

# 一日野市魅力ある個店創り支援事業 事業活用事例集

## 01 サービス



令和7年度交付事業

美容室あぶりこっと  
(美容室)

### 活用した事業

シャンプーチェア導入経費（撤去等含む）

## 02 サービス



令和7年度交付事業

株式会社 OK ROPE  
(なわとび販売・教室)

### 活用した事業

レッスン教室用内装工事  
パンフレット等広告物の制作  
新商品開発経費

## 03 サービス



令和7年度交付事業

wamiハッピードッグ  
(犬の日中預かり、犬用品)

### 活用した事業

店内お休み処（カウンター）の新設  
物販コーナー用内装工事  
土足で入れるスペースの新設

## 04 サービス



令和7年度交付事業

avec amour  
アヴェック アムール  
(アイラッシュ・ネイルサロン)

### 活用した事業

ネイル用施術台、椅子、備品  
ネイル施術器具  
室内の仕切り棚 など

## 05 小売



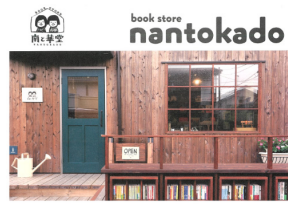
令和5年度交付事業

にじいろコーヒー  
(焙煎珈琲豆店)

### 活用した事業

ソフトクリーム専用冷凍・冷蔵庫  
ソフトクリームフリーザー導入費  
のぼり旗、インスタグラム広告 など

## 06 小売



令和7年度交付事業

南と華堂  
(絵本販売)

### 活用した事業

ウッドデッキ柵工事、お知らせボード作成  
総合カタログ作成、ホームページ改修  
お子様用本棚購入 など

## 07 飲食



令和6年度交付事業

ル ミエル  
(フランス料理)

### 活用した事業

スチームコンベクションオープンの導入  
食パン型、プレートの購入  
広告用ポスターパネルスタンドの購入

## 08 飲食



令和6年度交付事業

futollante  
(菓子製造・飲食店)

### 活用した事業

ビールサーバー製造、設置費用



01

サービス



## 高齢者や障害のある方でも楽に気持ちよく 新メニュー追加により売り上げもアップ

### 美容室あぷりこっと（美容室）

所在地：東京都日野市旭が丘 6-11-34  
HP：<https://hairsalon-apricot.com/>

顧客の高齢化に合わせ、長時間施術が可能な施術台を導入。スタッフの負担も軽減

従来のシャンプーチェアはリクライニングのみで可動範囲が狭く、腰や背中が曲がったお客様が苦痛を感じるため、長時間の施術が困難でした。

今回施術台を導入したことで、お客様の最高の寝心地ラインを実現でき、安心して長時間施術を行えるようになりました。また、施術側にとっても立ち仕事から解放され疲れにくくなるため、スタッフの負担軽減につながったことも嬉しい成果でした。

#### 活用した事業

- ・シャンプーチェア導入経費（撤去等含む）



長時間の施術が可能となり、ヘッドスパをスタート。客単価だけでなく、新メニュー目当ての来店もあり、客数UPにもつながった。



## 初心者から競技者まで 専門店ならではの本格レッスン教室開設

株式会社 OK ROPE (なわとび販売・教室)

所在地：東京都日野市旭が丘 1-17-32  
HP：<https://ok-rope.com/>

OK  ROPE

### 活用した事業

- ・レッスン教室用内装工事
- ・パンフレット等広告物の制作
- ・新商品開発経費

市内初となるなわとび専門店開設へ。  
店頭販売だけでなく、地域とのつながり  
を通して新規顧客を開拓

市内初のなわとび専門店として店頭販売・教室スペースを整備し、販売とレッスンを実施。レッスン用内装工事で鏡・照明・映像環境を整え、店頭販売用の陳列棚を制作。さらにパンフレット制作や新商品開発により集客力と専門性の向上を図った。

商店会加入により第18回たきび祭に参加し、30名以上がなわとびを体験。さらに旭が丘地域タウンガイドに掲載され、紙面経由での来店やレッスン受講につながった。



専門店販売とプライベートレッスンを両輪で展開し来客数が向上。子どもから大人までが継続的に運動できる場を創出し、地域の健康促進に寄与した。



## 魅力ある物販コーナーへの拡充と 地域住民が利用しやすいお休み処の新設 wami ハッピードッグ（犬の日中預かり、犬用品）

所在地：東京都日野市程久保 3-37-3  
HP：<https://wamihappydog.com/>

地域課題の解決で新規顧客開拓へ。  
物販コーナーの拡充と店内改装で  
既存顧客へのサービスも向上。

当店は坂の中腹にあり、ランニングや自転車での移動中に疲れた人や、隣の病院を受診した人がお迎え待ちする際に休憩する場所がなく、店の前に立ち尽くしていたり外のベンチに座る光景が見られていた。この課題に目を向け、土足で立ち入れなかった店内床を改装、だれでも利用できるカウンターを設置。休憩する人に声をかけ、店に立ち寄りやすいようにした。カウンター周辺には物販コーナーを拡充し、ふらっと立ち寄った方との会話作りの場を提供、物販の売上が増加した。

お休み処を起点とした犬のマナーなどの啓発、イベントの周知も今後予定しており、人と犬が共生できる住みよい街づくりへの貢献も期待できる。

### 活用した事業

- ・店内お休み処（カウンター）の新設
- ・物販コーナー用内装工事
- ・土足で入れるスペースの新設

物販コーナー全景 ↓



店舗改修計画をもとに、利用者が手に取りやすい物販スペースを実現、売り上げUPにつながった。



## 主婦・ママさんの強い味方 ネイル＋アイの複合サービス提供で差別化 avec amour（アイラッシュ・ネイルサロン）

所在地：東京都日野市多摩平 1-2-1 第一ビル 308  
HP：<https://avec-amour-104332.square.site/>

待合スペースを有効活用し、室内空間を2つにわけることでネイル部門を設置。ニーズに合ったサービスが可能に。

当店が位置する豊田エリアは近年子育て世代が特に増えているエリアで、育児や仕事をしながらも通える店舗へのニーズが高まっている。

オーナー自身も子育てを経験するママの1人。同時施術による時間短縮、子供を連れて入店できる環境などの顧客ニーズに合わせ、本補助金を使って店舗改装や設備購入を実施。既存顧客へのサービス向上だけでなく、同サービスを目的とした近隣他市からの流客などもあり、売上UPの要因となっている。スタッフが増えたことで施術中に他のスタッフが子供の相手をするなど、店全体でサポートすることでリピート客の獲得につながっている。

### 活用した事業

- ・ネイル用施術台、椅子、備品
- ・ネイル施術器具
- ・室内の仕切り棚 など



ネイルとアイの仕切り棚を補助金で購入。低めに設置することで店内は見渡しやすく、小さい子供にも目を向けやすい。



## 珈琲豆屋がつくるオリジナルソフトクリームで 需要減少期の売上確保を実現！

にじいるコーヒー（焙煎珈琲豆店）



住所：東京都日野市神明 2-16-7  
HP：<https://nijiiru-coffee.com/>

### 活用した事業

- ・ソフトクリーム専用冷凍・冷蔵庫
- ・ソフトクリームフリーザー導入費
- ・のぼり旗、Instagram広告 など

夏場のコーヒー需要減少期の売上アップで  
春夏秋冬の売上の平準化に加え、スタッフ  
の労働時間も平準化

珈琲豆屋に限らず、初めて行く個人店は「どのようなものを取扱う店なのか」「どんな価格帯なのか」が心配で、なかなか敷居が高いもの。そこで、ワンコインの商品を販売することでお客様に安心感を与えて、入店を促すことが大きな目的の一つ。

また、コーヒー豆屋の繁忙期は秋から冬。需要が低下する夏にコーヒー豆屋ならではの、かつ全く別の商品を作ることにより、

- ①コーヒー豆屋としてのブランディングの維持
- ②需要減少期の売上の確保
- ③スタッフの年間を通した雇用維持を実現した。



コーヒーを作るときに出る微粉を最後にソフトクリームにかけることで、見栄えアップと食品ロスも低減（左）  
期間限定のため、販売時期はHP等でご確認を（右）



## 大人から子供まで地域 みんなが集う コミュニティの場としての本屋を目指して

### 南と華堂（絵本販売）

住所：東京都日野市南平 6-17-10  
HP：<https://nantokado.stores.jp/>



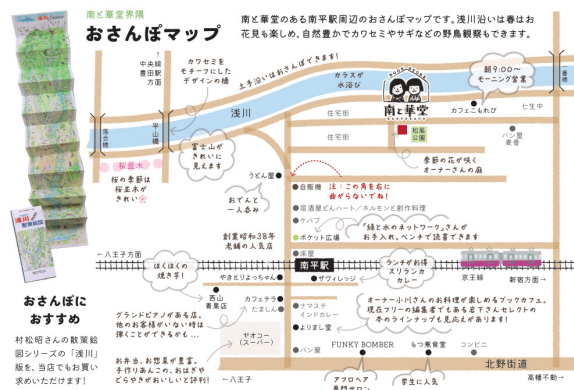
#### 活用した事業

- ・ウッドデッキ柵工事、お知らせボード作成
- ・総合カタログ作成、ホームページ改修
- ・お子様用本棚購入 など

人が集まる仕掛けづくりを店舗の内外に  
散りばめ、売上は去年の 150% を達成

今までは外から店内が見えず初見客が入りづらい構造であったため、外装やウッドデッキの設置などを実施。地域の情報を発信するお知らせボードや、通行人が手に取れるようウッドデッキの柵下に本を置くなど、地域住民とコミュニケーションできる設備を充実させた。

ウッドデッキ部分ができたことにより他業種店舗とのマルシェが実施できるなど、絵本に興味なかった方がお店を訪れるきっかけ作りもできている。



「絵本でつながる場所」をコンセプトに作成したカタログの中には、当店だけでなく近隣店舗も紹介し、地域の魅力発信にも寄与している。



# フレンチの技術と最新機器の導入で 新たな日野市の名物料理開発に挑戦 ルミエル（フランス料理）

住所：東京都日野市多摩平 1-5-7  
HP：<https://lemiel2007.gorp.jp/>

最新オーブンの導入で既存メニューをアップデート。自作メニューが増えたことで原価にも好影響◎

コロナや物価高等の影響で会食回数、意識が変化する中最新機器の導入で商品開発を計画。人気メニューの見直しや、これまで輸入していたバケットを自作し仕入れ原価を抑えるなど、顧客満足のUPにつながった。

当店のメニューでは日野産野菜を使用しており、今後は導入機器を活用し、地元食材を使った商品開発なども期待できる。

## 活用した事業

- ・ スチームコンベクションオーブンの導入
- ・ 食パン型、プレートの購入
- ・ 広告用ポスターパネルスタンドの購入



店のスペシャリテだった和牛ホホ肉の赤ワイン煮込みをビーフシチューへカジュアル進化。コース等で提供(左) 蒸し焼き、煮物、パン・お菓子焼成など幅広い調理が可能なスチームコンベクションオーブン(右)



## 市内醸造ビールを樽生提供 看板商品との相乗効果で地域を盛り上げる futollante( フトランテ ) (菓子製造・飲食店)

住所：東京都日野市百草 999  
百草団地 SC2-8-1-108  
HP：<https://www.coyano.com/>

自社の看板商品にあう本格的な  
クラフトビールの提供で売上 UP

開業当初はイベント用の簡易ビールサーバーを使用して  
いたが、温度管理やガス圧調整が難しく、クラフトビール  
本来のおいしさを安定して提供することが課題であった。

補助金を通して本格的なビールサーバーを導入し市内醸  
造所「10antsBrewing」の樽生クラフトビールの提供を開  
始した。導入後は、ビールと自社商品の豚皮スナック「東  
京風アングカシー」の相性も好評で、クラフトビールファン  
や地域の方々の来店が増加し、売上は導入月比 162.8%ま  
で伸張。当店は商店会の活動にも精力的に参画しており、  
今後も市内事業者との連携、地域の魅力発信が期待できる。

### 活用した事業

・ビールサーバー製造、設置費用



「10antsBrewing」の醸造所は当店のすぐ横にある。  
両店の取り組みは地域事業者を巻き込み、仲間の輪  
が広がっている。