

福島県の高リスク企業数は 2318社

8割近くが「従業員10人未満」の企業
「建設業」が最多の 712 社

福島県・「倒産リスク」分析調査(2025年)



本件照会先

神尾 友勝(支店長)

帝国データバンク

郡山支店

TEL 024-923-2442(直通)

FAX 024-922-2669

発表日

2026/05/01

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

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」(※)算出の福島県内企業約2万3000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10.3%にあたる2318社と前年に比べ84社増加した。業種大分類別では、「建設業」が最多の712社となり、前年比66社・10.2%増であった。売上規模別では「1億円未満」が全体の約7割、従業員規模別では「10人未満」が8割近くを占めた。

※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

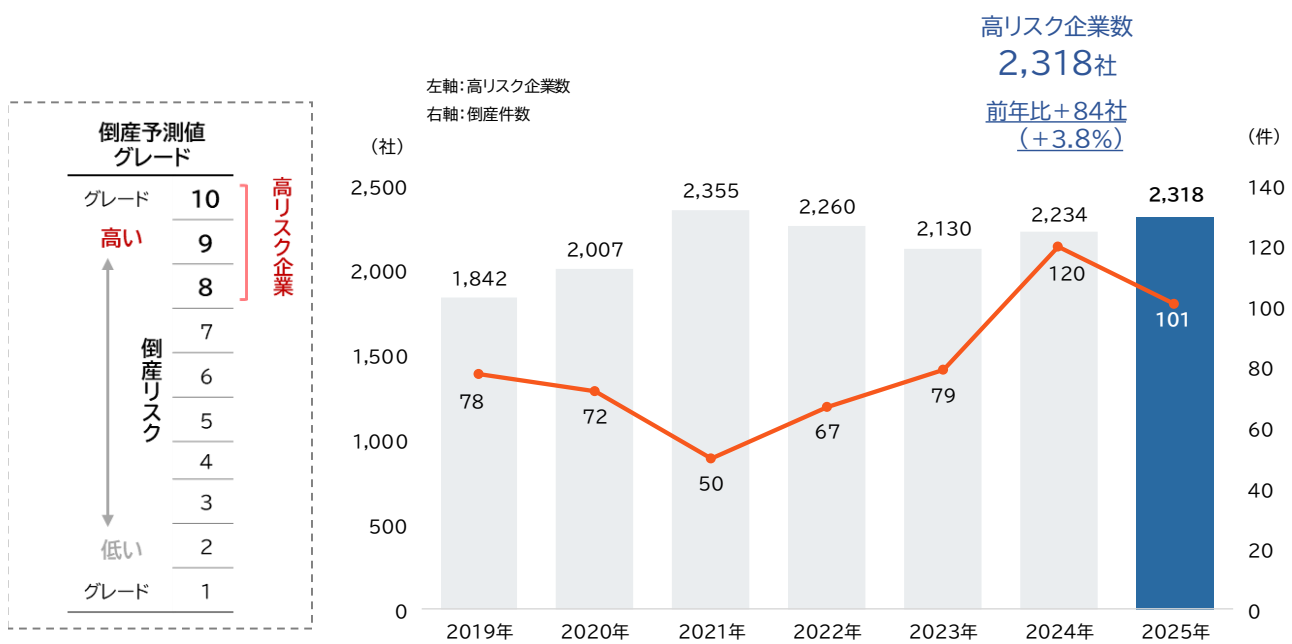
- ・倒産予測値のグレードが8~10であり、倒産リスクが高い企業群

高リスク企業は2318社、前年比84社増

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約2万3000社のうち、2025年12月時点で高リスク企業は全体の10.3%にあたる2318社であった。2024年12月時点の2234社と比較すると84社・3.8%増となった。

2025年の倒産件数は101件、また同年に休業・廃業、解散した県内企業は909件と年間最多だった。2025年に市場から退出した県内企業は1000件を超える高水準となるなか、企業倒産の先行指標ともいえる高リスク企業も増加したことは今後の懸念材料となろう。

倒産件数・高リスク企業推移



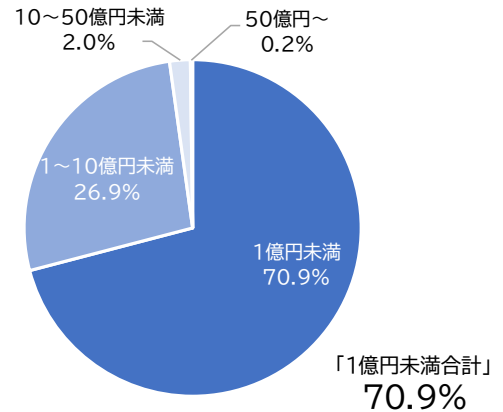
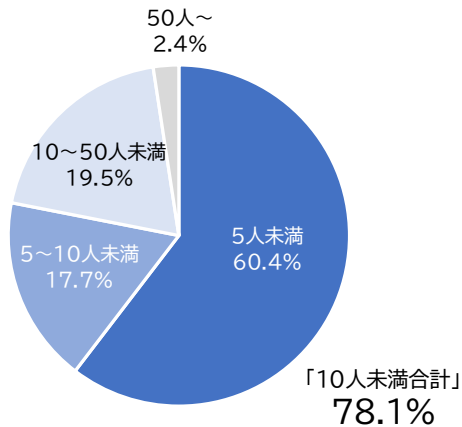
従業員数「10人未満」が高リスク企業の8割近くを占める

従業員数別にみると、「10人未満」が78.1%を占め、その内訳は「5人未満」が1400社(60.4%)、「5～10人未満」が410社(17.7%)となった。売上高別では、「1億円未満」が1644社と最も多く、全体の70.9%を占めた。

2025年は物価高や賃上げ、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。

(左図) 従業員数別 高リスク企業数

(右図) 売上高別 高リスク企業数



業種大分類別では「建設業」が712社で最多

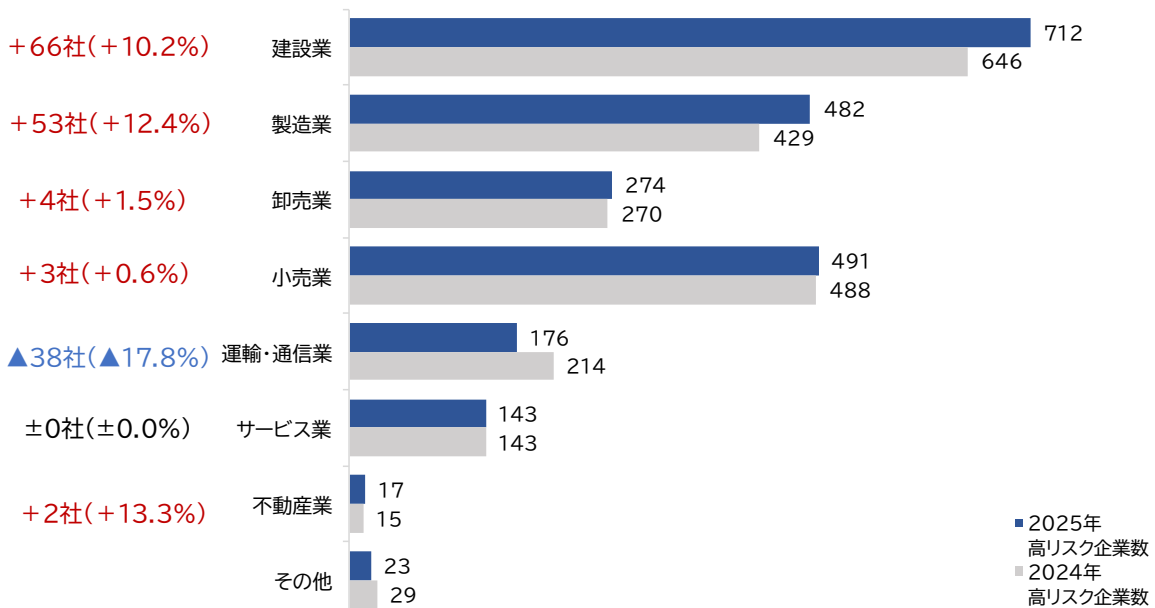
業種大分類別では、「建設業」が最多の712社、前年比66社・10.2%増となった。次いで、「小売業」が491社(同3社・0.6%増)、「製造業」が482社(同53社・12.4%増)となった。前年に続き、高リスク企業の最多業種は「建設業」であったが、増加率では「製造業」が目立った。トランプ関税、円安・原材料価格の高騰、人手不足などのコスト増に価格転嫁が追いつかず高リスク企業が増加した。

一方で、高リスク企業が最も減少した業種は「運輸・通信業」で、前年比38社・17.8%減となった。運賃の価格転嫁が進んでいる企業は収益改善が図れていることが寄与したと考察される。

業種大分類別 高リスク企業数

<2024年12月比>

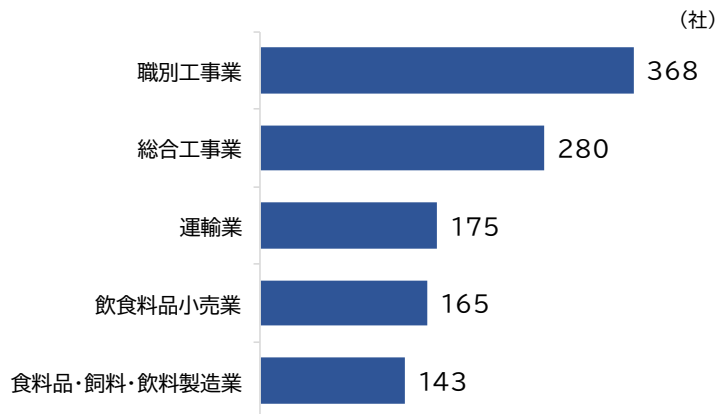
(社)



高リスク企業数は「職別工事業」が368社で最多 「総合工事業」も200社台

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「職別工事業」の368社であった。次いで「総合工事業」が280社、「運輸業」で175社、「飲食料品小売業」が165社、「食料品・飼料・飲料製造業」が143社と続いた。

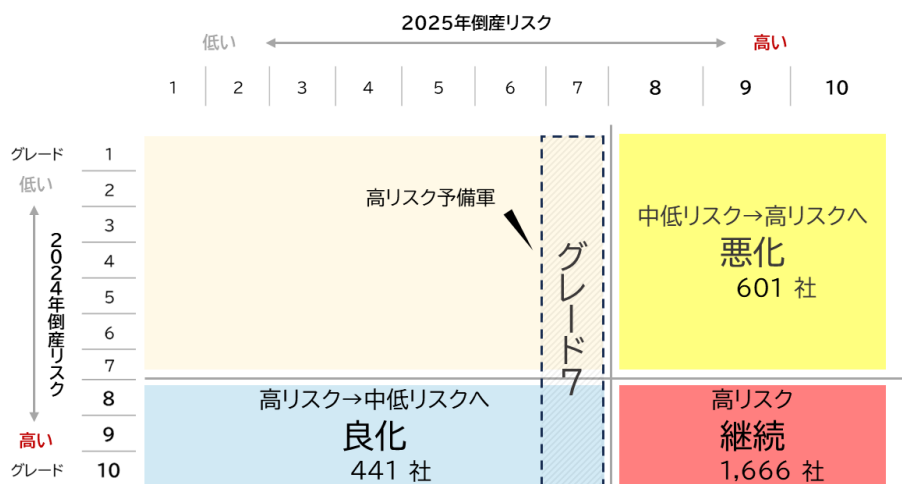
業種 51 分類 高リスク企業数トップ 5



高リスク化が601社、良化を上回り全体では悪化傾向

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県内企業は601社、中低リスクへ良化した県内企業は441社あった。悪化企業が良化企業を160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。良化した企業のなかには、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。

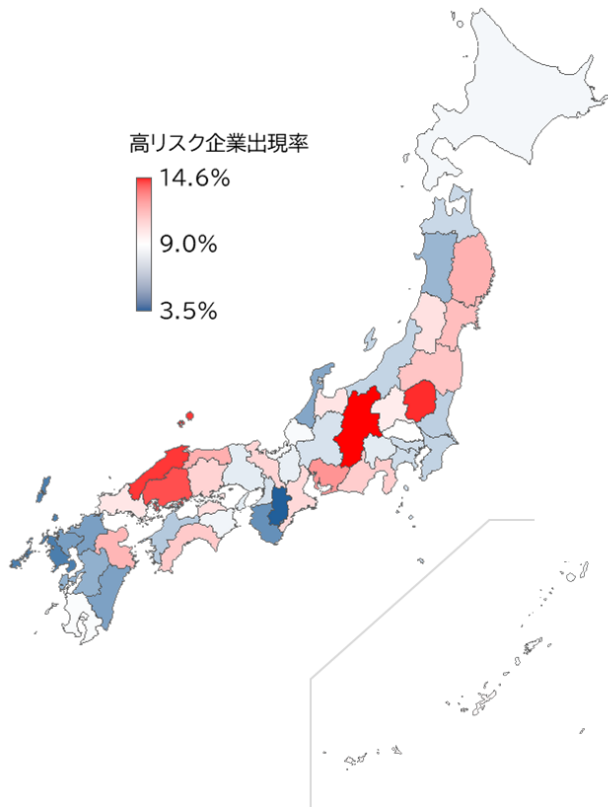
2024-2025 年推移



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）が続いた。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。

都道府県別 高リスク企業数・出現率



都道府県別	企業数	出現率	都道府県別	企業数	出現率
北海道	5,974	8.7%	滋賀県	1,189	8.4%
青森県	1,335	7.7%	京都府	3,037	9.9%
岩手県	1,485	10.7%	大阪府	8,643	8.0%
宮城県	2,589	10.4%	兵庫県	4,416	8.3%
秋田県	750	6.5%	奈良県	465	3.5%
山形県	1,555	9.7%	和歌山県	638	5.2%
福島県	2,318	10.3%	鳥取県	802	10.7%
茨城県	2,096	7.3%	島根県	1,213	13.4%
栃木県	2,948	13.6%	岡山県	2,350	10.0%
群馬県	2,549	9.4%	広島県	4,852	12.8%
埼玉県	5,680	9.0%	山口県	1,622	9.6%
千葉県	3,853	7.5%	徳島県	961	8.7%
東京都	15,342	7.8%	香川県	1,528	9.7%
神奈川県	5,955	7.8%	愛媛県	1,352	7.1%
新潟県	2,300	7.5%	高知県	953	10.2%
富山県	1,558	9.6%	福岡県	3,492	5.7%
石川県	966	5.9%	佐賀県	675	5.6%
福井県	1,282	8.8%	長崎県	696	4.5%
山梨県	1,042	8.3%	熊本県	1,339	6.2%
長野県	3,700	14.6%	大分県	1,704	10.6%
岐阜県	1,790	8.0%	宮崎県	912	5.8%
静岡県	4,354	10.1%	鹿児島県	1,588	8.9%
愛知県	8,564	11.3%	沖縄県	1,580	9.2%
三重県	2,228	9.8%	全国	128,220	8.7%

今後の見通し

2025年は、トランプ関税や円安、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基調に水を差される格好となった。その結果、福島県内の高リスク企業は2318社と、前年比84社増となった。とりわけ、従業員数「10人未満」の企業が全体の8割近くを占めており、外部環境の変化に対する耐性の弱さが改めて浮き彫りとなった。

高リスク企業はこれまで、政府による手厚い資金繰り支援により一定程度抑制されてきた。しかし、コロナ借換保証は2026年9月までに返済のピークを迎える見通しであり、資金繰り環境は今後一段と厳しさを増す可能性がある。さらに海外では、米国とイスラエルによるイラン攻撃や、それに対するイランの報復などを背景に地政学リスクが高まっている。これにより、原油高やエネルギーコストの上昇に加え、原材料調達の停滞や物流の遅延、金融市場の混乱などが重なり、企業活動への影響は国内外を問わず、広範囲に及ぶ可

能性がある。収益管理やコスト構造に課題を抱える企業にとっては、こうした外部環境の変化を吸収する余力が乏しく、資金繰りの悪化は避けがたい。

一方で、増収増益を達成している企業は1893社にのぼる[※2025年11月発表「福島県・『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、倒産リスクを高める企業がある反面、価格転嫁を進め収益を確保する企業もあり、企業間の二極化は一段と鮮明になっている。

不確実性が高まるなか、市場や取引先の動向、需給の変化を的確に捉え、状況に応じて迅速に対応できる体制の構築がこれまで以上に重要となる。持続的成長に向けては、成長企業との関係強化に加え、事業再構築やM&Aの活用、サプライチェーンの見直しなどを通じた経営基盤の強化が不可欠である。こうした取り組みの差が企業の明暗を分け、今後も二極化の進行が見込まれる。