



本件照会先

株式会社 帝国データバンク
和歌山支店
田沼 昇(支店長)
073-433-3128(直通)
問合せ先:noboru.tanuma@mail.tdb.co.jp

発表日

2025/09/03

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、

627 社が倒産リスクに直面 市場淘汰が進むも、 小規模事業者のリスク顕在化

半年間で『製造業』54 社、『建設業』29 社
高リスク企業が増加

和歌山県・「倒産リスク」分析調査(2025 年上半期)

SUMMARY

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」(※)が算出可能な 147 万社のうち、2025 年 6 月時点で高リスク企業(グレード 8~10)は全体の 8.7%にあたる 12 万 8,552 社となった。2024 年 12 月と比較すると 1,592 社増加した。業種別にみると『製造業』と『建設業』は半年前から高リスク企業が増加する一方、『小売業』や『運輸・通信業』は大幅に減少している。高リスク企業の市場からの退場と、厳しい経営環境に対応できない企業のリスク顕在化が進んでいる。企業はコスト構造見直しや価格転嫁、IT 活用による生産性向上、人材投資などの取り組みや早期の事業再生支援や専門家活用が持続的な経営の鍵となる。

※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

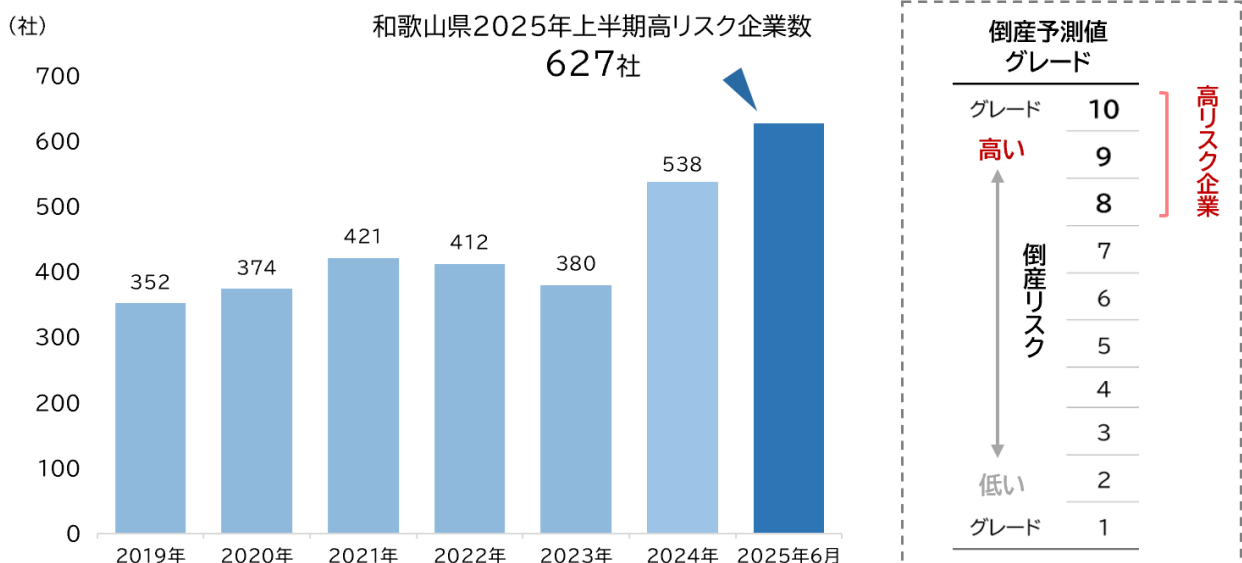
2025 年上半期(1 月～6 月)の日本全国の倒産件数は 5,003 件([全国企業倒産集計 2025 年上半期報](#))となり、前年同期から 116 件増えた。上半期としては 2013 年以来、12 年ぶりに 5,000 件を超える高水準での推移となった。2025 年上半期の和歌山県の倒産件数は 58 件と前年同期(45 件)から 13 件増え、物価高、価格転嫁難、人手不足、後継者難、売上不振などの影響を受け、小規模事業者の倒産が多かった。

そこで、帝国データバンク和歌山支店では、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」(※)をもとに、2025 年 2 月に続き、特にリスクが高い企業(グレード 8～10)を「高リスク企業」ととらえ、和歌山県内企業のリスク分析を行った。

倒産リスクが高い企業は、和歌山県では 627 社 2024 年 12 月から 89 社増加

2025 年 6 月時点で高リスク企業は、分析対象の県内企業 12,327 社のうち 5.1%にあたる「627 社」で、半年前の 2024 年 12 月時点の 538 社と較すると 89 社増加した。倒産件数が増えるなか、潜在的なリスクを抱える企業が増加傾向にあることが浮き彫りとなった。

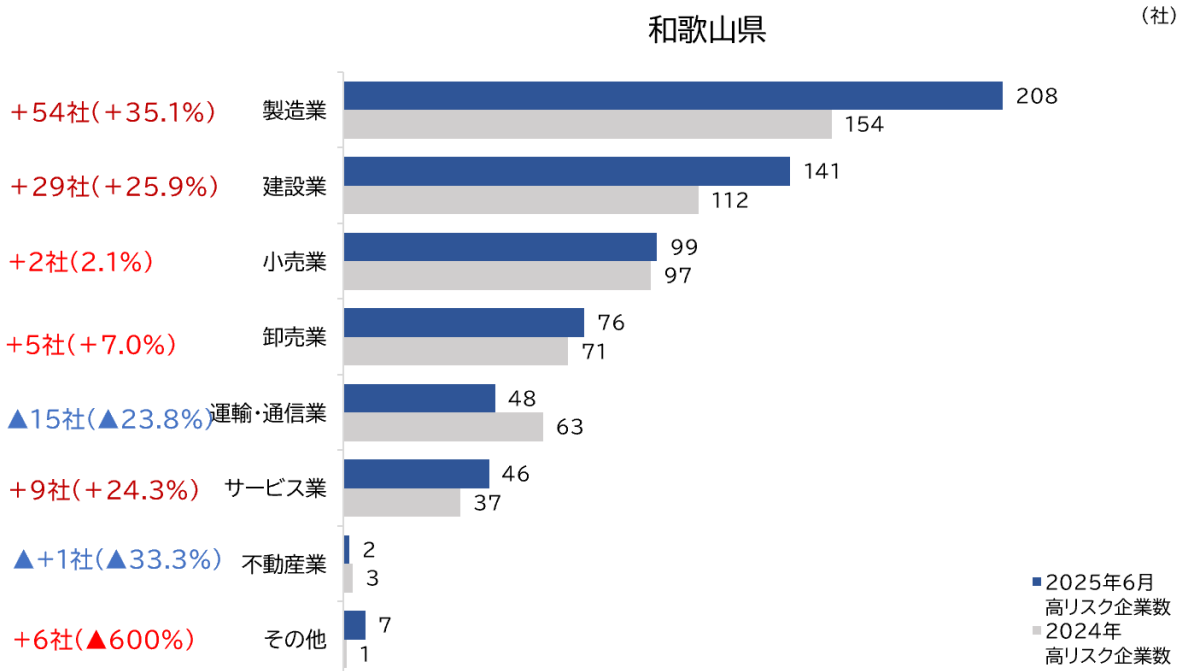
高リスク企業数推移



『製造業』が 208 社で最多、半年前から 54 社増加

業種大分類別にみると、『製造業』が 208 社と最も多く、2024 年 12 月と比較すると 54 社増加し、次いで『建設業』が 141 社となり、29 社増加した。一方、高リスク企業数が最も減少した業種は『運輸・通信業』(48 社)で、2024 年 12 月から 15 社減少した。和歌山県内企業は多くの業種で半年前と比べてリスク企業が増加した。

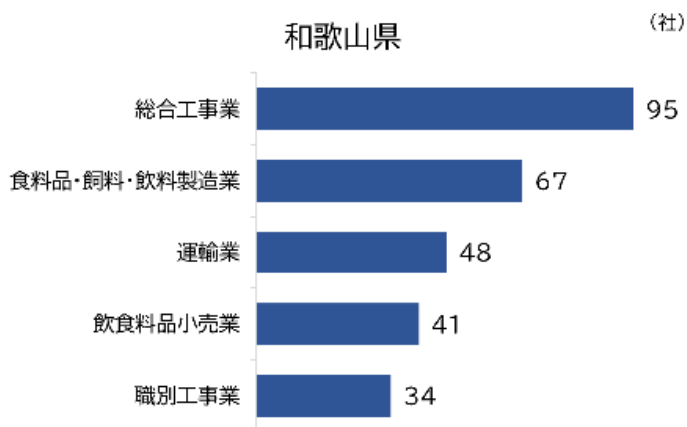
業種大分類別 高リスク企業数



業種を細かくみると、高リスク企業数で最多は「総合工事業」の 95 社で、次に「食料品・飼料・飼料製造業」の67社、「運輸業」が48社と続いた。

また、母数の関係でランキング表は作成できないが、業種内の全企業に占める高リスク企業の割合(※出現率)でみると、「家具・装備品製造業」が 33.7%と最も高く、「飲食店」が 25.5%、「飲食物品小売業」が 24.6%と続いた。和歌山県内の全体の出現率5.1%と比べて、これらの業種は4倍以上となっていることから、特に注目業種といえそうだ。

高リスク“企業数”TOP5 業種中分類



2024 年 12 月からの増加数は「総合工事業」が 18 社で最多

2024 年 12 月と比較して高リスク企業数の変化について分析を行った。高リスク企業数が増加した業種をみると「食料品・飼料・飲料製造業」が20社増(47社→67社)と最も多く、「総合工事業」が18社増(77社→95社)、「繊維工業、繊維製品製造業」が9社増(21社→30社)となった。全国における『建設業』の倒産件数が2025年上半期では「986 件」と過去 10 年で最多を更新し、以前から高齢化や人手不足など構造的な問題を抱えるなか、資材価格や人件費の高騰が工事の採算を悪化させ、倒産リスクが顕在化している。『製造業』についても原材料やエネルギー価格の高騰、物流コストの上昇、そして賃上げ圧力という三重苦に直面している。いずれも既存の得意先だけを中心とした事業展開では、近年のコスト増の経営環境を生き残るには難しい状況になりつつある。

2024 年 12 月時点と比較して 高リスク企業が増加した業種中分類

リスク悪化

高リスク企業数が増加した主な業種

食料品・飼料・飲料製造業	20社(47社→67社)
総合工事業	18社(77社→95社)
繊維工業、繊維製品製造業	9社(21社→30社)
職別工事業	8社(34社→26社)
家具・装備品製造業	7社(23社→30社)

2024 年 12 月からの減少数は「運輸業」が 15 社で最多

減少した業種をみると、「運輸業」が15社減(63社→48社)、「飲食料品小売業」が4社減(45社→41社)となっているが、全般的に減少数は少ない。

2024 年 12 月時点と比較して 高リスク企業数が減少した業種中分類

リスク改善

高リスク企業数が減少した主な業種

運輸業	▲15社(63社→48社)
飲食料品小売業	▲4社(45社→41社)
不動産業	▲1社(3社→2社)
旅館、その他宿泊所	▲1社(2社→1社)
自動車・自転車小売業	▲1社(4社→3社)

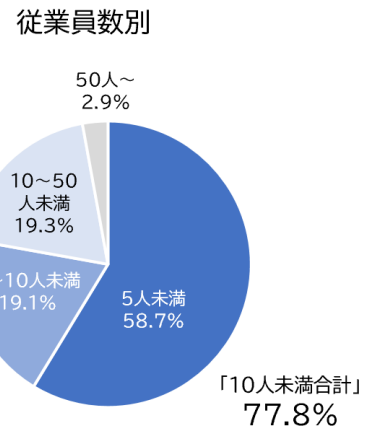
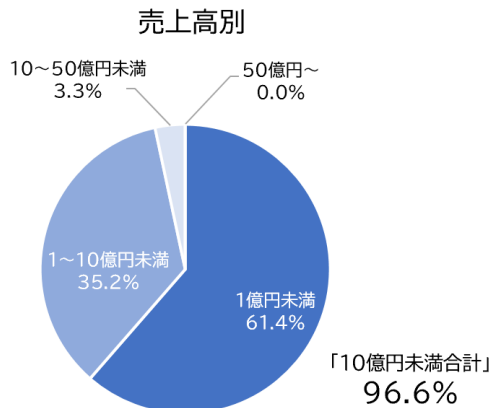
売上高「10 億円未満」が高リスク企業の 9 割超を占める

売上高別に高リスク企業の構成比をみると、「1億円未満」が385社（構成比61.4%）、「1～10 億円未満」が221社（同35.2%）と「10 億円未満」の企業で全体の 96.6%を占めている。

従業員数別も同様の傾向で、「5 人未満」が368社（同58.7%）と最も多く、「5 人～10 人未満」が120社（同19.1%）と続き、高リスク企業は小規模企業が圧倒的に多くなっている。

（左） 売上高別 高リスク企業数

（右） 従業員数別 高リスク企業数



今後の見通し

2025 年 7 月の全国の倒産件数は今年最多の 956 件発生し、2025 年 1-7 月の累計は 5,959 件となった。昨年同期と比べると 152 件上回るなか、和歌山県でも 7 月の倒産件数は8件発生し、2025年1-7月の累計は66件と前年同期比では 9 件増加するなど、全国的にも地域的にも倒産件数は増加トレンドにある。倒産予備軍といえる高リスク企業は和歌山県内では 2025 年 6 月時点で627社と 2024 年 12 月からの半年間で89社増加した。

『建設業』においては、人手不足や休日の増加に対応するため、以前に比べて工期がかかる現場が多く、契約当初時点と比べて資材価格がさらに高くなり、利益率が低下する案件が増加している。特に協力会社として参加する小規模事業者は経営体力の限界に達しつつあり、倒産件数は増加する可能性が高い。

『製造業』では、県内の伝統的な化学品メーカーなどは堅調な業績を維持している会社も多いが、一方で元々の年商規模が小さい会社や少人数経営の小規模企業が多く、受注件数が減少傾向を強いられ、かつてのように既存の得意先からの受注をしっかりとこなしていれば安泰という事業環境ではないことは明らかだ。

高リスク企業が減少し、市場の淘汰が進む「運輸業」や「飲食料品小売業」、「飲食店」においても楽観視はできない。「運輸業」では 2024 年問題によるドライバー不足や人件費高騰が深刻化し、運賃を価格転嫁できない企業は経営難に陥る恐れがある。「飲食料品小売業」や「飲食店」は、食品関係を中心に毎月の値上げが常態化する中、消費者の節約志向が高まり、購買数や飲食店へ行く回数を抑制するなど、売上動向

は価格転嫁によって辛うじて前年並みを維持している事業者が多い。コロナ禍からの資金繰り改善が不十分な企業は、再び高リスク企業として浮上することが懸念される。

米国との相互関税 15%の影響、コロナ借換保証の返済本格化、物価高、人手不足などにより、当面は企業を取り巻く経営環境が好転する材料は乏しい。これらのリスクが顕在化して複合的に影響しあう形で、中小企業の倒産リスクは高まり続ける状況が続きそう。企業はコスト構造の抜本的な見直しや適切な価格転嫁、IT の活用による生産性向上、そして人材確保・育成への投資が不可欠である。また、既存の商流・得意先を維持するだけでなく、自社でしか提供できない商品・サービスの独自性を再考・追求しながら、新しい得意先の開拓が必須であろう。経済的な窮境状態に至る前の早期段階で事業再生支援スキームや外部専門家を活用し、変化に対応することが、厳しい環境を乗り越え持続的な経営を実現するための重要な戦略となりうる。