる