



建設資材の価格高騰、6割超えの建設会社が減益見込み、約半数が1年以内に重大な影響を懸念

原油価格の高騰が建設業界に与える影響に関する調査

原油価格の高騰が建設業界に与える影響に関する調査

建設資材の価格高騰、
6割超えの建設会社が減益見込み、
約半数が1年以内に重大な影響を懸念

レバジョブ

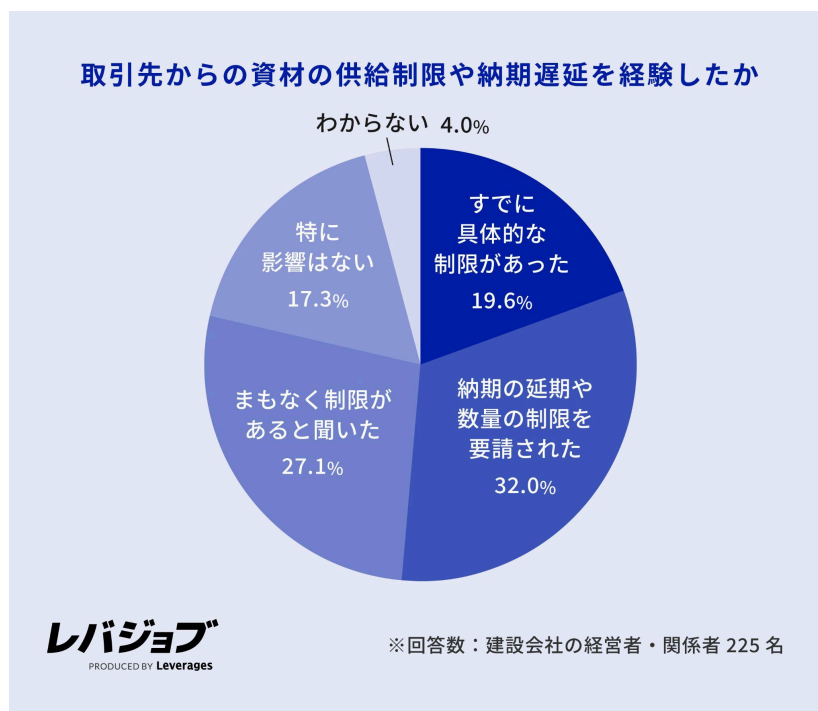
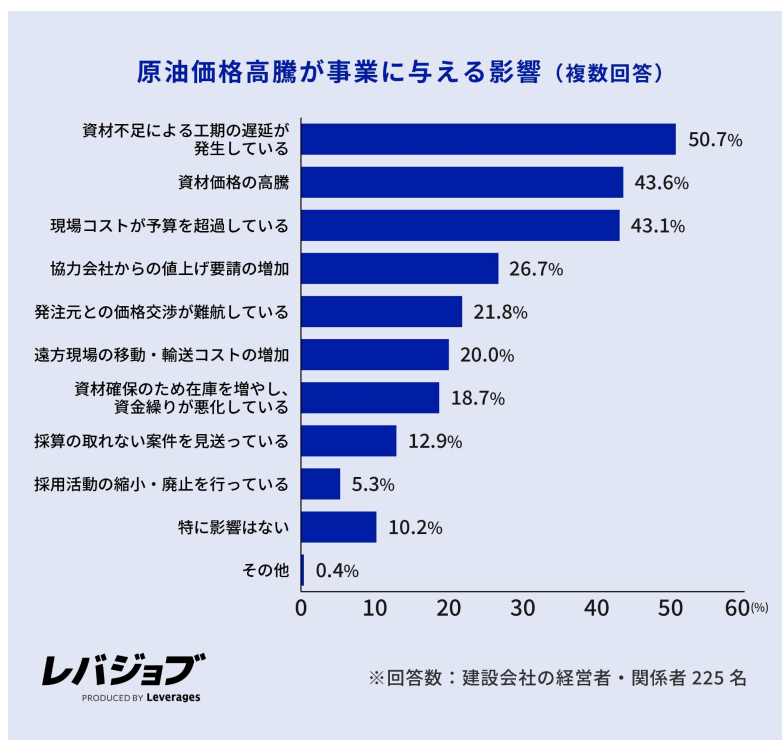
レバレッジズ株式会社が運営するエッセンシャルワーカー向けキャリア支援サービス「レバジョブ」(<https://levjob.jp/>)は、中東情勢に伴う建設資材の価格高騰を受け、建設会社の経営者・関係者225名を対象に、「事業および雇用への影響に関する実態調査」を実施しました。

〈調査サマリー〉

1. 資材価格高騰で6割超えの建設会社が減益見込み、事業継続の影響を懸念する声も
2. 原油価格の高騰により、約6割の建設会社が従業員への影響があると回答
3. 建設業界で進む価格転嫁、半数以上が実施・交渉中と回答

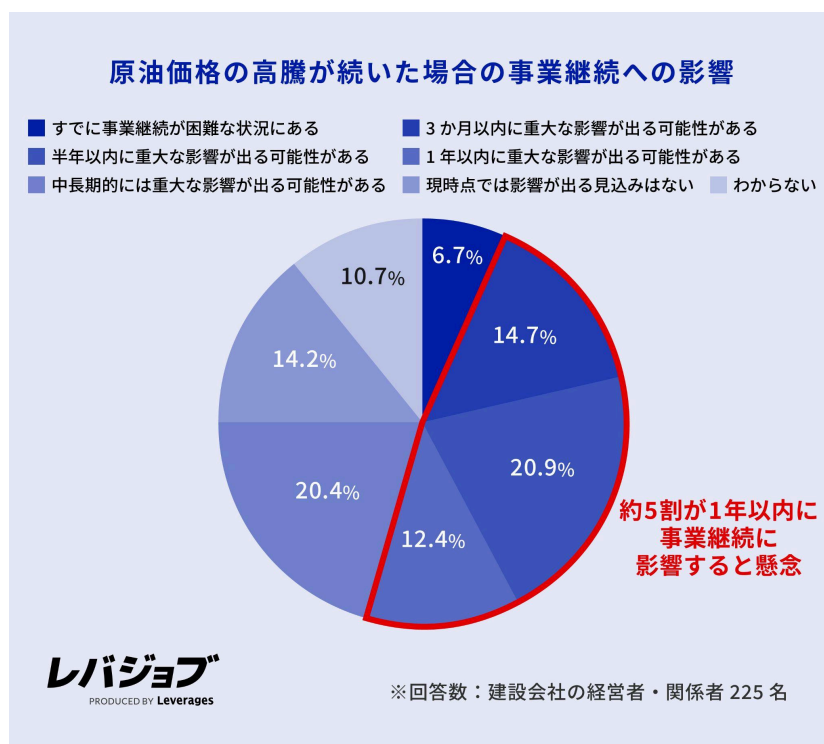
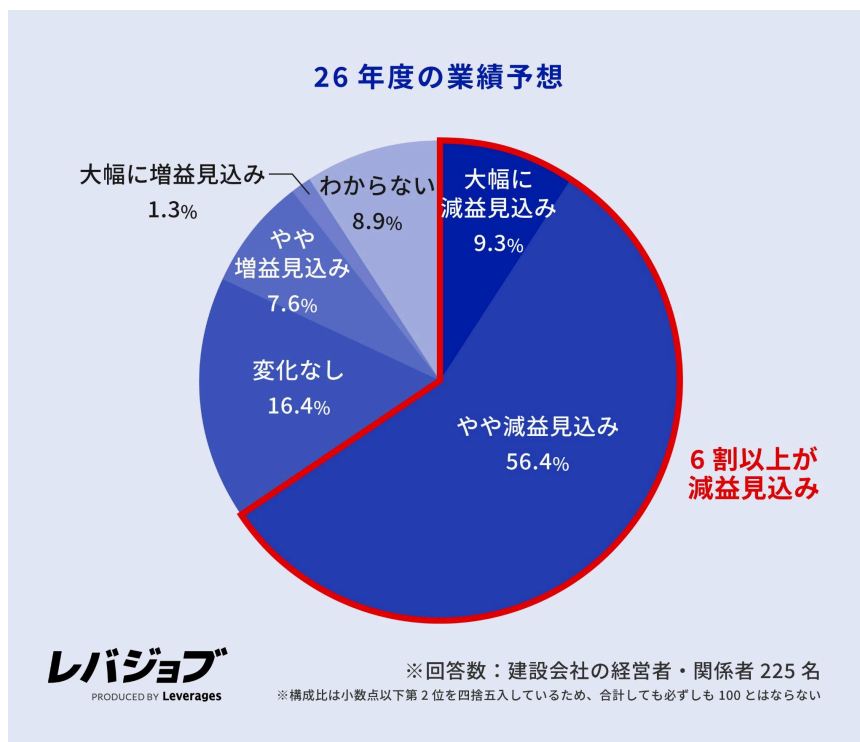
1. 資材価格高騰で6割超えの建設会社が減益見込み、事業継続の影響を懸念する声も

中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の高騰が事業に与えている影響について聞いたところ、「資材不足による工期の遅延が発生している(50.7%)」が最も多く、次いで「資材価格の高騰(43.6%)」「現場コストが予算を超過している(43.1%)」が続きました。取引先からの資材の供給制限や納期遅延については、「すでに具体的な制限があった(19.6%)」や「納期の延期や数量の制限を要請された(32.0%)」という回答が見られ、入手困難な状況が発生していることがわかります。



26年度の業績予想については、6割以上の建設会社が「大幅に減益見込み(9.3%)」「やや減益見込み(56.4%)」と回答しました。

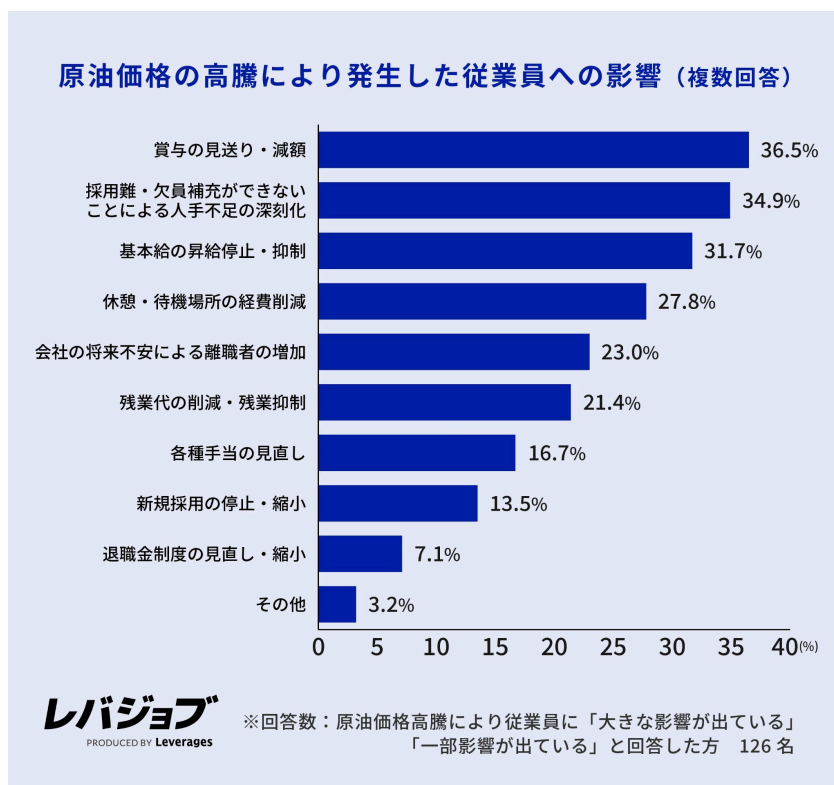
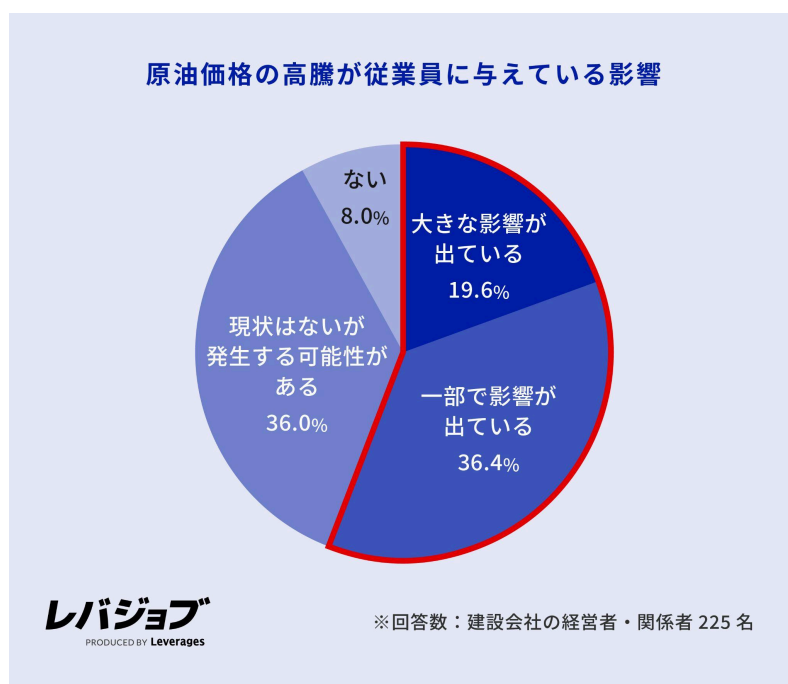
また事業継続への影響については、「すでに事業継続が困難な状況にある」と回答した企業は6.7%、「1年以内に重大な影響が出る」と回答した企業は約5割にのぼりました。資材価格の高騰に対し、事業の先行きへの不安感が広がっている様子がうかがえます。



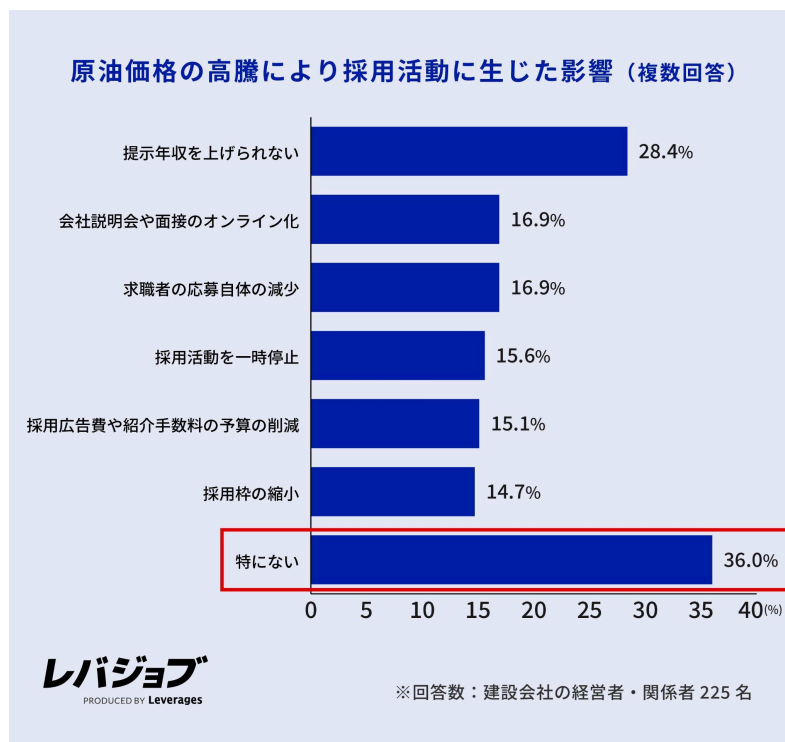
2. 原油価格の高騰により、約6割の建設会社が従業員への影響があると回答

原油価格の高騰が従業員に与えている影響については、「大きな影響が出ている(19.6%)」「一部で影響が出ている(36.4%)」を合わせ、約6割が何らかの影響を感じていることが分かりました。

発生している影響について「賞与の見送り・減額(36.5%)」や「採用難・欠員補充ができないことによる人手不足の深刻化(34.9%)」が上位に挙げられました。



採用活動への影響については、「特にない(36.0%)」が最多となりました。一方で、「提示年収を上げられない(28.4%)」といったコスト面での課題が見られるほか、「会社説明会や面接のオンライン化(16.9%)」など、環境変化に応じた柔軟な手法を取り入れる動きも一部で見られます。



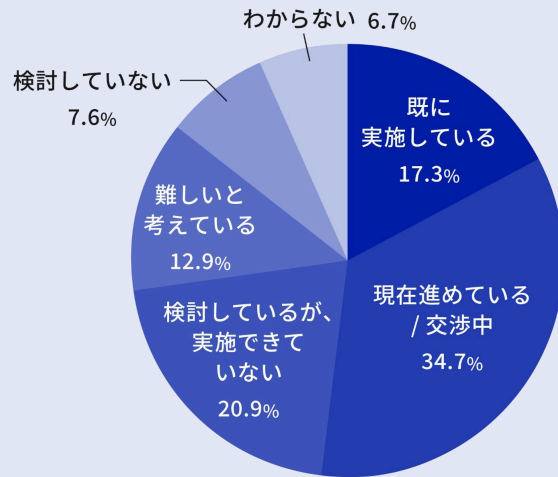
3. 建設業界で進む価格転嫁、半数以上が実施・交渉中と回答

資材価格の上昇分を発注者（施主）への見積価格に適切に反映できているかについては、「実施している(17.3%)」「現在、進めている(34.7%)」を合わせ、半数以上の企業が価格転嫁に取り組んでいました。

価格転嫁を進められている理由については、7割以上の企業が「業界全体で値上げの動きがあるから(70.9%)」と回答し、業界全体で価格見直しへの理解が一定程度進んでいる様子がうかがえます。

一方で実施できていない理由としては「交渉によって取引を失うリスクが怖いから(28.9%)」が最も多い結果となりました。建設業界では多重下請け構造の影響もあり、立場によっては価格交渉が難しいケースもあることから、コスト上昇への対応に課題を感じる企業も少なくないようです。

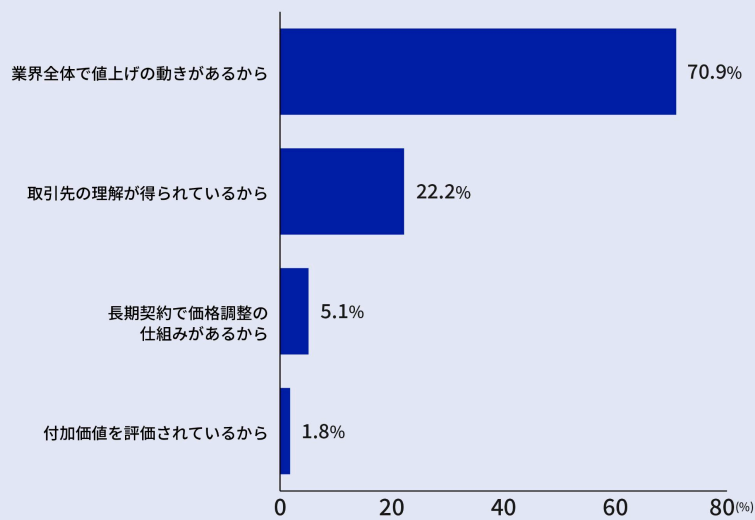
価格転嫁の実施状況



レバジョブ
PRODUCED BY Leverages

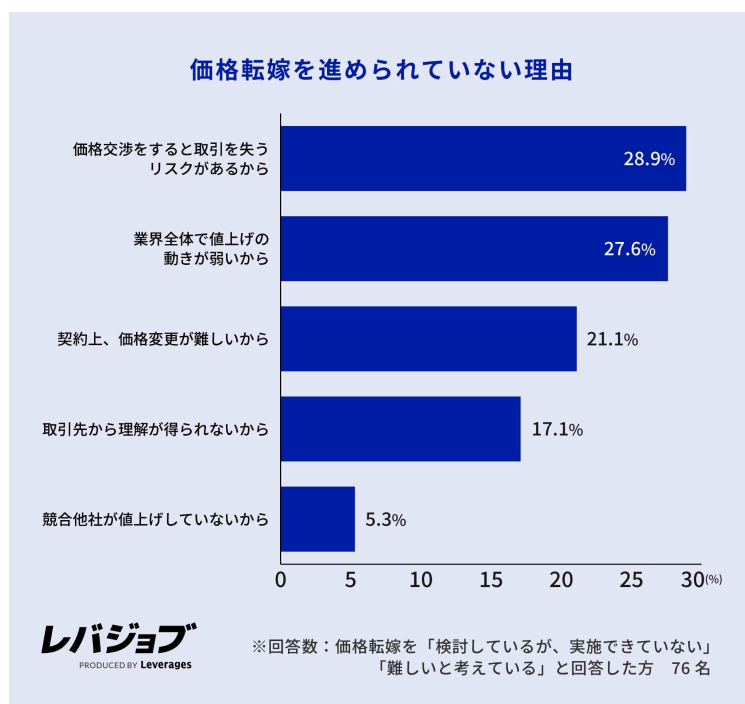
※回答数：建設会社の経営者・関係者 225 名
※構成比は小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも 100 とはならない

価格転嫁を進められている理由



レバジョブ
PRODUCED BY Leverages

※回答数：価格転嫁を「既に実施している」「現在進めている」と回答した方 117 名



〈事業責任者 森山のコメント〉

今回の調査では、建設資材価格の高騰により、多くの建設会社が収益面や事業継続に不安を抱えている実態が明らかになりました。特に、6割以上の企業が減益を見込んでいる点や、約半数が「1年以内に事業継続へ重大な影響が出る可能性がある」と回答している点から、経営環境の厳しさがうかがえます。

一方で、価格転嫁については半数以上の企業が実施・交渉中と回答しており、業界全体で適正価格への理解は徐々に進みつつあることも分かりました。しかし建設業界では発注者・元請・協力会社など多くの事業者が関わる構造上、立場によって価格交渉の進めやすさに差が生じやすい側面もあります。特に中小事業者では、取引関係への影響を懸念し、十分な価格転嫁が難しいケースもあるのではないのでしょうか。

また、賞与や採用活動への影響も少なからず見られます。建設業界の持続的な成長のためにも、適正な価格転嫁や取引環境整備について、業界全体で継続的に議論していくことが重要となるでしょう。

〈調査概要〉

調査年月：2026年5月7日～5月10日

調査方法：インターネット調査

調査主体：レバレッジズ株式会社

実査委託先：GMOリサーチ&AI株式会社

有効回答数:225名

調査対象:中東情勢に伴う原油価格の高騰の影響を把握している建設会社の経営者・関係者

レバジョブ(<https://levjob.jp/>)

レバジョブは、人々の生活やインフラなどの維持に必要不可欠(Essential)な仕事に従事する“エッセンシャルワーカー”と呼ばれる方々向けの転職サービスです。エッセンシャルワーク領域では、国内の生産年齢人口の減少や高齢化により、人手不足が深刻化しています。特に、近年人手不足や長時間労働が深刻化している物流・建設業界への支援を皮切りに、転職・採用支援を通して、誰もが安心して暮らせる社会の実現を目指します。

レバレジェズ株式会社(<https://leverages.jp/>)

本店所在地:東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号 渋谷スクランブルスクエア24階 /25階

代表取締役:岩槻 知秀

資本金:5,000万円

設立:2005年4月

事業内容:自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、システムコンサルティング事業、M&Aアドバイザー事業、DX事業、メディカル関連事業、教育関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&Aの領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し、2024年度は年商1428億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ
レバレジェズ株式会社 広報部
TEL:03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp