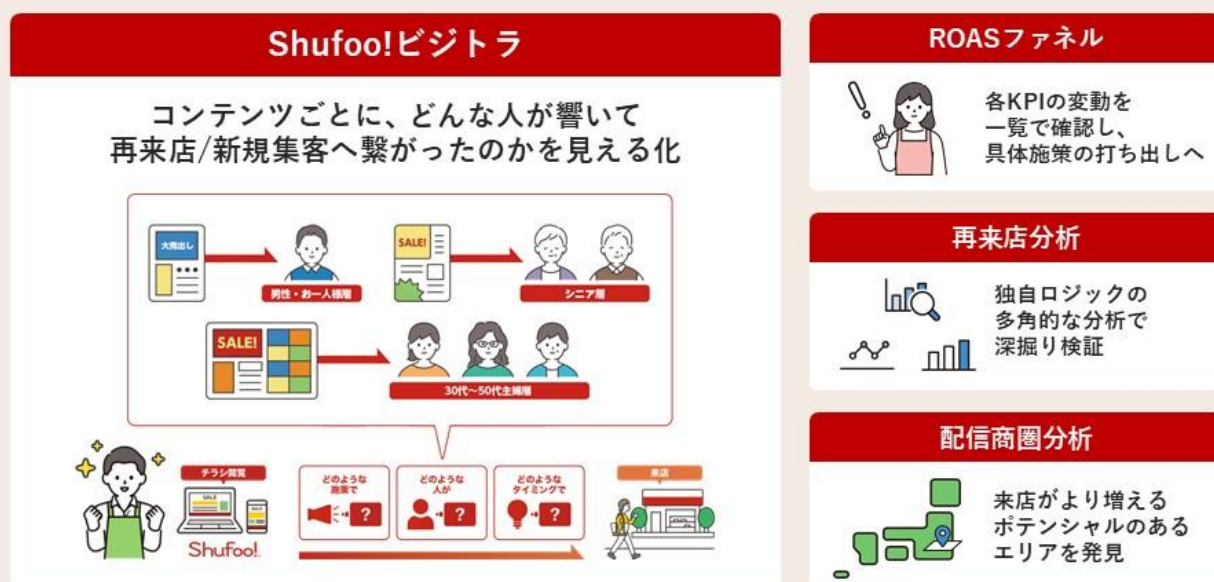


レポートサービス「Shufoo!ビジトラ」チラシの効果をもさらに深掘り ROAS ファネル・再来店分析・商圈分析の3機能を新たに追加

～広告費用対効果の可視化からチラシの中長期効果分析、配信エリアの最適化まで総合強化～

TOPPAN グループの株式会社 ONE COMPATH（ワン・コンパス）が運営する国内最大級の電子チラシサービス「Shufoo!（シュフー）」が提供するレポートサービス「ビジットラッキング（旧名称）」は、10 月より Shufoo!ブランドの統合により「Shufoo!ビジトラ」へ名称を変更いたしました。さらに、本サービスはこのたび、チラシ配信効果を最大限に引き出し、数値に基づいた効果的な店舗運営を行う目的として、「ROAS（広告費用対効果）ファネル」「再来店分析」「配信商圈分析」の3つのレポート項目を新たに追加いたしました。

ROASファネル・再来店分析・商圈分析の3機能を新たに追加



■背景

これまで Shufoo!では、2001 年 8 月のサービス提供開始以来、コンシューマーに向けてお買い物情報であるチラシを提供しています。同時に、全国の小売業をはじめとしたさまざまな業態の企業に対しても、販促情報の発信とともに、チラシや広告を閲覧したお客様が来店・購買したかといった分析を行ってきました。チラシの閲覧数と来店計測データによって、電子チラシの費用対効果が分かるようになった一方で、顧客企業からは実施した施策の効果分析だけでなく、次回の施策改善につながる分析結果が欲しいといった要望が多く寄せられていました。そこで 2024 年 10 月に新たな来店可視化レポートサービス「ビジットラッキング」の提供を開始し、これまでの Shufoo!ユーザー内でのチラシ閲覧者の来店計測に加え、「どんなチラシ（広告）によって」「どんな人たちが」「新規・継続的に」店舗へ足を運んでいるのかを分析できるようになりました。また、今年 2 月には来店前のチラシ閲覧者の属性とチラシを見て実際に来店した顧客属性をそれぞれ分析することのできる機能の提供を開始しました。今回は、さらなるアップデートとして Shufoo!を利用した販促施策における KPI 変動の視覚化や改善項目の深掘り分析機能の拡張、来店増加が期待できるエリアを特定する機能を追加し、販促業務の改善をより幅広く、効果的に進められるようになりました。

■「Shufoo!ビジトラ」追加された新たなレポート項目について

今回追加された機能は、広告費用対効果を測る「ROAS ファネル」・再来店状況や新規集客の指標となる「再来店分析」・集客につながるエリアを特定する「配信商圈分析」の3つです。「ROAS ファネル」は、広告費用対効果「ROAS (Return On Advertising Spend)」を構成する各 KPI の変動を細やかに確認できることで項目ごとに適切な改善案を導き出すことが容易になります。また、「再来店分析」では Shufoo!で配信しているチラシをきっかけに継続的に来店しているユーザーの可視化が可能となりました。さらに、「配信商圈分析」においては、チラシを配信することでより多くの来店につながるエリアを特定することが可能となり、お客様の来店数増加を期待できます。

(1) ROAS ファネル

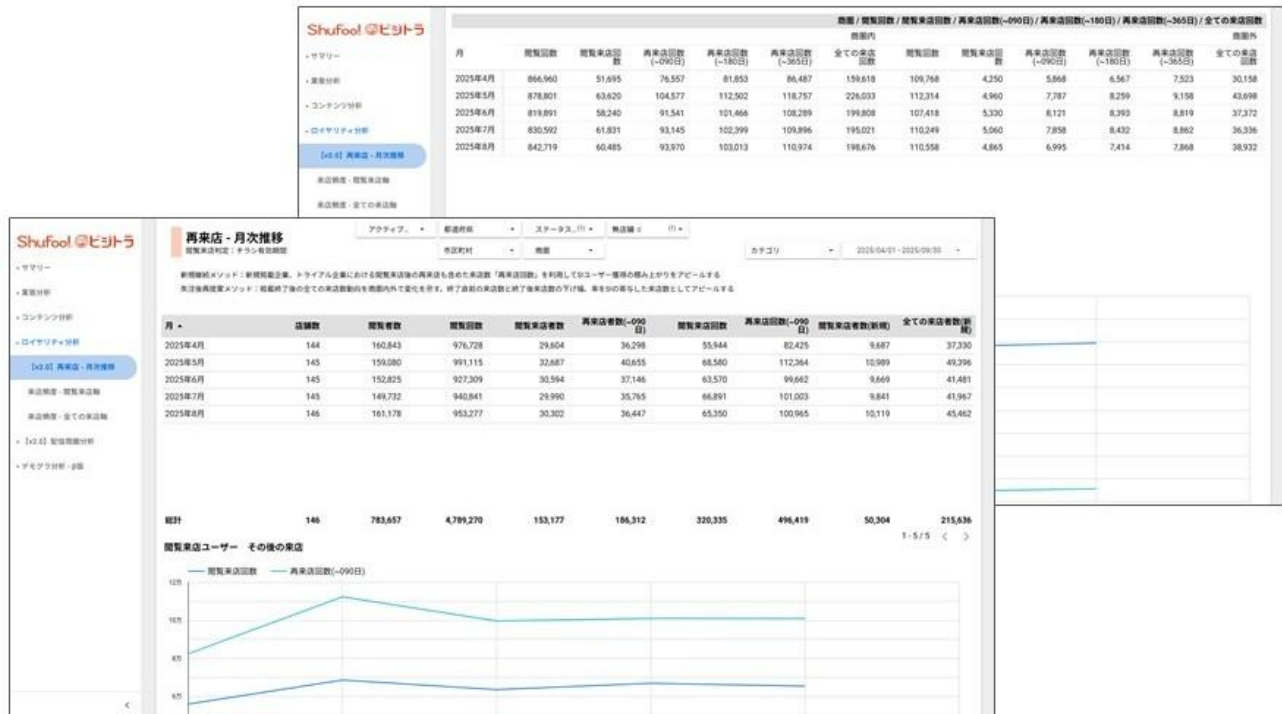
Shufoo!における ROAS (広告費用対効果) を構成する「閲覧」「来店」「再来店」など、顧客の行動を複数の段階に分け、各 KPI の変動を一覧で確認できるようになりました。Shufoo!でのチラシ掲載における認知拡大や閲覧数に加え、来店者数や来店回数を含めた指標を基に ROAS を算出することで、「チラシの閲覧率に伸びしろがある」「既存顧客は安定しているが、新規顧客へのアプローチが必要」といった具体的な検討や判断が可能になり、より効果の高い施策や改善余地のある施策を一目で把握できます。これにより、具体的な施策項目ごとに最適なアプローチ方法や改善策を導き出すことが可能です。





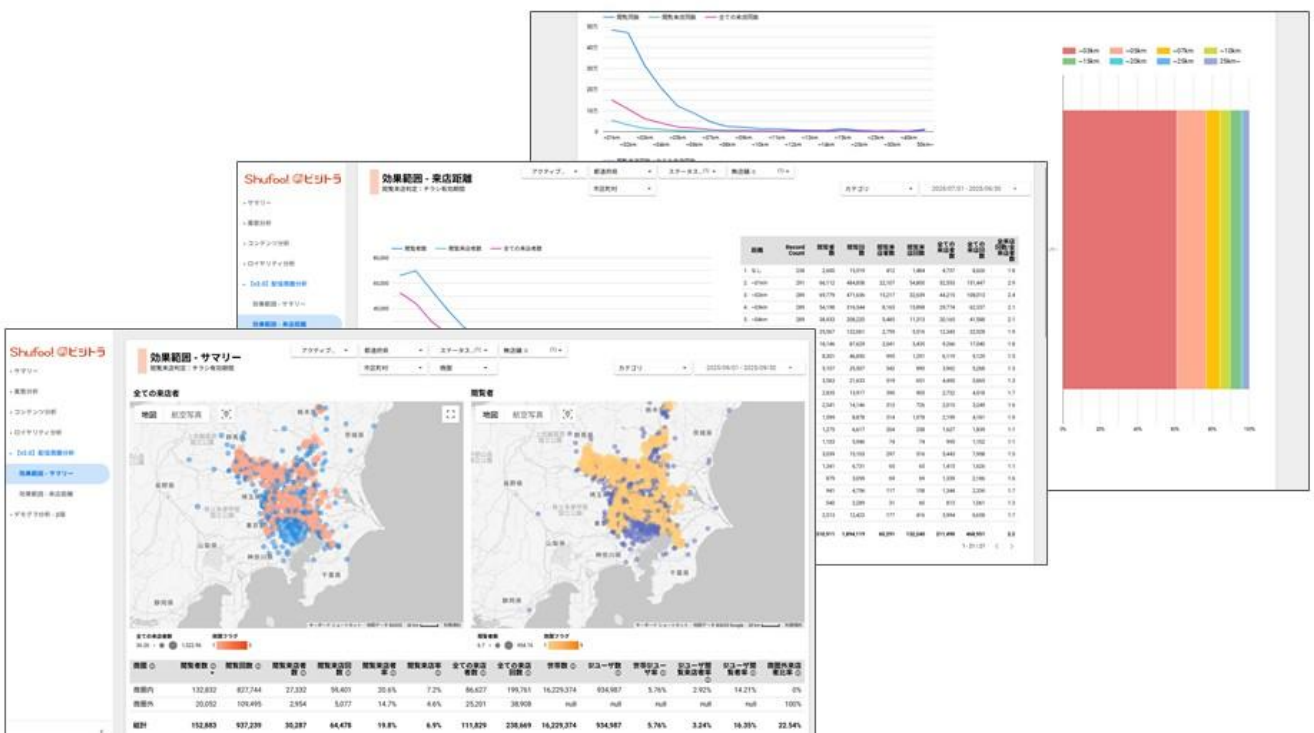
(2) 再来店分析

Shufoo!に掲載したチラシをきっかけに継続来店しているユーザーを可視化し、短期的な数値変動に左右されことなく、中長期的な視点でユーザーの来店促進効果を正確に測定することができるようになりました。これにより、販促計画を立てる際に、新規顧客への注力と既存顧客との関係強化のどちらを優先すべきかなど、重要な判断をデータに基づいて明確に行えるようになりました。



(3) 配信商圈分析

現在 Shufoo!チラシを配信している地域以外で、来店増加が期待できる地域を特定できます。ユーザーの来店範囲をグラフで表示することで、地図上のマッピングによる可視化に加え、数値推移を基にした配信エリアの拡大検討が可能です。





■今後の展開

「Shufoo!ビジトラ」は、顧客企業のデジタルからリアルにおける店舗集客の傾向をチラシ（広告）ごとにデータ化し、マーケティングのPDCA実現を目指して引き続き新たな分析レポートの開発をおこなっています。今後は対応業種を拡大しながら、チラシ以外の広告コンテンツを配信した際の来店可視化機能を順次リリース予定です。

また、レシート活用型ソリューション「Shufoo!レシートキャンペーン」との連携により、販促コンテンツの閲覧から購買に至るまでの一連の顧客行動を分析できる基盤の構築も予定しています。本サービスを通じて、Shufoo!は従来の電子チラシを配信するメディアサービスから、データとAIを活用した「メディア×AIマーケティングサービス」としてさらなる進化を目指しています。

Shufoo!レシートキャンペーンについて：<https://onecompath.com/news/release/16544/>

■「ビジットトラッキング」とは

「ビジットトラッキング」は、電子チラシサービス「Shufoo!」の1,600万人のユニークユーザーの閲覧データ、そして国内外8.5億IDの人流データが蓄積されている株式会社unerry（ウネリー、本社：東京都港区、代表取締役社長CEO 内山 英俊）のリアル行動データプラットフォーム「Beacon Bank」を活用※し、店舗来店傾向を可視化したレポートです。※2021年より協業し、来店計測を継続して行っています。

詳細はこちら：<https://onecompath.com/news/release/15717/>

※unerryが運営するリアル行動データプラットフォーム「Beacon Bank」に蓄積している人流ビッグデータをAI解析し、全国の各店舗の来店計測等が可能です。人流データは特定の個人を識別することができない個人関連情報です。

■Shufoo! について

月間1,600万人（2025年9月現在、提供ASP上のアクセス含む）が利用し、全国12万店以上が参加する国内最大級の電子チラシサービスです。日本全国のスーパーやホームセンター、家電店、ドラッグストア等のチラシを無料でチェックできるほか、お店のおすすめ商品、タイムセール、バーゲン情報、クーポンや割引デーの情報、レシピ検索など、毎日のお買物を便利でお得にする情報が満載です。スマートフォンアプリのほか、PCやタブレットなど様々な端末で利用できます。2001年8月よりTOPPAN株式会社が運営を開始し、2019年4月1日よりTOPPANグループの株式会社ONE COMPATHが運営しています。

URL <https://www.shufoo.net>

■株式会社 ONE COMPATH について

所在地：東京都港区芝浦 3-19-26 TOPPAN 芝浦ビル

設立：1997年1月20日

資本金：100百万円

代表者：代表取締役社長 CEO 早川 礼

従業員：134名（2025年4月時点）

URL：<https://onecompath.com>

主なサービス：地図検索サービス「Mapion」、電子チラシサービス「Shufoo!」、ウォーキングアプリ「aruku&（あるくと）」、店舗情報プラットフォーム「LocalONE（ローカルワン）」

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

■お問い合わせ先■

株式会社 ONE COMPATH 東京都港区芝浦 3-19-26
広報（瀬島、小西） press@onecompath.com