

業界レポート
職別工事業
(設備工事業を除く)
産業分類コード 07



リスクモンスター株式会社

職別工事業（設備工事業を除く）（産業分類コード 07）

（1）市場概要

① 営業種目

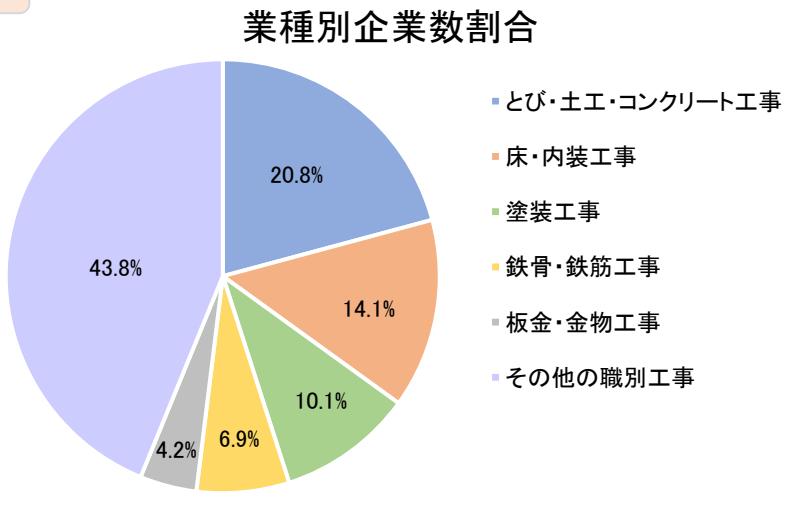
- ・ とび・土工・コンクリート工事
- ・ 床・内装工事
- ・ 塗装工事
- ・ 鉄骨・鉄筋工事
- ・ 板金・金物工事
- ・ その他職別工事

② 業界規模

総売上高 22兆3,952億円

上場企業数 25社

非上場企業数 134,575社



③ 業界サマリー

建設業は、「建設業法」に基づく許可を受けて建設を行う事業者を指し、工事を総合的に行う「総合工事業」、設備部分を請け負う「設備工事業」、部分的な工事を請け負う「職別工事業」に大別される。建設業全体の特徴として、資材を組み立てて完成品を生産する総合組立産業である点、各都道府県内総生産の約10%を占め、地域の基幹産業を担う点、多重下請け構造である点、労働環境の整備が遅れている点が挙げられる。

【事業の特性】

職別工事業と設備工事業は、主に総合工事業者などから下請受注して工事を行っている。職別工事業が、建築物や土木施設などの目的物の一部分についての建築工事を担い、設備工事業では、電気工事や空調工事、上下水道の給排水工事など、建築物に付随する設備部分全般の工事を担っている。

【業界構造】

建設業は、発注者や施主から直接工事を受注する「元請け」と、元請企業から依頼を受けて工事を受注する「下請け」に分類される。また、発注元としては、「官公庁（公共工事）」と「民間（民間工事）」に大別され、公共工事では、発注者が国や地方自治体となり、一般競争入札によって受注者が決まることが多いのに対して、民間工事では、発注者が自由に選定方式や受注者を決めるため、民間工事の獲得には工事需要を掴む営業力も重要となる。好況時には民間工事が増え、不況時には公共工事が増える傾向にある。

【法律関連】

許可の種類としては、元請工事を受注し一定金額以上の下請工事を発注する事業者に必要な「特定建設業者」とそれ以外の事業者に必要な「一般建設業者」に区分される。また、29の業種に区分される建設業許可に関しては、業種ごとの許可が必要となる。さらに、営業所の設置が、単一の都道府県の場合は、当該都道府県知事の許可を取得し、複数の都道府県となる場合には、国土交通大臣の許可を取得する必要がある。

(2) 業界の特徴・商流・収益構造

【業界の特徴】

建設業の業績は、民間工事主体の場合には、民間企業の設備投資動向に影響を受けやすく、公共工事主体の場合は、政府や地方自治体の政策などに影響を受けやすい特徴がある。バブル崩壊後の建設市場の長期停滞などにより労働環境の整備が遅れ、長時間労働や休日出勤などが常態化しており、働き方改革が進められている。

また、各事業者は、他社との差別化を図るために、企業独自の評価指標である QCDSE (Quality、Cost、Delivery、Safety、Environment) を導入し、「工期通りの施工」、「安全性の確保」、「施工品質」、「作業員」の「勤務態度」、「コスト」、「環境」への配慮などを重視している。

国土交通省の建設工事施工統計調査によれば、各業種内において従業員 20 人未満の事業者が占める割合は、「職別工事業」(46.0%)、「総合工事業」(36.2%)、「設備工事業」(27.3%) の順に高く、斯業種は建設の中でも小規模事業者が多い特徴を有する。

【営業種目・工事の内容・特徴】

営業種目	工事の内容	特徴
とび・土工・コンクリート工事業	とび工事：工事足場の組立て・解体、鉄鋼の建方、くい打ち作業など 土工・コンクリート工事：掘削、埋戻し、盛土、コンクリート打設など	▶全国的に大小様々な工事需要が発生するため、全国に事業者が分散しているが、大企業は、東京や大阪に集中する傾向にある
床・内装工事業	建築物の内装仕上げを行う。 インテリア工事、天井仕上工事、床仕上工事、畳工事、家具工事など	▶屋内で行う工事が多いため、天候に左右されず工事を行える ▶オフィスビル、店舗・ホテルなどの商業施設、マンション・戸建てなどの住宅、イベント会場などの内装仕上げが多く、民間の需要動向の影響を受けやすい
塗装工事業	建物内外の塗装を行う「建築塗装業」と鉄塔、橋梁などの塗装を行う「鉄骨橋梁塗装業」に分けられる。車両や機械器具の大手メーカーは、塗装を工事業者に依頼せずに自ら行うことが多い。	▶鉄骨橋梁塗装は中堅以上の企業が請け負い、零細企業は一般住宅の建築塗装を請け負うことが多い ▶既存建築物のリノベーションに伴う塗装需要の増加が期待される
鉄骨・鉄筋工事業	鉄筋工事：鉄筋を用いて建物の骨組みを作る工事 鉄骨工事：鉄骨で骨組みを作る工事	▶戸建て住宅の基礎工事やマンション・オフィスビルの建設工事、高速道路の橋梁などの建設工事で役割を果たす ▶建築工事や土木工事を行う総合工事業者の下請けとして、施工を行うことが多く、9割以上は建築工事となる
板金・金物工事業	板金工事：金属板を利用した工事。建築板金と工場板金に分かれる 金物工事：建築物の構造に必要な金属部品の製作・設置・修理	▶他の工事業者に比べて、企業規模が小さく、個人事業主が多い ▶作業は加工と施工にわたり、双方の技術力が求められる

【工事受注フロー・工事工程】

職別工事業者は、主に総合工事業者などから下請受注し、一次下請け、二次下請け（孫請け）などの専門業者として施工を行うことが多く、元請企業の業績に受注が左右される。

職別工事業者の営業種目は多岐にわたるため、企業数の3割以上を占める「とび・土木・コンクリート工事業」と「床・内装工事業」の工事工程について記載する。

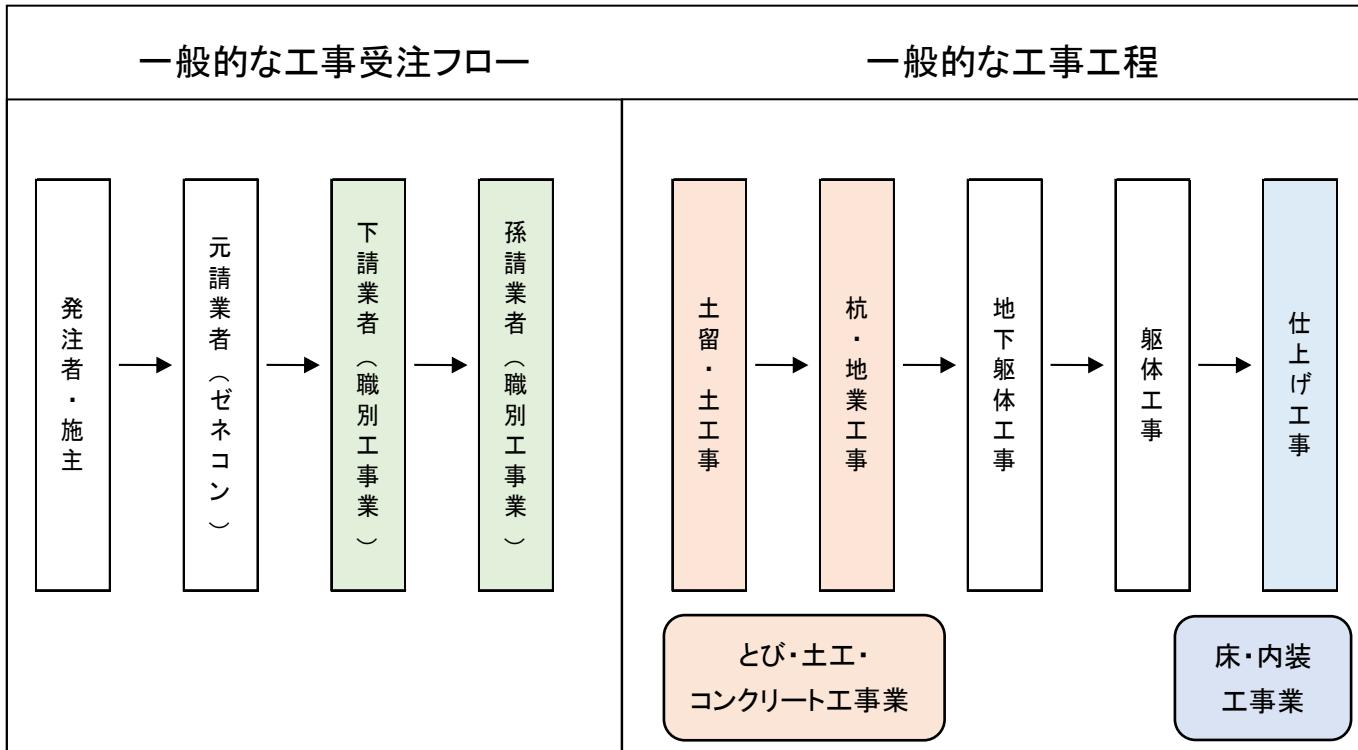
「とび・土工・コンクリート工事業」

とび・土工・コンクリート工事は、初期段階の工事となり、足場の組立て、重機の設置、工作物の解体、くい打ち、コンクリートによる工作物の築造などの工事を行う。

「床・内装工事業」

床・内装工事は、工期の最終段階に位置するため工程遅れのしわ寄せを受けやすい。

床工事は、床シート、カーペットなどの取付け工事を行い、住宅用、飲食サービス用、医療・福祉用など、用途は多岐にわたり、それぞれのニーズに合った床材を使用することが必要となる。内装工事では、木材、石膏ボードなどを用いて、建築物の内装を仕上げるための工事を行う。



【会計基準】

建設業は、工事の着工から完成までの期間が長期にわたる特徴を考慮し、建設業会計と呼ばれる特殊な財務会計制度が用いられ、工事終了時点の会計期に売上と経費を計上する「工事完成基準」と、工事の進捗に応じて決算期ごとに売上や経費を計上する「工事進行基準」という2つの収益認識基準が存在していた。しかし、2021年4月より、上場企業や大企業に対しては、国際的な会計基準に倣った新収益認識基準が強制適用されており、これまで企業ごとに異なっていた収益認識基準は、工事進行基準の会計処理が新収益認識基準として引き継がれる形で統一が図られている。

【収益構造・財務分析】

（収益構造）

斯業種においては、工事の施工対価が収益となり、代金は、工事完了後に一括回収するケースや、着工時・中間時・竣工時に分割回収するケースがある。多重下請け構造のため、中間業者が多く入り、マージンを抜かされることにより、下位層の下請企業が薄利になりやすい特徴を有する。工事原価のうち、労務費に関しては本来固定費の要素が強いが、日雇いが可能な派遣労働者やアルバイトなどを活用することで変動費化し、採算性を高めていることが多い。斯業種においては、固定化する人件費を最低限に抑える工事案件管理が重要となる。

（安全性分析）

斯業種の自己資本比率、流動比率、借入依存度などの安全性を図る指標は、総合工事業に比べ、若干劣るものの概ね同水準となっている。多重下請け構造の上位層に位置する総合工事業の方が斯業種よりも安定しやすい傾向にあるが、安全性の水準においては、斯業種企業と大きな差はないといえる。

（収益性分析）

完成工事高に対する外注費の割合を示す完成工事高対外注比率は、斯業種では総合工事業に比べてやや低くなっている点から、下請けに頼らずに自社で工事を完遂させる割合が高いことがうかがえる。斯業種は総合工事業に比べて売上高総利益率が高いものの、売上高営業利益率以降は、総合工事業に比べて低い。斯業種では、代表者や役員が直接工事に関わっているような小規模・零細企業が多く、それによって、本来労務費として計上されるべきコストが役員報酬として計上されるケースが少なくないため、工事原価が抑えられる一方で、販管費が嵩んで売上高営業利益率以降の利益水準が低い結果につながっていると考えられる。

（効率性分析）

斯業種において、棚卸資産回転期間が総合工事業よりも約半月ほど短い要因としては、建設業では、棚卸資産として未成工事支出金や資材などが計上されるところ、元請けとなる総合工事業は最も工期が長く、工事代金の回収に時間要するため、未成工事支出金が下請企業に比べて多額となることが挙げられる。

【財務指標】

		職別工事業 (設備工事業を除く)	総合工事業
安全性	自己資本比率(%)	43.8	46.8
	流動比率(%)	212.7	224.9
	借入依存度(%)	29.1	27.6
	固定比率(%)	33.1	29.5
収益性	売上高総利益率(%)	25.1	20.4
	売上高営業利益率(%)	2.6	4.0
	売上高経常利益率(%)	4.2	4.9
	売上高当期利益率(%)	1.8	4.7
	完成工事高対外注比率(%)	34.2	38.6
効率性	売掛債権回転期間(か月)	1.4	1.1
	買掛債務回転期間(か月)	1.0	1.4
	棚卸資産回転期間(か月)	0.9	1.4

（出所）中小企業庁「令和5年中小企業実態基本調査（令和4年度決算実績）」

(3) 業界動向

斯業種の直近18年間の完成工事高は、増減を繰り返して推移し、2010年度に9.8兆円まで減少したものの、2011年度以降は回復に転じて、2020年度以降は20兆円を超える水準まで大幅に増加している※。斯業種の完成工事高をみると、元請けよりも下請けの方が3倍以上高く、下請工事が主体であることがわかる。

※ 職別工事業の完成工事高を公表している国土交通省「建設工事施工統計調査」において、2020年度より集計方法を変更しているため、2019年度以前のデータとの連続性は途絶えている。具体的には、2020年度以降は、調査票未提出業者について、行政記録情報から完成工事高の欠測値を補完している。

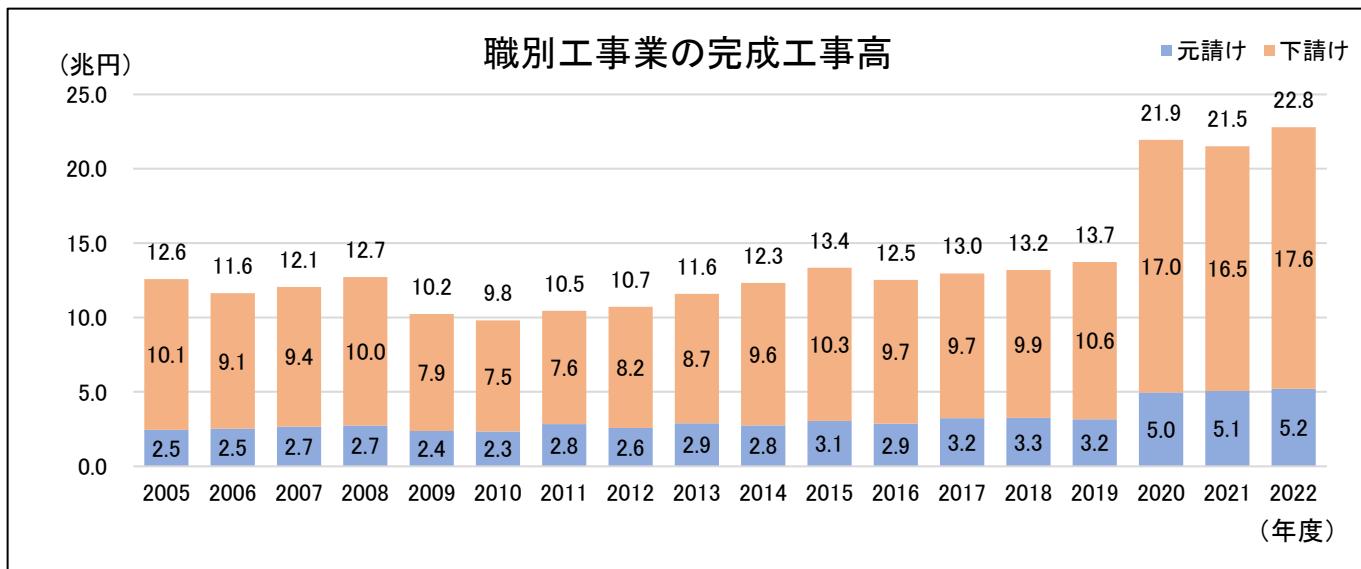
建設業界全体として、人材不足、高齢化が大きな課題となっており、少子高齢化の影響によって若い世代の労働者が減少傾向にあるため、企業存続に向けて若年層の人材確保や世代交代が求められている。

「とび・土工・コンクリート工事業」

2013年に策定された大規模自然災害などに備えた国土全域にわたる強靭な国づくりを推進する「国土強靭化基本法」を踏まえ、2020年に「防災・減災、国土強靭化のための5か年加速化対策」が策定されたことにより、公共工事の安定した受注が見込まれる。一方で、資材調達コストや人件費の高騰、求人難の問題も懸念されており、特に小規模事業者の経営が厳しい状況にある。

「床・内装工事業」

2020年以降はコロナ禍により、企業の設備投資や店舗などの新規オープン・リニューアル案件の中止や延期が生じるなど、工事案件の減少により新型コロナウイルス感染症関連の倒産が発生する厳しい状況が続いていた。近年の市況はコロナ禍前に戻っているものの、中長期的な見通しとしては、人口減少などを要因に新設住宅着工件数の伸びが期待できず、住宅の新設に伴う受注は低下するとみられる。一方で、「リノベーション時期を迎える住宅の増加」や「国の施策によるリフォーム市場の拡大」を背景に、リフォーム市場の伸びが期待されており、中古住宅のリノベーションなどに伴う工事は堅調に推移している。受注獲得のためには、環境問題対策を考慮し、有害物質の発生を抑えた床材・壁紙の使用など、環境に配慮した工事への対応が必要といえる。



(出所) 国土交通省「令和5年度 建設工事施工統計調査」

(4) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。職別工事業者に対して発生する与信取引としては、建設資材などの「売買取引」が挙げられる。長期にわたる工事の場合、定期的な売買が発生するケースもあるが、基本的にはスポット取引が中心となり、必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができます。

$$\text{職別工事業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.0 \text{か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A格 10%、B格 5%、C格 3%、D格 0.5%、E格 0.3%、F格 0%)

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

(例：A格 30%、B格 20%、C格 15%、D格 10%、E格 6%、F格 0%)

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（25.1%）と買掛債務回転期間（1.0か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.251)[\text{原価率}] \times 1.0(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.062 \end{aligned}$$

(例：売上高 100 億円・A格の場合：100 億円 × 0.062[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 1.86 億円)

(5) 与信管理のポイント

斯業種においては、ゼネコンや工務店などの元請企業から、工事を下請けや孫請けとして受注する多いため、多重下請け構造のどの層に位置しているかを把握すべきである。また、受注工事が「公共工事」か「民間工事」かによって、利益率や取引条件が異なるため、取り扱う工事の割合についても押さえたい。

工事代金の回収は、公共工事の場合は着手金として一部の支払いを受け、残りは工事の出来高に応じて支払いを受けるケースや工事完成後に支払われるケースが多いのに対して、民間工事の場合は着工時・中間時・竣工時の3回にわたって分割支払いされるケースが主流であり、発注者の条件によってさまざまである。いずれの工事においても、原材料費や人件費の立替え払いが生じやすいため、資金繰りには特に注意が必要となる。工事ごとの資金負担を踏まえた資金繰り予定表の作成を行っているか、立替金が発生しにくい回収条件の設定を行っているか、など資金繰り面に対する確認は入念に行う必要がある。また、工事の最終工程にあたる内装工事などは3月や12月に集中する傾向があるなど、工事受注は季節変動が生じやすいため、事業運営においては、固定化する人件費を抑えつつ、受注に応じて労働力を確保できるネットワークと、受注ごとに採算を確保するための工事案件管理が重要となる。

今後の収支見通しを検討する上では、工事予定を表す「受注残高表」や「受注予定表」を確認し、受注が確定している工事や、受注見込みの工事がどの程度あるのか、を把握することが非常に重要となる。受注残高表は、工事の開始時期や売上高の計上時期を確認でき、資金繰りや売上高の見通しを立てる重要な材料となり、受注予定表は、見込んでいる工事の受注確度を確認することで、売上高見通しの補足材料となる。ただし、受注残高や受注予定については、実態よりも多い内容で提出される可能性があることも念頭に置いて、事業環境が厳しい企業の場合などには、受注契約などとの照合なども併せて確認することも忘れてはならず、斯業種においては、小規模事業者が非常に多いため、精緻な受注管理が見込みにくい点も留意しておくべきである。

斯業種では、建設業会計と呼ばれる特殊な財務会計制度が用いられており、売上高計上の基準調整および未完工事受入金を利用した売上高の過大計上、未成工事支出金を利用した受注残の過大計上など、他業種に比べて粉飾操作が行われやすい面がある。小規模事業者が多い点も特徴であるため、斯業種の財務分析を行う際には留意が必要といえる。

建設資材の価格高騰や求人難、人件費高騰を原因とした倒産の増加が懸念される中、2024年4月に適用された「働き方改革関連法」によるコスト増加の加速や、2024年11月より開始される手形等の決済期限短縮など、斯業種にとって影響の大きい法改正が実施されている。建設資材の価格高騰や人手不足による建設コスト上昇、実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済などによる倒産件数の増加が懸念される中、小規模企業が多い斯業種においては、財政面の脆弱性に課題を有する企業が少なくないため、取引先の資金繰りには注視すべきである。

【参考資料】

- 総務省：「入札・契約制度について」、「労働力調査」
- 国土交通省：「令和5年度 建設工事施工統計調査」、「建設工事統計調査」
- 建設業ハンドブック 2020（一般社団法人日本建設業連合会）
- 財務庁：「令和5年中小企業実態基本調査（令和4年度決算実績）」
- 業種別審査事典（一般社団法人金融財政事情研究会）