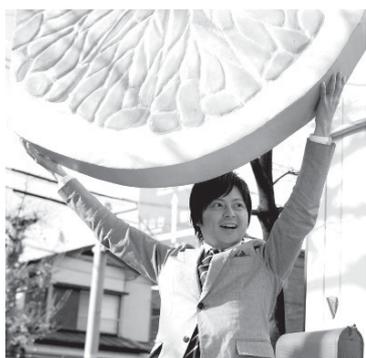




県産材を使用した食料品や化粧品を秋田から全国へ

～株式会社ローズメイ～ 大仙市



社長の原田氏

大仙市に秋田事業所がある株式会社ローズメイ（代表者・原田青氏）は、健康補助食品、基礎化粧品、農産物加工品の製造・販売を行っている。同社は、本社を神奈川県相模原市に据えているものの、秋田事業所で商品の製造から発送までを行い、本県に根付いた事業を展開している。

●養蜂場と食品工場建設を機に県内に機能集約

同社は、現代表の祖父・光治氏が昭和30年に宮城県仙台市で立ち上げた「双洋物産株式会社」が起源で、当時は清酒製造業向け機械の開発・製造・販売を手掛けていた。光治氏は自らの体調不安から健康食品への関心が高まり、50年に玉川大学ミツバチ科学研究所と共同でハチミツ混合濃縮型ローヤルゼリー（※1）を開発した。その後、バラやカミツレなど植物を由来とする化粧品の開発にも取り組み、事業内容を食料品と化粧品の製造・販売にシフトした。

【会社概要】

- 1 代表取締役 原田 青
- 2 所在地 秋田事業所：大仙市太田町斉内北開
182-3
相模原本社：神奈川県相模原市
中央区清新7-11-8
- 3 事業内容 食料品製造販売、化粧品製造販売
- 4 創業 昭和30年6月
- 5 資本金 1,500万円
- 6 従業員 32名
- 7 売上高 393百万円（平成28年12月期）
- 8 TEL 秋田事業所：0187-88-1783

平成に入り、本社を神奈川県相模原市へと移転、社名を現在の「株式会社ローズメイ」に変更している。なお、代表には、昭和61年に現代表の父親である浩氏、平成25年に青氏が就任した。

本県との関わりは、良質な原材料を求め平成11年に大仙市太田町に養蜂場と食品工場を建設したことがきっかけである。16年には同町北開工業団地内に秋田事業所を開設し、商品の製造から発送までの機能を集約した。

カタログやダイレクトメールによる通信販売が売上の6割強を占め、インターネットによる通信販売、喫茶店やパン販売店への卸販売も行っており、数年前から全国の百貨店などでの催事への出展も始めた。主な顧客は60代以上

の女性で、リピーターが6割を超える。売上品目の構成比は、農産物加工品が5割、基礎化粧品が3割、健康補助食品が2割である。

(※1) ローヤルゼリーとは、ミツバチの働きバチの唾液腺から分泌される液体で、滋養強壮に効くとされる。

●素材の持ち味を大切に丁寧な手作業で製造

創業者の想いを大切に、健康補助食品と基礎化粧品は「ミツバチ」と「バラ」を軸に商品展開しており、ミツバチ関連商品では、ハチミツとローヤルゼリーのほか、プロポリス(※2)、ミツバチ花粉を配合したサプリメントなどがある。バラ関連商品は、基礎化粧品「R²APIS(ラピ)シリーズ」が主力である。秋田事業所敷地内で無農薬栽培したバラから製造するローズウォーター(※3)と国産ローヤルゼリーを配合したものである。ほかにも、ジャムやローズビネガーなどの食料品から芳香消臭剤までラインナップは多岐に渡る。

また、東日本大震災の際に物流がストップし健康補助食品と基礎化粧品の原材料の確保が難しい時期があったことから、農産物加工品の商品の拡充を図った。その結果、同社の現在の主力商品は、イチゴやレモンなど厳選した果物を新鮮なうちに加工したフルーツジャムとなっている。保存料などの添加物を一切使用せず、洗浄、カット、瓶詰といった各工程を手作業で行っている。素材の持ち味を大切にしている点が特徴で、桃、梅、洋ナシ、ブルーベリーなど県産果物を中心に期間限定のジャムを通年で味わうことができるよう工夫を講じている。なかでも、「オレンジスライスジャム」は毎年約6万個を売り上げ、全国放送のテレビ番組でも紹介されるほど人気が高い。



同社は、全国の地方新聞社が展開する通販サイト「47CLUB」で、リピーターの多さが評価され、平成26年から3年連続で「ショップ部門優秀賞」を受賞している。

(※2) プロポリスとは、ミツバチの巣から取り出される粘着性物質で、強い殺菌・消毒作用を持つ。

(※3) ローズウォーターとは、バラの蒸留水で、化粧品や飲料、医薬品の香りづけに使用される。

●本県女性の丹念な作業が高品質の支え

商品の品質の高さを維持するためには、野菜や果実を同一サイズにカットする、中身を傷つけないよう皮を剥く、丁寧に煮詰めた果実を型崩れしないよう箸で瓶に詰めるなど、丹念な作業が欠かせない。平成29年7月現在、秋田事業所は従業員18名全員を地元から採用しており、8割以上が女性である。原田代表は、「秋田の人は真面目で努力家が多く、難易度の高い作業も投げ出さずに取り組む傾向がある。また、明るい気質が職場の風通しの良さに繋がっている」と語り、雇用拡大に向けても意欲的である。

また、同代表は、「お客様に健康で幸せな生活の一助となる商品をお届けするために、従業員自身が心身ともに健康な状態で仕事に取り組んで欲しい」との考えから、健全な企業風土づくりを目指し人材育成に力を入れている。「笑顔の挨拶、感謝の言葉」、「思いやりを全面に持とう」、「他人事ではなく自分事」、「お互いに認め合お



ローズメイカフェ・ファクトリーショップ

う」などの行動指針18か条を設け、従業員への周知徹底を図っている。

●JR角館駅前に直営店をオープン

同社はこれまで実店舗を構えずにきたが、顧客の拡大にともない店舗販売へのニーズが高まってきたため、平成29年4月、JR角館駅前に初の直営店「ローズメイカフェ・ファクトリーショップ」を開いた。開店セレモニーには同社の顧客150名が参加し、うち6割が県外から駆け付けた。開店以来、店内は商品を買求める客で賑わっており、カフェスペース（18席）ではコーヒーやケーキなどを味わう観光客の姿がみられる。看板商品は「オレンジスライスジャム」をトッピングしたソフトクリーム「オレスラソフト」である。株式会社栗駒フーズ（本社：秋田県湯沢市）と協力し、試行錯誤の末、訪れた客が“ここにしかない・特別なもの”と感ずることができるよう、この商品を考案した。

なお、店舗開設やソフトクリームメーカーの購入にかかる費用について、28年にクラウドファンディング「FAN AKITA」で支援金を募ったところ、目標金額250万円を大きく上回る約400万円が全国から集まった。支援金額、支援者数（227名）とも、27年8月に同クラウドファンディングが運営を開始して以来、最多を記録した。

●「ローズメイ・ヴィレッジ計画」実現に向けて

この直営店開設は、先代代表の頃から30年以上も構想を温めてきた「ローズメイ・ヴィレッジ計画」の一環である。この計画は、秋田事業所敷地内で、平成16年に開園したバラ園の見学ツアー実施に向けた規模拡大と、工場見学に訪れた人たちが憩うスペースやショップの整備を行うもので、直営店を見学ツアーの起点として活用することを想定し、直営店をアクセスの良い角館駅前に設置したものである。同代表は、「ヴィレッジは、楽しい時間を提供する場としてだけでなく、地域における交流人口の増加や活性化に寄与するため、秋田県に観光客を誘致するきっかけとして活用したい。豊かな自然など秋田県の魅力を広く発信し、観光客を1人でも増やしたい」と意気込んでいる。この計画は、本県への経済波及効果が見込まれることから、29年2月、秋田銀行主催「産業観光ビジネスプランコンテスト」で最優秀賞を受賞した。

●雇用確保や観光振興への貢献を目指して

同社は、「わたしたちは『あって幸せ、無いと困る』と言っていただけの製品を創り、秋田県南地域の観光や雇用に貢献し、秋田の元気をけん引する企業となります」という経営ビジョンを掲げている。このビジョンが示すとおり、同社は本県の雇用確保や観光振興に資するべく、引き続き事業拡大に取り組んでいく。

（相沢 陽子）

原田社長からのひと言

バラとミツバチを中心に自然と調和した製品創りを通して、健康で幸せな人生をお客様とともに歩みたいと考えています。