

2023年6月15日
アディッシュ株式会社**アディッシュ、カスタマーサポートツール「Tayori」を提供するPR TIMESと業務連携****導入実績60,000アカウント^(※1)の「Tayori」の代理販売および「Tayori」利用顧客向け
プロフェッショナルサービスの提供開始**

デジタルエコノミー特化のカスタマーサクセスソリューション・プロバイダーであるアディッシュ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役 江戸 浩樹、証券コード：7093、以下アディッシュ）は、株式会社PR TIMES（本社：東京都港区、代表取締役 山口 拓己、証券コード：3922、以下PR TIMES）と業務連携を開始しました。アディッシュは、PR TIMESが提供するカスタマーサポートツール「Tayori」（タヨリ）の代理販売および「Tayori」の利用顧客向けにツールの有効活用を支援するプロフェッショナルサービスを提供していきます。

**【カスタマーサポートツール「Tayori」代理販売の背景】**

アディッシュは、スタートアップのカスタマーサポートやカスタマーサクセス領域の支援を通して、カスタマーサポート関連ツール選定に関する相談を多く受けてきました。これにより、2023年3月「カスタマーサクセスツール選定・活用支援サービス」^(※2)の提供を開始しています。

このたび、一層顧客のニーズに応えるため、Tayoriの代理販売を開始しました。

Tayoriは、少人数でも最適な顧客体験を提供するカスタマーサポートツールであり、4つの基本的な機能「フォーム」「FAQ」「チャット」「アンケート」を、ノーコードにより専門知識不要で作成・運用することができます。費用も安価であることから、スタートアップ初期フェーズでも導入しやすく、本ツールで顧客対応の効率化により業務に集中できる環境が構築できます。

**【「Tayori」の利用顧客向けプロフェッショナルサービス概要】**

「Tayori」は、カスタマーサポートで重要となるお問い合わせの受け付けや管理、FAQによるお客様の疑問の自己解決を可能にします。一方で企業は、「FAQをどうやって作っていけばよいのか」「FAQをどう更新していけばよいのか」「カスタマーサポート・カスタマーサクセス組織をどう立ち上げて運用していけばよいのか」など、カスタマーサポートに関する様々な課題を抱えています。これらの課題を解決するために、アディッシュとTayoriでメニューを共同開発したプロフェッショナルサービスを、Tayori（PR TIMES）が販売、アディッシュがサービスを提供していきます。これによりTayoriの顧客は、カスタマーサポート・カスタマーサクセス領域の様々な課題を解決することが可能となります。

まず提供を開始するのは、以下の2つのソリューションです。

- FAQ初期設計サービス
- FAQ運用改善サービス



今後も、カスタマーサポート領域における課題を解決するプロフェッショナルサービスを、Tayoriとともに開発・提供していく予定です。

【連携によせて両社よりコメント】



株式会社PR TIMES 「Tayori」 事業部 事業部長 竹内 一浩氏

事業変化のスピードが激しいスタートアップや新規事業にとって、専門知識が不要で簡単に様々なフォーム・FAQなどが作成できるTayoriは相性が良く、実際に多くの方々にご利用いただいています。

この度、スタートアップのカスタマーサポート・サクセス領域で強みのあるアディッシュさまからTayoriをご提供できることになり、より多くの方へ機会をご提供できて大変嬉しく思います。併せて初期設定や運用面のサポートができる支援プランをご準備いたしましたので、迅速に顧客対応の体制を構築し、事業の成功に向けた行動に注

力いただければと考えております。



アディッシュ株式会社 執行役員 経営戦略本部長 小原 良太郎

アディッシュの顧客の多くを占めるスタートアップにとって、Tayoriは非常にコストパフォーマンスに優れたカスタマーサポートツールになります。一方で、Tayoriの利点を活用できずにいるユーザーさまもいるかと思えます。より有効活用できるようプロフェッショナルサービスでご支援することで、Tayoriのユーザーさまのサクセスを実現してまいりたいと思えます。

(※1) 出所：Tayori <https://tayori.com/>

(※2) カスタマーサクセスツール選定・活用支援 <https://cs-studio.adish.co.jp/service/tool-selection-and-utilization-support>

【共催セミナー】

本連携に際し、これから始める顧客対応のヒントとなるカスタマーサポート関連のセミナーを開催します。

■セミナー概要

タイトル：カスタマーサポート運営の「7つのポイント」と設定すべき「KPI」

開催日時：2023年7月11日（火）11:00～12:00

形式：オンライン

参加費：無料

申し込み：https://prtimes-co-jp.zoom.us/webinar/register/WN_eeWwgLyYQkecA_CX-SwwFQ



【会社概要】

■株式会社PR TIMES 概要

設立：2005年12月26日（東証プライムコード：3922）

代表者：代表取締役 山口 拓己

本社所在地：東京都港区赤坂1-11-44赤坂インターシティ8F

事業内容：

- ・プレスリリース配信サービス「PR TIMES」(<https://prtimes.jp/>)の運営
- ・ストーリー配信サービス「PR TIMES STORY」(<https://prtimes.jp/story/>)の運営
- ・広報・PRの効果測定サービス「Webクリッピング」(<https://webclipping.jp/>)の運営
- ・クライアントとメディアのパートナーとして広報・PR支援の実施
- ・動画PRサービス「PR TIMES TV」「PR TIMES LIVE」(<https://prtimes.jp/tv/>)の運営
- ・アート特化型オンラインPRプラットフォーム「MARPH」(<https://marph.com/>)の運営
- ・カスタマーサポートツール「Tayori」(<https://tayori.com/>)の運営
- ・タスク・プロジェクト管理ツール「Jooto」(<https://www.jooto.com/>)の運営
- ・広報PRのナレッジを届けるメディア「PR TIMES MAGAZINE」(<https://prtimes.jp/magazine/>)の運営
- ・Webニュースメディア運営、等

URL：<https://prtimes.co.jp/>

■アディッシュ株式会社 概要

設立：2014年10月1日（東証グロースコード：7093）

代表者：代表取締役 江戸 浩樹

本社所在地：東京都品川区西五反田1-21-8 ヒューリック五反田山手通ビル6階

事業内容：ミッション「つながりを常によろこびに」のもと、インターネットやソーシャルメディアなどの情報の領域で発生する課題を解決し、コミュニケーション社会が健全で心地よい“居場所”となるような社会の実現を目指します。

- ・スタートアップの成長支援とこれに伴う適応課題の解決
- ・カスタマーサクセス/カスタマーサポートの設計・コンサルティングおよび運用サービスの提供
- ・誹謗中傷および炎上対策
- ・学校向けネットいじめ対策

URL：<https://www.adish.co.jp/>

【報道関係者お問い合わせ先】

コーポレートコミュニケーション 白髭

Tel:03-5759-0334（代表） Mail：info@adish.co.jp お問い合わせフォーム：<https://www.adish.co.jp/contact/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

経営戦略本部 小原

Tel：03-5759-0334（代表） お問い合わせフォーム：<https://www.adish.co.jp/contact>

※記載されているサービス・商品名、会社名は各社の商標および登録商標です。

※本リリース情報は、2023年6月15日現在の情報です。