



業界レポート
建築材料、鉱物・金属
材料等卸売業

産業分類コード53

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

建築材料、化学製品、鉱物・金属材料、再生資源

② 業界規模

業界規模: 113兆358億円

上場企数: 58社

非上場企業数: 77,572社

③ 業界サマリー

主に建築材料、化学製品、石油鉱物、鉄鋼、金属材料、再生資源に分類される。

建築材料卸売業

木材・竹材卸売業、セメント卸売業、板ガラス卸売業、
建築用金属製品卸売業、その他の建築材料卸売業

化学製品卸売業

塗装卸売業、プラスチック卸売業、その他の化学製品卸売業

石油鉱物卸売業

石油卸売業、鉱物卸売業(石油を除く)

鉄鋼卸売業

鉄鋼用製品卸売業、鉄鋼一次製品卸売業、
その他の鉄鋼製品卸売業、

金属材料卸売業

非鉄金属卸売業、非鉄金属地金卸売業、非鉄金属製品卸売業

再生資源卸売業

空瓶・空缶等空容器卸売業、鉄スクラップ卸売業、
非鉄金属スクラップ卸売業、古紙卸売業、その他の再生資源卸売業

取扱製品別業界概要

取扱製品	事業者数(社)	従業員数(人)	年間販売額(百万円)
建築材料	31,947	271,605	17,995,429
化学製品	17,332	188,281	23,312,779
石油・鉱物	6,124	74,627	38,004,145
鉄鋼製品	8,478	106,754	24,457,063
非鉄金属	4,348	36,155	6,438,023
再生資源	8,265	88,049	2,828,426

出所: 経済産業省 「平成26年 商業統計」

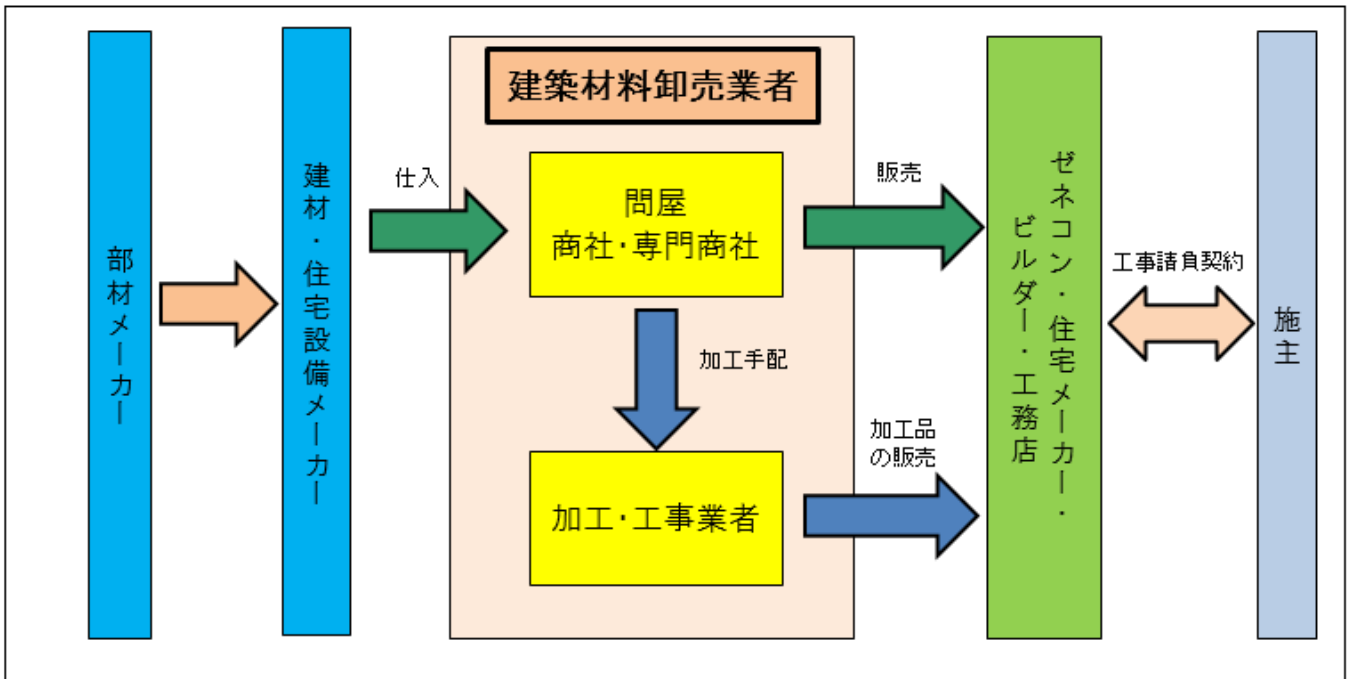
ビジネスモデル

建築材料、鉱物・金属等材料卸売業は、取扱製品が多岐に渡っている。そのため、今回は社数及び従業員数が最も多い、建築材料卸売業を中心に解説していく。

建設材料卸売業の取引の特徴は以下の3つに分けられる。

- (1) 施主から部材メーカーに至るまで多層構造を形成している。
→ 施主からの発注を元に、流通過程にある各製品の仕様が決定するため、工事期間中に仕様の変更・追加・減額が発生した場合、すべての工程に影響が及ぶ。
- (2) 一部の建設材料卸売業者は、単なる卸売業に留まらず、仕入れた建材を最終製品である建物の部品へ加工する「加工・工事業」の役割も担っている。
- (3) 建物の部品加工を請け負うケースがあるため、複数の契約形態が存在する。
 - ・ 購買契約 : 規格品や広く一般に市販されている市販品を対象とする売買契約
 - ・ 製造委託契約 : 最終製品の仕様を指定して製造を委託する契約
 - ・ 材工一式契約 : 建築資材と工事作業人を、建築材料卸売業者が手配する契約

建設材料卸売業の一般的な流通形態を図で表すと以下のとおりとなる。



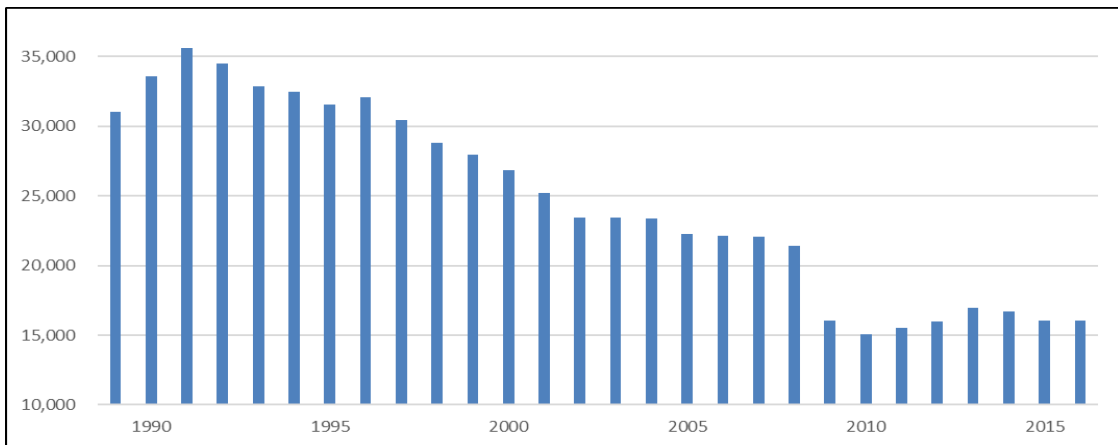
業界動向

建築材料卸売業の販売額推移を見てみると、バブル崩壊直後の1991年をピークに右肩下がりとなっており、2009年には前年に発生したリーマンショックによる景気悪化の影響で、販売額は急激に落ち込んだ。しかし、近年の景気回復や、2011年の震災による復興需要、2020年の東京オリンピックの影響から、直近では回復の兆しがみられる。

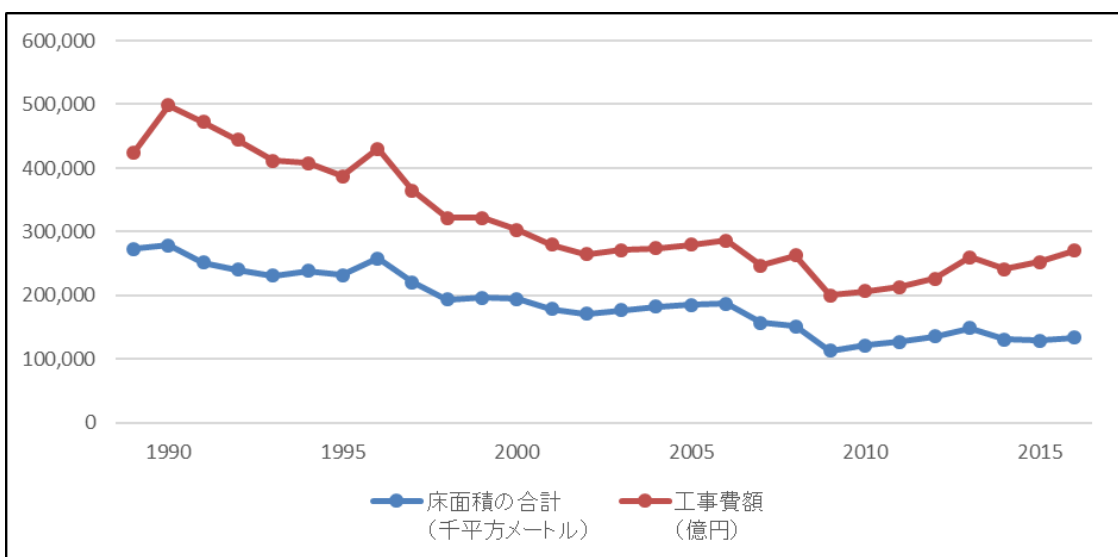
産業廃棄物の約40%が建設廃材と言われている中で、不法投棄対策として平成14年に「建設リサイクル法」が制定された。斯業種においては、一定規模以上の工事の際には分別解体や再資源化が義務づけられているため、従来に比べてコスト負担が増加している。

一方、平成22年に「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」が施行され、政府より公共建築物に関して国産木の積極的な利用が促されるようになったことで、今後の取扱高増加が期待される。

建築材料卸売業 販売額 (10億円)



床面積及び工事費金額



財務指標分析

業界標準値
比較業界: 卸売業全体

(安全性分析)

自己資本比率、流動比率、固定比率、借入依存度などの安全性指標は卸売業全体と比べて、やや脆弱な水準にあるといえる。建設材料卸売業は、他の卸売業とは違い、建設材の加工を手掛ける企業も多いことから、加工設備の投資に伴う借入が増加しやすいことが一因として考えられる。

(効率性分析)

棚卸資産回転期間は卸売業全般と比べて、短期間である。要因としては、取扱商品の納期が工事計画に合わせて決定される為、在庫を事前に抱えて販売することが少なく、メーカー直送や加工業者から工事現場へ納品することが多いことが挙げられる。

(収益性分析)

建築材料卸売業の売上高総利益率は、12.0%と卸売業全般と比べて低い水準である。建設材料の販売先は、ゼネコンなど自社に比べて規模の大きいケースが多く、価格決定力の弱さが一因として考えられる。

建築材料卸売業も同様に価格競争が一段と激しさを増しており、十分な営業利益を確保することは難しい状況にある。人件費を含めた販売管理費の削減を図ることが可能であるか、財務内容の健全性やキャッシュフローの安全性を随時確認していく必要がある。

		建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	卸売業
安全性	自己資本比率(%)	32.8	37.4
	流動比率(%)	142.0	160.6
	固定比率(%)	107.7	87.0
	借入金依存度(%)	30.5	29.4
資本効率	売掛債権回転期間(カ月)	2.0	1.9
	棚卸資産回転期間(カ月)	0.5	0.8
	総資本回転率(%)	1.8	1.7
収益性	売上高総利益率(%)	12.0	15.0
	売上高当期利益率(%)	1.2	1.7

中小企業庁 中小企業実態基本調査 参照

与信管理のポイント

建築材料卸売業は、販売先である建設業界の景気動向に業績が左右されやすい。そのため、取引の際には、主要な営業品目や、取引割合、販売先の業界動向を把握する事が重要である。

また、建設業界の倒産件数は、減少傾向にあるとはいえ、依然として高い水準で推移しており、より注意深く取引先の資本関係や系列状況などの確認を行う必要がある。特に斯業者の販売先としては、ゼネコンなど力関係の強い企業が多いため、不利な取引になっていないか、取引条件が変更されていないかといった点には注意をしておきたい。

建築材料卸売業は、月ごとの受注高に差が生じやすいため、決算時期によって売掛債権や買掛債務の保有高の変動が大きくなりやすい。決算時点で保有する債権・債務や棚卸資産などが、当期の受注高と比較し、適正な水準にあるか確認する必要がある。

また、他業種に比べて手形取引の割合が高い業界であり、手形割引による資金調達が一般的である。このため、融通手形の発生やグループ会社の破綻に伴う連鎖倒産には十分に注意が必要である。こうした事態を避けるためにも、日ごろから取引先の仕入先や販売先を把握し、その信用力の確認をしておきたい。

足元の業績は回復の兆しが見えるが、復興需要やオリンピック特需は一過性のものであるため、国内の人口減少が続く中で、先行きの不透明が増している。周辺環境の変化が大きく見込まれている業界であることから、与信管理を行う上では、以上の点を踏まえて迅速に変化を捉えられるようにしたい。

参考資料

経済産業省 「平成26年 商業統計」、「建材・住宅設備産業取引ガイドライン」
国土交通省 「住宅着工統計」
総務省 「平成26年経済センサス-基礎調査結果」
中小企業庁 「平成26年中小企業実態基本調査(速報)」
業種別審査辞典「一般社団法人 金融財政事情研究会」
建設業ハンドブック2017「一般社団法人 日本建設業連合会」

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。