

2023年1月17日
アディッシュ株式会社

**アディッシュ、スタートアップ向けカスタマーサクセス人材に特化した人材紹介サービスの提供を開始
～事業成長につながるカスタマーサクセス人材の安定供給を実現～**

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、スタートアップでカスタマーサクセスを実現できる人材紹介サービスの提供を2023年3月より開始します。各社の状況に応じた人材の供給を通して、スタートアップの成長を支援していきます。

【スタートアップ市場と求められる人材像】

アディッシュは、2021年からカスタマーサクセスによるスタートアップの成長支援事業に注力し、「スタートアップにおけるカスタマーサクセス支援のトップパートナー」を目指し事業を推進しています。

政府は、「スタートアップ育成5カ年計画（案）」を発表、スタートアップを生み育てるエコシステムを創出し、スタートアップ担当大臣を設置、また、過去最大規模となる1兆円スタートアップ育成に向けた予算措置を閣議決定しました。将来的にユニコーンを100社創出し、スタートアップを10万社創出することを目指すとしています（※）。

スタートアップは、“カスタマーサクセスの成功が成長につながる”と言われていることもあり、カスタマーサクセス人材市場は広がりを見せています。一方で、カスタマーサクセス人材は不足しており、需要と供給が一致していない状況です。

（※）内閣官房 | スタートアップ育成5カ年計画（案） | 2022年11月24日

https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/bunkakai/suikusei_dai3/siryou1.pdf

【人材紹介サービス開始背景】

アディッシュは、成長支援事業を通して、自社が必要とする人材像の可視化がされていない多くのスタートアップを見てきました。

スタートアップはカスタマーサクセスの実務経験がなく、カスタマーサクセスを実現するために必要な能力を兼ね備えた人材像や、取り組むべき事項の優先度の把握ができていないことがあります。これにより、必要としている人材の採用ができなかったり、採用後のミスマッチが発生したりと、企業と求職者の間に食い違いが生じています。

このような背景から、カスタマーサクセス人材に特化した人材紹介サービスを開始することに至りました。

【カスタマーサクセスに特化した人材紹介サービス概要】

カスタマーサクセス/カスタマーサポート人材紹介サービス

<https://cs-studio.adish.co.jp/service/recruitment>

■サービスの特長

一般的な人材紹介は、企業からヒアリングを行い、それを基に求人票を作成、人材を紹介します。募集職種を経験した担当者がヒアリング担当になることはまれです。アディッシュのカスタマーサクセスに特化した人材紹介サービスは、カスタマーサクセスの実務経験者がコンサルタントとなり、事業責任者などから企業の状況や目標のヒアリングを通して課題を可視化します。企業の課題解決に適する要望に沿った人材を紹介するため、人材のミスマッチを軽減することができます。

■カスタマーサクセス人材を紹介できる4つの理由

1. 多種多様なスタートアップの支援実績

スタートアップの成長支援事業を通して、「各社事業への理解力」と「柔軟な対応力」を向上させてきました。企業のビジネスモデルや状況に沿った人材の紹介が可能です。

2. コンサルティングによる人材要件の定義から募集開始まで実行可能

アディッシュが、企業の業務内容を理解し、戦略・戦術立案の支援をした上で、企業に必要な人材の要件を整理するため、企業側での工数が発生しません。

3. カスタマーサクセス実務経験のあるキャリアコンサルタントが在籍

カスタマーサクセスの実務経験者であるキャリア形成支援の専門家が候補者へヒアリングをするため、企業にあった特性やスキルの見極めができます。

4. 未経験人材が戦力となるアディッシュ独自の教育体制

200人以上のカスタマーサクセス・カスタマーサポート人材の採用と教育実績があります。多くは未経験人材であり、アディッシュの教育により戦力化してきました。育成を経ての紹介も可能です。

【今後の展開】

アディッシュ独自の教育プログラム「カスタマーサクセスプライムラーニング」(CSPL)を通して、カスタマーサクセス未経験者においても即戦力となるよう、育成にも取り組んでいきます。人材不足でスタートアップの成長が阻害されることのないよう、適材適所な人材の供給を通して日本経済の成長に寄与していきます。また、大手企業からスタートアップへ転職する風潮もあり、人材流動の活性化を支援していきます。これらの活動により、5年後は年間270人の人材紹介を目指していきます。

【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、情報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://info.adish.co.jp/webapp/form/21053_tdfb_85/index.do

【サービスに関するお問い合わせ先】

新規ビジネス開発部 人材紹介事業 マネージャー 阿部 瞬

Tel : 03-5759-0334 (代表) Mail : recruitment.business@adish.co.jp

カスタマーサクセス人材の採用を検討している企業向け : <https://cs-studio.adish.co.jp/service/recruitment#form>

転職を検討している個人向け : <https://share.hsforms.com/1dTygslPIQfmipE6PIdOVSQe0lfp>

※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1月17日時点の情報です