

## 中東情勢による資材価格高騰対策書式のQ&A

工事の進行段階に応じて、次の3つの書式を使い分けてください。

使う場面	書式名	相手	目的
① 契約前	「おそれ通知」の書式例	見込み客 (契約前の顧客)	事前にリスクを告知・説明
② 契約締結時	合意書 (請負契約締結時)	新規契約する顧客	契約と同時に変更協議条項を設定
③ 契約後	合意書 (契約済み顧客向け)	既に契約済みの顧客	事後的に変更協議のルールを合意

Q1	3つの書式は、結局どの場面で使えばよいのですか？
A	<p>工事の進行段階によって使い分けます。判断のポイントは「顧客との契約が、まだか/ちょうどか/もう済んでいるか」の3点です。</p> <p>①「<u>おそれ通知</u>」 … 見積り提示後から契約締結までの間に、見込み客へ交付する事前説明書です。建設業法第20条の2第2項に基づき、価格高騰や供給遅延の「おそれ」があることを契約前に説明する書面です。</p> <p>②「<u>合意書 (請負契約締結時)</u>」 … 請負契約を締結するそのタイミングで、契約書と一緒に取り交わす合意書です。契約後に価格・工期の変更協議ができるルールをあらかじめ組み込んでおきます。</p> <p>③「<u>合意書 (契約済み顧客向け)</u>」 … 既に契約を締結してしまった顧客に対して、後から変更協議のルールを合意するための書式です。契約時に何も取り決めていなかった既存顧客との調整に使います。</p> <p>つまり、これから契約する相手には「①」 → 「②」 の順で、すでに契約してしまった相手には「③」 を、それぞれ使うイメージです。</p>

Q2	「おそれ通知」は、必ず出さなければならないのですか？
A	<p>はい。建設業法第20条の2第2項により、受注者には価格変動や資材の調達困難などの「おそれ」がある場合、契約締結前に注文者へ説明する義務があります。</p> <p>今回の中東情勢による石油・ナフサ価格の変動は、この条文が想定する「おそれ」に該当し得るため、契約前の顧客には「おそれ通知」を交付しておくことが推奨されます。</p> <p>書式の末尾に「説明を受け、内容を確認した」旨の署名欄が用意されていますので、お客様から署名・捺印をいただき、1通ずつ所持してください。後日、価格変更や工期延長を協議する際の重要な根拠資料になります。</p>

Q3	「おそれ通知」と「合意書（請負契約締結時）」は、両方必要ですか？
A	<p>役割が違うので、原則として両方使うことを推奨します。</p> <p>「おそれ通知」は、契約前の「説明責任を果たしたことの証拠」です。</p> <p>「合意書（請負契約締結時）」は、契約締結時に取り交わす「実際に価格や工期を変更できる権利の根拠」です。</p> <p>おそれ通知だけでは「説明したこと」しか残らず、実際に価格変更が必要になった際の契約上の根拠が弱くなります。逆に合意書だけでは、契約前の説明義務を果たした証拠が残りません。</p> <p>流れとしては、見積り提示の段階で「おそれ通知」を交付し、契約締結のタイミングで「合意書（請負契約締結時）」を契約書と一緒に取り交わすのが理想的です。</p>

Q4	すでに契約してしまった顧客がいます。どうすればよいですか？
A	<p>「合意書（契約済み顧客向け）」を使って、事後的に合意を取り付けることが可能です。</p> <p>契約済み顧客向けの合意書は、新規契約時の合意書と似ていますが、第2条が「工事の変更・追加」として仕様変更まで含めて明記されている点が異なります。既に設計・見積りが確定している契約について、資材の調達困難等により仕様の差し替えが生じる可能性に備えた条項です。</p> <p>ただし、事後合意は「お願いベース」になります。顧客が合意書への署名を拒否するケースもあり得るため、本合意書が「一方的な負担の押しつけではなく、双方の利益を守るための枠組み」であることを丁寧に説明することが重要です。</p>

Q5	合意書の第1条にある「●%を超えるとき」の空欄は、何%にすればよいですか？
A	<p>一律の正解はなく、工事規模や利益率、想定されるリスクに応じて設定します。</p> <p>この数字は、価格変動・費用増加の総額が請負代金合計額の何%を超えたら「対象事象」に該当するとみなすか、という閾値です。</p> <p>実務上は3%～5%程度を設定する例が多いですが、工事の内容や御社の利益率によって判断してください。低く設定するほど協議を申し出やすくなりますが、低すぎると顧客の同意が得られにくくなる可能性もあります。</p> <p>迷う場合は、顧問弁護士や県連・組合の担当者にご相談ください。</p>

Q6	合意書を結んでいても、顧客から「値上げは認めない」と言われたら？
A	<p>合意書の第5条により、協議開始から1か月を超えても合意に至らない場合、工事を中止または契約を解除することができます。</p> <p>この場合、乙（受注者）は工事中止や契約解除に関する損害賠償義務を負わない旨が明記されていますので、「泣き寝入りして赤字で仕上げる」という事態を防ぐ法的な根拠になります。</p> <p>ただし、実際にこれを行使する前に、まずは「公的統計に基づく価格変動のエビデンス」を示しながら誠実に協議することが大前提です。一方的な解除通告ではなく、協議記録を残しながら段階的に対応してください。</p>

Q7	合意書を使う以外に、やっておくべきことはありますか？
A	<p>当初の請負金額を、あらかじめ高めに設定して利益率を確保しておくことも併せてご検討ください。</p> <p>合意書は「価格変動が顕在化した際の協議ルール」を定めるものであり、協議には相応の手間と時間がかかります。また、顧客との関係悪化のリスクもゼロではありません。</p> <p>合意書によるセーフティネットと、そもそも利益率を厚めに確保しておく経営判断の両面から対応することで、資材価格高騰に対する耐性を高めることができます。</p>