



- [TOP] 一流企業TOPインタビュー
「株式会社乃村工藝社」
- 2. Information / 5分でエッセンスが分かるビジネス書 /
5分で分かる!ビジネスキーワード
- 3. Information
- 4. 未来に託す技巧「株式会社 IPMS」

TOP
INTERVIEW

株式会社乃村工藝社

代表取締役社長 渡辺勝(わたなべ・まさる)氏

“話題のスポット”を次々と… にぎわいと感動をトータル演出

「東京スカイツリー」「東北自動車道 羽生パーキングエリア(上り線) 鬼平江戸処」「虎ノ門ヒルズ」「川崎市 藤子・F・不二雄ミュージアム」…。乃村工藝社の名前は知らなくても、同社に関わった施設

を利用したことがあるという読者はきっと多いはず。「ひと集まるところに、乃村あり」。ディスプレイ事業を手掛ける同社の渡辺勝社長に、集客空間づくりと空間活性化の哲学について聞きました。



東京スカイツリーに併設された「東京ソラマチ」。
デザイン・設計、施工だけでなく、店づくりの提案も行った。

ディスプレイ事業を手掛ける乃村工藝社は、「にぎわい」あふれる空間づくりと「来る人に最高の『歓び』と感動を提供する」をテーマに、各種施設やイベントにおける内装・展示のデザイン・設計、施工を行っています。最近の代表的な事例として、港区では虎ノ門ヒルズ、その他に東京スカイツリータウンが挙げられます。東京スカイツリーの展望フロアをはじめ、足元の商業施設の東京ソラマチ、ソラマチ売店、すみだ水族館等の企画か



渡辺勝氏

らデザイン・設計、施工、環境演出までを担当しました。「話題になった施設には、当社が多く関わっています」と渡辺氏は胸を張ります。

歓びと感動を提供 受け継がれる創業者のDNA

120年を超える歴史を持つ乃村工藝社。創業者の乃村泰資氏はもとも香川県高松の足袋職人でした。芝居好きが高じて、焼失した馬の着ぐるみを作り、馬と馬主の別れのシーンで、馬の目から涙がこぼれる仕掛けを施したところ、好評を博し、大道具の世界に足を踏み入れたことが同社の始まりです。大正時代には、当時、大衆娯楽として人気のあった菊人形を「段返し」と呼ばれる大きな装置と仕掛けを使って演出する等、人々に「歓びと感動を提供する」DNAは、創業にさかのぼることが出来ます。

昭和に入ると、博覧会の展示や百貨店の催しを手掛けるようになります。大きな飛躍を遂げたのは、1970年の日本万国博覧会。116パビリオンのうち18物件を同社が手掛け、「それまでの黒子から、世の中に初めてディスプレイ事業を知らしめる契機になりました」と、同年に入社した渡辺氏は振り返ります。その後、

同社の事業領域は百貨店を中心とした流通系から、メーカー系、行政へと広がりをみせ、ディスプレイ業界シェアナンバーワンの地位を固めていきます。

空間を創造するだけでなく、空間活性化事業にも乗り出しました。これは施設ができあがってからのプロモーションや施設運営、保守関連業務等を行うもので、指定管理者として自治体が所有する美術館や博物館の管理にも参入しています。「取引先

のパートナー」として、空間を育て、活性化していくことで、取引先と一緒に事業繁栄をお手伝いしていきたい。空間活性化事業には、そんな願いが込められています(渡辺氏)



新宿テラスシティ イルミネーション等も手掛ける。

取引先の半歩先行く提案が 信頼獲得につながる

業界ナンバーワンに位置する同社の最も大きな強みは、クリエイティブ力です。同社には340名のプランナー・デザイナーと300名のプロダクトデザイナーが在籍しています。「バブル崩壊やリーマンショック等、経営が苦しいときも彼らを温存してきたことが、今に生きています。クリエイターがチーム

を組み、切磋琢磨しながら、妥協のない仕事をしてきたことが、取引先の信頼獲得へとつながりました。結果として取引先のリピート比率が85%に上ることは、我々の誇りです」(渡辺氏)

空間づくりや空間ディスプレイを通じて、人々にメッセージを伝えるときに重要なのは、「取引先と消費者の両方の立場に立って提案していくこと」と渡辺氏は話します。「当社が1年間で手掛けるプロジェクトは7500件以上、取引先の数は177



「東北自動車道 羽生パーキングエリア(上り線) 鬼平江戸処」
建物から小物類に至るまで、江戸の世界観を表現。

0社に上ります。取引先のニーズや期待が高度化・多様化していく中で、時代の変化をとらえながら、常にチャレンジしていくこと、取引先の要望の半歩先を行く提案をしていかないと、信頼を失うことにもなりかねません」その姿勢は、景気動向や外部環境にかかわらず堅持していくことが必要と、渡辺氏は付け加えます。たとえ景気が悪くても、商品・サービスのクオリティを下げることには一切しない。ときには我慢も必要ですが、やがて取引先は戻ってくると言います。

空間関連業務のクリエイターから、取引先のパートナーになることを今後の目標に掲げ「社内はもちろん、グループ子会社との連携も深め、総合力を発揮していきたい」と話す渡辺氏は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けては、「ディスプレイ業界のリーディング・カンパニーとして『世界の人々を迎える、にぎわい創出の空間づくり』に貢献していきたい」と意気込みます。

●連絡先
住所：港区台場2-3-4
電話：03-5962-1171(代表)

INFORMATION 港区・その他

区のインフォメーション

港区中小企業人材育成塾のご案内 「新入社員研修」受講者募集

社会人としてのスタートを切る新入社員の方を対象に、社会人としての意識づけを行い、すぐに生かせるマナーの基本や職場における仕事の進め方等を講義と演習で学べます。ぜひご利用ください。

◆対象

区内中小企業者

◆とき

- (1)平成 27 年4月2日(木)～3日(金)
- (2)平成 27 年4月8日(水)～9日(木)
- ※2日間とも午前9時半～午後4時半まで

◆ところ

港勤労福祉会館
(港区芝5-18-2)

◆定員

各50人(申込先着順)

◆費用

1000円

◆申し込み

3月2日(月)から受付開始
産業振興課ホームページ「MINATO あらかると」
<http://www.minato-ala.net>
からお申し込みください。

< 問い合わせ >

産業振興課産業振興係
電話：03-3578-2551

ごみの減量・資源化に取り組まませんか。 「みなとエコショップ」認定店募集

区ではごみの減量・資源化に積極的に取り組む小売店を「みなとエコショップ」として認定しています。また、年に1度、特に顕著な取り組みを実施している店舗を「優良エコショップ」として表彰し、区内小売店のエコな取り組みを推進しています。



認定店にはステッカーとプレートを交付しています。

区内小売店の皆さん、ぜひ「みなとエコショップ」で自社の取り組みをPRしてみませんか？

◆申し込み(随時)

「みなとエコショップ認定申請書」を、直接または郵送で「みなとリサイクル清掃事務所ごみ減量推進係」へご提出ください。

申請書は港区ホームページからダウンロードできます。
<http://www.city.minato.tokyo.jp/unei/kurashi/ecoshop/index.html>

< 問い合わせ >

みなとリサイクル清掃事務所ごみ減量推進係
電話：03-3450-8025

区内在住の皆さんへ

「みなとエコショップ」での買い物は、港区内共通商品券や環境省が推進するエコ・アクション・ポイント等に交換できる「みなとエコチャレンジ」環境行動ポイントの対象となります。

詳しくは、港区ホームページをご覧ください。
<http://www.city.minato.tokyo.jp/chikyukankyou/minato-ecochallenge.html>

< 問い合わせ >

環境課地球環境係 電話：03-3578-2495

その他のインフォメーション

ビジネスチャンスが広がる

「江戸・TOKYO 技とテクノの融合展 2015」開催のお知らせ

東京信用保証協会は、平成 26 年10月2日(木)、東京国際フォーラムにおいて中小企業総合ビジネスフェア「江戸・TOKYO 技とテクノの融合展 2014」を開催しました。当日は、10270 名もの方々が来場し、出展者と来場者が業種の垣根を越えた交流や商談を活発に行いました。本年度も引き続き開催することが決定しましたのでお知らせします。

< 2014 年 開催結果 >

- ・出展者数：中小企業 275 社 支援機関 12 機関・団体
- ・小間数：306 小間 ・エリア数：12 エリア
- ・来場者数：10270 人

【融合展 2015 開催概要】

◆テーマ

東京創造力 ～踏み出そう！中小企業がきづく明日～

◆とき

10月2日(金) 午前10時～午後5時

◆ところ

東京国際フォーラム(千代田区丸の内3-5-1)

◆内容

中小企業・支援機関によるブース展示、講演会、出展者によるプレゼンテーションほか
※詳細は後日、当協会ホームページ、メールマガジンにて発表いたします。ぜひご覧ください。

港区の匠を伝える



円形のかくはん体が回転するとビーズが均一に混ざる



「遠心式かくはん体 M-Revo」の見本装置

港区西新橋の株式会社 IPMS は、塗料の入った缶の中身を均一にかくはんする画期的な技術を持ち、その特許を「かくはん」が必要な他業種へライセンス提供することで、世界展開を狙う会社です。
かくはん技術は従来、棒の先にプロペラ式の羽根を付けて混ぜるのが一般的でした。過去100年ほど技術革新はありませんでしたが、同社の新技術「遠心式かくはん体 M-Revo(エムレボ)」は、羽根の代わりに穴の開いた円形のかくはん体をつけて混ぜる仕組みです。

未来に託す 技巧

株式会社 IPMS(アイピーエムエス)

代表取締役
荻野忠彦氏(おぎの・ただひこ)氏

■ 問い合わせ

住所：港区西新橋 2-13-6 ミタニビル 4F
メール：info@mrevo.jp



代表取締役 荻野忠彦氏

塗料等のかくはんはんに画期的新技術 多分野への応用で世界進出へ

荻野社長は M-Revo の研究が進むにつれ、空気を混ぜずに高速かくはんできること、羽根がないので騒音が少なく飛び散らないこと等利点が多いことに着目、村田氏から海外出願の権利を譲渡してもらい、韓国を皮切りにロシア、中国等、海外での特許は6か国で取得し、現在はさらに7か国に出願中です。

一般家庭にも広め 上場をめざす

M-Revo はいま、国内の大手自動車メーカーや食品会社等に採用されています。菓子のグミを作る食品会社では、従来は泡立てないよう30分かけてかくはんしていたのが、5分で済むとあってとても好評です。展示会等への出品では、毎回大きな反響を呼んでいます。技術が画期的過ぎて、現場へ導入する前に試用試験をするなど、すぐ採用にならないのが悩みと荻野社長は話します。

今後は、一般消費者向けの商品も開発し、10年以内の株式上場をめざしています。



穴のあいたかくはん体のいろいろ用途や容量によって形がかわる

INFORMATION その他

◆主催

東京信用保証協会

<問い合わせ>

東京信用保証協会

ビジネスフェア実行委員会事務局

電話：03-3272-2070 FAX：03-3272-3999

ホームページ <http://www.cgc-tokyo.or.jp>

「都内中小企業等向け助成事業説明会」 助成金のご案内

公益財団法人東京都中小企業振興公社では、顧客ニーズの把握およびこれに基づく製品の改良、防災に関する製品改良、新商品やサービスの開発、商店街活性化および開業等の取組みにかかる経費の一部を助成する事業を行っています。ぜひ足をお運びください。

◆対象 都内中小企業者等

◆開催日時・会場・定員

第1回 3月5日(木)………100名

(公財)東京都中小企業振興公社 多摩支社2階大会議室
昭島市東町3-6-1 産業サポートスクエア・TAMA

第2回 3月6日(金)………100名

(公財)東京都中小企業振興公社 本社3階第1会議室
千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎

第3回 3月10日(火)………80名

(公財)東京都中小企業振興公社 城南支社2階東京都研修室
大田区南蒲田1-20-20 城南地域中小企業振興センター

第4回 3月12日(木)………50名

(公財)東京都中小企業振興公社 城東支社2階中会議室
葛飾区青戸7-2-5 城東地域中小企業振興センター

第5回 3月13日(金)………100名

(公財)東京都中小企業振興公社 本社3階第1会議室
千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎

◆時間割(入退場自由)

<午前の部> 午前10時～午後0時

午前10時～ 試作品等顧客ニーズ評価・改良支援助成事業

午前11時～ 先進的防災技術実用化支援事業

<午後の部> 午後2時～午後5時

午後2時～ 東京都地域中小企業応援ファンド助成事業

午後3時30分～ 商店街パワーアップ基金事業

午後4時15分～ 小売商業後継者育成・開業支援事業

※開始時刻は前後する可能性があります。

◆申し込み

各回とも事前の申込先着順(定員になり次第締切り)

※午前の部、午後の部に両方参加希望の場合は、それぞれにお申し込みください。

詳しくはホームページ

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/index.html>

をご覧ください。

<問い合わせ>

公益財団法人東京都中小企業振興公社

企画管理部 助成課

電話：03-3251-7895

E-Mail：josei@tokyo-kosha.or.jp

「売れるため」の製品開発・事業化 実践プログラム参加企業を募集します

東京都中小企業振興公社では、都内中小企業を対象に、デザインの手法を用いた新製品の開発から事業化までの一連のプロセスを学べる事業化支援プログラム「事業化チャレンジ道場」を行っています。

ものづくり企業の皆さん、ぜひご参加ください。

◆対象

●新製品な自社製品の開発に取り組んでおり、自社

事業としての確立めざす都内中小製造業

●新製品の開発～事業化までを担える社内人材の育成をめざす都内中小製造業

◆場所

公益財団法人東京都中小企業振興公社

城南支社 東京都大田区南蒲田1-20-20

多摩支社 東京都昭島市東町3-6-1

◆費用 1社70000円

◆申し込み

平成27年4月頃募集予定

※応募多数の場合は選考を行います。

<問い合わせ>

公益財団法人東京都中小企業振興公社城南支社

経営支援係

電話：03-3733-6284

詳しくはホームページ

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo.html>

をご覧ください。

「こうりゅう」からのお知らせ

日頃より、港区中小企業応援情報誌「こうりゅう」をお読みいただきまして、ありがとうございます。

「こうりゅう」は、2015年度より、年4回の発行となります。発行月は6月、9月、12月、3月です。発行日は、各月25日になります。

来年度以降も「こうりゅう」では、区内中小企業の皆さんにとって有益な情報を掲載できるよう努力し、紙面の更なる充実をめざして参ります。

5分で エッセンスが分かる ビジネス書 No.20

エッセンスが分かる
ビジネス書 No.20



何かを得るために何かを捨てる
『エッセンシャル思考』
グレッグ・マキーン(著)・高橋瑞子(訳)
かんき出版 / 1728円

よく考えずに仕事を引き受けて、あとで後悔する。相手の機嫌を損ねないようについ依頼を引き受けてしまう。思い当たることはありませんか？本書の著者はこれを、非エッセンシャル思考の典型と切り捨てます。本当に重要なことを見極め、それを確実に実行するための体系的な方法論。そして、本質的でないことは断る必要があるという考え方、これが本書でいうエッセンシャル思考です。本当に重要なことをやり遂げるのに必要なのは、努力や根性等ではなく、実現する「しくみ」であるとして、その作り方を解説します。仕事を断るのが苦手な人や「働かざる者」は、ぜひ手に取って見てはいかがでしょうか。

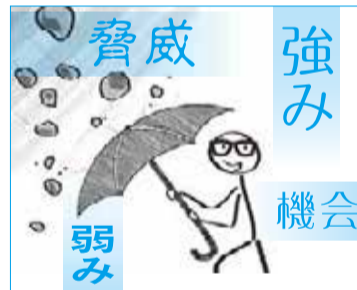
Business Book Review

もう「売り込み型」は通用しない
『商品を売るな』
コンテンツマーケティングで「見つけてもらう」仕組みをつくる
宗像淳(著)
日経BP社 / 1620円

セールスマンはなぜ嫌われるのでしょうか。端的にいうと、顧客の興味がないものを売ろうとするからです。ネットの普及で飛躍的に情報収集能力が上がった顧客は、自分で情報検索をして購入しています。従来の営業手法では効果を生まみません。商品を売ります。顧客から商品を見つけてもらう方法、それがコンテンツマーケティングです。本書では、いま最も重要な手法の一つとして注目されているコンテンツマーケティングを事例とともに解説し、実践するためのステップを紹介しています。「顧客ゼロ」「認知度ゼロ」からビジネスをスタートさせた著者の成功の秘訣がここにあります。

5分で分かる！ ビジネス キーワード No.20

ビジネス
キーワード No.20



SWOT分析
SWOT analysis

SWOT分析は、企業や事業の戦略策定やマーケティング戦略を導き出すための、分析のフレームワークです。SWOTは、強み(Strengths)、弱み(Weaknesses)、機会(Opportunities)、脅威(Threats)の頭文字をとったものです。自社の外部環境や内部環境をこれらの視点で分析しながら、経営資源の最適活用を図ります。SWOT分析は、1920年代にハーバードビジネススクールで開発され、その後70年代にかけて、スタンフォード研究所のアルバート・ハンフリーによって、さらに洗練されたフレームワークとして構築されたといわれています。

Business Keyword

これを適切に捉えなければなりません。次に内部環境ですが、自社の資産を客観的に棚卸しし、その強み(Strengths)と弱み(Weaknesses)を把握します。これらの分析をもとに、外部環境と内部環境をクロスさせ、戦略を検討するのがクロスSWOT分析です。ここから「強み×機会」で「積極的攻勢」「強み×脅威」で「差別化」「弱み×機会」で「弱点強化」「弱み×脅威」で「防衛」という4つの戦略が生まれます。これらの戦略から自社の方向性を決めていくというわけです。

ただしSWOT分析では、自社の特性を強みとみるか弱みとみるかが多分に主観に依存するため、論理的妥当性や客観性に欠ける点もあると指摘されています。それゆえ分析は、経営者だけでなく、経理や営業、エンジニアなど、多角的なチーム構成によって行われることが理想とされています。

港区商店グランプリ受賞店舗の紹介

港区 おもてなし自慢

自家製さつま揚げ・おでん
福島屋

麻布十番商店街振興組合

大正10年創業！
原点を大切に進化する
老舗おでん店

麻布十番商店街中、地元住民やサラリーマンに長く愛され、休日には観光客でもにぎわう大正10年創業の老舗店です。各種さつま揚げやおでん種を販売するほか、根強い人気を誇るのが店内で食べられる「おでん定食」。「ほっとしてもらえる味と接客を心掛けています」と語るのは3代目店主の藤田さん。店舗のリニューアルオープンに合わせてお披露目された新メニュー・揚げたてさつま揚げは「店の原点であるさつま揚げをできるだけアツアツで食べて欲しい」との思いが込められています。



☎ 麻布十番 2-1-1 ☎ 03-3451-6464
🕒 [店頭販売] 11:00~22:00
[イトイン] 平日 11:00~14:30 / 17:00~22:00
土日祝 11:00~22:00 休 火曜
🚶 都営大江戸線・東京メトロ 麻布十番駅 歩1分
<http://www.azabujuban.or.jp/shop/food/242/>

港区商店街連合会会長賞

焼肉料理
「新橋 徳壽」

新橋赤レンガ通り発展会

芝浦市場直送の高級肉！
創業56年・目利きが選ぶ味

JR新橋駅から徒歩3分。仕入れから熟成まで、目利きが管理した極上の肉を提供する創業56年の名店です。黒毛和牛はA5山形牛の雌を使用。一般客の他に、政財界・芸能界、スポーツ界の常連客も多く、親子3代で通っている方もいるそうです。



☎ 新橋 3-11-8 ☎ 03-3434-2822
🕒 平日 11:30~15:00
17:00~23:30 (L.O 22:30)
土日祝 12:00~16:00
17:00~22:00 (L.O 21:30)
休 年中無休
🚶 JR新橋駅 烏森口 歩3分
都営三田線 内幸町駅 歩3分
<http://www.shimbashi-tokuju.com>

港区議会議長賞

和食居酒屋
酒・肴・菜 秀吉

白金プラザ会

季節の食材の旨みを引き出す
丁寧な職人技が光る和食居酒屋

白金高輪駅から徒歩3分の和食居酒屋。創業10年、ジャズが流れる和モダンな雰囲気のお店で、接待や食事会等に利用されています。毎日築地から仕入れる新鮮な魚をプロの技で仕上げます。日本酒も常時60種類以上取りそろえています。



☎ 港区白金 1-17-2
白金タワーテラス棟 107
☎ 03-3443-8388
🕒 平日 11:30~14:30 / 17:30~24:00
土祝 17:30~24:00
休 日曜
🚶 都営三田線・東京メトロ南北線
白金高輪駅 歩1分
<http://www.pt-hideyoshi.com>

東京商工会議所港支部会長賞

ドラッグストア・調剤薬局
子安薬局 六本木店

六本木商店街振興組合

創業100有余年・美と健康を
プロの視点でアドバイスします。

六本木交差点の近くのドラッグストア。美と健康のカウンセラーがポリシールの創業105年の老舗です。市販薬や化粧品等豊富な商品を取りそろえています。調剤薬局では対話を重視し、古くから通う地元の住民からも厚い信頼を得ています。



☎ 六本木 7-14-7 ☎ 03-3401-8667
🕒 平日 10:00~20:00
(調剤は19:00)
土・祝 10:00~19:00
休 日曜
🚶 都営大江戸線・東京メトロ日比谷線
六本木駅 歩1分
<http://www.koyasu.co.jp>

港区しんきん協議会賞

創作料理・居酒屋
家庭料理 そらき

ニュー新橋ビル地下商店会

手づくりの家庭料理で人気！
肩のこらない和洋いろいろの味

JR新橋駅から徒歩3分。和風テイストのおしゃれなお店です。アパレル業界から転身し、オープン1年で行列ができる程の人気店になりました。料理は全て手づくりでこだわっています。「特製煮込みハンバーグ」や「肉魚の西京漬」等が人気です。



☎ 新橋 2-16-1
ニュー新橋ビル B1F
☎ 03-5510-1138
🕒 17:00~23:00
休 日曜・祝日
🚶 JR・都営浅草線・東京メトロ銀座線
新橋駅 歩1分

審査員特別賞

ダイニングバー
canti canti

赤坂通り商店会

ここはあたたかく楽しい空間
気軽なイベント・パーティに最適！

赤坂6丁目のイベントやパーティーにも対応した造りのダイニングバーです。家族や友人たちが協力しあって運営する心温まるお店です。スタッフが釣り上げた魚のみを季節に合わせて提供、魚が入った時は大漁旗で告知します。



☎ 赤坂 6-4-6 MYビル赤坂 2F ☎ 03-6441-3260
🕒 11:30~14:00
18:00~24:00
休 土曜・日曜
🚶 東京メトロ千代田線
赤坂駅 歩3分
<http://www.canticanti.com>

優良賞

鮭処 新橋鶴八 分店

ニュー新橋ビル二階商店会

30年の煮汁がいきた絶品アナゴ
名物・3種マグロの鉄火巻

「気取らずにおいしいお鮭を食べてもらえる店をめざしています」という店主の五十嵐さんは、江戸前の名店「新橋鶴八」で18年修業をし、昨年分店をオープンしました。腕前は本店の親方譲りで、特にアナゴやコハダが絶品と評判です。



☎ 新橋 2-16-1
ニュー新橋ビル 204
☎ 03-6206-6886
🕒 11:30~13:00
17:00~22:00
休 日曜
(月曜が祝日の際は、月曜も休み)
🚶 JR・都営浅草線・東京メトロ銀座線
新橋駅 歩1分

優良賞

鉄板焼ステーキ専門店
Tsukuda STEAK HOUSE

三田商店街振興組合

ホテル・ステーキ店の名シェフが
お手頃価格でおもてなし

JR田町駅、地下鉄三田駅から徒歩5分。30年間ホテルの専門店でも多くの著名人をもてなしてきたシェフが、気軽においしい鉄板焼を食べてもらいたいと長年住んでいる港区にオープンしました。厳選した霜降り肉を技で焼き上げます。



☎ 三田 3-1-1 エトワール三田 2F ☎ 03-6459-4213
🕒 17:30~22:00 (L.O 21:30)
休 月曜
🚶 JR 田町駅西口・都営浅草線
都営三田線 三田駅 歩5分
東急バス 慶應義塾大前下車
<http://www.steakhousetsukuda.com>

優良賞

中華料理、中華麺
中華 桃太郎

青山南一商振會

お客様の笑顔が見たい！
すべての料理を丹念につくる店

青山二丁目駅から徒歩3分。昔ながらの庶民的なお店です。材料は国産、手づくりで安全な中華料理を提供しています。人気メニューはタンメンや油淋鶏定食。「お客さまの笑顔が見たい」との思いでつくる料理はどれもおいしいと好評です。



☎ 南青山 1-3-6 南青山アパート 1F ☎ 03-3401-5484
🕒 11:00~15:00
17:30~21:00 (L.O 20:30)
休 土曜・日曜・祝日
🚶 東京メトロ半蔵門線
青山一丁目駅 歩3分
http://www.aoyama-minami.com/shop/shop_mom.html