

総合工事業

産業分類コード 06

総合工事業（産業分類コード 06）

（１）市場概要

① 営業種目

- ・ 一般土木建築工事業 ・ 土木工事業
- ・ 舗装工事業 ・ 建築工事業
- ・ 木造建築工事業 ・ 建築リフォーム工事業

② 業界規模

総売上高 66 兆 2116 億円

上場企業数 88 社

非上場企業数 192, 264 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」、部分的な工事を請け負う「職別工事業」、設備部分を請け負う「設備工事業」に大別される。

総合工事業は、主に土木施設、建築物の完成を発注者から直接請負い、自己建設または下請け企業を管理して施工する業者である。中でも設計から施工まで一貫して請け負うことができ、比較的規模の大きい業者をゼネコンと呼ぶ。

総合工事業の事業内容は、「土木事業」と「建築事業」に大きく分けられる。「土木事業」は、道路整備やトンネル工事、ダム事業など公共事業によるインフラ整備の建設を主とし、「建築事業」は、ビルやマンションなどの建物の建設等を主とする。

ゼネコンは、年間完成工事高が 1 兆円以上のスーパーゼネコン（鹿島建設、清水建設、大成建設、大林組、竹中工務店の 5 社）、2,000 億円以上の準大手ゼネコン、2,000 億円未満の中堅ゼネコン、都市圏以外の特定地域に強みを持つ地場「ゼネコン」に大別される。

（業界としての特徴）

- ・ 建設業におけるピラミッド構造の中で、頂点に位置するため、比較的経営が安定しやすい。
- ・ 総合組立産業であり、受注時と実際に施工にあたる時期に時間差があるため、資材と労務をいかにジャストインタイムで調達できるかなど、現場の効率化が収益に影響を及ぼす。
- ・ 個別受注産業であり、一旦建設されると作り直しが困難であるため、施工業者自らが率先して品質を管理する体制が求められている。
- ・ 全ての地域で、県内総生産の約 10%、労働者の 5 % 以上を占めており、地域の基幹産業を担っている。
- ・ 業績は、公共工事や民間企業の設備投資の動向に左右されるため、景気や政府・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いる。
- ・ 地場の中小ゼネコンは供給過多の状態にあり、過当競争体質である。
- ・ 若年層の入職率の減少が目立ち、高齢層の割合が高い業界である。

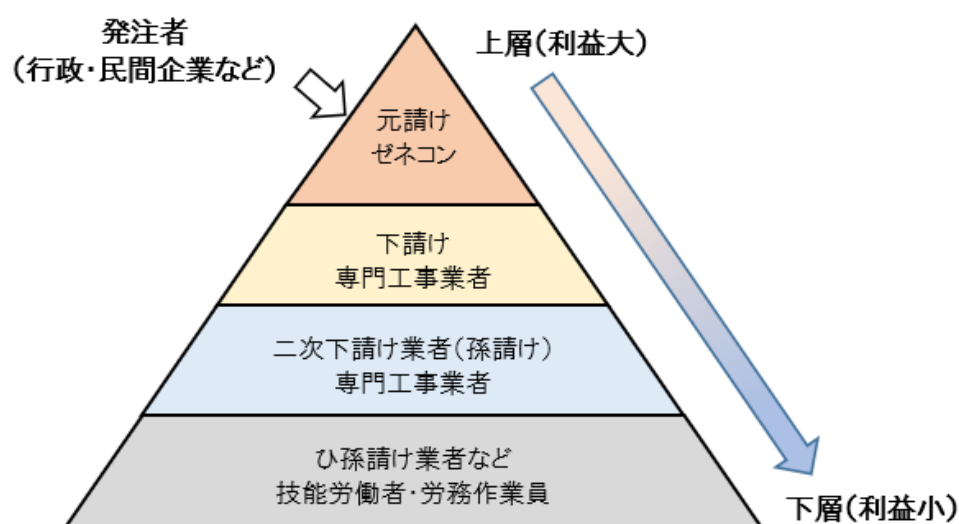
(2) ビジネスモデル

総合工事業者は、元請けとして工事を受注し、材料・機械等を調達しつつ、専門工事業者（職別工事業者・設備工事業者）と請負契約を結び、施工の指揮・監督を行う。現場では、下請け、孫請けの専門工事業者が技能労働者・労務作業員を雇用し、作業を行うという重層構造となっている。

総合工事業者の業務は、主に建築事業と土木事業に分けられ、さらにそれぞれ民間投資と政府投資に分けられる。投資金額の割合は、民間投資が60%、政府投資が40%となっており、民間投資の大半が建築工事であるのに対し、政府投資の大半は土木工事となっている。

また、建設業界は多重下請構造になっており、建設業者の大多数を占める下請け企業は過当競争の状態にあることから、収益力が悪化している企業が多い。一方、大手ゼネコンは、利益率の高い公共工事が増加しており、収益は安定している。公共事業の中でも、土木工事は機械化が進んでおり、建築工事よりも粗利益率が高くなっている。

建設業界の多重下請構造

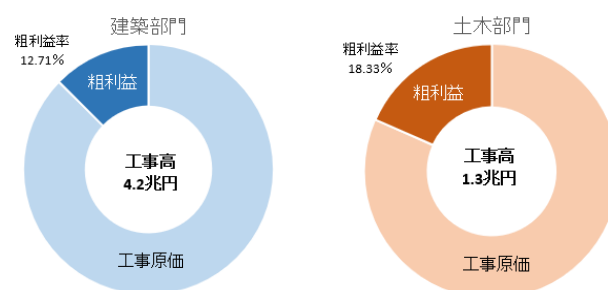


建築投資の内訳

↑ 建築 50.0% ↓	民間住宅 29.0%	政府住宅 1.0%
		政府非住宅建築 4.0%
↑ 土木 50.0% ↓	民間非住宅建築 21.0%	政府土木 35.0%
	民間土木 10.0%	
	民間 60.0%	政府 40.0%

（出所）国土交通省「2018年度 建設投資見通し」

スーパーゼネコンの部門別粗利益



上場スーパーゼネコン4社の2018年度決算を基に作成

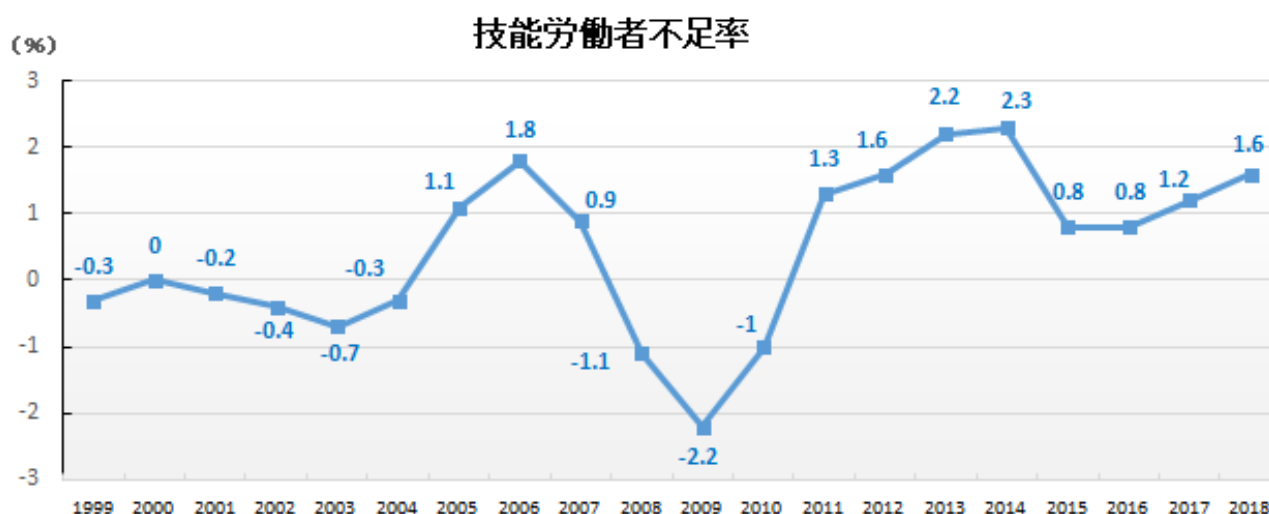
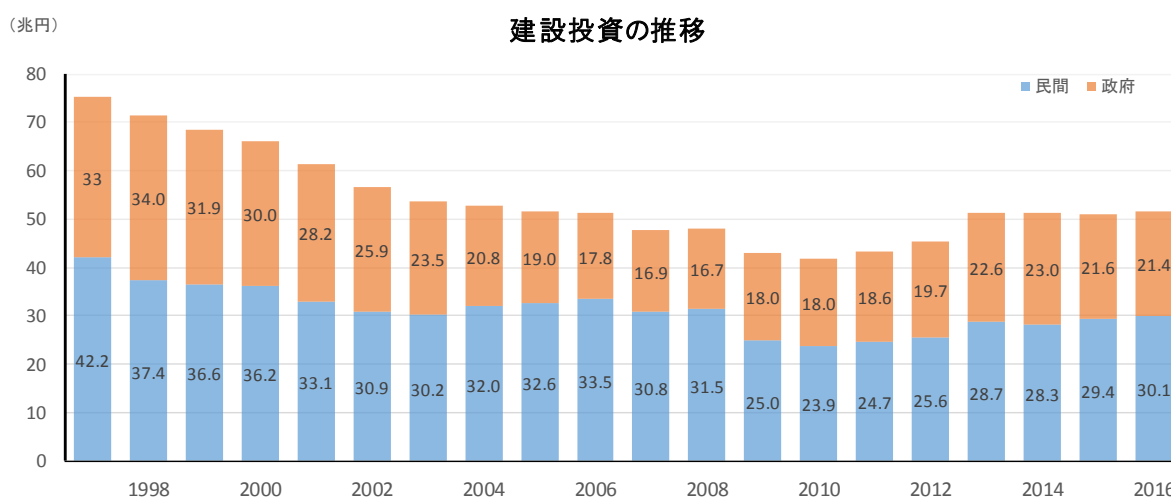
(3) 業界動向

リーマンショック後の景気悪化により建設投資は急減し、2010年にはピーク時の84兆円（1992年）に比べ、50%程度の水準まで減少した。近年は、2012年末からのアベノミクスによる公共事業の投資需要や2020年の東京オリンピックに向けた施設建設や老朽インフラの更新需要などの好材料が続き、回復傾向で推移している。しかし、これらの需要はピークを過ぎ、消費増税などの影響から先行きへの不透明感は強い。

足元では、オリンピックや震災の復興特需が重なったことで、深刻な人手不足となっており、技能労働者不足率は増加傾向で推移している。人手不足による工期の延長は、コスト増加につながり、収益を圧迫する結果となるため、人材確保の動きは引き続き活発に推移するとみられる。

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のは困難な状況にある。IT技術やロボット等の導入による現場の効率化や生産性向上に寄与する新工法・新素材の開発に力を入れ、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る。

2020年以降の国内需要は低迷する可能性が高く、大手ゼネコンを中心に、海外需要をいかに拡大し、利益確保につなげていくかが今後の課題となる。



(出所) 国土交通省「建設投資見通し」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

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、総合工事業は建設業全体と比べ、優良な水準にある。ピラミッド型の多重下請構造を形成する建設業は、下位層ほど経営が不安定な状態になりがちだが、総合工事業は上位層に位置しているため、建設業全体の中では、安全性の高い業種といえる。

(収益性分析)

総合工事業は、建設業全体に比べて総資本利益率がやや低い水準にある。一方、近年では総合工事業者が資本を効率的に活用し、収益を生み出している様子がみられる。これは、総合工事業の中でも、特に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が一因になっているとみられる。

(効率性分析)

設備投資による付加価値の創出度を表す投資効率において、総合工事業は建設業全体に比べて高い水準にある。土木工事における機械化の推進により、建設業の中では労働力への依存度が低減されている様子が見受けられる。

【財務指標(2018年度)】

		総合工事業	建設業
安全性	自己資本比率(%)	40.8	38.4
	流動比率(%)	173.1	156.8
	借入金依存度(%)	24.3	22.7
収益性	売上高総利益率(%)	18.9	21.4
	総資本営業利益率(%)	4.1	5.4
	総資本経常利益率(%)	4.5	6.0
効率性	設備投資効率(%)	745.2	150.1
	売掛債権回転期間(か月)	1.0	2.1
	買掛債権回転期間(か月)	1.2	1.7

(出所) 中小企業庁「平成30年度中小企業実態基本調査」

(5) 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。

総合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。

$$\text{与信金額} = \text{取引金額} \times (\text{回収サイト})$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯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「斯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る。

$$\text{総合工事業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.2 \text{ か月}$$

●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（18.9%）と買掛債務回転期間（1.7 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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.189)[\text{原価率}] \times 1.2(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.08 \end{aligned}$$

例：売上高 100 億円・A 格の場合：100 億円×0.1[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=2.4 億円

(6) 与信管理のポイント

前項の「与信限度額の考え方」では、販売者としての斯業種に対する与信の考え方について述べた。一方、斯業種に対しては、工事を発注する側としての与信管理も重要である。

まず、総合工事業者は、規模や発注者によって注意すべきポイントが異なるため、取引企業が扱う工事の特徴を把握する必要がある。

公共工事は、施工を全うできる財務体力を有しているかどうかだけでなく、過去の施工実績や技術力が総合的に評価される。技術提案により、公共工事のコスト削減、工期の短縮など発注者の要望に応えられる工事業者が競争優位性を持つ。

民間工事は、発注方式や業者選定は発注者次第であるため、選定条件によって、受注の難易度が異なる。民間工事主体の工事業者は、採算面や支払条件において、公共工事に比べ不安定要素が多い。また、民間発注者の信用状態によっては不良債権化する恐れもあるため、発注者の信用力にも注意が必要である。

毎月商品の売買を繰り返すような売買取引とは違い、建設工事は発注から完成までの期間が長い。そのため、完成・引き渡しまでの間に、建設業者の資金繰りが悪化してしまう可能性もあろう。仮に資金繰りの悪化によって工事が滞ってしまった場合、発注者にとっての負担が大きくなることも想定される。

さらに、工事の途中で建設業者が倒産してしまった場合、工事発注者として未完成の物件や建物などを放置するわけにはいかず、倒産企業へ事前に支払った代金を回収できないまま、新たな工事業者を探す必要に迫られるケースもある。このようなリスクを避けるためにも、発注前に事前に請負業者の財務体力を調べたうえで、必要であれば、完工保証などの保全策を確保して工事を依頼する必要がある。

企業の社会的責任が重視される中、コンプライアンスリスクに対する耐性も重要となっている。入札談合等の不正行為やそれらに伴う行政処分の影響によって、業績の悪化や信用力の低下を招く恐れがある。特に、指名停止処分は、処分期間中、国や地方自治体の入札参加資格が停止されるため、公共事業への依存度や処分期間によって、経営面に大きな影響を与える。

大手や中堅のゼネコンは、大規模工事や施工難易度の高い工事を競業受注する力を有しているため、設計や施工管理含め技術力、提案力が差別ポイントなる。

地場のゼネコンは、過当競争状態にあり、収益力の悪化から財政が脆弱な企業が多い傾向にある。スーパーゼネコンの下請けとなる場合もあるが、地方自治体を中心に施工難易度の高くない工事を主として受注しているため、機動力の高い工事が求められる。

定量的な面では、業界特性上、以下の点に留意する。

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、比較的売上の変動が大きい業界である。

公共工事の入札に参加するには、経営事項審査を受けなければならないため、審査の点数をよくみせるために粉飾操作が行われやすい。代表的な粉飾の手法として、工事完成基準、工事進行基準など売上計上の基準調整及び未成工事受入金を利用した売上の過大計上、未成工事支出金を利用した受注残の過大計上等が用いられるため、注意が必要である。

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 2018

国土交通省：平成 30 年度 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 29 年度中小企業実態基本調査報告書」