

# 飲食店向けリピーター育成ツール

**メシスヨ**

2026.02.16

# 会社概要



## MISSION

飲食業および周辺事業の新たな付加価値を創造する

飲食事業従事者に新たなビジネススタイル・ライフスタイルを提供する

会社名	株式会社 R R B ラポールリブランディング
設立	2025年2月
代表者	永岡 智亨
所在地	大阪府大阪市北区梅田1-13-1 大阪梅田ツインタワーズサウス15F
事業内容	飲食店専門の居抜き店舗物件検索 ポータルサイト「ぶけなび」の 運営

# 導入実績

多種多様な導入実績を誇る  
デジタルスタンプラリーシステム「Raund」をベースにした  
デジタルツール「メシスタ」



自治体・観光



大手商業施設



大手法人



累計参加ユーザー数

32万人

以上

# オープン直後・立ち上げ期の飲食店が抱える「集客」の壁

「一度来てくれたお客様が、なかなか戻ってこない」とお悩みではありませんか？



## 認知不足

開店したばかりで、まだお店の存在が知られていない。



## 広告費の高騰

グルメサイトやSNS広告にコストをかけられない。



## 定着率の低さ

「一度は来たけど、それっきり」のお客様が多い。



## きっかけ不足

再来店を促す強い動機づけ（フック）が少ない。

## 繁盛店への近道は「新規顧客」より「リピーター育成」

2回目、3回目の来店こそが、お店のファンをつくるカギになります。

The infographic is divided into two main sections. The left section has a dark grey header with the text '新規獲得コスト：高' (High cost of new acquisition). Below it is an illustration of a grey bucket with a faucet pouring blue water, with some water spilling out. The right section has a yellow header with the text 'リピート価値：高' (High repeat value). Below it is an illustration of a yellow bucket with a faucet pouring blue water. In the center, the text '1:5の法則' (1:5 rule) is written in large, bold, yellow characters. Below this, smaller black text reads: '新規顧客を獲得するコストは、既存顧客を維持するコストの5倍かかると言われています。' (The cost of acquiring new customers is 5 times the cost of maintaining existing customers).

新規獲得コスト：高

リピート価値：高

# 1:5の法則

新規顧客を獲得するコストは、既存顧客を維持するコストの5倍かかると言われています。

立ち上げ期こそ、一度掴んだお客様を離さない  
「リピート施策」が経営安定の生命線です。

# 飲食店特化型デジタルスタンプラリー **ムシスロ**

「スタンプ×抽選」で、次回の来店が楽しみに変わる。



実績豊富な「Raund」を飲食店向けに最適化した、集客・リピート育成ツール

## 「メシスタ」が選ばれる3つの理由

01

来店インセンティブ

ワクワクする抽選機能で  
入店を後押し。



02

リピートを生む  
エスカレーション

通うほど特典が豪華になる  
仕組み。



03

データ分析

お客様の動向を見える化、  
次の手に活かす。



## 特典付与×抽選演出で、来店体験をエンタメ化

✓ **ただのポイントカードではありません**

紙のカードにはない「抽選（クジ引き）」のアニメーション演出が、お客様のワクワク感を刺激します。

✓ **ハズレなし設定も可能**

「何かが必ず当たる」という安心感と期待感が、初回来店のハードルを下げ、新規顧客の背中を押します。

✓ **アプリ不要**

Webブラウザで完結するため、面倒なアプリダウンロードは不要。QRを読み込むだけで即参加可能です。



スマホでの抽選アニメーションイメージ

## 「3回の来店でファン化を完了させる「ステップアップ特典」

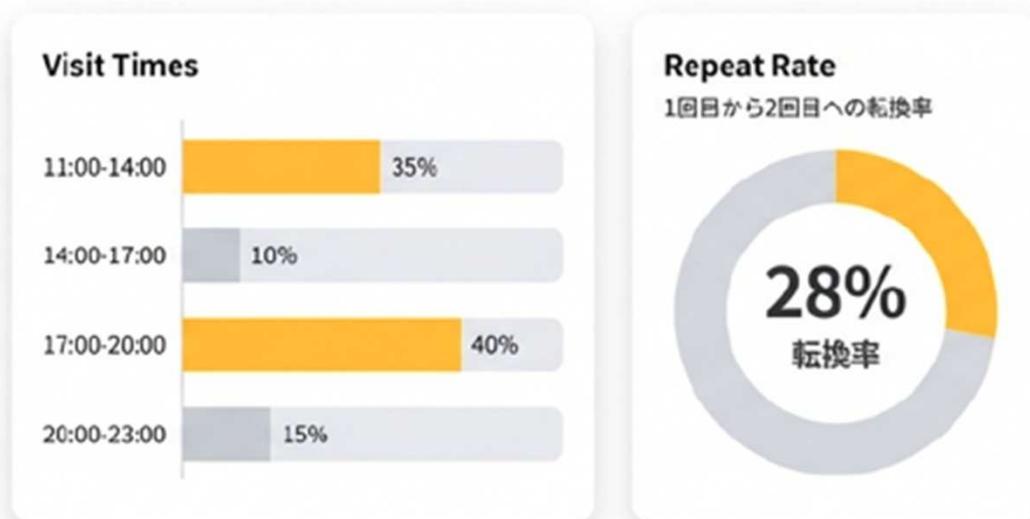
1回目より2回目、2回目より3回目。通うほどにお得になる。



● ※いずれも「次回使える」クーポンにすることで、必ず次の来店予約（約束）を取り付けます。

## 顧客の行動と声を可視化するデータ分析機能

### 来店行動分析



「どの時間帯にスタンプが押されたか」「1回目から2回目への転換率は？」などのデータをダッシュボードで確認可能。

※画像はイメージです。

### アンケート機能



抽選参加時に簡単なアンケートを実施可能。「味の感想」や「接客満足度」など、お客様の生の声を集め、店舗改善（QSC向上）に役立てられます。

# シンプルで使いやすい画面設計



※画像はイメージです。

## 主な機能

- スタンプ付与 (QRコード制限機能あり: 位置情報連動など)  
- 抽選設定 (確率設定、等級設定)  
- クーポン管理 (消込機能、有効期限設定)  
- 店舗管理画面 (スマホ・PC対応)  

## 最短3営業日でスタート可能。導入フロー



### お申込み

Webまたは  
お電話にて。



### アカウント発行

店舗様専用の  
管理画面を発行します。



### 設定・POP設置

特典内容を決め、  
店頭でQRコードPOP  
を置いただけ。



### サービス開始

スタッフ様への  
簡単な説明だけで  
スタートできます。

## 立ち上げ期の店舗様を応援する、続けやすい料金設定

### 月額費用

1店舗あたり **10,000**円 (税別)

初期費用：[今なら0円キャンペーン中]

- ✓ システム利用料 (スタンプ、抽選、クーポン機能全て)
- ✓ メールサポート
- ✓ 簡易販促ツールデータ (QRコードPOPの雛形など)

アルバイト1人のシフト代 (1日分) 以下のコストで、  
24時間働く集客システムを導入しませんか？