

内定率91% | 難易度の高い転職実現を支援する
業界No.1転職スクール『COMPASSキャリア』監修

内定者の志望動機[未経験]

CS職

Customer Success

作成のコツと内定の極意

02 COMPASSキャリアのご紹介

未経験からの内定獲得率91%。

難易度の高い転職支援で選ばれる転職スクール。

COMPASSキャリアは、

単なる「転職ノウハウ」ではなく、

「人生の軸をつくるキャリア戦略」を
提供しています。

[特徴]

- ・ 30回以上の手厚い面談
- ・ エージェントに依存しない本質的な転職
- ・ 完全個別対応のキャリアコーチング
- ・ プロによる職務経歴書・面接対策の徹底サポート
- ・ 自己理解から転職支援まで一貫
- ・ 理想のキャリアプランが見つかる

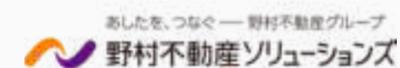


03 COMPASSキャリアのご紹介

これまでの支援実績(一部)

- ・ 35歳介護職→フルリモート人事へ (未経験)
- ・ コールセンター→大手企業の採用担当へ
- ・ 主婦ブランク4年→年収700万の営業企画へ
- ・ 品質管理→未経験の経理職へ
- ・ 銀行受付→上場企業の財務職へ
- ・ 飲食店→大手コンサルティング企業へ
- ・ 41歳パート→未経験で有名企業の経理へ
- ・ 教員→大手の人材業界へ
- ・ 32歳派遣社員→未経験で人事職へ

内定企業 (一部)



04 この資料の使い方と活用方法

この資料は、未経験から転職を目指す方が、書類選考を突破し面接に繋げるための「志望動機づくり」を徹底解説したものです。

実際に選考で使用された志望動機をもとに、評価される理由や文章構成のポイント、NG例の改善案、面接で深掘られる質問までを網羅しました。

[活用方法]

1. 実例を読む：

→ **志望動機をまず全文確認**

2. 解説で理解：

→ **なぜ、どの表現が評価されたかを把握**

3. 改善案で学ぶ：

→ **NG例と比較して説得力の差を理解**

4. 面接対策に繋げる：

→ **質問集を使って面接準備**

この1冊を通じて、「書類 → 面接 → 内定」への接続率を高めましょう。

05 志望動機の基本構造

志望動機 3つの必須パート

①なぜこの会社か

事業内容・サービス・ビジョンへの共感を示す

②経験・強みの活かし方

自分の過去経験をどう応用できるかを具体的に語る

③成長・貢献意欲

入社後にどのように成長し、企業にどう貢献していきたいかを示す

カスタマーサクセス選考で重視されるポイント

✓単なるサポートではなく、顧客の成功と一緒に実現できるか

✓顧客の状況を整理し、改善施策を提案できるか

✓成果をチームや仕組みに落とし込み、継続的に貢献できるか

✓未経験からでもキャッチアップしていく力

06 志望動機(実際の文章)

店長として売り上げ向上のための自店分析や販促企画を実行していた経験からマーケティングと課題解決としての成果という視点を持ち、より顧客や市場のニーズの理解し戦略に基づいた成果を出したいと感じるようになりました。また、販売職としてのキャリアに限界を感じた時に、成果や利益を追い求めながら長期的にキャリア成長のできる仕事につきたいと考え、転職を決意しました。常に提供価値を向上させ、顧客満足度を高めることにやりがいを感じていたためカスタマーサクセス職となり活躍したいと考えております。

接客時間を捻出するため常に業務効率化を行ってきた経験から、貴社のデスクレスワーカーの現場を理解した教育支援やDX化推進支援サービスにとっても魅力を感じております。そして個人の取り組みをナレッジ化してチーム内で共有・活用されている環境に魅力を感じました。

前職で培った経験から、クライアント企業のニーズを的確に把握し、競合との差別化や提供価値の向上に注力した戦略やアプローチを考え、貢献したいと考えております。

貴社の「〇〇〇〇」というビジョンを最速で実現できるよう知識の吸収やクライアント企業の理解、最適な策の立案に努め、持続的な組織の発展や利益に貢献して参ります。

▼解説：

評価ポイントと作成意図

この志望動機では「なぜCSか → 経験の活かし方 → 成長・貢献意欲」が明確に整理されています。

販売職の経験を「顧客理解」や「業務効率化」といったCSで求められる普遍的スキルに変換している点が高評価につながります。

さらに、会社選びの理由として「DX化支援」「ナレッジ共有」という事業の特徴を取り上げており、“その会社だからこそ”志望していることが伝わります。志望動機で差が出るのはこの部分です。

COMPASSキャリアでは、志望動機の作成において「経験の事実」だけでなく「その経験をどう変換して企業に活かすか」という視点を意識して添削しました。

特に未経験CSでは、接客経験 × 業務改善経験 × 顧客満足志向を軸にすることで、説得力のある志望動機になります。

07 よくあるNG志望動機と改善ポイント

面接官が「浅い」と感じる志望動機の特徴と改善例を紹介

NG例①「人と関わることが好きだから」だけで終わる

改善例：「接客業で常に顧客満足度を意識して行動してきた経験を、長期的な関係構築を重視するCS業務に活かしたい」

NG例②「未経験でも頑張ります」だけの精神論

改善例：「販売職で顧客データを基に改善を行い成果を出してきた経験を、CS職での課題解決や提案に活かしたい」

08 面接深掘り質問集

①販売職経験の中で、特に顧客満足を意識した行動は？

②店長として実行した販促企画で、最も成果に繋がった取り組みは？

③顧客の不満やクレームに対応した経験は？
どう改善しましたか？

④業務効率化を実現した具体的な工夫は？

⑤長期的な顧客関係を築くために意識していることは？

⑥CSという職種のやりがいはどこに感じますか？

⑦DX化や教育支援サービスの魅力をどう捉えていますか？

⑧新しい業務知識を短期間で習得した経験は？

⑨チームで成果を出すために意識したことは？

⑩将来どんなCS人材として成長したいですか？

09 自己点検チェックリスト

あなたの志望動機が、以下の観点で“刺さる内容”になっているかチェックしてみましょう！

- 「なぜこの会社なのか」が明確か
- 「なぜこの職種なのか」が伝わるか
- 過去の経験と職種がつながっているか
- 定量的な根拠が含まれているか
- 企業の特徴に合わせた表現であるか
- 社風と自分の価値観が一致しているか
- 成長意欲と貢献意欲が示されているか
- 文章が読みやすい構成になっているか
- ポジティブで前向きな印象になっているか
- 面接で深掘られても答えられる内容か

COMPASSキャリア 無料体験のご案内

この資料は、難易度の高い転職でも「納得のいく結果」を出した方々の成功事例から作成されています。
もっと自分らしいキャリアを実現したい方へ。

- ✓ 未経験でもチャンスを広げたい
- ✓ 書類が通らない原因がわからない
- ✓ 面接でどう話せばいいか不安

そう感じたら、一度「COMPASSキャリア」の無料体験へお越しくください。

- ▶ 圧倒的な対策・自己分析サポート・キャリア設計・企業選定全て伴走
- ▶ 30回以上の徹底した面談で転職成功率91%

▼無料体験の申し込みはこちら▼

[ここから予約](#)

転載・複製に関する注意

本資料の内容は、COMPASSキャリアおよびaonteによる
転職支援を目的とした独自ノウハウに基づいて制作されています。

無断転載・配布・転売は固く禁止しております。

引用・紹介を希望される場合は、事前にご連絡ください。