

メンバーシップ 設計シート

特典の中身から手数料を見きわめ、月額と手取りを計算し、公開の前に確かめるまでの7枚

この7枚でできること

- ☐ 自分のアカウントとお店で、メンバーシップを使えるかが分かる
- ☐ 特典の組み方で、手数料が10%になるか35%になるかが分かる
- ☐ 月額と人数から、毎月手元に残る額を計算できる
- ☐ 公開したら変えられない項目を、決めてから申し込める

使う順番

2ページで使えるかを判定する → 3ページで特典を書き出して手数料と手取りを出す → 4ページで近い業種の例を写す → 6ページで戻れないことを読む → 5ページを埋めて画面に入力する → 公開したら7ページで毎月記録する。

メンバーシップは、友だちから月額の会費をもらい、会員だけに特典を出す機能です。LINE公式アカウントそのものの月額料金とは別物です。

目次

2	始める前の判定 使える3つの条件、原則使えない分野9つ、向くお店と向かないお店
3	特典から手数料を決めて、手取りを計算する 特典5つの書き出し、支払い方法の見きわめ、月額と人数からの手取り
4	業種別のプランの例 12業種 プラン名、月額、特典、会員が得をする理由、支払い方法
5	プランの入力項目シートと、加入メッセージの下書き 画面の8項目、説明文に必ず書く4つ、解約の方法を入れた加入メッセージ
6	公開したら戻れないことと、審査の逆算 変えられないもの、解約と返金の決まり、始めたい日からの逆算
7	収益の受け取りと、毎月の記録 送金の決まりと手取りの計算、集客の入口、加入と退会の記録表

数字と決まりの出どころ

この資料の金額、割合、回数、画面の項目名は、LINE公式アカウントのマニュアル、メンバーシップ機能ガイドライン、利用者向け利用規約、LINEヤフー for Businessのサービスページに2026年9月26日時点で書かれていたものだけです。消費税の扱いと、どこまでが「オンライン向け」かの細かい線引きは、公式に説明がないため載せていません。

1. 使えるアカウントの3つの条件（3つとも必要）

条件	中身	自分のアカウント
アカウントの種類	認証済アカウントかプレミアムアカウント。未認証ならターゲットリーチが200人以上	☐ 満たす ☐ 満たさない
ログインの方法	ログインしているビジネスアカウントが、LINEアカウントと連携している	☐ 満たす ☐ 満たさない
権限	そのアカウントの管理者の権限を持っている	☐ 満たす ☐ 満たさない

ターゲットリーチは友だちの数とは違い、ブロックしていない友だちのうち性別や年代などが推定できる人の数です。分析タブで見られます。いまのターゲットリーチ _____ 人

2. 原則として使えない分野 9つ（メンバーシップ独自の決まり）

分野	自分のプラン
生命・身体・健康に影響を与えるもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
投資・資産運用に関連するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
クラウドファンディング・寄付・投げ銭に類するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
ヒーリング・セラピーに類するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
自己啓発に類するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
メンタルヘルスに関連するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
宗教・スピリチュアルに関連するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
政治に関連するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる
アカウントと関連のないプランを提供するもの	☐ 当たらない ☐ 当たる

コーチングやダイエットの指導などは「自己啓発」「健康」に当たるかどうかで止まる可能性があります。ガイドラインには、記載のないケースでも当社の裁量で断ることがある、とも書かれています。

3. 向くお店の条件

- ☐ 同じ人が月に何度も来る、または毎月買う
- ☐ 会費より得をする特典を、毎月出し続けられる
- ☐ 常連客と話す場を持ちたい
- ☐ 月謝や会費の集金を、いまは手作業でやっている

4. 向かないお店の条件

- ☐ 1人のお客さんが年に1回しか来ない
- ☐ 1回の単価が高く、毎月払う理由が作れない
- ☐ 特典を毎月続ける手間を、誰が負担するか決まっていない
- ☐ 上の9つの分野に当たる

向かない側に印が付いたら、先にクーポンとショップカードで常連客の数を数えます。順番はクーポン → ショップカード → メンバーシップがおすすめです。

特典から手数料を決めて、手取りを計算する

支払い方法は好きなほうを選ぶ仕組みではありません。設定の画面で特典について2つの質問に答えると、使える支払い方法が1つ表示されます。合わない支払い方法を選ぶと、審査で承認されません。

1. 特典を書き出す（1プランに最大5つ）

#	特典（受け取れるものが一目で分かる書き方）	届け方
1		☐ 店頭で受け取る ☐ オンラインで届く
2		☐ 店頭で受け取る ☐ オンラインで届く
3		☐ 店頭で受け取る ☐ オンラインで届く
4		☐ 店頭で受け取る ☐ オンラインで届く
5		☐ 店頭で受け取る ☐ オンラインで届く

オンラインで届くものが1つでも含まれる
→ App内課金。手数料は売上金の35%
公式の例 → オンラインレッスンの動画配信、オンライン限定イベント

物理的な商品やサービスだけ
→ Web決済。手数料は売上金の10%
公式の例 → 来店時の特典、優先予約の手配

書き方の良い例 → 「来店のためにドリンク1杯無料」。悪い例 → 「お得な特典」。内容が不明瞭だと審査が承認されないことがあります。Web決済で使えるのはクレジットカード（VISA、Master、JCB、AMEX。3Dセキュア2.0対応のもの）です。

2. 手取りの計算

計算	記入例（記事の数字）	自分のプラン
月額（400円～15,400円・税込）	1,000円	円
× メンバーの数	20人	人
= 1か月の売上	20,000円	円
× 残る割合（Web決済0.9 / App内課金0.65）	Web決済なら18,000円、App内課金なら13,000円	円
– 送金の手数料（1回550円）	毎月申請すると17,450円。半年に1回の自動送金なら半年で550円	円

3. 月額ごとに1人あたに残る額（早見）

月額	Web決済で残る額	App内課金で残る額
500円	450円	325円
1,000円	900円	650円
3,000円	2,700円	1,950円

手数料が税込の売上にかかるのかは、公式の案内からは断定できません。実際の手取りは、公開後に収益の画面で確かめてください。

業種別のプランの例 12業種

近い例を写して、〇〇と特典を置き換える

どれも架空の店の例です。月額（税込）は記事に出てくる金額を当てた仮の数字なので、自分の店の数字で3ページの計算をやり直してください。会費を払っても得だと、加入する前に計算できる形にするのが共通点です。

業種	プラン名・月額・支払い	特典	会員が得をする理由
カフェ	〇〇カフェ 常連プラン 1,500円 Web決済 10%	来店のたびにドリンク1杯無料／新作の先行案内	月に何回か来る人なら、ドリンク代で会費の元が取れる
バー	〇〇 会員一杯 1,500円 Web決済 10%	会員だけの銘柄を店頭で注文できる／新しく入った酒の案内	1回来れば元が取れる形にする（記事の日本酒バーの例）
ラーメン店	〇〇 トッピング会員 500円 Web決済 10%	来店のたびにトッピング1品無料／限定メニューの先行案内	月に何回か来る人なら、トッピング代で元が取れる
パン屋	〇〇 置き置き会員 500円 Web決済 10%	人気のパンを店頭で優先して置き置き／焼き上がりの案内	売り切れで買えない日がなくなる
美容室	〇〇 メンテナンス会員 1,000円 Web決済 10%	優先予約の手配／来店時に前髪カット無料	前髪だけ切りに来る人が、会費で毎回済ませられる
ネイルサロン	〇〇 ネイル会員 1,000円 Web決済 10%	優先予約の手配／来店時にケア1回分を無料	毎月通う人なら、ケア代で元が取れる
洗車店	〇〇 洗車会員 3,000円 Web決済 10%	来店のたびに手洗い洗車を会員価格で／混雑の少ない時間の案内	月に何度も洗う人ほど得をする（記事のガソリンスタンドの例）
花屋	〇〇 季節の花会員 1,000円 Web決済 10%	月に1回、店頭で季節の花を1束受け取れる	毎月花を買う人なら、店頭で買うより得になる形にする
ファンクラブ	〇〇 応援会員 500円 Web決済 10%	ライブの先行情報／月1回のマンツーマンチャット	先行情報を確実に受け取れる（記事のアーティストの例）
ネット通販	〇〇 会員クーポン 500円 Web決済 10%	会員限定の割引クーポンを毎月配る	月に1回買う人なら、割引額で元が取れる形にする（記事のECの例）
英会話教室	〇〇 オンライン会員 3,000円 App内課金 35%	オンラインレッスンの動画を配信／限定オープンチャット	オンラインの中身が入るので手数料は35%になる
料理教室	〇〇 レシピ会員 1,000円 App内課金 35%	教室で作った料理の動画を配信／教室の優先予約	1つでもオンラインの中身が入ると35%。店頭だけにすれば10%

クーポン・ショップカードとの違い（加入する人がいるかを先に確かめる）

	クーポン	ショップカード	メンバーシップ
お客さんの負担	無料	無料	毎月の会費
お店に入るお金	なし（値引きのぶん減る）	なし	会費から手数料を引いた額
続く期間	1回ごと	ポイントがたまるまで	解約されるまで毎月
向く場面	初めての来店を後押しする	2回目、3回目の来店を後押しする	常連客との関係を深める

ショップカードのゴールまでたまったら常連客に、メンバーシップを案内するのがおすすめの順番です。

プランの入力項目シートと、加入メッセージの下書き

Web版の管理画面は「メンバーシップ」タブ、管理アプリはホームの「メンバーシップ」から。初めてのときだけ利用規約への同意があり、そのあと「メンバーシッププランを作成する」に進みます。

プラン名		何の会員かが分かる名前
説明文		中身の説明。下の4つの制限があれば必ず書く
特典		3ページの1から写す。1つ以上、最大5つ
限定オープンチャット	☐ 付ける ☐ 付けない	App内課金のプランだけ。一度付けたら外せない
許認可・免許		必要な業種は名称と番号。例 → 施術所開設届、旅館業営業許可証、土業の免許書類
支払い方法	☐ Web決済 ☐ App内課金	2つの質問に答えると表示される
月額	円（税込）	400円から15,400円。公開後は変えられない
人数の上限	☐ 決めない ☐ 人	決めるなら1人から100,000人の間

説明文に必ず書く4つ（当てはまるものだけ）

制限があるもの	書くこと
特典を使える時期	時期
使える量や回数	量と回数
送料などの負担	送料の額
加入の期限	期限

公開の前に登録するもの

- ☐ 特定商取引法に基づく表記（法人か個人かは問わない。加入する人が買う前に見られる）
- ☐ 審査の情報を入れて「申請する」（2つ目以降は「審査をリクエスト」）
- ☐ 「メンバーシップ加入メッセージ」の内容を下の文に変わる

加入メッセージの下書き（解約の方法を最初に伝えておく）

〇〇の会員になっていただき、ありがとうございます。

特典は次のとおりです。

- ・〇〇
- ・〇〇

会員証は、このトーク画面の右上の≡ → 「メンバーシップ」 で出せます。来店のときにお見せください。

解約は、LINEアプリの「ホーム」 タブ右上の設定 → 「公式アカウントのメンバーシップ」 からできます。更新日の24時間前までに手続きしないと、次の1か月分の会費がかかります。ブロックしても会費は止まりませんので、ご注意ください。

公開したら戻れないことと、審査の逆算

#	戻れないこと・変えられないこと	区分	防ぎ方
1	月額公開後に変えられない	変えられない	変えたいときはプランを作り直す。値段を試したいなら最初から2つのプランを並べる
2	支払い方法は公開後に変えられない	変えられない	特典を決めてから申し込む（3ページ）
3	特典を減らす変更は原則できない	減らせない	確実に続けられる特典だけで始める。増やす変更は認められる
4	限定オープンチャットは一度付けたら外せない	外せない	App内課金のプランなら、あとから足せる。迷うなら最初は付けない
5	プランの「終了」はあとから取り消せない	戻れない	終了は最大32日後。特典は終了日まで出し続け、先にメンバーへ知らせる。新規だけ止めたいなら「非公開」
6	返金の機能がない	機能なし	返金が必要ななら、LINEを通さずお店が直接対応する
7	ブロックしても会費は止まらない	注意	加入メッセージに解約の方法を書く（5ページ）
8	説明文などを直すと再審査になり、終わるまでプランは非公開	注意	繁忙期の直前に直さない
9	App内課金は、LINEのアカウントを削除してもAppleやGoogleとの契約が自動では解約されない	注意	App内課金のプランなら、解約の案内にストア側の手続きも添える

利用者の都合による申し込みの取り消しはできません（法令で認められる場合を除く）。更新日の24時間前までに解約しないと、次の1か月分が自動で払われます。

審査の逆算（1か月ほど余裕を見る）

始めたい日	月 日
申し込む日（約1か月前）	月 日
特商法の表記の準備	☐ 済
マイナンバーカード（未認証のみ）	☐ 手元にある

審査で知っておくこと

審査は数日から数週間かかることがあります。アカウントとプランの両方が審査されます。

未認証のアカウントは、その後に本人確認があります。マイナンバーカードが必要で、通知カードは使えません。LINEアプリは14.18以上が必要です。

審査の基準と否認の理由は公開されていません。落ちたら、特典の書き方が具体的か、2ページの9分野に当たらないかを見直して申し込み直します。

収益の受け取りと、毎月の記録

送金の決まり

決まり	中身
申請できる額	1,100円以上
送金の手数料	1回ごとに550円。申請額から引かれる
自動の送金	収益が1,100円以上あれば、毎年5月と11月の末日
自分で申請する	5月と11月以外の月の5日から15日。月末に振り込まれる

申請できるのは管理者の権限を持つ人だけです。1,100円を申請すると、振り込まれるのは550円です。少額のうちは自動の送金に任せるほうが手数料が軽くなります。

メンバーを集める入口

- [メンバーシップ] タブの [宣伝] から取れるもの
- ☐ 加入の案内のURLとQRコード（SNSや店頭のPOPに）
 - ☐ 会員証を出すためのURLとQRコード
 - ☐ プロフィールにメンバーシップを載せる設定
 - ☐ まだメンバーでない友だちに、絞り込み配信でメンバーを除いて案内する

レジ横に置く会員証の出し方

会員の方は、会員証をお見せください。

1. ○○のトーク画面を開く 2. 右上の≡を押す 3. [メンバーシップ] を押す

案内の配信の書き出し（会費と特典の損得を数字で書く）

○○の会員プランを始めました。月○○円で、○○が受けられます。月に○回いらっしゃる方なら、○○の分で会費の元が取れます。加入はこちらから → （加入の案内のURL）

毎月の記録（[メンバーシップ] タブの [メンバー] でプランごとに見る）

月	メンバーの数	加入	退会	収益の画面の額	特典で直すこと

作業まで任せたい方へ 特典の組み方やプランの文面を相談したい方は、この公式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。