

コスト増の連鎖が招く中小企業の淘汰

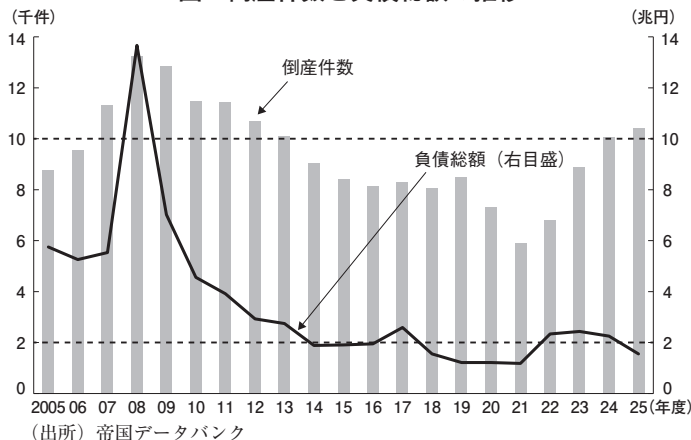
企業倒産件数は4年連続で増加し、2025年度は2年連続で1万件を超えた。コロナ禍の資金繰り支援によって抑えられてきた倒産は、足元で増勢を強めている。その背景には、物価上昇、人手不足、金利負担増の連鎖がある。特に中小企業の中では、コスト増への対応力の差が収益格差として顕在化し、価格転嫁力の乏しい企業が淘汰されている。26年度もこの傾向は加速し、企業の優勝劣敗が一層鮮明になる見通しだ。日本経済には今、企業の延命支援からの脱却と、円滑な労働移動を伴う産業や企業の新陳代謝が求められている。

小規模倒産の増加で12年ぶりの高水準

25年度の倒産件数（負債1,000万円以上、法的整理が対象）は、帝国データバンクの集計で1万425件（前年度比3.5%増）となり、東日本大震災の影響が残っていた13年度以来、12年ぶりの高水準となった。

また、負債総額は1兆5,538億円（同31.0%減）と2年連続で減少した。負債10億円以上の倒産件数が前年度比13.0%減少する一方で、負債5,000万円未満の倒産が同5.8%増となる6,475件と比較可能な2000年度以降で最多となった。財務体力に乏しく事業規模の小さい中小企業、なかでも小規模企業の倒産が目立っている。

図：倒産件数と負債総額の推移



業種別では、全7業種中5業種で前年度を上回った。最多はサービス業の2,677件（前年度比1.5%増）で、なかでも医療スタッフの確保難を背景に医療（194件、同7.2%増）が2000年度以降で最多となった。次いで小売業（2,233件、同5.9%増）では、原材料高と人件費高騰の影響が大きい飲食店（924件、同2.6%増）が過去最多となった。建設業（2,041件、同5.6%増）と不動産業（309件、同4.4%増）も過去10年で最多となり、幅広い業種で経営環境の厳しさが顕在化している。

態様別では、破産や特別清算を合わせた「清算型」倒産が全体の97.0%を占める。大型案件でも経営再建を断念するケースが目立ち、ビジネスモデルの陳腐化やコンプライアンス違反を背景に、事業継続を断念する企業も増えている。

物価高と人手不足が招く経営圧迫

倒産増加の主因は、景気の悪化ではなく、企業の経営構造そのものを揺るがすコスト増への適応力不足にある。物価高と人手不足による賃上げ圧力に金利負担増が加わり、中小企業を中心にコスト負担が高まっている。

負担増を如実に示すのが、「物価高倒産」が963件（前年度比4.1%増）と2年連続で過去最多を更新した点だ。円安に伴う原材料やエネルギー価格の高騰が続くなか、多くの中小企業は客離れを覚悟して値上げするか、値上げを見送り収益減を受け入れるか、難しい判断を迫られている。帝国データバンクの調査（26年2月）によれば、企業のコスト増に対する価格転嫁率は42.1%にとどまっており、販売価格への十分な転嫁が進んでいないのが実態だ。

加えて、「人手不足倒産」が441件（26.0%増）と過去最多を更新した。特に労働集約型のサービス業や建設業では、最低賃金の引き上げなど賃上げ圧力が重くのしかかっている。大手企業が賃上げを加速させる一方、賃上げの原資が乏しい中小企業では人材が流出し、受注機会を取り込めずに収益が悪化している。これに代表者の高齢化に伴う「後継者難倒産」（533件、5.1%増）が加わり、事業継続の意思があっても断念せざるを得ない企業が増えている。

金融支援の終了で資金繰り悪化

倒産増加には、コロナ禍で行われた異例の資金繰り支援策の終了と、貸出金利

の上昇や社会保険料負担の増加など、金融環境の変化も影響している。

実質無利子・無担保の「ゼロゼロ融資」の返済本格化を背景に、「ゼロゼロ（コロナ）融資後倒産」は625件（前年度比8.2%減）だった。件数こそ2年連続の減少となったものの、依然として高水準であり、特に「飲食店」や「飲食料品小売」など食品関連での発生が目立つ。業績回復が遅れる中で、延命措置に依存してきた企業が返済負担に耐えられず破綻するケースが増えている。

さらに、金利上昇も中小企業の資金繰りを圧迫している。ゼロ金利環境に依存してきた中小企業にとって、貸出金利の上昇は返済負担の増加と収益悪化に直結し、先行きの見通しが立たない企業に廃業を選択させる一因となっている。

加えて、「公租公課滞納型」の倒産も221件発生し、過去10年で2番目の高水準となった。手元資金を確保するために社会保険料や税金の支払いを先送りしていた企業に対し、税務当局が差し押さえ等の強制執行を行うケースが増え、これが事業停止の引き金となっている。賃上げによる社会保険料負担の増加も、中小企業の経営を圧迫する構造の一端をなしている。

生き残りを分けるコスト増への適応力

26年度を展望しても、倒産が減少に転じる要因は見当たらず、増加傾向が続く可能性が高い。中東情勢の緊迫化に伴う燃料コストの再騰やサプライチェーンの混乱、トランプ関税などが、中小企業の収益を一段と圧迫する懸念がある。

こうした環境下では、コスト上昇をどの程度転嫁・吸収できるかが企業間格差を拡大させる要因となる。とりわけ従業員10人未満の小規模企業では、価格交渉力や収益基盤が相対的に弱いだけに、コスト上昇の影響を強く受けやすい。

今後、事業の継続を図るには、低コストを前提とした従来型のビジネスモデルからの転換が必要になる。原材料費や人件費の上昇が常態化する中で、価格転嫁や付加価値創出、取引関係の見直しなどを通じて収益構造を再構築できるかどうか、企業の存続を分けるポイントとなりそうだ。

倒産の増加は厳しい現実であるが、それは同時に、わが国の産業や企業の新陳代謝がようやく進み始めたことの表れでもある。金融支援が終了した今、倒産時に限らず労働移動の円滑化を進めることが、日本経済再生の鍵となろう。■