



本件照会先

笠井 勇治（支店長）
帝国データバンク
宮崎支店
0985-29-1211
info.miyazaki@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/04/27

宮崎県の高リスク企業は 912 社 前年比 66 社増

うち 8 割は「従業員 10 人未満」の企業
小規模企業の業況悪化に歯止めかからず

宮崎県・「倒産リスク」分析調査(2025 年)

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。
当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

SUMMARY

宮崎県内企業が 1 年以内に倒産する確率を 10 段階のグレードで表す指標「倒産予測値」(※)算出の 15835 社のうち、2025 年 12 月時点で高リスク企業(グレード 8~10)は全体の 5.8%にあたる 912 社と前年に比べ 66 社増加した。業種大分類別では、「小売業」が最多の 263 社となり、前年比 26 社増であった。売上規模別では「1 億円未満」が全体の約 6 割、従業員規模別では「10 人未満」が約 8 割を占めた。

※倒産予測値とは

- ・ 倒産予測値とは今後 1 年以内に倒産する確率を個別企業ごとに算出したリスク指標
- ・ 現地現認の信用調査と、独自のネットワークによる変動情報などを集積した帝国データバンクが保有するビッグデータから、倒産に関係が深い要素だけに焦点を当て、独自の統計モデルにより算出
- ・ 個別企業ごとに予測したリスク指標を G1~G10 の 10 段階のグレードに設定しており、G1 が最も倒産リスクが低く、G10 が最もリスクが高いグレードとなっていてグレードが高いほど実際に倒産が発生している

※高リスク企業

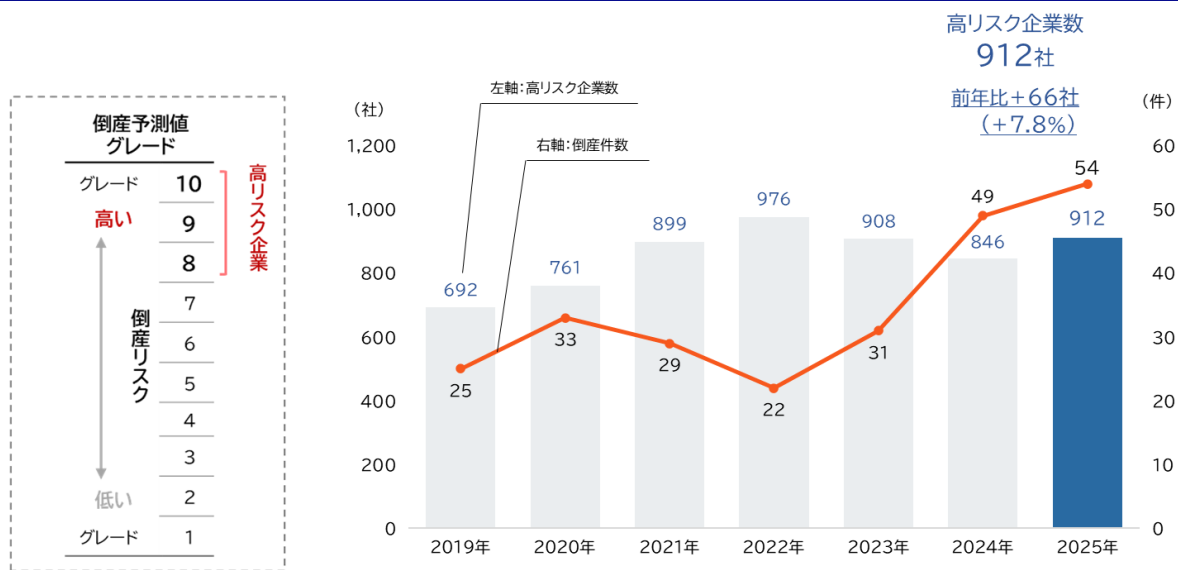
- ・ 倒産予測値のグレードが 8~10 であり、倒産リスクが高い企業群

高リスク企業は 912 社、前年比 66 社増 2 年ぶり増加に転じる

企業が 1 年以内に倒産する確率を 10 段階のグレードで表す指標「倒産予測値」算出対象の県内企業 15835 社のうち、2025 年 12 月時点で高リスク企業(※)は全体の 5.8%にあたる 912 社であった。2024 年 12 月時点の 846 社と比較すると 66 社・7.8%増となり、2 年ぶりに増加に転じた。

宮崎県における 2025 年の倒産件数は 13 年ぶりに 50 件を超え 54 件となった。また、同年に休業・廃業、解散した企業は 576 件と年間で最多だった前年(602 件)から減少したものの、過去 10 年では 2024 年に次いで 2 番目に多い水準となった。

宮崎県 倒産件数・高リスク企業推移



従業員数「10 人未満」が高リスク企業の約 8 割を占める

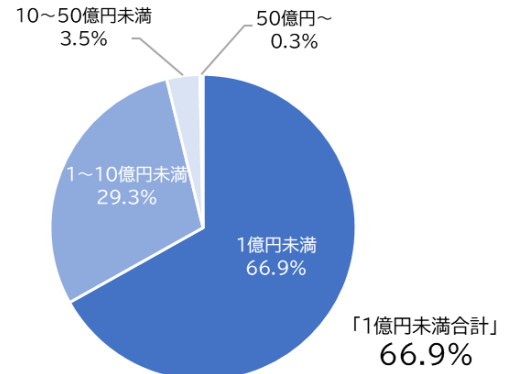
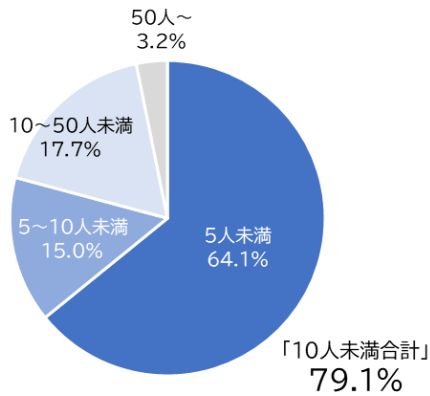
従業員数別にみると、「10 人未満」が 79.1%を占め、その内訳は「5 人未満」が 585 社(64.1%)、「5～10 人未満」が 137 社(15.0%)となった。売上高別では、「1 億円未満」が 610 社と最も多く、全体の 66.9%を占めた。

同年の県内倒産企業は従業員数「10 人未満」が 83.3%を占め、前年比1件増加の45件となった。物価高や賃上げ、人手不足などの経営課題に直面し、事業継続を断念する小規模企業が相次いだ。このなかには、業歴 10 年未満の新興企業も多く含まれ、事業展開が軌道に乗らないまま資金繰りが行き詰まったケースもみられる。多くの中小・小規模企業は、コロナ禍をゼロゼロ融資や協力金・給付金などによって乗り切った。しかし、その後の物価高や人手不足、賃上げへの対応、価格転嫁の停滞、ゼロゼロ融資の返済負担などが重なり、収益回復が遅れる企業も少なくない。

また、市場の需要が増加していても、その機会を獲得できる企業とできない企業で明暗が分かれている。営業力や顧客ネットワークなどの営業基盤が強い企業は、人員確保や設備投資に踏み切る体力を維持しやすい一方、営業基盤が弱い企業は受注を十分に確保できず、売上拡大に結びつかない。結果として資金繰りが悪化し、従来から財務面が脆弱な企業では倒産リスクが高まる一因となっている。

(左図)宮崎県 従業員数別 高リスク企業数

(右図)宮崎県 売上高別 高リスク企業数



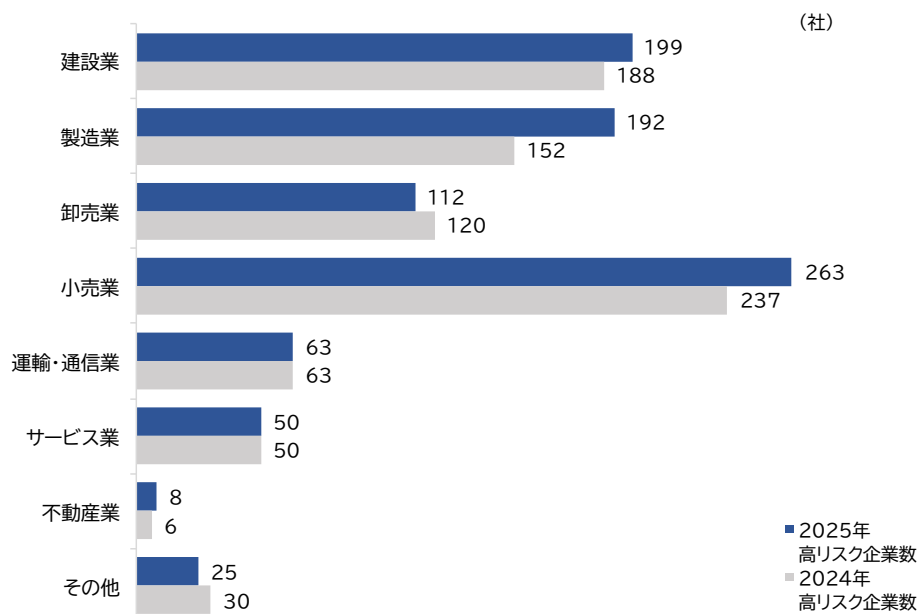
業種大分類別では「小売業」が 263 社で最多

業種大分類別では、「小売業」が最多の 263 社、前年比 26 社・11.0% 増となった。次いで、「建設業」が 199 社(同 11 社・5.9% 増)、「製造業」が 192 社(同 40 社・26.3% 増)となった。

高リスク企業の最多業種は、2024 年とは変わらず「小売業」だった。近年、原材料高騰の影響を受けた「コストプッシュ型の物価高」により消費者の節約志向も高まっており高リスク企業が増加している。

一方で、高リスク企業が最も減少した業種は「卸売業」112社で、前年比 8 社・6.7% 減となった。他業種と比較すると価格転嫁が進んでいることが要因と考えられる。

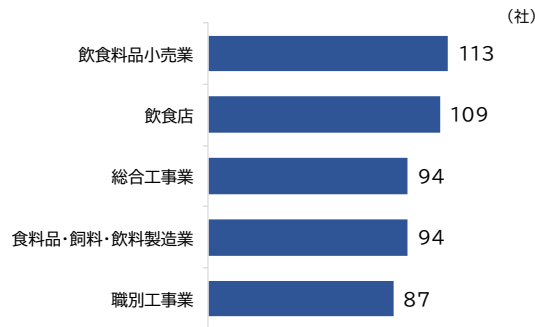
宮崎県 業種大分類別 高リスク企業数



高リスク企業数は「飲食料品小売業」が 113 社で最多

企業数を業種 51 分類別(※TDB 倒産集計の業種区分に準ずる)にみると、最多は「飲食料品小売業」の 113 社であった。次いで「飲食店」で 109 社、「総合工事業」「食料品・飼料・飲料製造業」が 94 社、「識別工事業」が 87 社と続いた。上位 5 業種の顔ぶれは 2024 年と変わらなかったが、「総合工事業」「食料品・飼料・飲料製造業」「識別工事業」の順位が入れ替わった。

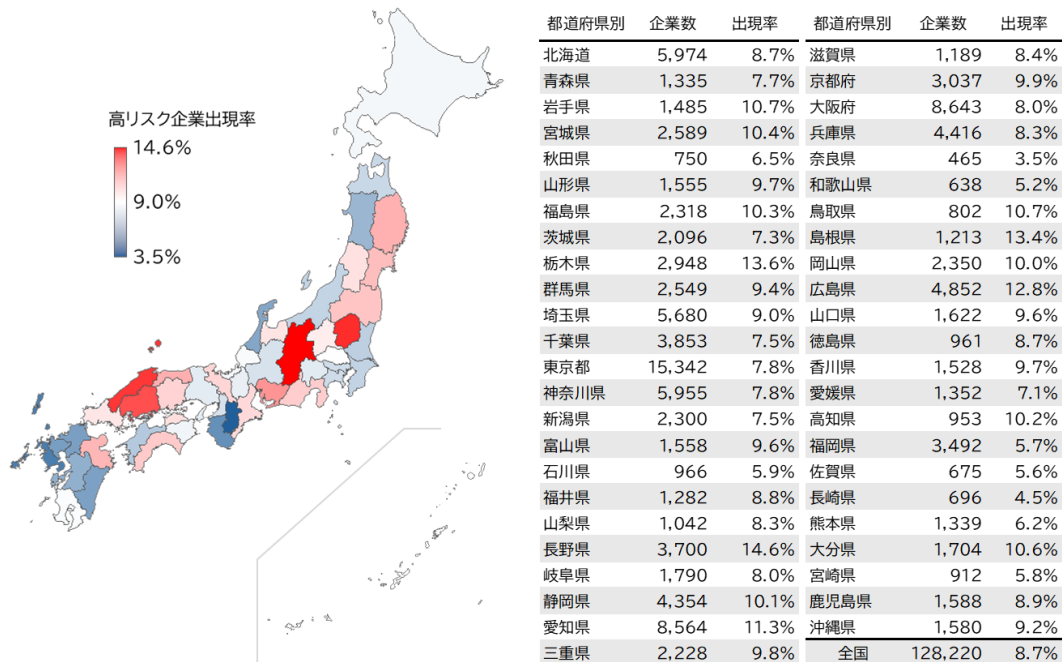
宮崎県 業種 51 分類 高リスク企業数上位 5 業種



高リスク企業出現率 TOP3 は「長野県」「栃木県」「島根県」

都道府県別の高リスク企業の出現率をみると、「長野県」が 14.6% (3700 社、前年比 130 社増) で最も高く、「栃木県」が 13.6% (2948 社、同 31 社減)、「島根県」が 13.4% (1213 社、同 3 社減) で続いた。自動車関連や精密・電子部品など「製造業」の明暗に加え、小規模企業の比率が高い「建設業」においても高リスク企業が生じやすい。これにより、地域ごとの取引構造や地元中核企業の業績が、地域内企業へ連鎖的に波及する構造が浮き彫りになった。こうした要因が重なり、各地域では優勝劣敗の傾向が進行した。「宮崎県」は 5.8% (912 社、同 66 社増) で全国平均を下回り 42 番目の高さだった。

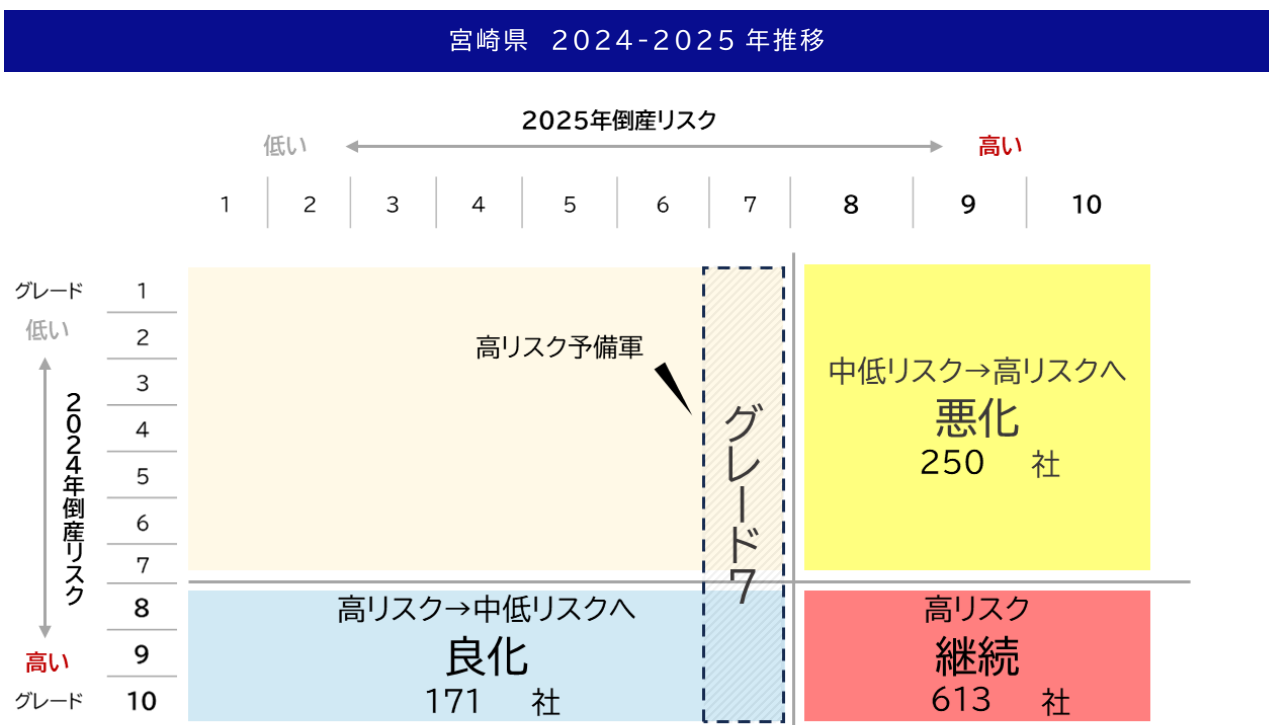
都道府県別 高リスク企業数・出現率



高リスクへ悪化した企業は 250 社

2024 年から 2025 年の 1 年間のリスク分布変化をみると、高リスクへ悪化した企業は 250 社、中低リスクへ良化した企業は 171 社あった。悪化企業が良化企業を 79 社上回り、全体では小規模企業を中心に高リスク企業が増加した。良化した企業の中には、事業ポートフォリオの見直しや価格戦略・原価管理の精度向上によって収益力を高めた企業、増収増益を果たして事業基盤を強化し中低リスク圏へ移行した企業も含まれるなど、その実態は一様ではない。

しかし、中低リスク層の中で最もリスクの高いグレード 7 企業は約 800 社存在している。この層は、高リスクから回復途中にある企業と、かろうじて中低リスクに踏みとどまっている企業が混在しているため、高リスク層へ再転落する可能性を抱えた“境界層”として注視する必要がある。短期的な需要変動や資金調達環境の不安定性に影響されやすい構造は変わらず、今後のリスク動向を左右する重要な集団となるだろう。



今後の見通し

2025 年はトランプ関税・円安・物価高・人手不足など厳しい経営環境が続き、企業業績はコロナ禍からの回復局面に水を差される格好となり、宮崎県の高リスク企業は 912 社、前年比 66 社増と 2 年ぶり増加に転じた。特に、従業員数「10 人未満」の企業が高リスク企業の約 8 割を占めており、外部環境の変化に対する耐性の弱さがあらためて浮き彫りとなった。

高リスク企業は、コロナ禍以降も政府の手厚い資金繰り支援により一定程度抑制されてきたが、全国のコロナ借換保証(約 27.7 万件・約 7.1 兆円)は 2026 年 9 月までに返済のピークを迎える。加えて、海外では米・イスラエルによるイラン攻撃、それに対するイランの周辺国への報復が発生し、地政学リスクが一段と高まっている。これにより、近年続く原油高やエネルギーコスト上昇に加え、今回の軍事衝突による原材料調達の難航、物流の遅延、金融市場の混乱などのリスクが重なり、事業への影響は国内外を問わず広範囲

に及ぶ可能性がある。内部的に、収益管理やコスト体質といった経営基盤に弱さを抱える企業は、こうした外部環境の変化を吸収する余力が乏しく、資金繰りの悪化が避けられない。

高リスク企業が増加する一方で、増収増益している宮崎県内企業は 1299 社存在している(※参考: 2025 年 11 月発表「宮崎県『増収増益企業』分析調査(2024 年度)」)。物価高や人件費上昇への対応が遅れ倒産リスクを抱える企業と、環境変化に応じて価格転嫁を進め収益を確保する企業の間で二極化が進んでいる。

さらに、高市政権の成長戦略のもとで「成長 17 分野」を中心に研究開発支援や設備投資減税、重点投資枠の設置など、成長意欲や対応能力がある企業にとっては追い風となる施策も動いている。

不確実性が高まる経営環境においては、平時以上に市場や取引先の動向、需給の変化を丁寧に把握し、状況に応じて柔軟に舵を切れる体制が一段と重要になっている。持続的な成長を実現するためには、成長企業との関係強化に加え、事業再構築や M&A の活用、サプライチェーン再編など、内外の両面から経営基盤を強化していくことが不可欠である。こうした取り組みの巧拙が企業の明暗を分け、今後も企業間の二極化は進むと見込まれる。