

スギカウ

MAGAZINE

2026年6月
VOL.1



株式非公開化のお知らせ
第一回災害食アワード受賞

混沌とした時代を乗り切るために 杉田エースは第三の創業期に入ります あくなき挑戦を続け、創業100周年に 1000億円企業を実現させます！

杉田エース株式会社 代表取締役社長 杉田裕介

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。杉田エース（東証スタンダード・銘柄コード：7635）は、MBO（経営陣による買収）に伴う株式併合により、2026年3月24日をもって上場廃止となりました。毎年「株主通信」を発行し、弊社の決算報告をしておりましたが、本年より新創刊しました「スギカウマガジン」を通じて日頃お世話になっておりますお取引様、仕入れ先の皆様に会社の経営状況をお伝えしてまいります。

Q第80期の報告

当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高761.7億円（前年比100.7%）、営業利益10.9億円（前年比132.1%）、経常利益12.2億円（前年比124.3%）となりました。2025年度を振り返りますと新政権発足以来日経平均株価5.9万円の最高記録、実質GDP成長率1%プラス成長、大阪万博などもあり訪日外国人4270万人突破などプラス要因がありました。一方、円安が加速し物価上昇、長期金利上昇、人材不足、日中関係の悪化、イラン情勢の激化、原油の供給不足によるナフサ高騰などにより経営環境悪化というマイナス要因もありました。弊社を取り巻く住宅建設業界におきましても住宅着工件数6.5%減の3年連続74万戸、分譲住宅7.6%減、マンション

ちの革新と挑戦は続きます。

Q第81期に向けての事業戦略

弊社は「いい暮らし」を創造する住生活のオンリーワン企業を目指しております。その為には事業領域の拡大が必要となります。問屋として物流機能の強化、商社として提案能力の強化、メーカーとして商品企画の強化をテーマにさまざまな施策を実行していきます。物流機能の強化としては、サテライト倉庫とタイムリーな配送、スギカウのさらなる強化を図ります。沖縄、広島などの2営業所にサテライト倉庫を新設します。中期的には岡山、高松など中四国にもサテライト倉庫を新設する計画です。ECサイトスギカウにおきましては、約47億円であった売上を今期60億円にする計画です。

提案力の強化におきましては、重点取扱商材を設定し、その中の製作金物等の施工や加工についてお客様にお喜びいただけるご提案をまいります。

商品企画力の強化におきましては、防災商品やインテリア雑貨COVERを強化します。アウトドアリビングのPATOPENTEにおきましては今夏に新しくFLEシリーズを発売します。これは、建築家永山祐子氏率いる永山祐子建築設計がデザインを手掛けております。また、ZAMESTにおきましては、新商品



として「にゅうめん」を新発売。その後も防災に役立つ新商品を販売する計画です。最後に組織改革や社員教育についてお話をさせていただきます。社内制度におきましては、永年勤続表彰の改定、土日の完全休日、有給休暇取得100%、社員紹介制度の新設など社員がより働きやすく、モチベーションが上がるような体制にしていきたいです。創業100周年売上1000億円達成のためには次世代のリーダー作りが大きなポイントになってまいります。そのために「次世代セミナー」を開講します。「マネジメントの父」と言われ世界中の経営者に多大な影響を与えたピーター・F・ドラッカーのマネジメントを習得するために次世代幹部候補を10名選抜し、1クール2年間、全20回の講習を行ってまいります。

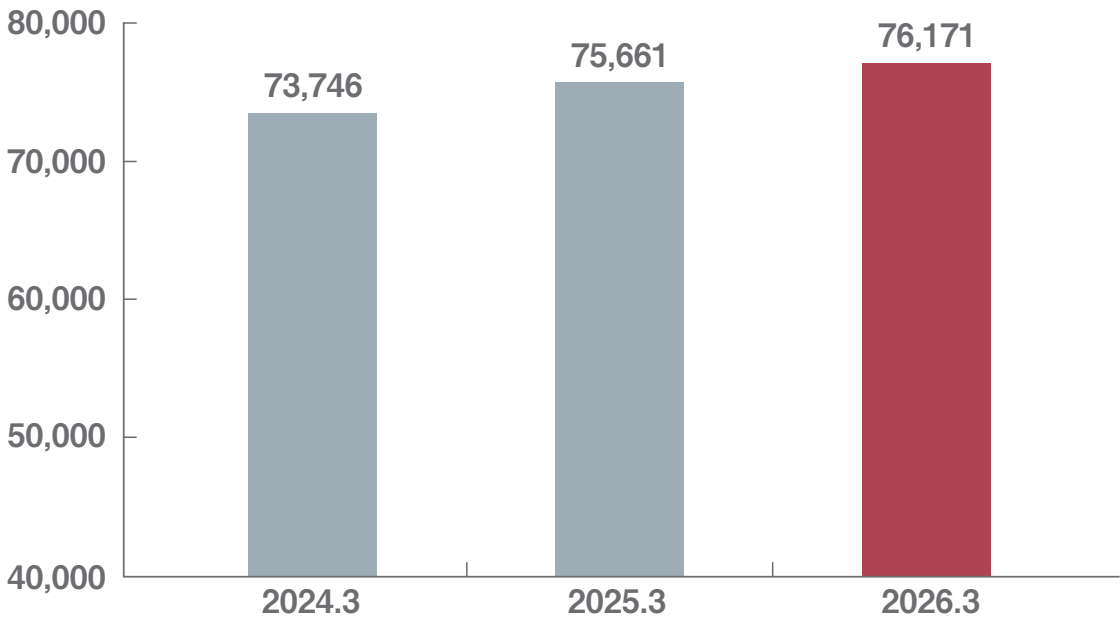
既存事業と新規事業の融合、ベテラン社員と次世代幹部候補との結合により1000億円企業達成を目標に社員一同精進してまいります。これから

12.2%減という大変に厳しい結果でした。今後も「市場縮小」「調達価格の変動」「競合の競争激化や外資参入」など大きなリスクが予測されます。これらのリスクを回避し、弊社の大きな目標である創業100周年に売上高1000億円を達成するためにスピーディーかつ柔軟な経営の意思決定が必要不可欠です。2000年に悲願であった株式公開を実現し、企業としての大きな信用や人材採用におけるメリットなどを得ることが出来ました。苦渋の末、本年3月、株式上場の廃止をいたしました。非上場化により「スピーディーかつ柔軟な意思決定」「長期的事業戦略を優先できる」「上場維持にかかるコストを削減し成長投資へ回せる」など多くのメリットが予測できます。1000億円企業実現に向けての経営資源の選択と集中です。2026年が第三の創業期であり新しいステージのはじまりです。私た

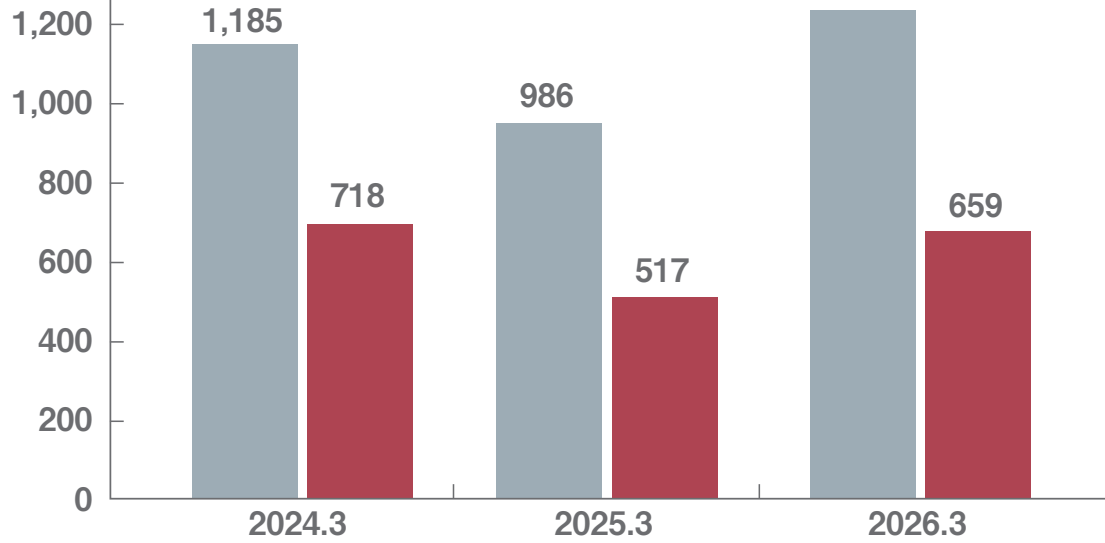
連結財務ハイライト (注)記載金額は、収益認識基準後で表示しております。

当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高 76,171 百万円（前連結会計年度比 0.7%増）、営業利益 1,096 百万円（同 32.1%増）、経常利益 1,225 百万円（同 24.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 659 百万円(同27.5%増)となりました。

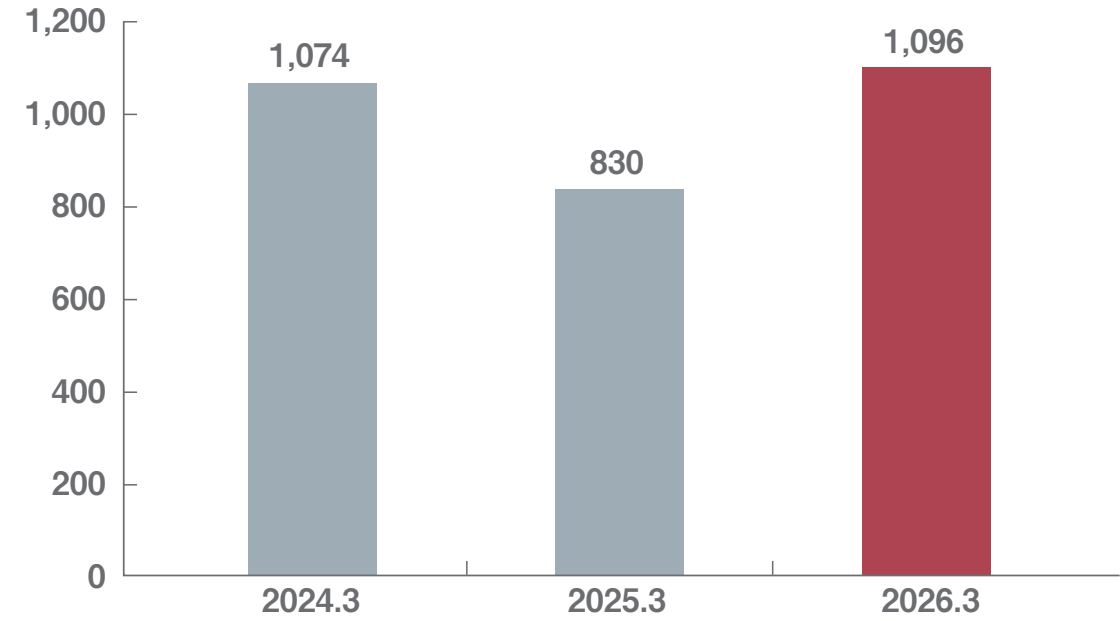
売上高（百万円）



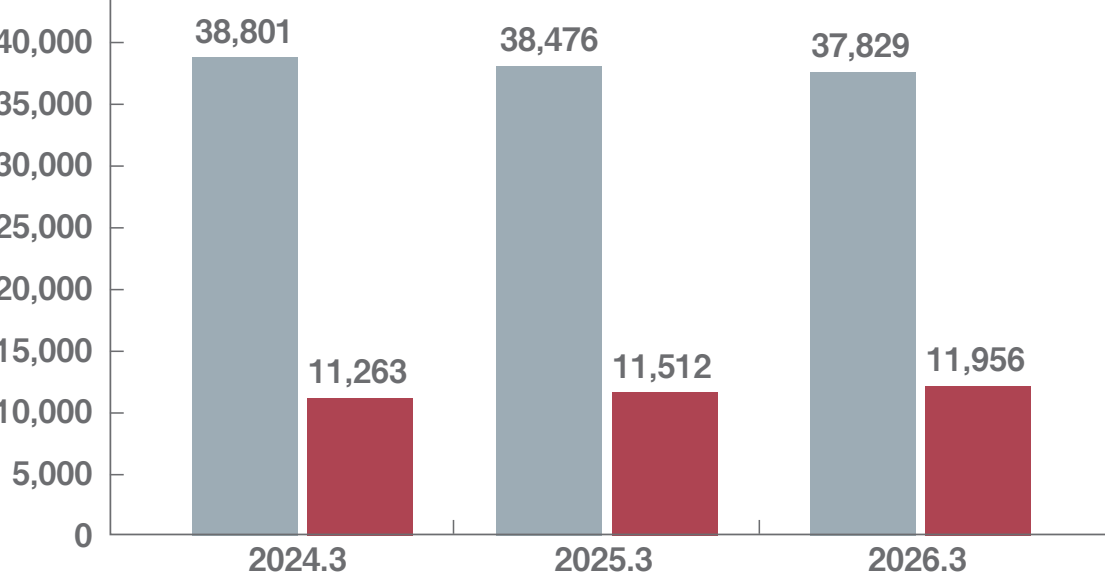
（百万円）
■ 経常利益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



営業利益（百万円）



（百万円）
■ 総資産
■ 株主資本



第一回災害食アワードにて IZAMESHI 3点が受賞しました！



【最優秀賞】
主食の部

日本食糧新聞社が主催する「第一回災害食アワード2026」にてIZAMESHIが最優秀賞を含む3つの賞を受賞しました。

「IZAMESHI そのまま
PASTA ポモドーロ」

パスタとソースが合わさっており、袋を開けてそのままお召し上がりいただける新感覚の長期保存パスタです。濃厚なトマトソースをシンプルにバジルとオレガノで仕上げました。

【入賞】副菜の部

「IZAMESHI キヌアとレッド
キドニーのミネストローネ」

レッドキドニー、ひよこ豆、雑穀のキヌアにオーツ麦も入ったトマト

ベースの具だくさんスープ。トマト、たまねぎ、れんこん、にんじんなど、たっぷりの野菜のほどうい酸味と甘味が食欲をそそります。



【入賞】果物・菓子・飲料の部
「ギンビス×IZAMESHI
厚焼きだべっ子どろみ」

47種類のどうぶつをかたどったかわいらしいビスケットです。香ばしくサクサクとした食感が特徴で、子どもから大人まで楽しく、美味しくお召し上がりいただけます。プラキャップ付きのため、一度にすべて食べきれなくても安心です。



創業100周年

アートポスター プロジェクト

弊社は創業100周年に向け、新進気鋭のアーティストとのコラボレーションにより毎年1枚アートポスターを制作しております。2026年度のポスターはNAGA

Aさんにお願ひしました。

新発売のIZAMESHI「具だくさんにゅうめん」のセット箱のメインビジュアルと連動しています。架空の江戸の街並み、賑わう町の中心には、蕎麦屋のよな「にゅうめん屋」が店を構え、人々が行き交い、集い、温かな時間が流れています。江戸の町に根づいた食文化の風景を借り

ながら、「食えること」が持つ安心感や、人と人をつなぐ豊かさをテーマにイラストレーターNAGAさんに描いていただきました。ポスターの方はパッケージから少しアレンジしており、杉田エースのかわいいキャラクター達が忍び込んでいます。意外な人物も登場するようです、ぜひ探してみてください！

デザイナープロフィール

NAGA

茨城県生まれのイラストレーター・グラフィックデザイナー。スケートボードカルチャーをこよなく愛する。25歳の時に銭湯で働き始めたことをきっかけに、日本の伝統的文化、特に江戸時代に興味を持ち始め、自身の好きなストリートカルチャーと浮世絵をMIXさせた作品を描き始める。独特の感性で丹念に描き上げる作品の数々には、NAGAのカルチャー愛と江戸愛が融合したユニークな世界観が発揮されている。



MBOによる株式非公開化および 今後の経営戦略に関するお知らせ

当社は、2026年3月24日をもちまして、東京証券取引所スタンダード市場において上場廃止となりました。2000年の株式会社店頭公開以来、25年の長きにわたり、株主の皆様をはじめとする多くのステークホルダーの方々に多大なるご支援を賜りましたことを、心より深く御礼申し上げます。

戦前に真鍮製の建具金物卸として創業した当社は、戦後のステンレス・アルミ製品への移行、高度経済成長期からバブル期にかけての住宅需要を背景とした建築金物事業の拡大を経て、業容を広げてまいりました。2012年の社長就任以降は、建築資材ビジネスの深掘りに加え、長期保存食「IZAMESHI」などの防災商品、ライフスタイルショップ「upstairs outdoor living」の運営、プライベートブランド（PB）「CLOVER」の立ち上げなど、「いい暮らし」を創造する住生活のオンリーワン企業を目指し、変革を続けております。

他社が多種類の建築資材を「面」で対応するビジネスモデルを展開するなか、当社は「建築金物」への特化、全国を網羅するきめ細やかな人的サービス、そして近年拡充を進める物流ネットワークを強みとして差別化を図ってまいりました。しか

しながら、今後の人口減少が加速する経営環境において、持続的な成長を実現するためには、以下のビジネス課題およびリスクに対応していく必要があります。

1 認識する経営課題とリスク

① 市場縮小のリスク

今後の住宅着工件数の減少は深刻であり、特に当社が強みとする集合住宅向けの「雑金物（建築金物分野）」においては、足元の販売実績も縮小傾向にあり、競争の激化が予想されます。

② 調達価格の変動リスク

原材料高騰や円安の影響から仕入価格が大きく上昇しており、近年の粗利益率は減少傾向にあります。今後も利益率の確保は予測を許さない状況です。

③ 競争リスク

当社が展開するルート事業および直需事業は許認可を必要としないため参入障壁が低く、市場の物量が減少するなかで競争環境はさらに厳しくなると想定しています。

⑦ 新規事業の本格的展開

ホームセンターや専門小売店へのPB商品卸売（水平展開）の推進、直営店（upstairs outdoor living や IZAMESHI Dish など）の収益向上、直営ECの販売強化などに向け、投資を本格化させて事業を軌道に乗せます。

⑧ サステナビリティ経営の推進

早ければ2027年3月期から上場企業を対象に義務化が想定されるサステナビリティ情報開示への対応において、当社は遅れをとっています。非公開化後も上場企業との取引を継続する以上、同等の対応が必要になると認識しています。

3 MBO（非公開化）の決断理由

上述した新商品の開発、DX推進、物流網整備、新規事業の展開、サステナビリティ対応には、いずれも多額の初期投資や継続的な投資を要し、短期的には収益およびキャッシュフローの悪化が懸念されます。特に新規事業による成長は未知数であり、上場を維持したままこれらの投資を行った場合、短期的な損失の拡大や投資額の減損などにより、株価や財務状況に悪影響を及ぼし、株主の皆様に不利益を与えるリスクを払拭できませんでした。

また、上場維持に必要な相応のコストを踏まえても、2000年の上場以来エクイティ・ファイナンスによる資金調達を行っており、事業資金を借入で十分に調達できている現状においては、継続して上場を維持する意義を見出しにくい状況にありました。上場による社会的信用や知名度の

2 変革に向けた重点投資と構造改革

上記のリスクを克服し、現状の収益レベルを確保・拡大するためには、以下の5つの取り組み（④～⑧）への投資が不可欠です。

④ 新商品の開発

ACE商品やCLOVER商品、IZAMESHIなどのPB化の取り組みを継続しているものの、業績への貢献は未だ途上です。コスト上昇が進むなか、顧客訴求力の高い高付加価値なオリジナル商品の開発を進めます。

⑤ DXによる事業の効率化

業界内シェアの向上と販管費の低減に向け、AI活用を視野に入れたERPの導入を検討しています。業務プロセスを標準化して無駄を改善するとともに、バックオフィス機能の強化、EC化率の拡大、販売予測分析へのAI活用を進めます。

⑥ 顧客サービスの向上

サテライト倉庫の拡充による自社物流網の強化と、ECサイト「スギカウ」との連携によるEC化率の向上を図ります。今後は、広島、沖縄にサテライト倉庫の新設を計画しています。

向上、優秀な人材の確保といったメリットは、これまでの事業活動を通じてすでに確保されており、非公開化によって失われるものではないと判断いたしました。

以上の検討を経て、資本市場からの短期的な評価に左右されず、中長期的な視点で大胆な構造改革と投資を実行するためには、MBOによる株式の非公開化が企業価値向上のために最も有効な手段であると決断いたしました。

4 今後のビジョン

当社は100周年に向けて、「売上1000億円の達成」を新たな目標として掲げております。創業以来受け継がれてきた「挑戦」の精神に則り、お取引先様、従業員の皆様と心を一つにし、この大きな変革に挑戦してまいります。

しかし、1000億円の売上はゴールではありません。その先には、持続可能な事業体制の構築や社会課題の解決が次の課題として待ち受けています。目指す姿の実現への道のりはこれからも続きます。「いい暮らし」を創造する住生活のオンリーワン企業を目指し、邁進してまいりますので、何卒皆様のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

杉田エース株式会社

代表取締役社長 杉田裕介



長野サテライト倉庫

〔開設日〕 2025年8月4日
〒 381-2211
長野県長野市稲里町下氷鉦 1252-1



郡山サテライト倉庫

〔開設日〕 2025年11月4日
〒 963-0547
福島県郡山市喜久田町卸 1-41-1



盛岡サテライト倉庫

〔開設日〕 2026年3月9日
〒 020-0846
岩手県盛岡市流通センター北 1 丁目 2-7



鹿児島サテライト倉庫

〔開設日〕 2026年4月20日
〒 890-0033
鹿児島県鹿児島市西別府町 3010-41



**高品質かつ均一なサービスを
実現する幅広い営業サービス網と
最新の物流システム**

物流は大きな社会問題になっておりますが、弊社
では創業より「自社配達」をおこなってきました。そ
して近年のドライバー不足やガソリン高騰、資材等の
原価高騰を早くから予見し、物流システムの構築に取
り組んできました。北海道、仙台、東京、千葉、
大宮、埼玉、神奈川、名古屋、大阪、福岡に大型の流
通センターを設置すると共に、物流の隙間を埋めるた
めに富士、新潟を皮切りに各地にサテライト倉庫を
新設しております。そして2025年度にも長野、郡
山、盛岡、鹿児島にサテライト倉庫が誕生しました。
北海道から沖縄まで販売拠点を有することで、地
域に密着したサービス提供が実現しています。加えて、
各エリアをカバーする流通センターは、自動倉庫をは
じめとする最新の物流システムを導入し、迅速な商品
調達を可能にしています。さらに5万点を超えるアイ
テムがオンラインで一元管理されています。在庫照会
と受発注記録が連動しているため、webを使って計
画的かつ戦略的に商品を管理することができます。

全国に拡大する杉田エースのサテライト倉庫



他にもマンシヨンのアルミ手すりやポストだけでなく、パネルや曲げ物といった特別な製作金物の受注も大きかったですね。私が心がけたのはただ、頻度の高い訪問やヒアリング、提案のレスポンスを向上させるという「当たり前のこと」の徹底です。お客様が求める技術をもつ工場見学の実施もそのひとつです。

ます。具体的だからこそ、何をどこで間違えたのか振り返ることができるようになりました。



高校時代は甲子園にも出場した強豪校に野球留学しましたが、肩の怪我で野球を断念、野球部を辞めたため全寮制の寮を出る必要があり中退。高卒認定を経て大学に進学しました。この経験が精神的な強さにつながっていると思います。今期もベスト10入りを目指して頑張りたいと思います。

2024年度
最優秀部門賞
Grand Prix
大阪第四営業所

営業所のグランプリは自身のMVPよりもうれしい！皆の力を一つにすれば、組織はもっと強く大きく成長すると学びました。



【高田亮平所長のコメント】

素晴らしいお客様と頼もしいメンバーのお陰で念願のグランプリを受賞できました。本当にありがとうございます。本所としての受賞は格別です。



売上、粗利は目標達成、重点拡販目標も4つ達成。そして、営業マン3名全員が粗利目標を達成しました。万博案件の製作物での受注や梅田の駅前開発で、店舗周りの受注は大きかったですね。また、職人不足が深刻で施工できない取引先には、利益度外視で職人を紹介しました。もちろん、商いの交渉はしますけど

（笑）。新規顧客では、特に奈良県での開拓に注力し、営業担当が大きき貢献してくれました。今後は取引の大小に関わらずお客様との信頼関係を築くこと、新規開拓が重要な戦略目標になります。

所長になってからは、部下と同じ目線で考え、共に解決していくことの重要性を痛感しています。メンバーとの同行を増やすなど、積極的に行動し、顧客の課題解決と一緒に考え、新規獲得を目指しています。

所長として、所員が気軽に相談できる雰囲気作りや、問題の共有体制を目指しています。大阪は今後IRプロジェクトもあり、これからも前期同様の成績が上げられるようメンバー全員で頑張りたいと思います。

2024年度
優秀営業マン表彰
MVP
大阪第二営業所
小田健登

怪我で途絶えた甲子園。それでも諦めず大学進学。困難で成長した精神力と、徹底したお客様目線でMVPを獲得！

【小田健登さんのコメント】

やっとMVPを獲得できました。所長や所員の皆に心から感謝を伝えたいです。売上、粗利、重点拡販す

べて目標達成という結果でした。大阪第二営業所のお客様は製作金物を手掛ける金物店が多く、万博関連の等製作金物を多く受注できました。

2024年度
社長賞
最優秀賞
東京第一営業所
金子茶世

ゼロから手探りで始めたペーパーレスプロジェクト。私たちが道をつくるという使命感が成功へと導いてくれました。

【金子茶世さんのコメント】

まさか社長賞とは思っていませんでした。本来に嬉しいです。全社的なペーパーレス化の推進で、東京第一営業所がいち早くシステムを試験導入しました。ゼロからのスタートでしたが、システ

ム会社、情報システムグループ、営業所の皆の協力と、何よりも私たちが新しい道を作るという使命感とワクワク感が原動力になったと思います。苦勞もありましたが、半年後には100%のペーパーレスを達成。今後、私たちの経験を全社に広めるためには、利便性においてシンプルであることが求められます。次は全国展開にむけてサポートしたいと思っています。



2026年

新入社員

名前 Name

配属先 Placement

趣味 Hobby



阿部 倫宙 あべ みちひろ

大阪第三営業所

サッカー



今井 美結 いまい みゆ

関東第二営業所

お笑いライブに行くこと



岡村 怜 おかむら れい

福岡第一営業所

カフェ巡り、旅行



鎌田 晃輔 かまだ こうすけ

大阪第四営業所

サッカー観戦



佐藤 圭一郎 さとう けいいちろう

関東第二営業所

カフェ巡り



杉田 真之 すぎた さねゆき

横浜営業所

車いじり、ドライブ



戸井 大耀 とい たいよう

関東第一営業所

野球



中川 菜摘 なかがわ なつみ

大阪第三営業所

サッカー観戦



永野 絵瑠夏 ながの えるな

名古屋第一営業所

映画鑑賞



名取 千夏 なとり ちなつ

東京第二営業所

ドラマ



野村 匠 のむら たくみ

名古屋第二営業所

散歩、ドライブ



藤井 朱音 ふじい あかね

大阪第一営業所

犬の散歩



村上 優雅 むらかみ ゆうが

東京第二営業所

野球観戦



吉田 菜々 よしだ なな

東京第一営業所

おいしいラーメン屋探し



尾形 歌音 おがた かのん

千葉流通センター 業務チーム

運動、食べること、映画鑑賞



加藤 大地 かとう だいち

名古屋第一営業所

サッカー



小林 未来 こばやし みく

千葉流通センター 品質管理チーム

泊まってくれた友達に
最高のおもてなし



阪口 亮輝 さかぐち りょうき

大阪流通センター 業務チーム

散歩、ビリヤード



鳥海 心優 とりうみ こころ

埼玉流通センター 業務チーム

ご飯を食べること



永井 南美 ながい みなみ

関東第一営業所

絵を描くこと



中尾 さや なかお さや

仙台営業所

47 都道府県のちいかわの
靴下を集める



仲島 朱莉 なかしま しゅり

福岡流通センター

ハリーポッター



野崎 太輝成 のざき たきなり

福岡第二営業所

サッカー観戦



商品コード
652-970
842円(税込)

いろいろきのこ麺【かつお出汁】

しいたけ、しめじ、えのき、なめこの4種のきのこ鰹だしの味わい深いにゅうめん。ほんのり柚子と三つ葉が香ります。



商品コード
652-969
842円(税込)

ふわふわたまご麺【とり出汁】

すっきりとした鶏だしに、たっぷりのかきたまが満足のにゅうめん。たまごのふわふわ感、とり出汁にこだわった一品。



商品コード
652-972
842円(税込)

あおさあさり麺【あさり出汁】

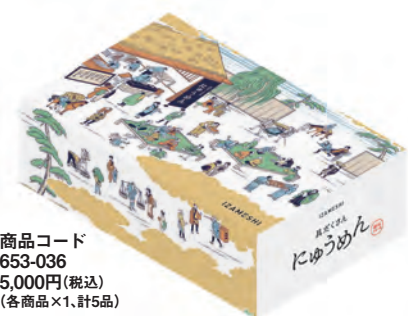
あおさの香りが立つ、あさりのおだしが効いた味噌仕立て。磯の香りと味噌ベースの出汁でほっとひと息つけるにゅうめん。



商品コード
652-971
842円(税込)

たつぷりわかめ麺【ぎょう出汁】

食べごたえのあるわかめと刻みしょうがの入った牛だしベースのにゅうめん。しっかり効いたしょうと生姜がアクセント。



商品コード
653-036
5,000円(税込)
(各商品×1、計5品)

具だくさんにゅうめんセット

遊び心あふれる一枚絵のデザインはギフトにも最適。出汁と具だくさんにこだわった具だくさんのにゅうめん5種類がセットに。



商品コード
652-973
842円(税込)

しじみしょうが麺【しじみ出汁】

しじみのおだしに、おろししょうがで温まる風味豊かなにゅうめん。たっぷりのしじみとしょうがで心も身体もあたたまる大人の味。

New Products



**長期保存食「IZAMESHI」の
新商品「具だくさんにゅうめん」**

伝統の「播州手延べ麺」を使用した、心と体を温める長期保存食です。胃腸にやさしく、商品ごとに異なる特製出汁は非常時の水分・塩分補給にも適しています。

にゅうめんとは、ご存知の通り温かいゆでただくそうめんのこと。被災時においても、温かいお出汁で心と体がほっと満たせる備えを届けたいという想いから、具材をたっぷり使用し、食べ応えにもこだわったにゅうめんをIZAMESHIとして商品化しました。

全5種類のラインアップ

ふわふわたまご麺／いろいろきのこ麺／たつぷりわかめ麺／あおさあさり麺／しじみしょうが麺



器いらずで手軽に調理

自立型パッケージのため、お湯を注ぐだけで付属のフォークを使ってそのまま食べられます。

ギフトにも映える「浮世絵」デザイン

江戸の情緒漂うにゅうめん屋の情景を描いたパッケージ。非常食としてはもちろん、大切な方への贈り物にも最適です。

**長期保存食「IZAMESHI」
5種の新ラインアップが登場
「具だくさんにゅうめん」
2026年6月1日(月)発売**

モダンもエキゾチックも。
空間をスマートに演出する。
オリジナルブランド
「CLOVER(クローバー)」の新商品。



アイアンプランター
w/カーヴスタンド
¥12,980(税込)



アイアンプランター
グレー Φ23
¥6,270(税込)



アイアンプランター
アンティーク H82
¥15,400(税込)



ケージポット
ブラック
¥13,750(税込)



シーグラスバスケット
ウィズハンドルL
蓋付き
¥5,720(税込)



シーグラスバスケット
ウィズハンドルM ボーダー
¥9,350(税込)



シーグラスバスケット
ウィズハンドルS
ボーダー
¥6,160(税込)



シーグラスバスケット
ストライプ
¥2,200(税込)



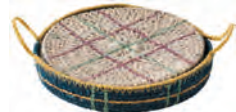
シーグラスバスケット
ドッグ
¥1,980(税込)



シーグラスバスケット
ボーダー 蓋付き
¥3,190(税込)



シーグラスバスケット
ホワイトハンドルM
¥6,160(税込)



シーグラスコースター
4枚セット バスケット付き
¥1,650(税込)



シーグラスマット
ブルーオレンジ
¥3,520(税込)



バッファローレザー
トレイ
¥7,260(税込)



バッファローレザー
ティッシュボックス
¥8,250(税込)



リサイクルレザー
バスケット グリーン Φ35
¥22,550(税込)



リサイクルレザー
バスケット
ダークブラウン Φ30.5
¥16,280(税込)



リサイクルレザー
バスケット
ブラック Φ30.5
¥16,280(税込)



バッファローレザー ボウル Φ24
¥5,170(税込)



ウォーターカン
ゴールド
¥5,830(税込)



コッパーウォーターカン
H13.5
¥4,620(税込)



ハンギングプランター
ゴールド Φ14
¥3,300(税込)



ハンギングプランター
ブラック Φ13
¥2,420(税込)



ウッドボウル
H18
¥2,750(税込)



ウッドボウル
ウィズ スタンド
¥6,270(税込)



ブラスウォーターカン
蓋付き H18
¥6,710(税込)



コッパープランター
Φ21
¥9,460(税込)



ブラウンマーブルポット
Φ23
¥15,950(税込)



トレントマーブル
カッティングボード D36
¥3,850(税込)



ホワイトマーブル
オーバルトレイ W28
¥5,170(税込)



ブラックマーブル
ラウンドトレイ Φ20
¥5,170(税込)



CLOVER

シンプルなフォルムや、
重厚感漂うアイテムがそろう



upstairs

outdoor living

「GINZA innit (ギンザ・イニット)」の2階にあるライフスタイルショップ。暮らしの空間をワンランク高めるためのエッセンスを求め、自社ブランドのアウトドアファニチャー「PATIO PETITE」をはじめ、アウトドアリビングをコンセプトにした国内外のさまざまなライフスタイルアイテムを豊富に取り揃えます。「GINZA innit (ギンザ・イニット)」の1階では、長期保存食「IZAMESHI」を扱うカフェ&レストラン「IZAMESHI Dish」を展開しています。

【住所】〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目10-1 GINZA innit 2F

【電話】03-3289-5150

【営業時間】11:00～19:00 月曜店休（祝日の場合は翌日店休）



 ONLINE SHOP

<https://www.upstairsstore.com>