

PM資料ガイド

項目	コストプラスフィー契約（実費償還契約） Cost - Reimbursable Contracts	Rev.	年月日	作成
		0	04.06.08	滝本 繁
		1	05.05.10	滝本 繁
対象	一般			
視点	基本解説			

Cost- Reimbursable Contracts コストプラスフィー契約

1. コストプラスフィー契約とは

商取引の契約形態の一つであり、実費償還契約、又は実費清算契約とも言う。コストプラスフィー契約は、注文主が当該プロジェクトに必要な実費に、請負人の役務・技術・知識・機械設備などに対する報酬を加えて支払う契約方式であり、一般的に次のような事由が存在するときに使用される。

プロジェクトの完了までに長時間を要し、インフレ・リスクが過大な場合

設計仕様が未確定なため、正確な見積もりが行えない場合

プロジェクトの完成に緊急を要し、見積もり仕様を確定する時間的余裕が無い場合

設計変更、工事変更が将来かなり予想される場合

機材の発注先、工事方法など建設会社の契約履行に関して、注文主として介入する余地を大幅に保留しておきたい場合

上記のように、コストプラスフィー契約は、契約締結時に、役務範囲、仕様、リスクなどが不確定なため、契約総額を固定することが困難な場合に用いられることが一般的に多い。

コストプラスフィー契約の履行にあたっては、プロジェクト遂行のすべての局面において、注文主側の指示、判断が必要となる。従って、コストプラスフィー契約では注文主側のスタッフが充実していることがプロジェクトを円滑に履行するための前提条件となる。

コストプラスフィー契約においては、一般的には納期保証を行うことは難しく、また請負人の瑕疵担保責任もその責任範囲は限定されることとなる。

2. コストプラスフィー契約の長所・短所

1) 長所

注文主にとっては、注文主が負担するプロジェクトの費用について承認する権限が与えられるので、プロジェクトの費用の明細を把握できる。

プロジェクトの仕様が確定する前でも請負人に発注し、請負人にプロジェクト遂行を着手させ得る。

請負人にとっては、一定の利益が確保でき、物価騰貴のリスクを負わずに済む。

2) 短所

注文主にとっては、契約総額の見通しがたてづらい等により、プロジェクトの総予算の確定が難しい。

注文主の承認事項が多くなるため、注文主のマnpワーを多く費やすとともに、注文主からコスト管理を厳格にすることを要求されるので、請負人のマnpワーを多く費やされる。

上記の結果、工期はランプサム契約に比べて長くなる。

3. コストプラスフィー契約にはフィーの支払条件により、おもに下記の3つに分類されており、注文主のリスクの多い順に以下します。

コスト・プラス・パーセンテージ・オブ・コスト契約

請負人は契約履行业務において発生したコストに加え、一定率のフィーを注文主より受け取る。経済的プロジェクト管理を行う動議付けは請負人にはない。コストが増えた分だけ一定率でフィーも増える。

コスト・プラス・フィックスフィー契約

請負人は契約履行业務において発生したコストに加え、一定額のフィーを注文主より受け取る。経済的プロジェクト管理を行う動議付けは請負人にはない。コストが増えてもフィーは一定額となる。

コスト・プラス・インセンティブ・フィー契約

契約履行业務において発生したコストが最終的に、目標コスト（ターゲット・コスト）に比べ、どの位上回ったか、又は下回ったかで、請負人の受け取るフィーの額を調整する契約形態である。請負人に経済的プロジェクト管理を行う動議付けが生じる。

契約によるが、最終コストが目標コストより安くあがったときはインセンティブとしてある割合で注文主と請負人で分配される。

< 参考図書、文献 >

プラント輸出の実務（ダイヤモンド社）

化学プラント建設便覧（丸善）

エンジニアリング能力の強化に関する調査研究報告書（1）CAE/PMS 統合化に関する調査研究
発行 平成7年3月 発行者 社団法人 日本機械工業連合会 財団法人 エンジニアリング振興協会