



予約 注文 集客 まで

店舗運営のすべてを
LINEでひとつに！



飲食店向けLINE活用セミナー





MAYU INNAMI

印南まゆ

LINEヤフー株式会社

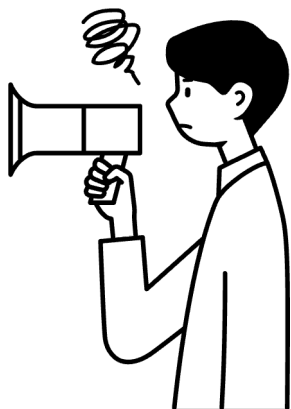
OA・MINIビジネスSBUバーティカル
セールスユニット第1営業ディビジョン

Agenda

- 01 飲食業界が抱える課題
- 02 LINEレストランプラスのご紹介
- 03 活用事例
- 04 はじめかた・料金
- 05 まとめ

01 飲食業界が抱える課題

こんな課題ありませんか？



集客がうまくいかない・
何から始めたらいいか
わからない



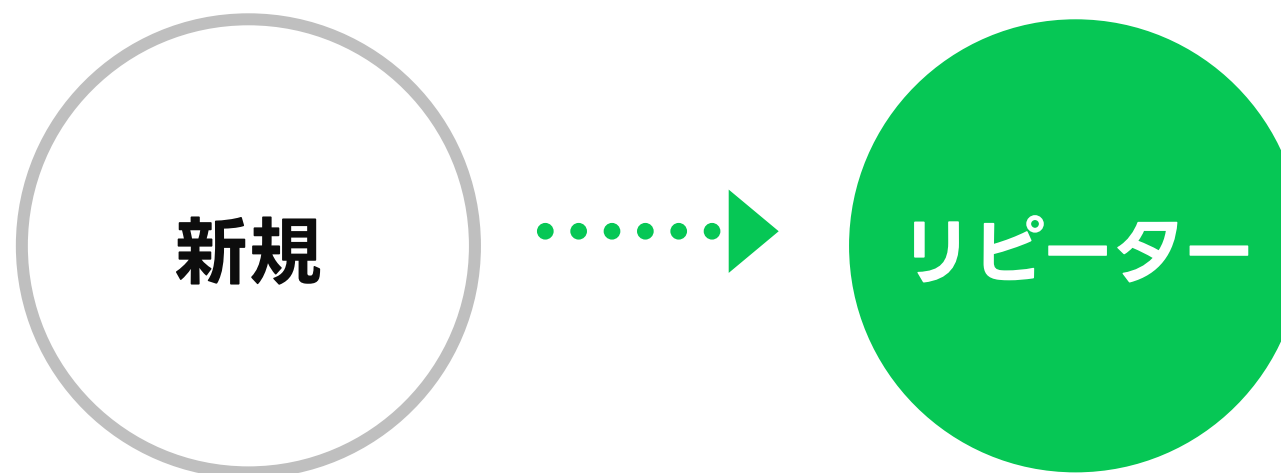
注文の
取りこぼしを
減らしたい



お客様一人ひとりに
合った接客や来店後の
フォローができない

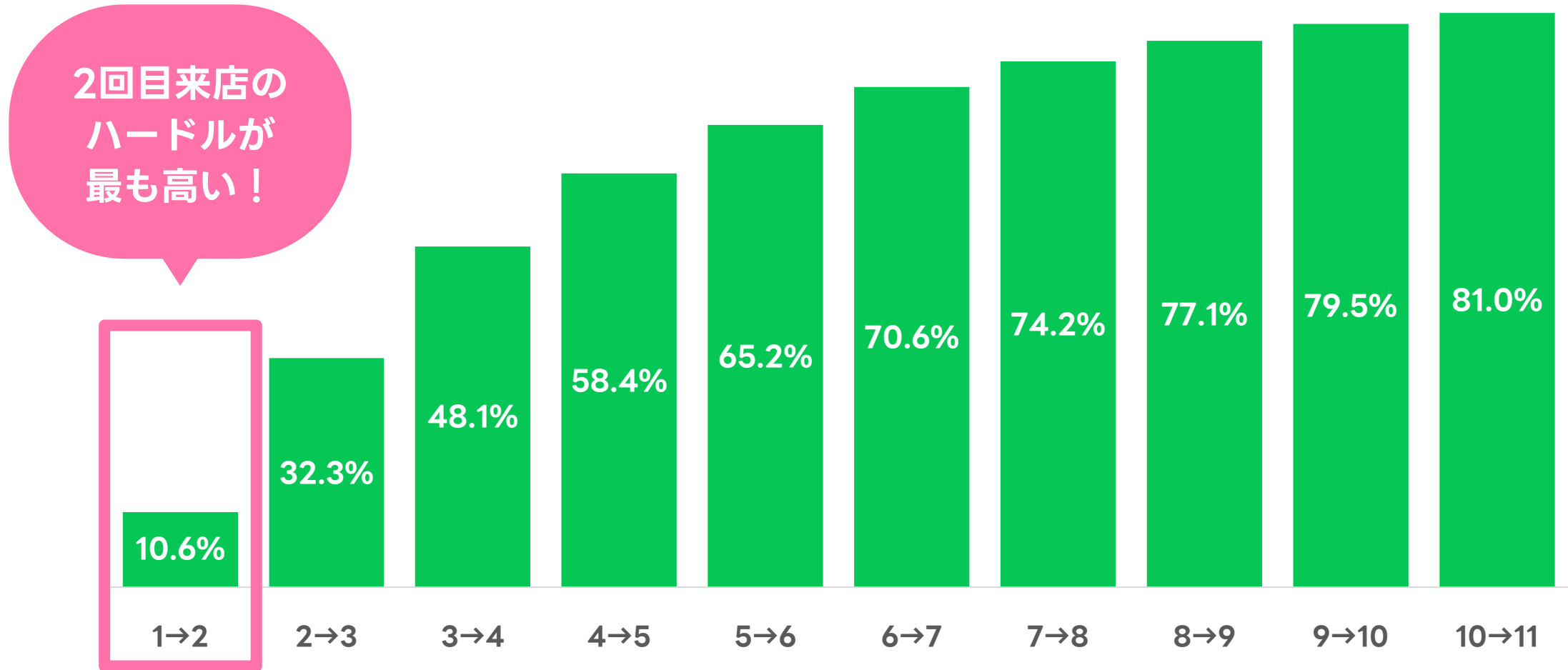
こんな課題ありませんか？

集客がうまくいかない・何から始めたらいいかわからない



安定した集客のためには、新規だけでなく、
既存顧客の「常連化」が必要

常連化曲線

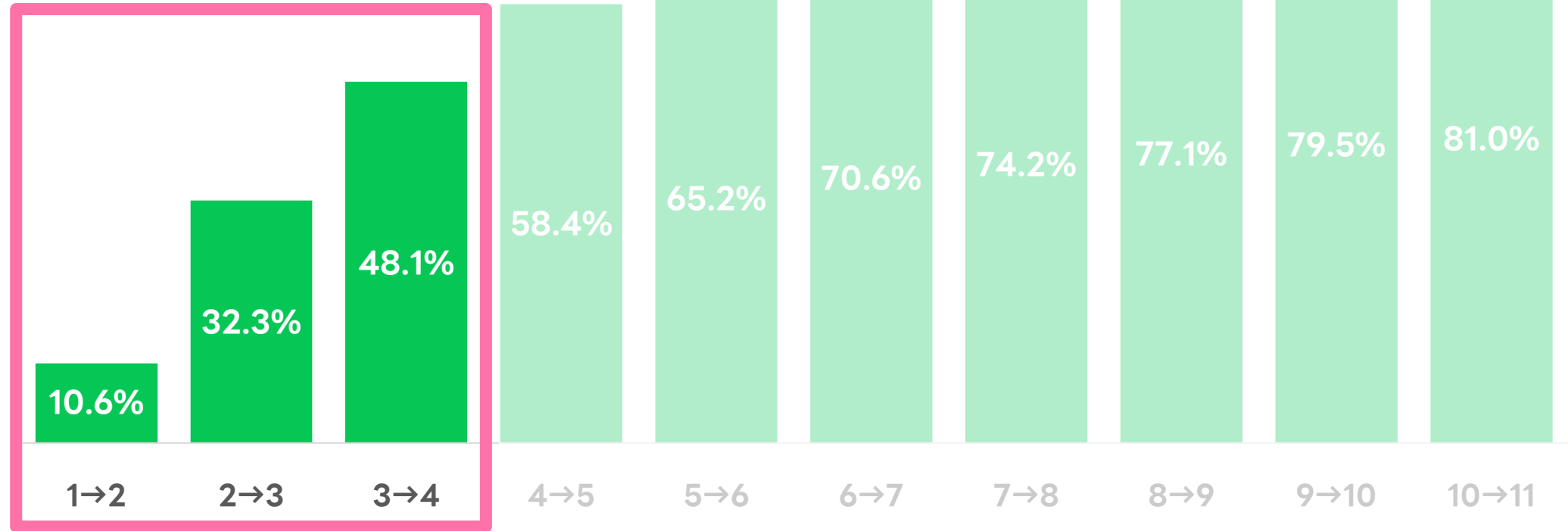


※出典：中村仁. 『外食逆襲論』. 幻冬舎, 2019, 144p

株式会社トレタ 予約分析データ (10,299,537件) / 対象予約期間：2014年4月3日～2017年3月31日 (各店舗利用開始日から6ヶ月以内の予約は除く)

常連化曲線

積極的な集客と
販促で定着を！



※出典：中村仁. 『外食逆襲論』. 幻冬舎, 2019, 144p

株式会社トレタ 予約分析データ (10,299,537件) / 対象予約期間：2014年4月3日～2017年3月31日 (各店舗利用開始日から6ヶ月以内の予約は除く)

こんな課題ありませんか？

注文の取りこぼしを減らしたい

混雑時に注文を
取りこぼしてしまう



紙のメニューだと
魅力が伝わりづらい



スタッフを増やす
予算はない



こんな課題ありませんか？

お客様一人ひとりに合わせた接客や来店後のフォローができない

「常連」か「新規」か
見分けられず、接客しづらい

常連？

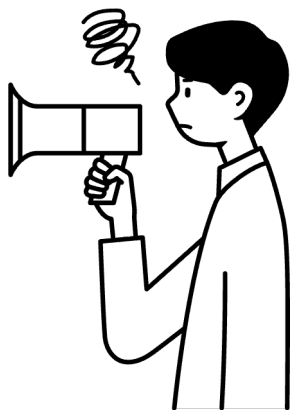
新規？



一人ひとりに合わせた
クーポンやメッセージが送れない



こんな課題ありませんか？



集客がうまくいかない・
何から始めたらいいか
わからない



注文の
取りこぼしを
減らしたい



お客様一人ひとりに
合った接客や来店後の
フォローができない

売上UPのためには全て重要です

02 LINEレ스토랑プラスのご紹介

LINEレストランプラスで店舗運営の悩みを解決!

LINE レストランプラス

LINEヤフーが手掛けるモバイルオーダーPOS



飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

初回来店

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

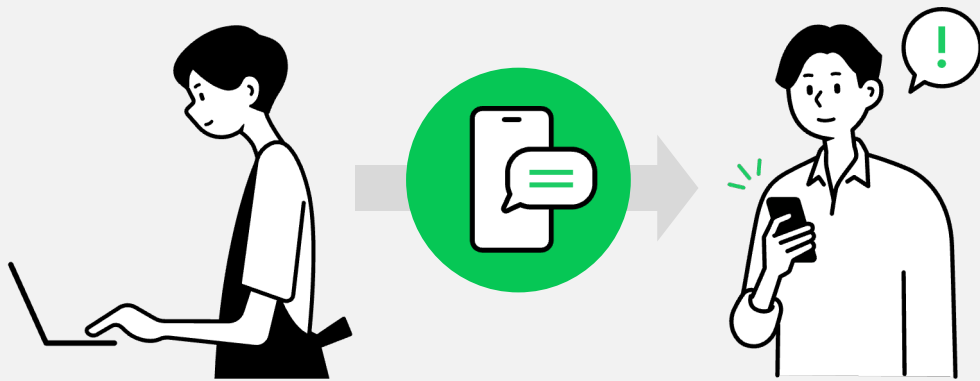
- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



初回来店

友だちを集める理由

LINE上で情報を直接届けられる



キャンペーンやクーポンなど
必要なタイミングで情報を届けることで、
予約や購入、来店などの行動を促進できる

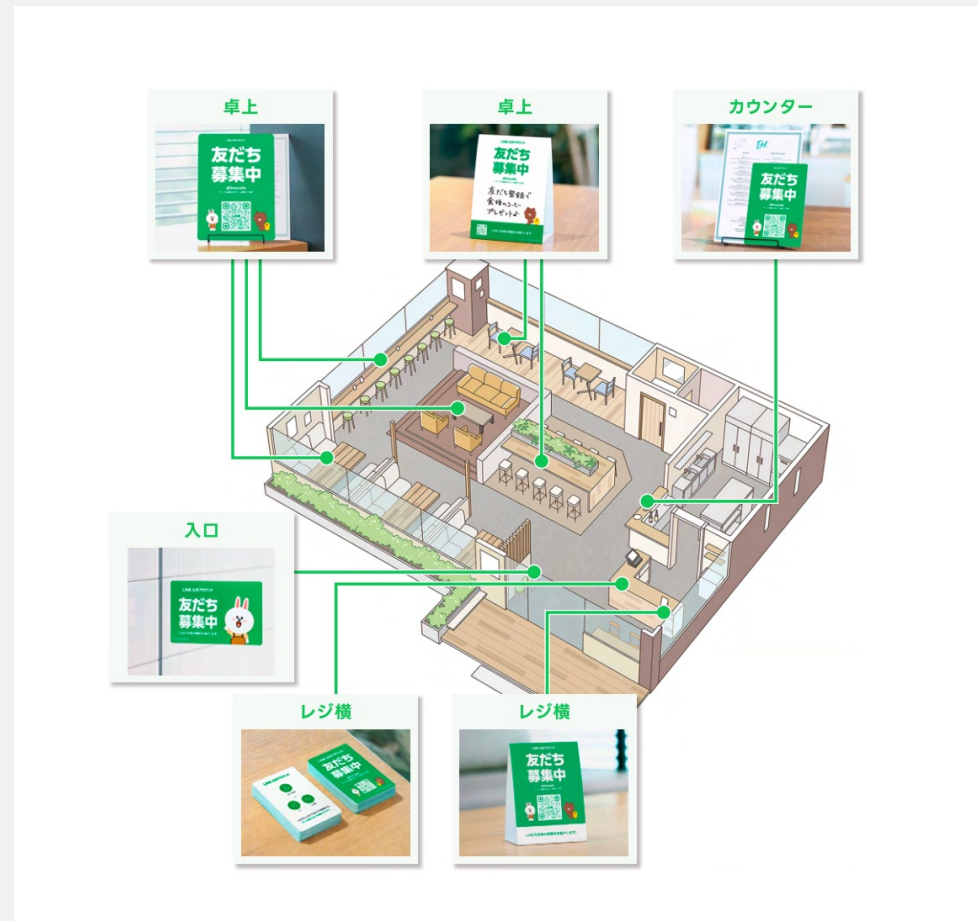
売り上げや集客につながりやすい



友だちの数が増えれば増えるほど、
情報配信によって期待できる売り上げや
集客効果も増えていく

友だちの集め方

1 店内ポスターやPOPの活用



友だちの集め方

2

店内でのお声かけ



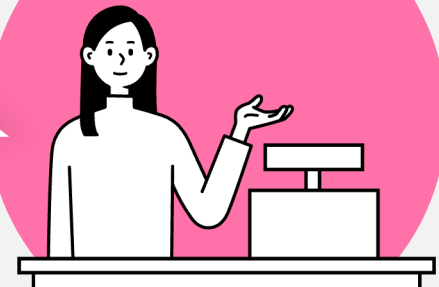
接客中



食後のデザートを
プレゼントしています！
ぜひご登録ください！

本日のお会計から使える
「100円OFFクーポン」を
配布中です！

会計時



友だちの集め方

3

SNSやWebサイトで案内

SNSで投稿



Webサイトやブログに配置



飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



初回来店

LINEで注文の流れ

QRコードを読み取るだけで
注文開始



注文時に自動で友だち追加



友だち追加

LINE上で
簡単に注文



会計金額も
LINE上で見える



LINEで注文の流れ

スマホを
「タッチ」するだけ！

LINEタッチ



*LINEタッチ for レストランオプションのお申し込みが必要です。通常のLINEタッチはご利用いただけません

注文時に自動で友だち追加



友だち追加

LINE上で
簡単に注文



会計金額も
LINE上で見える



LINEで注文(モバイルオーダー)の特徴



おすすめ商品を訴求できる

売り切りたい商品や旬の食材を
自然におすすめできる！

写真と動画で 「食いたい」を引き出す

写真だけでなく、
動画で「しずる感」を訴求。
おいしい瞬間をそのまま届けられる！



追加の「もう一品」をご提案

注文後におすすめ商品を表示し、
追加注文をスムーズに促す。
「ラーメンをご注文のお客様に餃子」など、
組み合わせ提案も可能！

「初来店」か「常連」かが一目でわかる！

来店回数に応じてアイコンが自動で変更され、新規～常連が分かるため最適な接客が可能に

初回、リピーター、常連がひと目でわかる

T-07

常連 4名

¥3,800

最終注文60分経過

プラン 残り45分

T-08

初回 3名

¥18,000

プラン終了

T-09

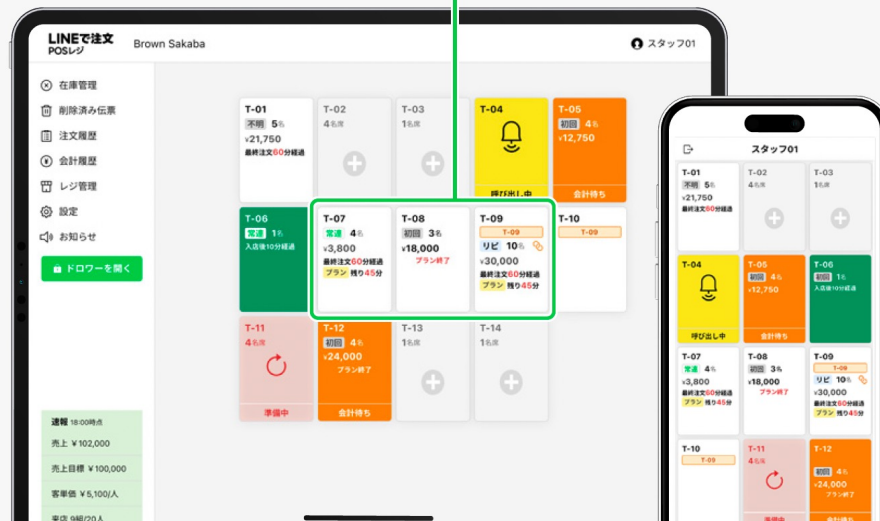
T-09

リピ 10名

¥30,000

最終注文60分経過

プラン 残り45分



来店回数に応じた接客が可能に！

- 来店履歴・注文内容をもとに接客できる
- 常連・リピーターに合わせた対応ができる
- お客様にあった提案で満足度が向上！

飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



初回来店

LINEで注文(モバイルオーダー)の特徴

ラストオーダーまでの
残り時間を表示

注文開始と
終了時間10分前には
LINEで通知が来る



クーポンへ
簡単にアクセス可能

会計時もクーポンや
ショップカード表示が可能

飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

初回来店

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

初回来店

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約

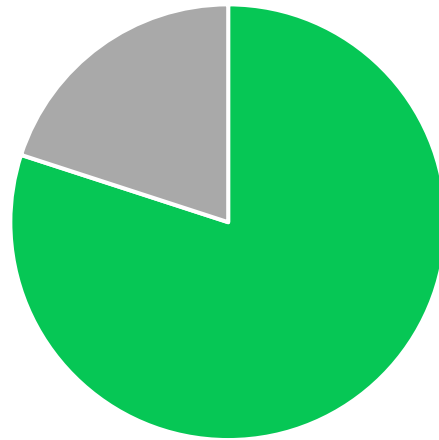


LINE公式アカウントのメッセージ配信

友だち追加したユーザーに直接情報を届ける



開封率や即時性が高い



※1
80%が「その日のうち」に開封

配信効果が高い

みてもらえる割合

59.1%

33.6%

17.0%

LINE
公式アカウント

メルマガ

アプリ通知

購入につながる割合

42.6%

28.6%

9.9%

※2

LINE公式アカウントのメッセージ配信

友だち追加したユーザーに直接情報を届ける

LINE公式アカウント



性別



年齢



地域



友だち期間



開封



クリック

配信イメージ



顧客行動に基づいた配信が可能に

従来の絞り込み項目に加えて来店情報・来店時の行動情報を配信へ活かせる

LINE公式アカウント



性別



年齢



地域



友だち期間



開封



クリック

LINEレストランプラス



来店日



来店時間



来店曜日



来店回数



利用金額



注文内容

配信イメージ



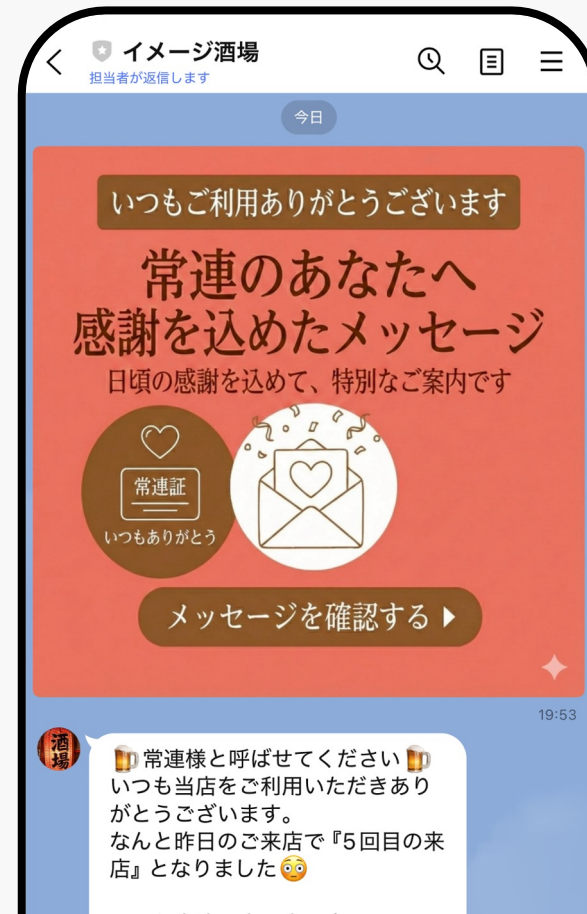
絞り込み配信

来店頻度や注文情報を基に絞り込み、配信先として設定することで、お客様の特性に合わせた配信が可能

ビール注文顧客へ



常連顧客へ



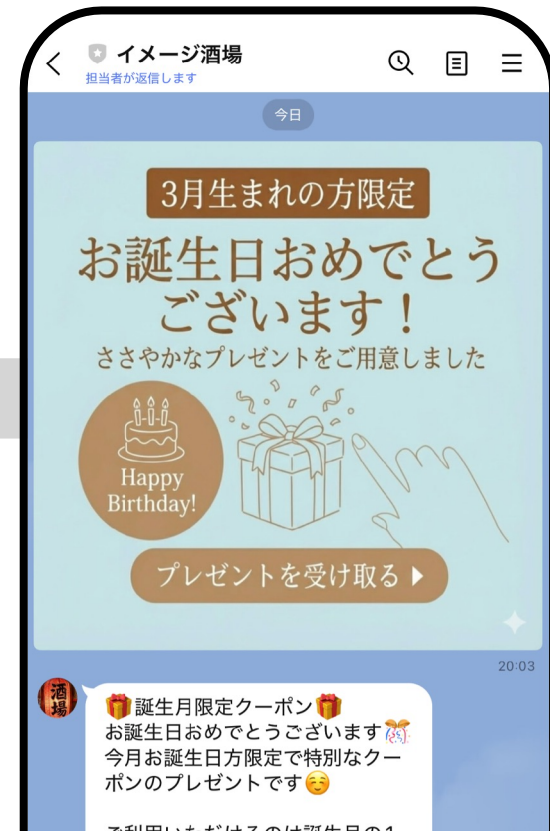
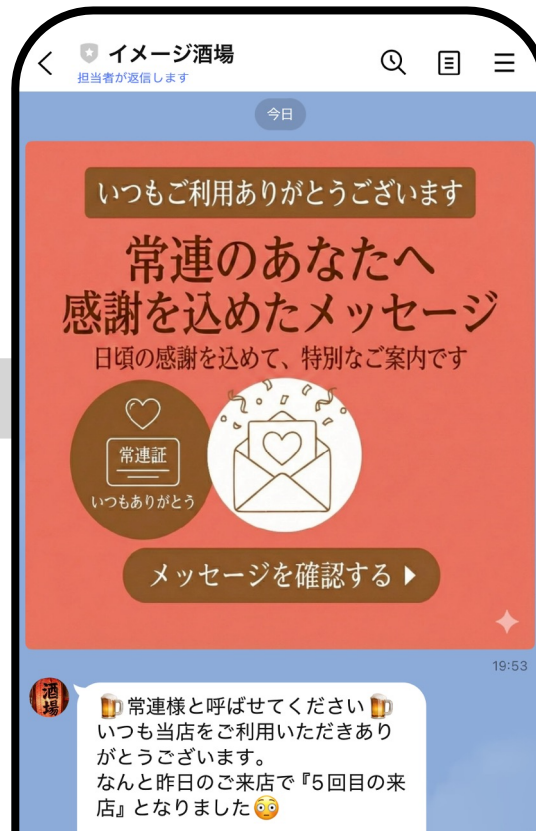
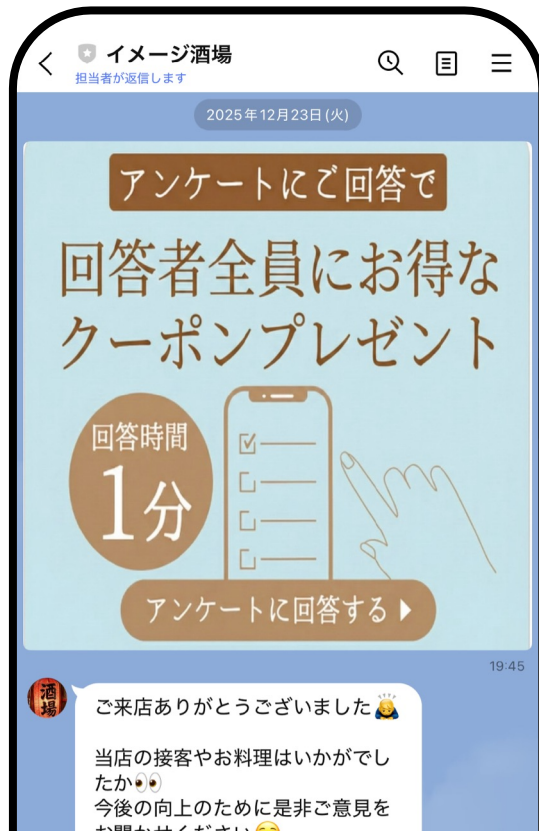
自動配信を設定して簡単に運用

決められたタイミングで自動的に配信されるので、専属の担当者がいなくても運用できる

来店翌日に
アンケート配信

5回来店達成時に
常連客配信

誕生月の1日に
誕生日配信



飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

初回来店

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約

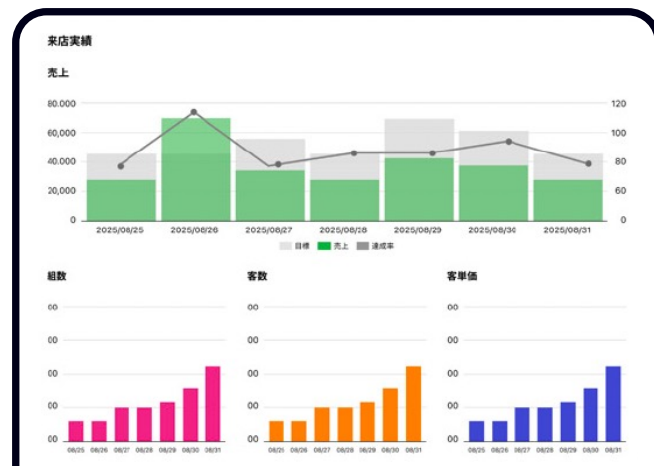


配信したメッセージの効果や注文データから分析可能

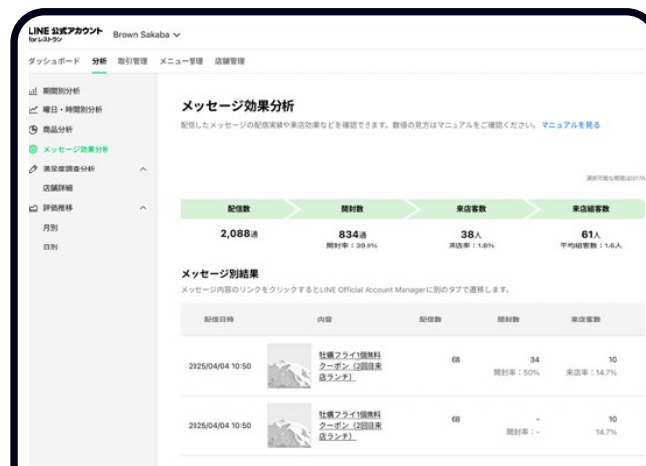
分析結果を活用することで「再来店」につながる！



データを視覚的に可視化、
お店の強みや弱みを把握



メッセージ配信経由の
売上を可視化できる



お店のメリット

- ✓ 売上やどの商品が売れているか把握できる
- ✓ 客数の推移がひと目でわかる
- ✓ 配信施策の効果を確認できる

飲食店の運営に必要な機能を **LINE**に集約！

初回来店

店内体験

- 友だち追加
- LINEで注文
- 会計



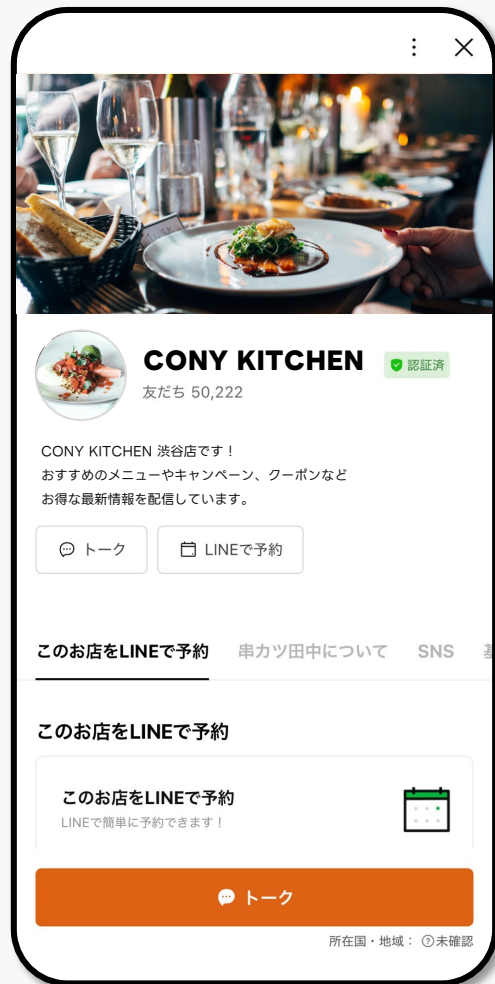
再来店・常連化

- パーソナライズ配信
- データ蓄積/分析
- LINEで予約



「LINEで予約」とは？

「LINE」上で簡単に店舗の予約ができるサービス



LINE公式アカウントのプロフィール や

リッチメニュー から アプリ切り替え不要



LINE上で
予約を完結できる！

LINE上で予約が完結するのでスムーズ

リッチメニュー



予約画面



LINE公式アカウントプロフィール



LINEに通知が届くから予約忘れも防げる！

予約完了のメッセージ



リマインドメッセージ



キャンセル通知



TORETAとは

すべての予約を一元管理できる予約台帳



一元管理することで**予約事故を防げる**

03 活用事例

あっぷるアイビー様

(ファミリーレストラン)



本社

長野県須坂市



創業

1952年



店舗数

24店舗（長野県内中心）



業態

ファミレス



当時の課題

顧客層40～60代中心、
若年層獲得が課題



課題

- 折り込みチラシに代わる販促ツールを導入したい
- リピーターを増やしたい



「お得なクーポンをもらえますよ」

「LINEから予約ができて便利ですよ」

など店舗での声掛けに注力



1週間で
200名の
友だち追加

リピーターを増やすためには、友だちを増やすことが大事

集めた友だちを再来店に繋げるためにクーポンを活用

リッチメニューに クーポンを設置

目に留まりやすいため、
クリック数が増加！

すぐに使える導線

「いつでも見つけられる」
導線を作ることが、
利用率や再来店につながる

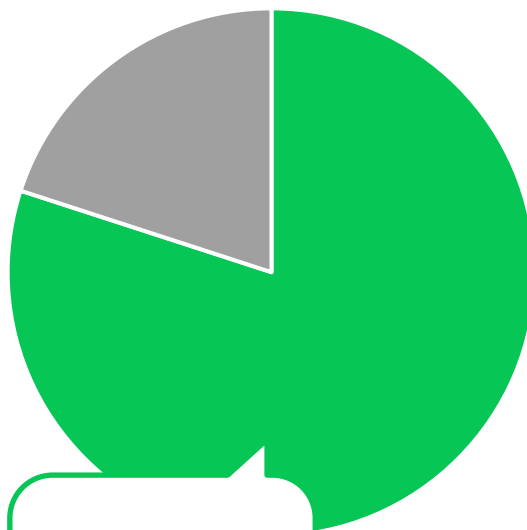


リッチメニューの
クリック数が
32%増

「LINEで予約」で予約数が増加！

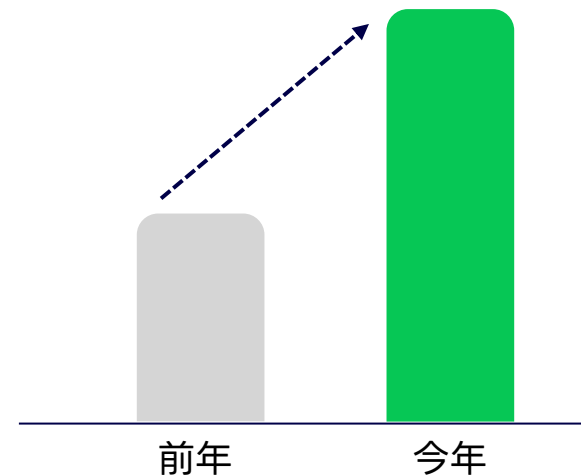


リッチメニューに
予約導線を設置したり
ポイント施策で予約増加！



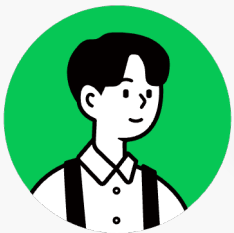
LINE経由
予約8割！

LINEで予約を導入したことで
予約数が純増！

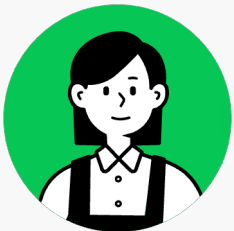


予約数
4000件/月
増加

▶ 1店舗あたり売上**130%増**！



お客さまからの予約は「**LINEで予約**」が圧倒的に強い状況です



LINE公式アカウントは、**柔軟な施策をタイムリーに実施**できます



私たちのように**人口の少ない地域の飲食店**でも効果があります

國屋について

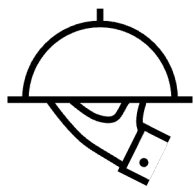


新宿を中心に**5**店舗を展開

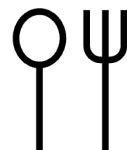


食・酒・人のすべてに真摯に向き合い、「**また来たくなる**」お店づくりを追求

LINE導入前の課題



お客様が注文したい
タイミングで
スムーズに注文できない



既存のメニュー
だけでは、
魅力が伝わりきらない



キャンペーンや
季節のメニューなど
リアルタイムで
伝える術がない

お客様の店舗でのストレスを
少しでも減らしたい



LINEレストランプラス

初回の声かけ

スタッフ対応が基本

「基本はスタッフがお伺いします。
捕まらないときはモバイルオーダーをどうぞ！」



席種別の使い分け



カウンター席

スタッフが直接対応

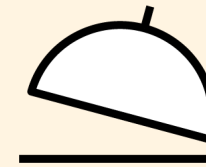
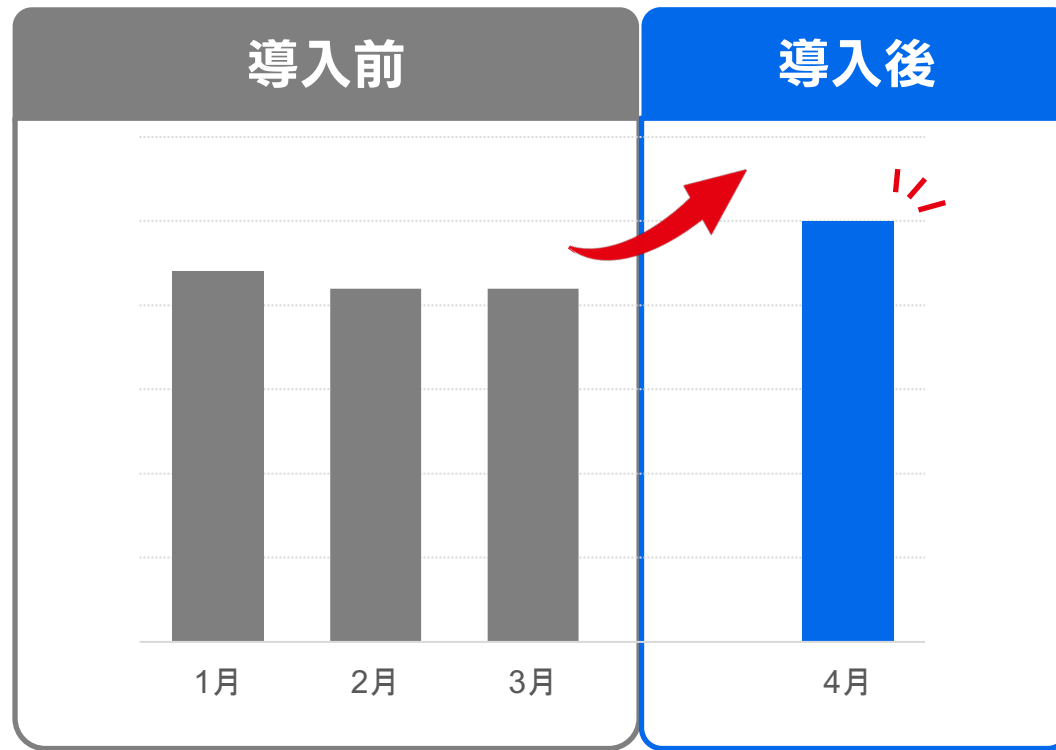
個室

モバイルオーダー活用



LINEレストランプラス導入による効果

フード注文数の推移



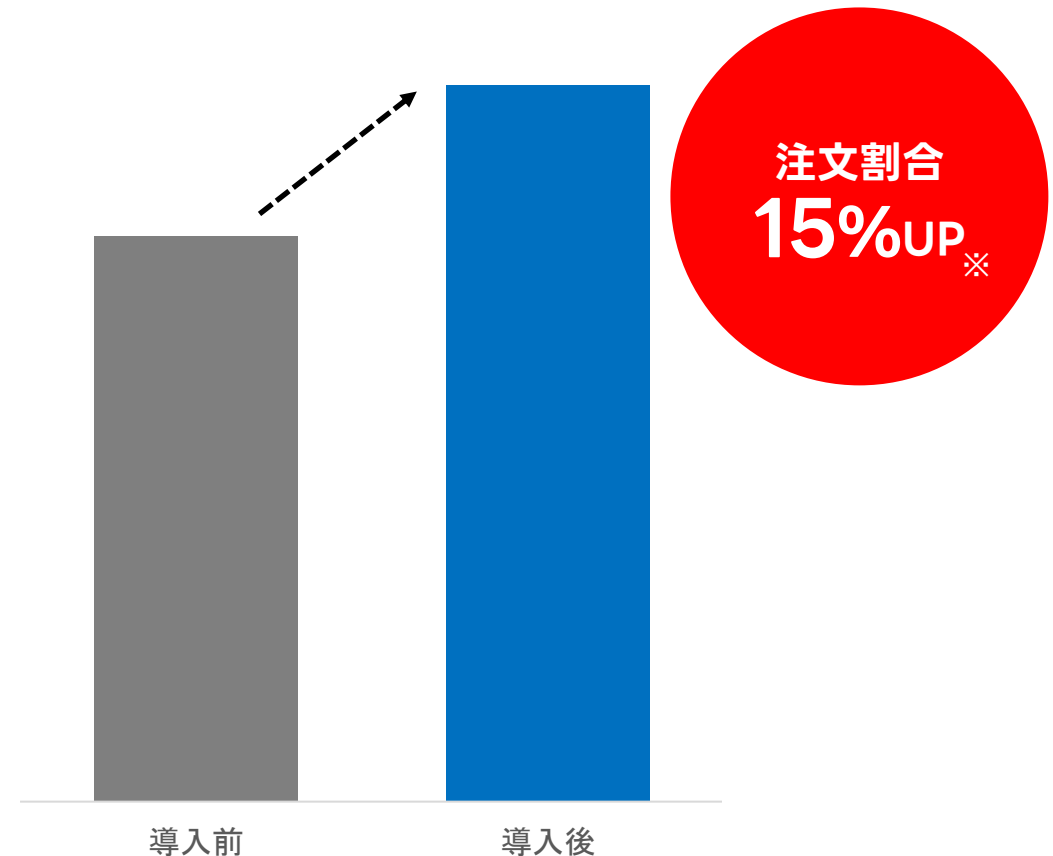
導入前と比較して
フード注文数は平均
約12%UP!

LINEレストランプラス導入による効果

モバイルオーダーの画面に商品の画像を入れることで注文数が増加



写真掲載メニューの注文割合比較



※ 2026年3月LINEヤフー調べ

04 はじめ方・料金

導入キャンペーン

1

レストランオプションの
プラン費用

実質
初年度

0円

& 2年目半額



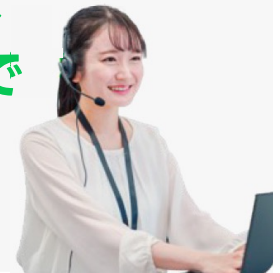
2

初期導入費用

実質

0円 ※1

機材プレゼント※2 &
手厚い導入サポートで
安心導入



キャンペーン①の注意事項

※ 月額費用キャンペーンは、2026年6月～2027年3月の間に本プラン（2年契約）をお申し込みされたお客さまの費用が対象となります。※ キャンペーンの詳細・お申し込みのフロー等詳細についてはお問い合わせください。

※ 月額費用は返金の対象外となります。※ お申し込み時には別途規約への同意が必要になります。※ 月額費用キャンペーンの対象期間は予告なく変更または延長する場合があります。※ 申し込み状況等により、所定の上限に達した場合は、表示している期間内であっても各キャンペーンを終了することがあります。

キャンペーン②の注意事項

※1 本キャンペーンは、当社がさだめる初期導入支援費用の上限および条件の範囲内で適用されます。詳細はお問い合わせください。 ※2 導入機材によっては、お客さまに一部費用負担をいただく可能性がございます。 ※ 初期費用キャンペーンは、2026年6月以降に本プラン（2年契約）をお申し込みされたお客さまが対象となります。 ※ ※契約終了時やキャンペーン適用条件を満たさない場合など、条件により機材の返却または費用のご負担が発生する場合があります。

※ お申し込み時には別途規約への同意が必要になります。 ※ 初期費用キャンペーンの対象期間は予告なく変更または延長する場合があります。 ※ 申し込み状況等により、所定の上限に達した場合は、表示している期間内であっても各キャンペーンを終了することがあります。 ※ LINEレストランプラスを導入する際、導入可否の確認を目的とした現地調査を実施する必要があります。現地調査は別途費用が発生いたしますので、あらかじめご了承ください。詳しくは営業担当からご説明します。

サポート体制

導入前

初期サポート

- ✓ 店舗・メニュー
- ✓ 配信設定
- ✓ 機材の選定・購入・設置



導入後

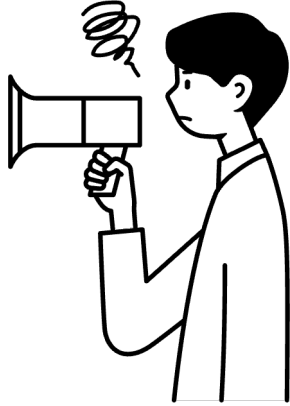
立ち上げフォロー

- ✓ 操作・設定のフォロー
- ✓ 専用窓口での
問い合わせサポート

導入から運用まで、専任サポートがしっかり伴走

05 まとめ

店舗運営に必要な仕組みを1つにつなげる



集客がうまくいかない・何から
始めたらいいかわからない



まずはLINEで
友だちとして繋がり、
再来に繋げましょう



注文の取りこぼしを
減らしたい



「LINEで注文」を活用する
ことで取りこぼしなく、
注文UPに繋げることができます



お客様一人ひとりに合った接客や
来店後のフォローができない



お客様の好みや
行動がわかるので、
質の高い接客を実現できます



予約 注文 集客 まで

店舗運営のすべてを
LINEでひとつに！



飲食店向けLINE活用セミナー

