

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

実施開始日 2026年4月20日（月）

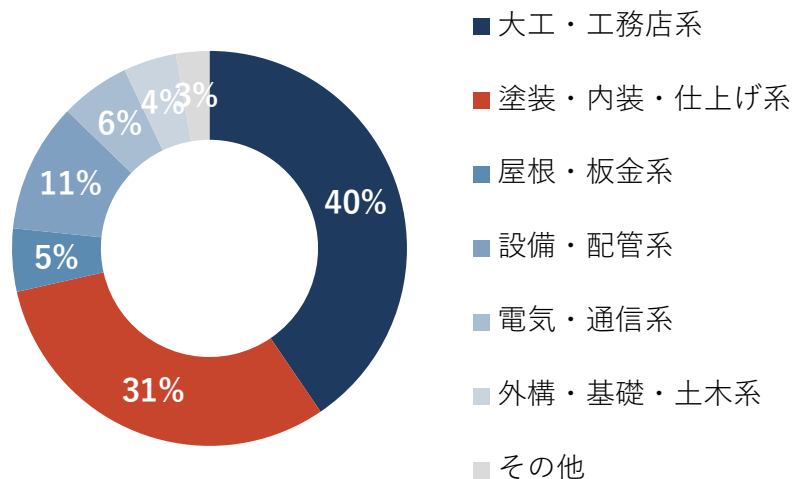
今回集計日 2026年4月27日（月）※次回集計日：5月1日（金）

回答数 368件

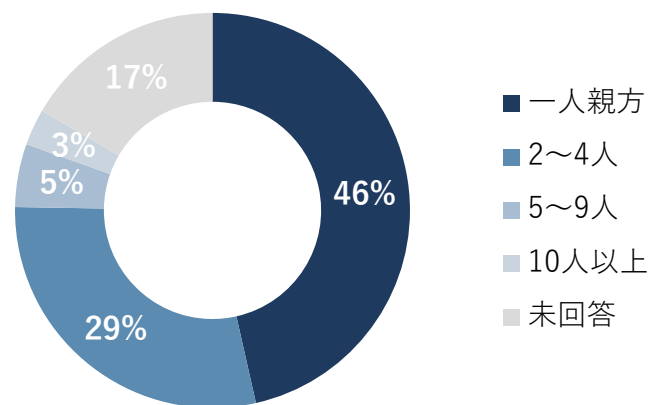
1. 回答者属性

回答数 n=368 (2026年4月27日時点)

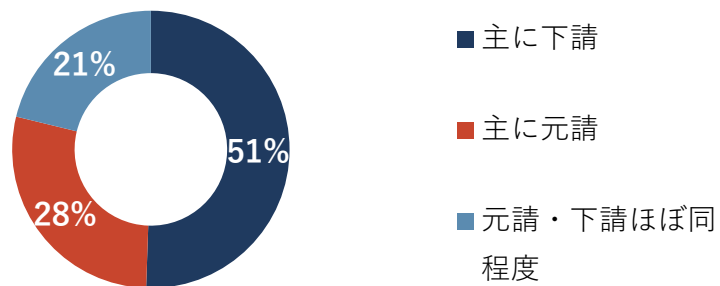
■業種



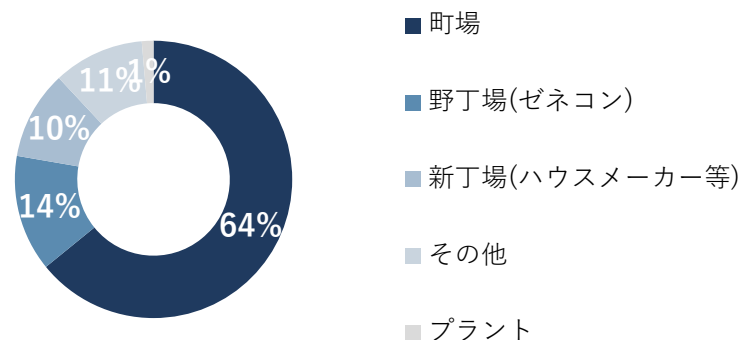
■従業員数 (雇用者)



■元請・下請の別



■丁場 (従事先)



2. 調査結果の概要

事業者の

91.6%

が影響を受けている (337件/368件)

工事への影響あり

51.9%

ある 51.9% (191件)
今後想定 33.7% (124件)

発注者・上位企業とのトラブル

8.7% 今後想定**37.8%**

ある 8.7% (32件)
今後想定 37.8% (139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

42.6%

平均上昇率

2 断熱材

36.2%

平均上昇率

3 塗料

35.4%

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 **82.6%**

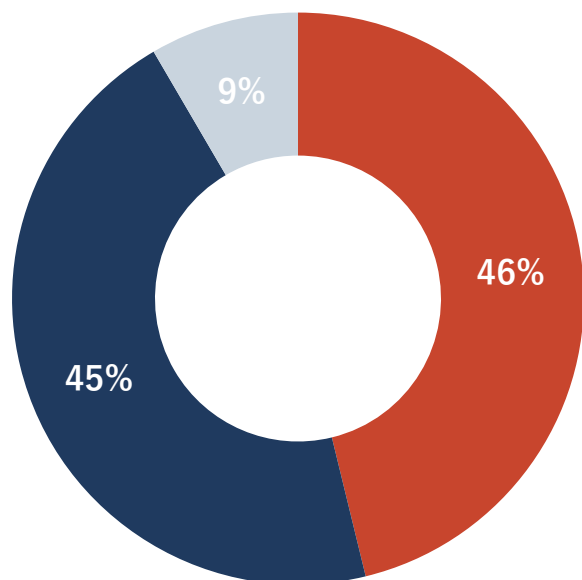
2 税・社会保険料の負担の軽減 **43.2%**

3 工事代金・工期の変更協議の円滑化 **41.8%**

9割以上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

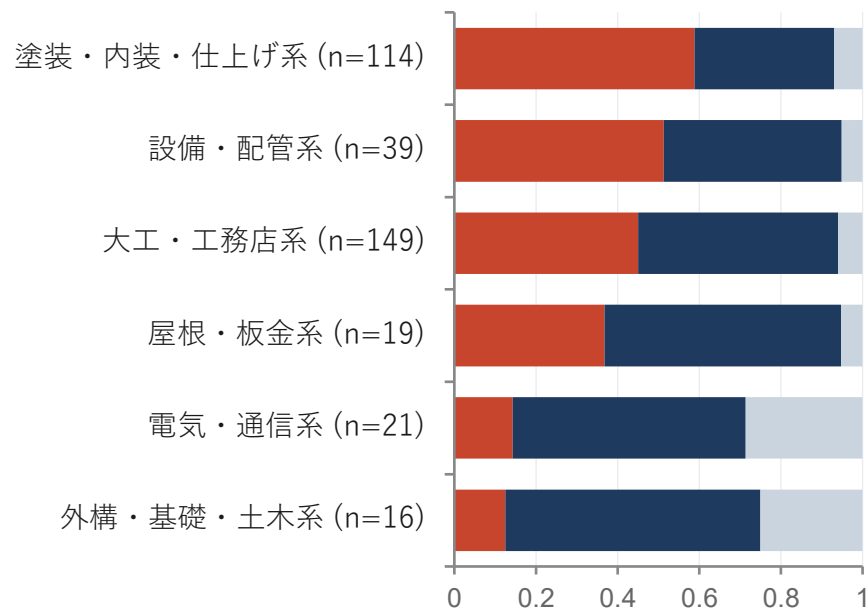
3. 中東情勢による建材の価格高騰・入手困難の影響

■ 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

注「その他」(n=10)は除外。

9割以上の事業者に影響。塗装・内装・仕上げ系、設備・配管系で「大きな影響」の割合が5～6割に

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=149）

- | | | |
|---|---------|-------|
| 1 | 断熱材 | 75.8% |
| 2 | システムバス等 | 69.1% |
| 3 | 合板 | 68.5% |

塗装・内装・仕上げ系（n=114）

- | | | |
|---|------|-------|
| 1 | シンナー | 69.3% |
| 2 | 塗料 | 62.3% |
| 3 | 断熱材 | 14.9% |

屋根・板金系（n=19）

- | | | |
|---|--------------|-------|
| 1 | アスファルトルーフィング | 84.2% |
| 2 | 塩ビ管 | 42.1% |
| 3 | 金属資材(鋼材等) | 31.6% |

設備・配管系（n=39）

- | | | |
|---|-----------|-------|
| 1 | 塩ビ管 | 56.4% |
| 2 | シンナー | 38.5% |
| 2 | 金属資材(鋼材等) | 38.5% |

電気・通信系（n=21）

- | | | |
|---|-----------|-------|
| 1 | 金属資材(鋼材等) | 47.6% |
| 2 | 塩ビ管 | 42.9% |
| 3 | シンナー | 14.3% |

外構・基礎・土木系（n=16）

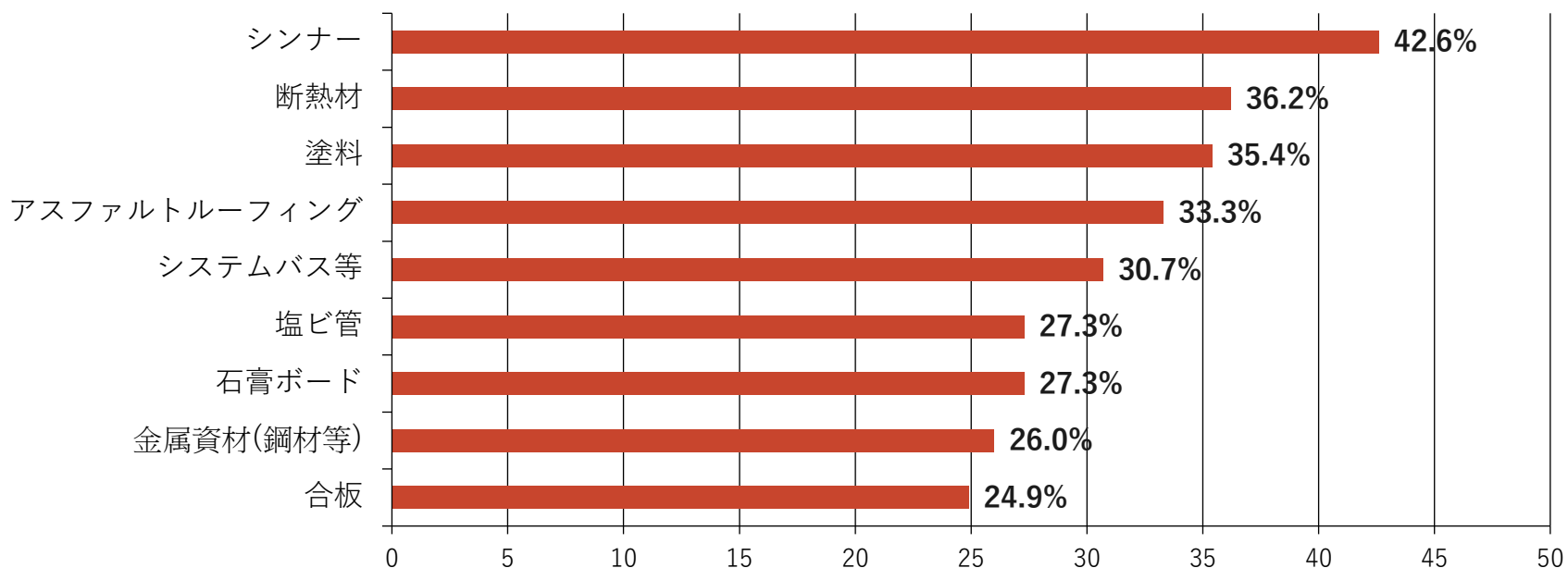
- | | | |
|---|-----------|-------|
| 1 | 合板 | 25.0% |
| 1 | 金属資材(鋼材等) | 25.0% |
| 3 | 塩ビ管 | 18.8% |

業種によって影響を受ける建材が大きく異なる。塗装は「シンナー・塗料」、配管は「塩ビ管」、屋根は「ルーフィング・塩ビ管」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。「その他」（n=10）は除外。

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（42.6%）が最も上昇率が高く、次いで断熱材（36.2%）、塗料（35.4%）、アスファルトルーフィング（33.3%）と続く。

中東情勢の影響を直接受けるナフサ系（塗料・シンナー・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42.6%。中東情勢の影響を受ける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）

大工・工務店系（n=149）

1	シンナー	18.1%
2	断熱材	14.8%
3	システムバス等	12.8%

塗装・内装・仕上げ系（n=114）

1	シンナー	23.7%
2	塗料	14.9%
3	アスファルトルーフィング	1.8%

屋根・板金系（n=19）

1	アスファルトルーフィング	10.5%
2	塗料	5.3%
2	シンナー	5.3%

設備・配管系（n=39）

1	塩ビ管	25.6%
2	シンナー	15.4%
3	システムバス等	12.8%

電気・通信系（n=21）

1	塩ビ管	4.8%
1	シンナー	4.8%
3	塗料	0.0%

外構・基礎・土木系（n=16）

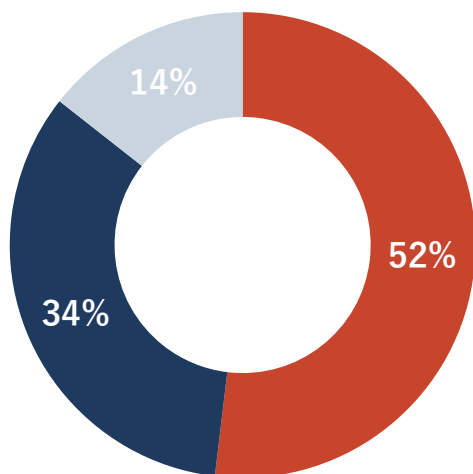
1	アスファルトルーフィング	6.2%
2	塩ビ管	0.0%
2	塗料	0.0%

入手困難は塗装系（シンナー・塗料）と配管系（塩ビ管）で顕著。

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

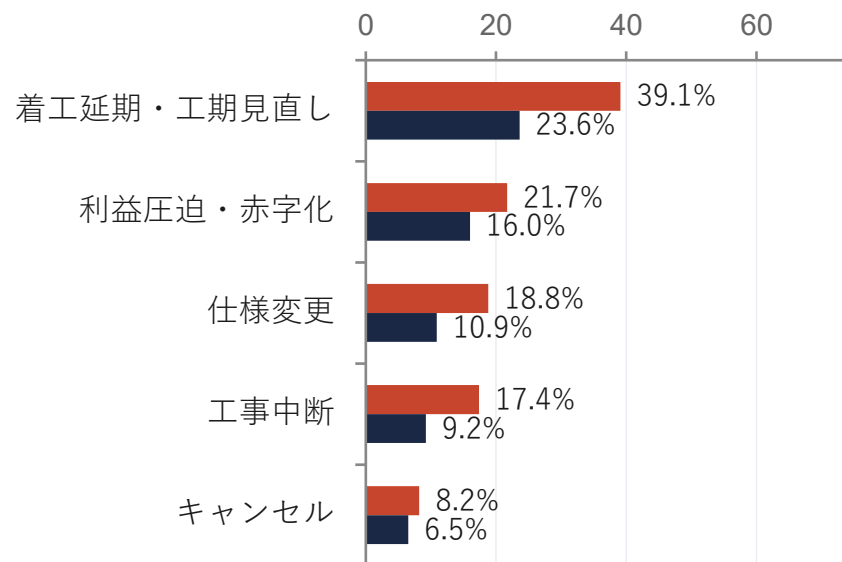
7. 工事現場への影響

■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

■影響の種類（複数選択可）



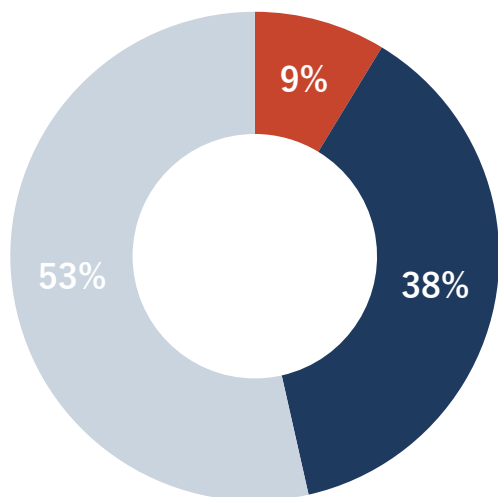
■ある ■今後想定

注：影響の種類は複数選択可。全368件に対する回答割合。

工事への影響あり又は今後想定が86%。6割超が着工延期・工期見直し、4割弱が利益圧迫を危惧

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

■現場から寄せられた具体事例

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)

数ヶ月前の見積もり金額での施工を強要される(再見積拒否)

(福島県/屋根・板金系/主に下請)

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/大工・工務店系/主に下請)

すでに見積りをしていて着工が決まっても、値段が合わない、材料が入らない

(山形県/屋根・板金系/元請・下請ほぼ同程度)

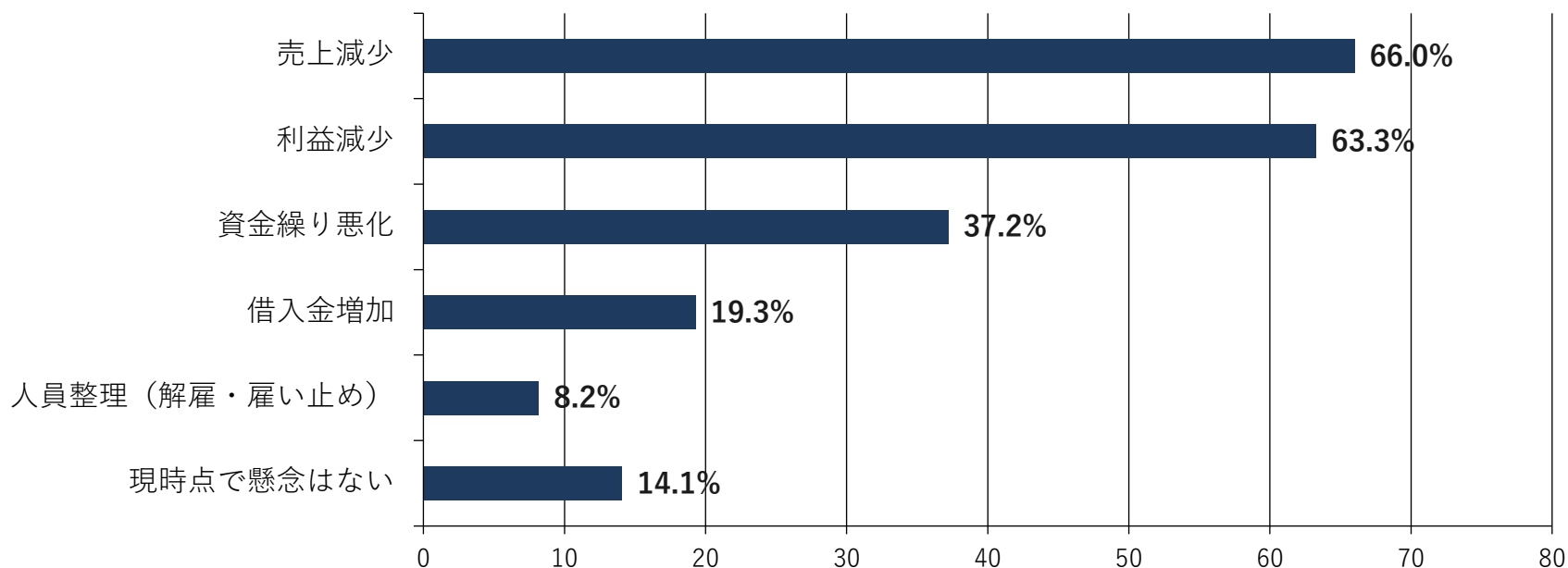
工事期間中に材料が手配不可能になり進められなくなる

(岐阜県/塗装・内装・仕上げ系/主に下請)

発注者とのトラブルが「ある」は9%に留まるも「今後の発生想定」が38%に。

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）



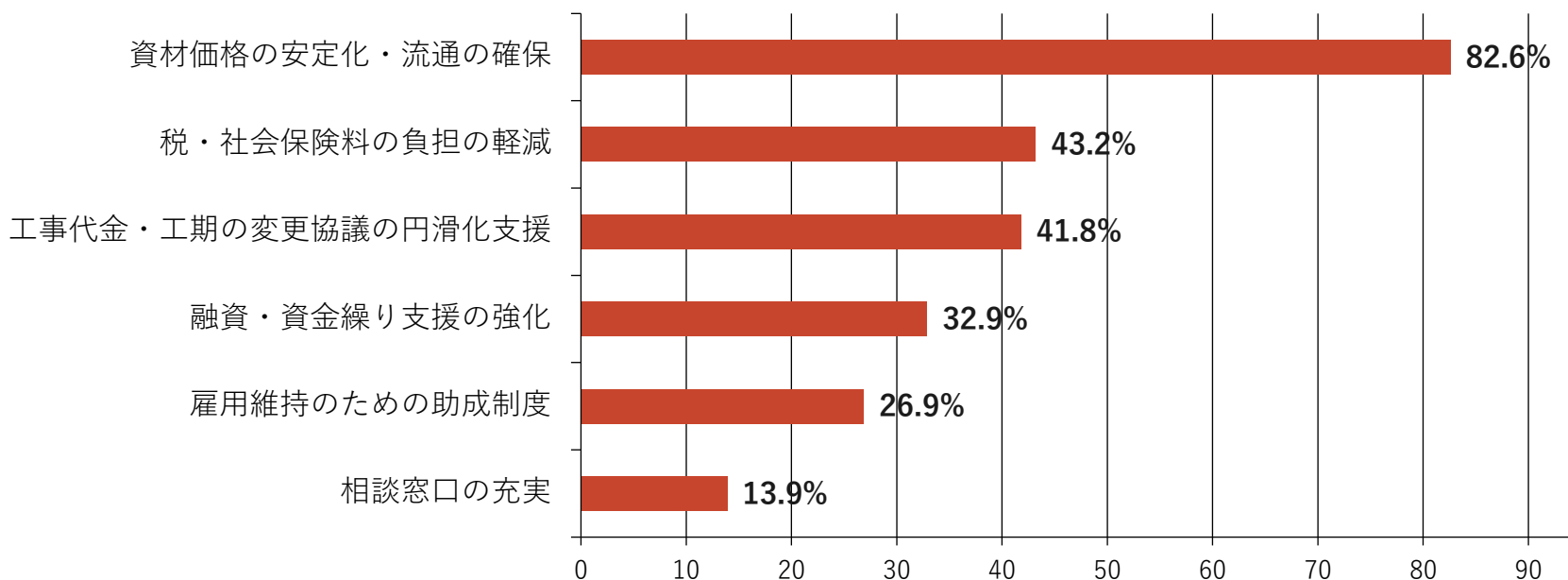
解釈上の注意点

売上減少66.0%、利益減少63.3%と、6割超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75%を占めるにもかかわらず、人員整理の懸念は8.2%（30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。書記長談話が警鐘を鳴らす「雇用維持への影響、地域経済全体への波及」が既に現実化している状況である。

6割超が売上・利益減少を懸念。資金繰り悪化で事業継続そのものが危ぶまれる事態も想定。

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368件中）



政策対応の優先順位

「資材価格の安定化・流通の確保」が突出して最多（82.6%）。次いで「税・社会保険料の負担の軽減」「工事代金・工期の変更協議の円滑化支援」が4割で続く。

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

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／大工・工務店系／主に下請)

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)

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)

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)

工期・納期トラブル／工事進行不能

材料入手困難による完工時期の延期によるクレーム

(兵庫県／外構・基礎・土木系／元請・下請ほぼ同程度)

工事期間中に材料が手配不可能になり進められなくなる。他業者の材料不足により現場の進捗が不能になる。

(岐阜県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

納期内工事完了できない事への責任問題

(神奈川県／屋根・板金系／主に下請)

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)

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)

資材入手困難となれば工期延期・契約解除につながり、従業員給与や借入返済に影響する。海外依存の構造を改めて実感している。

(長野県／大工・工務店系／主に元請)

現場のスタート遅れがあると、抱えている職人が行き場を無くす。給料保証もなければ路頭に迷う。

(神奈川県／設備・配管系／主に下請)

材料が入らず仕事がなくなる恐れがある

(香川県／塗装・内装・仕上げ系／元請・下請ほぼ同程度)

建築金額が上がる事で、仕事が減る恐れがある

(福島県／塗装・内装・仕上げ系／元請・下請ほぼ同程度)

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%以上の値上げはとても厳しい。同等の元請先での単価値上げが出来ない可能性が低い。

(長野県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

材料高騰による再見積もり拒否

(神奈川県／塗装・内装・仕上げ系／主に下請)

数ヶ月前の見積もり金額での施工を強要（再見積もり拒否）

(福島県／屋根・板金系／主に下請)

見積もり段階から交渉を余儀なくされる

(福岡県／設備・配管系／主に下請)