

令和8年度岡山県経営革新アワード受賞事業者

経営革新計画の計画期間が終了した132事業者のうち、経営の向上が顕著であり、他の模範となる実績を上げた令和8年度岡山県経営革新アワードの受賞事業者は次の3事業者です。

(対象期間：令和6年10月から令和7年9月末)



株式会社ワイズヘア

支援機関：岡山商工会議所



【経営革新のテーマ】

サブスクリプションによるウィッグサービスの提供

- 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- 計画期間：5年間（令和2年4月～令和7年3月）

【取組内容】

当社は、昭和42年の創業以来、理容・美容・育毛・ウィッグなど、髪に関するトータルケアを提供してきた。また、県内4つの病院内に専用サロンを設け、病院内のサロンと本店が連携する独自のケア体制を確立している。

経営革新計画では、病院内のサロンで培ったノウハウを活用し、薄毛・脱毛に悩む人向けのウィッグのサブスクリプションサービスを展開。3Dスキャナ・プリンタの導入や理容スタッフの技術の高付加価値化により、新たな市場の開拓や売上拡大につなげた。

さらに、ウィッグの製作工程におけるスキャンやデータ処理などの作業において、適性を活かして活躍できる仕事の場を創出し、多様な人材の雇用拡大を通じて地域社会にも貢献している。



優秀賞 株式会社スズキ麺工

支援機関：（公財）岡山県産業振興財団



【経営革新のテーマ】

梱包自動化とリードタイム短縮による売上拡大

- 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- 計画期間：5年間（令和元年12月～令和6年11月）

【取組内容】

当社は、大正11年に手延べ麺製造業として創業した。創業以来築いてきたノウハウと歴史を基盤として、麺製造部門・製麺機械製造部門を併せ持つ、麺関係の総合メーカーである。

経営革新計画では、自社の製造工程に適した段ボールの自動組み立て機や自動荷積み機等を導入し、梱包作業を自動化。リードタイムの短縮及び生産体制を強化し、取引先からの突発的な注文にも対応できる体制を構築した。

今回の取組の結果、自動化で生まれた利益を雇用の維持や従業員への還元、そして新事業への挑戦へとつなげる好循環を生み出し、「人にしかできない、より付加価値の高い仕事へ挑戦できる会社」へと変革することができた。さらに、県外主要取引先との取引量が増加し、地域外から資金を呼び込むことで県内経済の活性化に寄与している。

優秀賞 仲屋

支援機関：作州津山商工会(岡山県商工会連合会)



【経営革新のテーマ】

実店舗のノウハウを生かした多品種移動販売の展開

- 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- 計画期間：3年間（令和4年1月～令和6年12月）

【取組内容】

当事業者は、平成21年の創業以来、奈義町を拠点に昼はラーメンや定食を中心に、夜は居酒屋形態として営業を行い、多くの常連客を獲得してきた。また、自衛隊駐屯地をはじめとする各種イベントで多くの実績を重ね、「信頼」と「関係性」を築き、地域に深く愛されている。

経営革新計画では、実店舗で培ったノウハウを生かし、移動販売で多彩なメニューを提供。実店舗の食材を効率的に活用して食品ロスを削減。さらに、イベント等への出店を実店舗への来店につなげ、実店舗と移動販売を組み合わせた経営モデルを確立した。

今回の取組により、地元である奈義町だけでなく県内外で開催されるイベントへの活性化に大きく貢献している。さらに、令和6年に人材を1名採用し、移動販売事業に専従できる人材として教育している。

「経営革新」とは

中小企業等経営強化法に基づき、事業者の皆様が激変する経営環境に対応し、市場の中で優位性を確保しつつ、厳しい競争を勝ち抜いていくため、**中期成長戦略**を作成して、「**新事業活動**」にチャレンジし、「**経営の相当程度の向上**」を図ることをいいます。

「新事業活動」とは

経営革新における「新事業活動」とは、次の6つの新たな取組のことを指します。

①新商品の開発又は生産

例) 強力な業務用空気清浄機を製造していた企業が、市場のニーズをうけて小型化に挑戦し、一般家庭用の強力な空気清浄機を開発する。

②新役務の開発又は提供

例) 畜産農家に飼料を販売する業者が、新たに畜産農家の繁忙期や不在時に社員を畜産農家に派遣し、家畜の世話等を行うとともに、畜産農家の経営効率を向上させるためのコンサルティングサービスを開始する。

③商品の新たな生産又は販売の方法の導入

例) 金属加工業者が、熱加工実験データを蓄積することにより、コンピューターを利用して熱加工による変化を予測できるシステムを構築。これにより実験回数を減らし、新商品開発の迅速化とコストの削減を目指す。

④役務の新たな提供の方式の導入

例) タクシー会社が乗務員に介護ヘルパーや介護福祉士の資格を取得させ、高齢者向け移送サービスを開始。介護サービス事業へ進出して多角化を図る。

⑤技術に関する研究開発及びその成果の利用

例) これまで加工が困難とされてきた新素材の大量加工に関する研究を行い、研究の成果として得られた加工技術・ノウハウを自社の製造ラインで活用する。

⑥その他の新たな事業活動

「経営の相当程度の向上」とは

次の2つの指標が事業期間である3年から5年で下表のとおり向上することを指します。

事業期間	「付加価値額」又は 「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「給与支給総額の伸び率」
3年計画	9%以上	4.5%以上
4年計画	12%以上	6.0%以上
5年計画	15%以上	7.5%以上

承認を受けた事業者の声

計画に従業員と一緒に作ったことで、**将来の方向性を社内全体で共有**でき、経営の目線合わせに役立ちました。



事業計画の重要性は理解しているが、自社単独で作るのは困難なので、**経営革新の制度を利用して事業計画を作りました。**

県知事名の承認書が届いたことで、**従業員が会社への誇りをより強く持つ**ようになりました。

おかやま経営革新計画承認企業情報はこちらから👉

