

【ウッドショック】に対する 法的課題

弁護士 秋野 卓生

ウッドショック

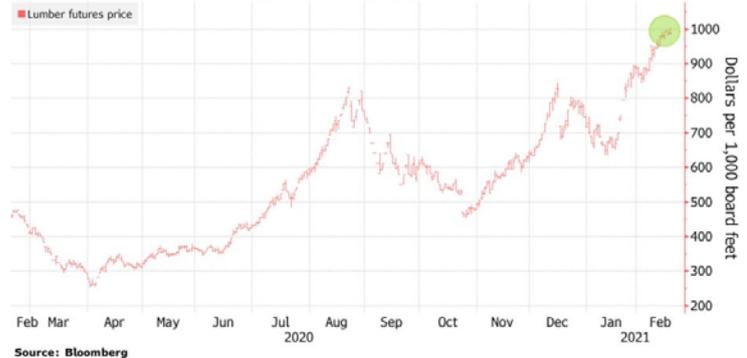
- 木造住宅建築の主要部材（梁、柱、土台等）として利用されている構造用集成材について、現在、価格高騰、調達困難の状況が生じている。
- この事象を以下、「ウッドショック」と呼称する。

ウッドショック

原因は、米国における住宅需要・DIY需要の増大で木材価格が高騰し、欧州産木材の多くが米国へ向かっているほか、コンテナ運航が中国－米国航路に集中しているため、欧州から日本向けのコンテナの確保が難しいことが挙げられる。

Lumber's Leap

Futures for the home-building material top \$1,000 for first time ever



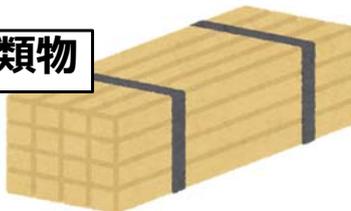
3

3

そもそも構造用集成材の売買は…

- そもそも構造用集成材などの木材の売買契約は、「種類物」売買契約という。一定量の同じ種類の物を売買等の引き渡しの対象とする。
- 一方、「特定物」売買は世の中に1個しか存在しない物が引き渡しの対象。

種類物



例：杉の角材

特定物



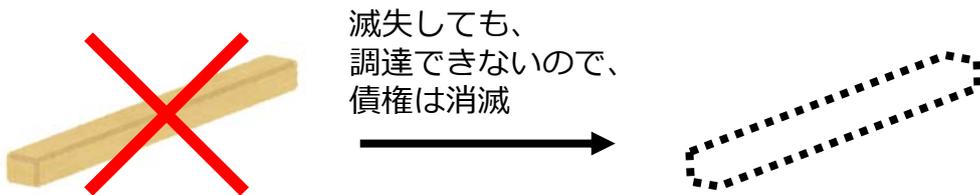
例：施主が実際に見て選んだ
他にない特徴のある角材

4

4

特定物売買

- 「特定物」であれば世の中に1個しか存在しないので、滅失してしまえばその物の引き渡しを受ける権利は消滅することとなる。

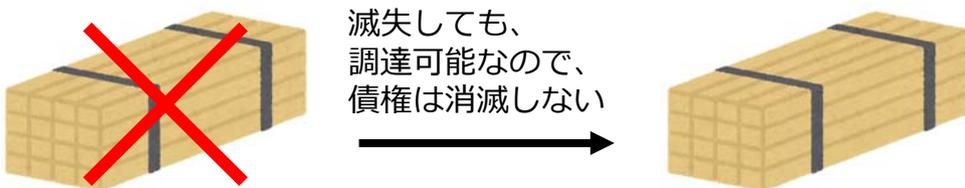


5

5

種類物売買

- 「種類物」の引き渡しを受ける権利「種類債権」は、世の中に同じ種類の物が存在する限り、消滅しない。



6

6

Q & A

ウッドショックへの対応

- 疑問点として、下記の4つが挙げられる。
- ① 納材されないことが原因で工事の変更を求めることができるのか？
- ② 納材されないことを原因として工期を延長を求めることができるのか？
- ③ 木材の値上がりを原因として請負工事代金の増額はできるのか？
- ④ 増額の話に折り合いがつかない場合は？

ウッドショックへの対応

- それぞれについて、既に契約済みの場合には合意書を交わしたり、未契約の場合は契約約款に特約事項を盛り込むことで、対応することができる。
- 以下、条項案とそれに関連する質問を解説する。

9

9

**①納材されないことが原因で
工事の変更を求めることができるのか？**

10

(条項例) 1. 工事の変更・追加

- 乙は、工事材料等の価格高騰、輸入量の減少、輸入の遅延その他経済情勢の変化及びこれらに伴う工事材料等の納品の遅延（以下「対象事象」という。）によって、仕様の変更又は追加等の設計・工事の変更を行う必要があるときは、甲に対して、設計・工事の内容の変更を求めることができる。

11

11

特定の木材が入手困難



特定の木材：
ウッドショックが原因で
現在は入手困難

質問

- ある部材が入手困難となっています。設計段階で入手困難であることがわかっている場合、何か対応はできますか？

12

12

特定の木材が入手困難



特定の木材：
ウッドショックが原因で
現在は入手困難

- 設計段階で入手困難が明らかである場合は、本条項に基づいて仕様変更の提案をすることが考えられる。

13

**②納材されないことを原因として
工期を延長を求めることができるのか？**

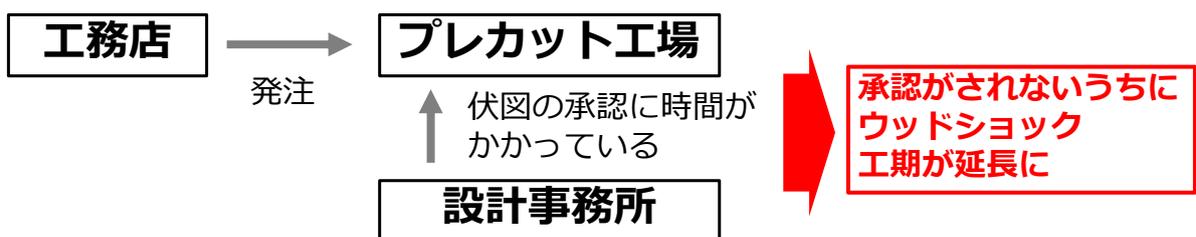
(条項例) 2. 工期の変更

- 乙は、対象事象によって、工期内に工事又は業務を完成することができないときは、甲に対して、工期の変更（設計業務、監理業務の実施期間の変更を含む。）を求めることができる。

15

15

設計事務所と工務店の責任



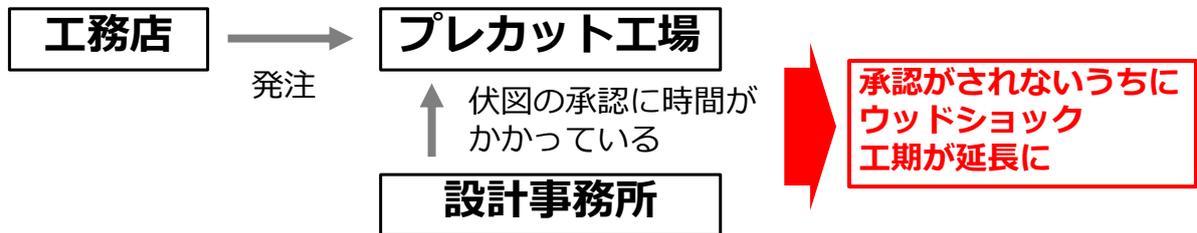
質問

- 工務店である当社は基礎打設まで工程を進め、伏せ図の承認待ちの状態でしたが、設計事務所による承認が遅れたせいでウッドショックに突入してしまい、木材が確保できなくなりました。
- この工期遅延には、設計事務所に責任があり、損害賠償を負担すべきではないのでしょうか。

16

16

不可抗力



- 仮にウッドショックが不可抗力であるとされれば、工務店も設計事務所も工期遅延に対する責任はない。
- しかし、不可抗力の判断基準は、裁判になってみないとわからず、新型コロナや東日本大震災は不可抗力と評価しうるが、今回は災害が起きているわけではないため不可抗力とは認定されない可能性が高い。

17

17

設計事務所と工務店の責任



- そこで、工務店と設計事務所で争わずに協力をして、施主に説明を行って、合意書を交わしてもらうべき。
- すぐに施主に説明すれば、不信感も生じず、工期延長の了承を含めた合意書がいただける。
- 誠実に対応することで、工期延長の責任負担の心配を不要に。

18

18

③木材の値上がりを原因として 請負工事代金の増額はできるのか？

(条項例) 3. 請負代金の変更

- 乙は、対象事象により、請負代金が適当でないと認められるときは、甲に対して、請負代金の変更を求めることができる。

3項についての質問①

乙は、対象事象により、請負代金が適当でない認められるときは、甲に対して、請負代金の変更を求めることができる。

質問

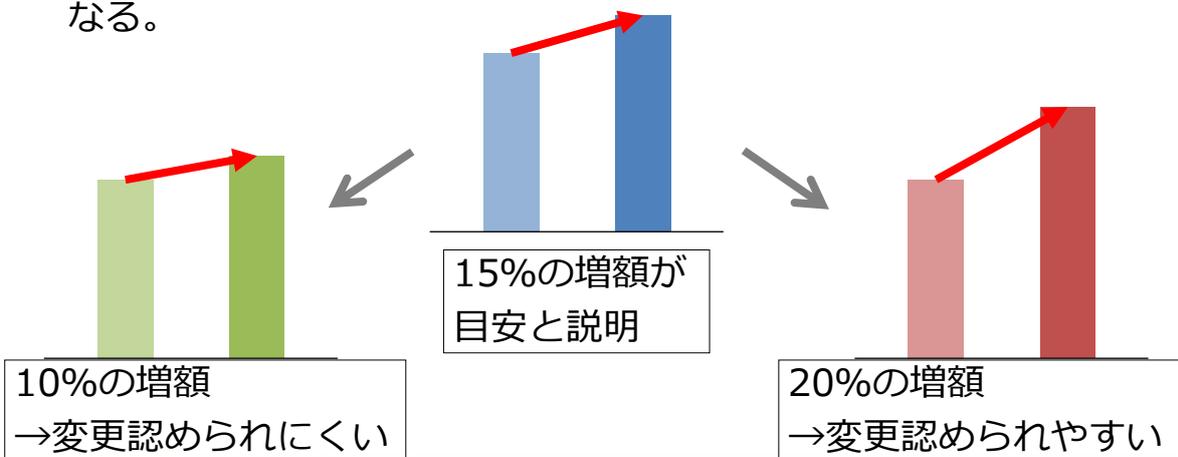
- 「適当でない認められる」とは、一般的にどのようなときと理解すればよいでしょうか？
- 具体的に示さなければ顧客との合意書締結は困難と考えています。例えば、〇〇で〇パーセントなど…

21

21

質問①への回答

- 具体的な基準があるわけではなく、むしろ、各社で増額やむなしと判断する基準を決め、これを説明していれば、そこがベースになる。

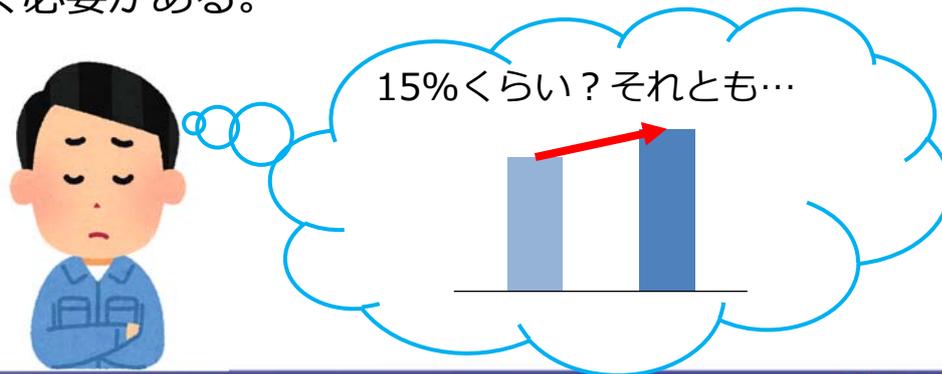


22

22

質問①への回答

- 金額の多寡ではなく、あくまで説明した内容に沿って、
●%かどうかが重要になる。
- そのため、多少緩やかに「不適當」と考える例を設定しておく必要がある。



23

質問①への回答

- ただし、このように説明したとしても、実際の増額変更時、説明のために高騰前後の原価を示さなくてはならなくなるため、具体的な「不適當」の例を示すことに苦慮されている会社が多い印象。
- なお、このような**説明を行った上で合意書を締結**したとの事情は、**極めて重要な経緯**。
 - 説明内容を**合意書に明記**する、**打合せ議事録などで説明内容を記録化**しておく等が望ましい。

24

3項についての質問②

乙は、対象事象により、請負代金が適当でない認められるときは、甲に対して、請負代金の変更を求めることができる。

質問

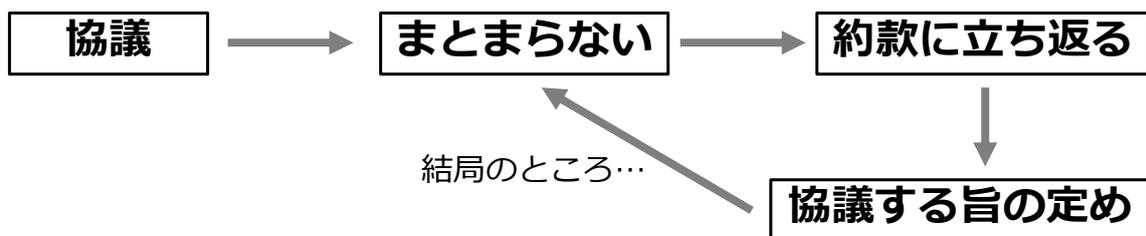
- 3項につき、乙の求めに対し、甲が拒んだ場合、どうなるのかも記載しなければトラブルとなると考えられます。
- 何か対応方法があれば、ご教示ください。
- 例えば、下記のような条項を差し込む案はいかがでしょう？
(例) 前項の場合において、変更後の請負代金は
 甲乙協議の上定めるものとする。

25

25

質問②への回答

- ご提案のような協議条項を設けること自体は可能。
- ただ、協議がまとまらなかった場合、代金変更が認められなくなる。
- また、施主側から、他の特約条項にはなぜ協議条項がないのかといった指摘が出ることを誘発する可能性もあり、できれば条項として明示まではせず、事実上の運用に留めたいところ。



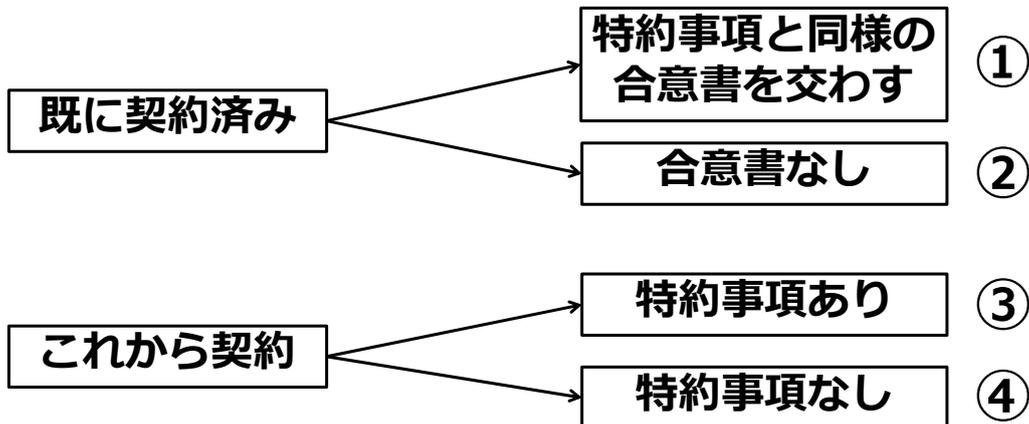
26

26

まとめ

質問

- 結局、どういう場合に増額分の請求ができるのでしょうか？



27

27

②④ 増額に関する明文の条項がない場合

- 請負契約において、工事代金の確定額を示して契約を締結している以上、仕入れ価格・人件費の増額等による事後的な、工事代金の増額は認められないものと考えられている



「事情変更の法理」の可能性

28

28

事情変更の法理

- 重大な事情の変化が生じ、契約時の合意内容を維持することが、取引慣行上の信義則に反し、契約当事者にとってあまりにも酷である場合
→例外的に契約内容の変更を認めるもの



これが「事情変更の法理」という考え方

29

事情変更の法理の判例

- もっとも、「事情変更の法理」の適用が認められるための**ハードルは非常に高い**。
 - 売買予約契約につき、国の政策（価格統制令の影響で契約目的物の時価が6倍に高騰した事例（最判昭和56年6月16日）
 - 中途解約禁止のゴルフ会員契約につき、ゴルフ場の法面が崩壊して営業自体が困難になった事例（最判平成9年7月1日）
 - 住宅の売買契約につき、空襲によって売主の引越し先の家屋が焼失した事例（最判昭和29年1月28日）
- 上記は契約解除における判例だが、いずれにおいても事情変更の法理の適用が否定されている。

30

事情変更の法理

- 「事情変更の法理」の適用が認められるためのハードルは非常に高い。



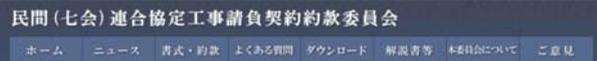
- そのため、増額変更を認める明文の条項がどこにもない場合、本邦全体としての木材の価格高騰・不足という事情であっても、増額変更は**困難**であると考えられる。

31

31

①③ 増額に関する明文の条項がある場合

- 標準的な請負契約約款では、「経済事情の激変…によって、請負代金額が明らかに適当でない」と認められるとき」等につき、増額変更を認める条項が置かれていることが多い（例：民間（七会）連合協定工事請負契約約款第29条1項e）、このような条項に基づき、増額請求をすることが考えられる。



民間(七会)連合協定 工事請負契約約款

令和2年(2020年)4月改正版

さまざまな特性をもつ多様な工事において、一般的に利用できる契約条件の基本的要件をそなえ、かつ想定されるさまざまな履行上のリスク発生時の措置方法を明確にしておき、民間工事において代表的な工事請負契約書類として90年を超える歴史を積み重ねて利用されています。

32

32

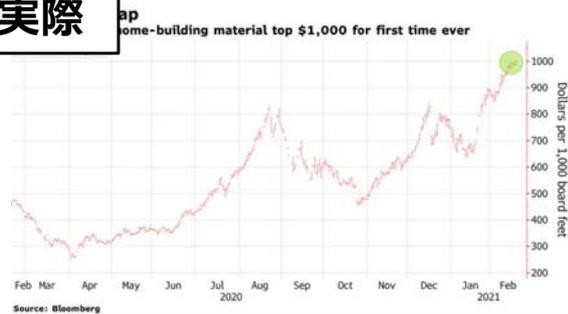
①③ 増額に関する明文の条項がある場合

- もっとも、ここでいう「経済事情」の変動とは建設業界に限らず本邦全体として不景気・経済活動に対する支障の発生等を想定。
- 本件のような、海外の好景気によって木材の輸入のみが減少するという事態には当てはまらず、かかる条項に基づく増額請求は、増額に関する明文の条項がない場合と同様、困難であると思われる。

想定



実際



33

①③ 増額に関する明文の条項がある場合

乙は、対象事象（＝工事材料等の価格高騰、輸入量の減少、遅延その他経済情勢の変化、及びこれらに伴う工事材料等の納品の遅延）により、請負代金が適当でないとき認められるときは、甲に対して、請負代金の変更を求めることができる。

- そのため、特約条項のような条項を、契約締結時に契約約款に盛り込んでおく。
- もしくは契約締結後、特約と同等の合意書等を取り交わす必要。
- このような条項がない場合、増額請求は困難。

34

①③ 増額に関する明文の条項がある場合

- 一方で、特約条項を設けていれば、直ちに増額分の請求が認められるわけではない。
- 建設業法上、具体的な増額変更を、書面で合意する必要がある（建設業法第19条）。
- そのため、施主に対し具体的に請求できるのは、**具体的な金額を示して書面で合意した額の限度**となる。



35

35

④ 増額の話に折り合いがつかない場合は？ また、この場合に解除できるのか？

36

納期や金額に折り合いがつかない場合

質問

- 図面確定→木材発注→金額と納期を確認→お客様に提示、と進める中で、「納期が長すぎる、金額も高過ぎる」となった場合、やむを得ない事由などで注文者側から契約を解除できると解釈されるものでしょうか？

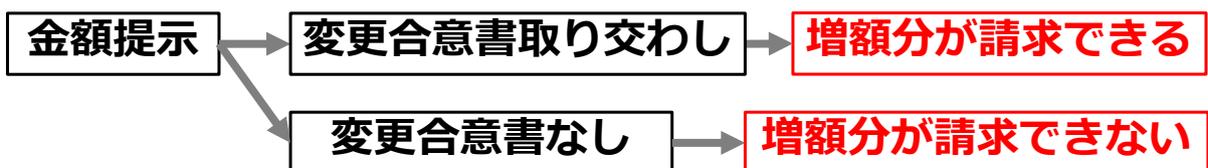


- 合意書を取り交わした場合でも、「**変更を求めることができる**」にとどまり、変更のためには、変更後の工期・代金等につき、改めて書面で合意する必要がある。

37

37

納期や金額に折り合いがつかない場合



- 例えば、変更後の金額を提示したが、施主が合意を拒んだ場合、金額は元のまま。
- この場合、施主側には解除する理由が無いいため、解除は認められにくいと思われるが、むしろ受注者の側で、（予算オーバーのため）改めて工事内容の変更、又は工事の中止若しくは解除等の対応を検討する必要がある。
- 変更合意が成立しないまま工事をしてしまうと、木材価格高騰による増額分については、基本的に請求できない。

38

38

協議が成立しない場合の解除

質問

- 施主と協議をしたものの、増額にはどうしても応じていただけず、合意ができなかった場合、当社のほうから解除することは可能でしょうか？



39

39

協議が成立しない場合の解除

- ウッドショックに関する合意書や特約がある前提で、自前の約款の設計によっては
協議不成立→工事中断→中断が一定期間継続→解除
というかたちで解除できる場合もある。
- 自前の約款に「**いずれの責めにも帰すことができない事由**」による解除が定められていたとしても、これは「**天災地変**」など予測困難なアクシデントによって履行不能になる事態を想定しているので、ウッドショックはこれに当たらない。

40

40

協議が成立しない場合の解除

- 協議が成立しない場合に、自前の約款次第で受注者側から解除することも可能ではある。
- しかし、条項の読み解きが複雑な場合も多い。



- ウッドショックの合意書・特約事項に協議が成立しない場合等に、受注者側から解除できる旨を盛り込んでおくのがベター。

41

(条項例) 4. 乙の解除権

乙は、次の各号の一に当たる場合は、本契約を解除することができる。

- (1) 対象事象によって、仕様の変更又は追加等の設計・工事の変更を行う必要があるにもかかわらず、甲が協議に応じず、又は甲との間に協議が成立しないとき。
- (2) 対象事象によって、着工予定日若しくは引渡予定日が1箇月以上遅れる見込みであることが明らかになったとき、又は着工予定日若しくは引渡し予定日の予測が困難であるとき。
- (3) 対象事象によって、請負代金が明らかに適当でないと認められるとき、又は請負代金が適当でないと認められるにもかかわらず、甲が協議に応じず、若しくは甲との間に協議が成立しないとき。
- (4) その他対象事象によって、本契約の履行ができなくなったとき。

42

【合意書・特約事項の条項例のまとめ】

第●条（特定樹種の入手困難に伴う工事の変更、工期の変更、請負代金の変更）

北米等木材産地国内の需要上昇による世界的な木材価格高騰等に伴い、日本国への著しい木材輸入量の減少、輸入の遅延等が生じている情勢にあることに鑑み、以下の通り定める。

1. 工事の変更・追加

乙は、工事材料等の価格高騰、輸入量の減少、輸入の遅延その他経済情勢の変化及びこれらに伴う工事材料等の納品の遅延（以下「対象事象」という。）によって、仕様の変更又は追加等の設計・工事の変更を行う必要があるときは、甲に対して、設計・工事の内容の変更を求めることができる。

2. 工期の変更

乙は、対象事象によって、工期内に工事又は業務を完成することができないときは、甲に対して、工期の変更（設計業務、監理業務の実施期間の変更を含む。）を求めることができる。

3. 請負代金の変更

乙は、対象事象により、請負代金が適当でないと認められるときは、甲に対して、請負代金の変更を求めることができる。

4. 乙の解除権

乙は、次の各号の一に当たる場合は、本契約を解除することができる。

(1) 対象事象によって、仕様の変更又は追加等の設計・工事の変更を行う必要があるにもかかわらず、甲が協議に応じず、又は甲との間に協議が成立しないとき。

(2) 対象事象によって、着工予定日若しくは引渡予定日が1箇月以上遅れる見込みであることが明らかになったとき、又は着工予定日若しくは引渡し予定日の予測が困難であるとき。

(3) 対象事象によって、請負代金が明らかに適当でないと認められるとき、又は請負代金が適当でないと認められるにもかかわらず、甲が協議に応じず、若しくは甲との間に協議が成立しないとき。

(4) その他対象事象によって、本契約の履行ができなくなったとき。

5. 規定外事項

甲及び乙は、本条項に定めのない事項については、本件契約に基づき処理するものとする。

法律相談事例

従来の約款でカバーできないか？

質問

- そもそも現在使用している約款に、工事の変更・追加、工期の変更、請負代金の変更の条項がありますが、これでカバーすることはできませんか？



- 条項によるところもあるが、基本的には、既存の条項でカバーすることまでは難しく、合意書の締結が必要になると考えられる。

45

合意書の内容は約款に盛り込むべき？

質問

- この事象が当面続くことを想定して、契約済みの方と取り交わす合意書の内容を、新規契約する場合の約款に盛り込んでしまっても問題ないものでしょうか？



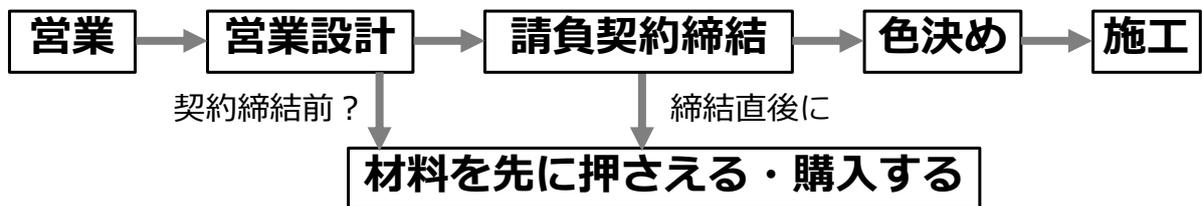
- 約款に追記して問題ない。
- むしろ、事後的な承諾書につき、施主の了解を得ることに苦心されているケースもあり、今後契約予定の顧客については、契約締結と同時に、合意書の内容で合意しておく必要がある。

46

木材を先買いすることの是非

質問

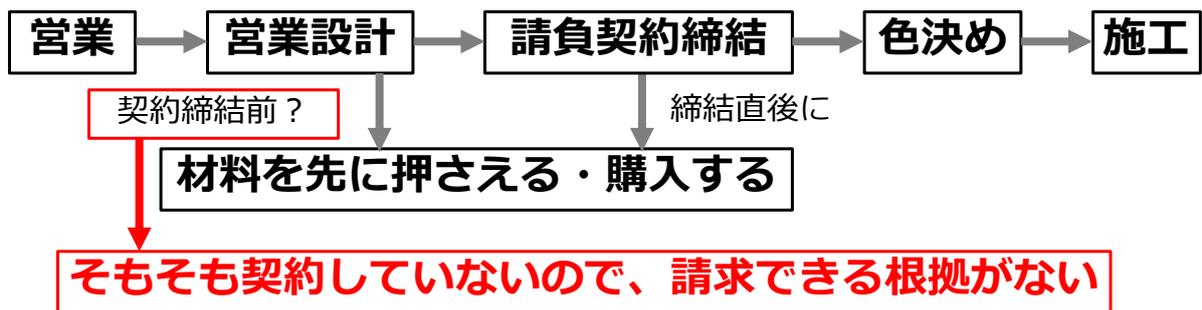
- 現在、数日で状況が変化し、材料が供給されない可能性が常にあり、納材されない事態に陥ったらどうしようかと考えています。
- そこで、先買い（先に材料を押さえる）をするスキームがを考えているのですが、問題はないでしょうか？



47

47

木材を先買いすることの是非



- 実現するとしたら、プレカット工場→工務店→施主のかたちで、施主にプレカット材を販売する。
- しかし、これは乱暴であるし、施主も納得し難い。

48

48

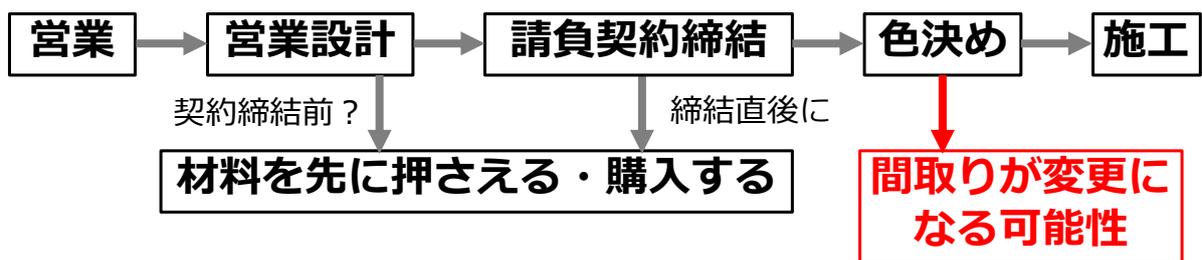
木材を先買いつることの是非



- 融資不承認で請負契約解除となった場合に、施主が結局ゴミにならざるを得ない材木の代金を負担するのは重すぎる。

49

木材を先買いつることの是非



- 色ぎめの段階で間取りが変更になる可能性があるが、木材をプレカットをしてしまうと、間取りが決まってしまうので、建売ならよいが、注文住宅では揉める可能性が高い。
- 一度プレカットしたものをそのまま流用したとしても、材に穴があるなどのクレームに発展する。

50

木材を先買いすることの是非

- 以上のことからすると、木材を先買いするスキームは避けるべき。
- 他に対応としては、プレカット材の樹種を「おまかせ」にして契約を締結することが考えられる。
 - 樹種は決めないが、性能は決めておく
 - 例えば、長期優良住宅の等級3相当など

※ただし、これも緊急避難的な対策。契約内容を不明確にすると、解釈が必要になる。解釈をすると、「提案時や説明を受けた時点での仕様はこの木材だったが現状と違う」などの齟齬が生じるリスク。

51

プレカット工場への影響

質問

- 工務店からプレカット工場への発注を早める動きがあるようなのですが、これはプレカット工場側にリスクはありますか？



- 前出の「木材を先買いすることの是非」とリンクしますが、プレカット工場にもリスクがあります。

52

プレカット工場への影響



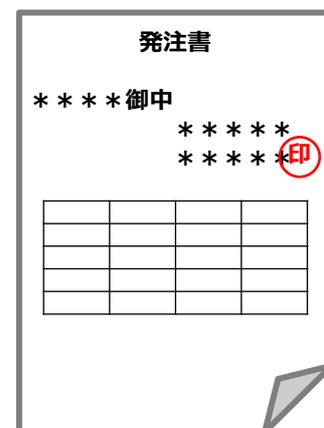
- 融資不承認の場合には、請負契約解除となり、プレカット材がゴミになってしまい、プレカット工場側が回収リスクを抱える。
- 色決め段階で間取りが変更になった場合、既にプレカットしてしまった材をどうするのか、代金が回収できるのかというリスク。

53

53

プレカット工場側の対応

- こういった問題に対応するためには、「**発注書**」をしっかり作っていただく必要がある。
- 口頭や加工承認書だけで、発注書を使っていないプレカット工場もあると考えられる。

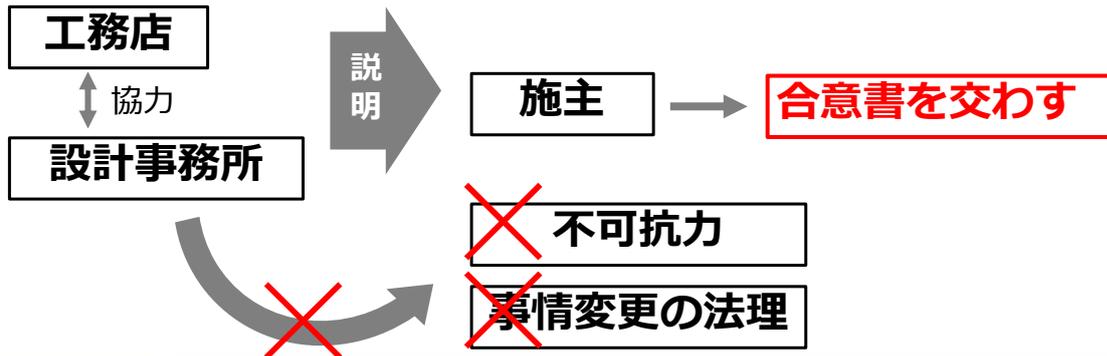


54

54

まとめ

- ここまで検討してきたように、「不可抗力」や「事情変更の法理」とった法律論だけでは責任を回避することは厳しい。
- 法律論だけでなく、工務店、設計事務所が協力して、すぐに施主に説明を行って、合意書を交わしてもらうことが一番の対策。



55