

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7



職別工事業（設備工事を除く）（産業分類コード7）

（1）市場概要

① 営業種目

- ▶ 大工工事業
- ▶ 土工・コンクリート工事業
- ▶ 鉄骨・鉄筋工事業
- ▶ 石工・レンガ・タイル・ブロック工事業
- ▶ 左官工事業
- ▶ 板金・金物工事業
- ▶ 塗装工事業
- ▶ 床・内装工事業
- ▶ その他職別工事業

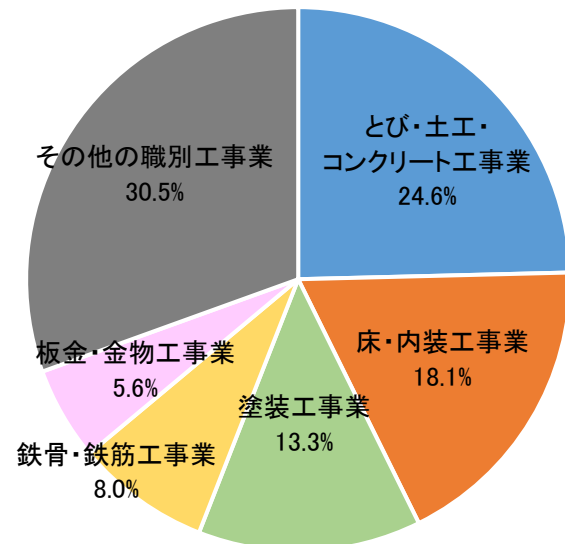
② 業界規模

総売上高 24 兆 779 億円

上場企業数 23 社

非上場企業数 197,486 社

細分類業種別企業数割合(2021年)



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。

職別工事業は、主に総合工事業者等から下請受注し、工事現場において建築物又は土木施設などの目的物の一部分を構成するために、建築工事を行う事業者である。

設備工事業が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のに対し、職別工事業は建築物や土木施設などの目的物の工事を担う。

（業界としての特徴）

- ・職別工事業の多くは下請企業であり、元請企業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。
- ・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。

（２） ビジネスモデル

建設業は、発注者・施主から直接工事を受注する元請企業と、元請企業から依頼を受けて契約を結び工事を受注する下請企業に大別されるが、職別工事業は下請企業となる場合が多い。

斯業種は、多岐にわたるため、企業数の４割を占める「とび・土木・コンクリート工事業」と「床・内装工事業」のそれぞれのビジネスモデルについて記載する。

（とび・土工・コンクリート工事業）

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。元請企業から下請受注し、施工する工事が多く、元請工事を受注することは少ない。工期通りの施工、安全面への配慮、作業員の質、受注コストなどによって他社と差別化が図れる。

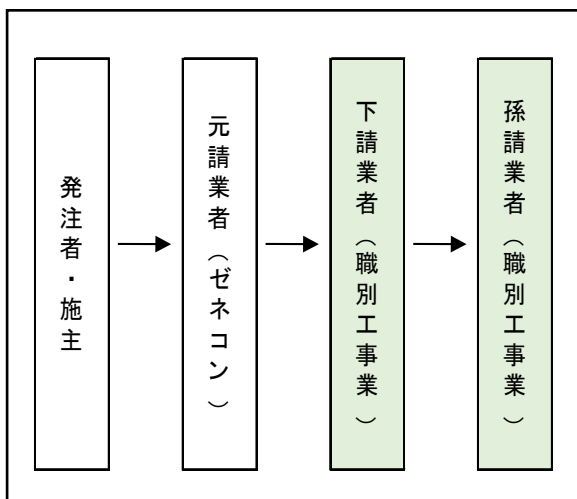
（床・内装工事業）

床工事は、床シート、カーペットなどの取付け工事を行う。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利用することが必要となる。

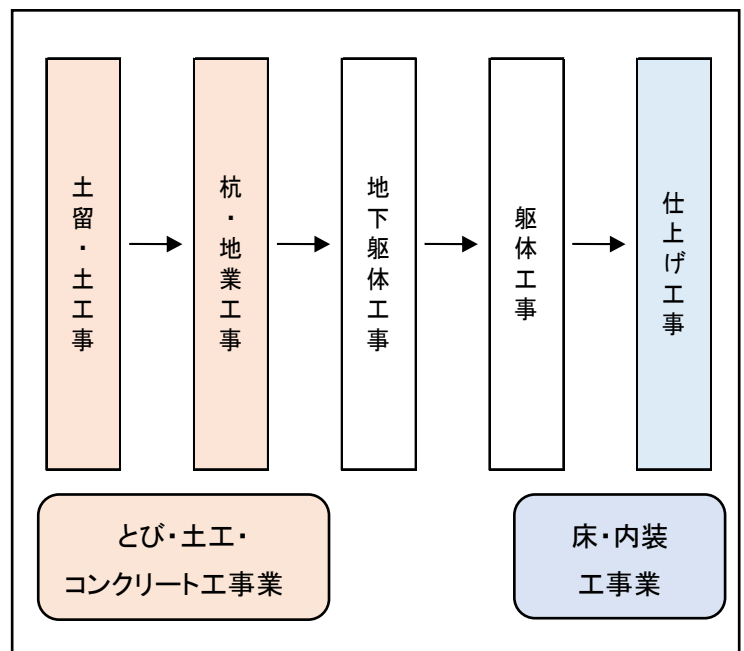
内装工事業は、木材、石膏ボード等を用いて、建築物の内装仕上げるための工事を行う。ホテル、レストラン、住宅、イベント会場などの受注が多く、民間の需要動向に大きく影響を受ける。

床・内装工事業は、工期の最終段階の工事であることから工期の遅れのしわ寄せを受けやすい業種である。

一般的な工事受注フロー



一般的な工事工程フロー



（3） 業界動向

建設業界全体の課題として、人材不足、高齢化が大きな問題となっている。若い世代の労働者は減少傾向にあり、少子高齢化の歯止めがかからない中、企業存続のためには、若年層の人材確保、世代交代が求められている。

職別工事業の完成工事高をみると、2019年度において、元請けよりも下請けの完成工事高が3倍以上高く、下請企業の割合が多い業界であることがわかる。下請・孫請企業となる場合が多いことから、元請企業から受注を得られるかが重要となるため、高品質かつ工期通りに施工を行い、様々な注文に柔軟に対応することが求められる。

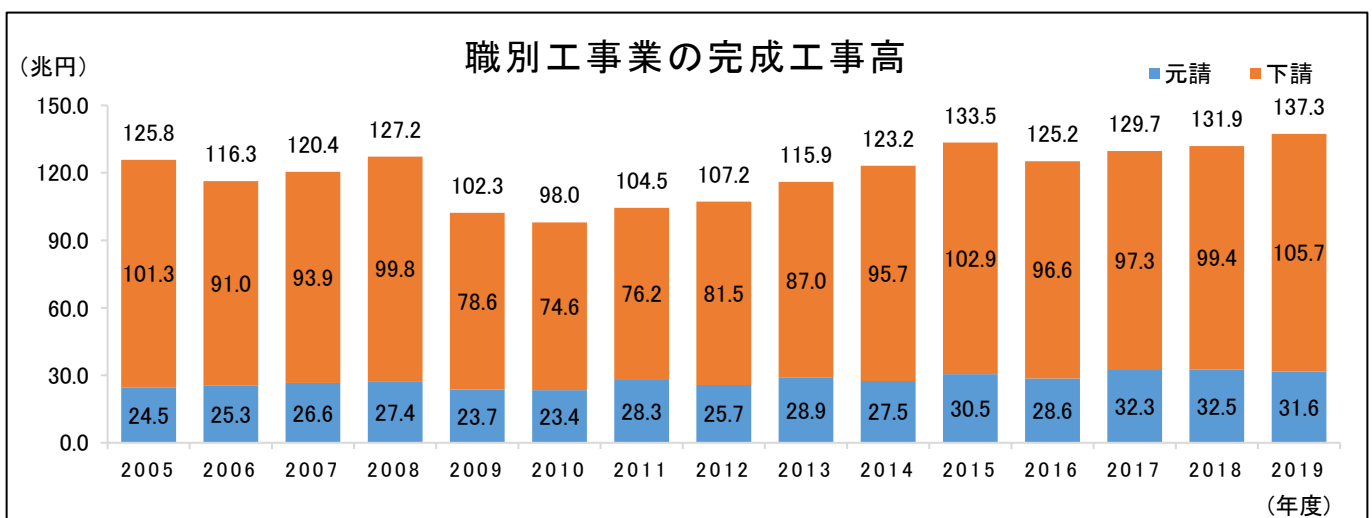
（とび・土工・コンクリート工事業）

2013年に策定された大規模自然災害等に備えた国土全域にわたる強靱な国づくりを推進する国土強靱化基本法を踏まえ、2020年に「防災・減災、国土強靱化のための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、2021年3月頃から表面化したウッドショックの影響による資材調達コストの高騰や、人材不足の問題も懸念されており、先行きは楽観視できない状況である。

（床・内装工事業）

中古住宅のリノベーションやバリアフリー化に伴う工事は堅調に推移している。近年は、消費者の環境問題への意識の高まりを考慮し、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なっている。

2020年以降は、新型コロナウイルス感染拡大によって、企業の設備投資や店舗等の新規オープン・リニューアル案件の中止や延期が生じるなど、受注減少の影響を受けており、コロナ関連倒産が発生している。



（出所）総務省「建設工事施工統計調査」

（４）財務指標分析

（安全性分析）

職別工事業は、自己資本に対する固定資産の比率を示す固定比率は、83.4%と総合工事業と比較して10ポイント以上高くなっている。元請けとなる総合工事業と比較し、斯業界は工事に必要な重機等を有する必要が
あることから、固定資産を保有しやすいため、固定比率が高くなっていると考えられる。

（収益性分析）

斯業界は、売上高総利益率から売上高当期利益率までの利益水準において、総合工事業に比べ、概ね高い水準にある。また、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、総合工事業の38.8%に対し、
斯業界は33.7%と5ポイント程度低くなっている。総合工事業に比べ、下請けを使わずに自社で工事を完遂させる割合が高いことから、完成工事高対外注比率が低い結果につながっている。

（効率性分析）

建設業において、棚卸資産には未成工事支出金や資材等が計上される。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を要するため、未成工事支出金が多額となる。そのため、下請け企業に比べて多額となる。そのため、
斯業界においては、総合工事業に比べて棚卸資産の回転期間が短期間になりやすく、約1か月短い結果につながっている
と思料される。

【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(%)	42.7	42.0
	流動比率(%)	180.8	174.4
	借入依存度(%)	28.8	26.8
	固定比率(%)	83.4	71.8
収益性	売上高総利益率(%)	26.0	20.5
	売上高営業利益率(%)	4.3	4.3
	売上高経常利益率(%)	4.8	4.5
	売上高当期利益率(%)	3.2	2.7
	完成工事高対外注比率(%)	33.7	38.8
効率性	売掛債権回転期間(か月)	1.5	1.0
	買掛債務回転期間(か月)	1.2	1.3
	棚卸資産回転期間(か月)	0.6	1.5
	付加価値生産性(百万円)	10.5	11.9

(出所) 財務庁「令和2年中小企業実態基本調査(令和1年度決算実績)」

（５）与信限度額の考え方

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。

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

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。

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

●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（26.0%）と買掛債務回転期間（1.2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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.260)[\text{原価率}] \times 1.2(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.074 \end{aligned}$$

（例：売上高100億円・A格の場合：100億円 × 0.074[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 2.22億円）

（6）与信管理のポイント

職別工事業の与信管理は、元請企業となるか、下請・孫請企業となるか、さらに受注元が官公庁か民間企業かによって、利益率や取引条件が異なり、注意すべきポイントが異なる。

工事代金の回収は、工事出来高での回収、もしくは工事完成後の一括回収となる。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、及び工事完成後に支払われる場合が多い。民間工事の場合は、着工時・中間時・竣工時の3分の1支払いが一般的であるが、発注者の条件によってさまざまである。

工事受注は季節変動を受けやすく、工事の最終工程に当たる内装工事などは、3月、12月に集中する傾向がある。年間を通しての工事量の確保、平準化がなされているかも確認が必要といえる。また、進行中の工事では、未成工事受入金と未成工事支出金のバランスを確認し、資金繰りに問題がないかについても把握に努める必要がある。

発注者・施主などから直接工事を受注することは少なく、ゼネコン・工務店などの元請企業から受注し、工事を行うことが多い。一般的な施工管理のQCDSE（Quality（品質）、Cost（コスト・原価）、Delivery（工程・工期）、Safety（安全）、Environment（環境））に基づき民間企業においてランク付けなされるため、予算内での良質な工事、工期遵守、現場の安全と環境に対する配慮、これらを高い水準で達成できている業者であるか否かがポイントになる。

元請企業が有利な立場を利用して契約を締結している場合、下請企業の採算悪化につながる。不利益な取引があった場合、「下請代金支払遅延等防止法」の定めによって公正取引委員会のホームページへ記載されるため、取引している元請企業に問題がないかチェックすることが重要である。

なお、建設業者が公共工事の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、斯業種においても注意が必要である。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いえる。

【参考資料】

総務省 入札・契約制度について

総務省「建設工事施行統計調査」

総務省「労働力調査」

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2年中小企業実態基本調査（令和1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）