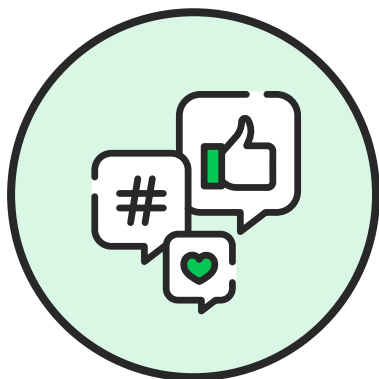




飲食店向け

／ **売上UP**につながる ／

リピーター 集客ガイド



目次

01 飲食店の課題

飲食店が抱える経営課題	3
-------------	---

02 集客にはLINE公式アカウント

既存客へ向けた施策がカギ	4
再来店促進に効果的な理由	5
受け取った情報が来店につながる	6
なぜ行動を促しやすいのか	7

03 活用方法

LINE公式アカウントの運用イメージ	8
友だち追加や来店意欲を高める方法	9
再来店を促す方法	10
来店したお客さんの声を聞く方法	11

04 集客をより強化する便利なサービス

LINEで予約とLINEミニアプリ	12
-------------------	----

05 作成方法とお役立ち情報

LINE公式アカウントの作成は無料	13
すでに多くの飲食店が活用中！	14

飲食店が抱える経営課題

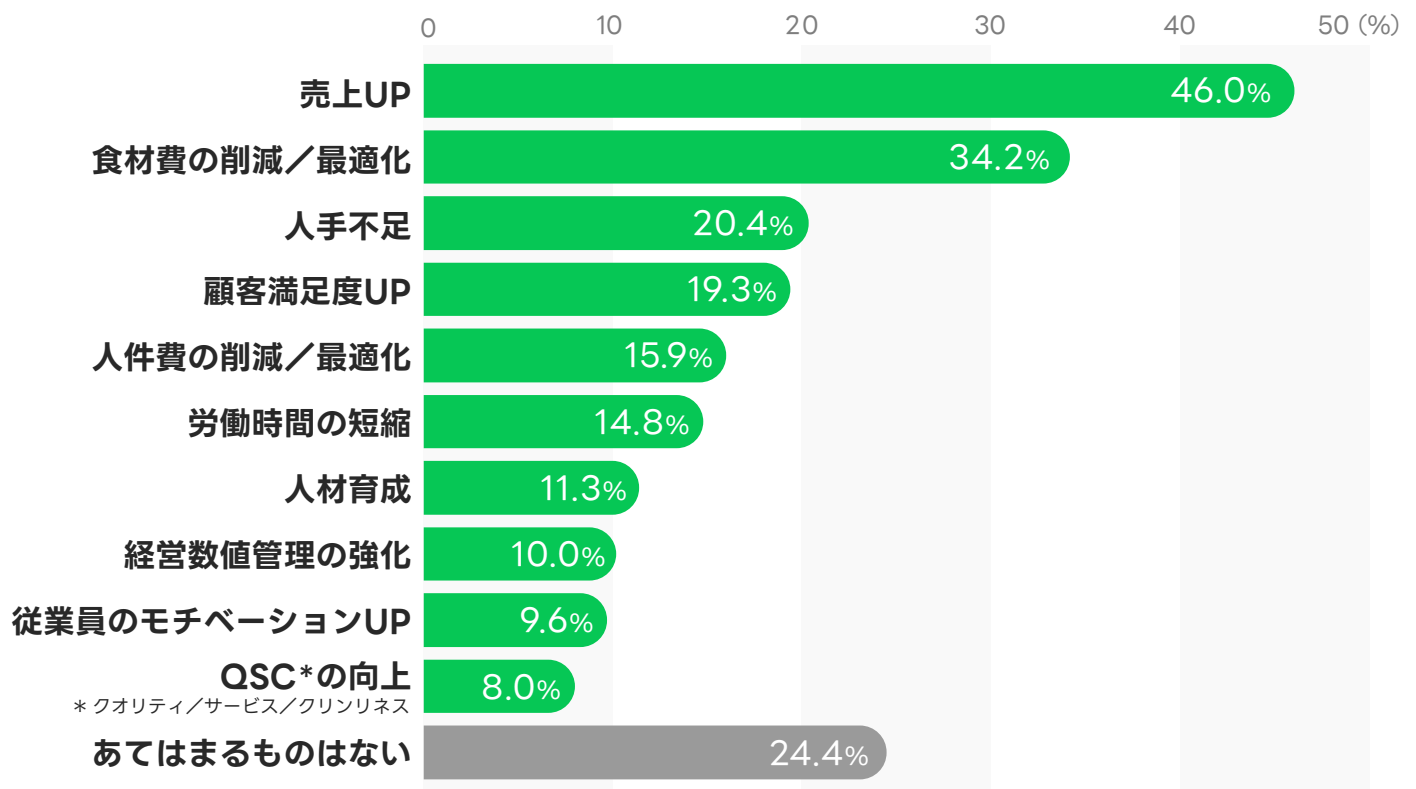
／ こんなお悩みを抱えていませんか？ ／

- ☒ 売上を伸ばすために何をしたらいいか…
- ☒ もっと多くのお客に来店してもらいたい…
- ☒ 人手不足で店舗運営の改善にまで手が回らない…



現在抱えている経営課題について教えてください。(複数回答)

※ 複数店舗経営の場合、代表的な店舗について聴取



* Qオリティ/サービス/クリンリネス

引用・出典：『飲食店 DX 調査（2025 年 3 月調査）』リクルート ホットペッパーグルメ外食総研調べ

店舗運営にかかるコストを削減しつつ、
顧客満足度を高めながら売上も伸ばしていきたい。

その解決の糸口が、実は「**LINE公式アカウント**」にあります。

既存客へ向けた施策がカギ



なぜ、LINE公式アカウントが解決の糸口になるの？

LINE公式アカウントは、
LINE上で企業・店舗が友だち追加してくれたユーザーに
情報を直接届けられるサービスです。

実は情報を届けるだけではなく、
既存客の**再来店促進**にとっても効果的なサービスでもあります。

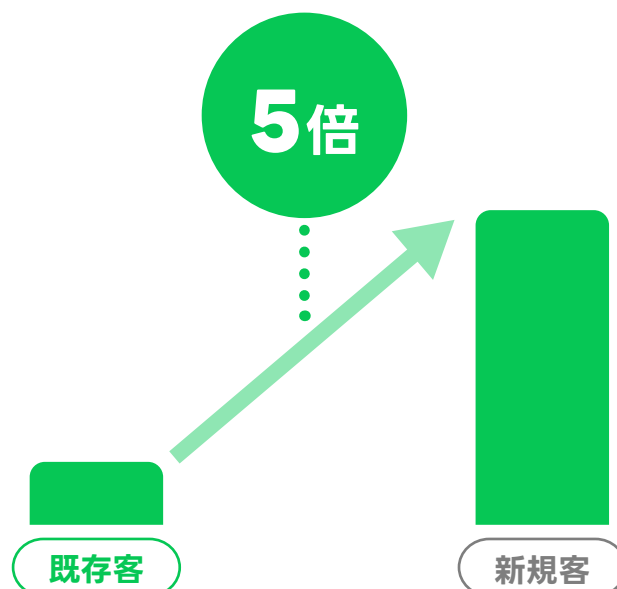


集客数を増やすには、「新規客」と「既存客」の2軸でのアプローチが必要です。
どちらも重要ですが、限られたリソースの中で行うなら「既存客」へ向けた施策がおすすめ。

“新規客の獲得コストは、既存客の再来店より**5倍かかる**”

これは「1:5の法則」と呼ばれるマーケティング理論です。

1:5の法則



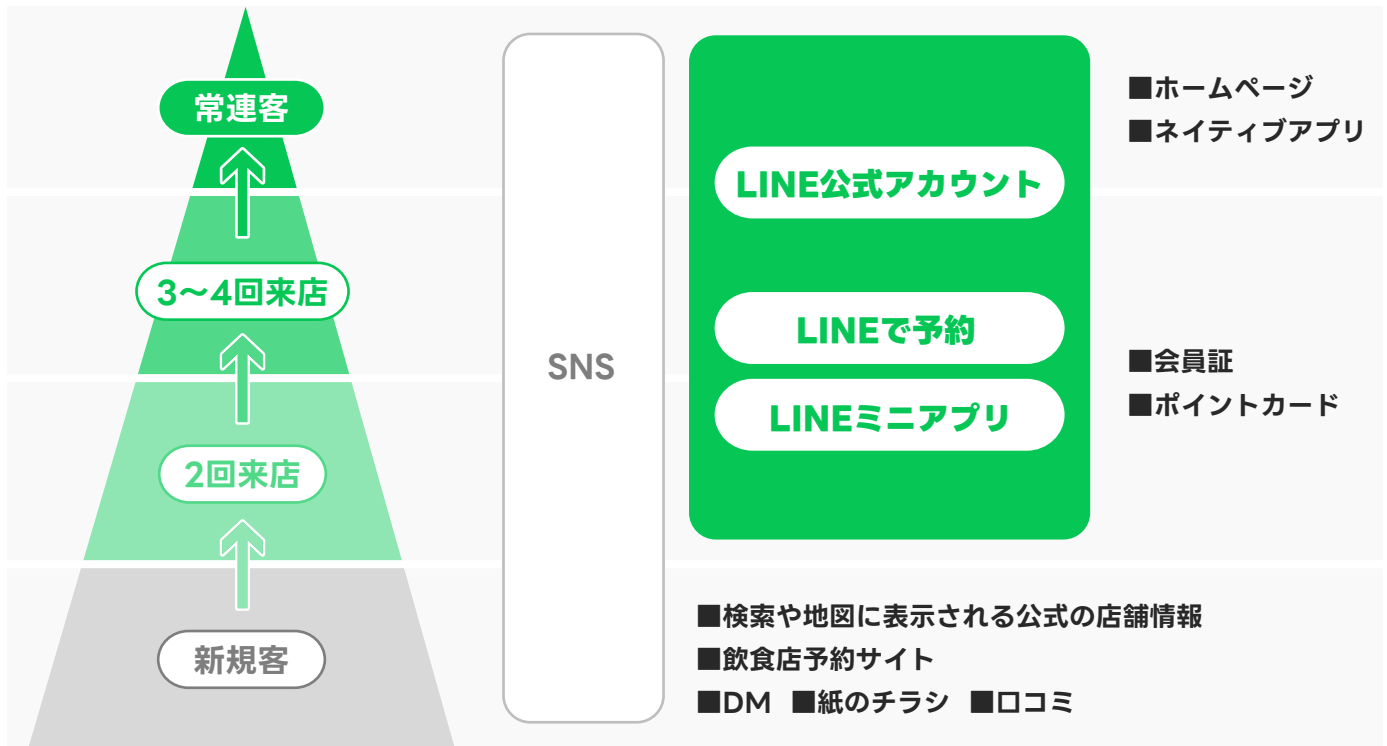
再来店促進に効果的な理由



なぜ、LINE公式アカウントは再来店促進に効果的なのか？

まずは飲食店が実践できる集客手法の一例を、新規客向けと既存客向けに分けて紹介します。

飲食店における集客方法の一例



※ 飲食店でよく行われている一般的な施策を整理したもので、特定業種・店舗に必ず当てはまるものではありません。

LINE公式アカウントは来店意欲を高める多彩な機能を提供しており、2回目以降の来店促進に強いという特長があります。

「**新規で来店したお客さんとの継続的な接点**」と位置づけ、定期的にアプローチし、再来店のきっかけをつくりましょう。

受け取った情報が来店につながる

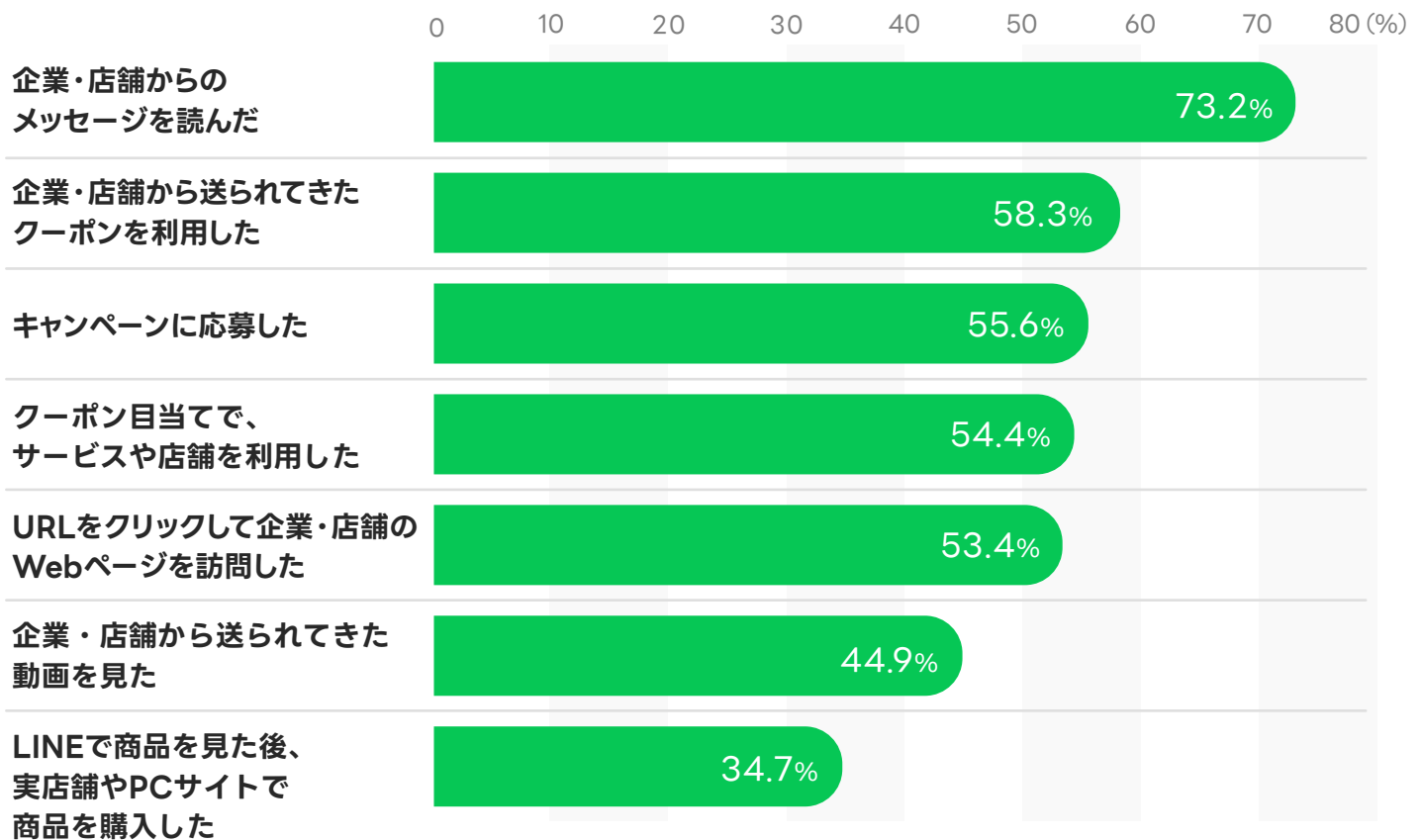


LINE公式アカウントは、本当に再来店につながりやすいの？

実際に、LINE公式アカウントを友だち追加したユーザーの
半数以上がメッセージを読んだり、クーポンを受け取り後に
サービスや店舗を利用しているという調査データがあります。



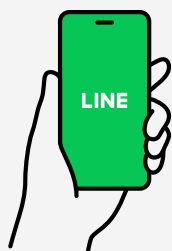
企業・店舗のLINE公式アカウントと「友だち」になって、
実施したこと



調査委託先：マクロミル・インターネット調査（2022年7月実施／全国15～69歳のLINEユーザーを対象／サンプル数2,060）

なぜ行動を促しやすいのか

日本人口の **約80%^{※1}** 以上がLINEを利用



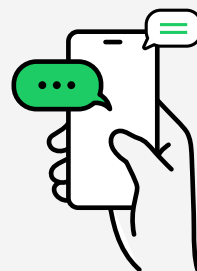
LINE利用者は9,900万人^{※2} に上り、
幅広い年齢層が利用している

※1 LINEの国内月間アクティブユーザー 9,900万人 ÷ 日本人口1億2,317万人【2025年（令和7年）9月1日現在 [概算値] 総務省統計局】

※2 LINEヤフー調べ 日本国内の有効アカウントで各月中にLINEを起動したユーザー数（2025年6月末時点）

約80% がその日のうちに開封

開封率が高いLINEだから、
送ったメッセージを読んでもらえる^{※3}



※3 2021/7 携帯電話に関するアンケート（総サンプル数 n=2,060）LINE公式アカウントからメッセージを受け取って見るまでの体感値を集計。すぐ見るが約2割、3～6時間以内で見るが過半数、その日のうちに見ると回答した人は約8割。

よく行くお店の **情報源No.1^{※4}**

よく行くお店のアカウントがあったら、
友だち追加・フォローしたいサービスは？



情報源として選ばれているLINEだから
お客さんがリピーターになりやすい

※4 LINEヤフー（旧LINE）調べ 調査方法：LINEリサーチ（2022年7月実施）

・ベース：直近3ヶ月以内に、飲食/美容・理容系店舗のいずれかのサービスのアカウントやページを使って、予約やチャット（DM）・店舗情報を調べるなど、具体的な行動を起こした人「よく行くお店のアカウントがあったら、友だち追加・フォローしたいサービス」として、57.8%が「LINE」と回答。

LINE公式アカウントの運用イメージ

LINE公式アカウントには、無料で使える多数の機能があります。
再来店を促す際におすすめの機能と、運用イメージを紹介します。

初回来店



**友だち追加・
ショップカード** (ポイントカード) の案内

活用方法 01をチェック ▶ P9



パターン 1



クーポン やお得な情報を
メッセージで配信

活用方法 02をチェック ▶ P10



パターン 2



来店の御礼や**アンケート**を
メッセージで配信

活用方法 03をチェック ▶ P11



＼ LINE公式アカウントで完結 /

再来店 (常連化)



活用方法 01

友だち追加や来店意欲を高める方法

来店の特典を付与できる

無料のポイントカード「ショップカード」を活用しましょう。

友だち追加の案内にも有効です。

来店や購入に応じた特典を用意することで、来店意欲を高めることができます。
さらにLINE上で管理できるため、紛失による再発行の手間がかかりません。

実際の活用例



ショップカード



業種 レストラン

店名 都留カントリー倶楽部レストラン

[施策]

10ポイント獲得するとスイーツbuffetが一回無料となる特典を設定。

さらに中間ポイントでも得られる特典を複数設定しました。



[効果]

来店時に利用するユーザーが多く、リピーターの増加に寄与しています。

活用方法 02

再来店を促す方法

来店時に利用できる**デジタルクーポン**を
メッセージ機能で配信できます。

おすすめメニューやお得な情報と一緒に届けることで
ユーザーの来店を促しやすく、即時性に期待できます。

LINE上で管理できるため、紙のクーポンよりも**作成・管理コスト**がかかりません。

実際の活用例



クーポン

業種 カフェ

店名 TAJIMA COFFEE

【施策】

毎週金曜日と土曜日に割引クーポンを発行。
商品の在庫量に応じたクーポンも不定期で
配信しています。



【効果】

クーポン配布時は売上が約30%増加するなど、
売上増加に貢献しました。



お客様の生の声が聞ける**アンケート**も

実際のお客さんの声を聞き、顧客満足度を高めるための施策や
新規メニューの開発などに役立てることが可能です。

APPENDIX

LINEで予約とLINEミニアプリ

さらに集客効果を高めたい方に向け、おすすめのオプション機能とサービスを紹介します。



LINEで予約

LINE上で簡単に来店予約ができる飲食店限定のオプション機能です。

予約数も管理画面で把握できるほか、LINE公式アカウント経由の予約手数料がかかりません※。

※ 連携パートナーの契約プランにより異なる可能性があります。



詳細を見る



LINEミニアプリ

順番待ちやテイクアウトオーダーなどの機能を、LINE上で手軽に提供できるサービスです※。売上増加とコスト削減の両立をサポートし、お客様の利便性も高められます。

※ 導入には、委託開発が自社開発、またはパッケージの利用が必要になります。



詳細を見る



LINE公式アカウントの作成は無料

アカウント作成方法

LINE公式アカウントは、パソコンやスマートフォンから無料で作成できます。



料金プラン

運用時の料金プランは3つあり、作成後の変更も可能。
予算や繁忙期に合わせて柔軟に選択できます。

コミュニケーション プラン※2	★ ★ ★ おすすめ ライト プラン	スタンダード プラン
まずは 試してみたい場合に。	集客や販促目的で メッセージ配信を 活用したい場合に。	上限を気にせず 高頻度でメッセージ配信を 活用したい場合に。
月額固定費	月額固定費	月額固定費
¥0	¥5,000 (税別)※1	¥15,000 (税別)※1
無料メッセージ 200通	無料メッセージ 5,000通	無料メッセージ 30,000通
追加メッセージ 不可 ※3	追加メッセージ 不可 ※3	追加メッセージ ~¥3/通(税別)※3,4

※1 料金は月額換算です。 ※2 開設時はコミュニケーションプランに設定されています。ライトプラン、スタンダードプランを希望される場合は、開設後にプラン変更が必要です。 ※3 スタンダードプランのみ、従量課金制で追加メッセージを配信いただけます。コミュニケーションプラン・ライトプランでは追加メッセージの配信はできません。 ※4 スタンダードプランの追加メッセージの単価は配信数によって異なります。

料金プランを見る

すでに多くの飲食店が活用中！

多くの飲食店がLINE公式アカウントを活用し、再来店を促す取り組みを行っています。

売上を安定させたい。顧客満足度の高いお店を目指したい。
そうしたお悩みに「LINE公式アカウント」は最適なツールです。

まずは**アカウントの作成**から始めてみましょう。

LINE公式アカウントをもっと知りたい方へ

LINE公式アカウントの機能や作成方法、
料金プランなど詳しい情報を紹介しています。



詳細を見る



運用効果や活用事例を知りたい方へ

飲食店の活用事例をはじめ、
実際の企業・店舗のLINE公式アカウントの
活用法を紹介しています。



事例を知る

