

2026 LATEST EDITION

SaaS業界転職 完全ガイド

成長市場でキャリアアップするための
職種理解・年収・企業選び・転職戦略

CONTENTS

この資料でわかること

- 01 SaaS業界の全体像
- 02 職種別の働き方・年収
- 03 自分に合う企業の見極め方

SaaS転職は「成長業界だから」 で選ぶと失敗しやすい

SaaS業界は成長市場として注目されています。

ただし、同じSaaS企業でも、
商材の単価、営業スタイル、顧客層、組織フェーズによって、
求められるスキルや働き方は大きく異なります。

たとえば、
エンタープライズ向けのSaaSでは中長期の提案力が求められ、
SMB向けでは行動量やスピードが重視されることがあります。

「SaaSだから成長できる」と考えて選ぶと、
入社後にミスマッチが起こる可能性があります。

大切なのは、SaaS業界を知るのではなく、
自分の経験・志向に合う職種・企業を見極めることです。

THINK PROCESS

01 SaaSに興味がある

02 業界・職種を知る

03 自分の経験と照らす

04 合う企業・職種を見極める

この資料の 6つの章

SECTION 01

SaaS業界の 全体像

継続課金で成長するビジネスの仕組みを知る

P.04 – P.05

SECTION 02

注目される SaaS領域

SFA・HR・Fintechなど6領域の特徴

P.06

SECTION 03

主な職種と 働き方

営業・CS・マーケ・BizDevの役割を理解

P.07 – P.08

SECTION 04

年収アップの 考え方

年収を決める4要素とキャリアパスを整理

P.09 – P.11

SECTION 05

自分に合う 企業の見極め方

企業フェーズ・事例・よくある失敗

P.12 – P.15

SECTION 06

SaaS転職の 進め方

6ステップで整理する転職の手順

P.16 – P.17

SaaSとは「使い続けてもらう」ことで成長するビジネス

SaaSとは、一度売って終わりではなく、**月額・年額で継続課金されるビジネスモデル**のことです。契約後の活用支援（k）も同じくらい重要になります。

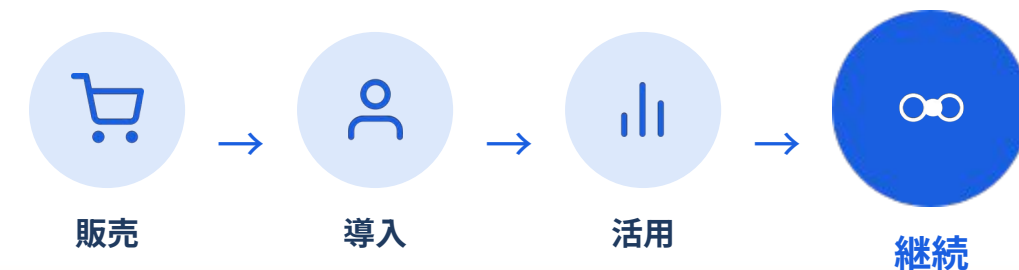
従来のソフトウェアビジネス

売って終わり



SaaSのビジネスモデル

使い続けてもらう



企業の「仕事を効率化したい」ニーズが広がっている

SaaS業界が伸びている理由は、単に便利なITサービスが増えているからではありません。人手不足や業務量の増加により、営業管理、採用管理、労務管理、会計管理など、**企業の業務そのものを効率化するニーズが高まっているため**です。

そのためSaaS企業では、サービスの機能を説明するだけの人材ではなく、顧客の業務課題を理解し、**導入後の改善まで見据えて提案できる人材**が求められます。

CAUSE → DEMAND CHAIN

STEP 01



**人手不足・
業務量増加**

少ない人数で
より多くの仕事を回す必要

STEP 02



**仕事を
効率化したい**

営業・採用・会計などを
仕組みで回したい

STEP 03



**SaaSの
導入が進む**

業界・職種を問わず
導入企業数が拡大

STEP 04 / KEY



**顧客課題を
理解できる人材
が求められる**

自分の経験に近い領域を選ぶことが大切

SaaSといっても、営業支援・人事労務・金融・マーケティング・業界特化型など領域はさまざまです。転職先を選ぶときは「SaaS企業に入りたい」だけでなく、**自分の経験や関心に近い領域かどうか**を見ることが大切です。

SFA / CRM

営業・顧客管理

営業活動を可視化し、顧客との関係を継続的に管理するサービス。

活かせる経験

営業

HR Tech

採用・人事労務

採用管理・労務管理・人材開発など、人事領域の業務を効率化。

活かせる経験

人材・採用

FinTech

決済・会計・金融

会計・経費精算・決済など、お金まわりの業務を自動化するSaaS。

活かせる経験

金融・経理

Marketing SaaS

広告・分析・MA

広告運用・アクセス解析・マーケティング自動化を支援。

活かせる経験

マーケ・広告

Vertical SaaS

業界特化型

医療・建設・物流など、特定業界の業務に特化したSaaS。

活かせる経験

営業

AI / DX SaaS

業務効率化・自動化

AI活用や業務自動化など、企業のDX推進を支援するサービス。

活かせる経験

人材・採用

評価されるのは「売る力」だけではない

SaaS業界では、サービスを売る力だけでなく、**顧客の課題を理解し、導入後の成果まで見据える力** が重視されます。なぜなら、SaaSは契約して終わりではなく、継続的に使い続けてもらうことで成長するビジネスだからです。

そのため、法人営業や無形商材の提案経験がある人は、顧客の課題を整理して提案する力を活かしやすい傾向があります。また、マーケティング、カスタマーサクセス、業務改善などの経験も、顧客の成果に向き合うSaaS企業では評価されやすい経験です。

3 CORE SKILLS

SaaSで評価される3つの力



..... 活かせる経験例

法人営業

無形商材営業

マーケティング

CS

業務改善

職種名よりも「顧客とどう関わるか」で考える

SaaS企業には、営業、カスタマーサクセス、マーケティング、BizDevなど、さまざまな職種があります。ただし、職種名だけで選ぶと、入社後の役割や働き方にギャップが生まれることがあります。

たとえば、新しい顧客に提案したい人は営業、契約後に成果が出るまで伴走したい人はカスタマーサクセス、仕組みで見込み顧客を増やしたい人はマーケティングが合いやすい傾向があります。

大切なのは、職種名ではなく、**自分が顧客とどのように関わりたいか** を基準に考えることです。

顧客接点の流れ

認知 → 商談 → 契約 → 活用 → 拡大

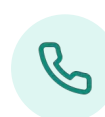


STAGE 01

Marketing

顧客を集める

広告・コンテンツ・イベントなどで見込み客を生み出す



STAGE 02

Inside Sales

商談をつくる

電話・オンライン中心に見込み客と接点を作り、商談化する



STAGE 03

Field Sales

契約を獲得する

商談を担当し、顧客課題に合わせた提案で受注に導く



STAGE 04

Customer Success

活用を支援する

導入後の運用を伴走し、顧客が成果を出せるよう支援する



STAGE 05

BizDev / PMM

事業を広げる

プロダクトと市場をつなぎ、新規事業や提携で成長を作る

※ 同じ「営業」でも、ISとFSでは顧客接点・求められるスキルが異なります

年収は「SaaS業界かどうか」だけでは決まらない

SaaS業界は、成果や役割が評価に反映されやすく、年収アップを目指しやすい領域です。
一方で、SaaS企業に転職すれば必ず年収が上がるわけではありません。

年収は、職種、担当する顧客規模、マネジメント経験、企業フェーズ、評価制度によって大きく変わります。
たとえば、エンタープライズ向けの営業、事業成長を担うBizDev、組織を率いるマネジメント職では、
求められる役割が大きい分、評価や報酬にも差が出やすくなります。

年収アップを目指すなら、求人年収だけを見るのではなく、
自分の経験がどの職種・役割で高く評価されるのかを見極めることが重要です。



入社後にどう伸びるかまで考える

SaaS転職では、「どの会社に入るか」だけでなく、**入社後にどのようなキャリアを描けるか**も重要です。
営業職で入社しても、フィールドセールス・エンタープライズ・マネージャー・BizDevなどへ広がる可能性があります。
CS・マーケも、経験を積むことでマネジメントや企画寄りの職種へ広がります。

TREE 01

✓ 営業

┆ **フィールドセールス**
商談獲得から受注までを担当

┆ **エンタープライズセールス**
大手・複雑案件の提案を担当

┆ **セールスマネージャー**
チームの目標達成を統括

┆ **BizDev**
事業開発・新規領域の開拓

TREE 02

♡ CS

┆ **導入支援**
立ち上げフェーズを伴走

┆ **活用支援**
継続利用・成果創出を支援

┆ **CSマネージャー**
チーム運営・組織設計

┆ **PMM / プロダクト改善**
プロダクト × 市場の橋渡し

TREE 03

◀ マーケティング

┆ **BtoBマーケ**
リード獲得・育成を担当

┆ **コンテンツマーケ**
記事・ホワイトペーパー企画

┆ **マーケマネージャー**
チーム運営・戦略設計

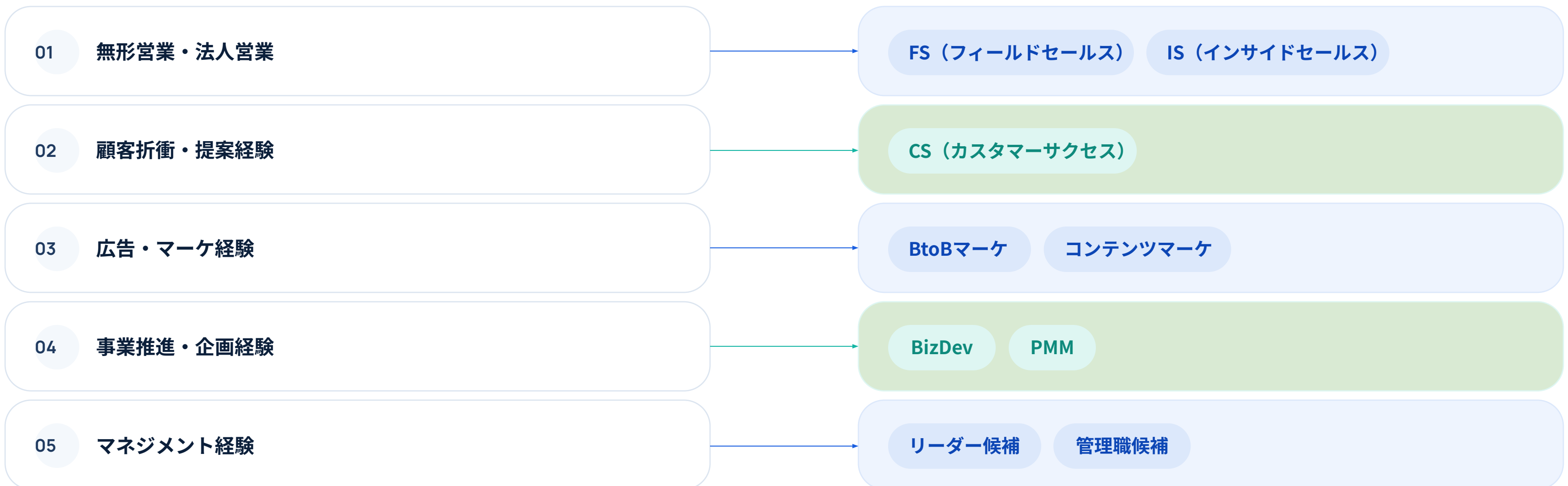
┆ **PMM / 事業企画**
事業全体の成長設計

今の経験は、別の職種でも評価される可能性がある

SaaS業界では、前職の業界や職種が完全に一致していなくても、これまでの経験を活かせる可能性があります。大切なのは、「今の職種名」ではなく、「**どんな顧客に、どんな提案をし、どんな成果を出してきたか**」を整理することです。同じ経験でも、企業や職種によって評価されるポイントは変わります。

YOUR EXPERIENCE これまでの経験

SAAS OPTIONS SaaSでの選択肢



「SaaS企業ならどこでもよい」では失敗しやすい

同じSaaS企業でも、立ち上げ期・成長期・上場企業では、求められる働き方が異なります。

- **立ち上げ期**：自分で考えて動く力
- **成長期**：成果を出しながら仕組み化する力
- **上場企業**：専門性や再現性のある経験

が評価されやすくなります。

年収や知名度だけでなく、自分が力を発揮しやすい環境かどうかを見ることが大切です。

MOST POPULAR

PHASE 01 / EARLY

立ち上げ期



向いている人

自分で考えて動きたい人

仕組みがなくても、必要なことを自分で見つけて進められる。

注意点

仕組みが整っていないことも多い

業務範囲が広く、評価制度が固まっていない場合がある。

PHASE 02 / GROWTH

成長期



向いている人

成果と仕組み化の両方に関わりたい人

数字を作りながら、再現性のある仕組みも同時に整えていける。

注意点

変化のスピードが速い

組織体制やプロダクトが半年単位で変わることもある。

PHASE 03 / MATURE

上場企業・大手



向いている人

専門性を磨きたい人

役割が明確な環境で、特定領域のスキルを深めていきたい。

注意点

役割が細分化されやすい

事業全体を見るより、特定領域に集中するケースが多い。

異業種営業から SaaS営業へ

SaaS業界では、前職がSaaSでなくても、**広告営業・メディア営業・法人営業**などで培った経験を活かして転職している方がいます。「課題を聞き出す力」「形のないサービスの価値を伝える力」「成果につながる提案を考える力」はSaaSでも評価されやすい経験です。

CASE 01

大手広告営業 → 大手SaaS企業 インサイドセールス

— 悩み

- ・30歳を前に、働き方や今後のキャリアを見直したい
- ・広告営業の経験を活かしながら、企業の根本課題に関わりたい

— 評価された経験

法人営業経験

課題ヒアリング

無形商材の提案力

— キャリア・エックスの支援

- ・面接で伝える経験の整理
- ・成果を出せた理由の言語化
- ・自分の言葉で話せる面接対策

CASE 02

広告会社営業 → 組織開発系SaaS フィールドセールス

— 悩み

- ・広告営業の経験が他業界でも通用するか試したい
- ・より幅広い法人顧客に提案したい

— 評価された経験

法人営業経験

課題整理力

提案型営業

— 転職後

- ・大手法人向けに人事評価システムを提案
- ・導入後の研修や組織開発にも関与
- ・入社後に**チームリーダーへ昇格**

課題解決型営業の経験は、SaaS業界でも評価される可能性があります。大切なのは、これまでの経験を「SaaSでどう活かせるか」まで言語化することです。

営業経験を活かして 次のキャリアへ

SaaS業界でのキャリアは、営業職だけに限られません。

法人営業や既存顧客フォローの経験を活かしてカスタマーサクセスへ転職した事例や、入社後にマネージャーへ昇格した事例もあります。

「新規営業よりも既存顧客に深く向き合いたい」「顧客の成果に伴走したい」方にとって、SaaSはキャリアの選択肢を広げやすい領域です。

CASE 03

法人営業 → SaaS企業 カスタマーサクセス

— 転職前

- ・証券会社で個人・法人向け営業
- ・メガベンチャーで法人向け出張管理サービスの提案営業
- ・新規開拓、既存深耕、後輩育成を経験

— 悩み

- ・営業一筋だったが、次のキャリアを広げたい
- ・初めての職種転換に不安があった

— 支援内容

- ・営業経験をCSでどう活かせるか整理
- ・職務経歴書を具体的に添削
- ・退職日から逆算した転職活動設計

— 転職後

- ・名刺管理系SaaSプロダクトのCSへ転職
- ・営業経験を活かしながら新しい職種に挑戦

CASE 04

メディア営業 → パーティカルSaaS CS

— 転職前

- ・大手メディア営業として顧客対応を経験

— 悩み

- ・未経験の業界・職種に挑戦したい
- ・リモートワークなど理想の働き方も実現したい

— 転職後

- ・パーティカルSaaS企業のCSへ転職
- ・入社3年でマネージャーに昇格

POINT

営業経験はCSでも活かせる / SaaS転職後にマネジメントへ広がる可能性も

CAREER FLOW

キャリアの広がり

営業経験



SaaS営業



カスタマーサクセス



PMM / PdM / BizDev / マネジメント

年収・知名度・成長性だけで選ぶとミスマッチが起きやすい

SaaS業界は成長市場として注目されていますが、「SaaSだから良い」「年収が上がりそうだから良い」という理由だけで転職先を選ぶとミスマッチが起きやすくなります。同じSaaS企業でも、扱うサービス・顧客層・企業フェーズ・組織文化・評価制度によって求められる働き方は異なります。転職前に、自分がどの環境で力を発揮しやすいのかを整理しておくことが重要です。

MISTAKE 01

01



年収だけで選ぶ

想定年収が高くても、仕事内容・評価制度・カルチャーが合わないと、入社後にギャップを感じやすい。

MISTAKE 02

02



「成長企業」という言葉だけで選ぶ

同じ成長企業でも変化のスピード感は異なる。自分のペースと合わないと長く続かないこともある。

MISTAKE 03

03



職種理解が浅い

「営業」「CS」と一括りにせず、IS/FS、Onboarding/Adoptionなど役割の違いを理解しておく。

MISTAKE 04

04



企業フェーズを見ない

立ち上げ期と上場企業では求められる働き方が大きく異なる。自分の力を発揮しやすい環境を選ぶ。

求人を見る前に、整理すべきことがある

SaaS転職を成功させるには、求人を見る前に、**業界理解・自己分析・職種選定**を整理することが大切です。いきなり求人に応募するのではなく、自分の強み・希望する働き方・将来のキャリア・狙うべき職種を順番に整理することで、自分に合う企業を見つけやすくなります。

選考では、これまでの経験をSaaS企業でどう活かせるかを伝える準備も必要です。



求人検索からではなく、**STEP 01~03の整理**から始めるのが、後悔しない転職への近道です。

求人票だけでは、自分に合う企業かどうかは判断しにくい

SaaS転職では、求人票に記載された年収や仕事内容だけで、自分に合う企業かどうかを判断するのは簡単ではありません。同じSaaS営業でも、企業の成長フェーズや組織体制、評価制度、入社後に任される役割によって、身に付く経験や将来のキャリアパスは大きく変わります。

また、**自分では強みだと思っていた経験が、別の職種や企業では高く評価されるケース** もあります。だからこそ、目先の条件だけで選ぶのではなく、自分の経験がどこで活かせるのか、どの環境なら次のキャリアにつながるのかを整理して判断することが大切です。



VISIBLE

求人票で分かること

- 想定年収
- 仕事内容（概要）
- 勤務地
- 応募条件



HIDDEN

求人票だけでは分かりにくいこと

- ✓ 実際に評価される経験
- ✓ 入社後に任される役割
- ✓ 企業フェーズとの相性
- ✓ 組織文化や働き方
- ✓ 将来のキャリアパス

だからこそ、求人を見る前に、自分の経験・希望・相性を整理することが大切です。

SaaS転職すべきかどうかも含めて 相談できる

キャリア・エックスの無料キャリア相談では、転職を前提にしなくても、今の経験・希望年収・働き方・将来のキャリアをもとに、SaaS業界でどんな選択肢があるかを整理できます。
転職すべきか／現職に残るべきか、どの職種を狙うべきか、企業選びで何を見るべきかまで相談できます。

WHAT YOU CAN ORGANIZE

無料相談で整理できる5つのこと



01

SaaS業界に
転職すべきか

今の経験・希望・ライフプランをもとに、
SaaS転職が本当に合うかを整理



02

今の経験で
狙える職種

営業・CS・マーケ・BizDevなど、
どの職種で評価されやすいかを確認



03

年収アップの
可能性

現在の年収・経験・狙う企業フェーズから、
年収アップの可能性を整理



04

自分に合う
企業フェーズ

立ち上げ期、成長期、上場企業の
どこが合うかを確認



05

選考で
伝えるべき強み

職務経歴書や面接で、
どの経験をどう伝えるべきかを整理

自分に合うSaaS転職の可能性を無料で相談する

自分に合うコンサルタントに相談できる

SaaS営業、CS、企画職、マネジメントまで。
希望するキャリアに近い領域を得意とするコンサルタントへ相談できます。



CONSULTANT 01

岡 直樹

元Sansan出身。SaaS未経験からのキャリアチェンジに強い

- 得意領域
- ・営業未経験からの転職
 - ・IT/SaaS/インターネット業界

- 実績・背景
- 不動産業界、Sansanを経てキャリア・エックスへ。
営業未経験者の支援を多数担当。

こんな方におすすめ SaaS業界に未経験から挑戦したい方



CONSULTANT 02

大隈 新吾

IS・FS・CSなどビジネスサイド転職に強い

- 得意領域
- ・IT/SaaS/広告/HR領域
 - ・年収UP/ワークライフバランス改善

- 実績・背景
- リクルートでMVP受賞。
広告営業・新規事業開発を経て参画。

こんな方におすすめ 職種選びや働き方改善も相談したい方



CONSULTANT 03

佐野 諒治

SaaS営業経験を企画・PMM・事業側へ広げる支援に強い

- 得意領域
- ・営業→営業企画/事業企画
 - ・CS→PMM/プロダクト改善

- 実績・背景
- SansanでIS/FS、事業立ち上げ、
急成長企業で責任者を経験。

こんな方におすすめ 営業・CS経験を次のキャリアに広げたい方



CONSULTANT 04

永尾 俊介

管理職・エンタープライズセールスの転職に強い

- 得意領域
- ・営業管理職/経営幹部候補
 - ・ハイレイヤー/企画/マーケティング

- 実績・背景
- リクルート在籍15年、50名規模のマネジメント経験。

こんな方におすすめ 30代・40代でSaaS/DX領域に進みたい方



無料キャリア相談を予約する

自分に合う職種・企業フェーズ・年収レンジを、経験と希望から整理できます。

[無料キャリア相談はこちら](#)