

商流を整理して、業種特有の論点をつかむ

税務弘報

2026
11
NOVEMBER
VOL.74/NO.11

昭和28年2月3日第三種郵便物認可 令和8年11月1日発行（毎月1回1日発行）ISSN 0913-5278

特集

図解 業種別 ビジネスモデルと 税務の着眼点

20

産業用機械・部品メーカー

食品メーカー

衣料品メーカー

医薬品メーカー

専門商社（産業用機械）

専門商社（飲食料品）

小売（実店舗）

小売（EC）

物流

建設

不動産

リース・レンタル

ビル施設管理

人材派遣・人材紹介

コンサルティング

IT

飲食店

ホテル・旅館

理美容・エステ・サロン

医療機関・福祉サービス

対談

国税庁案をどう読む？

「取引相場のない株式の評価」はどこに向かうのか

香取 稔×玉越賢治

中央経済社

建設

尾谷恒治

税理士法人・弁護士法人尾谷&パートナーズ
税理士・弁護士

I 建設業の概要

1 ビジネスモデル

建設業とは、「元請、下請その他のいかなる名義をもってするかを問わず、建設工事の完成を請け負う営業をいう」とされている（建設業法2②）。要するに、建設工事の完成を目的として、発注者から工事を請け負う事業であり、一定規模以上の工事を請け負うには建設業法に基づく許可を要する。建設業法では、建設業に係る許可の対象を、土木一式工事をを行う土木工事業、建築一式工事をを行う建築工事業など、29種類の細分化した業種に分類した上で（建設業法3②）、それぞれに相応しい専門的な技術・技能を有する者にこれらの事業を担わせることとしている。なお、「建築」は建物の新築・増改築・修繕等を指す概念であるのに対し、本稿の対象とする「建設」は建築工事に加え、道路、橋梁、トンネル、上下水道等の土木工事を含むより広い概念であり、「建設業」はこれらの建設工事全般を請け負う事業を意味する。

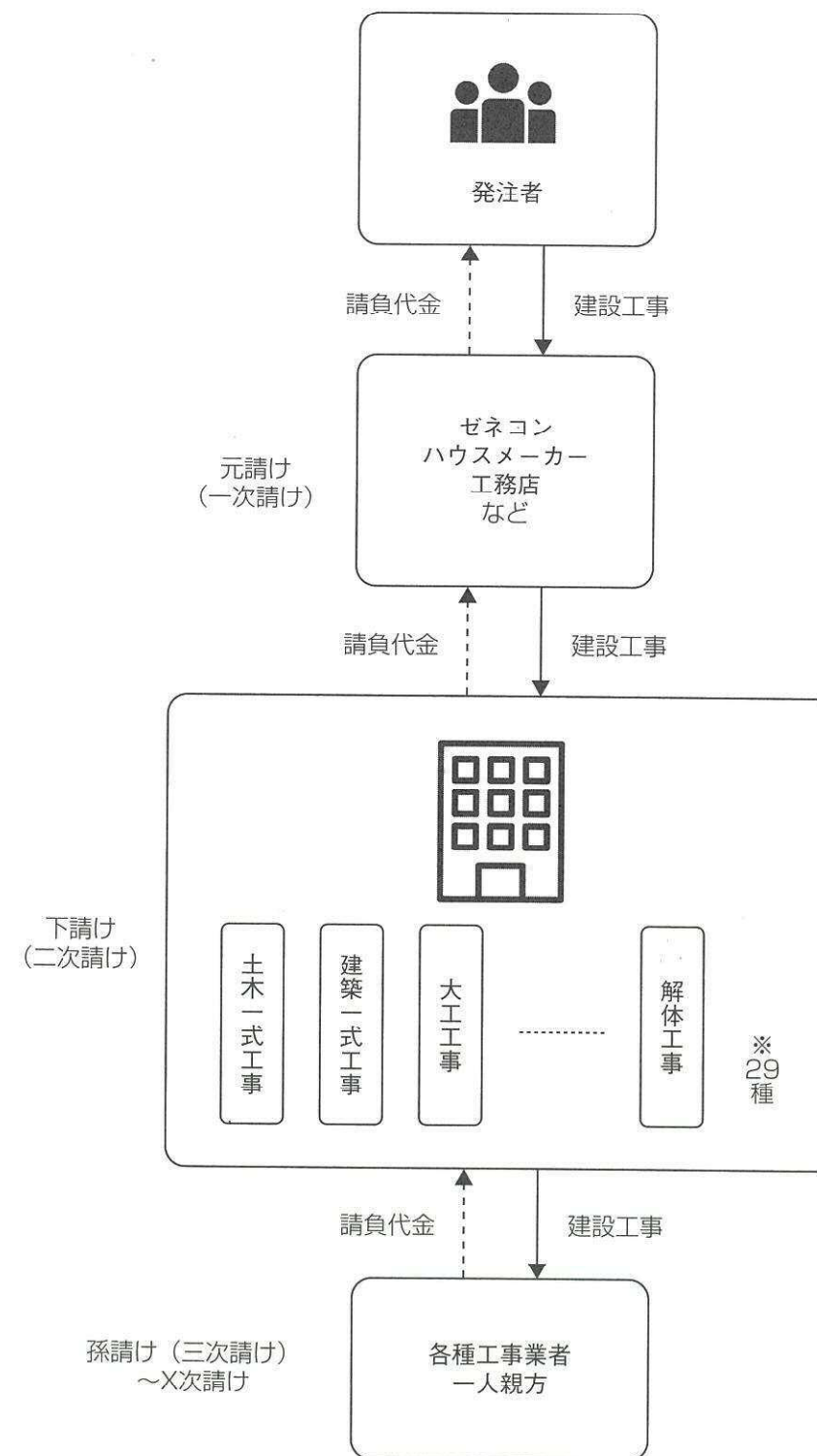
建設業のビジネスモデルには大きく3つ

の特徴がある。これらの特徴は、売上計上や工事原価管理など、税務上の論点とも密接に関連している。

第1に、工場で画一的な企画の製品を生産して販売する製造業や小売業などとは異なり、個々の工事を発注者から受注して施工、引渡しを行うことで収益を得る受注生産型の事業である点がある。すなわち、建設業では発注者（施主）から注文を受けて初めて、設計・施工が開始され、個々の工事単位（工区・現場単位）でそれぞれ請負契約が結ばれ、完成・引渡しまでに数か月から数年に及ぶ長期間を要するという特徴がある。

第2に、重層的な請負構造が挙げられる。すなわち、上記のとおり建設業法において建設業の許可対象が細分化されていることからわかるように、大規模な建設事業は、例えば、鳶・土工、鉄筋、型枠、電気、管工事など多種多様な専門工事の集合体であることが通常であり、元請企業（ゼネコン）が施主から一括して受注をするものの、そのすべてを自社で施工することはなく、元請会社が工事全体の工程管理や品質管理を担い、必要に応じて、専門工事業者へ下請工事を発注し、さらに当該業者が

【建設のビジネスモデル】



下請工事業者に発注をするという形で、重層的な請負構造が形成されるという特徴がある。

第3に、工期が数か月から数年という長期間にわたることがあり、また、資材費や労務費などを先行して支出する一方で、代金の回収が工事の進捗や完成に応じて漸次的になされることが一般的であるため、工事ごとの原価管理や資金繰りが経営上極めて重要となる点が挙げられる。このような業界特性は、売上計上時期、消費税の取扱い、外注費の管理など、建設業に特有の税務実務にも大きな影響を及ぼしている。

2 近時の動向

近時の建設業を取り巻く経営環境は大きく変化している。まず、少子高齢化の進展に伴う建設業従事者の減少により、人手不足が深刻化している。このような人手不足に伴う人件費の上昇のみならず、鋼材や木材、セメントなどの建設資材価格も上昇傾向にあり、適切な価格転嫁や工期の設定、工事採算の確保が重要な経営課題となっており、大型建設事業が当初の計画どおりに進んでいないことがニュース等でも報じられているところである。

他方で、インフラの老朽化対策、都市再開発、物流施設やデータセンターの整備などを背景に、建設需要は引き続き堅調に推移しているとされており、建設業は受注環境が比較的堅調であるものの、人件費・資材価格の上昇や働き方改革（時間外労働の上限規制の適用）への対応など、経営環境が大きく変化しており、これらの変化は工事原価管理や利益管理にも影響を及ぼしている。

II 建設業における税務のポイント

建設業に係る税務上の留意点は多岐にわたるが、以下では、売上計上時期と消費税の取扱いについて簡単に検討する。

1 売上計上時期

既述のとおり、建設業では、1つの工事が数か月から数年にわたり、請負代金の支払が漸次的になされることが通常であり、売上をいつ計上すべきかは税務上重要な論点となる。工事の進捗に応じて収益を認識するのか（工事進行基準）、それとも完成・引渡のタイミングで一括して計上するのか（完成基準）のいずれかで各事業年度の所得金額は大きく変動しうる。

完成基準によれば、完成・引渡をしたかどうかという明確な基準であることから採用しやすい一方で、数年間の長期にわたる工事の報酬を完成した事業年度単年度の売上としてしまつては、それ以前の事業年度はもとより、当該売上を計上する事業年度の経営実態の反映という点では正確性に欠ける点是否定できない。

この点、2021年4月以降の事業年度に適用される「収益認識に関する会計基準」は、「履行義務」を基準に収益の計上時期等を認識するものとされているが、法人税基本通達2-1-21の7は、法人税法63条1項及び2項の適用があるもの（すなわち、長期大規模工事等、収益計上時期を工事進行基準によっている工事）を除いて、履行義務が一定の期間にわたり充足されるものに該当する場合に、工事進行基準に依りうる

ことを注意的に明記するのみであり、依然として、いずれの方式によるべきかを明確にするものではない（むしろ、収益認識基準の取扱いが例外的であるとしている）。

そのため、長期大規模工事のように進行基準の適用が強制される場合を除いて、依然として、事業者においてどちらを選択するか判断をすることになるが、一定期間にわたり充足される履行義務として進行基準で計上する場合には、収益の総額、原価の総額を正確に予測できるか、工事の進捗を客観的に判断できるかといった観点からの検討を要する。

2 消費税の取扱い

建設業は、構造的に、多額の資材費や外注費が発生する業種である。また、通常の建設工事に伴い受領する請負代金は課税売上げとなるが、建設会社の中には、自社所有不動産の住宅賃貸（社宅など）や所有地の譲渡等、非課税売上げを生じる取引を併せて行うものも散見されるところである。そのため、消費税額の仕入税額控除にあたっては、課税売上対応部分、非課税売上対応部分及び共通部分を適切に区分する必要があるとともに、仕入税額控除方式の選択が論点となることが少なくない。

仕入税額控除の計算にあたっては、まず、仕入税額の全額控除が認められる場合かどうかを確認する必要がある。建設会社は通常、課税売上割合が高くなることから、中小の建設会社においては、全額控除が認められる場合のための要件を充足する場合が比較的多いと思われる。他方、これが認め

られない場合に、個別対応方式と一括比例配分方式のいずれを採用するか検討を要する。

個別対応方式は、①課税売上対応、②非課税売上対応及び③共通対応に区分した上で仕入税額控除額を計算する方法であり、①部分について全額控除が認められることから、課税売上対応の課税仕入れを適切に区分できる場合には有利となることが多い。他方、上記①～③を正確に分けて記録するのに手間がかかることから、小規模な事業者などにおいては、課税売上割合により共通部分を一括して按分する一括比例配分方式が採用されることも多いが、区分経理の負担を軽減できる反面、課税売上割合によっては控除額が少なくなる場合がある。建設業では、工事ごとに原価管理が行われていることが多く、資材費や外注費の帰属先が他業種に比べると明確であることから、個別対応方式を採用することにより、より多くの仕入税額控除を受けられるケースも少なくない。そのため、税理士としては、会社の事業内容のみならず、経理体制や区分経理の実施可能性も踏まえ、最適な方式を検討することが重要である。

Profile

尾谷 恒治（おたに こうじ）

税理士法人・弁護士法人尾谷&パートナーズ
税理士・弁護士

1982年板橋区生まれ。2008年弁護士、22年税理士、26年社会保険労務士に登録。税理士法人・弁護士法人尾谷&パートナーズの代表を務める。税務と法務の両方にまたがる領域を得意とする他、建築・不動産分野を専門とし、世田谷区空家等対策審査会・杉並区まちづくり景観審議会などの委員も歴任。慶應義塾大学法科大学院では非常勤講師として都市法に関する授業なども担当している。