

中東情勢による 建材価格高騰・入手困難等に関する 緊急アンケート調査結果 (5月8日集約版)

実施開始日 2026年4月20日 (月)

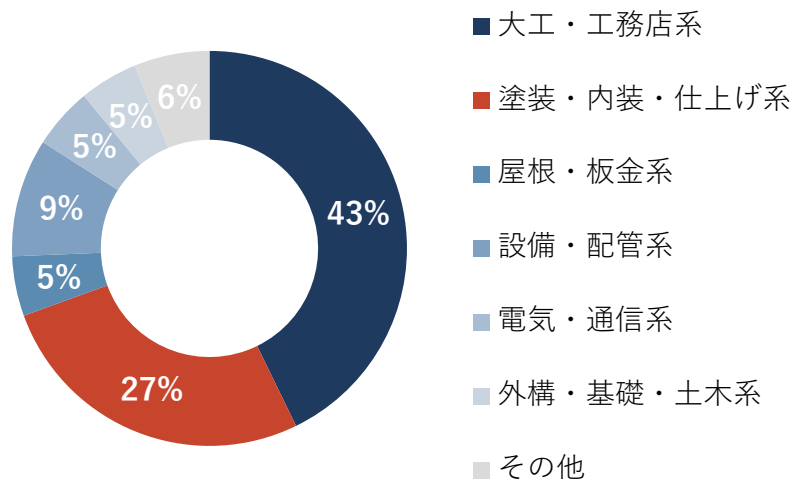
今回集約日 2026年5月8日 (金)

回答数 858件

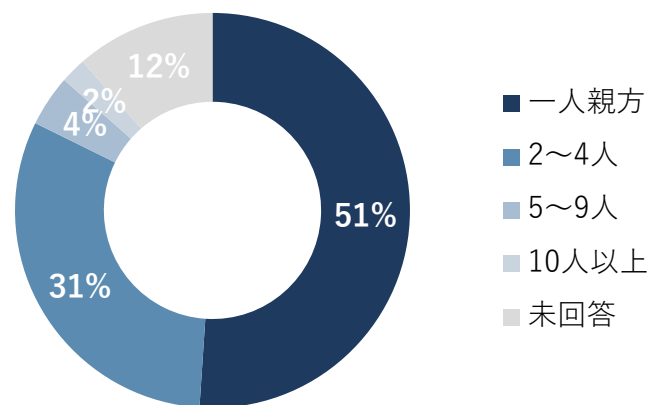
1. 回答者属性

回答数 n=858 (2026年5月8日時点)

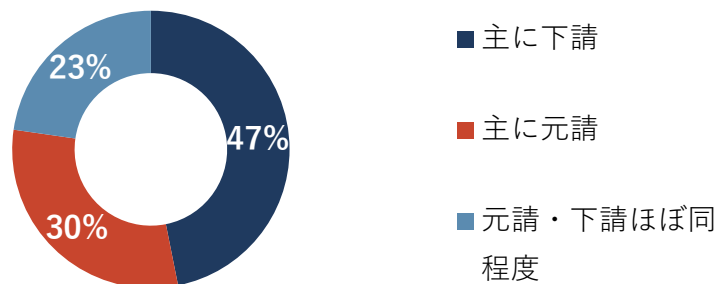
■業種



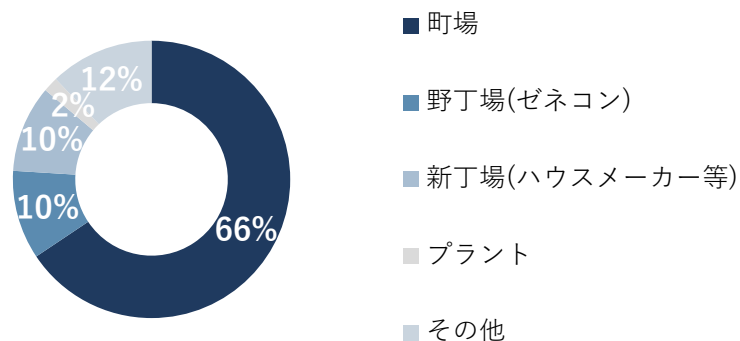
■従業員数（雇用者）



■元請・下請の別



■丁場（従事先）



2. 調査結果の概要

回答数 n=858 (2026年5月8日時点)

事業者の

89.9%

大きな影響と少し影響の合計 (771件)

工事への影響あり

47.1%

ある 47.1% (404件)
今後想定 36.7% (315件)

発注者・上位企業とのトラブル

ある **5.7%**
今後想定 **38.4%**

(あり 49件 今後想定 330件)

■価格高騰・入手困難の影響が大きい建材 (上位3品目)

1 シンナー

45.7%

平均上昇率

2 塗料

37.8%

平均上昇率

3 断熱材

37.0%

平均上昇率

■現場が求める支援策 (上位3項目)

1 資材価格の安定化・流通の確保 **81.7%**

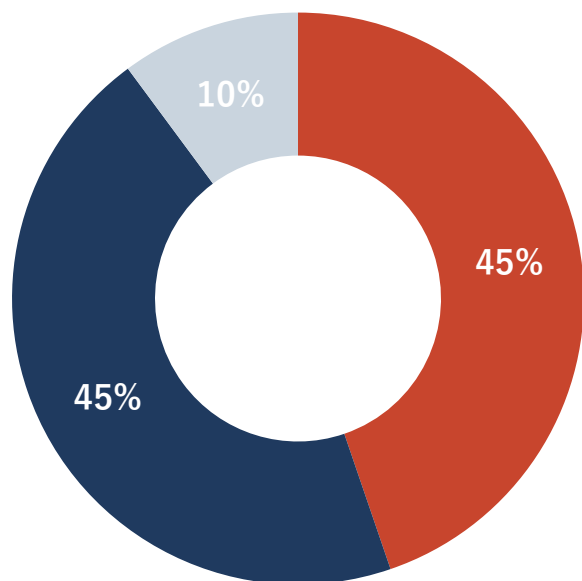
2 税・社会保険料の負担の軽減 **38.9%**

3 工事代金・工期の変更協議の円滑化 **37.1%**

約9割の事業者が影響を受け、8割超が資材価格の安定化・流通確保を求めている

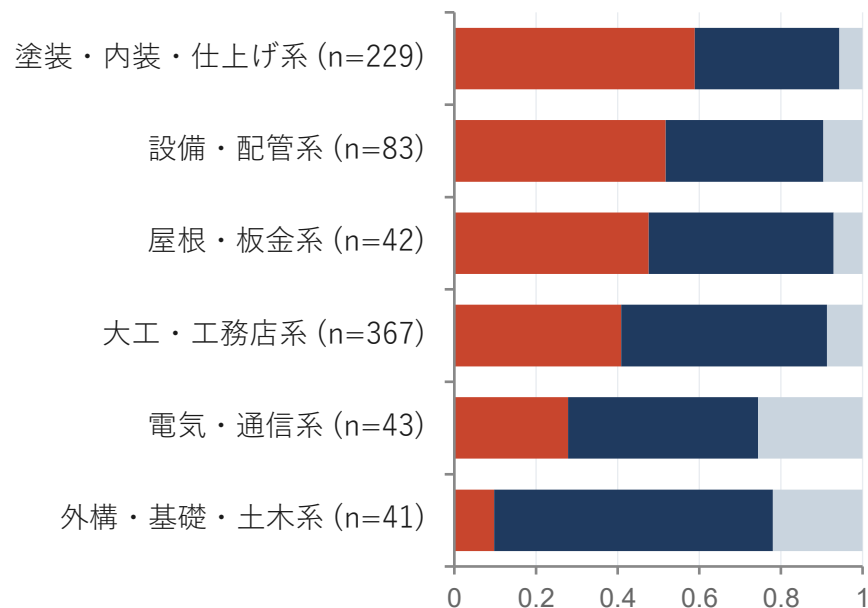
3. 中東情勢による建材の価格高騰・入手困難の影響

■影響の度合い（全体）



■ 大きな影響が出ている ■ 少し影響が出ている ■ 影響はない

■業種別 影響度の割合



■ 大きな影響 ■ 少し影響 ■ 影響なし

塗装・内装・仕上げ系、設備・配管系で「大きな影響」の割合が5割超に

4. 業種別 影響を受けた建材 上位3品目

各業種の事業者が影響を受けたと回答した建材の上位3品目（n=業種別の回答数）

大工・工務店系（n=367）

- | | | |
|---|---------|-------|
| 1 | 断熱材 | 68.9% |
| 2 | システムバス等 | 63.2% |
| 3 | 合板 | 59.4% |

塗装・内装・仕上げ系（n=229）

- | | | |
|---|------|-------|
| 1 | シンナー | 63.8% |
| 2 | 塗料 | 55.5% |
| 3 | 断熱材 | 14.8% |

屋根・板金系（n=42）

- | | | |
|---|--------------|-------|
| 1 | アスファルトルーフィング | 83.3% |
| 2 | 塩ビ管 | 45.2% |
| 3 | 金属資材(鋼材等) | 33.3% |

設備・配管系（n=83）

- | | | |
|---|---------|-------|
| 1 | 塩ビ管 | 71.1% |
| 2 | システムバス等 | 24.1% |
| 3 | シンナー | 22.9% |

電気・通信系（n=43）

- | | | |
|---|-----------|-------|
| 1 | 塩ビ管 | 37.2% |
| 2 | 金属資材(鋼材等) | 25.6% |
| 3 | シンナー | 11.6% |

外構・基礎・土木系（n=41）

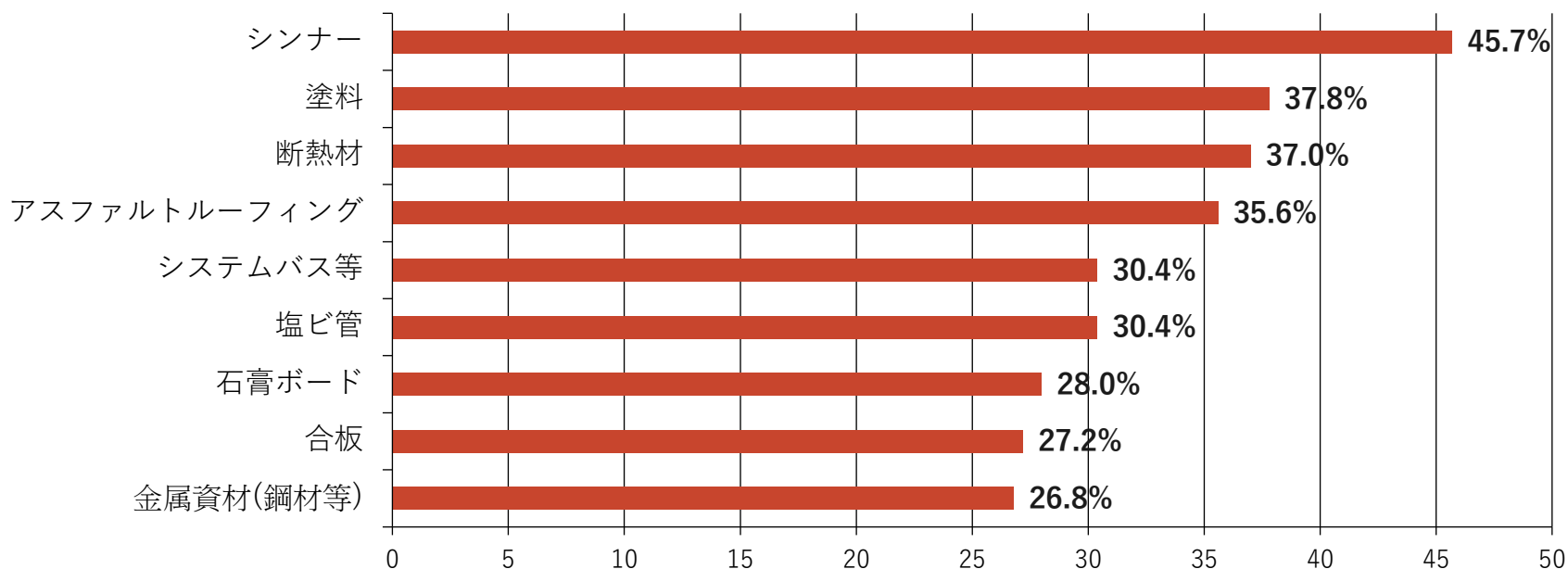
- | | | |
|---|-----------|-------|
| 1 | シンナー | 22.0% |
| 2 | 塗料 | 19.5% |
| 2 | 金属資材(鋼材等) | 19.5% |

業種によって影響を受ける建材が大きく異なる。大工・工務店系は「断熱材・システムバス等、合板」、塗装・内装・仕上げ系は「シンナー・塗料」、設備・配管系は「塩ビ管」、屋根・板金系は「アスファルトルーフィング」に集中

注：「影響あり」は価格上昇または入手困難・納期遅延のいずれかを回答した件数。

5. 建材別 価格上昇率

建材別の平均価格上昇率（業種を問わず、価格上昇を回答した事業者ベース）



価格高騰の深刻度

シンナー（45.7%）が最も上昇率が高く、次いで塗料（37.8%）、断熱材（37.0%）、アスファルトルーフィング（35.6%）と続く。

中東情勢の影響を直接受けるナフサ系（シンナー・塗料・断熱材）と石油系製品で上昇が顕著

シンナーの平均上昇率は45.7%。ナフサ系製品で価格高騰が深刻

6. 業種別 入手困難のあった建材 上位3品目

各業種で入手困難を回答した事業者の割合（n=業種別の回答数）

注：「入手困難」または「納期未定」と回答した件数。「一部入手可能」「納期遅延あり」は別カテゴリのため含まない。

大工・工務店系（n=367）

1	断熱材	23.2%
2	システムバス等	21.5%
3	シンナー	20.4%

塗装・内装・仕上げ系（n=229）

1	シンナー	32.8%
2	塗料	18.3%
3	断熱材	3.5%

屋根・板金系（n=42）

1	アスファルトルーフィング	23.8%
2	シンナー	7.1%
3	塗料	4.8%

設備・配管系（n=83）

1	塩ビ管	31.3%
2	シンナー	9.6%
3	システムバス等	8.4%

電気・通信系（n=43）

1	塩ビ管	4.7%
1	シンナー	4.7%
3	塗料	2.3%

外構・基礎・土木系（n=41）

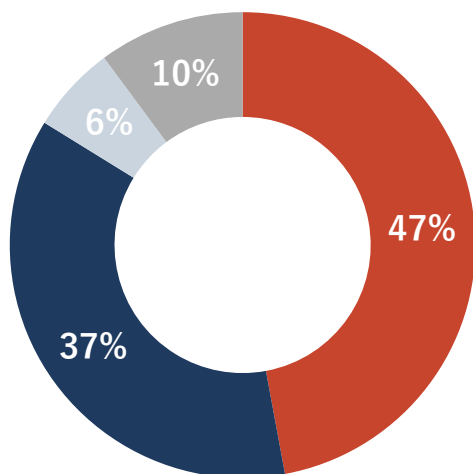
1	シンナー	9.8%
2	システムバス等	4.9%
3	塗料	2.4%

入手困難 自由記入に寄せられた建材リスト（n=115）

シーリング・コーキング材、養生材、マスキングテープ類、ボンド・接着剤、システムキッチン、衛生機器、錆止め、内装材（壁紙・床材・化粧板等）、気密・透湿シート、照明機器、基礎パッキン、雨どい、型枠剥離剤、作業油・オイル、ケーブル・電気資材、外壁材

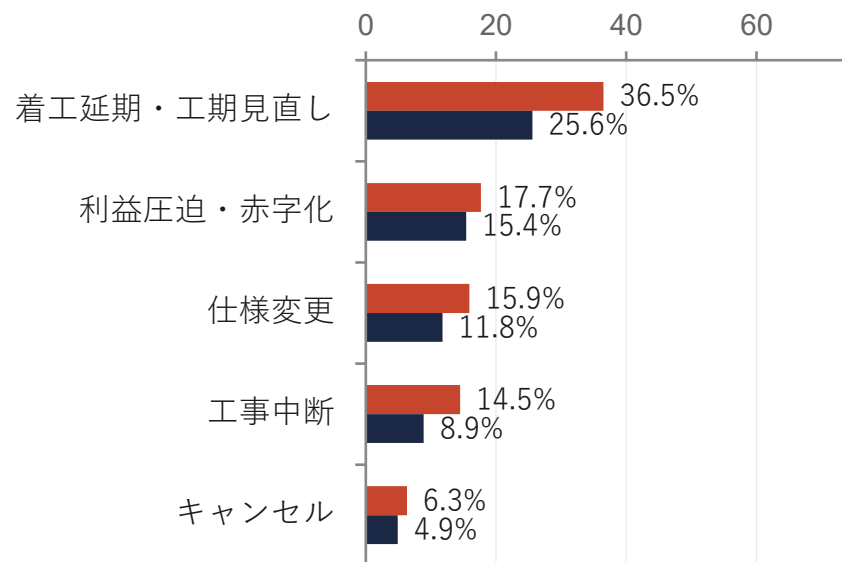
7. 工事現場への影響

■工事への影響の発生状況



■ある ■今後発生が想定される ■ない ■未回答

■影響の種類（複数選択可）



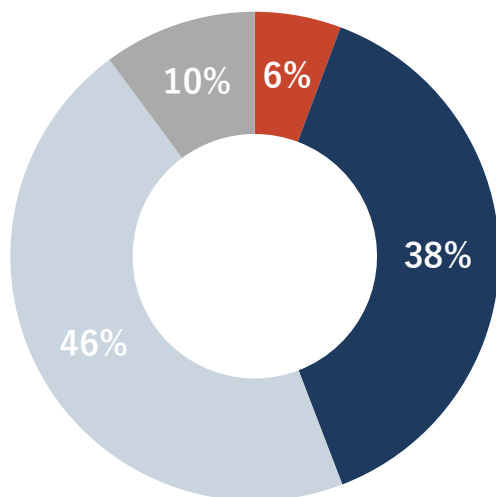
■ある ■今後想定

注：影響の種類は複数選択可。全858件に対する回答割合。
「ない」と回答した一部回答者も影響の種類を選択しており
設問の解釈には幅があった可能性がある。

工事への影響あり47%、今後想定37%。着工延期等に留まらずキャンセルも発生

8. 発注者・上位会社とのトラブル

■トラブルの発生状況



■ ある ■ 今後発生が想定される ■ ない ■ 未回答

■現場から寄せられた具体事例

数ヶ月前の見積り金額での施工を強要

(福島県/屋根・板金系/主に下請)

材料高騰による再見積り拒否

(神奈川県/塗装・内装・仕上げ系/主に下請)

契約済の工事で、材料発注時の価格上昇分を建設会社が負担せざるを得ない

(宮城県/大工・工務店系/主に元請)

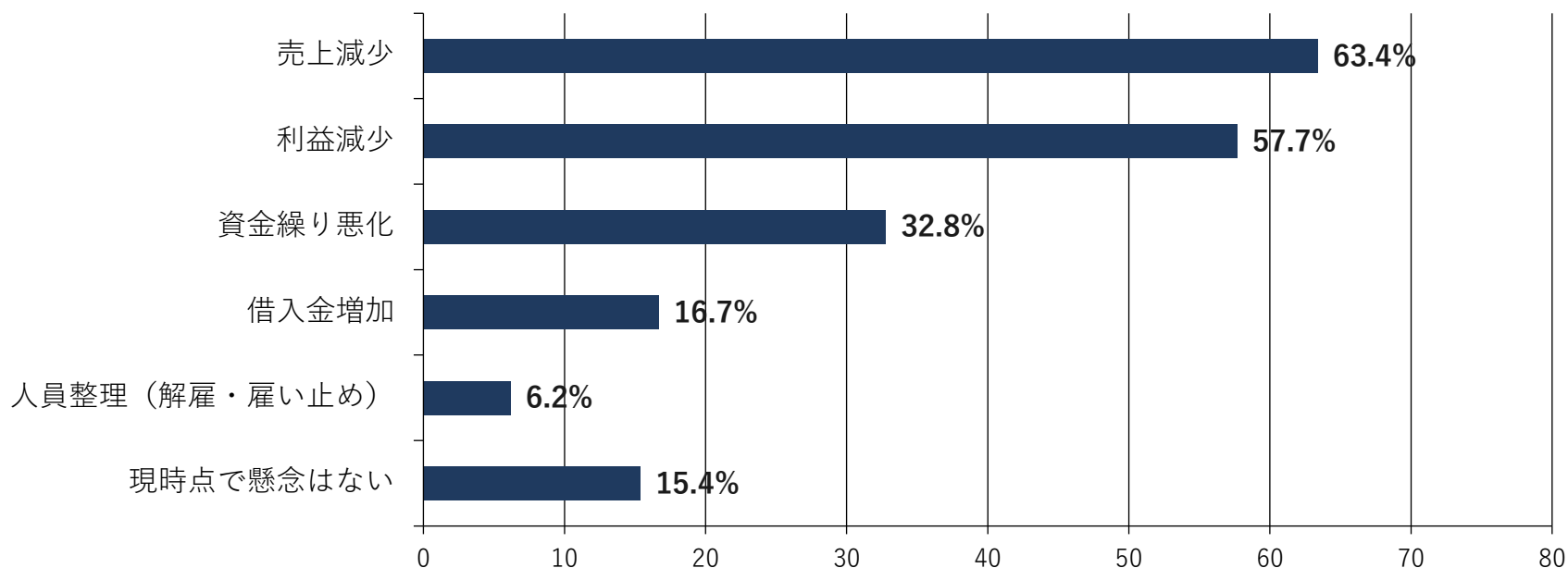
材料の納期遅延で工期が遅れ、補償問題に発展する可能性が出てきている

(北海道/大工・工務店系/主に元請)

発注者・上位会社とのトラブルは「ある」が5.7%、「今後の発生想定」が38.4%

9. 経営への懸念

今後懸念される経営上の影響（複数選択可・全858件中）



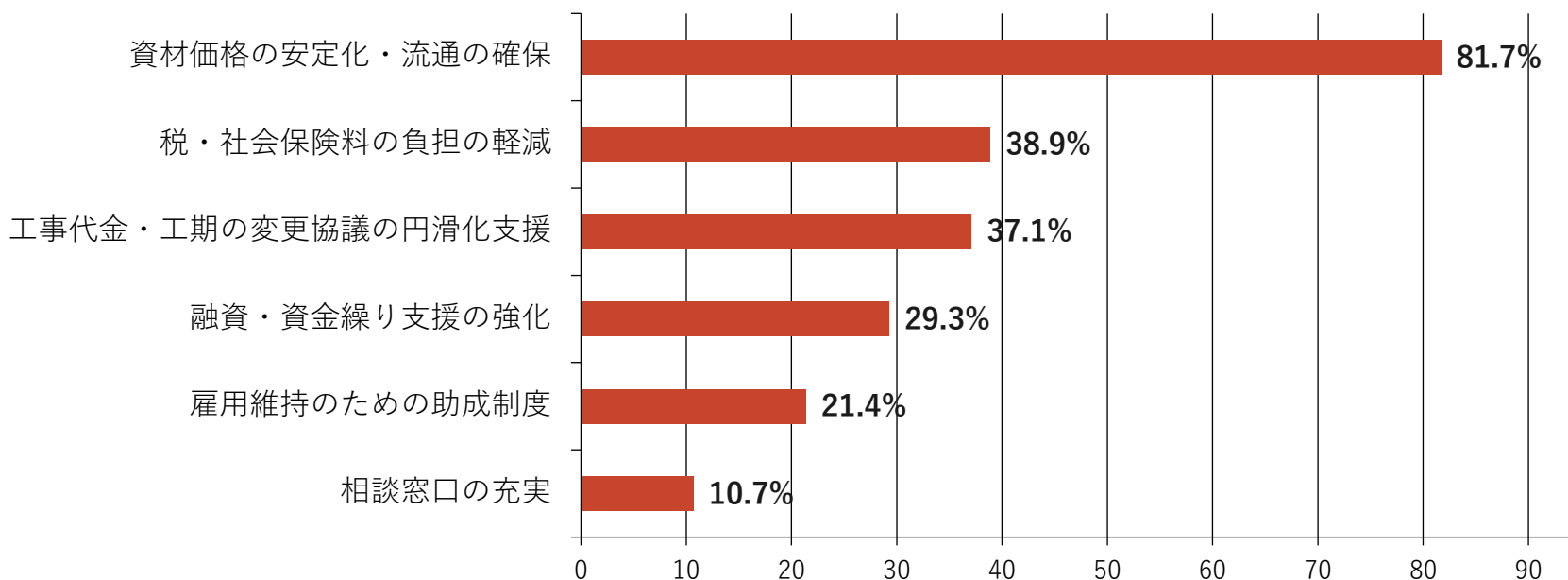
解釈上の注意点

売上減少63.4%、利益減少57.7%と、6割近くの事業者が経営悪化を懸念している。一人親方・2~4人規模の小規模事業者が回答者の約82%を占めるにもかかわらず、人員整理の懸念は6.2%（53件）にのぼり、従業員を雇用している事業者層で雇用維持への現実的な危機感が広がっている。

6割近くが売上・利益減少を懸念。資金繰り悪化も危惧される状況

10. 現場が求める支援策

必要と考える支援策（複数選択可・全858件中）



「資材価格の安定化・流通の確保」が突出して最多（81.7%）。次いで「税・社会保険料の負担の軽減」（38.9%）「工事代金・工期の変更協議の円滑化支援」（37.1%）が4割弱で続く

8割超が「資材価格の安定化・流通の確保」を要望。政府による需給安定化策が急務

11. 現場の声

材料入手不能／受注停止

シンナーがなければ塗料は塗れません
(神奈川県／塗装・内装・仕上げ系／主に元請)

材料が揃わず家自体が建てれない
(岐阜県／大工・工務店系／主に下請)

塗料の納入不可
(山形県／塗装・内装・仕上げ系／元請・下請ほぼ同程度)

断熱等級、耐震等級に関わる新築やリフォームが基準値の材料不足の為、着手不可
(神奈川県／その他(住宅資材販売・材木卸業)／主に下請)

廃業・倒産リスク／経営悪化

塗料などは入ってくる見込みが無いものもあり、全く先が見えない。このままでは会社がつぶれてしまう可能性もある
(長野県／塗装・内装・仕上げ系／元請・下請ほぼ同程度)

現在の工事では何とかやりくりをしているが今後資材の入手困難な場合、工期の延期や資金の回収見込みの遅れ、契約解除となれば従業員への給与支払いや借入の返済等に影響する
(長野県／大工・工務店系／主に元請)

請負現場のスタートの遅れ等があると抱えている職人が行き場を無くしてしまう。給料の保証もしなければ路頭に迷ってしまう
(神奈川県／設備・配管系／主に下請)

材料確保出来ても仕入れが上がるので以前の見積では採算が合わない
(香川県／設備・配管系／元請・下請ほぼ同程度)

仕入れが上がるので以前の見積りでは採算が合わない
(香川県／設備・配管系／元請・下請ほぼ同程度)

工期・納期トラブル／工事進行不能

受注停止時(メーカー)と発注時(工務店)及び問屋の注文時期のタイムラグによるトラブル
(岩手県／大工・工務店系／主に元請)

メーカーの返事がもらえないので、施主との打合せがとまる
(山形県／大工・工務店系／主に元請)

漏水修繕が出来ない為、陥没等の2次被害が想定される
(香川県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

雨漏り、屋根直しができない
(福井県／大工・工務店系／主に元請)

足場を建てたのに材料が入手困難で工事に入れない
(長野県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

価格転嫁困難・単価据え置き

材料費の高騰が異常。1度の値上げで30%以上の値上げはとんでも厳しい。同等の元請先での単価値上げが出来る可能性が低い
(長野県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

資材値上げに対し、単価上昇の申し入れを受け入れてもらえない可能性がある
(長野県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

見積り済の工事について、単価の訂正ができるか？
(山形県／屋根・板金系／元請・下請ほぼ同程度)

既に注文を受けているが材料費高騰で請けた金額では工事が出来そうにない
(岐阜県／塗装・内装・仕上げ系／元請・下請ほぼ同程度)