

新インセンティブ契約制度の概要

～ インセンティブ契約制度の拡充 ～

20. 10. 1

防衛省 装備施設本部

目次

1 インセンティブ契約制度とは？

2 旧インセンティブ契約制度の概要

3 新インセンティブ契約制度の概要

4 原価改善提案採用のメリット

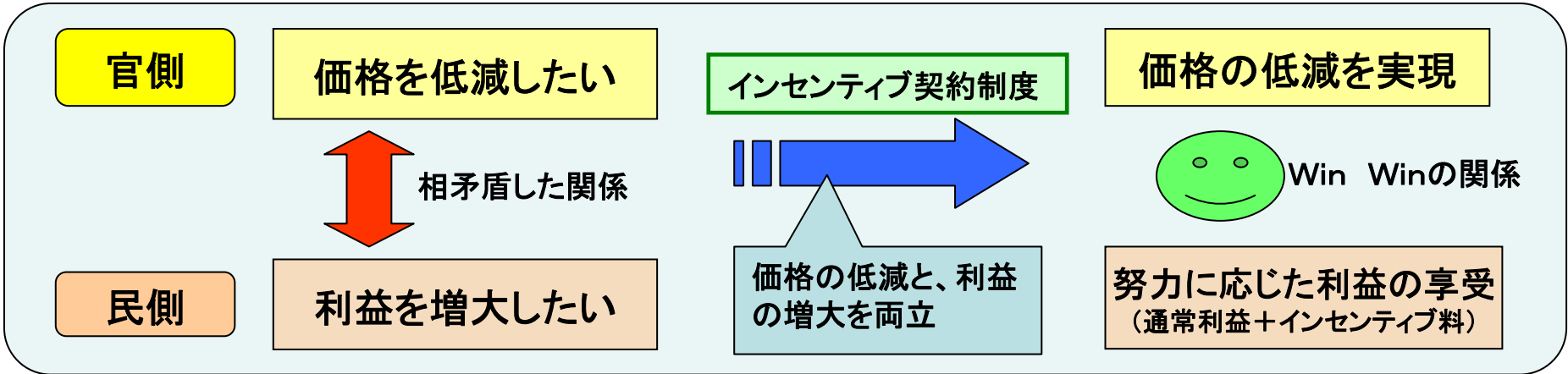
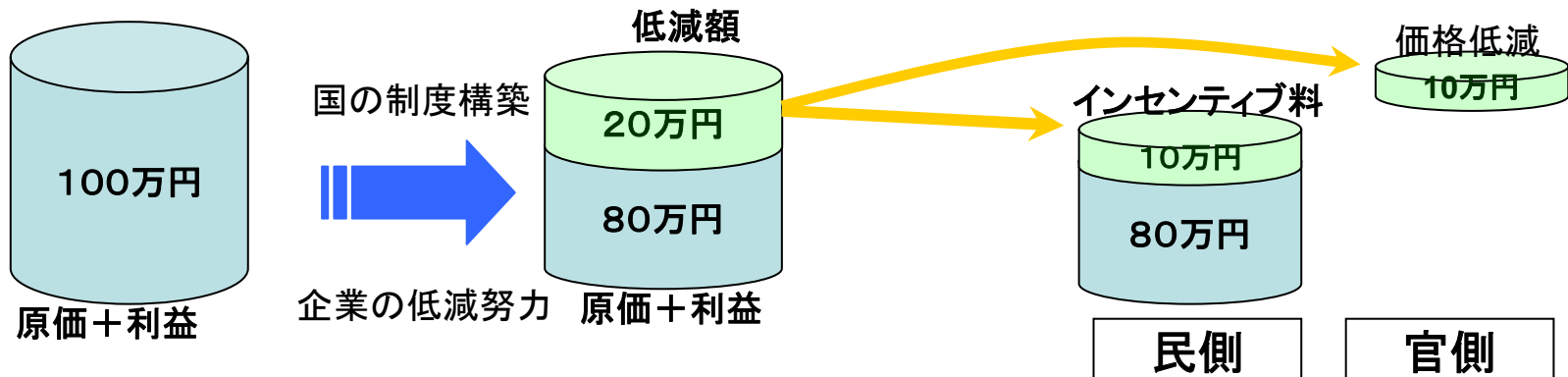
5 原価改善提案に係る手続きの流れ

6 企業の皆様へ

1 インセンティブ契約制度とは？

価格インセンティブ制度の定義と考え方

受注する民間企業の努力によりコストの低減が生じた場合に、低減額の一部を企業側に付与することにより、民間企業のコスト低減への動機づけ(インセンティブ)を高め、調達価格の低減を実現する制度



2 旧インセンティブ契約制度の概要

制定経緯

旧調達実施本部の改革において、企業が水増し請求等の不正な手段により利益を確保しようとするのではなく、企業努力に応じた利益を付与する契約制度により調達価格の低減と企業利益の増大を実現しようとして、平成11年に導入されたもの

取得改革委員会報告書
(平成10年6月)

更なるコスト低減を図るためには、企業が蓄積した技術、ノウハウをより一層活用する仕組みを構築することが重要

減価提案制度(平成11年7月)の創設

提案要件の緩和

提案の保証期間の延長

インセンティブ契約制度(平成14年4月)への改正

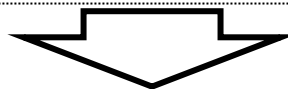
制度の概要

民間事業者が有する独自の技術又は製造ノウハウを活用することにより調達価格の低減を可能とする提案(技術提案)に対し、価格低減額の50%を、5年間、技術提案料として付与

制度の活用実績

平成11年の制度の創設以来、9年間において、
インセンティブ契約制度の提案：2件、価格低減額：合計2千7百万円程度にとどまる

- 1 弾火薬（平成14年）： 使用材料及び接着剤に係る改善（@数百円／1発当たり 低減）
- 2 航空機標的（平成16年）： 溶接方法の改善（@数万円／1機当たり 低減）



本来の目的である、調達価格の低減、企業の利益増大の達成とは、程遠い状況

制度の課題

企業がインセンティブ契約制度の活用には、積極的でない理由としては、以下の点があげられる

- 要件が技術提案に限定され、日々の企業努力を反映することが困難
- 新技術の適用は量産段階からでは困難
- 審査手続きが煩雑で基準が不明確
- 利益の保障や付与方法でメリットが少ない



上記課題を解消する新たなインセンティブ契約制度の創設が不可欠

3 新インセンティブ契約制度の概要

改訂の経緯

総合取得改革推進PT報告書(平成20年3月)

新たなインセンティブ契約制度の導入

○ 現行のインセンティブ契約は、新しい技術提案によって低減した価格の50%相当額を、5年の間、提案事業者に付与する制度。平成11年7月の導入後、活用例は2例にとどまる。



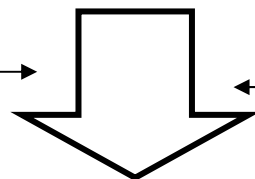
○ 現行制度につき、インセンティブ効果を高め、活用を拡げるため、技術提案に限らず、設備投資や生産管理の改善等様々な低減努力を対象に加え、各年度のインセンティブ配分率を柔軟化するなど、制度全体を見直して、新制度を平成20年度より導入。

○ 企業側の取組状況や防衛調達審議会の意見も踏まえつつ、フォローアップを実施。

主要企業との意見交換



省内調整／ヒアリング



新インセンティブ契約制度の施行(平成20年10月)

旧制度からの変更点①

<旧制度>

<新制度>

提案要件

企業の独自の技術等による提案に限定

企業が計画的に行う活動全てに拡大

契約種類

契約種類により一部制限あり

契約種類による制限を撤廃

利益額

原価低減に比例して利益額も減少

原価低減に対するインセンティブとして
利益率を優遇

提案料(インセンティブ料)
の計上割合

期間内毎年50%に固定

期間内(5年以内)での傾斜配分を容認

審査・運用

技術に関する専門的審査等手続きが煩雑
審査基準等のマニュアル無し

重層的な審査手続きを簡素化
審査基準等のマニュアルを逐次整備

旧制度からの改善点②

提案要件の拡大

企業の独自の技術等による製品設計、使用材料、生産設備などの改善による原価低減というこれまでの提案要件を撤廃し、既存の生産条件のもとでの汎用的な手法による生産能率の向上によるものなども含む広範なものとする

契約種類による制限を撤廃

試作研究請負契約など一部の契約については提案の対象外としていたが、企業側の原価低減努力の可能性に配慮してこの制限を撤廃する

利益額の減少に配慮

製造原価に一定率を乗じる方法により製造原価の減少に比例して利益額が減少する仕組みとなっているが、原価低減のインセンティブとして、一定の範囲内で利益額が減少しないように計算する

提案料（インセンティブ料）計上割合の柔軟化

提案の有効期間である5年間の各契約について、低減額の50%としていたインセンティブ料の計上方法を、1年目90%、2年目80%…とできるように柔軟化する

審査手続きの簡素化等

省外の審査機関による審査を廃止し、審査期間を45日から30日に短縮するとともに、提案の実情に即した審査基準等を逐次整備していく

新制度の対象となる原価改善提案の範囲

- ① 契約相手方の経費削減による調達価格の低減が可能な提案
- ② 仕様書等に定める機能及び性能を低下させることのない提案
- ③ 使用材料、工作方法等の変更に係る提案で、契約相手方において原価改善提案活動等として計画された提案、又は下請負者において原価改善活動等として計画された提案
- ④ 提案前と提案後の相違を明確にすることが可能な提案
- ⑤ 装備品等の整備、補給に特段の支障が生じない提案
- ⑥ 製造原価として扱うことが官民双方で合意されている経費に関する提案
- ⑦ 原則として納期の変更を要しない提案



本制度を活用した提案企業から意見等を聴取し、フォローアップを実施
必要な見直しを随時行う

原価改善提案の提出時期

落札

契約締結(認証)

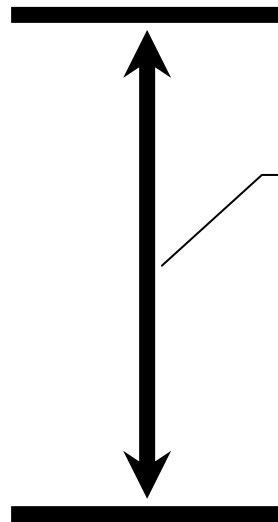
設計

製造／役務

試験

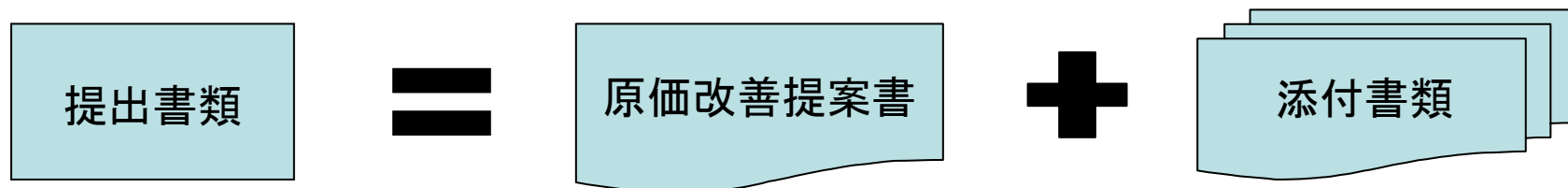
納入

代金支払



企業は、この間(かつ提案に係る作業に着手するまでの間)に原価改善提案書を契約担当官等に提出することが必要

原価改善提案に必要な提出書類



1 原価改善提案書

企業が計画的に実施する原価低減活動に関し、その方法や効果等を具体的に記載したもの

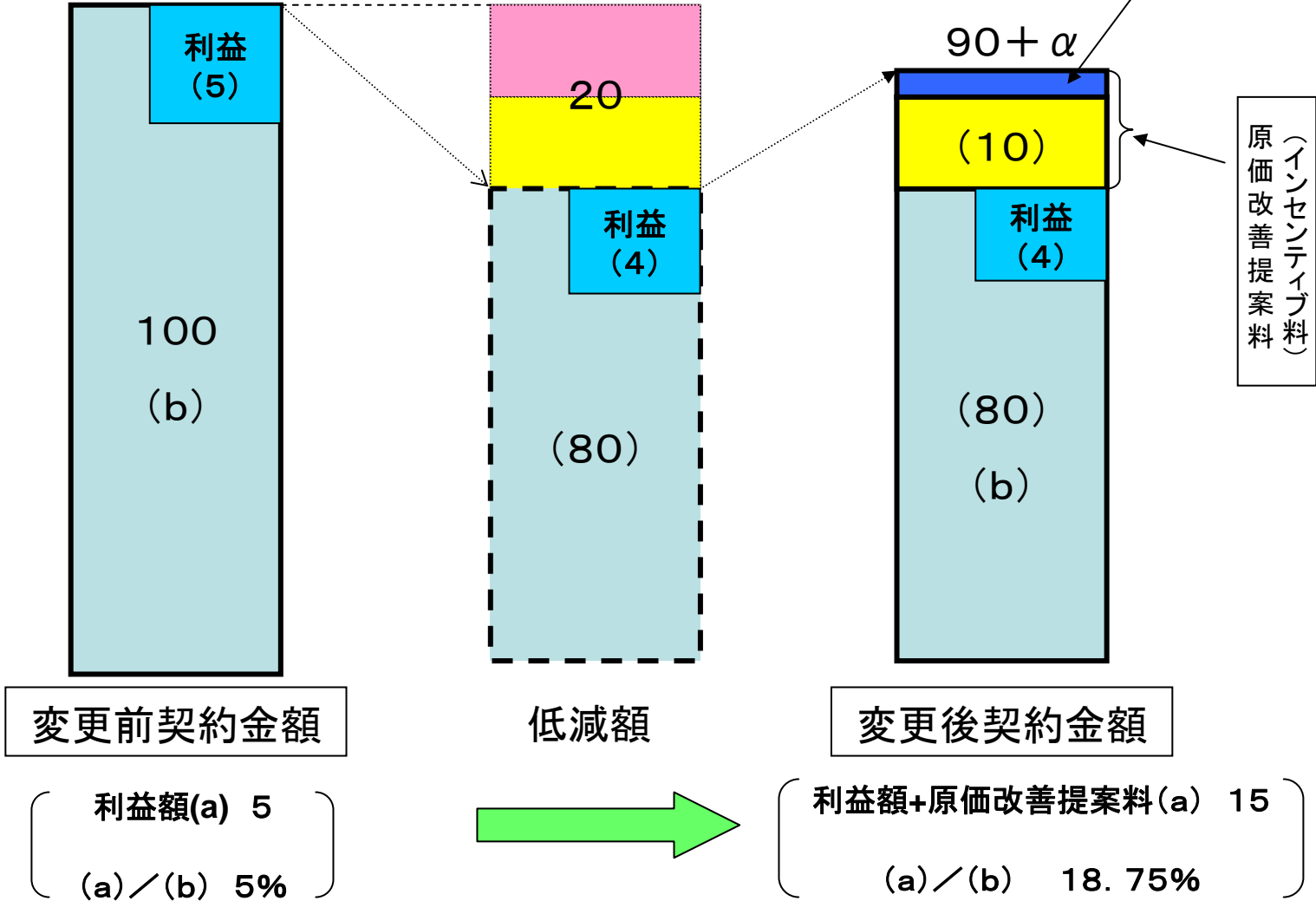
2 添付書類

- ① 低減額及びその算出根拠を示す資料
- ② 仕様書等に定める機能及び性能を低下させるものではないことを示す資料
- ③ 契約相手方又は下請負者において計画された原価改善活動等の内容を示す資料
- ④ 変更前及び変更後の状態の相違を示す資料
- ⑤ 原価改善提案を行うまでの契約相手方又は下請負者の活動状況等を示す資料
- ⑥ 可能な範囲で、原価改善提案に係る装備品等の整備、補給に与える影響を示す資料

原価改善提案料の計上のイメージ

原価低減に伴う利益額の減少にも配慮し、原価改善提案料を付与する
 これにより、提案企業の利益額、収益率ともに、大幅に増大することが見込まれる

原価改善提案に伴い減少する利益相当額



原価改善提案料の計算

原価改善提案料
(インセンティブ料)

=

低減額

×

比率

※各年度の原価改善提案料の比率は

契約相手方の希望により、5年間の低減額の総額の50%の範囲内で90%以下の値(原則10%単位)で、企業の希望する数値で任意に設定することが可能

必要経費がある場合は、原価改善提案料を計上する最初の年度の契約においてのみ低減額から必要経費を控除する。なお、必要経費が低減額を上回る場合は、低減額と同額とみなして取り扱う。

5年間の契約における原価改善提案に伴い減少する利益相当額については、一定の限度内で原価改善提案料に計上する。

4 原価改善提案採用のメリット

民側

従来、日常的に実施していた原価改善活動であっても、一定の条件を満たした提案であれば採用される

採用から5年間の契約における低減見込み総額の50%を原価改善提案料としてもらえる

企業が享受する各年度のインセンティブの大きさを、企業が任意に選択できる

低減額に比例し減少する利益相当額を一定部分計上してもらえる

原価改善提案部分については確定契約扱いとなり、原価監査の対象外となる

官側

調達価格の低減が図れる

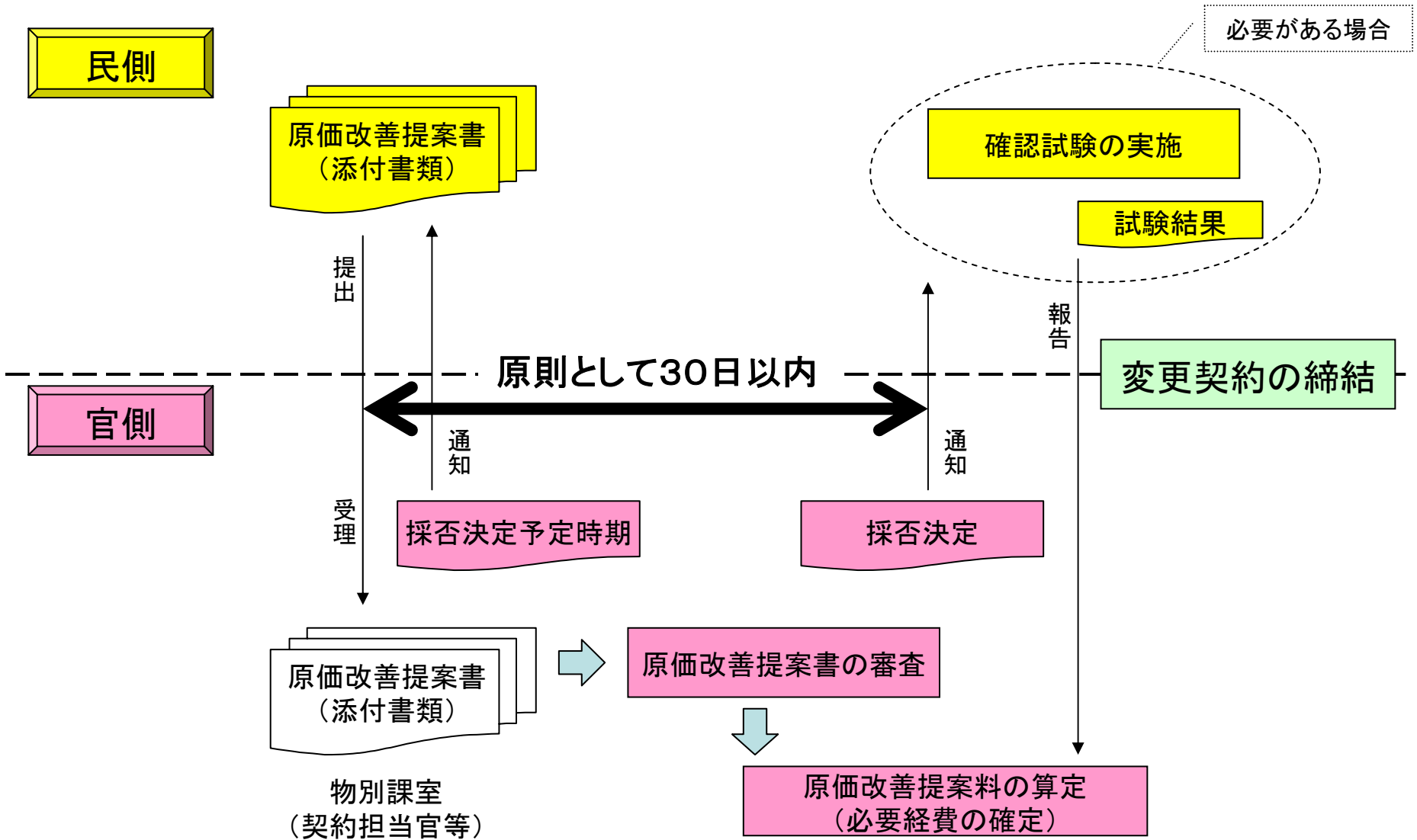


防衛予算の節約につながる



計画的な防衛力整備が可能となる

5 原価改善提案に係る手続きの流れ



※ 従来は、地方防衛局等

6 企業の皆様へ

本制度に関しご質問等がありましたら、お気軽に、下記相談窓口まで連絡をお願いします

一定の条件を満たし、調達価格（契約金額）の低減が見込まれる提案等がありましたら、積極的に契約担当官等（物別課室）、又は下記相談窓口にご相談下さい

インセンティブ契約制度に関する相談窓口

装備施設本部 原価管理課

Eメール： incentive@epco.mod.go.jp