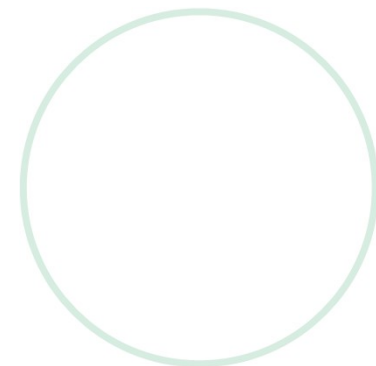




カスタマーサクセス専門 転職支援・人材紹介について

2026年3月1日

株式会社CSAgent
Customer Success Recruitment



事業概要

CSAgentについて

CSAgentは、Customer Success分野における人材採用のプロフェッショナル集団として、企業の成長と顧客満足度向上を支援しています。

私たちのミッションは、適切な人材の採用を通じて、企業と顧客の長期的な関係構築をサポートすることです。

会社概要

CSAgentについて

会社名	株式会社CSAgent（シーエスエージェント）
所在地	事業所：274-0826千葉県船橋市中野木1-22-1-104 (登記本社は別)
設立年月日	2025年10月7日
代表者名	宮野亮（みやのりょう）
資本金	500万円
事業内容	カスタマーサクセス専門の人材紹介、転職支援 カスタマーサクセスに関するコンサルティング
事業者番号	T5040001140992
有料職業紹介 事業許可番号	12-ユ-301312

CSAgentのミッション&ビジョン

ミッション

Customer Successの力で、企業の成長を支える

顧客企業の成功こそが私たちの成功です。採用支援を通じて企業の未来を創造します。

ビジョン

日本市場におけるCS職の安定採用を実現する

CSに特化した人材コンサル、転職支援活動を通じ、SaaS企業のみならず、多くの業界、業種において、顧客に寄り添い、その成功に寄与するCS職の最適で安定した人材採用を実現させます。

バリュー

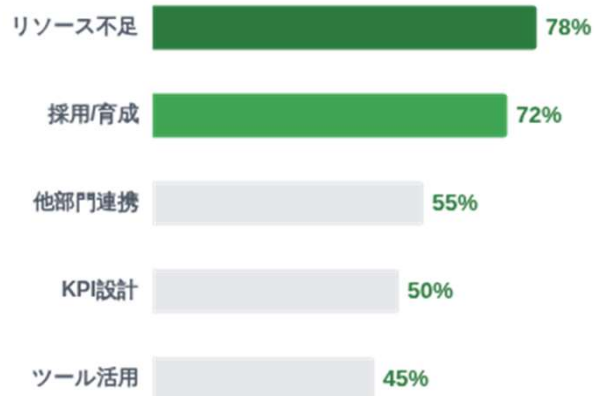
3C Frist (Client, Candidate, Credibility)

求人企業 (Client) および転職者(Candidate)との信頼関係(Credibility/クレディビリティ) を最も大事にしていきます。

カスタマーサクセス人材の採用における課題

CS組織の最大の課題

多くの組織において「リソース不足」と「採用・育成」が最大のボトルネックとなっています。



市場拡大に対し、経験者の供給が圧倒的に追いついていない現状

なぜ採用が難しいのか？ 3つの構造的要因



1. 構造的な人材供給不足（需給ギャップ）

SaaS市場の拡大に加え、非SaaS・大企業へのCS導入が加速。年間数千人規模で需要が増加する一方、経験者は常に枯渇状態にあります。「2年の経験者が欲しい市場に対して、常に2年分の人材が不足する」構造です。



2. スキル要件の複雑化と「スーパーマン採用」

コンサルティング、データ分析、PM力など、求められるスキルが多岐にわたります。自社のフェーズに合わせた要件定義ができず、市場にほとんど存在しない「全てを兼ね備えた人材」を求めてしまう傾向があります。



3. 「型化」の遅れと育成環境の未整備

業務が属人的になりがちで「型化」が進んでいないため、未経験者の採用・育成ハードルが高止まりしています。社内にロールモデルとなるシニア人材が不在であることも、採用後の定着・成長を阻害しています。

CSAgentの強み

CSAgentは、業界をリードするCustomer Successの専門家集団として、企業と人材をつなぐ革新的なサービスを提供しています。他社との差別化ポイントとなる、当社ならではの強みをご紹介します。

CSへの深い専門性



CS出身者による深い専門知識と実践経験を活かした採用支援

充実したネットワーク



CS人材の豊富なデータベースとコミュニティ接点

スピーディーな対応



厳選された候補者を最短2週間でご紹介。企業の急なニーズにも対応可能なフレキシブルなプロセス

マッチング精度



企業文化や組織構造そしてカスタマーサクセスを深く理解し、長期的に活躍できる人材を厳選

サポート体制



採用後も充実したフォローアップと継続的なCS組織成長支援を提供

株式会社CSAgent代表プロフィール：宮野 亮(みやの りょう)



基本情報

- 前職** 日本電気株式会社（NEC） カスタマーサクセスCoEグループ ディレクター
- 専門分野** カスタマーサクセス戦略策定・導入・展開、組織変革、顧客価値創造、人材育成・採用

主な経歴・実績

2019年にNECでCustomer Success Managementの専門部門を立ち上げ、CoEとして全社のCSの組織設計をリード
10名の有志から始まったCS活動を全社展開へと発展させ40部門100名のCS立上げを推進する。
カスタマーサクセス導入により、一部サービスでリテンションレート20%改善、年次98%達成
「BluStellar」ブランドのもと、全社的なカスタマーサクセス戦略を推進
システムインテグレーション事業におけるカスタマーサクセス変革を牽引
2008年頃、シスコシステムズでSaaSのウェブ会議（WebEx）のマーケティングを担当
2004年頃、SaaSスタートアップでセールス、マーケ、サポートの統括責任者

専門性・強み

従来型Sler事業へのカスタマーサクセス概念の応用と実装
納品後の価値創造サイクル構築と顧客経営課題解決型アプローチの確立
組織横断的なカスタマーサクセス文化の醸成と人材育成、社外からの積極的なCS経験者の採用
VoC（Voice of Customer）を活用した製品・サービス改善サイクルの構築

資格・免許など

- 有料人材紹介事業 許可番号：12-コ-301312
- 職業紹介責任者講習受講/合格済み
- CCSA LV.1 LV.2(海外CS資格)
- SUCCESSGAKO 実践カスタマーサクセス修了
- JCSA CS実践者育成・評価委員会第一期委員

弊社代表のメディア掲載例

 SuccessGAKO 「カスタマーサクセスでSI事業を変革」
<https://blog.successgako.com/blog/nec01>



 SuccessGAKO 「SI事業を変革」インタビュー
https://www.youtube.com/watch?v=_msn3Rrukll



 SuccessGAKO 「多様な製品を利用する数万社の顧客に価値を届ける」
<https://blog.successgako.com/blog/referral26>




 SalesZine 「10人の有志と始めたカスタマーサクセス」
<https://saleszine.jp/article/detail/7125>



 日本CS協会 「NECのカスタマーサクセス定着への道のり」
<https://www.youtube.com/watch?v=0hQnGTFzF5w>



 DX Design Lab 「SIerが目指すべきカスタマーサクセスとは？」
https://note.com/powersl_saas/n/nc8a764319d07



● CSAgentのサービス内容

CSAgentは、Customer Successに特化したリクルートメント支援を提供します。適切な人材配置により、企業の顧客満足度向上と長期的な関係構築をサポートします。

- ① Customer Success人材の採用支援（中途採用）
- ② Customer Success人材の転職支援
- ③ カスタマーサクセス組織設計・戦略立案コンサルティング



充実した人材ネットワーク

業界トップクラスのCS人材ネットワーク



スピーディーな採用支援

最短2週間での人材マッチング(紹介)



成長支援プログラム

採用後の継続的なCS組織サポート



長期的パートナーシップ

顧客と求職者双方の長期的な成功にコミット

① Customer Success人材の採用支援（求人企業様向け）

- **人材紹介**

大手人材データベースと独自ネットワークを活用し、貴社に最適な人材を迅速にご紹介

- **採用準備支援**

採用要件定義から求人票作成まで、貴社のビジネスプランに合わせた個別サポート

- **採用プロセス支援**

面接調整、質問設計、候補者評価など、採用成功に向けた包括的な支援

ご利用の流れ



②Customer Success人材の転職支援（転職者向け）

- **豊富な求人情報**
大手企業からスタートアップまで、カスタマーサクセス専門職の幅広い求人をご紹介
- **専門的キャリア支援**
ハイタッチ、テックタッチ、CS Opsなど細分化された役割に応じた長期的なキャリア設計サポート
- **選考対策サポート**
履歴書・職務経歴書の作成から面接対策まで、CS職に特化した実践的なアドバイスを提供

こんな方におすすめ

- セールスやコンサル、サポートからカスタマーサクセスへのキャリアチェンジをお考えの方
- CS職での専門性を高め、ハイタッチ、テックタッチ、CS Opsなど特定領域を極めたい方
- スタートアップから大手企業、外資系まで幅広い選択肢を検討されている方

※ すべてのサービスは完全無料をご利用いただけます

③CS組織設計・戦略立案コンサルティング（企業様向け）

CS組織設計支援例

- **組織構造の設計**
ハイタッチ、テックタッチ、CS Opsの役割分担を最適化
- **人材要件定義**
必要なスキルセットと採用基準を明確化
- **KPI設計**
CS組織の成果を測定する指標とモニタリング体制を構築
- **業務フロー最適化**
効率的なCSプロセスとツール活用を設計

CS人材育成例

- **CS基礎研修**
カスタマーサクセスの概念と実践手法を習得
- **実践トレーニング**
ロールプレイングとケーススタディで実力を養成
- **継続学習プログラム**
定期的な勉強会・ワークショップの企画・実施
- **個別コーチング**
メンタリングを通じた個々の成長支援

ご質問・お問い合わせ

CSAgentへのご連絡



info@csagent.co.jp



070-4171-9374 (平日 9:00-18:00)



事業所：〒274-0826 千葉県船橋市中野木1-22-1-104(登記本社は別)



csagent.co.jp

**Customer Successの力で、日本市場の
成長を支えていきましょう！**