

配信ネタの型シート

12の型、業種別の月4回の例12業種、計画シート、通数の計算、送る前の確認の7枚

この7枚でできること

- ☐ 毎月「何を送るか」を一から考えずに、型の番号を選ぶだけで4回ぶんの予定が埋まる
- ☐ 自分の業種に近い例を写して、テーマを自分の店の言葉に直せる
- ☐ その月に何通使うかを先に計算し、無料の枠に収まるかを確かめられる
- ☐ 送ったら取り消せない配信を、送る前の確認で守れる

使う順番

2ページで型と組み方を見る → 3～4ページから近い業種を選ぶ → 5ページに今月の4回を書き込み、通数を計算する → 6ページを見ながら管理画面で作る → 7ページで送る前に確かめ、14日後に数字を写す。

LINE公式アカウントの機能のうち、通数を消費するのは配信だけです。だから配信は、いちばん慎重に設計する機能になります。

目次

2	配信ネタの12の型と1か月の組み方 何を送るかの12の型と、月4回の場合の週ごとの割り当て
3	業種別の月4回の配信例（1） 飲食、美容室、小売、教室、士業、ネイルサロンの6業種
4	業種別の月4回の配信例（2） 整体、学習塾、リフォーム、写真スタジオ、ペットサロン、パン屋の6業種
5	今月の配信計画シートと通数の計算 4回ぶんの記入欄と、月に何通使うかの計算
6	管理画面の設定項目と、取り消せないこと 配信先、配信日時、高度な設定、吹き出し。失敗しやすい9つ
7	送る前の確認と、配信後の数字の記録表 送信前のチェックと、14日後に写す数字の表

数字と決まりの出どころ

吹き出しの数、文字数、通数の数え方、絞り込みの条件、数字が出ない条件などは、記事「LINE公式アカウントのメッセージ配信」に書いた内容（LINEヤフー公式の情報と、GOENの管理画面で実際に操作して確かめたもの）だけを載せています。内容は2026年10月1日時点の記事に基づきます。管理画面の表示や仕様は変わることがあるので、送る前に管理画面の表示を確かめてください。業種の例はどれも架空の店です。開封率の目安のような、出典のはっきりしない数字は載せていません。

配信ネタの12の型と1か月の組み方

型の番号を選ぶだけで、今月の4回が埋まる

毎月の配信で「何を送るか」を考える時間をなくすための型です。どれも、受け取る友だちにとって価値があるかを基準に選んでいます。

型	中身
1 期限のある案内	今週まで、今月まで、と期限が切られているもの
2 新しく始めたこと	新メニュー、新サービス、新しい取り組み
3 数字の報告	おかげさまで〇周年、〇人になりました、など
4 裏側を見せる	仕込み、製作、準備の風景
5 よくある質問への回答	電話やチャットで実際に聞かれたことをそのまま
6 使い方・活用法	買ったあと、来たあとに役立つ情報
7 お客さまの声	許可を取ったうえで、実際の声を1つ
8 季節の案内	気温、行事、繁忙期にあわせた実用の話
9 失敗談と対処	自分がやってしまった失敗と、その直し方
10 選び方の基準	何を基準に選べばいいかを、売り込み抜きで
11 休業・営業時間の連絡	実用の情報。定休日や時間の変更
12 お礼	節目のお礼。売り込みを一切入れない回

1か月の組み方（月4回の場合）

週	回の性格	この中から型を選ぶ
1週目	実用の情報	5 よくある質問への回答、6 使い方・活用法、8 季節の案内、11 休業・営業時間の連絡
2週目	人とお店が見える回	2 新しく始めたこと、3 数字の報告、4 裏側を見せる、7 お客さまの声、9 失敗談と対処
3週目	期限のある案内	1 期限のある案内
4週目	選び方や考え方	10 選び方の基準、12 お礼

この組み方にしている理由

記事の実感では、配信の頻度でブロックされるより、内容がずっと宣伝だけのアカウントのほうがブロックされます。この組み方は、4回のうち期限のある案内（売り込みに近い回）を1回にしています。配信のたびにブロックが増えるなら、頻度を落とす前に、送っている内容が相手にとって価値があるかを見直します。

業種別の月4回の配信例（1）

四角の数字は2ページの型の番号

2ページの組み方に沿って、業種ごとに月4回のテーマを入れました。四角の数字が型の番号、色の付いた行が期限のある案内の回です。自分の業種に近いカードを選び、5ページの計画シートに写してから、テーマを自分の店の言葉に直してください。

飲食店

1週目	5 予約の変更とキャンセルの仕方
2週目	4 朝の仕込みと今週のおすすめ
3週目	1 今月末までの友だち限定クーポン
4週目	10 宴会コースの選び方

美容室・サロン

1週目	6 カラーを長持ちさせる洗い方
2週目	7 お客さまの声を1つ
3週目	1 今月の平日限定クーポン
4週目	10 髪の長さとお手入れの考え方

小売・EC

1週目	6 買った服の手入れの仕方
2週目	4 入荷と検品の様子
3週目	1 週末までのセール
4週目	10 サイズの選び方

教室・スクール

1週目	5 振替レッスンの申し込み方
2週目	9 講師の失敗談と上達のコツ
3週目	1 体験レッスンの申し込み締め切り
4週目	10 コースの選び方

BtoB・士業

1週目	8 決算月の前にそろえる書類
2週目	3 開業〇周年の報告
3週目	1 個別相談会の受付締め切り
4週目	10 依頼先の選び方

ネイルサロン

1週目	6 ネイルを長持ちさせる手の扱い
2週目	2 今月の新しいデザイン
3週目	1 今月末までのクーポン
4週目	10 長さとお形の選び方

自分の店の今月の4回（下書き）

1週目	型 _____ テーマ
2週目	型 _____ テーマ
3週目	型 _____ テーマ
4週目	型 _____ テーマ

1回の配信には吹き出しを3つまで入れられ、3つ入れても1人あたり1通です。たとえば「テーマの本文」「写真」「クーポンや予約のリンク」の3つを1回にまとめると、同じ通数で伝えられることが増えます。

業種別の月4回の配信例（2）

四角の数字は2ページの型の番号

同じ組み方で6業種を足しました。季節の案内（型8）は月によって入れ替えます。○周年のような節目がある月は、4週目をお礼（型12）にします。

整体・マッサージ

1週目	6	自宅でできる体のケア
2週目	4	施術の準備と院内の様子
3週目	1	空き枠のお知らせと受付期限
4週目	10	通う間隔の考え方

学習塾

1週目	8	テスト前の勉強の進め方
2週目	9	講師が学生時代にした失敗
3週目	1	体験授業の申し込み締め切り
4週目	10	塾の選び方の基準

リフォーム・工務店

1週目	8	梅雨の前に見ておきたい場所
2週目	4	現場の施工の様子
3週目	1	見学会の予約締め切り
4週目	10	見積もりの見比べ方

写真スタジオ

1週目	8	七五三の撮影の準備
2週目	7	撮影したお客さまの声
3週目	1	今月の撮影プランの受付期限
4週目	10	衣装の選び方

ペットサロン

1週目	6	おうちでできるブラッシング
2週目	4	トリミングの様子
3週目	1	来月の予約の受付開始と期限
4週目	10	カットの長さの選び方

パン屋・カフェ

1週目	11	今月の定休日と焼き上がり時間
2週目	4	朝の仕込みの風景
3週目	1	週末限定パンの置き置き締め切り
4週目	12	開店○周年のお礼

自分の店の来月の4回（下書き）

1週目	型 _____	テーマ _____
2週目	型 _____	テーマ _____
3週目	型 _____	テーマ _____
4週目	型 _____	テーマ _____

1回の配信には吹き出しを3つまで入れられ、3つ入れても1人あたり1通です。たとえば「テーマの本文」「写真」「クーポンや予約のリンク」の3つを1回にまとめると、同じ通数で伝えられることが増えます。

今月の配信計画シートと通数の計算

書き込んでから管理画面を開く

週	型とテーマ	吹き出し（3つまで）	配信日時と配信先	VOOM
1週目 実用の情報	型の番号 テーマ	① ② ③	___月___日 ___時___分 すべて ・ 絞り込み	オン・オフ
2週目 人とお店が見える回	型の番号 テーマ	① ② ③	___月___日 ___時___分 すべて ・ 絞り込み	オン・オフ
3週目 期限のある案内	型の番号 テーマ	① ② ③	___月___日 ___時___分 すべて ・ 絞り込み	オン・オフ
4週目 選び方や考え方	型の番号 テーマ	① ② ③	___月___日 ___時___分 すべて ・ 絞り込み	オン・オフ

配信日時は、きりのいい時刻を避けます（10時00分ではなく10時04分、12時00分ではなく12時11分）。VOOMは「LINE VOOMに投稿」のチェック。友だちだけに送る内容ならオフにします。

今月の通数の計算

ターゲットリーチ（分析の友だち画面。友だち追加の数ではない）	_____ 人
× 今月の配信回数	_____ 回
= 今月使う通数	_____ 通
今月の残りの通数（管理画面で確認）	_____ 通

記事の数字で計算すると

ターゲットリーチ242人のアカウントが月4回配信すると、 $242 \times 4 = 968$ 通。無料のコミュニケーションプランは月200通なので、1回配信しただけで枠が足りません。足りない分の費用は、料金の回の記事で計算します。

通数が変わるところ

吹き出しを3つ入れても1回は1通。同じ内容を日をまたいで3回に分けると3通（242人なら $242 \times 3 = 726$ 通）。絞り込んで50人に送れば50通です。

配信先

- ☐ 最初は「すべての友だち」のままでよい。友だちが数百人の段階では、絞り込みはほとんど使わない
- ☐ 絞り込み（オーディエンス） → 1回の配信で指定できるのは10個まで
- ☐ 絞り込み（属性） → 友だち期間、性別、年齢、OS、地域の5種類。友だち期間は6日以下から365日以上まで6区分。性別、年齢、地域は推定値
- ☐ 右側のターゲット推計で、何人に届くかを見る（推計なので実際の配信数と差が出ることもある）

配信日時

- ☐ 「今すぐ配信」のチェックを外すと、日付と時刻を指定できる。タイムゾーンは日本時間
- ☐ きりのいい時刻を避ける（10時04分、12時11分など）

高度な設定

- ☐ 「LINE VOOMに投稿」は最初からオン。友だち限定の内容なら外す
- ☐ 配信先を絞り込みにすると、VOOMの項目はグレーアウトして選べない
- ☐ 「配信メッセージ数の上限を指定」は「一部のターゲットへの配信を許可」をオンにしないと選べない

本文とテスト配信

- ☐ 吹き出しは最大3つ。「追加」を押せるのは2回まで
- ☐ テキストは1つの吹き出しにつき500文字まで
- ☐ 左上の「テスト配信」で自分のLINEに送り、スマホで読みやすいかを見てから「配信」
- ☐ 下書きは1,000件まで保存できる

取り消せないこと・送ってから困ること

配信済みのメッセージ	取り消せない。予約中のものは、メッセージリストの配信予約中タブから削除でき、削除すると下書きに戻る
VOOMのチェックを外し忘れる	トークと同時に、友だちでない人にも見えるLINE VOOMに同じ内容が出る
予約したあとに中身を変えたい	予約したまま書き換えることはできない。予約を解除して下書きに戻し、編集して入れ直す
思いついたことを日を分けて送る	3回に分ければ3通。まとめれば吹き出し3つで1通
属性で絞り込みたい	ターゲットリーチが100人以上ないと使えない。属性はおおむね3日前のもので、昨日追加した人はまだ入っていない
開店と同時に届けたい	混雑で遅れることがある。1分単位で届く前提の使い方はしない。翌日に届いても配信数は予約した日で数えられる
短縮URLを使う	公式のマニュアルで非推奨。そのままのURLを貼る
送れないワード	公式の規定で配信や設定ができない言葉がある。弾かれたら表現を変える
配信メッセージ数の上限を指定する	届く人はランダムに選ばれ、誰に届くかは選べない。月末に通数が足りない時の手段で、常用しない

送る前の確認と、配信後の数字の記録表

送ったら取り消せないの、押す前に見る

「配信」を押す前に

- ☐ 友だちだけに送る内容なら、LINE VOOMのチェックを外した
- ☐ 吹き出しは3つ以内。伝えたいことを1回にまとめた
- ☐ テスト配信を通し、スマホの画面で読みやすさを見た
- ☐ 予約の時刻を、きりのいい時間から数分ずらした
- ☐ URLは短縮せず、そのまま貼った
- ☐ ターゲット推計の人数を見た
- ☐ 今月の残りの通数を確認めた
- ☐ 宣伝だけの回が続いていない

配信後の数字の記録表（分析のメッセージ配信から、配信の14日後に写す）

配信日	型	テーマ	配信	開封	クリック	ブロック増減

配信	メッセージが送信された人数
開封	いずれかの吹き出しが画面に100%表示された人数。トークルームを開かずに既読にした場合（通知欄やトークリストで読んだ場合）は入らない。縦に長い画像は開封が付かないことがある
クリック	メッセージ内のURLをクリックした人数
結果が1から19のとき	開封は「0」、クリックなどは「一」と表示される。配信数だけは実数が出る。「開封0」でも異常とは限らない
いつ写すか	集計は配信から14日間。直後の24時間はおよそ30分刻みの推定値で、1%程度の誤差が出るとされる。当日の数字で判断しない

開封率の目安は、出典のはっきりしない数字が多いので載せていません。自分のアカウントの数字を2回、3回と積み、その平均を基準にします。ブロック増減は、分析の友だち画面のブロック数を配信の前後で比べます。

配信の設計から相談したい方へ

毎月の配信ネタや通数の組み立てをまとめて相談したい方は、この特典を受け取った公式LINEにそのままメッセージをください。お店の状況をうかがってからお返事します。