



特集

建設業のインボイス

導入事例

経理業務は大幅削減、帳票作成も現場で完結
PROCES.S導入で現場のコスト意識も高まった
黒須建設株式会社さま

コラム

建設業の倒産からみる諸問題

アスファルト合材 出荷・販売管理システム 構築サービス

アスファルト合材 出荷・販売管理システム構築サービスは、長年にわたる合材製造・販売業でのシステム開発実績とノウハウを凝縮。アスファルトプラント向けに特化したシステム構築サービスです。



ポイント

- 得意先からのお問合せに対して、迅速に対応
- コードや名称などの検索機能が充実しているので入力作業が簡単
- 受付の伝票発行業務の負荷低減
- マニフェスト入力の簡略化（出荷から連動）
- 運賃情報を出荷情報から把握
- 建設業廃棄物受入業務にも対応



特長

- 受注（契約、予約）・出荷から請求・入金までをトータルでサポート
- アスファルト合材工場に特化した各種管理帳票により売上分析をサポート
- 車両運行管理業務 / マニフェスト管理業務の効率化



建設廃棄物収集業務にも機能対応

- 受入時の委託契約とのチェック
- トラックスケールとの連動
- 多種に渡る単価設定への機能
- マニフェスト情報の利用

詳細は

www.uchida.co.jp/system/c-hks/asphalt/

建設ITマガジン

ITの力を建設業の力に

Construction
IT Magazine

Vol. 11

2022.11.1

建設ITマガジンとは

建設ITマガジンは内田洋行ITソリューションズが発行する、建設業界のIT導入事例や建設業界に関連するお役立ち情報、最新の業界動向などを紹介する情報誌です。今後も各分野で活躍する皆様にご協力いただきながら、様々な情報を発信して参ります。Vol.11の特集は、建設業のインボイスについて日刊建設工業新聞社の坂川博志氏に解説いただきます。

Contents

特集

P.2

建設業のインボイス

導入事例

P.6

経理業務は大幅削減、帳票作成も現場で完結
PROCES.S導入で現場のコスト意識も高まった
黒須建設株式会社さま

コラム

P.8

建設業の倒産からみる諸問題

特集

建設業の インボイス

インボイス制度、10月から登録受付

一人親方の免税業者はどう対応する？

下請企業との対話が重要



執筆者

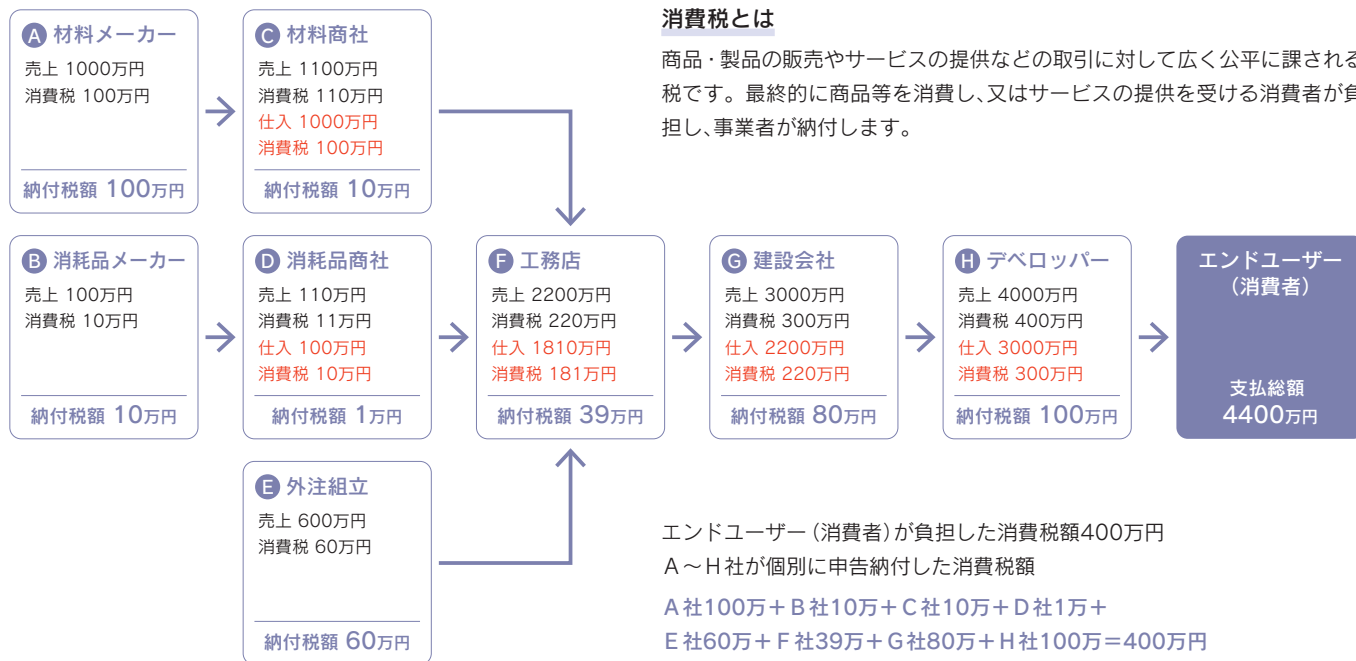
日刊建設工業新聞社
常務取締役事業本部長

坂川 博志 氏



Profile 1963年生まれ。法政大学社会学部卒。日刊建設工業新聞社入社。記者としてゼネコンや業界団体、国土交通省などを担当し、2009年に編集局長、2011年取締役編集兼メディア出版担当、2016年取締役名古屋支社長、2020年5月常務取締役編集兼メディア出版担当、2022年1月から現職。著書に「建設業はなぜISOが必要なのか」(共著)、「公共工物品確法と総合評価方式」(同)などがある。山口県出身。

図1 消費税納付の流れ (全国鉄筋工業協会が作成した図を参考に作成)



消費税の仕入税額控除の新方式「適格請求書等保存方式」に対応するため必要になる「適格請求書(インボイス)発行事業者」の登録申請受け付けが10月から始まった。これまで課税売上高が年1000万円以下の免税事業者がこの登録を行うと、これまでと何が違うのか。免税事業者や、免税事業者の取引企業はどう対応すれば良いのか。インボイス制度の仕組みや対応方法などを整理してみた。

仕入れ控除額を差し引いた額を納付

インボイス制度を説明する前に、消費税と消費税の納付方法の仕組みを説明したい。消費税はご存じの通り、商品・製品の販売やサービスの提供などの取引に対し、広く公平に課される税のこと。最終的に商品などを消費し、またはサービスを受ける消費者が負担し、事業者がその税金を申告納付する。

簡単な例を挙げると、ある農家の人がつとトマトをつくり、その価格を100円とし、消費者に直接販売したとする。通常、食品の消費税率は8%なので、消費者は税込み108円を農家の人に払い、トマトを買い受ける。農家の人には消費税の納付税額8円を税務署に申告し、納付する。ただ、農家の人課税売上高が年1000万円以下の場合、非課税業者となるため、消費税を払う必要はこれまでなかった。

この流れを1戸建て住宅に当てはめるとどうなるのか。戸建て住宅を建設するには、資材メーカーや施工会社など数多くの企業が取引することになる。その企業同士の取引にはその都度、消費税がかかる。ものを売った時の売上高、ものを仕入れた時の仕入額の両方に消費税がかかるが、消費税の納付は、売上高にかかる消費税から仕入れ額にかかった消費税を差し引いて納付

することになる。これが、いわゆる「仕入れ控除額」だ。

仕入れ控除額は、どう計算されるのか。それを取引フローで示したのが図1となる。図1は、エンドユーザーが4000万円の家を買った場合の消費税(400万円分)を、どの企業がどれだけ納付するのかを簡略的に示したものだ。消費税の納付は家を販売したデベロッパーが全額納付するのではなく、デベロッパーは仕入れ控除額を引いた額を支払う。この図をまず頭に入れてもらおうと、インボイス制度が導入された場合に、何が違うのかが分かりやすい。

インボイスの登録は任意、免税事業者の対応は

2023年10月から導入されるインボイス制度は簡単に言えば、仕入れや外注の際に負担する消費税分は、売り手が交付するインボイス(適格請求書)を受け取り、保存しなければ控除できなくなるというもの。インボイスの交付は、適格請求書発行事業者としての登録が必要で、その登録がこの10月から開始された。登録は課税事業者に限られる。このため、これまで課税売上高が年1000万円以下の免税事業者は、インボイス登録し課税業者になるのか、そのまま登録せずに免税事業者のままではあるかは、任意の判断となる。

登録すると、企業・個人に登録番号が交付される。この登録番号を請求者や領収書に記載し、その保管が求められる。インボイス制度に登録し課税事業者となれば、消費税の申告、納付が必要になるため、これまで免税事業者だった企業や個人は一般的に考えれば、事務負担が増え、登録しないだろうと思われるがちだが、以外とそんな簡単な話ではない。

その最大の理由が、インボイス制度では免税事業者の取引企



法律違反のおそれのある行為も説明

国税庁は、インボイス制度の導入による混乱を抑えながら、徐々に浸透させていく考えと言われる。まずは免税事業者と、免税事業者の取引企業が十分に協議するよう訴えている。免税事業者と取引する企業は、仕入れ控除ができないと、自社が納付する消費税が増えるため、免税事業者にインボイス制度の登録を求めていくことが予想される。ただ、行き過ぎた要請は下請法違反や独占禁止法違反になる可能性もある。

例えば、免税事業者にインボイス制度の登録を求めること自体には問題がないが、一人親方などが登録後に専門工事業者(取引企業)に改めて価格交渉をしたいと求めてきた時、「これまで通り、いつもの金額で発注する」と一方的に単価を据え置く行為は、下請法第4条第1項第5号で禁止されている「買いたたき」

業が免税事業者の消費税分も払わなければならないためだ。それを示したのが図2と図3となる。先ほど説明した図1を部分的に切り取って作成したもののだが、これまで免税事業者だった企業が適格請求書発行業者の登録を行った場合と、行わなかった場合の消費税の納付を示した。この図でも分かるように免税事業者の取引企業は、その免税事業者の仕入れ控除ができず、その消費税分も納付が必要となる。

国税庁や財務省らが最近、建設業界に対しインボイス制度の説明会を繰り返し開催しているが、その目的の一つが建設業界に一人親方などの免税事業者が多いためだ。一人親方とその取引企業らとの間で、今後インボイス制度をめぐる、混乱を招くおそれがあるため、国税庁らは弱い立場にある免税事業者に無理に取引排除や収入減を求めたりしないこと、免税事業者に適用する経過措置や事務負担軽減措置などがあることなどの周知を進めている。

表1 法律違反のおそれがある行為

例1 下請法違反のおそれがある行為

- 発注者(買い手)が下請事業者に対し、免税事業者であることを理由にして、消費税相当額の一部または全部を支払わない行為
- 下請事業者が課税事業者になったにもかかわらず、免税事業者であることを前提に行われた単価からの交渉に応じず、一方的に従来通りに単価を据え置いて発注する行為

例2 独占禁止法違反のおそれがある行為

- 課税事業者になるよう要請すること自体は独禁法上問題ではないが、課税事業者にならなければ取引価格を引き下げる、それにも応じなければ取引を打ち切るなど一方的に通告する行為。
- 課税事業者となるに際し、価格交渉の場で明示的な協議なしに価格を据え置く行為。

図2 外注組立先が適格請求書発行業者でない場合

(全国鉄筋工事業協会が作成した図を参考に作成)

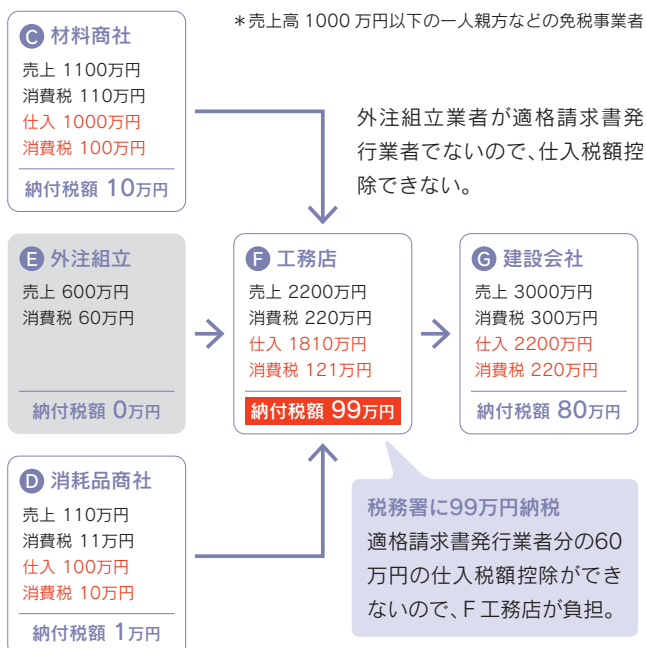
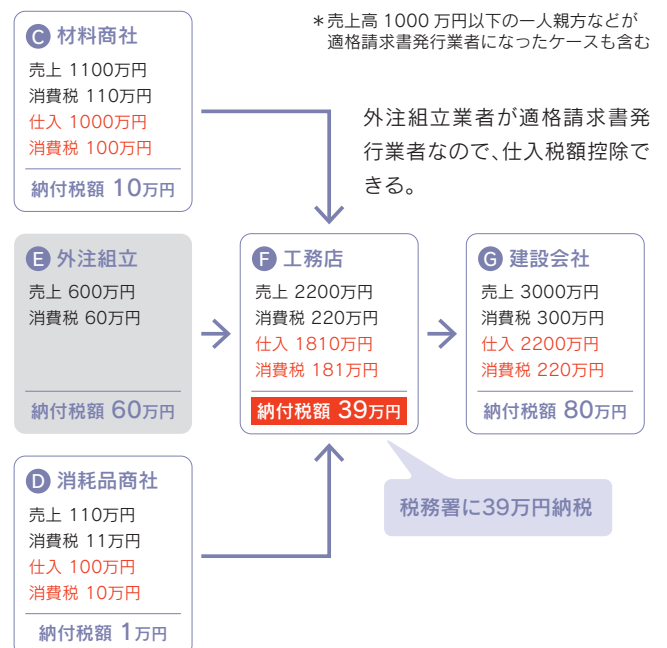


図3 外注組立先が適格請求書発行業者の場合

(全国鉄筋工事業協会が作成した図を参考に作成)



として問題になるおそれがあるという。

取引完了後にインボイス発行事業者でないことが請求段階で判明したため、消費税相当額の一部または全部を支払わない行為も下請法違反のおそれがある。一人親方などに登録しなければ取引価格を下げる、あるいは取引を打ち切るなどと一方的に通告することも、独禁法違反になるおそれがあるという(表1)。

国税庁らは、法律違反行為の横行や経済活動に支障を来さないように、経過措置を設定。免税事業者から仕入れる際、税額の一定割合を控除できる仕組みとして、2023年10月からの3年間は80%、2026年10月からの3年間は50%が控除可能という特例を設けている。事務負担軽減策としては課税売上高が年5000万円以下で適用できる「簡易課税制度」の活用も認め、事業区分ごとの「みなし仕入率」を用い、インボイスの保存なしに納付税額を算出できるようにした。

周知は道半ば、税負担のあり方協議は約1割

では、インボイス制度は、建設業界にどの程度周知されているのだろうか。ちょっと古い調査で恐縮だが、一人親方が多く所属している全建総連がインボイス制度のアンケート結果をまとめている。

アンケートは全建総連の構成組合の加入者を中心に4月1日～5月13日に実施。一人親方のうち免税事業者1312人にインボイス制度の周知状況や現時点の準備状況を聞いた。その結果、制度導入後の税負担の在り方などで上位企業と何らかの協議をした一人親方は1割程度に過ぎなかった。

アンケートによると、上位企業が課税事業者になるよう求めてくる可能性について「知らない」が40.3%。上位企業から「課税か、免税か」を問うアンケートを受け取ったり、聞かれたりしたのは11.1%だった。それ以外は「何も聞かれていない」と回答した。

制度導入後の取引の在り方で上位企業から「課税事業者にならないと今後の取引をしない」と言われたケースは22件、「雇用(社員)したい」とアプローチがあったのは11件。制度導入後の請負金額で「据え置き」と言われたケースは13件、「新たに負担する消費税分だけ引き上げる」と提案があったケースは17件で、すでに法律違反のおそれがあるような事案も出てきているようだ。

一人親方も適格事業者の登録した方がよい

インボイス方式の登録を行うか、行わないかは、あくまで零細企業や一人親方などの免税事業者が選択することになるが、これは取引そのものにも影響する可能性がある。

建設業の下請企業の取引などに詳しい、芝浦工業大学の蟹澤宏剛教授は、一人親方が適格請求書発行事業者とならなかった場合と、なった場合の支払いや税負担などを講演会で説明。こ

の中で仮にインボイスに登録した一人親方に日当として消費税込みで2万円を支払う場合、支払った専門工事業者は2万円のうち日当が1万8182円、消費税1818円とし、申告時に消費税を控除できる。一方、一人親方は課税売上高1000万円を超えていなくても課税業者となるため、消費税1818円を申告納付しなければならない。

これに対し、一人親方がインボイスの登録をしない場合、免税事業者のままとなるため、専門工事業者は日当として消費税を差し引いた1万8182円を払うことになる。一人親方からしてみると、結果的にこれまでよりも手取り額が減ったと感じるだろう。蟹澤教授は「(減収で)一人親方がその事業者の元で仕事を続けてくれず、ほかの事業者に移ってしまう可能性が出てくる。高齢化も進んでおり、(インボイス導入を機に)多くの職人が辞めてしまうのではないとも言われている」と分析する。

さらに、蟹澤教授は「一人親方もしっかりと適格事業者として登録した方がよい。極端な話だと、登録しないと(インボイス導入後に)現場に入出入りできなくなる可能性もある」と指摘。もし日当代に不満があるのであれば、取引業者(専門工事業者)ときちんと価格交渉し、納得がいく日当代にしてもらい、法制度に基づいた適正な納税義務を果たしていく必要があるのではないかと、この見解を示している。

電子帳簿保存法の動きにも対応

インボイス制度は暫定措置があるものの、2029年10月には仕入れ控除の特例もなくなる。その時まで何も対応しないというのではなく、今から免税事業者と、免税事業者の取引企業(元・下請業者間)が、それぞれが納得できるような協議を行う必要があるだろう。一方、電子帳簿保存法の動きもあり、電子インボイスの取り組みも今後求められる可能性もある。

建設業界は、人手不足という大きな課題を抱えている。インボイス制度の導入が一人親方の廃業などを招き、人手不足がさらに加速することだけは避けなければならない。そのためには、技能や技術に見合った適正な賃金の支払いが重要になる。インボイス制度に登録すると、事務的な負担が増えるかもしれないが、実質的な賃金があがれば、一人親方などの免税事業者も登録に対する理解が深まるのではないだろうか。



経理業務は大幅削減、帳票作成も現場で完結 PROCES.S導入で現場のコスト意識も高まった

USER PROFILE

黒須建設株式会社

設立	1948年12月
代表取締役社長	黒須 光隆
資本金等	1億円
社員数	37名
本社	東京都八王子市元横山町1-29-12
ウェブサイト	http://www.kurosu-kensetsu.co.jp/

1943年に創業し、東京都八王子市を拠点に80年の長きに渡って歩みを進めてきた黒須建設株式会社。道路や橋梁、河川の整備など土木を主体に、公共施設などの建築を含めた総合建設業として事業を展開している。土地や建物の賃貸物件を所有する不動産業としての側面もある。

強みは、八王子市を中心とした多摩地域に根ざし、高い技術力を生かした施工を行っていること。2020年の富士森公園陸上競技場施設改修工事では、土木部と建築部が一体となってハイクオリティな施工を実現した。また、国史跡の八王子城跡にある曳橋（ひきはし）架替えなど、歴史的建造物の改修を手掛けたことも。堅実性に重点を置いた経営方針のもと、地域からの信頼を得て多彩な施工を行っている。



(右) 取締役建築部長 田村 博之 様
(左) 総務部経理課課長 松村 和史 様



国史跡八王子城跡
曳橋架替工事



八王子市中心市街地の活性化を目指す
中町プロジェクト新築工事



富士森公園陸上競技場
施設改修工事

黒須建設株式会社は、工事データと会計データが紐づいていないことによる入力の手間や、本社端末でしか業務システムが操作できないことに課題を感じていました。長年の信頼関係があることや、カスタマイズにも対応できることから内田洋行ITソリューションズ(以下、ITS)の建設・工事業ERPシステム「PROCES.S」の導入を決定。その結果、経理業務が大幅に削減されたほか、現場で完結できる業務が増えたり、現場社員のコスト意識が向上するなどの効果を得ています。

導入前の課題

- PCの更新のたびに業務ソフトもダウンロードしなおす手間があった
- 工事データと会計データが紐づいておらず、二重入力が発生
- システム入力は本社端末でのみ可能
現場社員が都度出社する必要があった

導入後の効果

- 経理業務が大幅に削減
支払い処理にかかる時間も半分に
- 帳票作成など、現場で完結できる業務が増え、本社に出向く必要がなくなった
- 工事台帳などの情報共有が容易になり、
現場社員のコスト意識も向上
- PROCES.S導入をきっかけに手書き
業務をなくすなど、副次的効果も

同じデータを二重に入力する手間が発生。本社でしかシステムを操作できない課題も

—PROCES.Sを導入しようと思った背景を教えてください。

ITSの前身である「静岡ユーザック」と2004年からお付き合いがあつて、業務システムソフトを導入していました。業務用のPCはOSのバージョンアップ・サポート終了に合わせて新しいものに変える必要があり、そのたびにDVDでバックアップを取って、業務ソフト

をダウンロードしなおす必要がありました。業務上の課題もあつたので、良いクラウドシステムがないかと、ITSの担当者に相談させてもらいました。

—具体的には、どのような問題が起っていましたか。

会計データと工事データを紐づけていなかったため、「二重入力」が発生していました。

それらをもとに支払いをするときも、経理が手作業で支払票を起こすなど、二重・三重の手間がかかっていました。

また、本社にある端末でしかシステムを操作できなかったため、現場では何もできない状態。社員が注文書をつくるときも、いちいち本社に来て作成しなければならず、業務のムダがありました。

ITSとの長年の信頼関係が導入の決め手に。カスタマイズ可能な点も好感

—「PROCES.S」を選んだ決め手は何でしたか？

ITSとの長年の信頼関係です。業務システムはそれなりの予算がかかりますし、信頼関係が築けていない業者のものを導入する気にはなれません。その点、ITSの担当者は気心が知れていて、親身になって対応してくれる。「この人を信じて導入しようよ」と、最初からPROCES.S一択でしたね。

PROCES.Sは汎用性が高く、柔軟にカスタマイズしてもらえる点も決め手になりました。

た。当社は帳票に独自の仕様を定めているなど、細かい点でのシステムのカスタマイズが必要。そんな「わがまま」を聞いてくれる会社は、ITS以外にはないと思います。

—PROCES.Sの導入を決めてから運用を開始するまでの流れと、ITSに相談して実現したことを教えてください。

最初の打ち合わせをしたのが2019年の初めの頃で、そこから1年ほどかけて準備を進め、2020年4月に導入しました。当社からは、3人のメンバーが作業に加わりましたが、当

初はうまくいか不安がありました。ITSの担当者が、壁に当たるたびに解決案を出してくれたので、工程表通りに導入を進めることができました。

例えば、注文書の捺印欄。PROCES.Sの仕様では通常3つですが、それでは足りないので、一旦Excelに出力して枠を増やすことで解決できました。また、PROCES.Sに打ち込んだ内容を、当社が採用している別の財務会計ソフトに連携させることもできました。

経理業務が大幅削減。現場社員のコスト意識が向上するメリットも

—実際にPROCES.Sの運用を始められてみて、いかがでしたか。

カスタマイズのおかげで以前とまったく同じ見目の書類が出力されるので、社員の心理的な抵抗が少なかったと思います。

導入時は、営業、建築、総務など、部門ごとの担当者への説明会を実施。マニュアルもITSに作成してもらったので助かりました。重要などころに赤い枠をつけてくれたり、番号を振って作業手順を誰でもわかりやすいようにしてくれたのは良かったです。今でもわからないことがあれば参照していますよ。

—PROCES.S導入後の成果はいかがでしょう。

導入で最も大きな変化があつたのが経理部門の業務です。会計データと工事データがリンクすることで、懸案だった二重入力がなくなりました。これまで、お取引先からの請求書を取りまとめて支払いをするまでに半月はかかっていましたが、いまは1週間ほどに短縮。社員1人分くらいの業務が削減されました。

クラウド化したことで、帳票作成など多くのことを現場で完結できるようになったのも大きいですね。今まで本社でしか作成できなかった注文書も、どこでもつくれるようになりました。

現場との情報共有もしやすくなりました。以前はこちらで出力した資料をFAXで送って電話で話す形でしたが、いまは同じ資料をPROCES.S上でリアルタイムで見ながら会話ができます。工事台帳もPROCES.Sで見られるので、「原価はこれくらい」とか「これだけ予算を使っている」などを把握でき、現場社員のコスト意識も高まりました。

当社は長い歴史を持っていることもあり、やや変化を恐れていた部分がありました。PROCES.S導入がきっかけになって、それを打破できたと思っています。請求書の発行など、一部に残っていた手作業もこれを機にシステムに組み込むことができました。

—ITSの担当者には、どのような印象をお持ちですか。

「同志」「戦友」という言葉がぴったりです

ね。建設業界のこと、経理のことをよく理解してくれているので、的確な提案を出してもらえます。そして、ただ製品を売るのではなく、顧客の気持ちを考えて細かいところまでアフターフォローをする姿勢に好感を持っています。

—今後、PROCES.Sをどのように活用していきたいですか。

今回、当社の従来のしくみに合わせてPROCES.Sをかなりカスタマイズしてもらいました。おかげで社員も使い慣れてきたのですが、カスタマイズしているためにまだ活用できていない機能もあります。これからは、帳票の様式や業務フローなどを見直し、進化していくPROCES.Sの機能をフルに活用していきたいと思っています。

今は別のシステムを使っている財務会計などについても、将来的にPROCES.Sに一本化したいですね。社内の業務にはまだまだアナログな部分があるので、さらに業務効率化に取り組んでいきます。

建設業の倒産からみる

諸問題

1 はじめに

帝国データバンクが公表した建設業動向調査で、2021年の倒産件数は過去最少水準であったことが発表されました。

新型コロナウイルスの収束が不透明な中、倒産件数が少ないというのは意外にも感じますが、倒産件数が減少傾向であることは必ずしも建設業界の見通しが明るいということの意味しません。

今回は建設業の倒産を糸口にして、建設業の課題といわれている諸問題の現状をみていきたいと思います。

2 2021年の統計 ～全産業～

建設業の数値を見ていく前に全産業の状況をご紹介します。

東京商工リサーチが公表したデータによれば、2021年度の全国企業倒産件数は6,030件となりました。2年連続で前年度を下回り、高度経済成長期以後では最低水準でした。また、倒産した企業が抱えている負債総額は7,053億5,600万円で、4年連続で前年を下回りました。最も大規模だった倒産案件は負債総額1,004億8,300万円で特別清算開始の決定を受けた(株)東京商事で、次いで電力小売の(株) F-Powerや蓄電池販売のD-LIGHT (株)などエネルギー関係の企業が続いています。

また、新型コロナウイルス関連倒産は1,718件と公表されています。

3 2021年の統計 ～建設業～

帝国データバンクは、2021年に発生した建設業者の倒産の集計・分析を発表しています。それによれば2021年の建設業の倒産件数は1,066件と前年比15.8%減となっています。2000年以降、2009年と2019年を除いた全ての年で前年度を下回っており、減少トレンドが続いています。業種細分類でみると以下のように建築工事関係の業種が上位を占めています。コロナ禍における新設住宅着工件数の減少や建築資材の高騰などが影響しやすい業種が厳しい状況であった点は2020年と同様です。

業種細分類

	2020年	2021年	前年比
	(件)	(件)	(%)
木造建築工事業	173	150	▲13.3
内装工事業	143	121	▲15.4
建築工事業(木造建築工事業を除く)	121	95	▲21.5
土木工事業	109	90	▲17.4
とび工事業	63	64	+1.6
塗装工事業	65	56	▲13.8
給排水・衛生設備工事業	40	44	+10.0
土工・コンクリート工事業	44	42	▲4.5
電気配線工事業	53	41	▲22.6
一般管工事業	38	31	▲18.4
一般電気工事業	45	28	▲37.8
一般土木建築工事業	27	26	▲3.7
はつり・解体工事業	30	25	▲16.7
大工工事業	29	22	▲24.1
電気通信工事業	31	20	▲35.5
：	：	：	：
コンクリートブロック工事業	2	1	▲50.0

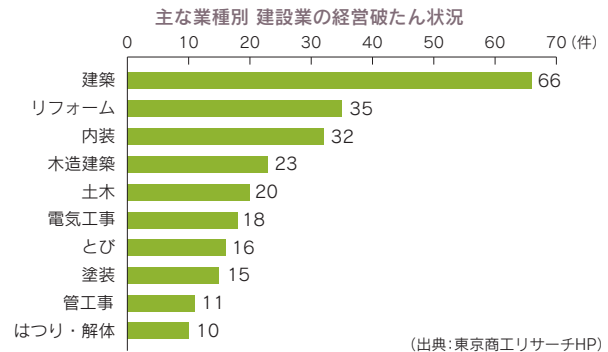
負債総額についても3年連続小規模化し、1,066億8,600万円でした。負債規模の大きさでいうと、相沢建設(富山県)の34億3,300万や懶九設(大分県)の30億6,400万円といったものがありました。全体としては約6割が負債額5,000万円未満となっています。

帝国データバンクと集計方法が若干異なりますが東京商工リサーチのデータによると、建設業における新型コロナウイルス関連倒産は198件となっており、2020年の68件と合わせて累計266件となりました。

4 建設業界の新型コロナウイルス関連倒産の傾向

産業界全体にしても、建設業界にしても倒産件数が減少していることと倒産企業の負債規模が縮小していることは同様です。

但し、新型コロナウイルス関連倒産について、他業界比較で建設業界を見ると厳しい状況となっています。全産業の新型コロナウイルス関連倒産1,718件は前年度の843件に比して約2倍ですが、建設業における2021年の新型コロナウイルス関連倒産件数は198件と前年度(68件)の約3倍と増加スピードが増えています。その結果、2020年4月に初めて発生した建設業の新型コロナウイルス関連倒産は2022年3月初旬時点で累計318件となりました。業種別の内訳は以下のようになっています。



前項でご紹介した2021年の結果と同様、建築関係が軒並み件数を増加させているのは、新設住宅着工件数の減少と“ウッドショック”や“アイアンショック”といった価格高騰が重なったことが背景にあります。そして、住宅建築を中心に取り扱う建築、リフォーム、内装業者は小規模事業者が多く、元々財務基盤が脆弱であったことが、建設業のコロナ倒産が増加した大きな要因です。日本政策金融公庫が公表している業種別の融資残高の推移をみると、増加率でいえばサービス業に続いて建設業は2番目です。

(単位:億円、%)

	平成28年度末	平成29年度末	平成30年度末	令和元年度末	令和2年度末
製造業	26,752(47.1)	25,881(46.9)	24,871(46.7)	23,874(45.8)	32,201(39.2)
建設業	2,602(4.6)	2,559(4.6)	2,521(4.7)	2,494(4.8)	5,164(6.3)
物品販売業	9,201(16.2)	8,955(16.2)	8,343(15.7)	7,871(15.1)	14,137(17.2)
運輸・情報通信業	5,389(9.5)	5,356(9.7)	5,382(10.1)	5,499(10.6)	8,506(10.4)
サービス業	6,010(10.6)	5,818(10.6)	5,842(11.0)	6,125(11.8)	14,889(18.1)
その他	6,887(12.1)	6,562(11.9)	6,302(11.8)	6,211(11.9)	7,281(8.9)
合計	56,844(100.0)	55,133(100.0)	53,264(100.0)	52,079(100.0)	82,180(100.0)

(注) 1. 融資残高には、社債を含みます。総貸付残高から設備貸与期間貸付及び投資育成会社貸付を除いたものの内訳です。

2. ()内は構成比です。

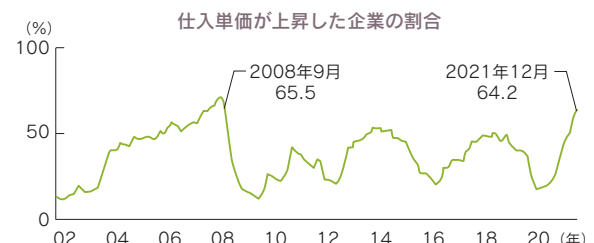
(出典:日本政策金融公庫HP)

コロナ支援策として実行された多額の融資も、減収トレンドが続いている状況下で返済が開始され、過剰債務におちいった企業が徐々に倒産の危機に晒されていくことになりそうです。

減収については今後も建材価格の高騰の影響が続くと言われてしています。本来は価格が上昇した分価格に反映されることが自然ですが、建材会社と施主との間で建設会社にしわ寄せが集中している形です。この背景について、次項にて建設業の実態をみていきたいと思います。

5 価格転嫁の状況

帝国データバンクは仕入単価が上昇した企業の割合を調査しています。2021年12月時点の統計では産業全体で64.2%となり、リーマンショックがあった2008年(65.5%)以来の高水準となっています。建設業に限定すると仕入単価が上昇したと回答した企業の割合は(72.7%)と51業種中14番目でした。



(注) 仕入単価が上昇した企業は、前年同月と比べて仕入単価が「やや上昇」「上昇」「非常に上昇」した企業の合計
(出所:TDB景気動向調査)

建設業は他業種と比較しても高い割合で仕入単価が上昇しているという結果になりましたが、建設業でその上昇分を販売単価に反映した企業の割合は31.1%という結果となり、価格転嫁が適切に行われているとはいえません。また木材の主要輸入相手国の一つがロシアであることも今後の懸念材料となっています。ウクライナ情勢不安が続く中、さらなる“ウッドショック”により価格高騰が当面の間継続することは間違いなさそうです。

仕入単価が上昇した割合 ~ 51業種別、上位25業種 ~

順位	51業種	仕入単価が上昇した割合 (%)	仕入単価が上昇した企業で、販売単価が上昇した割合 (%)
1	鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売	92.7	87.2
2	鉄鋼・非鉄・鋳業	88.7	56.3
3	化学製品製造	83.3	51.1
4	飲食店	83.1	28.6
5	機械製造	82.0	34.8
6	電気機械製造	81.4	31.0
7	飲食料品・飼料製造	80.5	31.8
8	建材・家具・窯業・土石製品製造	80.3	52.7
9	再生資源卸売	80.0	83.3
10	精密機械・医療機械・器具製造	79.5	32.3
11	繊維・繊維製品・服飾品製造	77.3	35.3
12	建材・家具・窯業・土石製品卸売	77.0	66.9
13	輸送用機械・器具製造	74.3	32.1
14	建設	72.7	31.1
15	化学製品卸売業	71.6	67.2
16	繊維・繊維製品・服飾品卸売	69.4	32.5
17	飲食料品卸売	65.2	62.6
18	専門商品小売	64.8	85.4
19	機械・器具卸売	64.4	55.5
20	農・林・水産	63.1	29.3
21	運輸・倉庫	60.0	19.2
22	飲食料品小売	59.7	40.5
23	パルプ・紙・紙加工品製造	58.5	10.9
24	出版・印刷	57.5	17.7
25	各種商品小売	56.8	52.0

(注)販売単価が上昇した企業は、仕入単価が上昇した企業のうち、前年同月と比べて販売単価が「やや上昇」「上昇」「非常に上昇」した企業の合計
(出所:TDB景気動向調査(2021年12月))

6 建設業の人手不足問題

建設業においては人手を確保することができずに倒産に追い込まれるといったケースも増加の一途をたどっています。

労働基準法の改正や36協定の締結など、どの業種においても労働環境の改善は進んできています。建設業界ではこうした法整備だけでなく建設キャリアアップシステムなど、新たな制度により労働環境・処遇の改善に向けた取り組みが続けられています。しかし未だその効果がでていないと難しい、就業者数は減少する一方でです。

企画・編集

株式会社内田洋行ITソリューションズ 企画部

制作・デザイン

株式会社デジタル・アド・サービス

株式会社内田洋行ITソリューションズ

〒105-0004

東京都港区新橋6丁目1番11号 Daiwa御成門ビル

TEL:03-5777-5315

https://process.uchida-it.co.jp

禁転写転載

建設ITマガジン

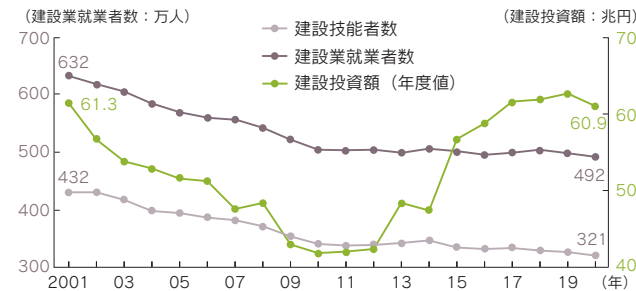
Construction IT Magazine
Vol. 11
2022.11.1

編集後記

ご来場いただく催事イベントは、長らく実施ができず、それに代わって弊社でもウェビナーが好評ではありますが、今年は各地で来場型のイベントが予定されています！

PROCES.Sのお客様を招いたユーザー会も、約3年ぶりに実現し久しぶりに交流の場を楽しまれるお客様の笑顔が印象的でした。11月には北海道でもユーザー会が実施されますので皆さまにお会いできるのを楽しみにしています。
(F.I.)

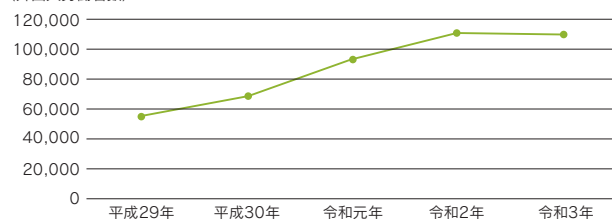
建設業就業者数の推移



(注) 1. 2013年以降は、いわゆる「派遣社員」を含む
2. 2015年度から建設投資額に建築補修(改装・改修)投資額を計上している
(資料出所:総務省「労働力調査」、国土交通省「建設投資見通し」)
(出典:日建連ハンドブック2021)

また、人手不足を補うため外国人労働者の雇用が年々増加していましたが、コロナ禍により外国人の雇用が困難な状況となりました。新型コロナウイルス感染症が収束していけば外国人雇用も再び増加すると考えられますが、変異株の流行が続く中、それがいつになるのか不透明な状況です。

建設業 (外国人労働者数)



(参考:厚生労働省 外国人雇用状況の届出状況について https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/gaikokujin/gaikokujin-koyou/06.html)

7 おわりに

今回は建設業の倒産状況とその背景にある諸問題の実態についてみてきました。倒産件数は最低水準であることから、政府の支援策は一定の効果があったと評価できるでしょう。しかし、人手不足のように以前から懸念されつつ目立った改善が見られない問題に、コロナ禍という突発的な事情が重なったことで、政府の支援策でぎりぎり耐え忍んでいた企業の倒産が今後は徐々に増加するとみられます。融資のような対処療法だけでなく、根本治療も並行して実行されることが急務といえる状況です。

執筆者

汐留パートナーズグループ
汐留パートナーズ株式会社 代表取締役
公認会計士(日米)・税理士

前川 研吾 氏



Profile 北海道大学経済学部卒業。公認会計士(日米)・税理士。公認会計士試験合格後、新日本有限責任監査法人監査部門にて、建設業、製造業、小売業、金融業、情報サービス産業等の上場会社を中心とした法定監査に従事。また、同法人公開業務部門にて株式公開準備会社を中心としたクライアントに対する、IPO支援、内部統制支援(J-SOX)、M&A関連支援、テューデリジェンスや短期調査等のFAS業務等の案件に数多く従事。2008年4月、27歳の時に汐留パートナーズグループを設立。税理士としてグループの税務業務を統括する。

UCHIDA