

コロナ融資の返済で倒産増加 今こそ見直すべき経営戦略

東京商工リサーチ（TSR）の調査によると、2025 年 9 月の「ゼロゼロ融資（実質無利子・無担保融資）」を利用した企業の倒産は 44 件となり、前年同月比で 2.3%増加しました。これは 2024 年 5 月以来、16 カ月ぶりに前年同月を上回る結果となり、コロナ借換保証の返済が本格化する中で、資金繰りに行き詰まる企業が増えている状況が見えます。

また、帝国データバンクの調査によると、2025 年 1～8 月における休業・解散件数は 47,078 件（前年同期比 +9.3%）と 3 年連続で増加しており、その内、「資産超過型」が 64.1%であり、余力があるうちに事業を畳む動きも見えています。

■ 2025 年度上半期の状況（TSR より）

- ゼロゼロ融資利用後倒産 214 件（前年同期比 31.4%減）
- 資本金 1 千万円未満が 65.4%を占め、小規模企業が中心
- 破産 206 件（96.2%）と大半を占め、民事再生法は 2 件

2025 年度上半期は倒産 214 件で年度上半期では 2 年連続で減少したものの、中小企業の厳しさは増しており 9 月単月では増加。「ゼロゼロ融資」利用後の倒産は、2020 年 7 月の第 1 号倒産から 5 年間で累計で 2,115 件に達しました。

ゼロゼロ融資の返済が始まってから、多くの企業は借り換えやリスク（返済猶予）で資金繰りに対応してきましたが、以下の要因が重なり、限界に達する企業が出始めています。

- 物価高・人件費上昇によるコスト負担の増加
- 代表者の高齢化、後継者問題
- リスク中で新たな資金調達が困難。利払いも重い。
- 抜本的な経営改善への取り組みの遅れ

■ 休業・解散も過去最多ペース

帝国データバンクの調査によると、2025 年 1-8 月の企業の休業・解散は 47,078 件に達し、前年同期から 9.3%増加。このペースが続けば、2025 年は年間 7 万件台を突破し、2016 年以降で初めての水準となるようです。

前述の東京商工リサーチの調査から破産による企業倒産（法的整理）件数が増加していることがわかりますが、法的整理に比べても休業・解散件数の伸び率は高く、企業の「退出」がさらに加速しているようです。

特に、まだ余力があるとも取れる「資産超過」の状態の会社の割合が過去最高となっており、一方で、損益面では黒字の割合が低下するトレンドにあり、赤字転落する前の余力があるうちに事業を畳むという動きが示されています。「自力での事業継続」か「早めの廃業」か、将来を見据えた経営判断を迫られる中小企業が増えているようです。

■ 廃業を決断する経営者の年齢にも変化

帝国データバンクの調査によると、現役世代での廃業決断が増えており、後継者不在や将来の見通しが立たないことから、早めに事業を畳む判断をしている経営者が増えています。

自社の事業や業界全体の将来性が見通せず、このままではさらなる業績悪化が避けられないと判断した中小零細企業において、手元資金に余裕があるうちに会社を畳むことを決意した、余力ある「あきらめ廃業」が増加した可能性も指摘されています。

- 経営者の平均年齢：71.65 歳（5 年連続 70 代、前年から 0.03 歳低下）
- 最も多い廃業年齢：74 歳（前年同期より 1 歳低下）
- 年代別：50 代、60 代の現役世代が増加

■ 中小企業経営者がとるべき 3 つの対策

1. 早期の相談

融資の返済が厳しい場合、早めに専門家に相談することが肝要です。ギリギリまで頑張ってしまったことで打てる手立てが限られ、再建の可能性を低下させてしまうことがあります。

2. 経営改善計画の策定

ただリスク（返済猶予）しただけでは根本解決になりません。抜本的で実現可能な経営改善計画を策定し、具体的に行動することが何よりも重要なことです。

例えば、

- ・収益構造の見直し
- ・コスト削減施策の実行
- ・新規事業や販路拡大の検討

3. 「出口戦略」の検討

事業継続が難しい状況にある場合、余力があるうちに出口戦略を検討することも大切です。闇雲に自力継続に拘るのではなく、さまざまな出口を検討して冷静に判断することが重要です。

例えば、

- ・M&A（売り切り）：第三者に託し事業と従業員を守る
- ・M&A（継続）：他社の傘下に入って事業継続
- ・円満な廃業：経営者個人の再建を見据えた前向きな廃業

昨今では、若い経営者でも経営者保証のプレッシャーや将来の資金繰り不安、人材確保不安から自社よりも規模の大きな会社の傘下に入り、グループの一員となって子会社の社長として事業を継続する道を選ぶケースも出てきています。

ただし、自社を買う企業はどこでも良いわけではありません。しっかりと相手先企業を判断することも重要なことです。

会社の経営の型は一つではありません。最近ではさまざまなケースがありますので、柔軟に判断することも重要でしょう。弊社は、そのようなご支援もしております。お気軽にご相談下さい。