

友だち追加広告 出稿前の準備キット

認証済アカウントのお店が、出す前に条件と金額と文面をそろえるための9枚

この9枚でできること

- ☐ 出せる4つの条件を、自分のアカウントで1つずつ確かめられる
- ☐ 月の上限と通数の器から、1か月の総額と1日の予算を出せる
- ☐ 12業種の例文から、自分の店の見出しと本文を書き換えて作れる
- ☐ 1か月後に「続けるか、やめるか」を数字で決められる

使う順番

2ページで条件を確かめる → 3ページの止まることを読む → 4ページで金額と通数を決める → 6～8ページで文を書く → 5ページを見ながら出稿 → 1か月後に9ページで判定。条件に「いいえ」がある間は、先に進まないでください。

目次

2	出せる条件の確認シート 4つの条件と画面の4表示に、確かめた日と結果を書く。LINE広告との違いとCPFの2つの意味
3	止まること・戻れないことの一覧 月の上限、引き上げの権限、1日の予算、代理店管理など7つと、困ったときの早見
4	予算と通数の計算表 月の上限から1日の予算を出し、友だち数×配信回数でプランの器を確かめる
5	出稿の入力項目一覧 7ステップ、ターゲット5項目、予算4項目、クリエイティブ4項目、ステータス4つ
6	業種別の広告文の例（1） 見出し、本文、画像の文字、今すぐの理由を6業種
7	業種別の広告文の例（2） 同じ形でさらに6業種。通販の例も1つ
8	自分の店の記入シート 何が届くか、今すぐの理由、見出し2本、本文、画像の文字をます目で書く
9	1か月後の判定表と依頼文 単価と残った1人あたりを6か月記録。管理者と代理店へそのまま送れる依頼文2本

数字と決まりの出どころ

この資料の条件、金額、手順、画面の項目名は、講座の記事本文に書いたものだけです（記事の確認時点（公式マニュアル2026年5月20日更新版、管理画面は2026年8～9月に確認））。月の上限200,000円は記事で確認した1つのアカウントの表示で、すべてのアカウントで同じかは公開されていません。業種ごとの単価の相場は、エリア、競合、時期で大きく動くため載せていません。決まりは変わることがあるので、出す前に管理画面とお知らせを開いてください。

出せる条件の確認シート

1つでも欠けると出せない

公式マニュアルに書かれている利用条件は4つです。上から順に、自分のアカウントで確かめた日と結果を書き込んでください。1つでも「いいえ」があれば、出稿の作業より先にそこを片づけます。

#	条件	確かめた日	結果（はい／いいえ）
1	LINE公式アカウントが認証済アカウントである 認証済でも一部掲載できない業種がある。未認証ではメニューを開いても出稿できない		
2	お支払い方法が登録済み 管理画面では4つ目の条件として表示される		
3	ビジネスマネージャーの認証済み組織と接続している 管理画面では「接続」と「認証」が別々の2つの条件として立っている		
4	認定セールスパートナー（代理店）が開設・管理しているアカウントではない 自分で開設したか、誰かに作ってもらったかを確認する		

管理画面で出る4つの表示（記事で実際に開いた画面）

条件を満たしていないアカウントで「友だち追加広告（新）」を開くと、次の4つが並び、利用開始のボタンが押せません。右に出るリンクから、その場で進められます。

#	画面の表示	いまの状態（書き込む）
①	LINE公式アカウントの認証	
②	ビジネスマネージャーとの接続	
③	ビジネスマネージャーの認証	
④	お支払い方法の登録	

「友だち追加広告」と「LINE広告」は別のサービス

	友だち追加広告	LINE広告
どこから出すか	LINE公式アカウントの管理画面	専用の広告管理画面
課金	友だちが1人増えるごと（表示や押されただけでは費用なし）	クリックや表示ごと
認証済アカウント	必須	不要
ターゲティング	性別・年齢・エリア・興味関心	もっと細かく設定できる
目的	友だちを増やす	友だちを増やす以外にもできる

「CPF」には2つの意味がある

課金の方式としてのCPF（友だち1人ごとに課金。友だち追加広告だけのもの）と、結果の指標としてのCPF（広告費 ÷ 友だち追加数。どちらの広告でも計算できる）です。「CPF500円を目標に」と言われたら、どちらの話かを先に確かめます。

友だち追加広告は始めやすい広告ですが、ここに並べた7つは、知らずに当たるとその月の計画が崩れるものです。とくに上の3つは、当たってから気づいても、その月のうちには取り戻せません。

決まり	何が起きるか	このキットで先に打つ手
当月の利用金額が上限に達すると、配信が止まる	その月は、上限を引き上げても来月まで配信できない	月の総額を上限より下に置く（4ページ）
上限の金額は自分の管理画面で確かめる	記事で確認したアカウントでは「当月の利用金額が200,000円を超えると翌月まで配信停止」と表示。全アカウント共通かは公開されていない	自分の画面の金額を4ページに書き写す
上限の引き上げ申請は管理者の作業	運用担当者の権限では申請の画面が出なかった。代理店や担当者に任せていても現場では動かせない	管理者への依頼文（9ページ）
1日の予算は上限ではなく目安	実際の費用は予算を超えることがあり、超えた分の返金は保証されない	確実に止めたい日は掲載終了日時で区切る
認定セールスパートナーが開設・管理するアカウントは対象外	代理店経由で作ったアカウントでは使えない	開設元の確認文（9ページ）
無料プランは月200通を超えると追加配信できない	友だちを集めても、枠を超えた人には届かない。ライトプランも追加配信はできない	4ページの通数の計算
従来版の友だち追加広告は提供終了予定	新規は必ず「友だち追加広告（新）」から。終了日は管理画面のお知らせで確かめる	お知らせの日付を書き写す（5ページ）

困ったときの早見

起きたこと	まず見るところ
メニューはあるのに作成できない	2ページの4条件。認証済か、支払い方法、ビジネスマネージャーの認証済み組織と接続、代理店管理でないか
審査に通らない	認証済でも一部掲載できない業種がある。認証審査（講座の認証審査の回）と同じ考え方
配信が急に止まった	当月の上限に達したか、予算に達したか。ステータスが「配信停止中」になっていないか
予算を超えて課金された	1日の予算は目安。止めたい日は掲載終了日時で区切る
友だちは増えたのに売上が変わらない	あいさつメッセージの作り込みと、反応を見て配信を分けること。集めっぱなしは通数だけが増える
ブロックが増えた	広告で集めるとブロック率は上がる。避けられないので、残った人数で判断する（9ページ）

自分の管理画面の月の上限 _____円

1か月の総額は上限より下に置きます。初回は上限の半分以下が目安です。

1か月の総額 _____円 ÷ 配信する日数 _____日 = 1日の予算 _____円

1日の予算は目安で、実際の費用は少なくなることも超えることもあります。月末に計算が合わなくなるので、総額は上限との間に余白を残してください。

集めたあとの器（通数）を先に確かめる

通数は「送った回数 × 送った友だちの数」です。広告で友だちが増えるほど、1回の配信が重くなります。

友だち数 _____人 × 月の配信回数 _____回 = 必要な通数 _____通

プラン	月額	無料の通数	超えた分
コミュニケーション	0円	200通	追加配信できない
ライト	5,000円	5,000通	追加配信できない
スタンダード	15,000円	30,000通	配信できる（2026年10月1日から1通3円）

早見表（友だち数 × 月の配信回数 = 通数と、無料の通数に収まるプラン）

友だち数	月1回	月2回	月4回
200人	200通 コミュニケーション	400通 ライト	800通 ライト
500人	500通 ライト	1,000通 ライト	2,000通 ライト
1,000人	1,000通 ライト	2,000通 ライト	4,000通 ライト
2,000人	2,000通 ライト	4,000通 ライト	8,000通 スタンダード
5,000人	5,000通 ライト	10,000通 スタンダード	20,000通 スタンダード
10,000人	10,000通 スタンダード	20,000通 スタンダード	40,000通 スタンダード+超過10,000通

スタンダードで30,000通を超えた分は、2026年10月1日から1通3円です（超過の通数 × 3円）。例として無料プランのまま1,000人集めると、月1回の配信で1,000通になり、200通の枠は最初の200人で終わります。残りの800人には届きません。あいさつメッセージと応答メッセージは通数を消費しないので、増えた友だちに最初に届くものは無料で厚くできます。

出稿の入力項目一覧

画面を開く前に、ここを埋めておく

記事で確かめた「友だち追加広告（新）」の画面の順です。実際の表示は言い回しが違うことがあります。

出稿の7ステップ

- ☐ 「友だちを増やす」から「友だち追加広告（新）」を開く
- ☐ 初回のみ「利用を開始」と利用規約への「同意」（条件が揃うまで押せない）
- ☐ 「作成」を押す
- ☐ ターゲットを設定する
- ☐ 配信期間と予算を設定する
- ☐ クリエイティブを設定する
- ☐ 内容を確認して審査を申請する。承認されると自動で配信が始まる

ターゲット（5項目）

項目	自分の設定（書き込む）
性別	
年齢	
エリア	店舗なら設定する。通販・全国対応なら絞らない
興味・関心	
プレイスメント	全て／LINEアプリ面／Yahoo! JAPANサービス面

設定すると推計オーディエンス（届きうる人数の目安）が出ます。狭い地域などでは単価が高くなることもあり、公式は狭めすぎず広めの設定をすすめています。

ステータス4つと、次にやること

ステータス	意味	次にやること
配信中	審査に通って配信されている	今月の友だち追加数と利用金額を見る
配信停止中	予算に達したか、こちらで停止した	当月の上限に当たっていないか確かめる
審査中	審査を待っている	待つ。承認されると自動で配信が始まる
否認	審査が通らなかった	掲載できない業種に当たっていないか確かめる

従来版の終了日 → 管理画面のお知らせ（100027336）で確かめた日 _____ 書かれていた日付 _____ （記事の時点では2026年10月26日頃までに終了、具体的な日は決まり次第お知らせ）

配信期間と予算

項目	自分の設定（書き込む）
配信オンオフ	オンで、審査通過後に期間内で配信開始
掲載開始日時	
掲載終了日時	確実に止めたいならここで区切る
1日の予算	4ページで出した金額
友だち追加あたりの上限予算	初回は設定しない

上限予算を最初に入れない理由

公式は「設定しない」を推奨しています。入れると上限を超えないように入札されるので、1日の予算が消化されないことがあります。まず単価を見て、高すぎると判断してから入れます。

クリエイティブ（4項目）

項目	中身
見出し	広告の面に出る見出し（6～7ページの例文）
本文	広告の面に出る本文
メディア	画像か動画を選ぶ
画像・動画	比率を選び、その比率に合うものを入れる

プレビューは2パターン。掲載される面で見え方が変わるので両方見ます。

業種別の広告文の例（1）

見出し、本文、画像の文字、今すぐの理由

記事の「何を書くか」の3つ（追加すると何が届くか、今すぐの理由を1つ、画像の文字は大きく1～2行）に沿って、12業種ぶん書きました。自分の店に近い行を選び、〇〇と内容を自分の店のものに置き換えてください。「LINE公式アカウント開設しました」だけでは追加されません。

業種	見出し	本文	画像の文字	今すぐの理由
美容室 エリア 絞る	〇〇駅の美容室、空き枠をLINEで先にお知らせ 23字	キャンセルで空いた当日の枠を、友だちにだけ先に送ります。追加した方には初回の〇〇円引きクーポンもお届けします。 55字	当日の空き枠、LINEで先に届きます	初回クーポン
ネイルサロン エリア 絞る	今月の新作デザインを毎月1日にLINEで 20字	新しいデザインの写真を毎月1日に届けます。友だち追加の当日から使える〇〇円引きクーポンつきです。 48字	新作デザインを毎月1日にお届け	当日から使えるクーポン
パン屋 エリア 絞る	焼きたての時間を毎朝LINEでお知らせ 19字	その日に焼き上がる時間と、売り切れそうなパンを朝にお送りします。追加した方に〇〇を1つサービスします。 51字	焼き上がり時間が毎朝届きます	追加した方に1つサービス
カフェ エリア 絞る	季節の限定メニューをLINEで先にお届け 20字	新しいメニューが出る日をお店に出る前に友だちへ先に送ります。追加画面を見せるとドリンクを〇〇円引きにします。 55字	限定メニューをいちばん先に	画面提示でドリンク割引
居酒屋 エリア 絞る	今夜空いている席をLINEで先にお知らせ 20字	当日の空席と、その日に入った魚の情報を夕方に送ります。追加した方は次回のお会計から〇〇円引きです。 49字	今夜の空席、夕方に届きます	次回のお会計から割引
花屋 エリア 絞る	記念日の花束、予約の案内をLINEで 18字	母の日など予約が混む日の受付開始を、友だちにだけ先に送ります。追加した方は予約の手数料が無料です。 49字	予約の受付開始を先にお知らせ	予約手数料が無料

字数はこの資料で数えた参考です。入力欄の上限は記事に書かれていないため載せていません。管理画面の入力欄とプレビューで確かめてください。どの例も架空の店で、割引の金額や回数は自分の店の実際の内容に置き換えます。クーポンの作り方は講座のクーポンの回にあります。

業種別の広告文の例（2）

見出し、本文、画像の文字、今すぐの理由

続きの6業種です。通販や全国対応のサービスはエリアを絞らないほうが安く集まるので、最後の行だけ「絞らない」にしています。見出しと本文は画像とは別にテキストで出るので、画像に全部を書く必要はありません。

業種	見出し	本文	画像の文字	今すぐの理由
学習塾 エリア 絞る	無料体験の空き日程をLINEでご案内 18字	体験授業の空いている日と、定期テスト前の特別講座の案内を届けます。追加した方は体験の予約がLINEで完了します。 56字	体験授業の空き日程がすぐ分かる	LINEで予約が完了
ペットサロン エリア 絞る	トリミングの空き枠を毎週LINEで 17字	翌週の空いている枠を毎週金曜に送ります。追加した方は初回のトリミングを〇〇円引きにします。 45字	翌週の空き枠が毎週金曜に届く	初回割引
リフォーム工務店 エリア 絞る	水回りリフォームの施工例をLINEで 18字	地域で手がけた施工の前後の写真を月に2回届けます。追加した方はLINEで写真を送るだけで概算の見積もりができます。 57字	施工前と後の写真を月に2回お届け	写真を送るだけで概算
クリーニング店 エリア 絞る	衣替えの割引日をLINEで先にお知らせ 19字	まとめて出すと安くなる日を、友だちにだけ先に送ります。追加した方は次回の受付で〇〇円引きです。 47字	衣替えの割引日を先にお届け	次回の受付で割引
写真館 エリア 絞る	七五三の撮影予約、空き状況をLINEで 19字	混み合う時期の空いている日を、受付開始の前に友だちへ送ります。追加した方は衣装の予約が先にできます。 50字	撮影の空き日を受付前にお知らせ	衣装を先に予約できる
通販の雑貨店 エリア 絞らない	新商品の入荷をLINEで毎週お知らせ 18字	毎週金曜に入荷した商品を写真つきで届けます。追加した方には送料無料のクーポンをお送りします。 46字	毎週金曜に入荷情報が届きます	送料無料クーポン

字数はこの資料で数えた参考です。入力欄の上限は記事に書かれていないため載せていません。管理画面の入力欄とプレビューで確かめてください。どの例も架空の店で、割引の金額や回数は自分の店の実際の内容に置き換えます。クーポンの作り方は講座のクーポンの回にあります。

自分の店の記入シート

書いたら、そのまま管理画面に打ち込む

1. 追加すると何が届くか（1つに絞る）

例 → 毎週金曜に入荷情報が届く／当日の空き枠が先に届く／焼き上がり時間が毎朝届く

2. 今すぐの理由（1つだけ）

クーポン、初回特典、限定情報のどれか。友だち追加は後回しにされる行動なので、いま押す理由がないと流されます。

3. 見出し（切り口を変えて2本）

見出しA 何が届くかを書く

			4				8				12				16				20				24
--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	----	--	--	--	----	--	--	--	----	--	--	--	----

見出しB 今すぐの理由を書く

			4				8				12				16				20				24
--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	----	--	--	--	----	--	--	--	----	--	--	--	----

4. 本文（1と2をつなげて書く）

			4				8				12				16				20				24			
28				32				36				40				44				48				52		
	56				60				64				68				72									

5. 画像に入れる文字（大きく1行か2行まで）

1行目

			4				8				12
--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	----

2行目

			4				8				12
--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	----

6. エリアの判断

- ☐ 来店してもらう店なので、来られる距離にエリアを設定する（絞ったぶん単価は上がる）
- ☐ 通販・全国対応なので、エリアは絞らない

7. 審査に出す前の確認

- ☐ プレビュー2パターンの両方で、画像の文字が読める大きさになっている
- ☐ あいさつメッセージを初期設定のままにしていない（追加直後に届くものを作り込んだ）

1か月後の判定表と依頼文

単価だけでなく、残った人数で決める

見るのは2つだけです。友だち1人あたりの単価と、広告で追加された人のブロックです。この2つを合わせて「残った友だち1人あたりいくらか」で判断します。業種ごとの相場は書きません。自分のアカウントの1か月目を基準にして、2か月目にそれを下回るかで見ます。

項目	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目
利用金額 A (円)						
友だち追加数 B (人)						
単価 A ÷ B (円)						
1か月後に残った人数 C						
残った1人あたり A ÷ C (円)						
やめる基準を超えたか						

出す前に決めておく3つ

- 1か月の総額 _____円 (月の上限より下。初回は上限の半分以下)
- 1人あたりいくらまで出せるか _____円 (友だち1人から見込める売上から逆算)
- やめる基準 _____円 (期間ではなく単価で決める。記事の目安は、2行目で決めた金額の1.5倍を超えたら止める)

管理者への上限引き上げの依頼文

件名 → 友だち追加広告の月の上限について

お疲れさまです。〇〇です。

LINE公式アカウントの友だち追加広告で、当月の利用金額の上限の引き上げをお願いしたく連絡しました。

上限に達すると翌月まで配信が止まり、今月中に引き上げても来月まで配信できない決まりです。引き上げの申請は管理者の権限でないと画面が出ないため、お手数ですが申請をお願いしますか。

希望する月の総額 → 〇〇円 (来月から)

理由 → 〇〇

申請が済んだら一言ご返信ください。よろしくお願いいたします。

代理店への開設元の確認文

件名 → LINE公式アカウントの開設元の確認

お世話になっております。〇〇店の〇〇です。

当店のLINE公式アカウントで友だち追加広告を出したいと考えています。認定セールスパートナーが開設または管理しているアカウントは対象外と公式のマニュアルにあるため、次の2点を教えていただけますか。

1. 当店のアカウントは、御社が開設したものか
2. 現在、御社の管理になっているか

よろしくお願いいたします。