

LINE公式アカウント導入で 何が変わる？

企業向け提案資料 | 2026年6月調査

LINEは国内で9,700万人*が利用する生活インフラ。
お客さまに直接つながり、関係を深め、ビジネスの成果につなげることができます。

※出典：LINEヤフー株式会社 2025年3月末時点



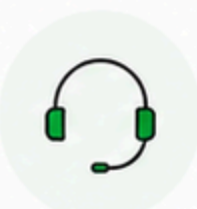
クーポン配信



データ分析



店舗集客



問い合わせ対応



小売・EC

飲食・カフェ

クリニック・医療

美容・サロン

スクール・サービス

1 集客・販促



・新着情報、キャンペーン、
イベント情報を直接
届けやすい

2 再来店・再購入



・クーポン、ショッピングカード、
ステップ配信で
リピートを促進

3 接客効率化



・チャット、あいさつ
メッセージ、自動応答で
問い合わせ対応を省力化

4 見込み客育成



・絞り込み配信や
段階別配信で
温度感に合わせて
案内できる

5 顧客理解



・分析・アンケートで
反応やニーズを把握し
改善に活かせる

6 低コストで開始



・月額0円から開始可能
・主要プランの目安：
0円・5,000円・15,000円
(税別)

導入で期待できる効果



来店・予約・問い合わせの増加



休眠顧客の掘り起こし



ブロックされにくい
関係づくり



顧客対応の属人化を減らす



LTV向上につながる

LINE公式アカウントでできること【機能一覧】

主要機能を標準機能 / 拡張連携に整理

1 情報発信



- メッセージ配信
- 絞り込み配信
- ステップ配信
- リッチメッセージ
- カードタイプメッセージ
- リッチビデオメッセージ
- LINE VOOM投稿

新着情報・販促・ナーチャリングに活用

2 接客・自動化



- LINEチャット
- あいさつメッセージ
- 応答メッセージ
- AIチャットボット(β)
- LINEコール

問い合わせ対応と一次対応の効率化

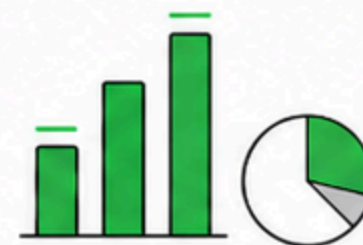
3 販促・再来店



- リッチメニュー
- クーポン
- ショップカード
- リサーチ
- キャンペーン

来店・購入・再訪を後押し

4 管理・分析



- ビジネスプロフィール
- 友だち追加導線
- オーディエンス
- 分析
- 権限管理

運用管理と改善の土台

5 拡張・連携



- Messaging API
- CRM連携
- 予約システム連携
- EC連携
- 会員管理連携

顧客管理・予約・販促の高度化

まず使うべき基本セット

あいさつ

リッチメニュー

配信

チャット

クーポン

分析

機能別に見る「できること」解説

タイトル + 短い解説で一覧化



01 メッセージ配信

友だち追加したユーザーへ、テキスト・画像・動画などを一斉に届けられる。



02 絞り込み配信

属性や行動条件に合わせて、送り先を絞って配信できる。



03 ステップ配信

追加直後や条件達成後に、順番に自動配信できる。



04 LINEチャット

1対1で相談・問い合わせに対応できる。



05 あいさつメッセージ

友だち追加直後に初回案内を自動送信できる。



06 応答メッセージ

キーワード応答や営業時間外対応を自動化できる。



07 リッチメニュー

トーク画面下部に固定メニューを表示し、予約やECへ誘導できる。



08 クーポン

来店や購入の後押しとなる特典を簡単に配信できる。



09 ショップカード

紙のポイントカードをデジタル化し、再来店を促せる。



10 リサーチ

アンケートで満足度やニーズを収集できる。



11 分析

友だち数、配信結果、反応傾向を確認し改善に使える。



12 ビジネスプロフィール

店舗情報や基本導線をLINE内で見せられる。



13 LINE VOOM

投稿で認知拡大や話題づくりができる。



14 Messaging API連携

予約・CRM・会員管理などの外部システムとつながられる。



標準機能だけでも多くの業種で十分活用可能。
必要に応じて外部連携で拡張すると効果が高まる。



公式LINE活用マップ

友だち追加 → 配信 → 行動 → リピートをつなぐ全体像



1 友だちを増やす

出会いの入口を増やし、友だちを獲得



QRコード



店舗案内



Web導線



SNS



友だち追加
特典



2 情報を届ける

最適な情報を、最適なタイミングで配信



一斉配信



絞り込み配信



ステップ配信



動画・画像配信



3 行動につなげる

迷わず行動できる導線で、成果に直結



リッチメニュー



予約導線



クーポン



チャット



申し込み



4 リピート化する

関係を深めて、ファン化・再来店を促進



ショップカード



再配信



アンケート



顧客別フォロー



分析改善



LINEで顧客との関係を深め、**売上とLTVを最大化!**



新規獲得



関係構築



行動促進



リピート・ファン化

A 導入メリット



集客力アップ
友だち追加で新規獲得を加速



接客効率化
自動化で対応時間を削減



再来店促進
リピーターを増やし売上向上



顧客データ活用
データに基づく施策で成果改善

B 標準機能でここまでできる



配信
一斉・セグメント・ステップ配信



チャット
1:1のやり取りで信頼構築



クーポン
来店・購入のきっかけに



ポイントカード
来店インセンティブを付与



分析
配信・友だち・行動を可視化

C 拡張するとさらに便利



CRM
顧客管理・セグメント強化



会員管理
ランク・ステータス管理



予約
予約受付からリマインドまで



API連携
外部システムと柔軟に連携



EC
商品販売・オンライン決済

街の飲食店 × LINE公式アカウント

来店頻度を高め、空席・売れ残り対策にも活かせる



パン屋



ケーキ店




カフェ





ラーメン店



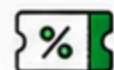
1 主なメリット


 再来店を促しやすい


 閑散時間帯の集客に使える

 新商品・限定商品の告知がしやすい


2 使いやすい機能

 クーポン

 ショップカード


 リッチメニュー


 配信メッセージ


 チャット / 予約導線

3 具体的な活用例


 **パン屋**
焼き上がり時間を配信


 **カフェ**
平日限定クーポンで午後の来店を促進


 **ラーメン店**
雨の日クーポンで客足を捕う

 **ケーキ店**
季節商品・予約受取案内を配信


4 デメリット / 注意点


 配信しすぎるとブロックされやすい


 写真や見せ方が弱いと反応が出にくい

 店内オペレーションと連動しないと混乱する


5 対策

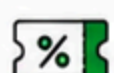
 配信頻度を絞る

 特典や予約導線を明確にする


 友だち追加特典を用意する

 見るべき指標

 友だち数

 クーポン利用数

 来店数

 リピート率

 予約数

街の商店（小売業）× LINE公式アカウント

来店・再来店・取り置き相談を強化し、ファン化につなげる



雑貨屋



服屋



靴屋




本屋





模型屋




1 主なメリット


 新入荷・再入荷情報を
すぐ届けられる

 常連客との接点を
維持しやすい


 セールや会員特典の
案内がしやすい


2 使いやすい機能

 配信メッセージ


 リッチメニュー


 クーポン


 ショップカード


 チャット
(取り置き・在庫確認)


3 具体的な活用例

 服屋：
新作入荷とコーデ提案を配信

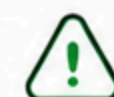
 本屋：
イベントや予約受付の案内


 模型屋：
新商品の入荷速報・予約案内


 靴屋：
サイズ相談や再入荷通知

 雑貨屋：
季節ギフト特集を配信

4 デメリット / 注意点


 商品更新の手間がかかる


 値引き配信ばかりだと
利益を圧迫しやすい

 在庫情報と案内が
ズレると信頼を損ねる

5 対策

 配信テーマを決める

 値引き以外の魅力も
発信する

 問い合わせ対応
ルールを決める

 成果を測る
KPIの例

友だち数
 増加数

来店数
 増加数

取り置き依頼数
 件数

クーポン利用率
 利用率 ÷ 配信数

客単価
 平均単価

街の不動産仲介会社 × LINE公式アカウント

問い合わせの取りこぼしを減らし、内見・来店・成約までつなぎやすい

お客様との接点をLINEに集約し、条件ヒアリングから物件提案、内見・来店、成約までをスムーズにサポート。地域密着の不動産仲介会社にとって、信頼関係の構築と効率的な営業活動を実現します。



1 主なメリット

- 見込み客と継続接点を持ちやすい
- 新着物件や条件に合う情報を届けやすい
- 内見予約や来店誘導がしやすい

2 使いやすい機能

- チャット
- リッチメニュー
- 絞り込み配信
- ステップ配信
- ビジネスプロフィール

3 具体的な活用例

- 条件ヒアリング後に、希望条件に近い物件を配信
- 内見前日にリマインド配信
- 来店後に比較検討用の物件情報を再案内
- 問い合わせ窓口をLINEに一本化して対応しやすくする

4 デメリット / 注意点

- 個人情報の取り扱いに配慮が必要
- 長期検討客には配信内容の温度感調整が必要
- 営業色が強すぎると離脱されやすい

5 対策

- 条件別セグメント配信を行う
- FAQや初回案内を整備する
- 内見予約・来店予約の導線を明確化する

成果につながる KPIイメージ



新築住宅販売業者 × LINE公式アカウント

資料請求・見学会予約・商談フォローを一つの導線で管理しやすい



✓ スムーズな導線設計で見込み客の取りこぼしを防止



✓ 検討段階に合わせた情報提供で商談化率を向上



✓ 一貫したコミュニケーションで信頼関係を強化

1 主なメリット



資料請求後の見込み客を育成しやすい



見学会・相談会・モデルハウス予約につなげやすい



商談段階に応じた情報提供ができる

2 使いやすい機能



ステップ配信



リッチメニュー



チャット



リサーチ



予約導線 / 外部連携

3 具体的な活用例



資料請求直後に会社紹介・施工事例を自動配信



モデルハウス見学予約をLINEから受付



検討段階別に、価格帯・間取り・土地情報を配信



契約後も打ち合わせ案内や引き渡し後フォローに活用

4 デメリット / 注意点



検討期間が長く、成果が出るまで時間がかかる



情報量が多く、設計しないと見づらくなりやすい



営業担当ごとの運用差が出やすい

5 対策



段階別シナリオをつくる



リッチメニューで導線整理



商談ステータスごとに配信を分ける

成果を可視化する
5つのKPI



資料請求数



見学会予約数



商談化数



契約数



OB紹介数

リフォーム業者 × LINE公式アカウント

問い合わせ獲得から現地調査予約、アフターフォローまで一気通貫で使える



地域密着で信頼をつくる



問い合わせを取りこぼさない



予約・調査をスムーズに



アフターフォローで継続受注に



1 主なメリット

- ✓ 見積もり・相談の窓口を一本化しやすい
- ✓ 施工事例で信頼を高めやすい
- ✓ 季節商材や点検案内で継続受注につなげやすい



2 使いやすい機能

- チャット
- リッチメニュー
- 配信メッセージ
- クーポン / 特典案内
- 予約・問い合わせ導線

3 具体的な活用例

- 屋根・外壁・水まわりの施工事例を配信
- 現地調査予約をLINEで受付
- 補助金情報や季節キャンペーンを配信
- 工事後の定期点検・小修繕案内で再受注を狙う

4 デメリット / 注意点

- ⚠ 問い合わせ対応が遅いと機会損失になる
- ⚠ 写真や事例の質が成果に直結しやすい
- ⚠ 地域や対応範囲を明確にしないと無駄問い合わせが増える

5 対策

- 💡 自動応答で一次対応を整える
- 💡 施工事例をカテゴリ別に整理する
- 💡 対応エリア・対応内容を明確にする



外注するといくら？ 実際の掲載価格例

2026年6月時点の実勢を整理



最低限の立ち上げ

まずはLINEを使える状態にしたい方向け

1



初期設定代行

80,000円～150,000円

補足：認証アカウント申請代行あり

2



リッチメニュー制作

50,000円～100,000円

補足：掲載料金が別の事例もあり



標準構築

機能を整えて成果につなげたい方向け

3



初期設定+プロフィール+あいさつ+
自動応答+リッチメニュー

200,000円～300,000円

4



初期構築 (ポイントカード・
リッチメニュー・自動応答含む)
③のオプションとして
(カスタマイズ)

業種に合わせた
デザインで制作
100,000円～

5



予約・問い合わせ導線の
設計構築

100,000円～

※一部のAPI連携対応

6



フルパッケージ構築
(大手企業が運用する
レベルと同等)

1,200,000円～



丸投げ・運用代行

まるごと任せて成果を継続したい方向け



運用代行 (月額)

丸投げの場合は、150,000円～

丸投げ+マーケティング・コンサル付きは、
250,000円～

定期的なメッセージ送信対応だけ
の場合は、
50,000円～

有人サポートの対応だけを行う場合は、
100,000円～



依頼前に決めること

- 何をゴールにするか (集客 / 接客 / リピート)
- 誰がチャット返信するか
- 使いたい機能 (クーポン、カード、予約など)
- 画像素材や文面を誰が用意するか





050-3635-0101

平日/ 10時~18時
(操縦中は電話に出られません)



mail@sorairo.blue

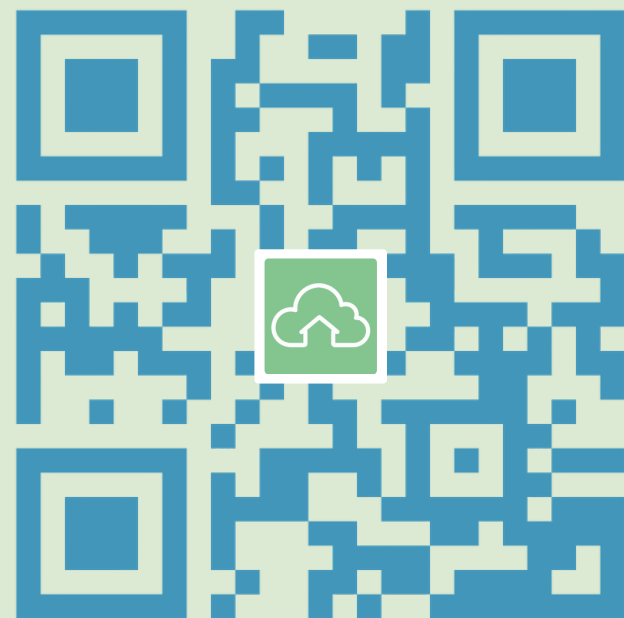
営業時間内に順次ご対応

LINE公式アカウントの構築は「そらいろWEB」へ。

初期制作（最低限）から実運用可能な標準タイプ。更に、業種に応じたカスタマイズも対応。各種API連携など、大手企業向けと同等レベルのフルバージョンも可能です。



そらいろWEB



WIZ空撮調査

