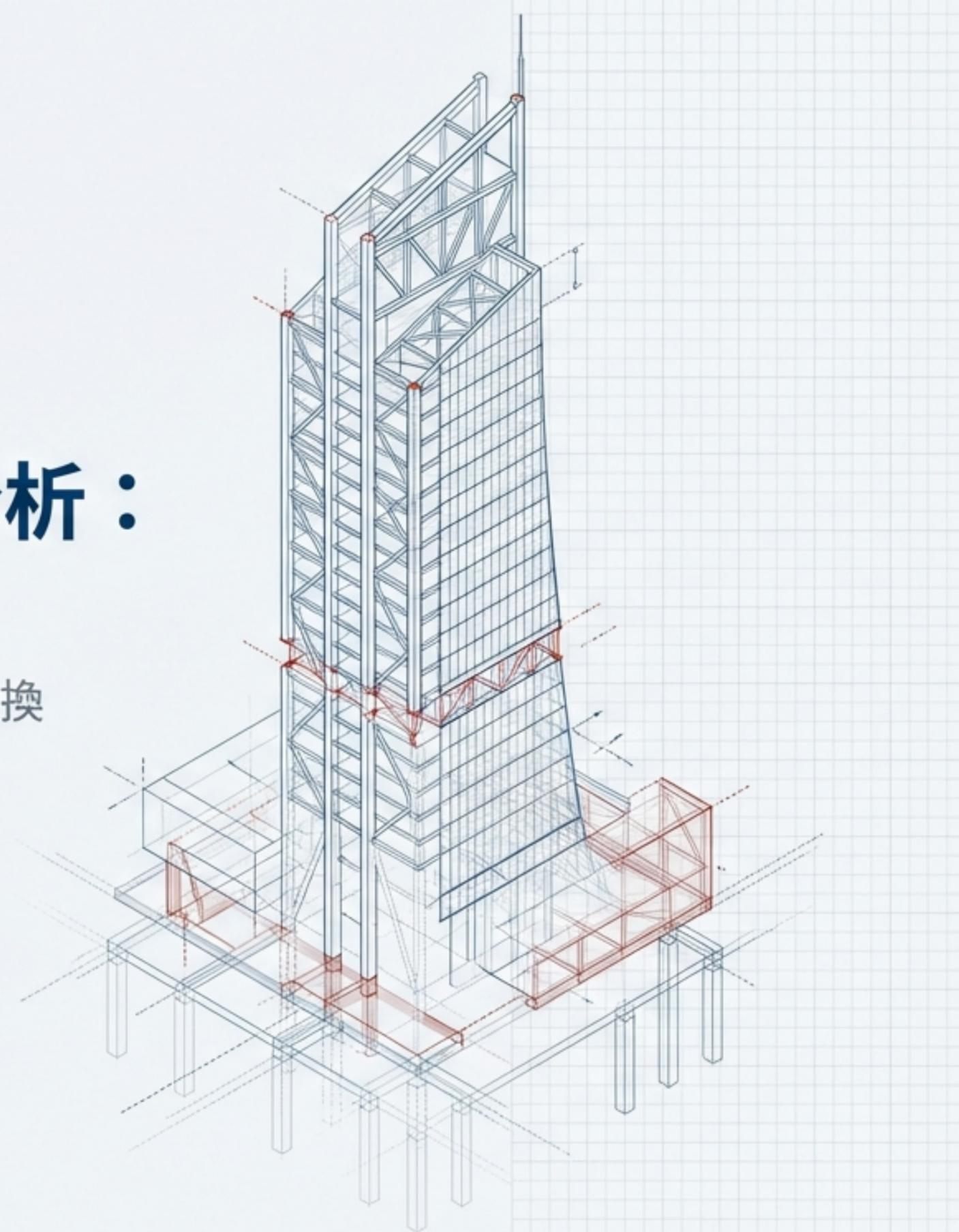


2025年建設業倒産動向の構造分析： 要因と経済的影響

「増収倒産」のパラドックスと持続可能な経営モデルへの転換



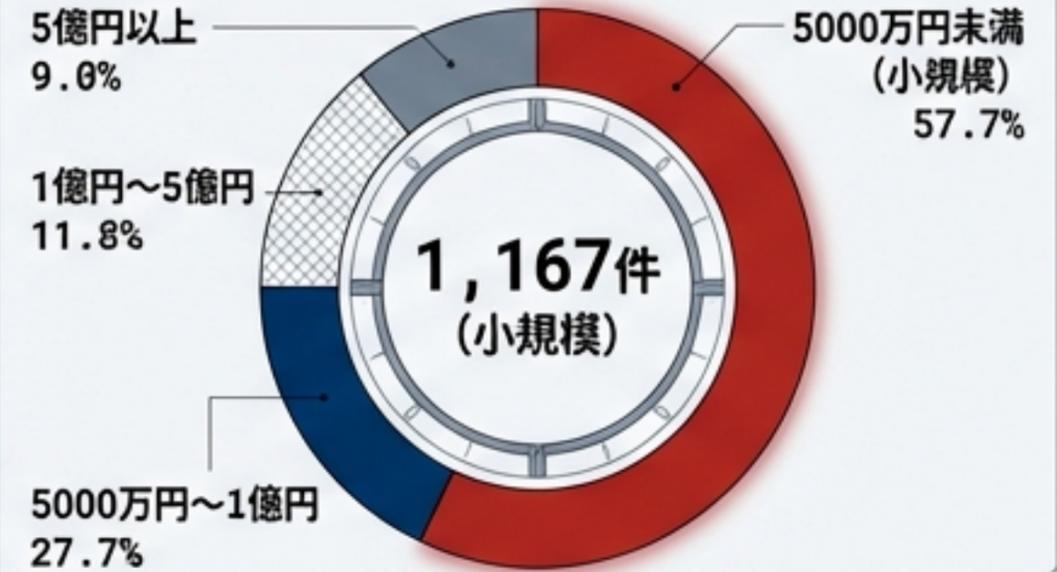
倒産件数が12年ぶりに2000件を突破：小規模・新興企業の脆弱性が顕在化

倒産件数トレンド (2013-2025)

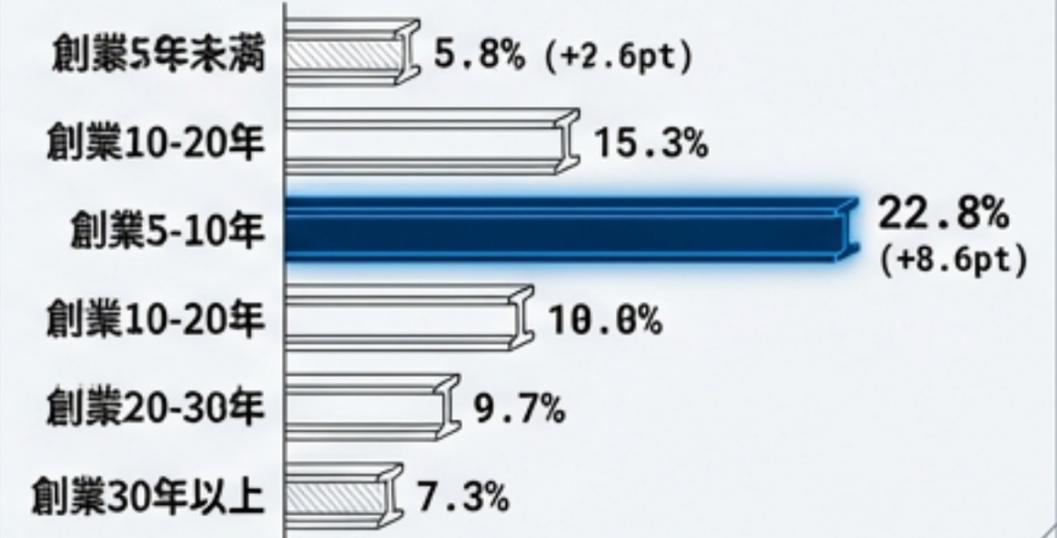


倒産構成分析

負債額別構成比

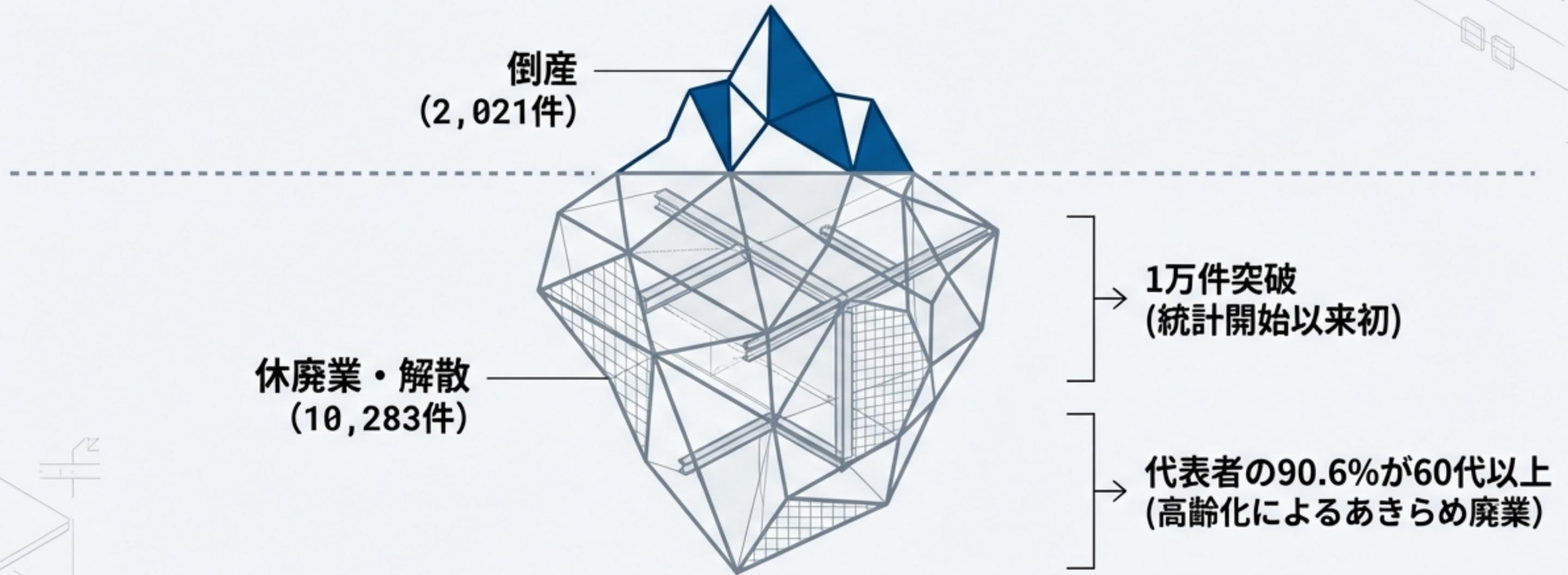


業歴別増加率



負債100億円以上の大型倒産はわずか9件。倒産の中心は、コロナ禍前後に創業し、財務基盤が未成熟な小規模事業者である。

倒産の背後にある「休廃業・解散」：供給能力の静かなる消滅



後継者不在によるあきらめ廃業が加速。資産が毀損する前の自主的な市場退出により、地域の施工能力が不可逆的に失われている。

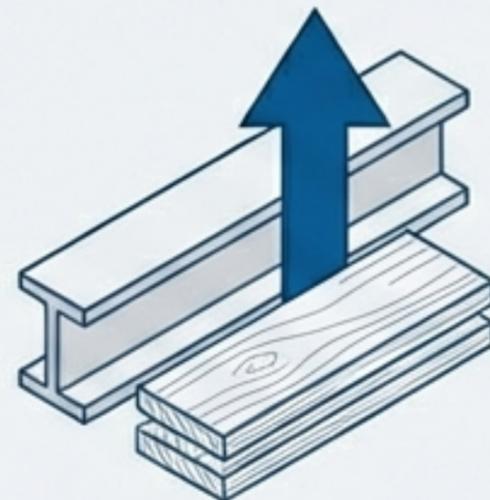
2025年の倒産を牽引する4つの構造的要因



人手不足

前年比 **+14.1%**
(113件)

求人難・従業員退職による
施工不能。



物価高

240件発生

鋼材・木材価格の
高止まり。



後継者難

代表者死亡・病気による
倒産 **78件**

2000年以降最多。
平均年齢60.3歳。



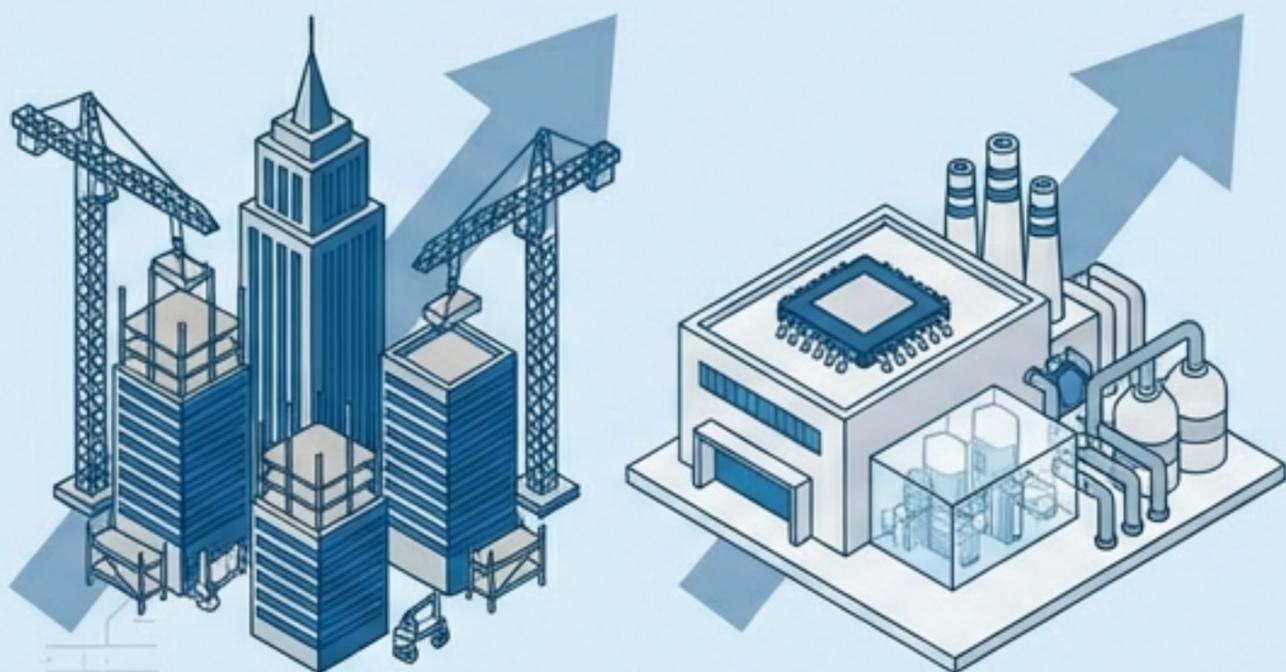
ゼロゼロ融資

118件発生

過剰債務の返済開始
が重荷に。

「増収倒産」のパラドックス：仕事はあるのになぜ潰れるのか

表面：旺盛な需要 (BOOM)



大手ゼネコンは最高益更新
インフラ更新・工場建設の需要増

実態：豊作貧乏 (BUST)



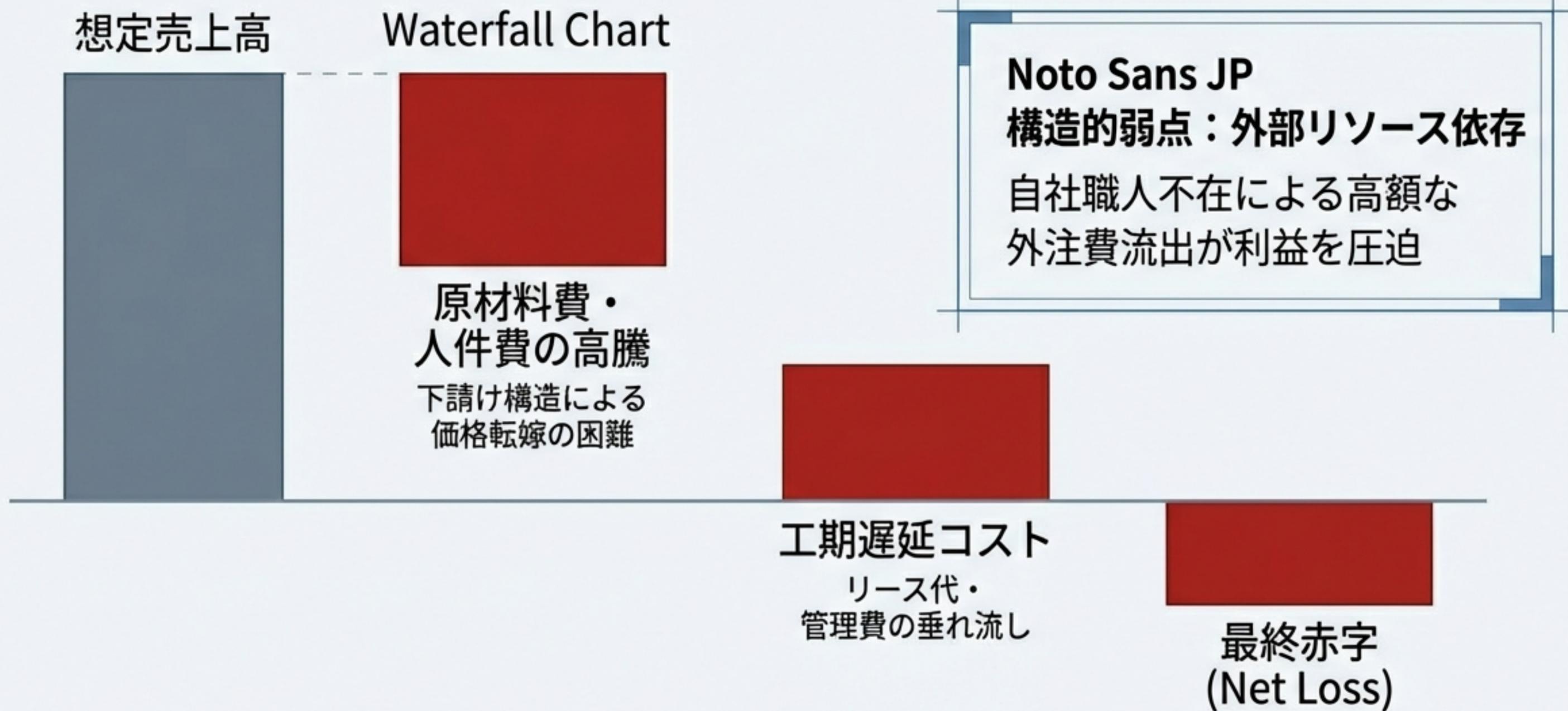
受注環境は良好だが、売上の拡大が運転資金の枯渇と利益率の低下を招き、
経営破綻を引き起こすメカニズムが働いている。

メカニズム① 運転資金の増大とキャッシュの枯渇



売上急増＝立替払いの急増。内部留保の薄い中小企業は、黒字であっても入金までのタイムラグに耐えきれず資金ショートする。

メカニズム② 価格転嫁の封鎖と工期遅延によるコスト増



マクロ経済への影響：実質投資の伸び悩みと乗数効果の低下



投資額が増えてもインフレに吸収され、物理的な出来高（社会資本の整備量）は増えていない。他産業への波及効果（乗数効果）が減殺されている。

地域経済の二極化：投資集中エリアと「負のスパイラル」



リスク分析

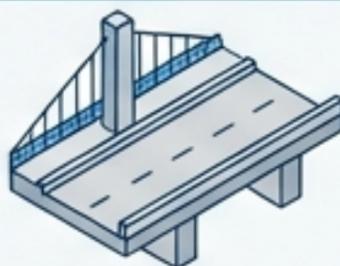
- **衰退エリア**：小規模業者の廃業により施工能力が消滅。
- **地域金融**：地場建設業の破綻による融資基盤の毀損と不良債権リスクの増大。

深刻な打撃を受ける特定分野・工種



労働集約型職種（とび・解体・塗装）

完工高1億円未満が多く、高齢化の直撃を受ける。



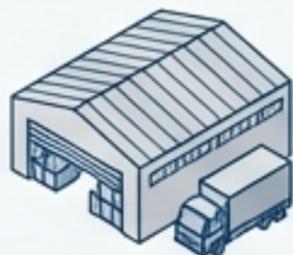
インフラメンテナンス（公共工事）

68%の企業が人手不足で受注を辞退。地域の守り手が不足。



木造建築工事業（住宅）

資材高による需要減。着工戸数は62年ぶりの低水準。



建材卸売業（サプライチェーン）

工務店の連鎖倒産による焦げ付き（未回収）リスクの増大。

国民生活への波及：コスト増と社会的インフラの危機

住宅取得困難



価格高騰と工期遅延の常態化。マイホームが遠い存在に。

リフォーム難民



地元の業者が消滅。修理が数ヶ月待ちになる「修繕難民」の発生。

災害リスク増大

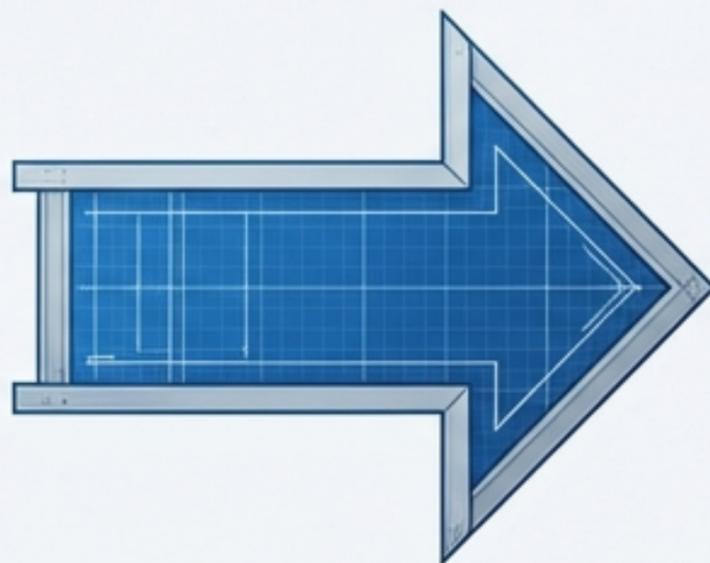


除雪や災害復旧を担う地元業者の廃業。地域の防災力が低下。

戦略① 規模の追求から「利益重視・選別受注」への転換



マインドセットの転換

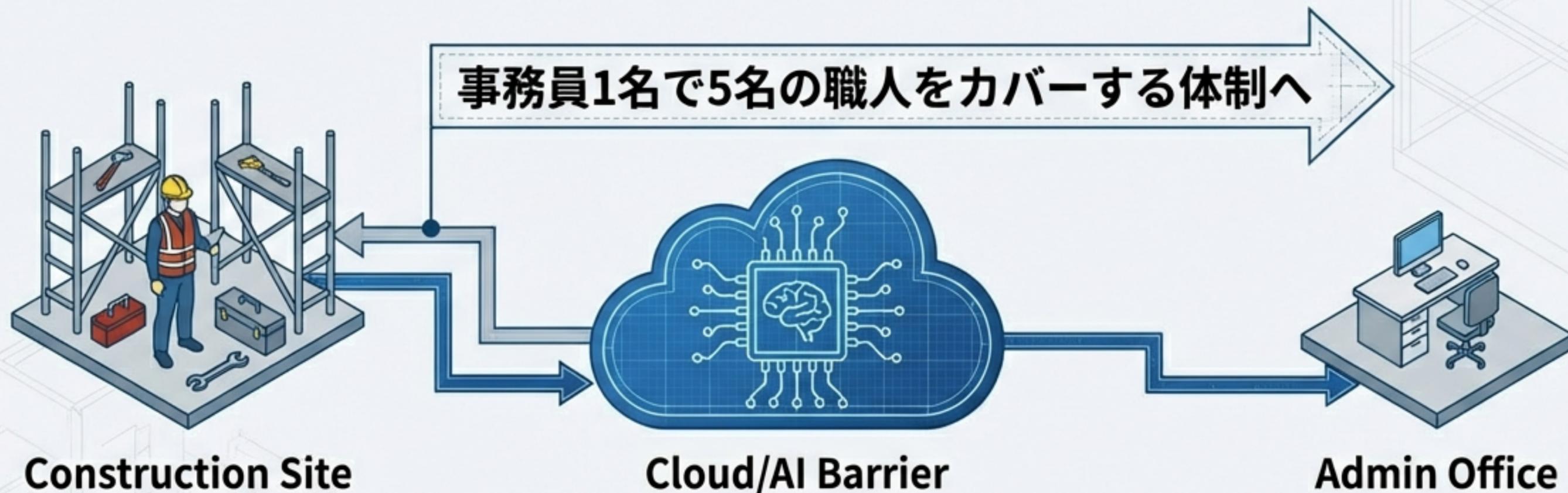


・ 資金繰りと採算の可視化

・ 赤字懸念案件の辞退

・ 根拠データに基づいた価格転嫁交渉

戦略② デジタル化（DX）による固定費の抜本的希釈



Back Office : 生成AI（ChatGPT等）による文書作成・対応自動化

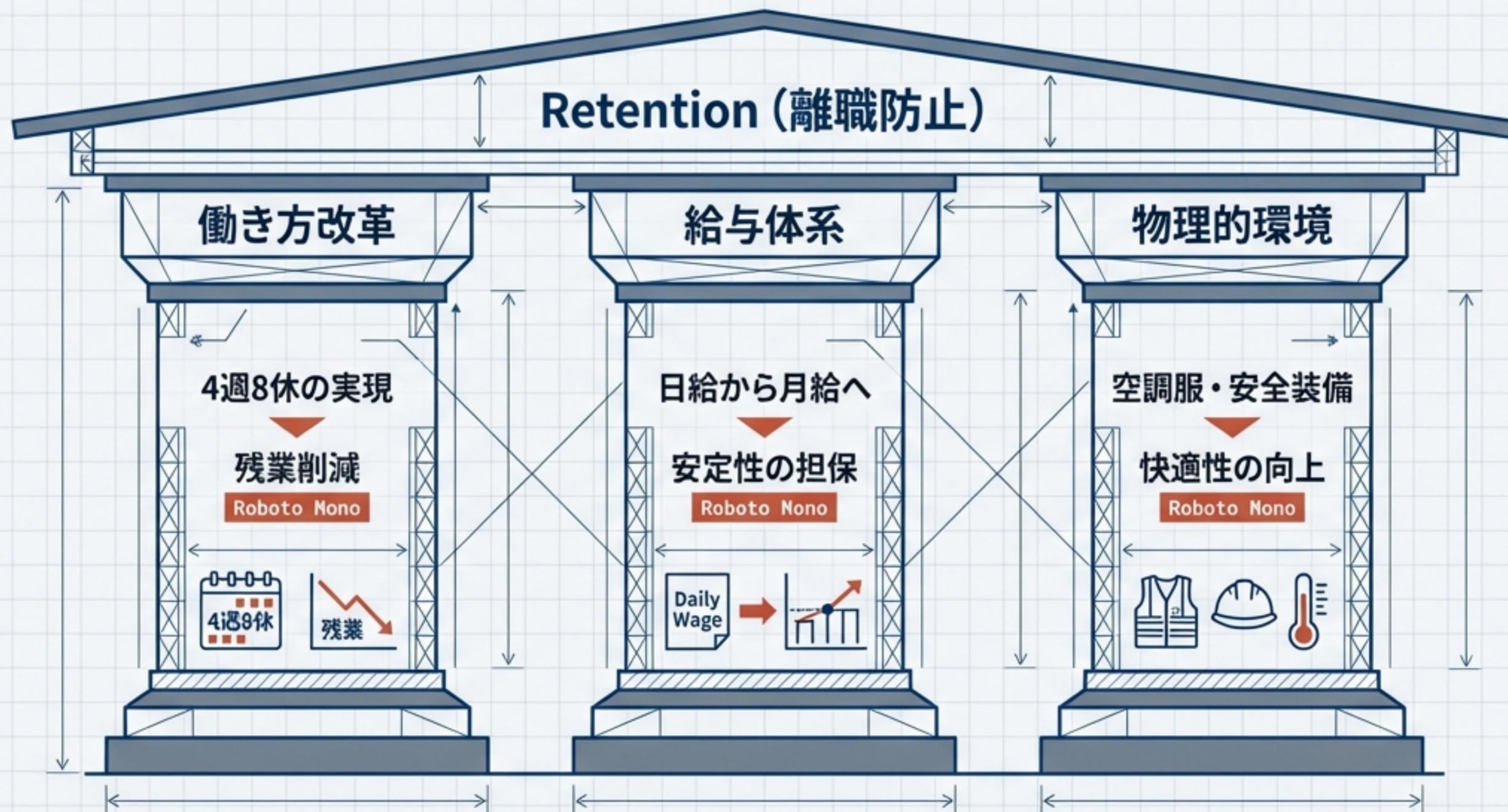


Management : クラウド勤怠管理・出面管理アプリによる業務標準化



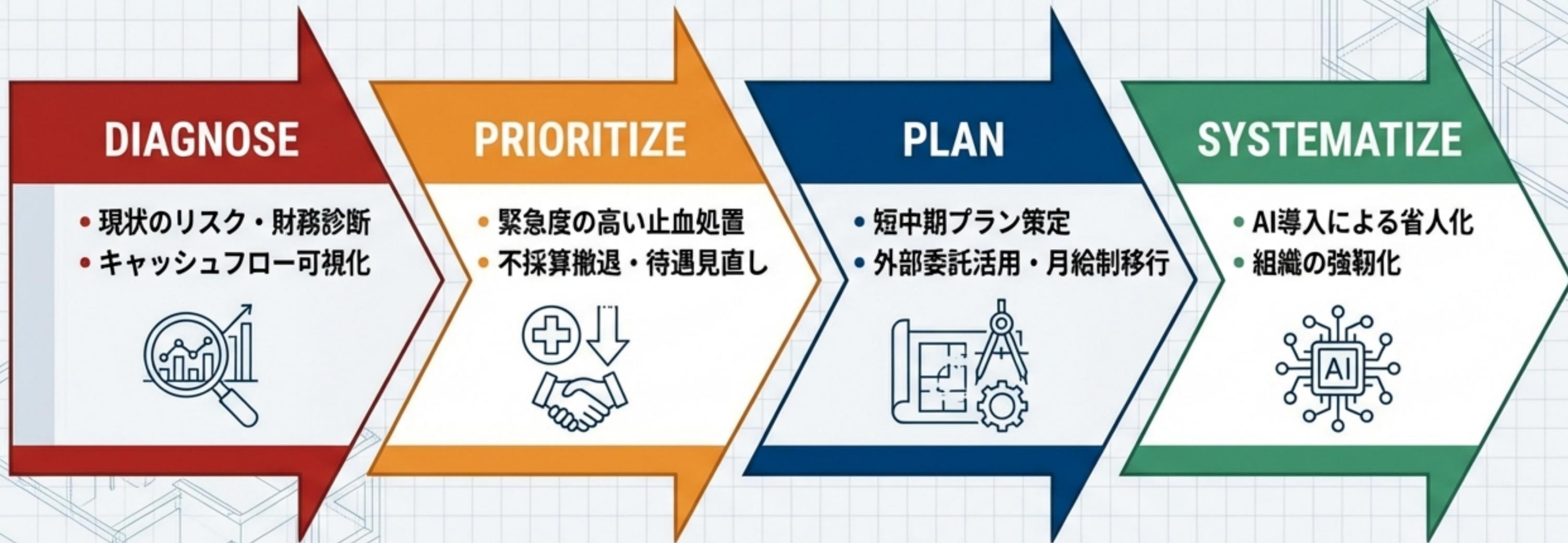
Goal : 間接業務をコストではなく「投資」と捉え、少人数高付加価値化を実現

戦略③ 人的資本投資と「選ばれる労働環境」の構築



賃上げと環境整備により離職を防ぐことが、採用難時代の最大の倒産回避策となる。

結論：持続可能な成長に向けた実行ロードマップ



これは一時的な不況ではなく、人口減少・インフレ経済への歴史的な構造転換である。
旧来モデルからの脱却こそが唯一の生存戦略となる。