

濱田 紘誠

(Hamada Kosei)

koseidama35@gmail.com

現住所：〒1080074 東京都 港区 高輪3-2-13

現住所以外の連絡先：高輪3-2-13, 港区, Victoria, 3000, オーストラリア

(+61)451112611

労働許可・ビザ：オーストラリア(学生ビザ)

学歴

UNIVERSITY OF MELBOURNE(Victoria : オーストラリア)

学士・大学 / 2026年 12月 卒業

UX / UI design GPA : 3.48

University of Melbourne (メルボルン大学)

在籍期間: 2024年2月~2026年 12月卒業予定

専攻: Bachelor of Design (UX/UI Design Major)

GPA: 3.48/4.0 | 語学: IELTS 6.5

◆ 専攻内容

UX/UIデザインを軸に、ユーザー調査・データ分析・プロトタイピングを通じた課題解決型デザインを学習。

HTML/CSS/JavaScript、Figma、Adobe Creative Suiteを活用したデジタルプロダクト設計に従事。

◆ 詳細

なぜこの分野を選んだか： 日常の不自由への疑問から、デザインの力で社会課題を解決したいと考えた。特に「なぜこのデザインは不便なのか」を理論的に説明し改善する力に魅力を感じ、AI時代でも価値を発揮できる人間独自の創造性を磨きたいと思った。

自主的な学習姿勢： 実際のスタートアップ支援や長期インターンを通じて、授業で学んだ理論を実践に活用し、学習したUX設計理論をすぐに形にする経験を積んだ。また、業務効率化のためCursor、ChatGPT/Claude/Geminiを積極的に習得し、今後必須であるAIを”使いこなす”能力を育んだ。

◆ 課外活動

Language Exchange Club (言語交流クラブ) - メンバー500名規模の多国籍学生団体:

イベントチームとして、Instagramフォロワー2,579名獲得、チャリティーイベントで参加者から3万円の寄付金調達を実現。参加者同士のマッチング課題を発見し、ネームタグに学習言語や興味がある文化を表示する仕組みを導入。運営メンバーがその言語話者とのマッチングや勉強方法などをサポート。結果、単なる「言語学習の場」から「同じ言語を学ぶ友達・自分の言語に興味を持つ友達を見つけられる場」へとクラブの価値を再定義。参加者継続率85%達成とコミュニティ満足度向上を実現した。

スタートアップ支援経験:

大学で学んだUX設計理論とツールを実践活用するため、2つのスタートアップ支援プロジェクトを経験。Eazee.AI

(AI自己管理ツール)では高校時代の人脈を活用し、カレンダー・メール返信・自己管理機能のUI設計を担当。
Expatfolio (人材マッチングプラットフォーム)ではエンジニアからLinkedIn経由のスカウトを受け、経済状況による人材の埋没問題解決に向けたプラットフォームのUXデザインを実施。両プロジェクトを通じて、授業で習得したプロトタイピング手法と生成AIを活用した効率的なデザインワークフローを実践で検証し、理論と実務の架け橋となる経験を積んだ。

中高生ニューヨーク留学サポート:

大学生サポートとして現地連絡・トラブル対応を英語・日本語で実施。想定外の事態(フライト遅延、ホストファミリー変更等)に対し、現地コーディネーターや生徒の親と密に連絡をとることで、大きな旅程変更や生徒の不満を防ぎ、最終的な参加者満足度100%を達成。この経験から、迅速な意思決定力とコミュニケーション能力を身につけた。

高校: 学習院高等科

在籍期間: 2020年4月~2023年3月 部活動: ゴルフ部 (東京都私立高校対抗戦出場)

職務経歴

株式会社なんでもドラフト(その他IT)

株式会社なんでもドラフト(設立: 2019年)は、スポーツ・エンターテインメント領域における体験価値の向上を目指すスタートアップ企業です。モバイルアプリ「なんドラ」では、スポーツ・エンタメ・社会・文化といった幅広いジャンルのイベントにおいて、「誰が活躍するか」を予想し、ユーザー自身が様々なスポーツのオールスターチームを作って対戦できる新感覚のリアル連動型ファンタジーゲームを提供しています。

「なんドラ」では、試合の勝敗や選手の活躍を予想し、その結果に応じてポイントが付与されます。ランキング上位のユーザーには豪華ギフトが贈られ、全国のユーザーとランキングで競い合うことで、スポーツ観戦やエンタメ視聴をより熱狂的で深い体験に昇華させています。

さらに、パートナー企業や自治体、スポーツ団体など100以上の団体と提携し、企画やイベント連動型ゲームの共同運営を行っています。Jクラブとの提携(アスルクラロ沼津、ジュビロ磐田など)や東京メトロとの交通インフラ×エンタメ企画、DeNAベ이스ターズとのタイアップなど、リアルな接点を活かした体験の創出にも注力しています。

現在は、デジタルトレーディングカードアプリ「FANOSY (β版)」も開発中であり、「応援する」「楽しむ」「ファンになる」体験をより深化させることを目指し、スポーツ・エンターテインメントを支えるエコシステムづくりにも取り組んでいます。

2025/06 - (パートタイム)

UXインターン

(職種: デザイン・イラスト キャリアレベル: インターン)

株式会社なんでもドラフトにおいて、UXインターンとして新規スポーツ予想サイトの全面設計を担当した。従来の予想サイトが持つ「ギャンブル寄りで初心者には敷居が高い」という課題に対し、カジュアル層にも親しみやすく、観戦体験をより楽しめるサービス設計を推進した。経営陣・エンジニア・デザインチームと連携しながら、ゼロベースの企画から設計、実装、検証までを一貫して経験した点が大きな特徴である。

主な取り組み内容

競合分析・差別化戦略

既存予想サイトのUI/機能を比較し、自社独自の価値を定義。

- 単なる勝敗予想に留まらず、「ファン目線で楽しめる仕組み」を提案。
- コート外のトピックや選手エピソードを取り入れ、カジュアル層にも刺さるUXを設計。

ユーザー調査・ターゲット設計

- 行動特性やニーズを分析し、直感的操作・短時間利用に対応したUIを設計。
- 難解な予想システムをシンプルかつ視覚的に再構築。
 - 情報提供に加え、「心を動かす体験」を意識したインタラクションを導入。

生成AIの活用

- ChatGPT・Geminiを活用してスポーツ予想のプロンプトを開発。
- 最新情報を反映した予想を自動生成できる仕組みを構築。
 - CursorなどのAIを用いたバリエーションコーディングでスピード感をもったウェブサイト制作プロセスを確立

Google Apps Scriptによる自動化

- AI予想結果の出力をオートメーション化。
- 手作業を削減し、効率性と正確性を大幅に改善。
 - 常に最新データを反映できる運営体制を実現。

企画段階からの裁量ある参画

- 単なるデザイン業務に留まらず、サービス全体の方向性に関わる発案を担当。
- 「使いやすさ」＋「楽しさ」を両立した体験設計を通じて、他社との差別化を実現。

得られた成果・学び

- ゼロベースからのサービス創造を体験し、アイデア→設計→実装→検証の一連のプロセスを習得。
- UX/UI設計に加え、生成AI・自動化技術を活用することで、デザインと開発を横断的に担うスキルを獲得。
- スポーツ×テクノロジー×エンタメを融合させた新しいサービスづくりに直接貢献。

総じて、本インターンを通じて得た最大の成果は、「ユーザーに寄り添いながら新しい体験を創造する力」を実務を通して培えた点である。競合との差別化を意識したUX戦略、AIと自動化を取り入れた効率的な設計手法、そしてチームとの協働を通じて、スポーツ予想体験をより身近で楽しいものへと変革する挑戦を担った。

株式会社Visal (Visal Mall)(eコマース(EC))

株式会社Visalは、企業と消費者双方に向けて、“サステナブル（持続可能）”を軸とした多様な価値提供を行うベンチャーです。

企業向けには、SDGs・ESG領域の活動を独自に定義した約2万項目に基づき、活動の可視化・定量評価を行うレポートリングおよびコンサルティングサービスを提供しています。これにより、企業のサステナブル経営が数値と根拠に基づき理解・推進されることを支援し、大手企業など多数から引き合いが増加中です。

一方、消費者向けには、“あなたと地球が美しくなる場所。”をコンセプトとしたサステナブル商品専門のECセレクトモール「VISAL MALL」を運営。独自評価を通じて厳選された国内外のエシカルブランドを掲載し、質の高い“本物のサステナブル商品”を提供しています。

さらに、VisalはBtoBとBtoCの双方を融合させるプラットフォームモデルの構築も目指しており、企業活動の透明性と消費者の実感をつなぐ新たな事業展開を構想中です。

2025/06 - (パートタイム)

マーケティングインターン

(職種: マーケティング・リサーチ キャリアレベル: インターン)

私は株式会社Visalにおいて、EC事業「Visal Mall」のデジタルマーケティングインターンとして、サイト分析・改善からSNS運用まで幅広い業務を担当した。スタートアップならではのスピード感と裁量の大きさの中で、ユーザーの購買導線を整え、ブランドの価値を高める施策に取り組んだ。

主な取り組み内容

SEO戦略の立案と実行

- Google Analyticsを活用し、検索流入や競合サイトを分析。
- 検索順位向上を目的に、キーワード設計やコンテンツ改善を提案・実行。
- サイトの発見性を高め、競合よりも効率的にターゲット層へリーチできる仕組みを整備。

Shopifyを活用したECサイト改善

- UXの観点から購入導線を見直し、商品ページやカート画面のUIを改善。
- 離脱率を下げるため、余計なステップを削減し、直感的でスムーズな操作を設計。
- サイト滞在時間や購入完了率の向上に貢献。

Instagram運用の高度化

- 投稿の分析に加え、DMを活用した顧客とのダイレクトな関係構築を推進。
- ブランドを「顔が見える存在」としてパーソナリゼーションし、信頼感と親近感を醸成。
- エンゲージメント率を高め、フォロワーとの双方向コミュニケーションを強化。

コンテンツ効果測定とデータ活用

- 投稿ごとのエンゲージメント率とコンバージョン率の相関を分析。
- どのコンテンツが購入意欲に結びつくかを可視化し、今後の戦略に反映。
- Google Analyticsを活用して、顧客の購入パターンや行動データを分析し、マーケティング施策をデータドリブンに改善。

成果と実績

- DMを活用したパーソナライズ化した顧客アプローチにより、エンゲージメントを23%向上。
- サイト滞在時間の延長、レスポンス率の上昇など、ユーザー体験を数値で改善。
- SEO施策により、キーワード検索を改善し、ECサイトの認知度拡大に寄与。

得られた成果・学び

- 単なる「運用」ではなく、分析→改善→検証のサイクルを自ら回し、成果につなげる経験を積んだ。
- ShopifyやSNS運用など実務的なスキルに加え、データ分析に基づく戦略設計力を養った。
- CEOや外部パートナーと協働する中で、スタートアップ特有の意思決定スピードや裁量の大きさを実感。

総じて、Visal Mallでのインターンは、ECサイト運営におけるマーケティング・UX・データ分析を一気通貫で経験

できる機会だった。SEOやSNS施策の実務だけでなく、顧客との関係構築やブランド価値の向上に携わることで、「デジタルマーケティングを通じて事業成長に貢献する」実践力を磨くことができた。

Grand Hyatt Melbourne(ホテル・旅行)

グランドハイアットメルボルンは、メルボルン中心部の高級ショッピング街に位置する五つ星ホテルで、ビジネスや観光に最適な立地を誇る。全546室の客室とスイートは、大理石のバスルームや床から天井までの窓を備え、メルボルン市街やYarra川の景観を楽しめる上質な空間となっている。

館内には、新鮮な地元食材を使った料理を提供する「Collins Kitchen」やスタイリッシュな「Ru-Co Bar」をはじめ、多彩なレストランとバーが揃い、訪問客に洗練された食体験を提供している。

最大1,200名収容可能な「Savoy Ballroom」をはじめとする15のイベントスペースを備え、国際会議やウェディングなど多様なニーズに対応可能である。加えて、24時間利用可能なフィットネスセンター、屋内温水プール、サウナ、屋上テニスコートなどのウェルネス施設も充実しており、滞在者の心身のリフレッシュを支えている。

グランドハイアットメルボルンは、都市型ラグジュアリーホテルとして宿泊、食、イベント、ウェルネスを総合的に提供し、ビジネス・レジャー双方に最適な、メルボルンの象徴的なホテルとなっている。

2024/09 - 2025/08 (パートタイム)

イベントスタッフ

(職種: ホテル キャリアレベル: エントリーレベル)

私はグランドハイアットメルボルンにて、バンケットチームの一員として、結婚式や卒業式、企業イベントなど多様な規模の催しに携わった。五つ星ホテルの高水準のサービス基準のもとで、イベント準備から運営、ゲスト対応まで幅広い役割を担い、チームでの協働やホスピタリティ精神を実践的に学ぶ貴重な経験となった。

主な業務内容

イベント会場の設営・運営補助

- 結婚式、卒業式、企業パーティー（例：トヨタなど）において、50～800名規模の会場設営を担当。
- レイアウトや装飾がクライアントの仕様通りであることを確認し、細部まで整備。

チームでの協働

- 20名以上のスタッフと連携し、イベントマネージャーやキッチンチームと綿密にコミュニケーションを取りながら業務を遂行。
- 料理提供やテーブルセッティングを円滑に進めるため、役割分担と時間管理を徹底。

ゲストサービス

- 1シフトあたり500名以上のゲストに対し、迅速かつ丁寧な接客を実施。
- ゲストの要望や質問に柔軟に対応し、快適な体験を提供。
- プロフェッショナルで親しみやすい対応を心がけ、ブランドイメージ向上に寄与。

オペレーションの円滑化

- イベントマネージャー、ケータリングチーム、主催者と協力し、スケジュールや進行が滞りなく進むよう調整。
- 想定外の変更にも即時対応し、イベントの質を落とさない柔軟性を発揮。

成果と学び

- 多様な規模・形式のイベント運営を経験し、ホスピタリティ業界における高い基準と実務感覚を習得。

- 短時間での設営や大人数への対応を通じ、時間管理力・臨機応変な対応力を強化。
- 多国籍のスタッフと協働する中で、異文化コミュニケーション能力とチームワークを発展。
- ゲスト対応を通じて、相手の立場に立ったサービス提供とブランド価値を意識した行動を体得。

総じて、グランドハイアットメルボルンでの経験は、ホテル業界特有の「緻密な準備」「迅速な対応」「国際水準のホスピタリティ」を肌で学ぶ機会となった。イベント運営の裏側を支えながらゲストに安心と感動を届け、メルボルンの温かい方々の笑顔・感謝をいただき、今後働く上でも、“誰かを期待以上のサービスで喜ばせたい”というモチベーションを育むことができた。

グローバルキャリアコミュニティ(その他サービス)

Global Career Community は、日本在住の留学生を対象にしたキャリア支援コミュニティ型プラットフォームです。総勢4,000人以上の留学生が所属し、SNS (Instagram・Facebook・LinkedIn等) の総フォロワー数は2万人を超えるなど、情報発信力とネットワークの広さが特徴です。

このサービスは、学生と企業の双方に価値を提供する形で構成されています。学生側には、LINE登録を通じて自分にマッチしたグローバル企業の求人(新卒・インターンなど)を紹介する「求人紹介」に加え、実際にグローバルで活躍している先輩との「メンターマッチング」を提供。これにより、自身のキャリアのロールモデルを発見する機会が得られます。

さらに、GAFAM (Google・Apple・Facebook・Amazon・Microsoft) など世界トップ企業への「企業訪問」プログラムを通じて、海外キャリアに対する視野を広げる体験も提供。また、グローバルに活躍するゲストによる講演会や、代表・音居氏による「内定獲得のための就活講座」も適宜開催され、実践的な学びの場が用意されています。

グロキャリは、「留学生が就活で無双できる」コミュニティを掲げ、多様なバックグラウンドを持つ学生が集まる場となっています。約4,000人の参加者は世界200以上の大学に所属しており、ビジネス英語・専門スキル・異文化理解力を兼ね備えた人材育成に注力しています。

全体として、グロキャリは留学生がグローバルキャリアを実現するための「就職支援」「メンタリング」「体験」「学び」の機会を総合的に提供する、日本最大級の留学生向けキャリアコミュニティとして機能しています。

2024/11 - 2025/01 (パートタイム)

プロジェクトインターン

(職種: その他営業・企画・事務職 キャリアレベル: インターン)

私はグローバルキャリアコミュニティにおいて、Big4コンサルファーム (PwC、Deloitte、EY、KPMG) の人事担当者を招いたキャリア採用イベントを、企画から運営まで一貫して担当した。対象は主に海外在住の日本人学生であり、就職活動のリアルな情報を得られる機会を創出することを目的とした。企画段階から裁量を持ち、参加目標設定・企業への営業・広報活動・当日の運営まで幅広く携わることで、プロジェクトマネジメント力と実行力を磨く経験となった。

主な取り組み内容

イベント企画・目標設定

- パネルディスカッションや模擬ケース面接を含む総合型イベントを企画。
- 参加目標を「110名」と設定し、最終的に「115名」の応募を獲得し達成。

企業営業・ゲスト登壇者招聘

- LinkedInや既存ネットワークを活用し、Big4各社から人事担当者や現役コンサルタントを招聘。
- サイバーセキュリティ分野の代表やリクルーティング責任者など、多様な視点を持つ登壇者を揃えることで、参加

学生のニーズに合致した質の高いディスカッションを実現。

広報活動・集客施策

- Instagramを活用し、投稿・ストーリー・リール動画でイベント認知度を拡大。
- 「投稿にいいねをした学生へ直接申込フォームを送付する」施策を提案し、申込ハードルを下げながら潜在層を可視化。
- ゲストとの事前打ち合わせ動画を「ティザー映像」として配信し、フォロワー外への認知拡大を実現。結果としてフォロワー数は約400人増加。

当日の運営・付加プログラム設計

- イベント進行管理を担当し、パネルディスカッションとケース面接を円滑に実施。
- 参加学生の関心が高い「ケース面接対策講座」を新設し、採用経験者を招いて実践的な指導を提供。
- 参加者からは「実務に即したアドバイスが得られた」「選考準備に直結した」という高評価を獲得。

成果と学び

- 設定目標110名に対し、最終応募115名を獲得し、プロジェクトKPIを達成。
- SNS施策と応募フォーム連携による集客効率化に成功し、イベントの参加率向上に貢献。
- ケース面接チュートリアルを導入したことで、学生の満足度を高め、イベント全体の価値を強化。
- 多国籍背景を持つ学生・企業担当者・インターンメンバーと協働する中で、異文化コミュニケーション能力とチームマネジメント力を向上。

この経験を通じて、私は単なるイベント運営を超え、企画→営業→広報→運営→改善の全工程をリードできる力を培った。グローバルキャリアコミュニティでの挑戦は、デジタルマーケティング・人材採用支援・学生コミュニティ形成といった要素を横断しながら、参加者と企業双方に価値を提供する貴重な実践機会であった。

スキル・資格・自己PR

日本語：ネイティブレベル, 英語：上級レベル

語学系：IELTS

時系列順エピソード

1. 幼少期の原点 — 「不自由を感動に変える」デザインへの憧れ
2. 留学の挫折と再挑戦 — 海外で学ぶことを選んだ理由
3. メルボルン大学での学び — UXデザインとの出会いと確信
4. インターンでの企画・営業・交渉力の実践
5. スタートアップでのUX/マーケティング経験
6. 接客・サポート経験と大学でのメンター活動 — 信頼構築と期待以上の体験

--

1. 幼少期の原点 — 「不自由を感動に変える」デザインへの憧れ

私の原点は、幼い頃に家族と見ていたテレビ番組「ビフォーアフター」である。依頼者の悩みを、限られた制約の

中で匠が創意工夫によって解決し、最後に家族全員が笑顔で感謝を伝える姿に強く心を動かされた。そこで私は、「一つのアイデアや工夫で、人の不自由を感動に変えることができる」という気づきを得た。この体験は私の人生の指針となり、やがて「見た目の美しさに留まらず、なぜそのデザインが使用者にとって良いのかを論理的に説明できる力を身につけたい」という思いにつながった。幼少期の憧れは、のちにUXデザインへの関心を育む原点となり、「世の中の“めんどくさい”をデザインで解決し、人を笑顔にする期待以上の体験を届けたい」という軸を形づくった。

2. 留学の挫折と再挑戦 — 海外で学ぶことを選んだ理由

中高時代、私は海外生活に強い憧れを抱き、欧州独特の建築やデザインに漠然とした興味を持っていたため、イタリアへの留学を計画していた。しかし新型コロナにより計画は中止となり、大きな挫折と将来への不安を経験した。だがその悔しさは「必ず海外で挑戦する」という強い決意に変わり、異なる文化や価値観に触れることで、自分がまだ見たことのない課題を知り、それをデザインでどう解決できるかを学びたいと考えるようになった。その後、英語学習に励み、最終的にメルボルン大学への進学を決意した。多様な背景を持つ人々と交流する中で、自分の価値観を広げると同時に、将来は「グローバルに人や組織をつなぎ、新しい体験を広げる存在になる」というキャリアビジョンを明確にすることができた。

3. メルボルン大学での学び — UXデザインとの出会いと確信

大学では建築や都市デザインなど幅広く学んだが、その中で特に惹かれたのがUXデザインである。「良いデザインには共通の理論がある」という点に強く共感したからだ。私は「なぜそれが良いデザインなのかを理解し、説明できる力」を身につけたいと考えており、UXはまさにその価値観と重なった。授業では「観察・インタビュー→課題発見→プロトタイプ→改善」というプロセスを繰り返し、既存のWebサイトを改善する課題に取り組んだ。小さな改善がユーザー体験を大きく変化させ、ひいてはビジネスの成果に直結することを実感した。この経験から私は、既存のものをより良くする「改善型タスク」に強い魅力を感じるようになり、将来どの分野でも「今ある不自由を減らす体験設計」を考え続ける基盤を得ることができた。

4. インターンでの企画・営業・交渉力の実践

大学入学後、最初に参加したインターンは、グローバルキャリアコミュニティでの採用イベント企画・運営であった。私は企業担当者への営業、集客戦略、当日の進行管理を担った。特にマーケティング面では、単なる講演会では参加者を十分に集められないと考え、模擬ケース面接やLinkedIn交換、質疑応答など留学生にとって価値の高い体験を盛り込み、イベント自体を「参加したい」と思えるものに仕立てた。その結果、目標110名を超える115名が参加し、満足度92%を達成した。この経験から、学生という立場ながら「関係者を巻き込み、信頼を築き、提供価値を高める力」を実践的に学んだ。また、既存の企画に一工夫を加えることで、サービスやビジネスの成果を大きく伸ばせることを体感し、UX的視点からの業務改善に貢献できると確信した。

5. スタートアップでのUX/マーケティング経験

その後、日本の複数のスタートアップで長期インターンを経験し、UXデザインやデジタルマーケティングを実践した。Visal MallというサステナブルECサイトでは、Shopifyを用いた導線改善やInstagram運用を通じてブランドと

顧客の距離を縮め、オーガニック検索からの流入を増やすためのSEO対策とSNSからの流入を改善、最終的に月間アクティブユーザーを2.5倍（約2000au）まで増やした。なんでもドラフトというスポーツ関連ITスタートアップでは、スポーツ予想サイトのUX/UI設計をエンジニアと協働で進め、カジュアル層をターゲットにしたデザインとAI自動化を組み合わせたシステムの完成度がCEO含む経営陣から高く評価された。

さらに、立ち上げ段階のスタートアップ支援にも挑戦した。Eazee.AI（AI自己管理ツール）では、高校時代の人脈を活かしてカレンダーやメール返信機能のUI設計を担当し、生成AIを用いた効率的なデザインワークフローを構築した。Expatfolio（人材マッチングプラットフォーム）では、経済的/地理的理由などで埋もれる人材を可視化・マッチングするプロフィールページのUX設計を担当し、大学で学んだプロトタイピング手法を実務レベルで応用した。これらの経験を通じて、理論と実務を結びつける力を培い、限られたリソースの中で柔軟に成果を出す姿勢を養った。

6. 接客・サポート経験と大学でのメンター活動 — 信頼構築と期待以上の体験

課外活動やアルバイト経験を通じて、私の価値観の軸である「期待以上の体験を届け、人を笑顔にする」ことを再確認した。中高生のアメリカ留学引率では、30人強の生徒の体調や不安に寄り添い、最も頼れる存在として信頼を勝ち取り、プログラム後のアンケートでは参加者だけでなく保護者からの感謝のメッセージを頂き、満足度は100%だった。大学でのPeer Mentor活動では、初対面の新入生とも短時間で距離を縮め、安心して大学生活を始められるよう支援した。これらの経験から、「信頼を築き、感謝や笑顔を引き出すこと」が自分の最大のモチベーションであると気づいた。この姿勢は今後、顧客や組織に感動を届ける基盤になると確信している。

--

まとめ

私は幼少期に芽生えた「不自由を感動に変える」という価値観を軸に、UXデザイン、マーケティング、国際経験、そして人との関わりを重ねてきた。将来はUXの知識を活かし、社員や顧客がより活躍しやすい仕組みや体験を整えることで企業の基盤を強化したい。また、デザインとマーケティングで認知度を広げ、日本だけでなく世界に市場を拡大することを目指す。小さな改善や挑戦を積み重ねながら、「濱田紘誠」という一人の人間として信頼と感動を届ける存在となり、社会に貢献していきたい。