



業界レポート

設備工事業

産業分類コード08

あなたの会社の **e-審査部®**
リスクモンスター株式会社

市場概要

(1) 営業種目

- ・電気工事業
- ・電気通信、信号装置工事業
- ・管工事業
- ・機械器具設備工事業
- ・その他の設備工事業

(2) 業界規模

34兆9473億円

上場企業数 48社

非上場企業数 136,997社

(3) 業界サマリー

建設業は、大きく分けて以下の3つに大別される。

・総合工事業

建築工事一式を請け負う建築総合事業者や、土木一式工事を請け負う土木総合事業者など、大手ゼネコンを含む総合的な工事業者。

・設備工事業

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う事業者。特定工程だけを請け負う専門工事業者、あるいはゼネコンの下請けなどとして土木・建築の一部を請け負う建設業者はサブコンと呼ばれ、その中には設備工事業者が多い。

・職別工事業

主に下請けとして、工事現場において建築物又は土木施設など目的物の一部を構成するための建築工事を行う事業者(設備工事業を除く)。

(業界としての特徴)

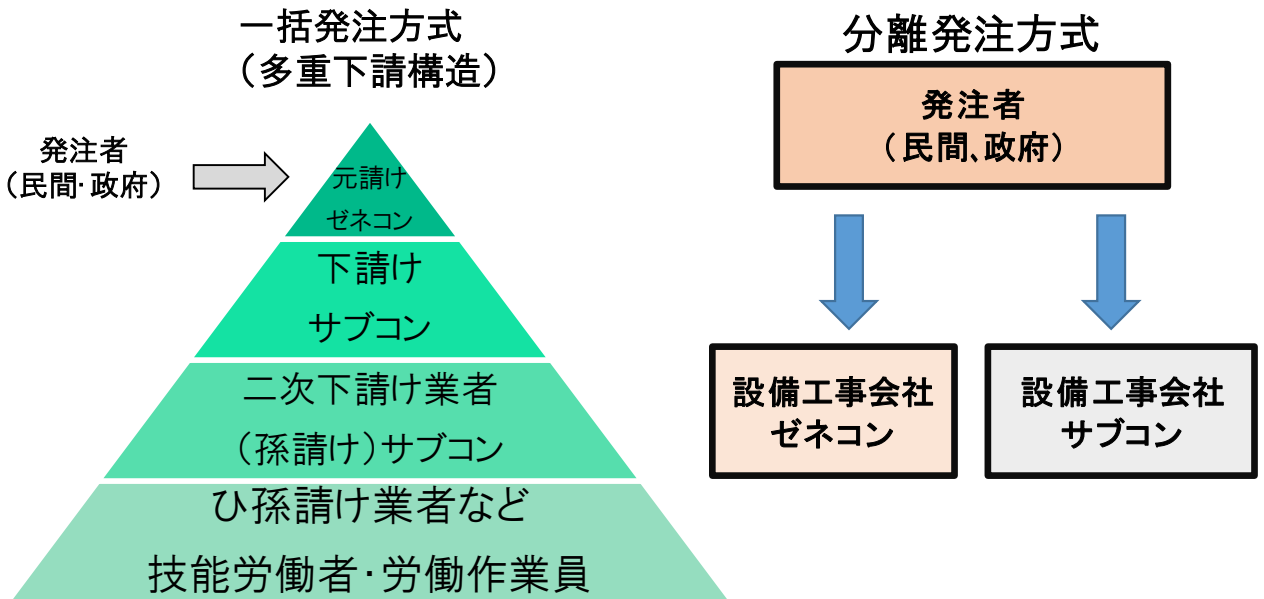
- ・設備工事業の多くは下請けであり、元請けの影響を受けやすい。
- ・業績は、民間企業の設備投資動向に影響を受けるほか、公共工事を主体に事業を行っている場合には、政府や地方自治体の政策などの影響を受けやすい。
- ・バブル崩壊後の建設市場の長期停滞等により労働環境の整備が遅れており、長時間労働・休日出勤等が常態化している。
- ・地場の中小サブコンは供給過多の状態にある。
- ・若年層の入職率の低下によって、高齢層の割合が高くなっている。

ビジネスモデル

建設業全体としてみると、総合工事業者(ゼネコン)が元請けとして発注者(民間、政府)から工事を受注し、設備工事業者(サブコン)が、下請け・孫請けとして技能労働者・労務作業員を雇用し、現場の作業を行う「一括発注」と呼ばれるピラミッド型の取引形態が主流であった。

しかし、近年、発注者が建築工事と設備工事を別々に発注する「分離発注」が増加しつつある。直近では、設備工事の取引全体の約65%が「一括発注」、約30%が「分離発注」となっている。

近年は、発注者の要望に細かく対応でき、価格透明性が高いという利点から、分離発注件数の増加が進んでいる。分離発注においては、設備事業者も元請けとなることから、今後は下請けとして仕事を行うだけでなく、専門技術にプラスして元請けとしての管理能力を身に付けることが企業存続の重要な要素となる。



取引形態	特徴
分離発注方式	設備工事業者が直接関わるため、発注者のニーズに対して迅速に対応できるようになる。総コストに対する内訳が明確になる。
一括発注方式	工事の全てを一括で発注し、工事が統括的に進められるので、責任体制を明確にできる。

業界動向

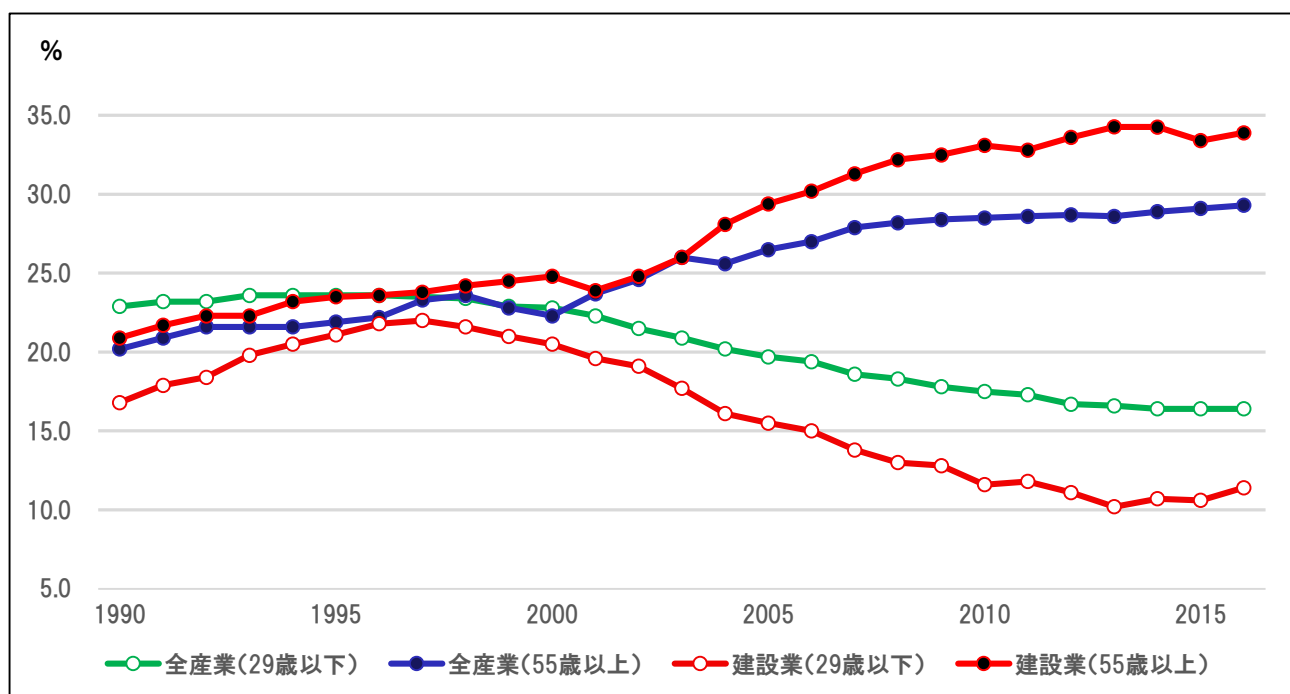
2020年の東京オリンピックに向けた施設建設や再開発を追い風に、建設業全体の業績は拡大傾向にある。一方、設備工事業においては、建設資材の高騰や、技術労働者の不足による工事進捗遅れ、労務費・外注費の単価上昇といった問題が発生している。この状況に対し、大手ゼネコンはサブコンの資金繰り支援のため、手形から現金への支払方法の変更や、支払期限の短縮化等の対応を行っている。

設備工事業における当面の問題は、人材の確保である。前述のように、業界全体の業績は拡大傾向にあるものの、長時間労働や休日が少ないなど、雇用環境の改善が進まず、作業の危険さや、きつい・汚いといったマイナスのイメージが強いことなどから、新たな人材が集まりにくくなっている。

若年者の入職率が低いことから、就業者の高齢化が進み、足元では55歳以上が34%、29歳以下が約11%と他産業に比べ高齢者の割合が高い。建設業の生産体制を将来にわたって維持していくためには、若年者の入職促進と定着による円滑な世代交代が不可欠であろう。

また、少子高齢化による人口減少に歯止めがかからない中、人手を十分に確保し続けることが困難であることから、ICT(情報通信技術)やロボット等の導入による現場の効率化や、新技術の導入など、生産性向上に寄与する新技術の開発による人手不足を抜本的に解消するイノベーションが求められている。

就業者年齢推移(建設業・全産業、29歳以下・55歳以上)



資料出所:建設省ハンドブック 2017

財務指標分析

業界標準値
比較業界:建設業全体

(安全性分析)

設備工事業は、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において、建設業全体と比べて全て優良な水準にある。建設業は、ピラミッド型の多重下請構造を形成しており、比較的事業規模の大きいサブコンが含まれる斯業界は、全体としては安全性が高い業界であると考えられる。

(収益性分析)

建設業全体に比べ、売上高営業利益率、総資本営業利益率が高い水準にある。近年、設備工事業者が利益率の高い元請けとなるケースが増加していることや、建設業全体の中では比較的上位に属している企業が多いことが要因として考えられる。

(生産性分析)

設備工事業は、加工高に対する人件費のウエイトが高い、労働集約的な業種であり、建設業の中でも、技能労働者への依存度が高い業種である。これは、建設業に対する付加価値比率の高さにも表れている。

設備工事業の収益性を高めるためには、資材と技能労働者の最適化や生産性向上に寄与する工法・素材の活用を通して労働生産性を高め、効率的に付加価値を創造することがポイントとなる。

		設備工事業	建設業
安全性	自己資本比率(%)	37.8	33.5
	流動比率(%)	164.5	150.7
	借入依存度(%)	28.4	30.7
収益性	売上高営業利益率(%)	3.2	2.9
	総資本営業利益率(%)	4.3	3.7
生産性	労働分配率(%)	52.8	42.3
	付加価値比率(%)	45.8	37.7

出所:平成26年度中小企業実態基本調査報告書(中小企業庁)

与信管理のポイント

設備工事業の与信管理は、一括発注における大手ゼネコンの下請け(孫請け)となるか、分離発注における元請けとなるかによって、注意すべきポイントが異なる。

公共工事は、競争入札方式による分離発注が主流になってきており、設備工事業者が元請けとして官公庁からの受注を確保するためには、毎年「経営事項審査」を受ける必要がある。経営事項審査には、企業の「経営状況」、「経営規模」、「技術力」、「その他の審査項目(社会性等)」について数値化されたものが記載されることから、与信管理の参考にすることが可能となる。

民間工事は、一括発注の割合が高く、ゼネコンの下請けとなる場合が多い。特に地場の中小の設備投資業者は、下請けが大半を占めており、過当競争状態にあるため、収益力が悪化し財政状態が脆弱となっている企業が目立つ。

また、公共工事は年度別予算に基づくため、発注体制の整わない4～6月には受注が少なく、夏季から年度末にかけて工事が集中する傾向にある。工事の期ずれや大型案件の受注状況によって、完成工事高が左右されることから、売上高の変動が大きくなりがちである。

なお、設備工事業者が公共工事の元請けとして入札に参加する場合、経営事項審査の点数を上げようと粉飾操作が行われるケースがあるため、注意が必要である。決算操作は工事高、利益、資産の過大計上や、負債の過小計上などが主に利用されることから、与信判断の際には注視しておくべきポイントと言える。

参考資料

一般社団法人 日本建設業連合会 建設業ハンドブック2017
国土交通省:建設投資見通し
業種別審査事典(一般社団法人 金融財政事情研究会)
中小企業庁:「平成26年度中小企業実態基本調査報告書」

免責事項

リスクモンスター株式会社(以下、当社)は当コンテンツに掲載されている情報の正確性について万全を期しておりますが、当社は利用者が当コンテンツの情報をを用いて行う一切の行為について何ら責任を負うものではありません。