WHITE PAPER ｜ 中小企業の経営者・経理責任者へ

「うちは大丈夫」がいちばん危ない

倒産の“予兆”セルフチェック20項目と、今日からできる資金繰り防衛策

株式会社RAD ｜ 経営革新等認定支援機関 ｜ 2026年11月版

倒産は2年連続で1万件超。物価高と人手不足が中小企業を圧迫

2025年度の倒産件数

10,505件

前年度比3.6%増。2年連続で1万件を超えた

2026年度上半期

5,373件

4〜9月の累計。13年ぶりの高い水準

物価高による倒産

436件

2026年度上半期。前年同期比17.8%増

人手不足関連の倒産

240件

2026年度上半期。上半期として過去最多

見落とせない数字

税金・社会保険料の滞納による倒産は2025年度で221件。その97%が「破産」で、再建に至っていない

出典：東京商工リサーチ（2026年4月・10月発表、負債1,000万円以上）／帝国データバンク（2026年4月発表）

会社は「ある日突然」ではなく、段階を追って追い込まれていく

段階 1

利益が落ちる

仕入れ値や人件費の上昇を、価格に転嫁できない

段階 2

資金繰りが苦しくなる

支払いの先送りや、返済のための借り換えが増える

段階 3

税金・社保を後回し

目の前の支払いを優先し、納付が遅れ始める

段階 4

差押え

売掛金や事業用の口座が押さえられ、資金が回らなくなる

段階 5

取引・融資が止まる

信用を失い、事業を続けることが難しくなる

段階1〜2で気づけば

価格の見直し、コスト削減、資金調達、計画の立て直しなど、打てる手が多く残っている

段階3〜4まで進むと

金融機関からの借入にも影響が及び、選べる手段が急速に少なくなる

当てはまる項目はいくつありますか？

A　収益

- 粗利率が2期以上続けて下がっている
- 原価や人件費の上昇分を価格に反映できていない
- 商品・部門ごとの利益が分からない
- 売上の多くを少数の取引先に頼っている
- 月次の数字が翌月中に出てこない

B　資金繰り

- 3か月先までの資金繰り表がない
- 手元資金が月商の1か月分を切っている
- 支払いを遅らせて資金を回したことがある
- 返済のための借り換えが続いている
- 回収が遅れている売掛金がある

C　借入・税金

- 税金・社会保険料の納付を後回しにしたことがある
- 金利が上がった場合の返済額を試算していない
- 金融機関に事業計画を説明できていない
- 社長個人のお金を会社に入れている
- 返済条件の変更を考えたことがある

D　組織・取引

- 人手不足で仕事を断ったことがある
- 社長がいないと判断が止まる
- 主要な取引先の経営状況を把握していない
- 後継者や幹部が決まっていない
- 数字を共有する社内の会議がない

0〜3個
半年ごとに点検を続ける

4〜7個
数字の見える化に早めに着手

8個以上、またはCに1つでも
専門家への早めの相談をおすすめ

判定の区切りは点検のための目安です。統計的な倒産の確率を示すものではありません。

資金繰りを守る5つの打ち手

01	**3か月先の資金繰り表をつくる**	入金と支払いの予定を月ごとに並べ、資金が足りなくなる月を先に見つける
02	**商品・部門ごとの粗利を見える化**	どこで利益が出て、どこで削られているかを把握し、手を打つ順番を決める
03	**価格見直しの根拠をそろえる**	原価や人件費の上昇を数字で示し、取引先との価格交渉に臨む
04	**税金・社会保険料は後回しにしない**	払えない見込みなら、滞納する前に税務署や年金事務所へ相談する。猶予の制度が使える場合がある
05	**金融機関に計画を説明しておく**	資金が苦しくなる前に事業計画を共有し、相談しやすい関係をつくっておく

本資料は一般的な情報です。個別の税務・法律の判断は、税理士・弁護士などの専門家にご確認ください。

数字の整理から資金の手当て、実行まで伴走します

事業計画・経営改善計画

重点事業、売上・粗利・利益、投資、人員、資金の計画を一つにまとめる

融資・資金調達の支援

金融機関に説明するための計画づくりと、資金調達の進め方を支援

補助金の申請支援

事業計画と整合した形で、使える補助金を選び、申請を支援

経営顧問（伴走）

月次の数字を一緒に確認し、判断の壁打ち相手として実行を支える

事業計画の策定	長期のご支援	国の認定
200社以上	累計100社超	経営革新等認定支援機関

事業計画の策定は資金調達・補助金申請を含む ｜ 長期のご支援は経営顧問・人事評価制度の構築など

社長の頭の中の構想を、
数字と資金の裏づけがある計画へ

中小企業　テーマ：経営計画・資金計画の策定

ご支援・実施した内容

- 重点事業と成長戦略の整理
- 売上・粗利・営業利益の目標づくり
- 必要な投資と人員の計画
- 資金計画の具体化
- 事業計画と整合した補助金などの制度活用

進め方のポイント

経営者の構想を、**戦略・数値目標・実行計画**に落とし込みました。

売上や利益の計画と、投資・人員・資金の計画を**一つにつなげる**ことで、実行できるか、利益が出るかを確かめながら計画を固めています。

07 ｜ 次のアクション

チェック結果をもとに、何から手をつけるか30分で整理しませんか？

30分無料相談でできること

- セルフチェックの結果をもとにした現状の確認
- 資金繰り・収益で優先して手を打つべき点の整理
- 計画づくりや資金調達の進め方のご提案

オンライン対応・全国OK ｜ 無理な営業はいたしません

お申し込み方法

WEB rad-st.jp のお問い合わせフォーム

電話 06-6105-5870（平日10:00〜18:00）

LINE LINEで友だち追加して相談

「チェックで◯個当てはまった」とお伝えいただくとスムーズです