



株式会社ローズテラス 知的資産経営報告書

「幸せの時間の提案」





代表あいさつ

あいさつ	・ ・ ・ ・ 3
経営理念	・ ・ 4・5

会社概要

会社概要	・ ・ ・ ・ 6
事業概要	・ ・ ・ 7・8

商品説明

商品紹介	・ ・ 9・10
新商品紹介	・ ・ ・ 11



知的資産

沿革	・ ・ ・ 12
スタッフ（人的資産）	・ 13・14 15
取組（組織資産）	・ 16・17
ネットワーク（関係資産）	18・19・20
現在の価値創造ストーリー	・ ・ ・ 21
将来ビジョン	
今後の事業展開の方向性	・ ・ ・ 22
5年後のローズテラス	・ ・ ・ 23
ローズテラスの事業戦略	24・25・26
将来の価値創造ストーリー	・ ・ ・ 27
アクションプラン	・ ・ ・ 28
知的資産経営報告書について	・ ・ ・ 29 ・ ・ ・ 30



あいさつ

代表あいさつ

こんにちは「株式会社ローズテラス」です。
私たちの目指すものは【**幸せの時間の提案**】です。

私たちの会社は、何のために存在しているのか？

私たちの会社に、何ができるのか？

誰かの役に立っているのか？

経営するものとして、どういう形で社会に貢献していくのかが、会社が
永続的に継続することだと考えます。

みんなが「笑顔」になる会社をめざして、頑張っていきます。

(行動理念)

- 1 お客様を我が家にお迎えするがごとく
- 2 お客様の笑顔の一番近くに自分がある
- 3 顧客満足度、地域NO1の会社になる

(地域貢献)

- 1.バラの力で佐賀を元気に
- 2.ボランティア活動のできる会社になる



株式会社ローズテラス
代表取締役 高木 治幸



経営理念 【幸せの時間の提案】

株式会社ローズテラスは

【幸せの時間の提案】をする会社です。

- ・ 私たちは、お客様に「幸せの時間の提案」でローズテラスに関わる全ての人を幸せにする。
- ・ 私たちは、お客様に「ありがとう」と言われる会社になる。
- ・ お客様・会社・スタッフで幸せの共有ができる会社になる。

経営理念が生み出された背景

何のために？

「志(目的・目標)なくして経営なし」

創業時、見込める安定収入もあり、商品に対するこだわりと深い思いはありましたが、何とかやっつけていけるだろう。いよいよ社長かと、今考えるとわりと軽い思いから起業しました。いつの間にか5年過ぎ、だんだん業績も低迷し目標もなく、悩んでいたところで同友会との出会いがありました。目的・目標は何なのか、学びの中で経営指針書の大事さを知り、創業時の思い等を振り返り立ち止まり、何のためにこの会社経営しているのか、存在意義などを深く考えました。恥ずかしながら、今までこんなにも真剣に会社・お客様・スタッフの事、商品に対する思いを真剣に深く考えたことがありませんでした。

多くの反省をし自身の責任の重さを再認識し、会社の社長になるという事と、会社を運営する事の違いを痛感いたしました、その時良い経営者になろうと決意しました。

私の経営の姿勢を正し徹夜で考え、そんな中で生まれたのが、現在の経営指針である**【幸せの時間の提案】**です。



ローズテラスが目指すもの

人に触れ

- ・お客様を我が家にお迎えするがごとく。
- ・お客様の笑顔の一番近くに

店舗に触れ

- ・いつも清潔で清掃の行き届いた店内
- ・オシャレなディスプレイ
- ・顧客満足度の高い、商品構成
- ・いつまでも居たくなる、幸せな空間

商品に触れ

- ・安心・安全・健康な商品
- ・使って満足
- ・食べて感動
- ・顧客満足度No1

お客様に「ありがとう」と
言われる会社になる
バラの力で佐賀を元気に

会社概要・事業概要

会社概要

【会社名】 株式会社ローズテラス

【店名】 ローズテラス

【代表者】 代表取締役 高木治幸

【本社】 佐賀県佐賀市駅前中央2丁目12-10

【本店】 佐賀県佐賀市神野東4丁目12-10

【電話番号】0952-30-7118 【FAX】0952-30-7127

【営業所】 福岡オフィス 福岡市博多区博多駅東1丁目10-23

【創業】 2001年3月 【設立】 2002年4月

【決算期】 1月

【事業内容】製造・卸・小売業

【資本金】1000万円

【従業員】8名

【所属団体】・中小企業家同友会・佐賀市商工会議所・福岡市商工会議所

【主要取引銀行】・日本政策金融公庫・佐賀銀行・西日本シティ銀行
福岡銀行





事業概要

1.製造・卸・小売 2.HanaAroma 3.ショッポー覧

1.製造・卸・小売

- ブルガリ産の世界のバラの原種「ダマスクローズ」を原材料にした、飲料・食品・コスメの輸入及び製造、販売
- 世界のバラ雑貨・ギフトの販売
- 【北欧紅茶】販売(正規代理店):「スウェーデン王室御用達」ノーベル賞授賞式後の晩餐会で出される紅茶

2.HanaAroma

- アロマセラピストの為の、プロスクール
- セミナーの講師
- 香りの演出・企画(コンサート・ウェディング・店舗)

3.ショッポー覧

- ローズテラス本店 (佐賀県佐賀市神野東4丁目12-10 タケダビル1F)
- 石橋文化センター/楽水亭内 (福岡県久留米市野中町1015)
- 福岡オフィス (福岡県福岡市博多区博多駅東1丁目10-23 新幹線ビル1号館5F)

4.関連会社

- ローズテラスワールド(酒類販売)



2. HanaAroma

アロマセラピストの為のプロ養成スクール

スクールは「アロマセラピストの為のプロスクール」、講義は「楽しく生活に役立つアロマセラピー」をコンセプトに実習中心の講義を行っております。また、ホテル・イベント・コンサート・ウェディングなどの香りの演出。企業の香りの商品開発などを担当しています。アロマセラピストが常駐しておりますので、香りのことであればなんでもお気軽にご相談ください。



3. ショップ一覧

佐賀をバラの力で元気に！

(1) 佐賀本店

JR佐賀駅北口より、徒歩5分

全てがバラの癒しの空間、バラ飲料・食品から世界のバラ雑貨が、所狭しと並んでいます。

店内に入ると帰るのも忘れる、「幸せな時間」が待っています。

(2) 石橋文化センター/楽水亭ショップ

JR久留米駅より、バスで15分

バラや椿など四季折々の花が彩る広大な庭園を有し、美術館・音楽ホール・図書館を有する複合施設の中の楽水亭内にあります。





商品の紹介 薔薇をこよなく愛する女性に贈る

(1)ブルガリアン スパークロゼ

世界のバラの原種、ブルガリア産最高級「ダマスクローズ」の花びらのエキスをふんだんに使用。

美容サポート成分(ローズエキス+ヒアルロン酸)配合

華やかで爽やかな口中にバラの香りが広がるローズドリンクです。

※佐賀県天山水系の伏流水使用。

2016年FOODEXJAPAN【美食女子グランプリ】銀賞受賞



(2)セイントローズ

世界のバラの原種、ブルガリア産最高級「ダマスクローズ」の花びらのエキスをふんだんに使用。

美容サポート成分(ローズエキス+ヒアルロン酸)配合

華やかで芳醇でオシャレなバラのラグジュアリードリンクです。

※佐賀県天山水系の伏流水使用。





(3) 北欧紅茶

スモールハウス缶・クラシック缶

スウェーデン王室ご用達「ノーベル賞授賞式の紅茶」
毎年12月10日のノーベル賞の授賞式後の晩餐会では
最後のデザートと一緒にセーデルブレンドティが振舞
われています。ハンドメイドのオリジナルブレンドティです。
熟練された職人により、丹念に500gずつハンドブレンド
されたやさしい紅茶です。



(4) ローズペタルジャム

世界に2~3万種以上あるバラのルーツをたどると、ブルガリアのバラの谷に
行きつきます。その世界のバラの原種、無農薬の「ダマスクローズ」の花びら
だけをふんだんに使用した、天然で優雅な食感の上品な香りとお味の
ジャムをお楽しみください。





新商品の紹介

(1)うれしのローズティ

佐賀県嬉野の最高級無農薬の紅茶 & 奇跡のバラ「ダマスクローズ」のマリアージュ。

お茶どころ嬉野で、無農薬の紅茶を作り続けて40年、渋みが少なく、自然な甘さと香り、色が特徴です。化学合成した農薬を一切使用せずに栽培されおります、残留農薬の心配のない、安全な紅茶と世界のバラの原種、無農薬の最高級の香りのバラ「ダマスクローズ」の花びらをちりばめた、癒しのスペシャルティです。



(2)うれしの薔薇茶

佐賀県嬉野の日本最高峰の緑茶 & 奇跡のバラ「ダマスクローズ」のマリアージュ。

毎年、農林大臣賞受賞の日本でも最高峰の作り手、峰さんが作り出す最高級の緑茶(玉玉露)こだわりの緑茶。

世界初、日本最高峰の緑茶と世界のバラの原種、無農薬の最高級の香りのバラ「ダマスクローズ」の花びらのマリアージュ。

緑茶の後にくる、バラのほのかな香り最高のバランスです。





ローズテラスの沿革：『幸せの時間の提案』を目指して

年代	出来事	培った強み	トピック
2002年	有限会社ローズテラス(福岡市)設立	前職のホテル・レストラン・ウェディングで培ったノウハウを生かしコンサルタント業務スタート。同時期にローズ商品の卸・小売りを始める。	ウェディングに関わりバラに魅了され、バラの持つ素晴らしさを伝えたいと思った
2007年	直営小売店舗開店	最高級ダマスクローズエキス確保	ブルガリアバラの谷視察
2008年	ローズテラス(ハウステンボス店)開店	ローズ食品・雑貨3000アイテム日本一の品揃え	ハウステンボス注目の店舗となる
2013年	待望の自社ブランドのローズ飲料 第一弾「スパークロゼ200ml」発売 国内高級ホテル・高級旅館・レストランへ展開	ファースト1:(世界初)香料を使っていないローズドリンク オンリー1:(希少性)ダマスクローズエキス使用 ナンバー1:(独創性)比べるものがない	2008年より5年の歳月をかけて、商品開発に没頭 美容サポート成分(ローズエキス+ヒアルロン酸)配合
2014年	第二弾「セイントローズ500ml」発売 ハウステンボスPBスパークロゼ受注	セイントローズ500ml製造により、ラグジュアリー感アップ 乾杯ドリンク・ギフト用として販路拡大	ハウステンボスお土産ナンバー1を達成
2015年	FOODEXPO九州出展海外バイヤーの目に留まる、輸出スタート(ドバイ)	中東向けアラビア語ラベル作成 高級ホテル・高級スーパーで販売	FOODEXPO九州出展 海外輸出開始
2016年	FOODEXJAPAN2016出展、国内外のバイヤーに認知度が上がる。東京・横浜・京都 5☆ホテルが採用 輸出拡大(クエート・韓国)	飲食業界のシェフ・ソムリエ・パティシエ・バーテンダープロ(第一人者)達に認められる	FOODEXPO2016美食 女子グランプリ銀賞 受賞
2017年	地方銀行フードセレクション「佐賀銀行ブース」出展 輸出拡大(中国:北京)	銀行の商談会ということで、質の良い取引先との出会いがあった、金融機関(佐賀銀行)のバックアップ、ネットワークを味方にする事ができた。	国内最大手の問屋との取引が始まった。
2018年	地方銀行フードセレクション「佐賀銀行ブース」出展 輸出拡大(台湾・中国:香港・大連・シンガポール)	佐賀県のバックアップにより、貴重な機会を得ることができた。海外に対する経験ノウハウが習得できた。	待望の関西地区に取引先拡大 県産品とのコラボレーション開始 (新商品の開発)県産品の全国へ向けての再認知及び地場の活性
2019年	資本金:1,000万円に増資 製造・卸の業態の確立	商品の更なる希少性・独創性の進化、独自で培った販売ルートの拡大、専門的な強力なセールストーク。	新商品の発表 有名ブランドとのコラボレーション ・ムーミン・ミッフィー



ローズテラスのスタッフ（人的資産）

社長の強力な人脈。

食の鉄人たちとの強力な人脈、元ホテルマンの人脈を活かし、シェフ・ソムリエ・パティシエ・バーテンダーあらゆる飲食分野の第一人者の方々とご縁をいただきました。

素晴らしい人生の研鑽をされた、尊敬する先輩との出会いに感謝。



ラ・ロシェル南青山店 坂井宏行 様



銀座ろくさん亭 道場六三郎 様



ローズテラスのスタッフ（人的資産）

専務 アロマセラピスト:セラピストネーム【MOTOKO】

あなたはどんな香りが好きですか？

花の香り、木の香り、海の香り、フルーツの香り…

自然の香りは意識されることなく私たちが癒してくれたり、
元気にしてくれたり、心と身体の調和をとろうとします。

また、好きな香りは日々変わったり、それには理由があります。

“あっ！この香りどこかでかいだ覚えがある”

という経験はございませんか？香りは、昔の記憶をその時の情景
まで思い出させてくれます。

嗅覚からの記憶は、人の五感の中でも特に記憶に残るものです。

好きな香りで生活にアクセントを

好きな香りで楽しい記憶をいつまでも

好きな香りでバラ色の人生を





ローズテラスのスタッフ（人的資産）

スタッフ（営業担当）

少しずつではありますが、主力商品（スパークロゼ・セイントローズ・北欧紅茶等）が露出してきていることを実感しております。商品力並びに競争力のある商品であると自負しております。お得意先様に納得して頂き、この商品は他にない商品なので販売するよ。等のお声かけを頂いたときは営業としては1番の至福です。日々感謝の気持ちを忘れずに営業活動に励みます



スタッフ（本店ショップ担当）

「お客様の笑顔の一番近くに」明るくお客様に喜んでいただけるお店作りを心掛けています。

接客の時もお客様に癒しの時間や幸せな時間の提案ができるように、清潔で楽しくオシャレなディスプレイに気を付けています。

商品知識を学んだり世の中のトレンドを調べたり、また売上が伸びるように努力しています。





ローズテラスの取組 (組織資産)

ローズテラスは、アットホームな雰囲気です。

お給料袋にはサンクスカードを、誕生日にはプレゼントを、クリスマスにはプレゼントを、スタッフに対して行っています。また、昼食の後には、おしゃべりして交流が図れるようにお菓子いっぱいのコーヒータイムを設けています。定期的食事会でコミュニケーションカアップ。



働きやすい職場環境です。

急な体調変化や、スケジュール変化にも、スタッフ同士が協力・対応し、スタッフにも配慮した職場作りを行っています。また、年末年始・夏季と決まった休みがあり、家庭生活との折り合いに配慮しています。





ローズテラスの取組（組織資産）

スタッフ全員で知恵を絞って商品開発。

【月度報告会】ごとに新商品のアイデアを持ち寄り、全員で意見交換。

【アイデアの蓄積】

その場でできるものは、試作・試飲可能性があるものに関しては、容器サンプル・デザイン試作

全員で常に、テレビ・雑誌・SNSなどに商品のヒントのアンテナを張っている。

【報奨制度】あり





ローズテラスの取組（関係資産）

国内外の商談会に積極的に参加しております。

（国内）

FOODEX JAPAN(幕張メッセ)

FOODEX JAPAN九州(福岡国際センター)

スーパーマーケットトレードショー(幕張メッセ)

地方銀行フードセレクション(東京ビッグサイト)

佐賀県商談会

佐賀市商談会

その他、県内外の取引先の商談会

百貨店等の催事





ローズテラスの取組（関係資産）

国内外の商談会に積極的に参加しております。

【海外輸出】

（現在）

ドバイ・クウェート・シンガポール・韓国・台湾・中国（香港・上海・大連）へ輸出をしています。

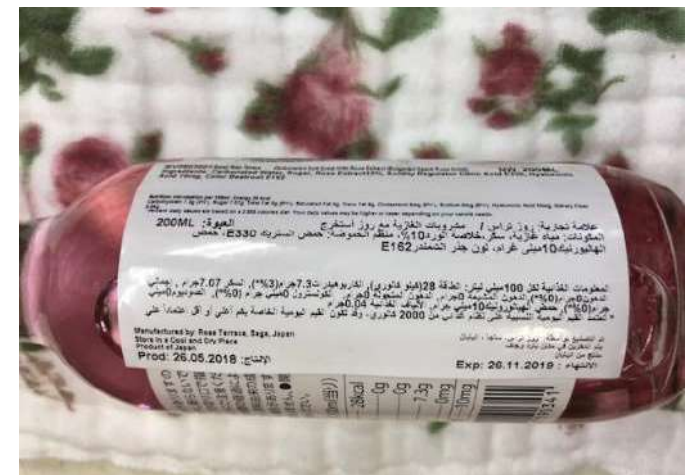
【海外商談会・展示会】

- ・台湾
- ・上海商談会
- ・大連商談会

その他



大連商談会





ローズテラスのファンづくり（顧客提供価値）

①アロマウェーブの発行

毎月手書きで、催事案内や豆知識・トピックスなど
 ニュースリリース、楽しさいっぱいの月刊紙です。
 現在、創刊より 148 号
 全スタッフで月ごとに担当に持ち回りで紙面を作っています。

②ローズテラスメンバーズ

会員限定で、お得感満載の特典付き

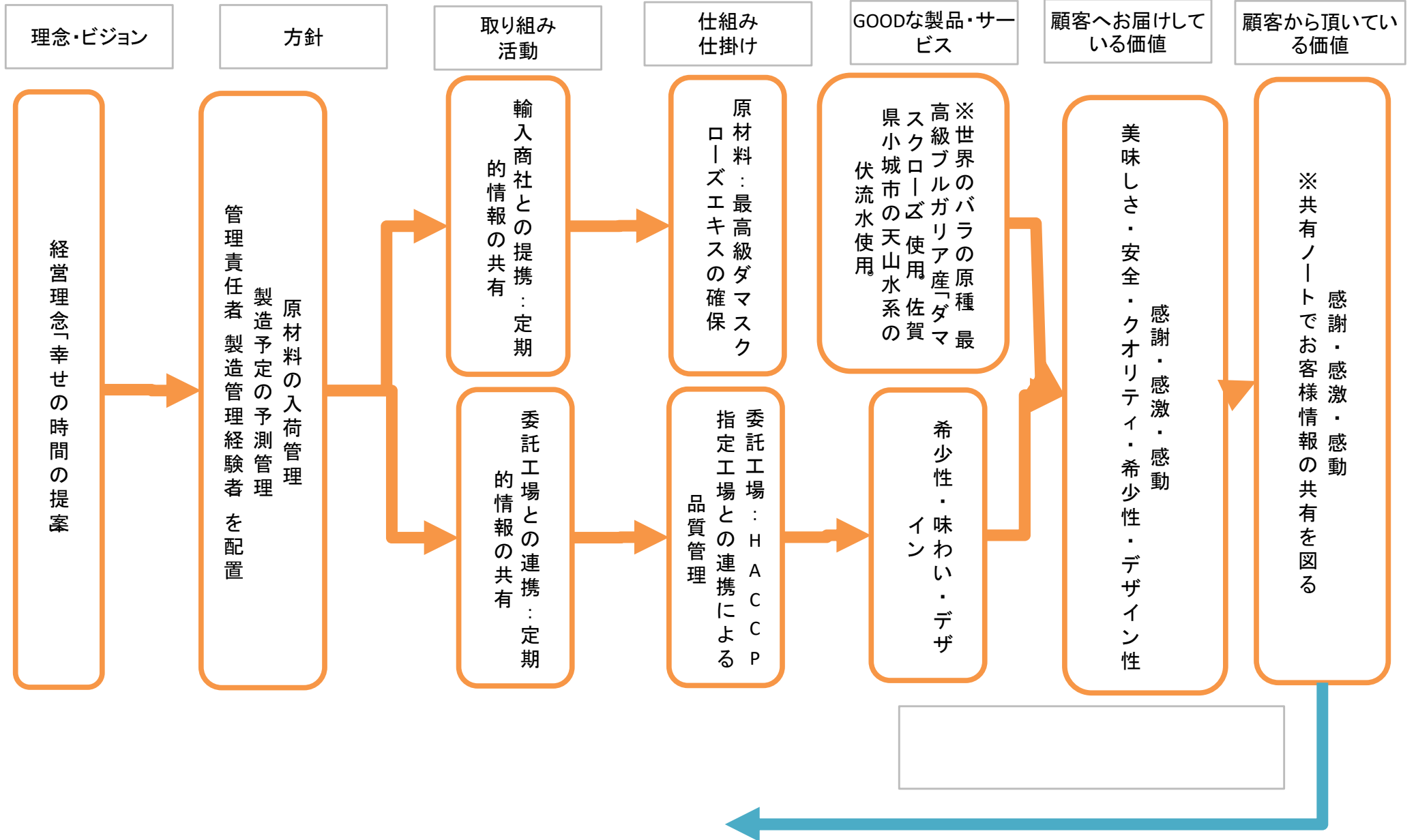
- 1.期間:1年間
- 2.入会金:無料
- 3.特典

- ①1年間いつでも1割引
- ②毎月3の付く日、3日・13日・23日は、2割引
- ③なんと誕生日の月は、3割引



Instagram

Facebook



事業概要

「」提案

知的資産

外部環境

将来の「」



外部環境の変化の対応する「ローズテラス」の展開

現状分析

外部環境

- ① 類似商品の競合
- ② 原材料の確保(農作物であるため)
- ③ 販売拡大による商品倉庫の確保

強み

- ① ファースト(今までに国内外にない、初めての商品)
- ② オンリーワン(製造原料の希少性と開発力)
- ③ ナンバーワン(バラドリンクの販売量ナンバーワン)

今後の戦略

- ① 新商品開発の強化
- ② PB・OEMの強化
- ③ 営業戦略の変更(強力取引先との連携強化)
- ④ 出展商談会の選別
- ⑤ 輸出の強化

5年後のローズテラス

- ① 売上高300,000千円、経常利益15,000千円
- ② 共に学び、社員参画の経営を目指す
- ③ 社員が夢を持てる会社になる
- ④ 自社ブランドの確立
- ⑤ ローズテラスカフェの経営



5年後の「ローズテラス」

① 経営指針の浸透、良い風土づくり

経営指針の徹底により、会社が目指すもの目標(方向性を社員全員で確認し、意識の統一を図る。

共に学ぶという意識の共有、お互いに思いやり挨拶、会話のある風通しの良い会社を目指す。

社員が誇りとやりがいを持って働ける仕組みづくり

社員一人一人が幸せを実感できる会社になる。

③ 卸営業部門の営業力強化

競合他社に対してより有利に立てる仕組みづくり

(商品力・企画開発力・提案力・価格)競争力のある会社。

自信をもって自社商品が、的確にスムーズにわかりやすく説明、プレゼンテーションができる。プロ集団づくり。

全国地域別にパートナーづくり、全国を網羅するネットワークづくり。定期的取引先においての商品の勉強会の開催による、取引スタッフの自社商品の知識アップを図る。

② 競争力のあるオリジナル商品の開発

創業より18年、バラに特化した経営の経験から生まれるノウハウをもとに、さらに磨き佐賀の県産品とのコラボレーションによる、魅力的なオリジナル性の高い、佐賀の活性化につながる商品の開発。

開発を進めている、新たなバラ飲料の商品化

バラスイーツの商品化

④ イートインショップの展開

(仮称)「ローズテラスカフェ」

自社商品のアンテナショップ、商品体験スペース

ローズ食品・飲料のイートインスペース並びにローズ商品の物販スペースを持った、新しいビジネスモデルの店舗の開発。

また、商品開発の拠点として自社ショップからの話題づくり店舗イベントによるファンづくり、情報発信。



ローズテラスの事業展開

①本来の営業の柱である、卸業務の再構築

1.卸業務だけで成り立つ経営を目指す

○自社オリジナル商品:ローズ飲料(スパークロゼ・セイントローズ)の売り上げの拡大

○新商品開発

既存商品のバージョンアップ(試作完成)の販売時期

国内量販店・海外輸出向けローズ飲料開発

(試作完成)

○既存取引先のブラッシュアップ、フォローの在り方を考える。



ローズテラスの事業展開

②国内

1. 拡販できる営業体制の構築

全国各地区に、強力な販売力のあるパートナー作り
ワイン専門店など、こだわりのある商品販売店との連携

2. 新商品の販売による売上アップ

現在完成している新商品

①うれしのローズティの展開(2月よりプレ販売予定)

嬉野市の特産品の紅茶を使用した新商品、新たな佐賀県の特産品として、全国へ販売

②ローズドリンクの新商品の展開(試作完成4月以降販売予定)

コンビニ・量販店向け新商品、ローズドリンクの販売

※海外輸出も視野に入れた商品

③既存ローズドリンクのブラッシュアップによる商品(試作完成、販売時期の検討)

(ローズエキス+ヒアルロン酸+コラーゲン入り)の販売



ローズテラスの事業展開

③海外輸出

【現在輸出先】

ドバイ・クウェート・シンガポール・韓国・台湾・中国(香港・大連)

【今後の展開】

1.現在の輸出先との情報の共有を図り、常に問題点を探り継続的に輸出ができる関係づくり(商品開発)を含む。

2.新規地区への輸出の拡大

海外商談会への積極的な取り組み

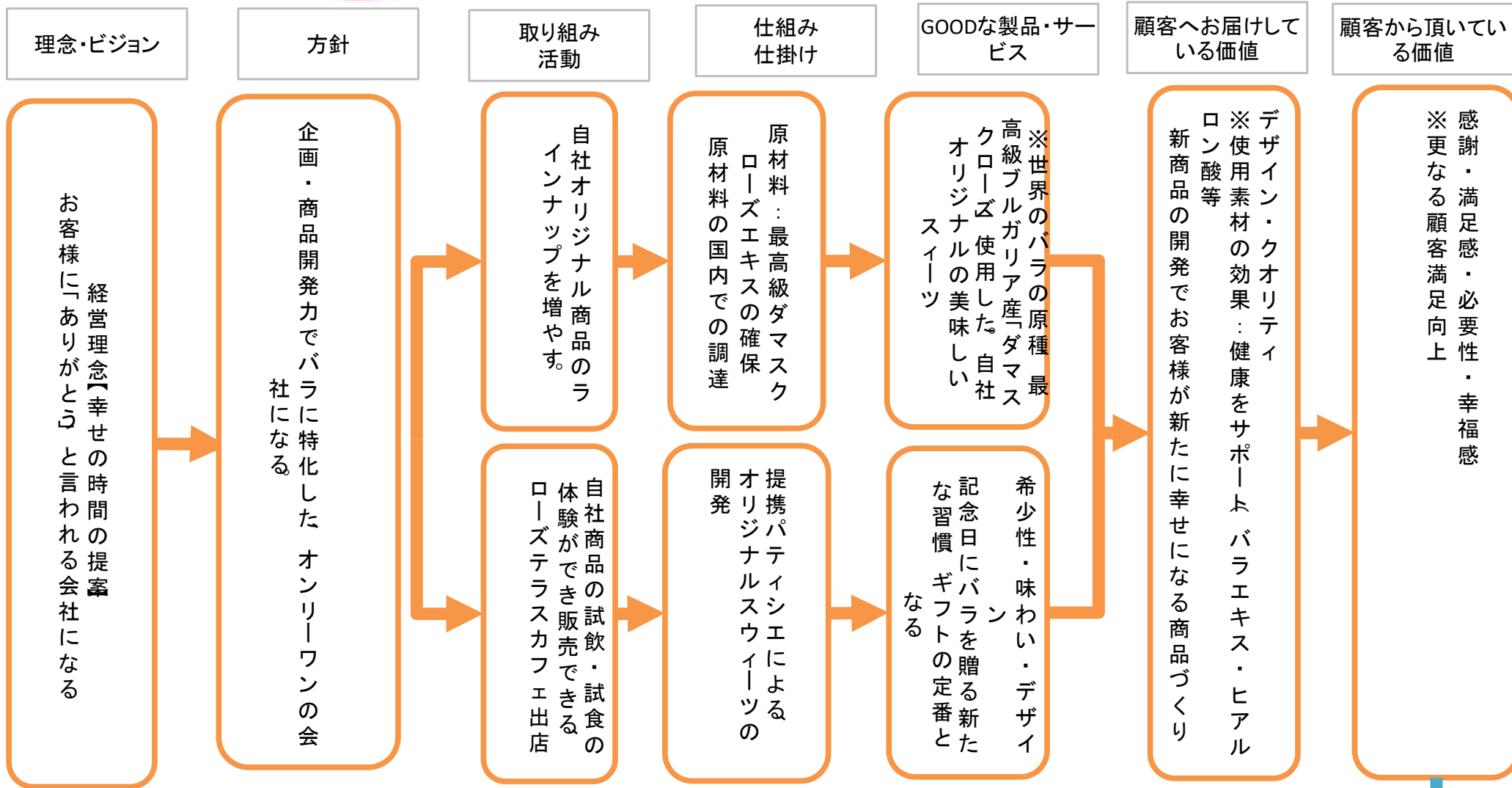
海外向け、国内商談会への積極的な取り組み

3.商品企画、OEM、PB商品の拡販

国内販売と一線を引画した、安価なローズ飲料の企画販売により、まとまった量の販売で売り上げのボリュームをつくる。



将来の価値創造ストーリー



事業概要

「」提案

知的資産

外部環境

将来のビジョン



3年後（2022年）のローズテラスの事業目標

【KGI】

スタッフ13人

売上高 150.000

【卸】
【本店】
【カフェ】

【スタッフ数】
本店 3名
(商品管理・発送) 2名
(営業) 2名
(事務所) 3名
(カフェ) 3名

【売上高】 (千円)
150,000

今年度（2019年～20年）のアクションプラン

No	アクションプラン	期日	評価項目 (KPI)
1	新商品開発(地場産品のコラボレーション、活性化)	2019年	
2	全国営業体制の構築(各地域のキー問屋との提携)	2019年～20年	
3	全国商談会、展示会への積極的な参加	2019年～20年	
4	社内勉強会商品知識の向上(少数精鋭のスタッフ作り)	2019年	
5	商品企画の強化	2019年	
6	営業スタッフの育成・レベルアップ	2019年～20年	



知的資産経営報告書について

【知的資産とは】

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

【知的資産経営報告書とは】

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。

そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承願います。

【作成支援専門家】

本知的資産経営報告書に記載しております内容の客観性を保つために、以下の専門機関の支援を得て、作成しました。

中小企業診断士 工藤 芳純

株式会社佐賀銀行 神野町支店 福田 文龍

佐賀商工会議所 小寺 康介



<http://rose-terrace.co.jp/>
株式会社ローズテラス