

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



リスクモンスター株式会社

建築材料、鉱物・金属材料等卸売業（産業分類コード 53）

（１）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

総売上高 94 兆 5,402 億円

上場企業数 58 社

非上場企業数 38,008 社

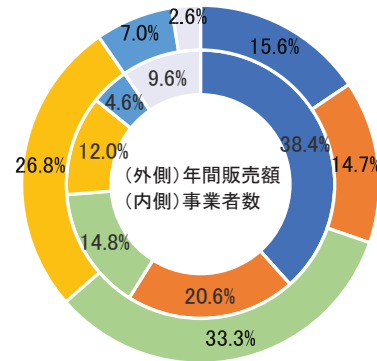
③ 業界サマリー

主に「建築材料」、「化学製品」、「石油・鉱物」、「鉄鋼製品」、「非鉄金属」、「再生資源」の6つに大別される。それぞれの分野で扱う製品および規模は以下の通りである。

- ▶ 建築材料：木材・竹材、セメント、板ガラス、建築用金属製品、その他の建築材料
- ▶ 化学製品：塗装、プラスチック、その他の化学製品
- ▶ 石油・鉱物：石油、鉱物（石油を除く）
- ▶ 鉄鋼製品：鉄鋼用製品、鉄鋼一次製品、その他の鉄鋼製品
- ▶ 非鉄金属：非鉄金属、非鉄金属地金、非鉄金属製品
- ▶ 再生資源：空瓶・空缶など等空容器、鉄スクラップ、非鉄金属スクラップ、古紙、その他の再生資源

取扱製品別業界規模

■ 建築材料 ■ 化学製品 ■ 石油・鉱物 ■ 鉄鋼製品 ■ 非鉄金属 ■ 再生資源



(出所) 経済産業省「令和2年商業統計調査」

取扱製品別業界規模

取扱製品	事業者数(社)	構成比	従業員数(人)	構成比	年間販売額(百万円)	構成比
建築材料	20,914	38.4%	168,636	33.1%	14,724,706	15.5%
化学製品	11,201	20.5%	98,437	19.4%	13,899,848	14.7%
石油・鉱物	8,089	14.8%	90,678	17.9%	31,441,480	33.3%
鉄鋼製品	6,618	12.1%	80,956	15.9%	25,326,825	26.8%
非鉄金属	2,532	4.6%	19,638	3.9%	6,626,190	7.0%
再生資源	5,218	9.6%	49,639	9.8%	2,521,230	2.7%
合計	54,572	100.0%	507,984	100.0%	94,540,279	100.0%

(出所) 経済産業省「令和2年商業統計調査」

(業界の特徴)

- ▶ 販売先業界の景気動向に業績が左右されやすいため、業績悪化に耐える財政面の安定性が求められる。
- ▶ 手形取引が主流の業界である。
- ▶ 主要販売先である建設業者の工事施工計画によって受注高が左右されるため、売掛債権や買掛債務が変動しやすい。

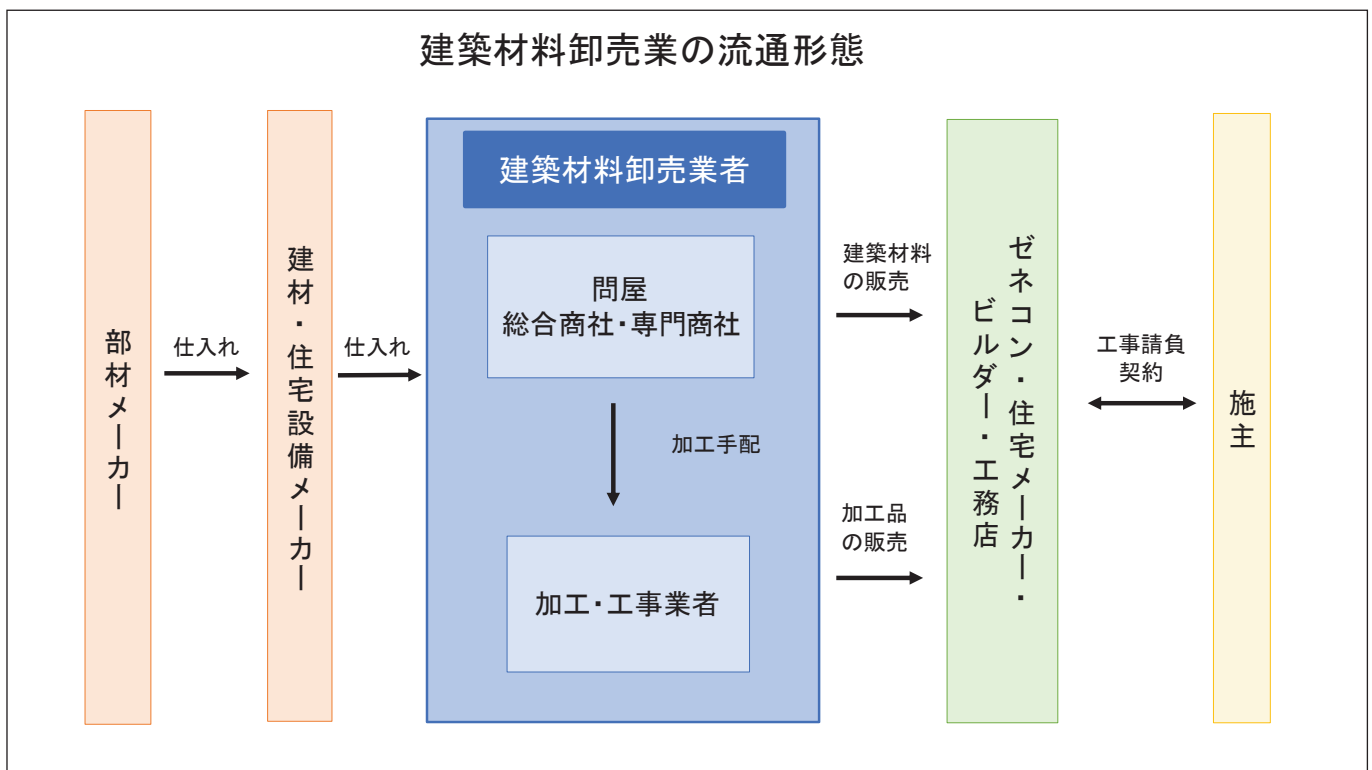
(2) ビジネスモデル

建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業は、取扱製品が多岐にわたるため、企業数および従業員数が最も多い建築材料卸売業を中心に述べることにする。

建築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。
 施主の発注によって、流通過程にある各製品の仕様が決定するため、工期中に仕様の変更・追加・削減が発生した場合、すべての工程に影響が及ぶ。
- ② 一部の建築材料卸売業者は、卸売業のみに留まらず、仕入れた建築材料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場合があるため、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建築材料卸売業者に製造を委託する契約
 - ▶ 材工一式契約 : 建築材料と工事作業人を、建築材料卸売業者が手配する契約

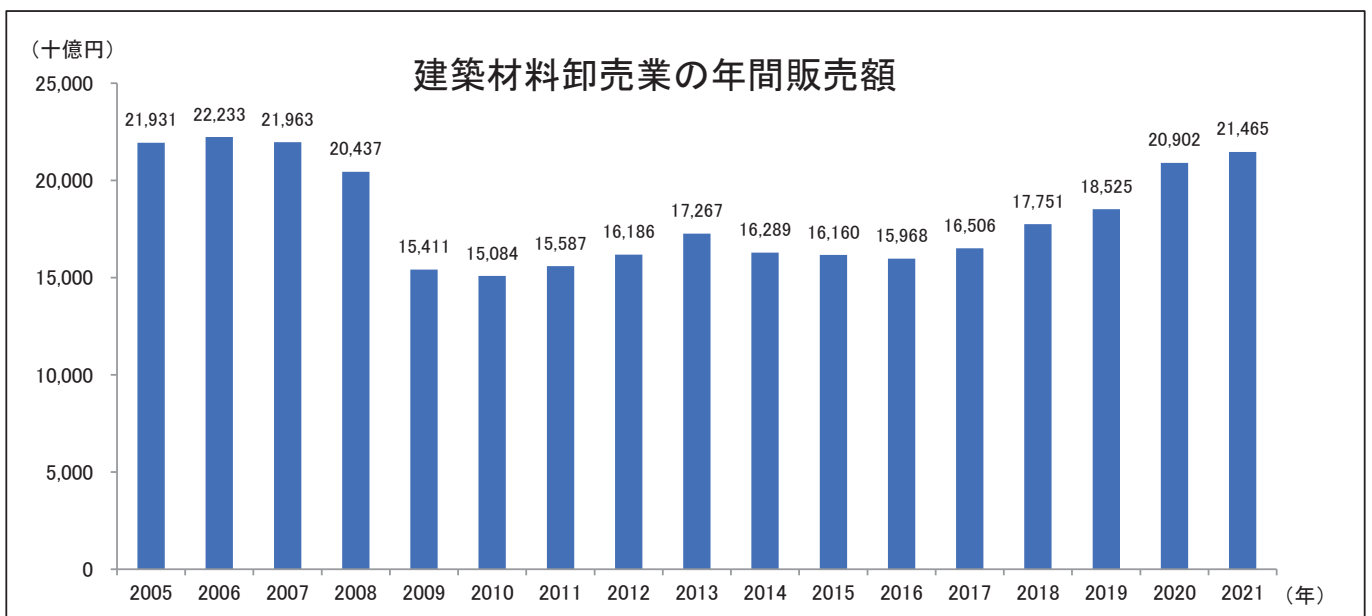
建築材料卸売業の一般的な流通形態を図で表すと以下のとおりとなる。



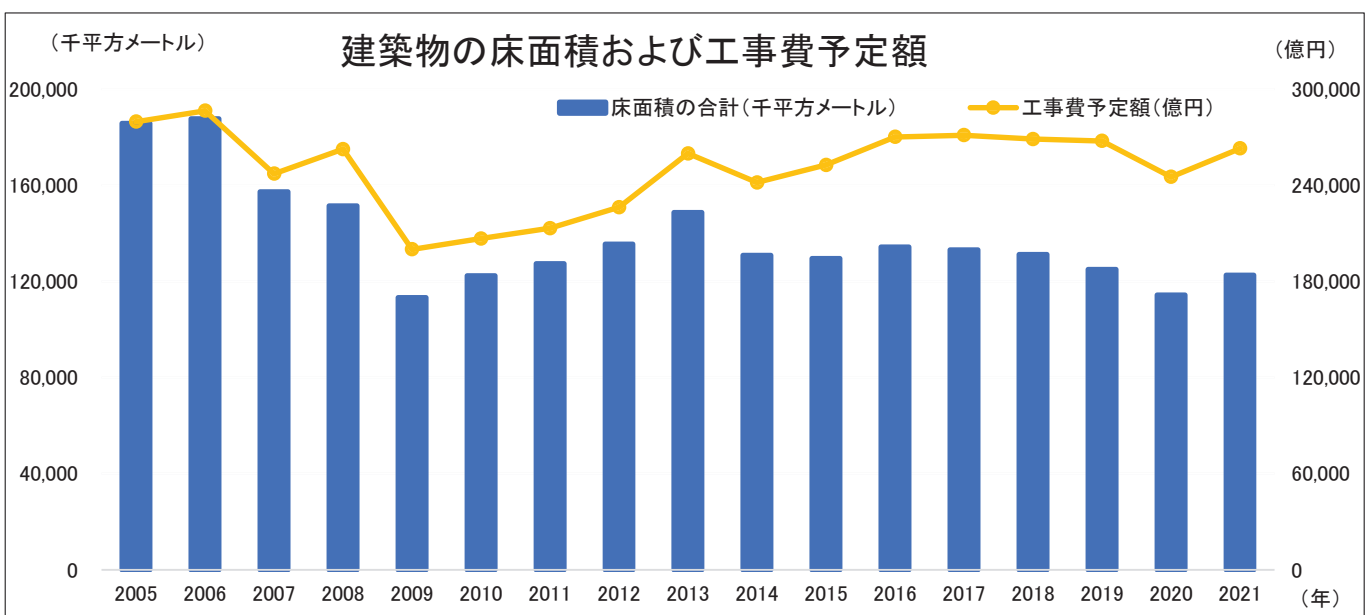
(3) 業界動向

建築材料卸売業の販売額推移は、2008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、2009年の販売額は急激に落ち込んだが、2011年の東日本大震災による復興需要や2021年に開催した東京オリンピック・パラリンピック関連により需要増加を受けて、2021年はリーマンショック前の水準近くまで回復した。

近年の工事費予定額は2008年の水準まで回復しているが、同年に比べると建築物の床面積合計は約3千万平方メートル少なく、建設材料の高騰や人件費の上昇により工事費予定額の平米単価は増加している。新型コロナウイルス感染症の拡大により2021年上期には建築用木材の供給が需要に追いつかなくなり、「ウッドショック」と呼ばれる木材関連の価格高騰が発生している。また、住宅建築などに使われる木材の7割弱を輸入木材が占める中、ウクライナ侵攻の影響で高品質のロシア産木材の入手が困難となっており、原材料の値上がりが懸念される。「建設リサイクル法」の施行によって建設業者は分別解体や再資源化を義務づけられ、コスト負担の増加が見込まれる中、さらなるコスト増加要因も抱えており、販売先の大手建設業者からのコストダウン要請による斯業種の採算悪化が懸念される。



(出所) 経済産業省「令和2年度商業動態統計」



(出所) 国土交通省「令和2年度建設着工統計調査」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

自己資本比率、流動比率、固定比率などの安全性指標は、卸売業と比べてやや脆弱な水準にあるといえる。斯業種は卸売業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ため、借入依存度が低くなりやすい。

(収益性分析)

近年の建築材料の価格高騰により、売上高総利益率は、卸売業よりやや低い水準となっている。また、建築材料の販売先が、ゼネコンなど自社に比べて規模の大きい企業の場合には、価格決定力が弱いために利益率が低くなり得る。

(効率性分析)

棚卸資産回転期間は、0.6 か月と短期間である。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ため、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機会が多いことが挙げられる。また、主要な取引先が支払サイトの長い建設業界であることから、売掛債権回転期間は、卸売業と比較して長期となっている。

【財務指標】

		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(%)	35.8	38.4
	流動比率(%)	155.1	172.9
	固定比率(%)	88.1	81.9
	借入依存度(%)	27.7	30.7
収益性	売上高総利益率(%)	12.7	16.0
	売上高営業利益率(%)	1.2	1.6
	売上高経常利益率(%)	1.6	1.9
	売上高当期利益率(%)	1.0	0.5
効率性	売掛債権回転期間(か月)	2.3	1.9
	買掛債務回転期間(か月)	1.9	1.8
	棚卸資産回転期間(か月)	0.6	0.7

(出所) 中小企業庁「令和3年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。建築材料、鉱物・金属材料等卸売業に対して発生する与信取引としては、建材商品や材料の販売などでの「売買取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、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、自社の取引条件が斯業種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「斯業種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。

$$\text{建築材料、鉱物・金属材料等卸売業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.9 \text{ か月}$$

●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（12.7%）と買掛債務回転期間（1.9 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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.127)[\text{原価率}] \times 1.9(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.138 \end{aligned}$$

（例：売上高 100 億円・A格の場合：100 億円 × 0.138[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 4.14 億円）

(6) 与信管理のポイント

斯業種は、販売先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ことが重要である。特に主要販売先となる建設業界の工事施工計画によって月ごとの受注高に差が生じやすく、それに伴って売掛債権や買掛債務が変動する傾向にあるため、債権債務や棚卸資産の推移を捉え、資金繰りへの影響を把握したい。

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ものの、手形の割引率が業界平均に比べて高い場合は、資金面に注意が必要である。

斯業種の主要販売先である建設業界の倒産件数は、政府による各種支援策などの効果によって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、取引先の資本関係や系列状況などの確認を注意深く行う必要がある。力関係で劣後する大手ゼネコンなどとの取引においては、不利な取引条件となっている場合があるため、取引先の大手企業への依存度合いにも注意したい。

建築材料卸売業において、東京オリンピック・パラリンピック関連の需要が終わり、「ウッドショック」による木材価格の高騰が発生している。今後の建設業界の先行きが不透明な中、卸売という性質上、商品付加価値による差別化が難しく価格競争に陥りやすいため、採算の確保が重要となる。

【参考資料】

経済産業省：「令和2年度商業動態統計」、「建材・住宅設備産業取引ガイドライン」、
「令和2年商業統計調査」

国土交通省：「令和2年度建設着工統計調査」

総務省統計局：「令和2年経済センサス」

中小企業庁：「令和3年中小企業実態基本調査」

建設業ハンドブック2021（一般社団法人 日本建設業連合会）

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）