徹底分析！

建設業界の構造と資金ニーズ発生の仕組み

阿部正暢 中小企業診断士

建設業界特有のピラミッド型の発注構造をみたうえで、資金ニーズがどのように発生するかを解説する。

1 建設業界の構造と特徴を理解しよう

建設業界は、個人事業者を含め全国で約47万事業者からなる巨大な業界であり、ピラミッド型の発注構造が特徴である（図表1）。

ピラミッドの最上位に位置する元請けには、スーパーゼネコン5社を筆頭に大手ゼネコン・地場ゼネコンが該当する。元請けは建築一式工事業や土木一式工事業の許可を持ち、複数工種を総合的にマネジメントする役割を果たす。そして、工種ごとに専門工事業者（サブコン）に対し、一次下請けとして発注を行う。

専門工事業者は建設業法で定められた27業種に分類され、そのほとんどは中小・零細規模の事業者で占められている。大工工事、屋根工事、鉄筋工事、舗装工事、塗装工事、防水工事、造園工事、解体工事など多岐にわたる。

例えばビル新築の場合、元請け（建築一式）から一次下請けとして鋼構造物工事業（鉄骨）、電気工事業（電気設備）、管工事業（空調・給排水）、内装仕上工事業（内装）等に発注し、さらに二次下請けとして建方鳶（たてかたとび）、配線工、給排水管工、ダクト工、塗装工等の専門業者が作業を担当する構造となる。

一次下請けに一式工事業者が入るケースもある。例えば、大規模工事の分割受注や大手ゼネコンの施工補完として地場ゼネコンが一括受注する場面などである。

したがって、同じ事業者であっても、どのポジションで受注するか、何を担うのかは、受注した現場ごとに異なるのである。

下層へいくほど請負金額は小さくなる

金融機関としては、取引先が取得している建設業許可の工種、受注した工事における担当工種や位置付け（何次下請けか）を把握することがポイントとなる。

工事代金も、発注者から元請け、元請けから一次下請け、さらに二次下請け以降へと段階的に流れていく。構造上、下層にいくほど請負金額は小さくなり、利益率も薄まる傾向にある。三次・四次下請けとなると、極めて薄利で現場を維持しているケースも少なくないため、受注物件の利益構造を把握することも重要となる。

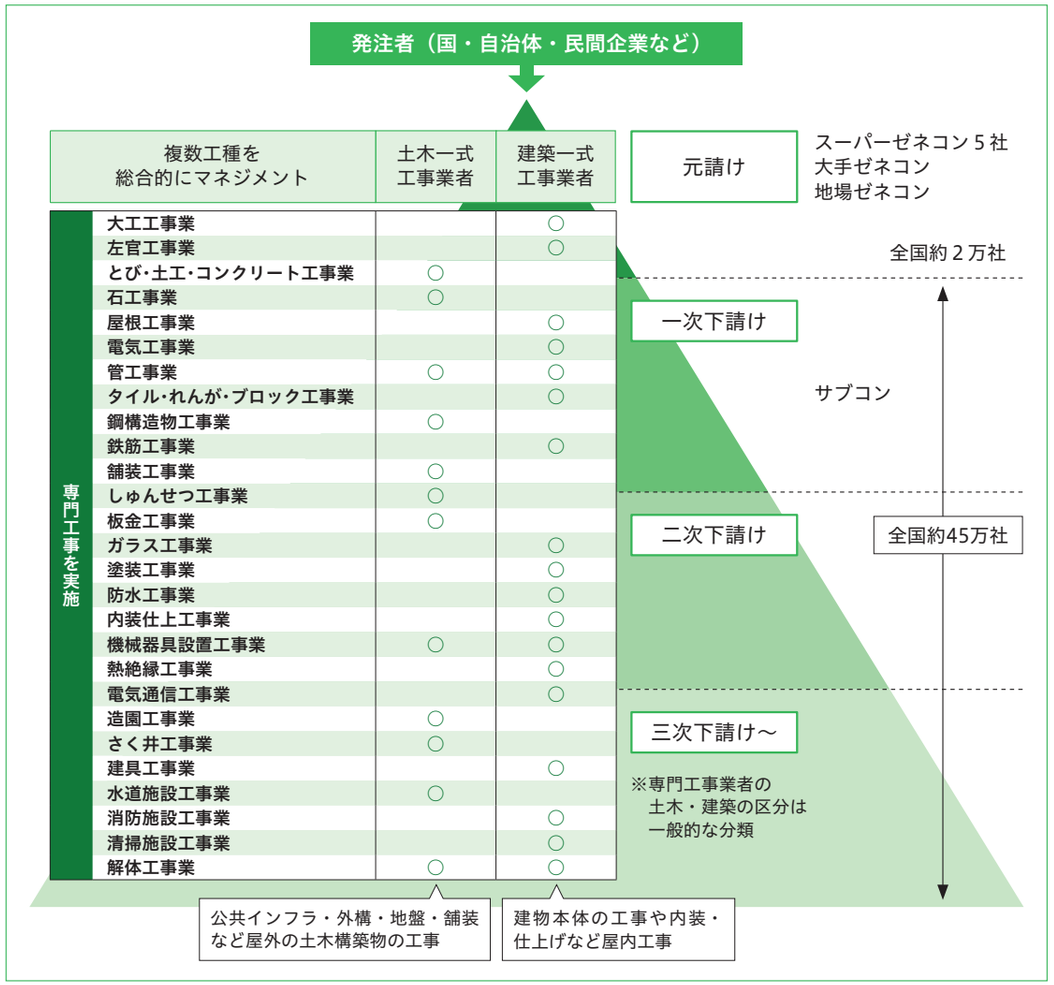
こうした重層下請構造については、国土交通省も是正に向けた動きを進めている。適正取引の確保や安全管理体制の強化を目的とした指導がなされており、今後は下請層の簡素化が進む見込みである。

2 建設業の資金ニーズはこう発生する

建設現場における資金需要は、元請けと下請けで構造や特性が異なる。

元請けでは、契約締結後す

図表1　建設業界のピラミッド構造のイメージ



（出所）筆者作成