



CAFE SESSION3

2024年ヤフーショッピング
年間ベストストア「LINE公式アカウント賞」
受賞ストアの澤井珈琲に聞く、
ヤフーショッピングとLINE公式アカウント運用の秘訣

Hello Friends! With LINEヤフー



立花 篤志

LINEヤフー株式会社

ショッピング統括本部
フード・コスメチーム
リーダー



澤井 理憲 氏

株式会社澤井珈琲

常務取締役



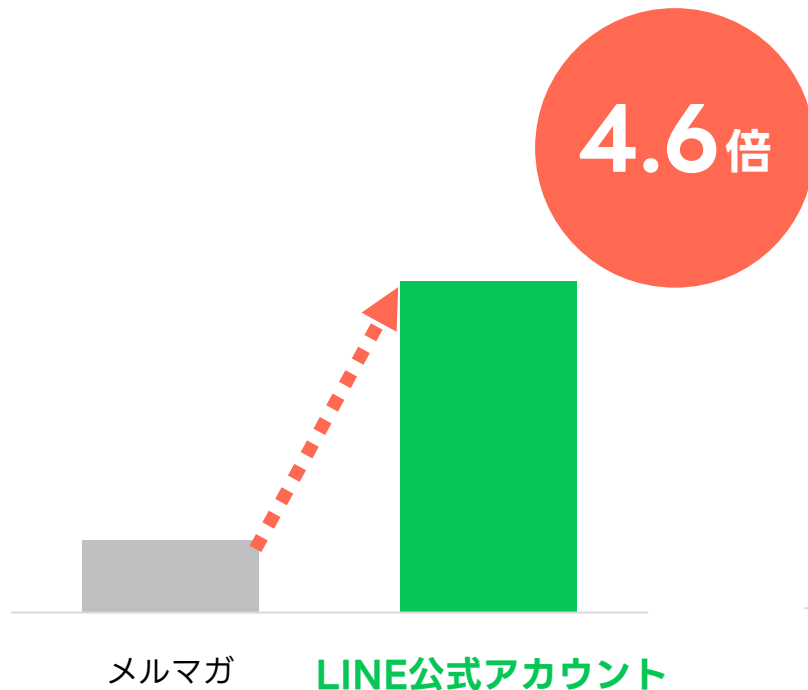
LINE 公式アカウント

YAHOO! ショッピング
JAPAN

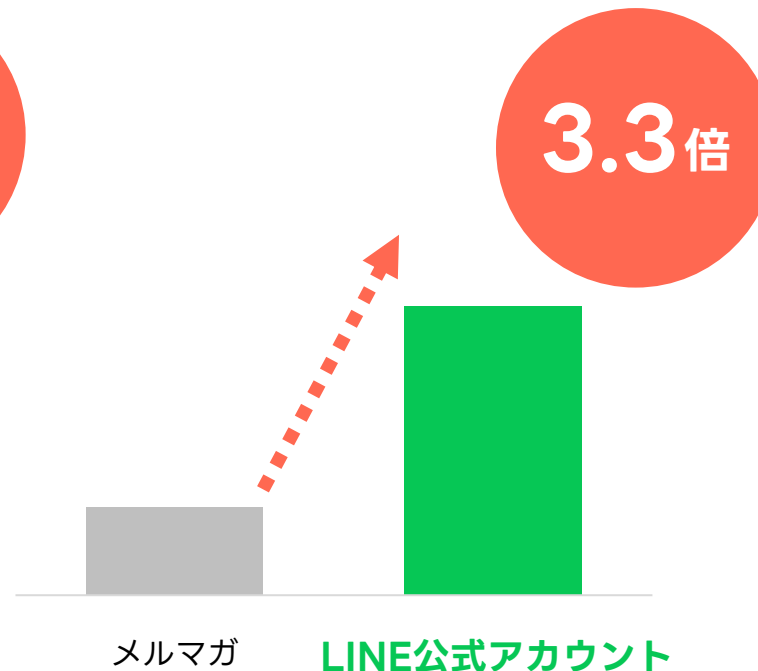
Yahoo!ショッピング出店ストアの
LINE公式アカウント 開設受付を開始

LINE公式アカウントの特徴

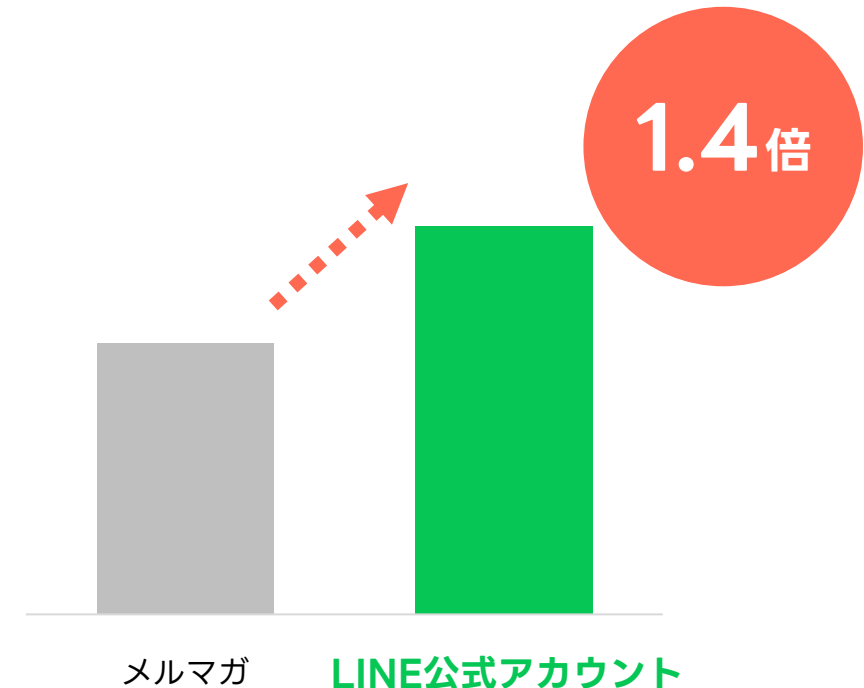
開封率 ※1



クリック率 ※1



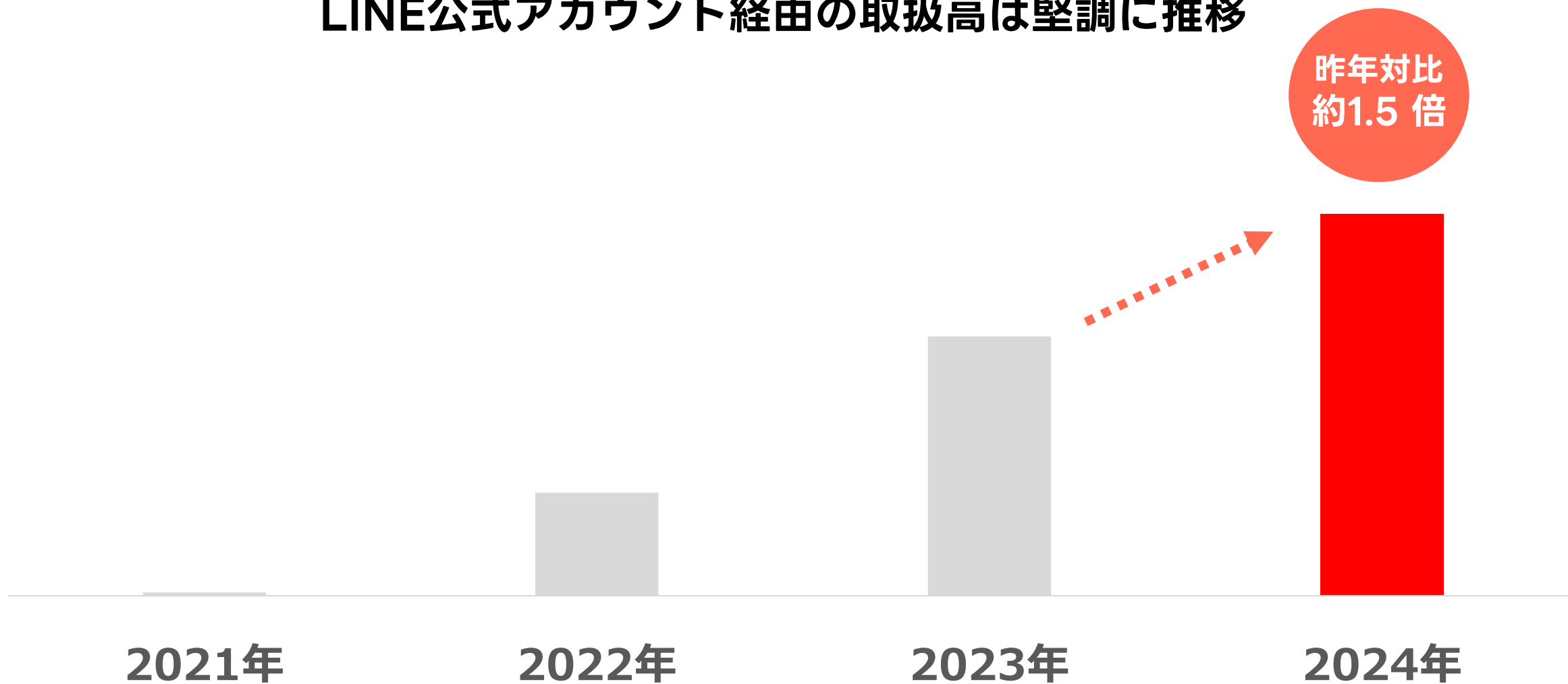
4ヶ月間の
一人当たりの購入金額 ※2



※1 LINE公式アカウントを活用している企業のYahoo!ショッピングでの実績 2021年11月-2022年6月実績 LINEヤフー社調べ
※2 LINE公式アカウントを活用している企業のうち20アカウントのYahoo!ショッピングでの実績 2022年4月-2022年7月実績 LINEヤフー社調べ

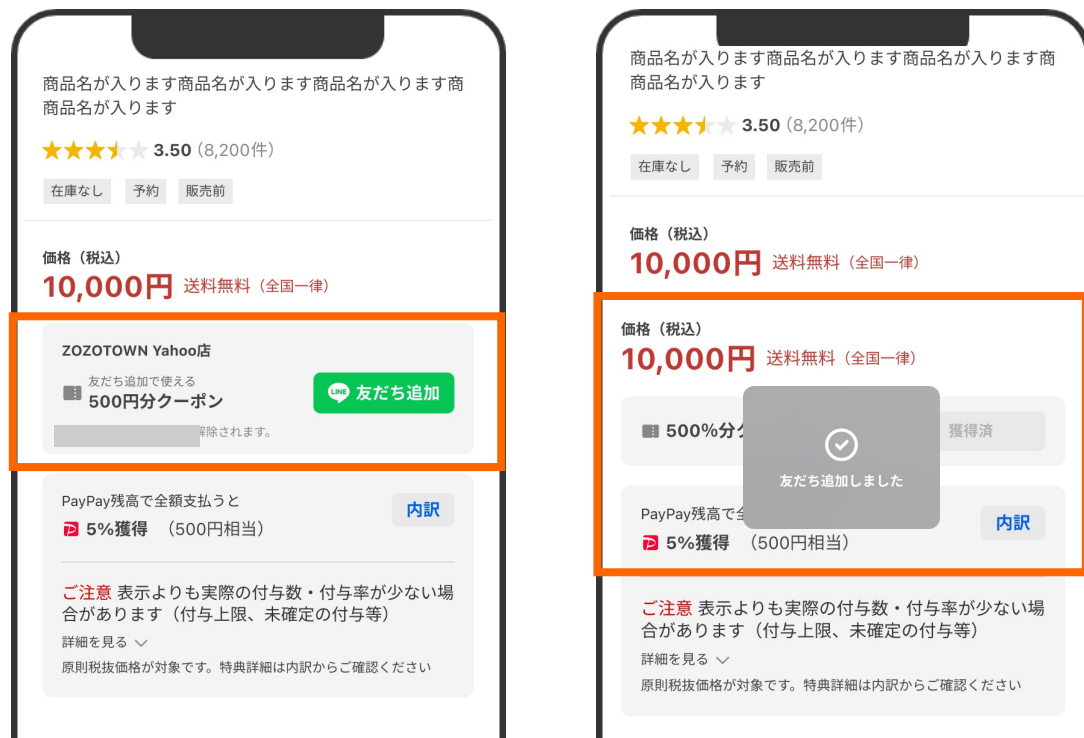
LINE公式アカウント経由取扱高の最新数値

LINE公式アカウント経由の取扱高は堅調に推移

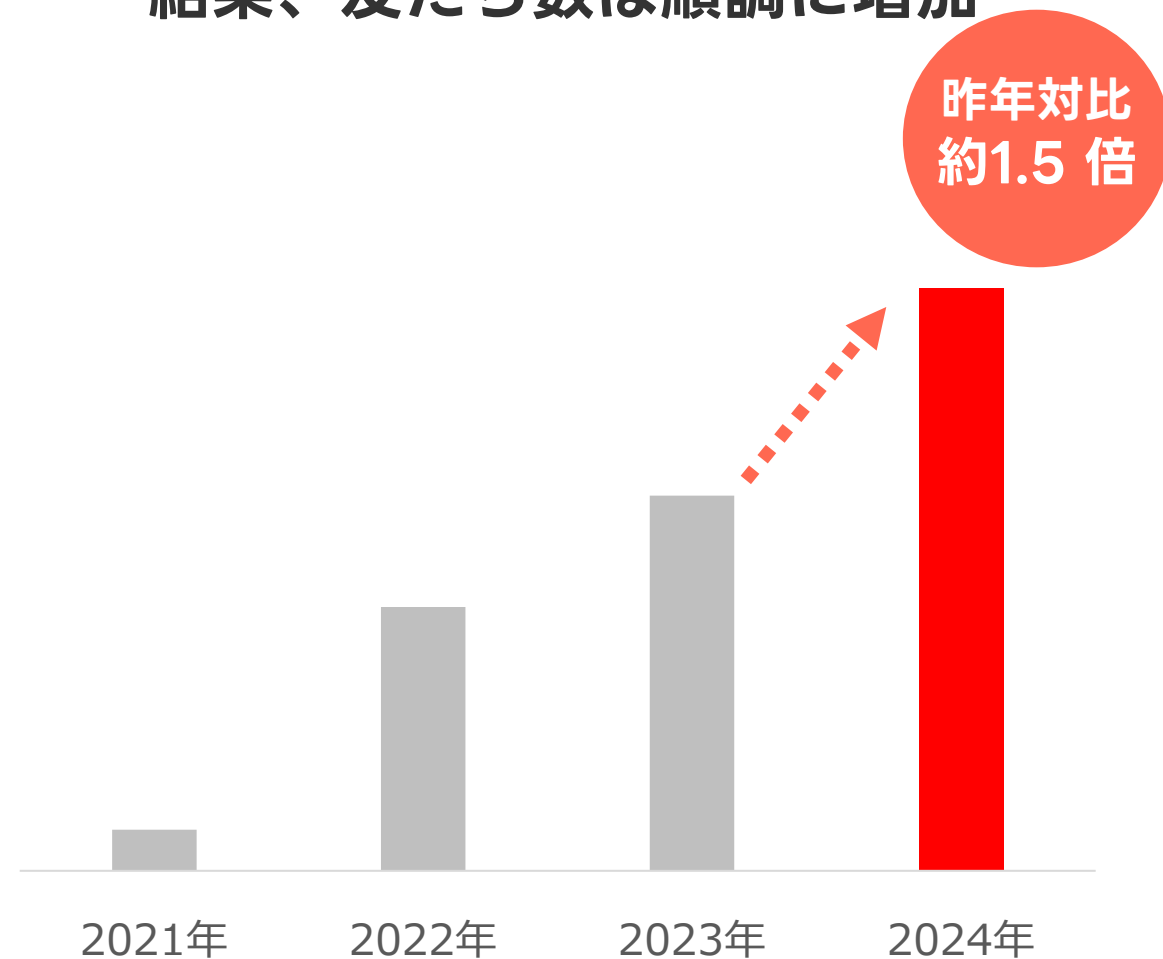


友だち数の増加が経由取扱高に貢献

友だち追加導線を強化

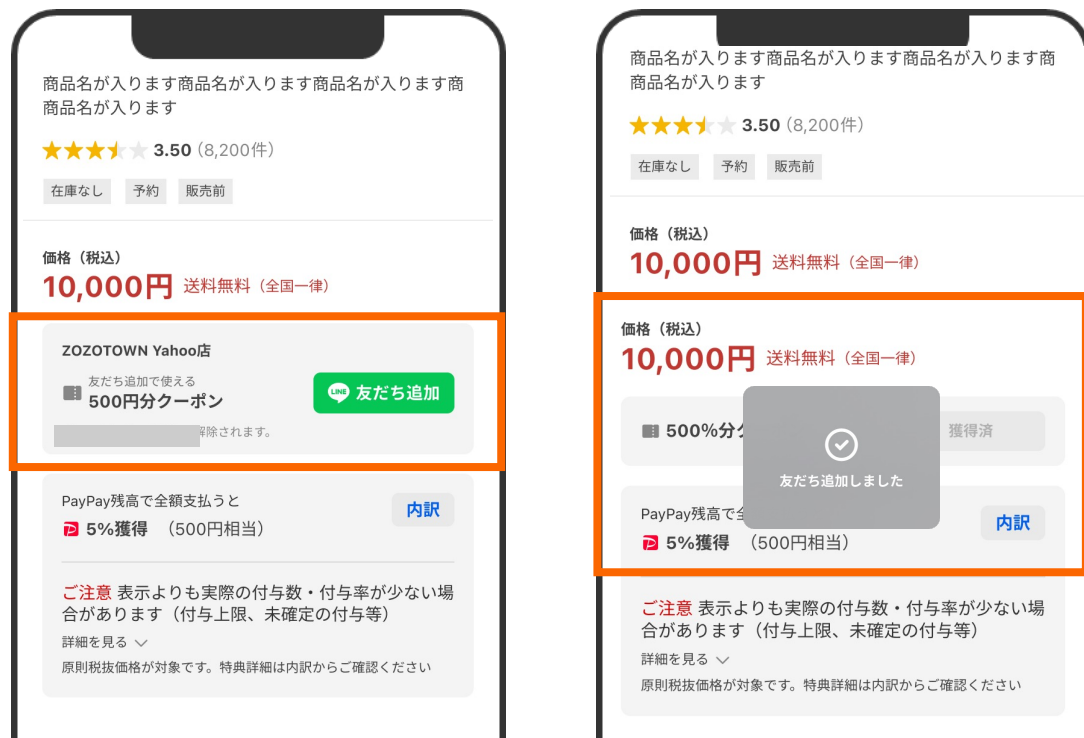


結果、友だち数は順調に増加

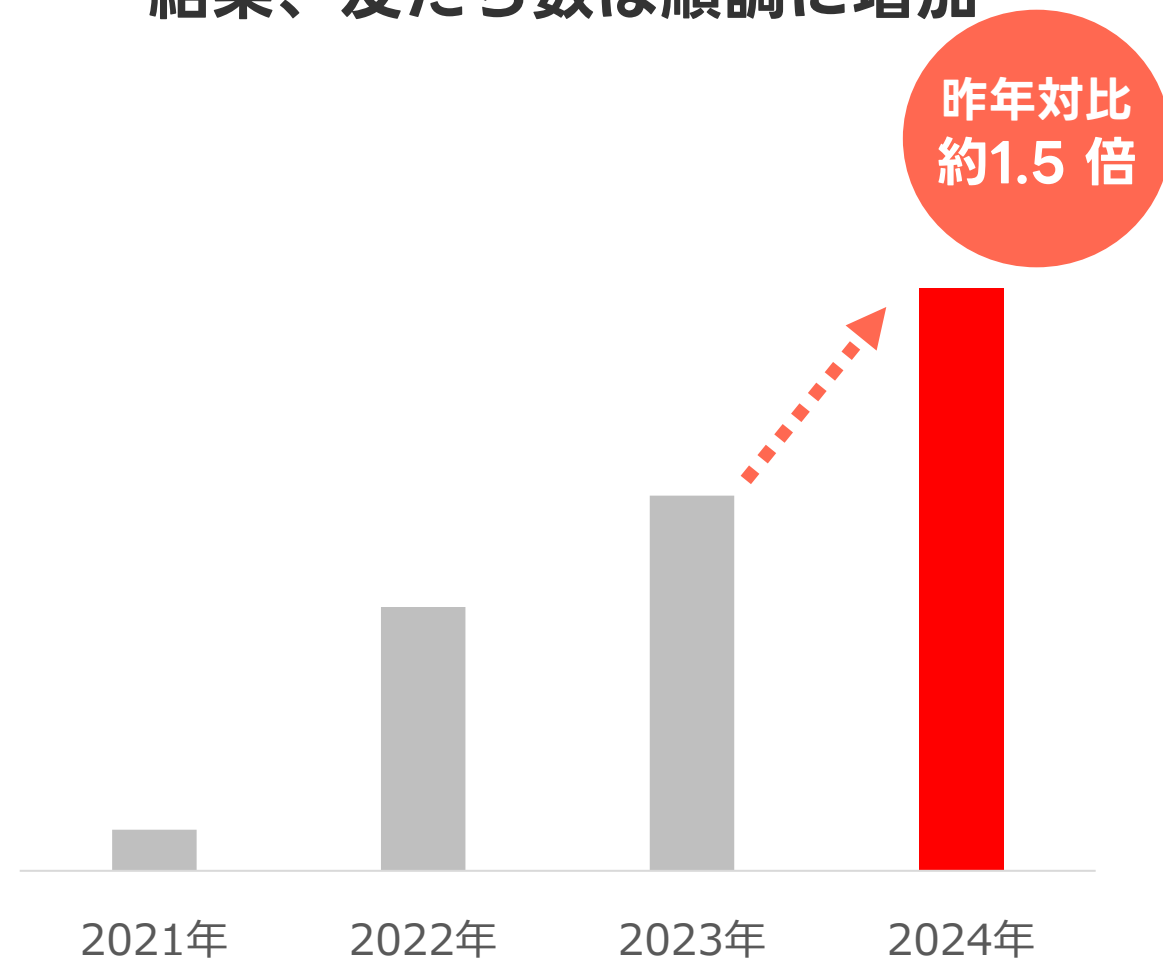


友だち数の増加が経由取扱高に貢献

友だち追加導線を強化



結果、友だち数は順調に増加





1982年創業

**鳥取・島根を中心に店舗を出店し
2016年10月には銀座店をオープン**

**笑顔と感動をテーマに
一人ひとりのお客さまを大切に
常にコーヒーと紅茶を通じて
社会への貢献と地域の発展に寄与する**

澤井珈琲のマーケティング戦略

お客様の
一番身近なコーヒー
になる

生活の中で
澤井珈琲まみれ
になってもらう

各社の販売チャネル

2022年は楽天市場とYahoo!ショッピングでのみ活用していたLINE公式アカウント
現在は、ほとんどすべてのECに展開

	自社サイト	楽天市場	Yahoo! ショッピング	Amazon	au PAY マーケット	dショッピング
モール	✓	✓	✓	✓	✓	✓
LINE公式アカウント 2022年度	-	✓	✓	-	-	-
LINE公式アカウント 2025年度	✓	✓	✓	-	✓	✓

LINEに力を入れている背景



メルマガの
開封率が下がっていた



LINEは
お客様が毎日使うツール



友だち追加

メッセージ配信

効果

オンライン施策

友だち追加

メッセージ配信

効果

クーポン施策



LINEスタンプ



LINEの友だちには
割引率の高い
クーポンを配布

LINEスタンプで
友だち数の大幅増

オフライン施策

友だち追加

メッセージ配信

効果

ちらし

商品パッケージ



商品へのちらしの
同梱



目につくところに
友だち追加の
QRコードを

リッチメニューのポイント

友だち追加

メッセージ配信

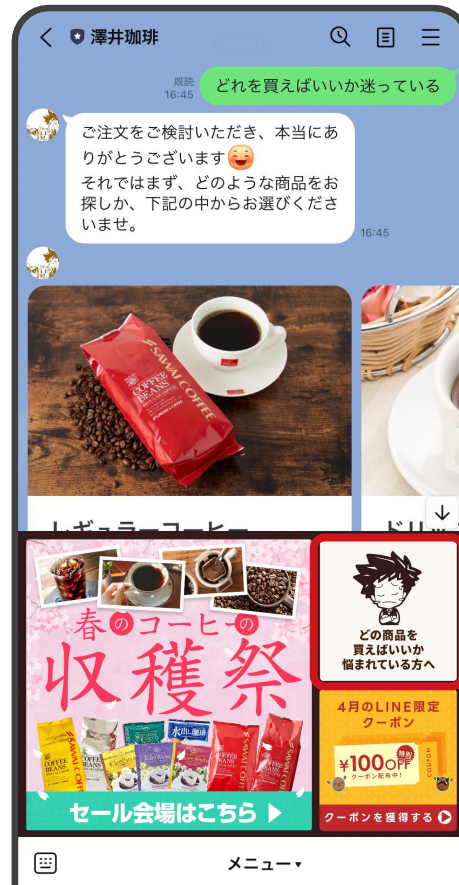
効果

応答メッセージ機能を使い、購入商品を迷っている方へのレコメンドを実施

コーヒーのタイプを選ぶ

コーヒーの種類を選ぶ

おすすめのコーヒー



経由売上的大幅拡大

友だち追加

メッセージ配信

効果

(百万)

350

300

250

200

150

100

50

0

2022

2023

2024

2025

2025年
LINE経由売上
見込み
3億円以上

※2025年3月末時点「澤井珈琲（Y!ショッピング店）」の実績

※2025年に関しては、2025年1月～3月の前年比をもとに着地見込みを算出

澤井珈琲の今後の展望

SAWAI COFFEE

短期目標

友だち数
鳥取県民突破

中期目標

友だち数
100万人

長期目標

すべてのお客様へ
LINEでほしいときに
最適な提案を

