



2026年1月26日
株式会社Smash

News Release

Smash、廣洋社と販売代理店契約締結を発表

「チャットページ」「解約受付ボット」でCVR向上と解約抑止を実現する
次世代デジタルツールで、企業のLTV最大化を支援

株式会社Smash（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：佐野 敏哉、以下「当社」）は、マーケティング領域に強みを持つ株式会社廣洋社（本社：東京都文京区、代表取締役：黒田 武嗣、以下廣洋社）と、Smashが提供する「チャットページ」「解約受付ボット」に関する販売代理店契約を締結したことをお知らせいたします。

本提携により、廣洋社の持つ広告業界における顧客基盤とSmashが持つ最先端のデジタルコミュニケーション・ソリューションを融合させます。これにより、Webサイトを持つ企業のコンバージョン率（CVR）向上と、解約抑止によるLTV（顧客生涯価値）の最大化を支援してまいります。



KOYOSHA
ADVERTISING AGENCY
SINCE 1945 廣洋社

背景・目的

近年、WebサイトやLP（ランディングページ）では、企業側からの「一方的な情報提供」による訪問者の離脱や、「顧客の解約理由や本音」が見えないといった課題が顕在化しています。

Smashは、こうした課題をWeb上で「双方向な会話」を通じて解消し、ユーザー体験（UX）を最適化するプロダクトとして、「チャットページ」および「解約受付ボット」を提供してまいりました。

廣洋社は、広告業界において長年企業の成長支援を行ってきた豊富な実績と、広範な顧客基盤を有しています。同社の支援領域とSmashのプロダクトは極めて親和性が高く、両社の強みを掛け合わせることで、企業のCVR向上およびLTV（顧客生涯価値）の最大化をより強力に後押しできると確信し、本契約の締結に至りました。

チャットページについて

年々、ランディングページ（LP）は、情報過多によりユーザーのニーズとのミスマッチを引き起こし、離脱の原因となっています。Smashが提供する「チャットページ」は、この課題を解決する次世代のWebツールです。従来の「一方的な情報提示」と「無機質なフォーム入力」という構造を打破し、会話をしながら、ニーズに合わせて内容が変化する、これまでにない心地よいユーザー体験を提供します。

■ 快適な接客コミュニケーション

チャットページは会話速度を最適化し、ユーザーの心情に寄り添うことでWeb上でありながら、温かみのある心地よいコミュニケーションを体現します。この体験がユーザーの自発的な意思決定を促し、CV向上のみならず、LTV（顧客生涯価値）改善まで見据えた企業の成長を支援します。

■ 属性・行動を深く読み取る「パーソナライズ接客」

従来のLPは一律の情報提供しかできませんでしたが、チャットページは属性や選択の押し直し順序、訪問回数といったあらゆるデータから、顧客の購買心理を深く理解します。

ユーザーに合わせたシナリオ出し分けや導線を提供し「納得感のある自発的な意思決定」を促します。また、会話ログを通じて、ユーザーの興味や課題といった深いインサイトをデータとして取得できるため、戦略的なマーケティング活用が可能です。

サービス詳細：<https://smash.ne.jp/chatpage/>



解約受付ボットについて

「解約受付ボット」は、コールセンターの優秀なオペレーターの知見をベースに設計された、会話型リテンションツールです。サブスクリプションサービスや定期通販の解約を検討しているユーザーの解約理由を丁寧にヒアリングし、最適なレコメンドをタイミングよく提示することで、解約抑止とLTV（顧客生涯価値）最大化を同時に実現します。

■ 本音を捉える分析で顧客体験の進化へ

Web上でありながら、アイコンの表情変化やエモーショナルな会話を実現します。この温かみのあるコミュニケーションが顧客の心情に寄り添い、解約の裏に隠された「真の本音」を顕在化させます。

一方的な引き止めではなく、顧客の心に届く会話を通じて不満や不安を解消することで、信頼関係を強固なものへと再構築し、LTV（顧客生涯価値）の最大化に直接的に貢献します。

■ 解約データの資産化へ

収集した解約理由や購買パターンを顧客セグメントごとに分析し、マーケティング戦略に直結するインサイトを提供します。また、ブラウザ完結型で入力のやり直しにも柔軟に対応できるため、人的ミスやセキュリティリスクを排除しながら、深い顧客インサイトを安全に蓄積できます。

サービス詳細：<https://smash.ne.jp/chatbot/>



株式会社Smashについて

サブスクリプションサービスや定期通販の企業をはじめ、Webサイトを持つ企業とユーザーのデジタルコミュニケーションをサポートしています。解約理由の可視化や顧客理解を実現する「解約受付ボット」、LPをユーザーとコミュニケーションを行うインタラクティブな接点へと進化させる「チャットページ」を提供することで、獲得から継続・ロイヤリティ強化まで、ユーザー体験全体の最適化を実現します。

これまでの既成概念を打ち砕き、新しいアイデア、新しいテクノロジーで時代や社会に必要とされる会社を目指しています。

会社概要

株式会社Smash

代表取締役 CEO：佐野 敏哉

設立：2021年3月31日

URL：<https://smash.ne.jp/>

公式note：<https://note.smash.ne.jp/>

所在地：東京都渋谷区渋谷3-11-11 IVYイーストビル 4F

事業内容：マーケティング・コンサルティングおよびデータ分析・解析サービス

株式会社廣洋社

代表取締役：黒田 武嗣

設立：1945年9月17日

URL：<https://www.kys-net.co.jp/index.html>

所在地：東京都文京区本駒込4-6-11

事業内容：

- 雑誌・新聞・テレビ(地上波、CS)・ラジオ・インターネット・SP媒体取扱い及びメディアプランニング。
- 雑誌、新聞、テレビCF、ラジオCM、デジタルコンテンツ(ホームページ・バナー等)の企画・制作。
- ポスター、パンフレット、DM、カレンダー、パッケージ、会社案内、プロモーションビデオの企画・制作及びその他セールスプロモーションに関する業務。
- 各種イベントの企画及び演出。
- タレント専属契約その他マネージメント業務
- 広告に関する情報収集及びマーケティングリサーチ
- キャラクター版権扱いに関する業務
- 郵政省エコハガキ(広告つき官製ハガキ)の取扱い及び制作。

【本件に関するお問い合わせ先】

Smash PR事務局（株式会社アンティル内）担当：吉村・西山・西田

TEL：03-5572-7375 / FAX：03-6685-5266 / MAIL：smash@vectorinc.co.jp