



## 配電盤メーカーにもコロナの影響？

地場老舗の配電盤メーカー「ノハラ」（横浜市）は、1月24日に東京地裁より特別清算開始命令を受けました。戦前の創業から、大手企業を中心に一定の営業基盤を確立していましたが、足元の「新型コロナウイルス感染拡大」と「後継者問題」から法的申請の道を選びました。

### 技術力とサービス力で売上高約10億円を計上

ノハラは1930年の創業以来、建築物の高低圧配電盤、制御盤、分電盤などの製造販売、取付工事を主力に、保守、改修工事も手がけ、なかでも大型の特注品を専門に扱ってきました。長年の業歴で蓄積した技術力に加え、故障時の早期対応など小回りの利いたサービスを活かし、官公庁、民間向けそれぞれで営業基盤を確立、ピーク時の93年3月期には年売上高約10億5,200万円を計上していました。

### 新型コロナの影響で主力得意先の業績が悪化

しかし、2008年のリーマン・ショック以降は業界環境の悪化から赤字計上が続き、過去の繰越損失から財務面は債務超過に陥っていました。ここ数年の年売上高は4億円台で推移し、黒字基調を続けていたものの、新型コロナウイルス感染拡大により2021年3月期の年売上高は約2億9,100万円に減少。この間、余裕のない資金繰りが続きました。

読者のなかには「配電盤メーカーがコロナの影響？」と、首を傾げる人もいると思います

が、ノハラの場合、固定していた特定の主力得意先が「鉄道関連企業」だったことが影響しました。コロナ禍で外出自粛の動きが広がり、鉄道各社の業績が急降下。そのあおりを受け、ノハラの受注も落ち込むことになったのです。

### 多くの企業が抱えている、深刻な後継者問題

一方同社は、「後継者問題」にも直面していました。70代後半の年齢に差しかかっていた代表にとっては、後継者未定の状態が続いていたことが悩みの種でした。「息子に後を継がせたい」との思いはあったようですが、大手企業に勤務していた子息からすれば、「安定した生活を捨てられない」思いもあり、事業の承継は進まないまま、時間だけが過ぎていきました。

こうした状況を打開するきっかけとなったのが、中小企業再生支援協議会の存在でした。支援協が介在したことで、ノハラの事業に興味を抱くスポンサー企業が見つかり、事業を別会社に譲渡。そのうえで、残された債務については特別清算という法的なスキームを使って処理することになったのです。

帝国データバンクの調べによれば、後継者の不在で倒産に追い込まれた「後継者難倒産」は2021年に466件発生し、集計開始の2013年以降で最多を記録しました。日本全体ではいまなお約6割の企業が「後継者不在」の状態にあり、長引くコロナ禍で後継者問題が経営に及ぼすリスクはますます高まっています。 ▲