

業界レポート
総合工事業
産業分類コード 06



リスクモンスター株式会社

総合工事業（産業分類コード 06）

（1）市場概要

① 営業種目

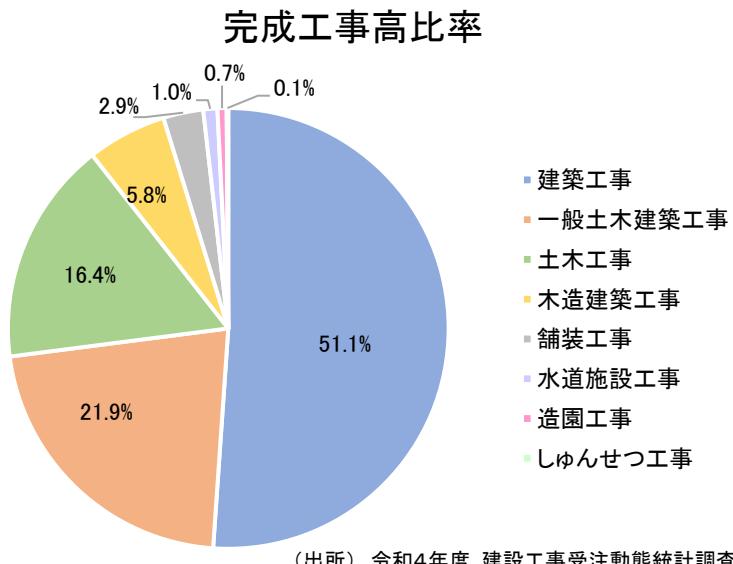
- ・建築工事
- ・一般土木建築工事
- ・土木工事
- ・木造建築工事
- ・舗装工事
- ・水道施設工事
- ・造園工事
- ・しゅんせつ工事

② 業界規模

総売上高 67兆7,848億円

上場企業数 75社

非上場企業数 167,110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」、設備部分を請け負う「設備工事業」、一部の工程のみを請け負う「職別工事業」に大別される。

営業種目は、「建築工事」、「一般土木建築工事」、「土木工事」、「木造建築工事」、「舗装工事」、「水道施設工事」、「造園工事」、「しゅんせつ工事」に分かれており、完成工事高の割合としては、「建築工事」が過半数を占め、次いで「一般土木建築工事」、「土木工事」が高い。

【事業の特性】

総合工事業の事業内容は、「建築事業」と「土木事業」に大きく分けられる。「建築事業」は、主に商業・オフィスビルやマンションなど建物の建築を行い、「土木事業」は、主に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建設を行っている。

【業界構造】

建設業界は、発注者（建築主や事業主）から直接工事を受注する「元請け」と、元請けから依頼され、一部の工事や特定の作業を行う「下請け」に分類される。総合工事業者は、建設プロジェクト全体を請け負う事業者であり、そのうち、高層ビルや商業施設、公共インフラなど大規模な建築物を手掛けることができる事業者をゼネラル・コンタクター（以降、ゼネコン）と呼ぶ。

【法律関連】

建設工事を行うには、「建設業法」に従い許可を受ける必要がある。「建設業法」には、下請け企業の保護を目的とした請負取引に関するルールや、施工品質の確保を目的とした技術者制度や台帳作成などが定められている。「建設業法」の規程に違反した場合には、指示、営業の停止、許可の取り消しなどの監督処分が課せられ、重い処分により倒産に至るケースもある。

「建設業法」のほかにも、「民法」における請負契約や「労働基準法」、「労働安全衛生法」なども斯業界における重要な法律である。

(2) 業界の特徴・商流・収益構造

【業界の特徴】

総合工事業者は、建設工事全体の企画、設計、施工、管理を一貫して担当し、建設プロジェクトの管理・監督および専門工事業者（職別工事業者、設備工事業者）を統括して工事を完成させる。総合工事業者のうち、ゼネコンが受注する工事は、都市再開発、高速道路、橋梁、空港、スタジアムなどの大規模な公共工事や民間の大規模プロジェクトが多く、発注者は国・自治体などの政府系機関や、大手不動産デベロッパーが中心である。

総合工事業者が手掛ける「建築事業」と「土木事業」のうち、「建築工事」は、学校や行政施設などを手掛ける「公共工事」と、工場や商業施設など企業の施設やマンションなどを手掛ける「民間工事」の2つに区分される。他方、道路整備やトンネル工事などの「土木事業」の受注は、多くが「公共工事」であり、入札により受注者が決まる仕組みとなっている。

公共工事の入札資格においては、過去の実績や財務状況、技術力などを基に入札ランクが定められており、工事業者は、同位ランクの工事に対して入札参加が許可されている。

公共工事の入札方式としては、価格が最も低い業者が落札する「最低価格入札方式」と、価格だけでなく、技術力、実績、安全性、環境配慮などを総合的に評価し、最も適切な業者を選定する「総合評価方式」が存在する。「最低価格入札方式」の場合、「価格が低すぎて適正な工事ができない」あるいは「品質が確保できない」などの問題が生じるほか、入札参加者間において、落札者と価格を事前の話し合いによって決定する「談合」が問題となるため、近年では「総合評価方式」が多く採用されている。

また、公共工事は、大規模かつ長期にわたるケースが多く、大規模工事の場合はジョイント・ベンチャー（JV）として他業者と共同で請け負うこともある。

【営業種目別の完工工事高割合・企業数割合・就業者数割合】

営業種目	完工工事高割合 (%)	企業数割合 (%)	就業者数割合 (%)
建築工事業	51.1	52.8	42.7
一般土木建築工事業	21.9	5.0	7.7
土木工事業	16.4	23.1	31.4
木造建築工事業	5.8	11.6	8.5
舗装工事業	2.9	2.8	3.4
水道施設工事業	1.0	1.2	0.8
造園工事業	0.7	3.4	5.3
しゅんせつ工事業	0.1	0.2	0.2
総合工事業全体	100	100	100

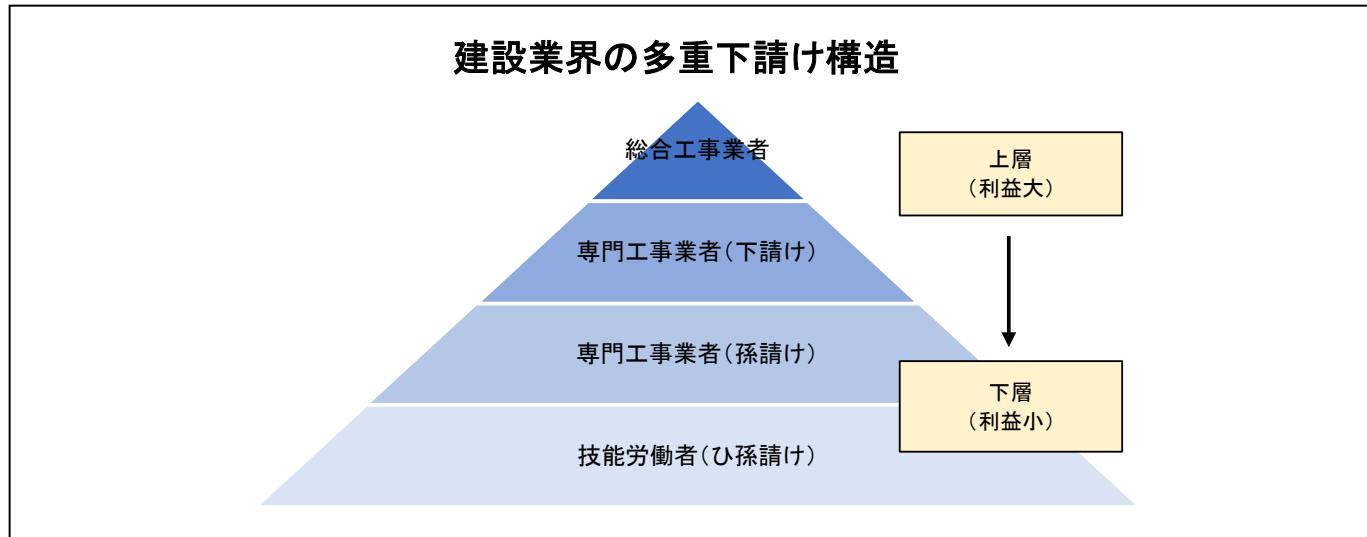
（出所）国土交通省「令和4年度 建設工事施工統計調査」

【商流】

総合工事業者の多くは、国・自治体や民間企業などの発注者から元請けとして工事を受注し、材料・機械などの調達、専門工事業者（職別工事業者・設備工事業者）との請負契約締結、施工の指揮・監督を行う。現場では、下請け・孫請け事業者が雇用した技能労働者・労務作業員が作業を行っている。

工事開始前には、建設コンサルティング業者による工事の実現可能性についての調査や工事スケジュール、予算策定、資金調達方法、リスク管理策などが計画され、設計会社による企画・設計、建材業者による建設資材の調達などを経て工事が施工される。工事完成後には定期メンテナンスなどの維持・管理が行われ、総合工事業者は、これらの各段階における全体管理を行っている。

建設業界は多重下請け構造になっており、①信用リスク、②労働条件の悪化、③取引条件の不公平さなどの構造的な問題を抱えている。建設業者の多くは、中小・零細規模の職別工事業者や設備工事業者であり、過当競争の状態にあるため信用力の低い企業が目立つ。他方で、ゼネコンを中心とした総合工事業者の多くは、元請けとして建設業におけるピラミッド構造の頂点に位置しており、利益率の高い公共工事の受注により、下請け・孫請け事業者と比較して収益が安定しやすい。



【収益構造・財務分析】

(収益構造)

斯業種においては、工事の受注から完成までの期間が長期にわたる特徴を考慮し、建設業会計と呼ばれる特殊な財務会計制度が用いられており、売上と経費を工事終了時点の会計期に計上する「工事完成基準」と、工事の進捗に応じて計上する「工事進行基準」が存在している。なお、2021年4月より、上場企業や大企業に対しては、国際的な会計基準に倣った新収益認識基準が強制適用されており、これまで企業ごとに異なっていた収益認識基準の統一が図られている。

(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、職別工事業と比べて、優良な水準にある。ピラミッド型の多重下請け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やすいが、上位層に位置する総合工事業は、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)

建設業会計においては、建設作業や加工などの外注費が占める割合が大きいため、材料費、労務費、経費に加えて、外注費も工事原価として計算される。総合工事業は、実際の工事を下請けに外注するケースが多いため、売上高総利益率は職別工事業よりも低くなっているが、元請けであることが多いため営業利益以降その他利益率は高くなっている。

(効率性分析)

総合工事業は、職別工事業と比べて規模の大きい業者が多いため、回収期間（売掛債権回転期間）は短く、支払期間（買掛債務回転期間）は長くなっています。有利な条件で取引を行っているとみられる。また、総合工事業者が行う工事は、大規模かつ工期が長いケースが多く、棚卸資産回転期間が長期になりやすい。

【財務指標】

		総合工事業	職別工事業(設備工事業を除く)
安全性	自己資本比率(%)	46.8	43.8
	流動比率(%)	224.9	212.7
	当座比率(%)	157.8	155.0
	借入依存度(%)	27.6	29.1
収益性	売上高総利益率(%)	20.4	25.1
	売上高営業利益率(%)	4.0	2.6
	売上高経常利益率(%)	4.9	4.2
	売上高当期利益率(%)	4.7	1.8
効率性	売掛債権回転期間(か月)	1.1	1.4
	買掛債務回転期間(か月)	1.4	1.0
	棚卸資産回転期間(か月)	1.4	0.9

(出所) 中小企業庁「令和4年中小企業実態基本調査（令和3年度決算実績）」

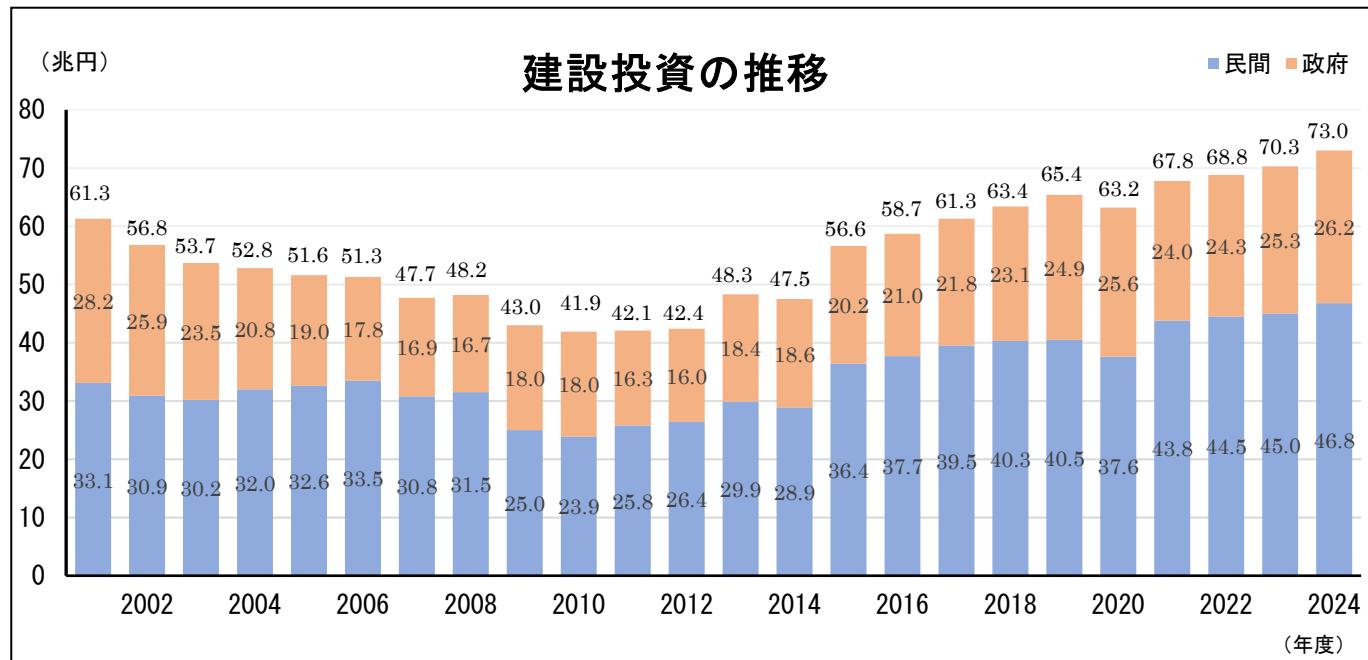
(3) 業界動向

2008年に発生した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年度にはピーク時（1992年度：84兆円）の50%程度の水準まで減少したが、2011年に発生した東日本大震災の復興需要や2021年の東京オリンピック開催、老朽化したインフラの更新需要、首都圏の再開発などにより建設需要は好調に推移しており、2023年度は1998年度以来25年ぶりに70兆円に達すると見込まれている。

建設需要が高まる一方、建設業の就業者数は減少傾向にあり、就業者の高齢化も相俟って人手不足が深刻な問題となっている。また、2024年4月に適用された「働き方改革関連法」により、時間外労働の上限規制や割増賃金率が引き上げられたことから、コスト増加による収益悪化が懸念される。

かかる中、2023年になって建設業者の倒産が大幅に増加している。建設資材の価格高騰や人手不足による建設コスト上昇に加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の際に実施された実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済開始が、企業の収益や資金繰りを圧迫し、倒産を増加させていると考えられよう。

政府は、人手不足の抜本的な解消のため、IT技術やロボットなどの導入、生産性向上に寄与する新工法・新素材の開発による建設現場の作業効率化を推進している。また、中小企業の資金繰り改善のため、2024年11月から手形等（約束手形や電子記録債権、一括決済方式）の決済期限について、交付から満期日までの期間を従来の120日から60日に短縮する運用を開始しており、手形等の利用割合が他業種と比較して多い建設業界には影響が大きいとみられる。特に、総合工事業者は工事代金を下請け業者に支払うケースが多いことから、資金繰りとしてはマイナスの影響が懸念される。



（出所）国土交通省「2024年度建設投資見通し」

※ 2022年度・2023年度は見込み額、2024年度は見通し

(4) 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。

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

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「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ます。

$$\text{総合工事業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.4 \text{か月}$$

●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（20.4%）と買掛債務回転期間（1.4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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.204)[\text{原価率}] \times 1.4(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.093 \end{aligned}$$

(例：売上高 100 億円・A格の場合：100 億円 × 0.093[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 2.79 億円)

(5) 与信管理のポイント

総合工事業の事業内容は、「建築事業」と「土木事業」に大別でき、事業によって性質が大きく異なることから、取引先の事業内容の確認が重要となる。また、それぞれ発注元によって、工事が「公共工事」と「民間工事」に分かれており、公共工事においては、入札資格を得るための審査を受ける必要があり、審査結果に応じて入札ランクが定められるため、取引先が公共工事主体の場合には、入札ランクの確認も忘れてはならない。

一方、民間工事における受注獲得は、多くの競合企業との自由競争となるため、工事品質や設計・デザイン力、営業力などが重要な要素となる。また、民間工事では、公共工事に比べ発注者の信用力が低いことが多く、不良債権化の恐れもあることから、取引先が民間工事主体の場合には、取引先の与信管理体制に対しても注意を払いたい。

斯業種においては、受注から完成までの期間が長くなりやすく、斯業者は工事において原材料費や人件費の立替え払いが生じやすいため、資金繰りには特に注意が必要となる。工事ごとの資金負担を踏まえた資金繰り予定表の作成を行っているか、立替金が発生しにくい回収条件の設定を行えているか、など資金繰り面に対する確認は入念に行う必要がある。

また、今後の収支見通しを検討する上で、工事予定を表す「受注残高表」や「受注予定表」を確認し、既に受注が確定している工事や、受注を見込んでいる工事がどの程度あるのか、を把握することは非常に重要となる。受注残高表においては、どの工事がいつ頃開始され、いつ頃売上高として計上されるのかを確認することで、資金繰りや売上高の見通しを立てる重要な材料となり、受注予定表においては、見込んでいる工事の受注確度を確認することで、売上高見通しの補足材料となる。ただし、受注残高や受注予定については、実態よりも多い内容で提出される恐れがあることも念頭に置いて、事業環境が厳しい企業の場合などには、受注契約などの照合なども併せて確認することも忘れてはならない。

斯業種では、建設業会計と呼ばれる特殊な財務会計制度が用いられており、売上高計上の基準調整および未完工事受入金を利用した売上高の過大計上、未成工事支出金を利用した受注残の過大計上など、他業種に比べて粉飾操作が行われやすい点も特徴であるため、斯業種の財務分析を行う際には留意が必要といえる。

また、2024年4月に適用された「働き方改革関連法」によるコスト増加の加速や、2024年11月より開始となった手形等の決済期限短縮など、斯業種にとって影響の大きい法改正が実施されている。それに加えて、建設資材の価格高騰や人手不足による建設コスト上昇、実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の返済などによって資金繰り難が表面化する企業が増加しうるには、注意が必要であろう。

【参考資料】

国土交通省：「2024年度 建設投資見通し」

国土交通省：「令和4年度 建設工事施工統計調査」

中小企業庁：「令和4年中小企業実態基本調査（令和3年度決算実績）」

国土交通省：「令和4年度 建設工事受注動態統計調査」