

## 社会人向けオンライン学習サービスSchoolにて openpage代表藤島誓也が講師に

顧客取引DXツール「openpage」を提供する株式会社openpage(本社:東京都新宿区、代表取締役:藤島誓也)は、89万人以上が登録する社会人向けオンライン学習サービス「School(スクー)」にて、代表の藤島が講師を務めたことをお知らせいたします。授業名『カスタマーサクセスの基本と実践 2023年版』の中で、カスタマーサクセスの重要性や立ち上げ方について4回に渡ってお伝えします。

<https://school.jp/teacher/3653>



カスタマーサクセス(以下、CS)は、SaaS市場の伸びとともに急速に立ち上がり、米国では5年ほど前から注目されている新しい職業です。当社は、カスタマーサクセスを熟知するメンバーを中心に構成され、顧客取引DXツール「openpage」を開発・提供しています。合わせて、米国流のカスタマーサクセスやセールステックなど、顧客DXにおける最新情報をSNSや執筆、イベントなど様々な方法で発信し、啓蒙活動を行っております。

今回、社会人向けオンライン学習サービス「School(スクー)」にて、代表の藤島誓也が『カスタマーサクセスの基本と実践 2023年版』の中で、講師を務めさせていただきました。4回の授業の中で、カスタマーサクセスの重要性やゼロからの立ち上げ方法について解説しており、2023年5月25日(木)20:00より第3回が配信される予定です。

<https://school.jp/teacher/3653>

当授業を通じて、より多くの方にカスタマーサクセスやセールステックに興味を持っていただき、日本の顧客取引DXを少しでも推進していきたいと考えております。

## ■ Schoo(スクー) について

大人たちがずっと学び続けるオンライン生放送学習コミュニティ「Schoo(スクー)」は2012年のサービス開始後、「未来に向けて、社会人が今学んでおくべきこと」をコンセプトとした生放送授業を毎日無料提供。過去の放送は録画授業として約8,000本公開中。登録会員数は約89万人、導入企業実績は3,200社を突破。

<https://schoo.jp/>

## ■ openpage (オープンページ) について

openpageは、カスタマーサクセスを熟知するメンバーが作った「顧客取引のDXソリューション」です。

案内業務を自動化することで、営業・カスタマーサクセスの工数削減を実現します。

<https://www.openpage.jp/>



かんたんサイト構築で案内業務を自動化

## カスタマーサクセスから生まれた 営業・CSのDXソリューション

openpageは顧客とのコミュニケーションを  
デジタル化・自動化し、案内工数を劇的に削減。  
営業機会の最大化につなげます。



## ■ 会社概要

社名: 株式会社openpage

代表: 藤島 誓也

設立: 2018年12月

資本金: 1億円

所在地: 東京都新宿区西新宿1丁目25-1 新宿センタービル49階

事業内容: 顧客取引DXツール「openpage」の提供

HP: <https://openpage.co.jp/>