



スタンプやクーポンの設定は導入店舗でカスタマイズが可能。利用客の属性や店舗の現状などに合わせられる

導入した店舗が専用アプリのように利用できるのがmisecaの最大の特徴



導入店舗と利用客をスタンプやクーポンなどのサービスでつなぎ、利用増へと導いていく

コロナ対策、小規模飲食店が低コストで利用できる誘客・テイクアウト支援システムの開発

小規模店舗が使える専用アプリを開発

スマートフォンの普及により、電子クーポンやスタンプカードなどを提供できるアプリは飲食店などの誘客戦略のひとつとなっている。しかし高額な開発費や運用費がネックとなり、実際に導入できるのは大規模企業に限定されているのが現状だ。そこで株式会社メディア・マジックでは、経営基盤が弱い個人経営のラーメン店などの小規模飲食店でも利用できるアプリの開発を進めている。それが「miseca(ミセカ)」だ。

このミセカの最大の特徴は、導入店舗専用開発される既存のアプリとは違い、月額5000円程度という低価格の運用費で、導入店舗が専用アプリのように使えること。利用客が専用アプリをインストールし、店頭で店舗登録を行うことで飲食店では電子クーポンやスタンプカードなどの誘客アイテム、さらにはテイクアウトの利用にもつなげていくことができる。つまりミセカを活用することによって、小規模飲食店が「手早く」「効果的に」、さらに「低価格」で誘客施策を展開することができるのだ。

コロナ禍で経営不振にあえぐ店舗を支援

元々、同社では札幌市内の飲食店を紹介するアプリの開発・運営を行っていた。その経験を活かしながら、小規模飲食店に幅広く使ってもらえるよう新しい技術の開発を開始した。前提としたのは個人経営のラーメン店での導入だが、今後の展開としては2つの道が見えている。札幌や旭川、函館といった道内主要都市でリリースした後に全国進出していく道と、ラーメン店からそば屋、パン屋、美容室というように業種を広げていく道だ。利用者が拡大すれば、両方の道を急加速で進んでいく可能性もある。

コロナウイルスの影響で、特に個人経営などの小規模飲食店では来客が減少し、経営が厳しい状態が続いている。そうした小規模飲食店のために「何かできないか?」という思いが今回の事業のスタートだ。早期のリリースに向けて開発が急ピッチで進んでいるが、「困っている飲食店を助きたい」という使命感が同社を突き動かしている。

株式会社 メディア・マジック

お客様に喜ばれる事を喜びに感じるコンテンツサービスの提供

クライアントはもちろん、その先のユーザーを見据えたモバイルコンテンツの企画・制作・配信・運営などを展開



取締役 第2開発部長
樋原 猛己

助言を参考に課題解消にも取り組んでいます。

採択に際し、今後の展開に向けたアドバイスもいただきました。弊社の課題でもあったので、非常にありがたいと思えました。そのアドバイスを参考に、課題の改善に向けて取り組んでいます。

会社情報

設立 平成8年11月
従業員数 35名
代表者 里見 英樹

札幌市中央区北3条西18丁目2-10
MMAビル
TEL 011-621-2500
FAX 011-621-2511

<https://www.mediamagic.co.jp/>

