

あらかわ産業ナビ

荒川区
Vol.182
令和7年(2025年)
11月21日

「あらかわ産業ナビ」は荒川区産業経済部が年間6回(5月・7月・9月・11月・1月・3月)発行する産業情報紙です。区内事業者や団体などを対象に7,000部を配布しています。

【株式会社ソウブン・ドットコム】区内で受け継がれる「事業承継」のかたち

「理念を継ぎ」事業を発展させ未来を拓く

創業80年を超える印刷会社を、事業承継を機に学会運営のトータルサポート企業へと昇華させ、業績を大きく伸ばしたのが、西尾久にある「株式会社ソウブン・ドットコム」です。今回は、4代目社長の木村崇義さんに、事業承継の原点や経過、事業拡大に向けた取り組みのポイント、従業員の働き方改革などについてお話を伺いました。

「印刷業は情報産業」との気づきが原動力

昭和14年に曾祖父・木村誠一さんが活版印刷業を創業しました。空襲で全焼した工場を、昭和31年に息子・正義さんが再興。「日本の復興・繁栄には学術の発展が大事であり、印刷を通じた学術研究の支援が必要」と考え、学術書専門の印刷会社として評価を高めました。昭和51年、計画的な事業承継がないまま正義社長が逝去し、息子・篤義さんが3代目社長に就任。印刷のデジタル化を推進しました。

4代目社長の木村崇義さんは、16歳のとき、父に牛乳パックからICタグまでが「印刷物」だと教わり、印刷博物館を訪れます。印刷の歴史に触れ、「印刷業は情報産業」であることに気づき、情報の時代の中で印刷業界を引っ張る存在になりたいと決意しました。大学卒業後、業界最大手の印刷会社に入社し、出向先の広告代理店でマーケティングを担当。ベンチャー企業との交流を通じて、中小企業でも時代をけん引できると確信し、平成29年4月、創文印刷工業株式会社に取締役として入社しました。

入社後は父と経営理念や事業について話し合い、印刷業への思いが同じであることを確認。自社を分析した上で5か年計画を策定し、売上目標の達成をもって事業承継することを決定します。令和元年には新事業として、学会業務のアウトソーシング総合サービス「SOUBUN.COM」をスタートさせ、見事に売上目標を達成。事業承継センターの協力のもと、特例事業承継税制を活用して100%の株式を取得し、令和3年10月に4代目社長に就任。社名を株式会社ソウブン・ドットコムに変更しました。

●SOUBUN.COM 学会サポートサービスの4つの柱

創業80年を超える株式会社ソウブン・ドットコムは、多くの学会・研究団体とのつながりを基盤として、学術支援の分野で国内有数の実績を誇ります。【1. 学会事務局代行】【2. 学術大会支援】【3. 学会誌発行サポート】【4. 学会ホームページ制作】の4つの柱を中心に、専門知識とITの力を掛け合わせたサービスを提供しています。



1. 学会事務局代行

会員・会費管理から会計、理事会・決算・選挙まで専門スタッフが代行対応



2. 学術大会支援

参加登録、演題登録、プログラム編成、抄録印刷、受付代行などをトータル支援



3. 学会誌発行サポート

論文投稿・査読管理から編集・印刷・製本・発送まで一括で対応



4. 学会ホームページ制作

大会サイト、入退会フォーム、学会誌掲載など多彩な機能を幅広く提供

■事業承継～現経営者から後継者へのバトンタッチ～

事業承継で引き継ぐべき資産

① 経営体制・人

- 経営権 ●経営者の役割 ●従業員

② 見えにくい資産

- 経営理念 ●技術やノウハウ ●ブランド ●顧客や取引先

③ 見える資産

- 株式 ●資金(借入) ●土地建物・設備

事業承継では、①経営体制・人、②見えにくい資産の理念や技術など、③見える資産の株式や設備などを総合的に引き継ぐことが重要です。経営権は承継時期を明確に定め、3～5年ほどかけて計画的に移譲することが理想。株式は分散状況を把握し、後継者への集中移転を計画し、特例措置(特例事業承継税制)などの活用も検討します。経営理念は言語化して共有し、企業の想いや価値観を次世代へ確実に伝えていくことが大切です。



株式会社ソウブン・ドットコム 代表取締役社長 木村崇義さん

次世代に対応したDX化と社内環境の整備

株式会社ソウブン・ドットコムの強みは、積み重ねてきた450を超える学術団体とのつながりと、1つの窓口で学会運営業務を総合的に請け負えることです。専門知識を持つスタッフとITを活用し、印刷に限らず、事務局代行や大会運営、ホームページ制作など幅広い業務に対応。第3種旅行業を取得しており、海外渡航や宿泊、懇親会を含む大会運営まで行えます。さらに印刷業務のデジタル化を進め、デジタル印刷機への完全移行を実現。小ロット印刷にも柔軟に対応しています。

木村さんは組織づくりのため、コーポレートガバナンスの強化に着手し、全日本印刷工業組合連合会のCSR認定に挑戦。外部基準に沿って会社の課題を明確化し、令和5年にツースター認定を取得しました。その過程で会社の基本方針や業績目標、ルールをまとめた「ブランドブック」を制作し、全社員に配布。さらに、スーパーフレックス制やテレワークなど、育児や介護中の社員をはじめ、一般社員も働きやすい環境を整えて、令和7年に東京都「ライフ・ワーク・バランス認定企業」に選ばれました。



1 A社のデジタル印刷機



2 B社のデジタル印刷機



3 断裁機



4 出荷前の梱包された印刷

12 本社の2階には競合する2社のデジタル印刷機が稼働しています。木村さんは、1社に絞らず2社の印刷機を導入した理由を「リスクヘッジと両社から有用な提案などが受けられるためです」と語ります。34 本社1階では断裁機や折り機、梱包機などが稼働しており、2階で印刷された印刷物を製本、組立加工、梱包をして、出荷までワンストップで行っています。

【Profile】木村崇義(きむら・たかよし) 平成29年に取締役執行責任者(COO)として入社。令和3年、社長に就任。令和4年には荒川区事業承継フォーラムに登壇しました。

【問合せ】株式会社ソウブン・ドットコム (TEL)03-3893-0111

【住所】荒川区西尾久7-12-16 (公式サイト)https://www.soubun.com



荒川区は未来を担うネクストリーダーを応援します！

企業の活躍は地域経済の「かなめ」

区では、区内企業の事業承継を応援するため、「あらかわネクストリーダー承継塾」を毎年、後継者を対象に実施しています。カリキュラムは全8回。専門家による講義とゼミナール形式のプログラムで、経営課題の解決に必要な思考力と実践力を身に付けます。今年度も盛況のうちに9月に終了しました。来春の開催情報にご注目ください。



今年のあらかわネクストリーダー承継塾の様子

【カリキュラム(令和7年度)】

- 第1回 経営理念を考える
- 第2回 経営戦略を考える
- 第3回 ビジネスモデルを考える
- 第4回 組織を考える
- 第5回 労務を考える
- 第6回 税務会計と管理会計を考える
- 第7回 利益管理と経営指標を考える
- 第8回 5年後の経営ビジョンの発表

問合せ 経営支援課 経営支援係 (TEL)03-3802-4808 (e-mail)keieishien@city.arakawa.lg.jp

ご活用ください「荒川区の事業承継支援事業」

会社の未来を全力でサポートします！



区では、経営者の高齢化や廃業の動向を踏まえ、専門家による訪問相談や基礎セミナーの開催など、中小企業の皆さんが次の世代へ円滑な承継ができるように「事業承継への早期の準備」を多面的にサポートしています。

1.訪問相談

事業承継支援を専門とする事業承継士(中小企業診断士)が、ご都合のよい日時に訪問して相談を承ります。どんな内容でも構いません。お気軽にご利用ください。



イメージ

相談例 「事業承継って聞くけど何をすれば良いかわからない」「後継者へ譲る時期や方法を相談したい」など

【対象者】 中小企業の経営者、後継者 など
【利用可能回数】 1社3回まで(原則、1回2時間程度)
【申込み】 ①詳細は右下に記載の荒川区ホームページからご確認ください。

2.事業承継配信セミナー

事業承継税制のメリットを利用する計画的な株式の渡し方と、それに伴う後継者育成について解説します。



【期限迫る事業承継税制！】
計画提出から始める株式移転と後継者育成のポイント
《講師》堀 浩輔 氏 事業承継士／中小企業診断士
(事業承継センター株式会社 取締役)

【対象者】 経営者、後継者、その家族 など
【動画配信】 ②右記荒川区ホームページからご視聴ください。

3.事業承継フォーラム 《12月2日(火)14:00～16:30》

「経営者になるということ」パネルディスカッション&ミニセミナー

区内の起業家や後継者が、経営者としての決断や葛藤、そして乗り越えてきた壁について率直に語ります。ミニセミナーでは、事業承継支援のプロが、経営者に求められる覚悟と視点について解説します。

■パネラー：倉橋 勝 氏 (有限会社三味線かとう・後継者)／佐藤 優 氏 (有限会社鈴重製作所 代表取締役)
佐藤浩司 氏 (STKコーポレーション株式会社 代表取締役)
■ミニセミナー：東條裕一 講師 事業承継士／中小企業診断士 (事業承継センター株式会社)

【対象者】 経営者、後継者、その家族 など 【会場】 ゆいの森あらかわ(ゆいの森ホール)
【申込み】 ③詳細は下記荒川区ホームページからご確認ください。



過去の様子

【1.訪問相談】【2.事業承継セミナー】【3.事業承継フォーラム】申込み・問合せ
事業承継センター株式会社 (TEL)03-5408-5506 (平日9:00～18:00) (e-mail)info@jigyousyoukei.co.jp

4.事業承継補助金

事業承継に伴って必要となる経費の一部を補助します。業種や事業承継の仕方などにより、補助率や限度額などの条件が異なります。詳細は下記担当までお問い合わせください。

補助名	対象経費	補助率等		
		補助率	限度額	
事業継続化型※1	競争力強化等のための設備投資等経費	1/2	製造業等	200万円
			その他の業種	100万円
事業引継型※2	廃業登記の際の専門家への謝金等			50万円

※1：事業承継前後3年以内の方が対象です。※2事業承継を伴わない廃業は対象外です。

【4.事業承継補助金】 経営支援課 経営支援係 (TEL)03-3802-4808 (e-mail) keieishien@city.arakawa.lg.jp
問合せ ④詳細は下記荒川区ホームページからご確認ください。

詳細は下記荒川区ホームページからご確認ください(①②③④)
<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/jigyoununei/jigyosyokei.html>



第17回「MACCプロジェクトフォーラム」参加者募集！

企業の新たな可能性を切り開く！中小企業×スタートアップ交流会



エイチタス株式会社
代表取締役社長 原亮さん

企業経営のトピックをテーマに、活躍中の経営者や専門家からリアルな声を聞くイベント「MACCプロジェクトフォーラム」を開催します。

第17回目となる今回のテーマは「スタートアップとの協業・連携」。前半は、スタートアップのサポートや中小企業とのマッチング支援などで多くの実績を有する《エイチタス株式会社 代表取締役社長 原亮氏の講演》、後半は、《MACC会員企業と区内スタートアップ企業の方々によるパネルディスカッション》を開催します。登壇者の方々との交流・名刺交換会も開催。どなたでも参加可能です。お気軽にお申込みください。

開催日時	12月8日(月) 14:00～17:00
会 場	ふらっとにつぼり3階 多目的スペース
定 員	40人
申込み・問合せ	経営支援課 産業活性化係 (TEL)03-3802-4807 ※詳細は荒川区ホームページからご確認ください https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/macc/2025forum.html



あらかわ中高生起業家育成ワークショップ [8月29日(金)・30日(土)]

「商店街」をテーマに起業体験イベントを開催



ビジネスの仕組みや起業について学び、ビジネスプランを考える「あらかわ中高生起業家育成ワークショップ」。今年は「商店街」をテーマに、2日間にわたり開催しました。

1日目はビジネスの基本や商店街の現状について学び、「ジョイフル三の輪商店街」でインタビューを実施しました。2日目にはビジネスモデルをまとめて、中小企業診断士や商店街の会長を迎えてプレゼンテーション。現場から学んだ魅力的なプランを発表することができました。

【ビジネスプラン名と概要】

高校生チーム	【プラン】 「ジョイフルごちそうアトリエの設置」 【概 要】 空き店舗を活用して、飲食店のお試し開業ができるスペースを設置するプラン
中学生チーム	【プラン】 「高齢者・お店を出したい人・学生に向けた相談所の設置」 【概 要】 空きスペースを使った、学生や高齢者、商店街に出店を考えている人が利用できる相談所を設置するプラン



商店街でヒアリング



皆でビジネスプランを検討中



ビジネスプランを発表

※詳細は下記荒川区ホームページからご確認ください。
<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/tyukouseikigyoevent.html> ↑

【問合せ】 経営支援課 産業活性化係 (TEL)03-3802-4807



加盟店募集

区内共通お買い物券で集客アップ！ 荒川区商店街連合会個人会員募集のご案内

荒川区商店街連合会では、地域の活性化と商店の皆さんの支援のため、さまざまな取り組みを行っています。商店街が実施する集客イベントや大売出し、区内共通お買い物券の活用など、年間を通じて販売促進に力を入れています。

この度、「近隣に加盟する商店街がない」というお声にお応えし、加盟商店街がない商店を対象に、荒川区商店街連合会の「個人会員制度」を新設しました。個人会員にご入会いただくと、「荒川区区内共通お買い物券」の取扱店として登録でき、集客のきっかけづくりにつながります。入会要件や会費などの詳細につきましては、下記までお気軽にお問い合わせください。

※商店街範囲内にある商店は、各商店街にご入会ください。

【個人会員入会のメリット】

区内共通お買い物券の活用	「お買い物券」が使用可能になるので集客力アップ！ 毎回大人気の「プレミアム付きお買い物券」で売上げアップ！
--------------	--

【個人会員入会に関する問合せ】

申込み・問合せ	荒川区商店街連合会（荒川区役所6階産業振興課内） TEL 03-3803-3003 FAX 03-3802-3646 ※詳細は下記のホームページからご確認ください https://www.j-passage.com/arakawa/index.html	
---------	--	--

お知らせ

お気軽にご相談ください 区内企業の障がい者雇用をサポートします

荒川区障害者就労支援センター「じょぶ・あらかわ」では、障がいのある方の雇用の準備から採用、就職後の定着、各種助成制度の利用などについてサポートしています。「まずは実習や職場体験から始めたい」、「障害者雇用率制度や新たな短時間勤務のルールについて知りたい」など、さまざまな声にも対応。下記までお気軽にお問い合わせください。



プログラム風景(LITALICOワークス日暮里)



就労中(クリナップハートフル株式会社)

◎ 障がい者雇用によって、区内で訓練や作業を行い活躍している人がいます

区内には、「障がい者雇用」を活用して一般企業で仕事をしている方や、仕事に就くために福祉サービスである「就労移行支援事業所」や「就労継続支援A型及びB型」を利用して、訓練や作業を行っている方がいます。

問 合 せ

荒川区障害者就労支援センター「じょぶ・あらかわ」
(荒川区社会福祉協議会内) TEL 03-3803-4510
※詳細は下記のホームページからご確認ください
https://www.arakawa-shakyo.or.jp/job_arakawa/



企業としての災害対策

BCPワークショップを開催します！

自然災害等に備えて「BCP」の策定を！

事業継続計画(BCP)とは

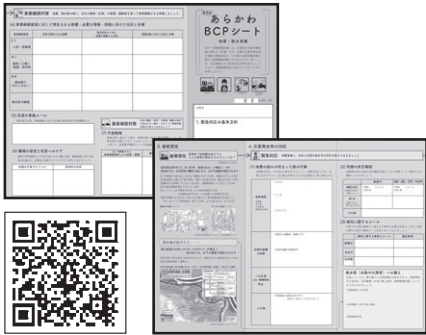
事業継続計画(BCP)は、大地震や水害などの自然災害や非常事態が発生した際に、中核事業を早期に復旧・継続できるよう企業として、方法や手段などを事前に定めておく計画のことです。

最初のBCPとしてオススメ！

簡易版あらかわBCPシート

区では、東京都立大学との連携により、本格的なBCPへの入口となる「簡易版あらかわBCPシート」を共同で開発して、公開しています。BCP策定のはじめの一歩として、ぜひご活用ください。

※下記荒川区ホームページからダウンロードできます
<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/jigyounuei/2023bcpsheet.html>



【BCPワークショップに関する申込み・問合せ】

株式会社ツクイスタッフ TEL 03-4563-0893 (e-mail)so-info@tsukui-staff.net
※詳細は下記荒川区ホームページからご確認ください。
<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/jigyounuei/bcpworkshop2025.html>



具体的に作りたい方にオススメ！

BCPワークショップ

都市防災の専門家・東京都立大学の市古教授を講師に迎えて、実際に「簡易版あらかわBCPシート」を作り上げるワークショップです。発災時における事業継続のポイントについて、実践的に学びます。



東京都立大学 市古太郎 教授
(いちこ・たろう)



過去のBCPワークショップの様子

日 時	【1日目】12月16日(火)13:30~16:30 【2日目】1月19日(月)13:30~16:30 (令和8年)
会 場	ふらっとにつぼり 多目的スペース
定 員	10社(先着順)
対象者	原則、製造業を営む区内中小企業の経営者、従業員 ※区外や製造業以外の方も参加いただけます
内 容	【1日目】ガイダンス、BCPに関するレクチャー、グループワーク 【2日目】1日目のおさらい、グループワーク

荒川区中小企業景況調査

- ◎ 区が区内中小企業200事業所を対象に実施した調査結果です。
- ◎ 景況調査と併せて新規顧客獲得・販路開拓の状況についても調査しました。
- ◎ 調査時点は令和7年9月下旬。回収数は158事業所、回収率は79.0%でした。

■ 今回の調査結果

- 【業況判断DI】▲31.2(前回調査▲26.9)と悪化。次期は▲22.1と大幅に改善の予想です。
- 【売上状況】前期に比べ「あまり変わらない」41.1%、「減少した」42.4%、「増加した」16.5%となりました。
- 【新規顧客獲得・販路開拓の取り組み状況】「実施している」35.7%、「実施していない」32.5%、「検討している」22.9%、「積極的に実施している」8.9%となりました。
- 【実施中または実施を予定している販売促進などの取り組み】「ウェブサイトやSNSを活用した広告」23.0%、「新製品やサービスの開発」22.5%、「展示会や商談会、イベントへの参加」16.0%、「電子支払、キャッシュレス決済の導入」10.2%、「インターネット通販の実施」9.1%、「外部の専門家への相談」6.4%、「その他」6.4%、「海外向け販売の実施」3.7%、「海外観光客(インバウンド)への対応」2.7%となりました。
- 【販売促進などを進めるうえでの課題】「自社製品やサービスの更なる強化」24.9%、「人材の確保や育成」18.7%、「必要な予算の確保」12.9%、「必要なIT活用ノウハウ」12.9%、「特に課題はない」12.4%、「マーケティングに関する知識やノウハウ」12.0%、「アドバイザーや相談先の情報」5.4%、「その他」0.8%となりました。

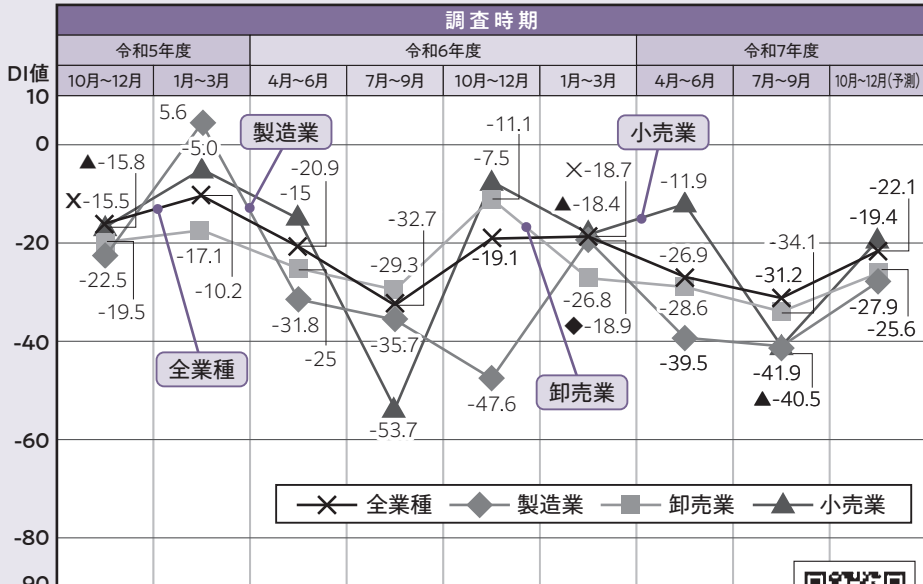
【問合せ】産業振興課 管理係 TEL 03-3802-4672

荒川区景況速報

検索

令和7年度第2四半期(令和7年7~9月)

【全業種・製造業・卸売業・小売業の業況の推移】



荒川区ホームページから景況報告の詳細・バックナンバーをご覧ください

<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a020/sangyou/sangyoushinkou/20200120.html>



今回の「モノづくり企業探訪」は、区の「モノづくり見学・体験スポット※」に、今年新しく加わった2社を訪問しました。株式会社大藤の「和洋菓子 EDO USAGI」は、多くの人に手作り和菓子の魅力を伝えたくて応募。和以美株式会社の「be Greeeeen」は、本紙の記事でこの取り組みを知り、アーティフィシャルフラワーの魅力を伝え、地域に貢献したいと考えて応募しました。どちらも今後の展開に注目です。※製造現場の見学・体験を通して「モノづくりの街あらかわ」を多くの人に知ってもらうためのプロジェクトです。



代表取締役 社長 大久保智文さん(中央)
製菓小売部 森田麻友さん(左)、石和田万理香さん(右)

和洋菓子 EDO USAGI | 株式会社大藤

地域を絡めた「うまい商品開発」で勝負

「和洋菓子 EDO USAGI」は、平成17年に和菓子店「江戸うさぎ」としてオープン。令和4年に洋菓子も提供するお店にリニューアルしました。テイクアウトやお土産品の購入だけでなく、お菓子と一緒に煎茶やほうじ茶を店内で楽しめるお店として人気です。地元とのつながりを大切に考えて、お茶は三河島の日本茶専門店から購入し、エプロンは日暮里繊維街のお店にオーダーしています。最近は海外のお客様も約4割と増えており、店舗やSNSのメニューに英語表記も導入。担当者は、「かわいい和菓子の手作り体験に、ぜひ来てください」と話してくれました。

店舗を運営する株式会社大藤は、戦後に浅草で創業した、観光土産菓子や進物用菓子の企画・販売・卸を行う企業です。「浅草土産」と銘打った「ようかん」の販売が好評を博したことが原点となり、観光土産菓子という新分野を開拓して事業を拡大してきました。ネーミングやイラスト、形状で付加価値を高めた商品が強みとして、全国規模で商品を展開しており、なかでもユニークな「政治家まんじゅう」は看板商品です。3代目の大久保智文さんは平成26年に社長に就任。地域の特産品を上手に活かした、新しくおいしい商品の開発を進めるほか、本社1階直営店の開設・運営、ECサイトでの販路拡大などに積極的に取り組んでいます。



1 妖怪フルーツ大福は、切れ目を入れた大福が顔に見えたことから発案。近所の谷中墓地から来た食いしん坊な妖怪としてSNSでも大人気です。**2 生しゅうもちあん**は、もちもちの求肥とたっぷりの粒あんをしっとり食感のシュー生地で挟んだ和洋折衷の商品。**3 フィナンシェ**は、キビ糖を使った、まろやかな甘さが特徴の人気商品。金・土曜日は焼き立てが食べられるかも。**4**商品は和菓子職人の手作り。妖怪フルーツ大福は切れ目を入れてフルーツを挟み込みます。**5**イートインスペースは8席4テーブル。お茶と一緒にお菓子を楽しめます。**6**店舗は表通りから一本入ったところにあり隠れ家的なお店です。

【問合せ】和洋菓子 EDO USAGI (住所)荒川区西日暮里2-14-11 (TEL)03-3891-1432 (公式サイト)<https://edousagi.com>



モノづくり見学・体験スポット(約90分)

お店や会社についての話を聞き、和菓子職人が「妖怪フルーツ大福」を作る映像を視聴します。その後、**A 練り切り**と**B 限定妖怪フルーツ大福(2個)**の作り方を学び、スタッフと一緒に2種類の和菓子を制作。最後に**A**とフィナンシェ、またはどら焼きを店内でお茶と共に味わい、**B**はお土産として持ち帰ります。



be Greeeeen長 佐藤めぐみさん(中央)
《兼 執行役員、社長室室長、経理部副部長》
フローラルデザイナー 岡田侑子さん(左)、米須 楓さん(右)

be Greeeeen | 和以美株式会社

西日暮里で地域交流の「花」を咲かせて

アーティフィシャルフラワーの販売店「be Greeeeen」は、西日暮里駅近くのビル1階にあります。運営するのは、住宅関係の木材や合板、各種資材を扱う総合流通企業、和以美株式会社。昭和7年に「ヤスキベニヤ店」として事業を開始し、創業70年の平成14年に、「和を以て美となす」との理念に基づいて、今の社名に変更しました。早くから健康や環境に配慮した建材の販売に携わるほか、Jリーグチームへの支援、働きやすい職場づくりなど、先進的な取り組みを続けています。

be Greeeeenは約3年前にオープン。フローラルデザイナーの岡田さんと米須さんが、お客様の相談や設置場所に応じて、一つひとつ手作りで制作しています。生花を再現した高いクオリティと華やかな美しさを、水やりなしで、長期間保てることが特徴。オフィスやホテルのエントランス、高齢者施設などで多くの実績があるほか、企業の社名やロゴをアレンジした「グリーンウォール」も大変好評です。

お店は、「元々あったショールームを地域交流の場にしたい」という、田中幸治社長の思いから始まりました。展示・販売だけでなく、店内の一部を無料のシェアスペースとしています。店舗責任者の佐藤さんは、「今後、ワークショップ事業も拡大する計画です。ぜひ、気軽にお立ち寄りください」と笑顔で語ってくれました。



1店舗の入口にはアーティフィシャルフラワーがいっぱい！**2(左)**サービス付き高齢者向け住宅では入居者の安全に配慮して柱の天井付近に施工。**中**)カカオ豆輸入会社のエントランスのグリーンウォール。**右**)ホテルのエントランス用の装花。**3**ワークショップを定期的に実施するほか、西日暮里エキマエピクニック2025でも開催。店内の一部を無料で貸し出すシェアスペース「KASHIPPA」では、絵画教室なども行われます。**4**本社展示エリアでは、OSB製の本棚やラック、竹製の椅子、グリーンウォールやオリーブの木、シューズなどの商材を展示。田中社長に自慢のヘラクレスオオカブトを見せていただきました。

【問合せ】be Greeeeen (住所)荒川区西日暮里5-23-8 KSビル1階 (TEL)03-3806-0646 (公式サイト)<https://www.waibi.co.jp/begreeeen/>



モノづくり見学・体験スポット(約60分)

華やかな店内を見学し、アーティフィシャルフラワーの歴史や特徴などについて説明を受けます。その後、**フラワーフォトフレーム**で使用する、ドライフラワーについて教わり、制作開始。お花を挿す台座に、用意されたお花の中から好きなものを選んで挿していきます。自由にアレンジしながら、きれいに整えたら完成！英語が堪能なスタッフが居るので英語を話す外国の方も安心です。



アレンジに迷ったらスタッフがお手伝いするので、初心者や子どもでも安心して参加可能。ドライフラワー以外にも、オプションでアーティフィシャルフラワーも使用でき、和風アレンジなども可能です。

楽しくアレンジして、
あなたらしい「イッピン」を
作ってください！