



2026年2月3日

各 位

会社名 クラシル株式会社
代表者名 代表取締役社長 堀江裕介
(コード番号: 299A 東証グロース市場)
問合わせ先 取締役 CFO 戸田翔太
TEL. 03-6420-3878

移動系ポイ活アプリ「LINE WALK」と「クラシルリテールネットワーク」が連携

掲載商品数No.1の「レシチャレ」基盤を活用し、メディア企業の収益化とユーザー活性化を促進

移動系ポイ活アプリ 「LINE WALK」と 「クラシルリテールネットワーク」が連携

LINE WALK



レシチャレ

クラシル株式会社(本社: 東京都港区、代表取締役社長: 堀江 裕介)は、2026年2月2日(月)より、LINEヤフー株式会社が運営する、歩くだけでポイントが貯まるアプリ「LINE WALK」において、購買保証型リテールメディアネットワークサービス「クラシルリテールネットワーク」との連携を開始いたしました。

これにより、「LINE WALK」のユーザーは買い物という日常の行動を通じて、より効率的にポイントを貯めることができます。

また本取り組みは、リテールメディアを活用した広告・販促の新たな可能性を広げるとともに、クラシルリテールネットワークに参画するメディア(アプリ・サービス)の拡大を加速させるものです。

■ 連携の背景と目的

近年、ポイ活を中心とした生活者向けアプリ・サービスは急速に増加する一方で、

- ・ユーザーが継続的に参加できる広告案件の確保
- ・日常生活に自然に組み込まれる利用動機の創出

といった課題を抱えるケースも少なくありません。特に、短期的な広告案件への依存は、ユーザーの継続利用率やLTVの伸び悩みにつながる傾向があります。

「クラシルリテールネットワーク」は、こうした課題に対し、“日常の買い物そのものが価値になる”体験を提供することで、メディア・ユーザー・広告主の三者にとって持続可能なエコシステムを構築してきました。

今回の「LINE WALK」との連携は、その成功モデルをさらに拡張し、他のメディア（アプリ・サービス）との連携拡大を見据えた重要な取り組みとなります。

■ 「クラシルリテールネットワーク」について

「クラシルリテールネットワーク」は、レシピ動画サービス「クラシル」で培ってきた食品メーカーおよび全国の小売事業者との強固なリレーションを基盤にした、購買保証型のリテールメディアネットワークです。

中核サービスである「レシチャレ」では、

- ・指定商品を購入することでポイントが貯まる
- ・全国のスーパーマーケットやドラッグストアなど、日常利用される小売店舗に対応
- ・掲載商品数は業界No.1規模

といった特徴を持ち、「日常の買い物でポイントが貯まる」体験が多くのユーザーから高い支持を得ています。

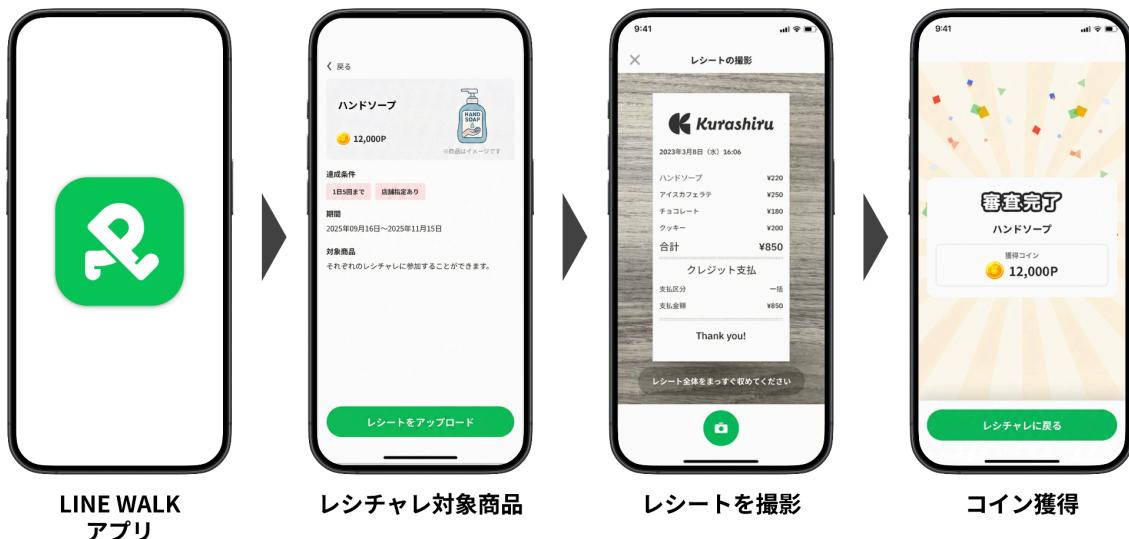
詳しくはこちらのリリースを参照ください：

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000398.000019382.html>



■ 連携の概要とユーザーメリット

本連携により、「LINE WALK」内において、当社が提供するレシート買取り機能「レシチャレ」に掲載されている豊富な販促キャンペーンが展開されます。ユーザーは、日常の「歩く」という活動に加え、スーパー・ドラッグストアでの「買い物」という日常動作をポイントに変えることができ、よりお得で利便性の高いアプリ体験を享受できます。



■ アプリ運営メディア企業様への価値

「クラシルリテールネットワーク」との連携は、ユーザー体験の質を高めながら、メディアとしての収益性を最大化できる先進的な取り組みです。

1. 国内No.1の圧倒的な案件数による収益化

「レシチャレ」は、レシート買取りポイ活アプリにおいて掲載商品数No.1を誇ります。大手ナショナルクライアントを含む多様なメーカー・小売企業のキャンペーンを豊富に揃えているため、導入メディアは営業リソースをかけずに、即座に質の高い販促コンテンツを自社ユーザーに提供し、新たな収益源を確保できます。

2. 日常動作の「ポイント化」によるユーザーアクティビティ化

「レシートをもらう」という誰にでも発生する日常の習慣をポイントに変換できるため、ユーザーの利用継続意欲(リテンション)が飛躍的に向上します。特に生活密着型のメディアにおいては、買い物前後のアプリ起動が習慣化され、DAU(1日あたりの利用者数)の底上げに直結します。

■ LINEヤフー株式会社 藤野 弘明様コメント

「LINE WALK」では移動に加え、日々の「お買い物」という生活に欠かせない行動でポイントが貯まる「レシチャレ」との連携を開始しました。本連携を通じて、「LINE WALK」を起動する新たなきっかけを創出し、ユーザーの皆様により多角的にポイ活を楽しんでいただきたいと考えています。今後も、日常のあらゆるシーンで手軽にポイントが貯まる、毎日を少しお得にするサービスを目指してまいります。

■ クラシルリテールネットワーク事業責任者 大竹雅登コメント

「クラシルリテールネットワーク」が持つ国内最多のレシートキャンペーン案件を、「LINE WALK」の強力なユーザー基盤と掛け合わせることで、日常の『歩く』と『買う』が価値に変わる新たな体験を創出します。本連携は、アプリメディアの収益化とユーザー活性化の両方を同時に実現し、アプリをリテールメディア化していく先進的なモデルケースになると確信しています。今後もパートナー様と共に、リテールメディアの経済圏を拡大してまいります。

■ 今後の展望

当社は「クラシルリテールネットワーク」を通じて、生活者・メーカー・小売企業、そしてパートナーメディアのすべてが「三方よし」となるリテールメディアの構築を目指しています。今後もニュースアプリやヘルスケア、ライフスタイルなど多様な領域での連携を加速させ、ネットワークをさらに拡大させ、新たな価値を提供し続けてまいります。

(※)

レシチャレ(旧:クラシルリワード)は『レシート買取りアプリ』においてDL数No.1

※集計期間:2024年10月～2025年9月

※iOS & Android合算値

※Sensor Tower調べ

※弊社は、App StoreおよびGoogle Playにおいて「レシート」または「レシート 買取り」検索で表示されるアプリのうち、「レシートのアップロード」「SNS投稿」でポイントを取得できる機能を有する、またはその旨が説明欄に記載されているアプリサービスを「レシート買取りアプリ」と定義しています。

以上