

# 事業者説明会

---

株式会社ベルーフ  
有限会社良品工房  
株式会社KIBO

# 目次

1. 運営事業者紹介
2. しまね館の運営体制
3. 商品出品方法
4. 開業までのスケジュール

# 1. 運営事業者紹介

---

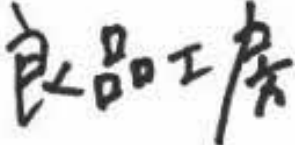
1-1 「共創しまね」の紹介

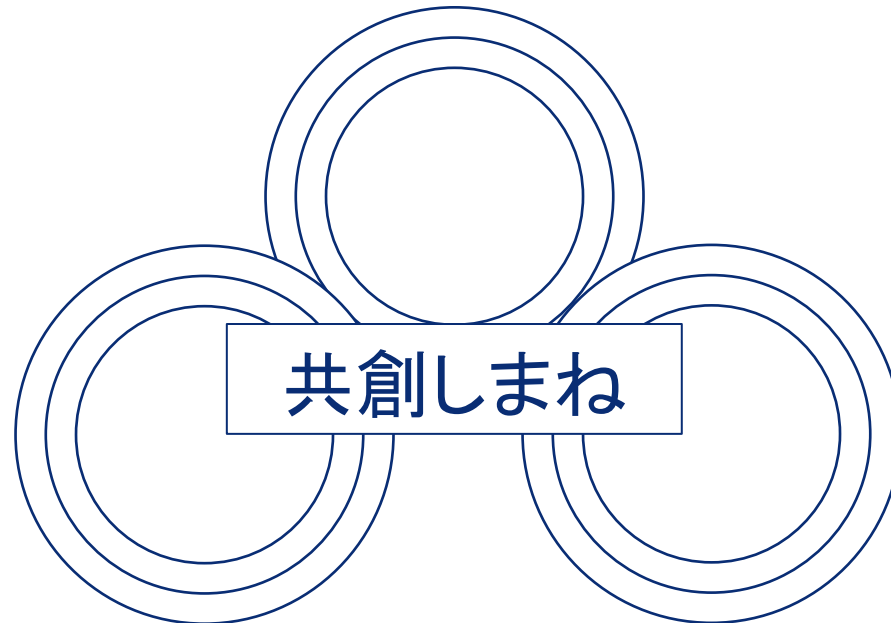
1-2 会社概要

# 1-1 「共創しまね」の紹介

運営チーム名：共創しまね

 Beruf CORP 株式会社ベルーフ

  
有限公司良品工房



 KIBO  
きぼう  
株式会社KIBO

# 1-2 会社概要

## ベルーフ

会社名	株式会社ベルーフ
代表者名	丸山 直哉
所在地	本社 〒141-0022 東京都品川区東五反田5-24-10 テラサキ第3ビル 2F 大阪オフィス 〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-4-1オリックス本町ビル 4F
事業	ディベロッパーサポート事業 教育事業 店舗展開事業 店舗開発事業
許認可	職業紹介事業免許 厚生労働大臣許可番号 13-ユ-050074 派遣事業免許 厚生労働大臣許可番号 派13-300037

# 1-2 会社概要

## 良品工房

会社名	有限会社 良品工房
代表者名	白田 典子
所在地	〒167-0053 東京都杉並区西荻南2-6-5
事業	小売事業 卸売事業 コンサルティング事業 - 全国の自治体の受託業務(商品開発、販路開拓等) - 民間企業の売り場づくり、商品開発支援等
主要取引先	(株)三越伊勢丹、(株)高島屋、(株)エムアイフードスタイル (株)紀ノ國屋、(株)大寿、(株)シエルガーデン、(株)JR東日本商事 (株)ルミネ ほか

# 1-2 会社概要

## KIBO

会社名	株式会社KIBO
代表者名	品川 結貴
所在地	〒135-0007 東京都江東区新大橋3-6-7
事業	<p><b>地域ブランディング事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 福井県アンテナショップカフェ「Cultive291」「福とほまれ」運営</li><li>- 千葉県農林水産部ブランディング支援</li><li>- 埼玉県6次産業化支援</li></ul> <p><b>飲食事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 自社店舗</li><li>- メニュー開発支援</li></ul> <p><b>コンサルティング事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 新潟県新潟市DXアドバイザー</li><li>- Salesforce コンサルティングパートナー</li></ul> <p><b>マーケティング事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 和歌山県産品販路開拓支援 など</li></ul>

## 2. しまね館の運営体制

---

2-1 運営コンセプト

2-2 各社の役割



## 2-1 運営コンセプト

アンテナショップの枠を超える活動へ

### 島根との絆を深めるための共創プロジェクト

---

物販や観光案内にとどまることなく、  
地域との深い関わりを育むプラットフォームとして、  
市区町村ごとの文化や自然、暮らしの魅力を発信し、  
訪問者や関心を持つ人々とつながりを深めることを目指します。

これを通じて、地域に興味を持つ『関係人口』を増やし  
将来的な移住や観光の促進、地域の活性化を図ります。

## 2-1 運営コンセプト

共創を軸として様々な考え方を取り入れ、チャレンジを繰り返す

### ①お客様との共創

お客様の意見や要望を積極的に収集し、商品改善やサービス向上に活用する。

### ②地域との共創

売り場の動向やお客様の声を地域に届け、  
首都圏ニーズの情報収集拠点としての役割を担う。

### ③スタッフとの共創

商品をお客様に手渡す役であり、一番身近な消費者でもあるスタッフ。  
意見が出しやすい職場環境で、活気のある売り場を目指す。

## 2-2 各社の役割

### 役割の概要

 Beruf CORP 株式会社ベルーフ

- ・運営
- ・スタッフ
- ・サービス教育

良品工房

有限会社良品工房

- ・商品選定
- ・県産品の販路開拓
- ・館企画の物販イベント

共創しまね

 KIBO

きぼう  
株式会社KIBO

- ・飲食
- ・EC
- ・Webサイト
- ・マーケティング
- ・館企画の飲食イベント

## 3. 商品出品方法

---

3-1 取引条件

3-2 既存取引商品

3-3 新規エントリー

3-4 新商品エントリー

3-5 チャレンジエントリー

3-6 商品入れ替え

# 3-1 取引条件

## 取引形態と販売手数料

物販商品に関しては買取または委託販売とし、商品種別や商品特性により相談となります。  
 販売手数料はお見積りを基に個別で調整となります。

	種別	取引形態	販売手数料
物販商品	食品	帳合先を通じて買取	お見積りを基に 個別に調整
	酒類	ベルーフが直接買取	
	雑貨・工芸品(非食品)	原則 <b>消化仕入れ</b>	
	しまねチャレンジコーナー (チャレンジエントリー)	原則 <b>消化仕入れ</b>	
飲食	食材	KIBOが直接買取	-
	ご縁ステージ	原則 <b>消化仕入れ</b> (定番商品は買取)	お見積りを基に 個別に調整

# 3-1 取引条件

説明会当日に口頭で修正

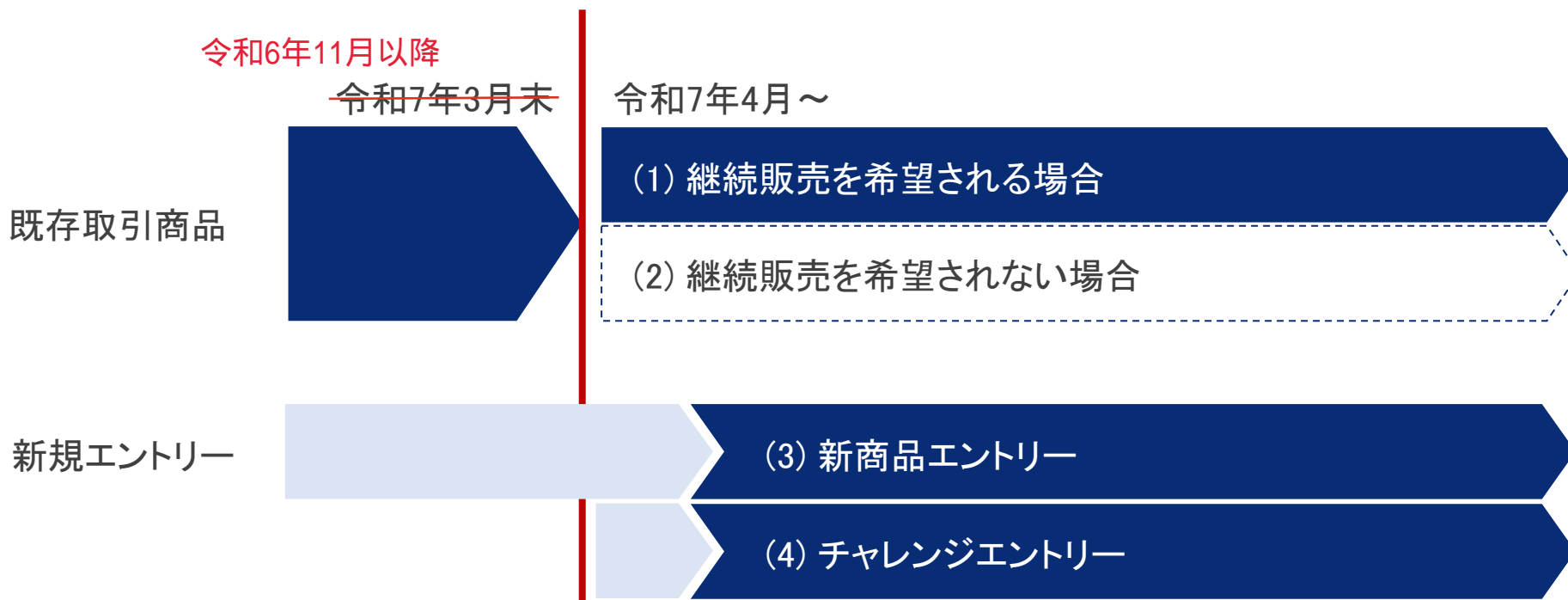
## 既存取引商品と新規エントリー

### 令和6年11月以降で発注を受けた

~~事業者変更となる令和7年3月末時点のしまね館にて販売している商品を「既存取引商品」とし、継続販売の希望有無について確認させていただきます。~~

### 令和6年11月以降で発注を受けた商品ではないものを

~~事業者変更となる令和7年3月末時点のしまね館にて販売していない商品を「新規エントリー商品」とし、新たに募集します。~~



## 3-2 既存取引商品

現在しまね館で販売している商品が対象

### (1) 継続販売を希望される場合

メールにて販売継続の旨、ご連絡をいただくとともに下記書類のご提出をお願いいたします。

宛先

[info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)

件名:[しまね館] 継続販売を希望します

別紙「日比谷しまね館出品申請書」を  
メールに添付し、ご提出ください  
**【令和7年2月21日(金)締め切り】**

### (2) 継続販売を希望されない場合

メールにて辞退の旨、ご連絡いただけますようご協力をお願いいたします。

宛先

[info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)

件名:[しまね館] 継続販売を希望しません

本文：  
事業者名  
連絡先  
担当者名  
継続を希望しない商品名

2025年1月改定

日比谷しまね館 出品申請書

記入日：2025年 月 日

	フリガナ		フリガナ
事業者名		担当者名	
所在地		メール	
電話		ファクス	
HP			

日比谷しまね館での取り扱いを希望する商品

	いずれかに○	商品名	JANコード
①	継続・新規		
②	継続・新規		
③	継続・新規		
④	継続・新規		
⑤	継続・新規		

※新商品は FCP シートとサンプルもご提出ください

※枠が足りない場合は別紙可

帳合先との取引の有無(○を付けてください)

希望に○ (複数可)	帳合業者	口座の有無
	株式会社ベルーフ ※既に取引がある場合または酒類のみ	有・無
	島根県物産協会	有・無
	有限会社良品工房	有・無
	その他 ( )	有・無

価格について

継続的な運営を目指すため、ご提示いただいた条件によっては販売価格を一部アップさせていただく場合がございます。参考売価を下回っての値付けはいたしません。

いずれかに○してください	(不可の場合)理由
可・不可	

【お問い合わせ・ご提出先: [info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)】

## 出品申請書

※ブランド推進課HP  
からダウンロードできます



## 3-3 新規エントリー

### 出品商品の条件

(1) 次の項目を全て満たす商品であること。

① 島根県産品であること

島根県産品とは

ア. 県内で生産又は採取された産品

イ. 県内で生産又は採取された産品を主な原料とし、県内で加工された製品

ウ. 県内で生産又は採取された産品を主な原料とし、県外で委託加工された製品

エ. 県外で生産又は採取された産品を主な原料とし、県内で加工された製品

② 食品の場合は、食品衛生法、農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律(JAS法)、その他食品表示の規制に関する各法令に適合しているもの。

(2) その他、日比谷しまね館長が認めるもの。

## 3-3 新規エントリー

現在しまね館で販売していない商品が対象

しまね館で販売していない商品を新たに販売開始したい場合に、新規エントリーとして受け付けます。新規エントリーでは「新商品エントリー」とフィードバックがある「チャレンジエントリー」より選択いただけます。

### [2つのエントリー方法]

#### (3) 新商品エントリー

しまね館での販売を目的としたエントリー

#### (4) チャレンジエントリー ※食品(加工品)のみ

しまね館だけではなく、首都圏の販路拡大を狙って商品をブラッシュアップしていくのを応援するエントリー **※参加条件あり**



#### このような商品にオススメ

- 首都圏のお客様との接点がない
- これまでの自社製品とは異なる新しいコンセプトの商品
- 今後の開発や営業に役立つ情報を収集したい

## 3-3 新規エントリー

### エントリー方法の違い

	(3) 新商品エントリー	(4) チャレンジエントリー ※食品(加工品)のみ
受付開始	本日より随時受付	令和7年4月より受付開始
提出書類	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 日比谷しまね館出品申請書</li> <li>② FCPシート</li> <li>③ 商品サンプル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① チャレンジエントリー申込書</li> <li>② 商品仕様書</li> <li>③ 見積書</li> <li>④ 各種根拠資料(産地証明など)</li> <li>⑤ 商品サンプル</li> </ul>
取引条件	・3-1取引条件 の表の通り	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テスト販売期間中は<u>消化仕入れ</u></li> <li>・継続販売となった場合は3-1取引条件の通り</li> </ul>
そのほか	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出品商品の条件を満たしていれば参加可能</li> <li>・フィードバック対応なし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>別途参加条件あり</b></li> <li>・専門家から食品表示アドバイスあり</li> <li>・フィードバックレポートあり</li> </ul>

# 3-4 新商品エントリー

## エントリー方法

メール・郵送、しまね館で商談、島根県内開催 商品提案会の3つの方法のいずれかにてエントリー可能です。

メール・郵送	しまね館で商談	島根県内開催 商品提案会
<p>書類はメールに添付してください。  <a href="mailto:info@shimanekan.jp">info@shimanekan.jp</a></p> <p>件名:「新規エントリー」</p> <p>サンプルは以下宛先まで郵送  <b>【令和7年3月末まで】</b>            〒167-0053            東京都杉並区西荻南2-6-5            有限会社良品工房 しまね館係</p> <p><b>【令和7年4月以降】</b>            〒100-0006            東京都千代田区有楽町1-2-2日比谷シャンテ地下1階            日比谷しまね館 新商品係</p>	<p>商談されたい旨をメールでお問い合わせください。  <a href="mailto:info@shimanekan.jp">info@shimanekan.jp</a></p> <p>※商談は令和7年4月以降の対応となります。</p>	<p>7月または8月および1月に現地で商品提案会を計画しております。(出雲・浜田会場を想定)</p> <p>詳細が決まり次第、「ブラ課通信」や県のHPなどでお知らせいたします。</p>

# 新商品エントリー

2025年1月改定

**日比谷しまね館 出品申請書**

記入日：2025年 月 日

事業者名	フリガナ	担当者名	フリガナ
所在地		メール	
電話		ファクス	
HP			

日比谷しまね館での取り扱いを希望する商品

いずれかに○	商品名	JANコード
① 継続・新規		
② 継続・新規		
③ 継続・新規		
④ 継続・新規		
⑤ 継続・新規		

※新商品は FCP シートとサンプルもご提出ください  
※枠が足りない場合は別紙可

帳合先との取引の有無(○を付けてください)

希望に○ (複数可)	帳合業者	口座の有無
	株式会社ベルーフ ※既に取引がある場合または酒類のみ	有・無
	島根県物産協会	有・無
	有限会社良品工房	有・無
	その他 ( )	有・無

価格について

継続的な運営を目指すため、ご提示いただいた条件によっては販売価格を一部アップさせていただきます。参考先価を下回っての値付けはいたしません。

いずれかに○してください	(不可の場合)理由
可・不可	

【お問い合わせ・ご提出先: [info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)】

①出品申請書(メール)  
※ブランド推進課HPから  
ダウンロードできます

## FCP 展示会・商談会シート 表面 記入の例・アドバイス①

加工食品の例

もれなく、見やすい。  
空白がなく、きちんと記入されています。  
また文字も大きく見やすくなっています。

**ターゲットが明確です。**

利用シーンも一般的な食べ方、ちょっとした工夫した食べ方などいくつかのパターンが浮かぶようなコメントがいいですね。

商品特徴では、「本物の牛乳と卵の味がする」ことを売りにしているので赤字で下線を引いています。

商品特性と取引条件			
佐藤さんちのビュアプリン			
品名	通年 ( )	原料産地/産地別	※特産品
生産者	千葉県	生産者(法人名)	0000000000000000
内容量	1個当たり150g	販売小/消費税率	¥400/¥432
パッケージ	10個	販売小/消費税率	¥4000/¥4320
パッケージ入り数	4日	製造小/消費税率	※特産品
賞味期限	1ケース	消費税率別	200/400/100/20

ターゲット	
性別	本物の牛乳、本物の卵の味が分かる中高齢者中心。
年齢	小童がすいた牛乳を好む時に、お友達と一緒にお茶の時間には、ちょっと贅沢な「佐藤さんちのビュアプリン」をどうぞ、季節の果物を添えたいっそう美味しくいただけます。
利用シーン	安全に軽食した次から卵の新鮮な牛乳と、旬の果物で全ての卵がのびた、香ばかしい「佐藤さんちのビュアプリン」です。150gなので1人で食べられる大きさ。

商品写真													
	<table border="1" style="width: 100%; font-size: x-small;"> <thead> <tr> <th>品名</th> <th>消費税率</th> <th>販売小</th> <th>消費税率別</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>佐藤さんちのビュアプリン</td> <td>15%</td> <td>400</td> <td>432</td> </tr> <tr> <td>佐藤さんちのビュアプリン</td> <td>10%</td> <td>4000</td> <td>4320</td> </tr> </tbody> </table>	品名	消費税率	販売小	消費税率別	佐藤さんちのビュアプリン	15%	400	432	佐藤さんちのビュアプリン	10%	4000	4320
品名	消費税率	販売小	消費税率別										
佐藤さんちのビュアプリン	15%	400	432										
佐藤さんちのビュアプリン	10%	4000	4320										

**ラベルは広げて**

商品に貼ったラベルをそのまま写真に撮ると文字が崩れて読みにくくなります。ラベルは広げて文字を読みやすくしましょう。

②FCPシート(メール)  
([https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan\\_sheet/index.html](https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_sheet/index.html))

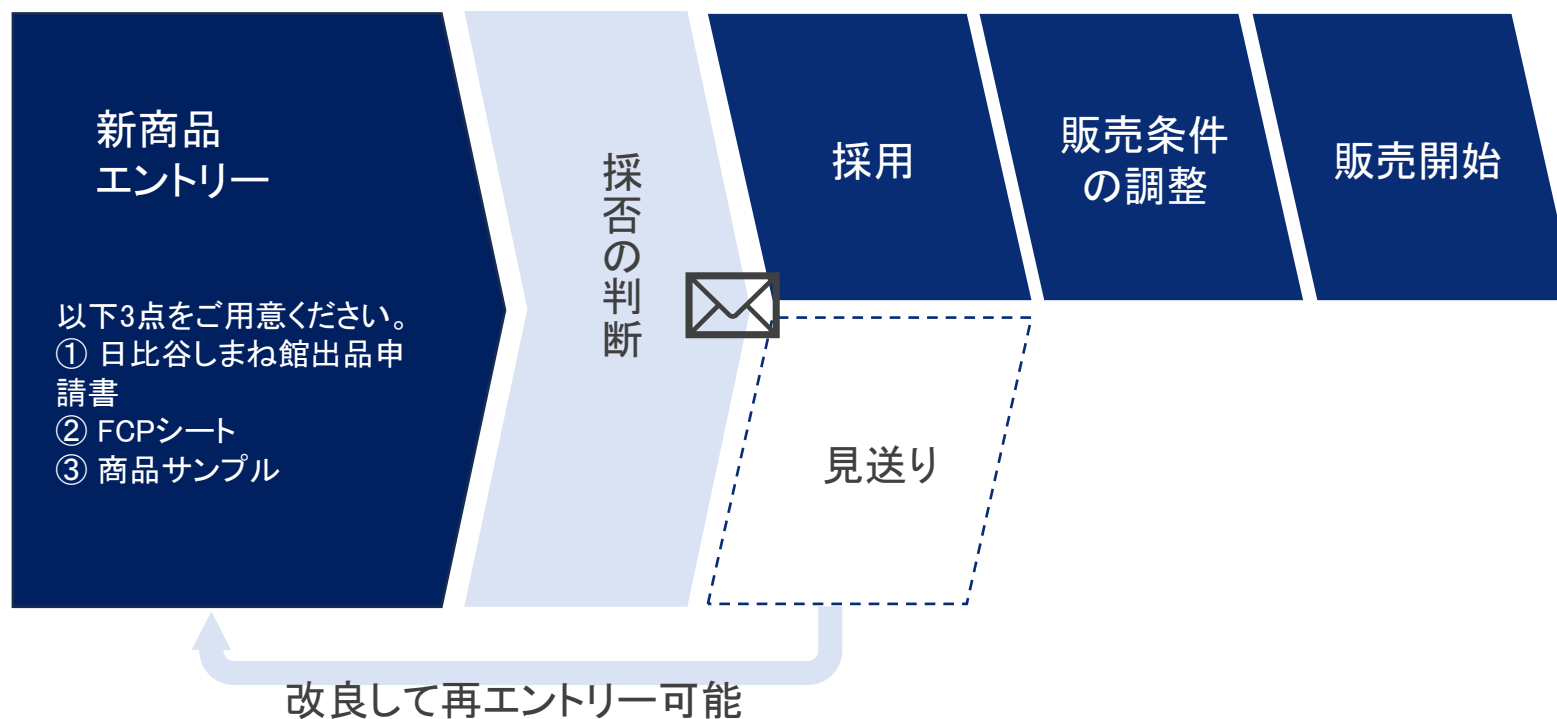
③商品サンプル  
(郵送)

## 3-4 新商品エントリー

### 新商品エントリーのフロー

毎月月末にエントリーを締め切り、翌月中旬に商品選定会議を開催し、採否を決定します。  
結果は翌月末までにご連絡いたします。

①②③が揃っていない場合にはご連絡させていただき、揃ってから審査となりますのでご了承ください。



## 3-4 新商品エントリー

### 新商品の選定ポイント

新商品エントリーの選定ポイントは以下の通りです：

- **出品条件を満たしているか**
  - 事前に定められた条件に適合しているかを確認。
- **島根県らしい魅力が伝わるか**
  - 商品が島根県の特徴や価値を効果的に伝えているか。
- **日比谷のお客様にマッチするか**
  - ターゲット層である日比谷シャンテの顧客ニーズに合致しているか。
- **食品表示が正しく記載されているか**
  - 法令や規定に基づいた正確な食品表示が行われているか。
- **ロット、価格などの条件面**
  - ロット数や価格設定が現実的に販売可能であるか。
- **売り場の状況**
  - 店舗の売り場スペースや現状に適しているか

これらのポイントを基に、県および運営事業者が総合的に判断します。

# 3-5 チャレンジエントリー

## チャレンジエントリーとは？

「しまねチャレンジコーナー」の特設エリアで**2週間のテスト販売**を実施します。  
 その際に収集したお客様や販売員の声をまとめたフィードバックレポートをお届けします。

さらに、年度末には首都圏の小売店バイヤー向け商談会を開催予定で、対象商品を商談会に出品することが可能です。

※販売前には食品表示について専門家が確認、必要に応じてブラッシュアップを行っていただきます





## 3-5 チャレンジエントリー

### 参加条件

- ・食品(加工品)のみが対象
- ・毎月5品を上限とし原則先着順  
※ただし、食品表示で不備があった場合は修正が必要
- ・これまで日比谷しまね館で販売したことがない商品であること
- ・テスト販売期間中、1日以上店頭で試食販売に参加できることが望ましい  
※日程や時間帯は調整可能  
※旅費や試食用商品は事業者様の負担
- ・一度の申し込みは1社2品まで、年2回まで参加可能(改良した商品含む)

# 3-5 チャレンジエントリー

## エントリー方法

メール・郵送、しまね館で商談、島根県内開催 商品提案会の3つの方法のいずれかにてエントリー可能です。「どちらのエントリー方法が良いか、といったご相談も可能です。

メール・郵送	しまね館で商談	島根県内開催 商品提案会
<p>書類はメールに添付してください。 <a href="mailto:info@shimanekan.jp">info@shimanekan.jp</a></p> <p>件名:「チャレンジエントリー」</p> <p>サンプルは以下宛先まで郵送 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2日比谷シャンテ地下1階 日比谷しまね館 新商品係 宛</p> <p><b>※書類、サンプル共に令和7年4月1日以降に送付をお願いいたします。</b></p>	<p>商談されたい旨をメールでお問い合わせください。 <a href="mailto:info@shimanekan.jp">info@shimanekan.jp</a></p> <p>※商談は令和7年4月以降の対応となります。</p>	<p>7月または8月および1月に現地で商品提案会を計画しております。 (出雲・浜田会場を想定)</p> <p>詳細が決まり次第、「ブラ課通信」や県のHPなどでお知らせいたします。</p>

# チャレンジエントリー

2025年1月改定

## 日比谷しまね館 チャレンジエントリー申込書

記入日：2025年 月 日

フリガナ		フリガナ	
事業者名		担当者名	
所在地		メール	
電話		ファクス	
HP			

### 参加を希望する商品

発売前の商品(○)	商品名	JANコード
①		
②		

### テスト販売で知りたいこと

--

### 価格について

継続的な運営を目指すため、ご提示いただいた条件によっては販売価格を一部アップさせていただく場合がございます。参考売価を下回っての値付けはいたしません。

いずれかに○してください	(不可の場合)理由
可・不可	

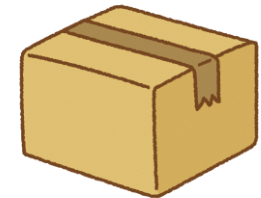
【お問い合わせ・ご提出先: [info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)】

見 積 書																																
※提出後、価格変更は出来ません。価格変更が必要な場合は、提出後3営業日以内に連絡ください。																																
業名																																
〒																																
TEL																																
FAX																																
担当名																																
Eメール																																
〒																																
TEL																																
FAX																																
備考																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>商品名</th> <th>JANコード</th> <th>数量</th> <th>単価</th> <th>仕入単価</th> <th>仕入税別単価</th> <th>仕入税別数量</th> <th>仕入税別金額</th> <th>仕入税別単価</th> <th>仕入税別数量</th> <th>仕入税別金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XXXXXXXXXX</td> <td>XXXXXXXXXX</td> <td>20</td> <td>1000</td> <td>800</td> <td>800</td> <td>20</td> <td>16000</td> <td>800</td> <td>20</td> <td>16000</td> </tr> </tbody> </table>											商品名	JANコード	数量	単価	仕入単価	仕入税別単価	仕入税別数量	仕入税別金額	仕入税別単価	仕入税別数量	仕入税別金額	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	20	1000	800	800	20	16000	800	20	16000
商品名	JANコード	数量	単価	仕入単価	仕入税別単価	仕入税別数量	仕入税別金額	仕入税別単価	仕入税別数量	仕入税別金額																						
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	20	1000	800	800	20	16000	800	20	16000																						

輸出品仕様書 (メーカー向け)		受入者		自販店	
輸出品名		受入者		自販店	
メーカー名		〒		〒	
内容		TEL		TEL	
FAX		FAX		FAX	
TEL		TEL		TEL	
FAX		FAX		FAX	
<p>※この用紙は、メーカー様へ提出するための用紙です。メーカー様へ提出の際は、必ずこの用紙を添付してください。</p>					

- ①チャレンジエントリー申込書(メール)
- ※ブランド推進課HPからダウンロードできます

- ②商品仕様書
- ③見積書
- ※②③の様式は①をお送りいただいた方にメールで送付します
- ④各種根拠資料  
(産地証明など必要に応じて)



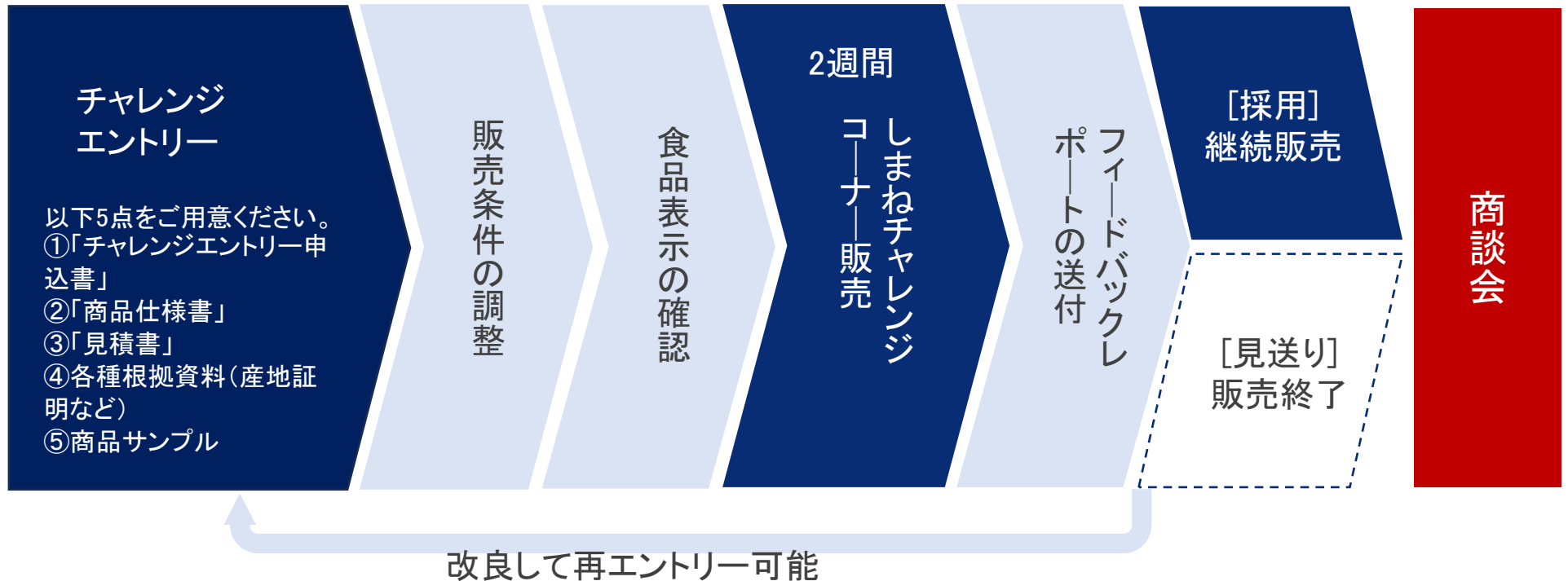
- ⑤商品サンプル(郵送)

# 3-5 チャレンジエントリー

## チャレンジエントリーのフロー

毎月月末にエントリーを締め切り、翌月中旬に商品選定会議を開催し、エントリー商品を確認し販売に向けて調整します。

「しまねチャレンジコーナー」では2週間販売を行い、しまね館店頭での継続販売の採否を行います。年度末の首都圏バイヤー向け商談会へは全ての商品が可能です。



# 3-5 チャレンジエントリー

## 参加メリット

- 店頭でお客様の声を体感することが可能
- 専門家のアドバイスで食品表示を改善
- お客様や販売員の声を反映したレポートを提供
- 年度末の首都圏バイヤー向け商談会へ出品

### ▼フィードバックレポートのイメージ

商品をブラッシュアップして、  
首都圏バイヤーさんに扱ってもらう  
ことを目標に！



みやさきの6次化学実 ト販売レ

みやさき 種類様

この大  
た。す  
したの

● 対象  
● 対象


● 総括  
こちらの商品も当社直営店「ニコロリーナ」エキュート東京店の「しようがとほちみつアメ」で展開しました。チョコとホワイトの2種類がシリーズで揃っているので、目に留まりやすい、「違いはなに?」「どちらがいいかな?」など、興味を持ってもらえたと思います。

小さなサイズで持ち歩きやすい、ひとくちで食べられる、手に取りやすい価格、分かりやすい中等等、購買動機につながる要素がいくつもあるのは強みです。

売場写真、担当アドバイザーによる総括コメント、今後の展開についてのアドバイス



パレンタインナーコーナーでも展開

商品名	しようがチョコチップ	JAN	4534197800809	
メーカー名	すぎ特産	販売開始	2021年1月2日	
担当倉庫名	種屋緑池	販売終了	2021年1月31日	
連絡先	0894-48-3085	仕入条件	買取	
内容量	9g	販売価格	300円(税別)	

納品時の様子や陳列時に気づいたこと、販売のしやすさや課題など販売員の声

1. 納品  
 問題なし  
 不備あり

2. 陳列  
 問題なし  
 不備あり

3. 商品陳列時  
 問題なし  
 不備あり

4. 販売期間中  
 問題なし  
 不備あり

パッケージがしっかりしているので破損等は見られなかった。気温が低い時期の販売だったので外見からはわからないが、触ったところ割けている様子はなかった。

同時期に販売している類似商品「オランジットチョコホワイト」も販売

TM後の取り扱いについて：定価で販売したい。フェアなどの企画で販売。TM以外では難しい。その他

理由、改善点：  
菓物のビールのようなあがりがない商品ではなかったため、パレンタイン企画等の打ち出しと販売しやすい。  
価格的に手を出しやすい、試しやすい商品だった。

## 3-6 商品入れ替え

### 季節に応じて商品の品揃えに変化を

- 令和7年5月以降、商品の売れ行きやお客様の反応、販売条件等を踏まえ、毎月品揃えの見直しを実施。
- 継続を一時停止する商品については、理由を含め個別にファクスまたはメールで通知するフローを検討。
- また、売り場ニーズの変化やイベント企画等により、再度販売を打診する場合もある。

# 問い合わせ先一覧

ご質問・お問い合わせは下記までお願いいたします

メール [info@shimanekan.jp](mailto:info@shimanekan.jp)

## 【～3月31日】

電話 090-9153-4053(担当 ベルーフ岩倉)

受付時間 月～金 9:00～17:00

**3月31日までは日比谷しまね館では対応できません**ので、ご注意ください

## 【4月1日～】

日比谷しまね館(担当 岩倉)

受付時間 日比谷しまね館の営業時間内

電話 03-6457-9404

ファクス 03-6457-9405