

「絶対リーチ！RCS」で顧客接点を革新！
～ 株式会社セールspartner様のインタビュー記事をご紹介します ～

AI CROSS株式会社（本社：東京都港区、代表取締役CEO：原田 典子、以下「AI CROSS」）は、当社が提供する次世代のコミュニケーションツール「絶対リーチ！RCS」の導入事例として、株式会社セールspartner様のインタビュー記事をご紹介します。

絶対リーチ！RCS

■「絶対リーチ！RCS」が解決する課題とは？

企業とユーザー間のコミュニケーションにおいて、次のような課題が指摘されています：

- 電話への苦手意識：ユーザーが電話を避ける傾向が強い
- メール開封率の低迷：多くのメールがスパム扱いされ、ユーザーに届きにくい
- 高コストな郵送業務：郵送物にかかる人的リソースと料金の高騰

「絶対リーチ！RCS」は、これらを解決する次世代型サービスです：

- 視覚的で直感的なコミュニケーション：画像や動画、インタラクティブなボタンで簡単に情報を伝達
- 高い信頼性：公式アカウントからの配信でスパムリスクを回避し、開封率を向上
- データ活用：開封率・クリック率を可視化し、次のアクションを最適化

これにより、迅速かつ効果的な顧客接点を実現し、業務効率とエンゲージメントを向上させます。



「絶対リーチ！RCS」の概要はこちら ▶ <https://aicross.co.jp/zettai-reach-rcs/>

※1：RCSやSMSとWebチャットボットを組み合わせ、配信できる機能。Webチャットボットはノーコードで作成可能。2024年9月現在、国内SMS会社の中で初。当社調べ。

※2：RCSとSMSを4種類のパターンで送り分けができ、利便性高いメッセージ配信ができる機能。2024年9月現在、国内SMS会社の中で初。当社調べ。

「絶対リーチ！RCS」導入事例インタビュー

株式会社セールspartner様



株式会社セールspartnerについて

株式会社セールspartnerは、スマートフォンやIoTデバイスの普及に伴うリスク対策として、保証・セキュリティ・地震予測などのサブスクリプションサービスを提供しています。「お客様に喜んでもらえるサービスを急速に世の中に広める」というミッションのもと、安心・安全を届ける新商品開発やサービス品質向上に取り組み、パートナー企業とともに新たなビジネスチャンスに挑戦しています。

「絶対リーチ！RCS」導入の背景と決め手

当社では、従来からSMSをユーザーとの連絡手段として活用してきました。その中で、新たな選択肢として「絶対リーチ！RCS」の導入を決定しました。「絶対リーチ！RCS」は視覚的な情報提供が可能であること、長文メッセージの送信ができること、公式アカウントを発信元に使用できることが大きな特長です。これにより、従来のSMSとは異なる形で、より効果的にユーザーとの接点を作ることが可能になると考えています。

「絶対リーチ！RCS」の魅力と評価ポイント

最大の魅力は、テキストメッセージに加え、画像や動画、インタラクティブなボタンなどを組み合わせて情報を発信できる点です。これにより、ユーザーの関心を引きやすくなり、特に少額なサブスクリプション商材や無形商材の販売において、加入促進や利用認識の向上が期待できます。

さらに、「絶対リーチ！RCS」では開封率やクリック率を追跡することができるため、状況に応じた効果的な次のアクションを取ることができ、マーケティングの精度向上にも寄与します。

メリット

理想的なコミュニケーションは、五感を使った対面での会話だと考えています。その観点から、「絶対リーチ！RCS」は非常にバランスの取れたコミュニケーションツールと言えます。

SMSに比べて視覚的で直感的に伝わりやすく、電話と比べると日本語特有の方言や同音異義語による誤解を減らすことが可能です。さらに、メールと異なり、昨今のスパム問題を回避しながら信頼性を確保できる点もメリットです。これらの理由から、コストパフォーマンスに優れた便利なツールであると評価しています。

導入への期待

当社は、販売パートナーを通じた販売を主軸としたビジネスモデルであり、ユーザーとの直接的な接点が少ないという課題があります。「絶対リーチ！RCS」を導入することで、ユーザーとのエンゲージメントを深め、コミュニケーションの効率化を図りたいと考えています。

この取り組みにより、ユーザーの声をサービス改善や新商品の開発により反映しやすくなり、より良いサービスの提供を目指します。最終的には、サービス品質の向上とユーザーへの価値提供の実現につながることを期待しています。

代表取締役CEO 原田 典子



慶應義塾大学卒業後、SAPへ入社。コンサルタントとして働いた後、ベンチャー企業へ転職し、米国法人設立のために2000年に渡米。シアトル、サンノゼ、NYで10年ほど米国のマーケティング、提携・アライアンス業務などに幅広く携わる。出産を機に帰国し、2015年3月、AI CROSS創立、2019年10月には東証マザーズに上場を果たす。2021年にはCVCを立ち上げ、ベンチャー支援にも積極的に取り組む。

会社名： AI CROSS株式会社（証券コード：4476）
代表者： 代表取締役CEO 原田 典子
所在地： 東京都港区虎ノ門四丁目 3 番 1 号 城山トラストタワー 20F
設立： 2015年3月
事業内容： Smart AI Engagement事業

【本リリースに関するお問い合わせ窓口】

AI CROSS株式会社 広報担当

E-mail:pr@aicross.co.jp