

採用ご担当者様

---

**skill sheet**  
**杉山 裕起(hiroyuki sugiyama)**

---

合同会社 HSK

2025.12

## 目次

- スキルサマリー
- PM・Web directorとしての役割
- 実績
- 個人での業務効率化 - 実績
- その他実績
- オフィススキル
- 連絡先

---

# スキルサマリー

---

戦略も実行も、泥臭くやり抜く PM兼Web Director

心がけていること 目指すべき方向性を明確にし常に共通化された方向性に向かいクライアントの期待値を超えること

実績予算規模

50～3,000万円



人員規模

5～7人程度

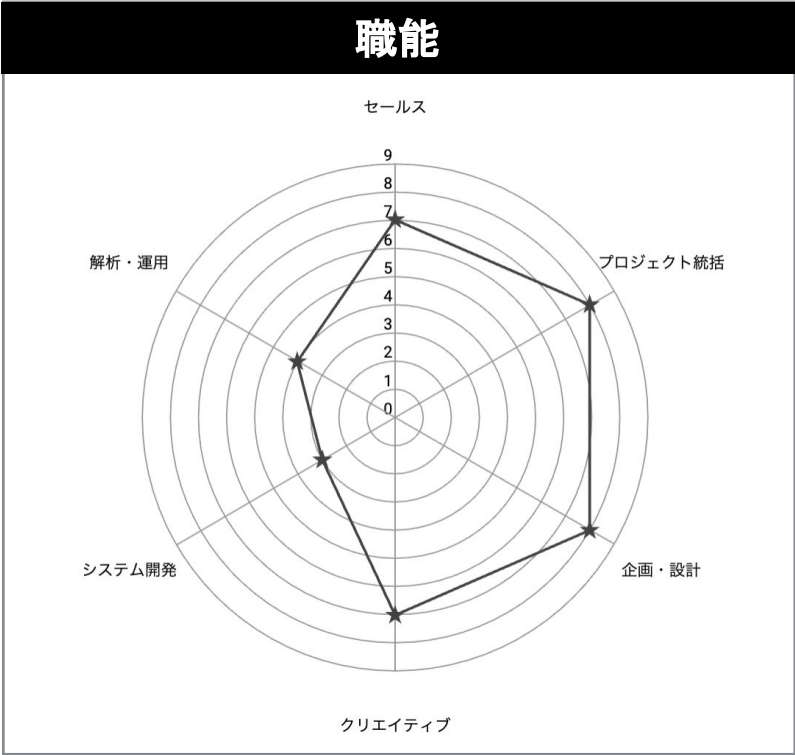


経歴

ディレクション(8年)

PM(3年)

セールス(12年)

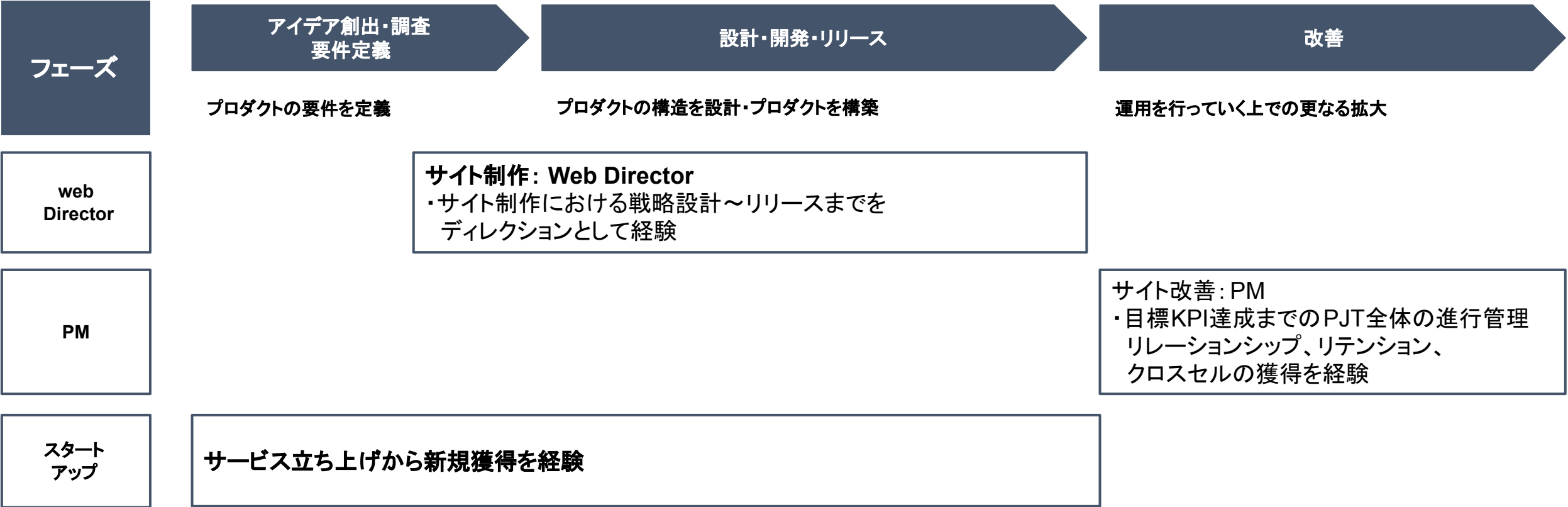


営業スキル、上流工程での webディレクション、戦略全体管理での PMを経験  
今後、新規事業創出にチャレンジしていきたい

	過去	現在
キャリア形成	ソリューション営業による顧客獲得 上流工程でのwebディレクション	PMを通して顧客の成長に寄与 PJT管理及び顧客とのリレーションシップの構築
スキルセット	<ul style="list-style-type: none"><li>● 営業による新規顧客の開拓及び提案力<ul style="list-style-type: none"><li>○ ソリューション提案によるクロージン</li><li>○ 売上目標でのコミットメント</li></ul></li><li>● 上流工程での webディレクション力<ul style="list-style-type: none"><li>○ 単に顧客の要望に合わせて webサイト制作するだけでなく戦略に基づき顧客と伴奏</li></ul></li><li>● プロダクト PMTまでの実績<ul style="list-style-type: none"><li>○ スタートアップ創業:プロダクト立ち上げ</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客の目標 KPI達成のための PJTマネジメント及び進行管理<ul style="list-style-type: none"><li>○ PJTのマネージメント及び全体進行管理</li><li>○ PJTでの戦略策定</li><li>○ クライアントとのリレーションシップシップ、リテンション、クロスセル</li></ul></li></ul>
略歴	<ul style="list-style-type: none"><li>● 株式会社kanmu (25/06～現在)</li><li>● 株式会社KAIZEN platform (23/04～現在)</li><li>● 株式会社アイ・ファクトリー (2022/11～23/04)</li><li>● 株式会社ニジボックス (2021/06～23/06)</li><li>● 株式会社エアミラタ (2018/01～23/06)</li><li>● 株式会社SAL／webプロデューサー・Webディレクター (2017/4～2017/12)</li><li>● 株式会社キュボス／webディレクター (2016/3～2017/2 )</li><li>● 合同会社panolabo／役員／自社サービスのセールスとwebディレクション (2015/6～2017/3)</li><li>● 株式会社CIA／取締役／自社サービスのセールスとwebディレクション (2012/10～2015/6)</li><li>● 株式会社ザ・カンパニー／営業 (2012/6～2012/10)</li><li>● 株式会社エンターモーション／webに特化した広告代理店のセールスマネージャー (2007/4～2012/6)</li></ul>	

スキルサマリー | 事業立ち上げからグロースまでの 全体フェーズにおいて自身の役割

Webサイトやサービスでの大枠のフェーズにおける経験及び役割



主な実績に関するサマリー

役割	概要	実績内容(一部抜粋)
PM	サイト改善 PJT	<ul style="list-style-type: none"><li>大手自動車メーカー様<ul style="list-style-type: none"><li>メインKPI試乗車予約完了において約 40施策以上を実施</li><li>ビジネスインパクト: 年間 19.7億円を創出</li></ul></li><li>大手流通企業様<ul style="list-style-type: none"><li>サイト改善率 117% / 新規お申込み完了 CVR1.71%から2.01%に増加</li><li>ビジネスインパクト: 年間 1.5億円を創出</li></ul></li></ul>
web Director	Webサイト制作	<ul style="list-style-type: none"><li>大手メーカー様<ul style="list-style-type: none"><li>上流工程からサイト制作まで通しディレクションを行う</li></ul></li><li>某行政機関様<ul style="list-style-type: none"><li>基幹システム構築におけるビジョン作成のディレクションを行う</li></ul></li></ul>
スタートアップ	サイト改善 PJT	<ul style="list-style-type: none"><li>スタートアップ企業としての自社サービス立ち上げ<ul style="list-style-type: none"><li>サービス立ち上げから新規開拓を行う</li><li>導入店舗数: 1,000店舗を獲得</li></ul></li></ul>

---

# PM・Web directorとしての役割

---



自身で経験してきた PMとしての役割を以下となっております。

## 領域

- Webサイト改善

## 役割

### ①PJTとしてを滞りなくデリバリーしていく点

- PMとして各メンバーとの積極的なコミュニケーション及び柔軟な対応
- PJT全体の進行管理、ファシリテーション
- クライアントとのリレーションシップ構築

### ②目標を定めて目標以上の価値を顧客に返す点

- クライアントの課題を明確化させ目指すべき目標設定（KPI設定）
- 施策の品質チェック、モニタリング、レポートニング

### ③リテンション、クロスセルに繋げ売上としての機会創出させる点

- PJTでの目標達成だけでなく継続的且つ新たな売上の機会を作るため提案活動

自身で経験してきた Dirとしての役割を以下となっております。

## 領域

- Webサイトの立ち上げ

## 役割

### ①事業目線からの逆算した戦略設計

- クライアントとのヒアリングを通し課題の発見 →仮説構築→設計を行う

### ②多様なステークホルダーを含めた複雑な PJTを推進及び調整

- クライアントの相対担当者だけでなく、他部署や社内メンバーとの調整
- PJT全体の進行管理、ファシリテーション

### ③UIUX観点での成果を上げるための品質管理

- As-Isの設定、フェーズごとの方針設定、ターゲット設定、ペルソナ設定、カスタマージャーニー設定
- WF作成、要件書の落とし込み、デザイン及び実装後のレビュー

---

# 実績

---

実績: 大手自動車メーカー様／サイト改善 PJT

セールス	プロジェクト統括	企画・設計	クリエイティブ
概要 プロジェクト規模:	Webサイト改善を行い、KPI(見積SIM完了、試乗車完了等)を達成すること メイン5名 プロジェクトマネージャー(1)、ストラテジックプランナー及びプランナー(2) テクニカルディレクター(1)、デザイナー(1)、エンジニア(複数)		
スコープ範囲 役割 実施期間 備考:	サイト改善のプランニング、デザイン、実装、ABテスト運用 PJT全体での進行管理、次回継続での営業活動 2023年7月～現在 同社ABテストシステム(ABテストシステム)を活用したサイト改善		

サービスサイト :



対象URL : <https://www.subaru.jp/>

改善内容

① 実施施策数	・ 実施済 : 38施策
② 勝率	・ 27施策(38施策中、27施策で改善)
③ マーケ換算価値	・ 年間約19.7億円
④ ROI	約37倍

施策例:

▼現デザイン



▼変更後デザイン



▼現デザイン



▼変更後デザイン



## 実績: 大手流通企業様／サイト改善 PJT

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

- 概要 : サイト改善を行い、新規獲得110%改善させること  
 プロジェクト規模: メイン5名  
 プロジェクトマネージャー(1)、プランナー(1)、テクニカルディレクター(1)  
 エンジニア(複数)  
 スコープ範囲 : サイト改善のプランニング、デザイン、実装、ABテスト運用  
 役割 : PJT全体での進行管理、次回継続での営業活動  
 実施期間 : 2023年7月～現在(継続)  
 備考 : 同社ABテストシステム(KAIZEN engine)を活用したサイト改善

サービスサイト :



① 勝率

- 9施策(10施策中、9施策で改善)

② 改善率

- 改善率117%(目標改善率: 110%)

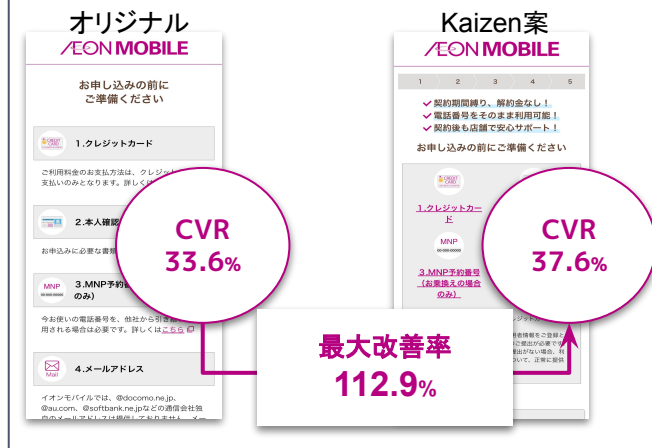
③ 想定CVR増

- CVR1.71%→CVR2.01%(※1)

④ マーケ換  
算価値

- 年間約1.5億円 ※CPA@9,000円とした場合の換算

フォーム施策周りを重視  
 申し込み完了の“CVR改善”に注力



料金・ギガ診断への送客も加えた  
 申し込みフォームへの“送客強化”に注力



実績: 大手学習・教育支援事業様／フォーム改善 PJT

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要

プロジェクト規模

スコープ範囲

役割

実施期間

備考

フォーム改善を行い、新規獲得110%改善させること

メイン5名  
プロジェクトマネージャー(1)、プランナー兼デザイナー(1)、テクニカルディレクター(1)、エンジニア(複数)

フォーム改善のプランニング、デザイン、実装、ABテスト運用

PJT全体での進行管理、次回継続での営業活動

2023年7月～現在

同社ABテストシステム(KAIZEN engine)を活用したサイト改善



改善内容

対象フォーム全てにおいて129%以上の改善と目標達成/獲得効率として大幅に上昇



オリジナルとの比較し169.5%改善  
月間ビジネスインパクトとして月間CV増1,979件／月間経済インパクト約5,930万円

2024年3月において勝ち案デザインを案100%配信した場合			改善率	月間CV増	月間経済インパクト差分 ×CPA@3万円
24年3月セッション数	オリジナルCV CVR 12.3%	KAIZEN CV CVR 21.0%			
23,146	2,846	4,865	169.5%	1,979	¥59,370,000

オリジナルとの比較し174.9%改善  
月間ビジネスインパクトとして月間CV増912件／月間経済インパクト約2,730万円

2024年3月において勝ち案デザインを案100%配信した場合			改善率	月間CV増	月間経済インパクト差分 ×CPA@3万円
24年3月セッション数	オリジナルCV CVR 8.62%	KAIZEN CVs CVR 15.1%			
14,132	1,219	2,131	174.9%	912	¥ 27,360,000

## 実績: 大手メーカー様／ KAIROS統合ページ制作

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : サービス立ち上げによる新規ブランドサイト制作  
 プロジェクト規模: 3~4名  
 プロデューサー(1)、ディレクター(1)、デザイナー(1)、コーダー(1)  
 制作範囲 : web制作での戦略設計、デザイン、コーディング  
 役割 : web制作での戦略設計及びデザイン、コーディングまでの制作ディレクション  
 実施期間 : 2021年12月~2022年6月  
 備考 : Panasonic様独自CMS使用

サービスサイト :



対象URL:

[https://connect.panasonic.com/jp-ja/product-s-services\\_proav\\_kairos](https://connect.panasonic.com/jp-ja/product-s-services_proav_kairos)

## ディレクションプロセス

プランニング・要件整理

制作段階

目的

統合サイトにおいての  
目的を明確にする

サービスの  
理解

KAIROSの特徴／ター  
ゲット／競合他社

あるべき姿  
の整理

統合サイトにおいてある  
べき姿を明確にする

フェーズごと  
の整理

各フェーズごとの目的、  
やるべきことを整理

ターゲット設定  
ペルソナ設定  
カスタマージャー  
ニー設定

コンテンツ洗い出  
し／整理

掲載するコンテンツの洗  
い出しと整理

構成案・サイト  
マップ

整理したコンテンツをサイ  
ト構成に置き換える

WF作成～デザイン～  
コーディング～  
表示検証

## 関連ドキュメント(一部抜粋):





# 実績: 大手メーカー様／サービスプロダクト

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : サービス立ち上げによるプロダクトコンセプト及びWF制作  
 プロジェクト規模 : 3名  
 プロデューサー(1)、ディレクター(2)、デザイナー(1)  
 制作範囲 : 戦略設計及びweb制作、コーディング  
 役割 : プロダクトデザインにおけるコンセプト整理からWF制作などのメインディレクション  
 実施期間 : 2021年8月～11月

サービスサイト :

※リリース前のため掲載不可

## ディレクションプロセス

プランニング・要件整理

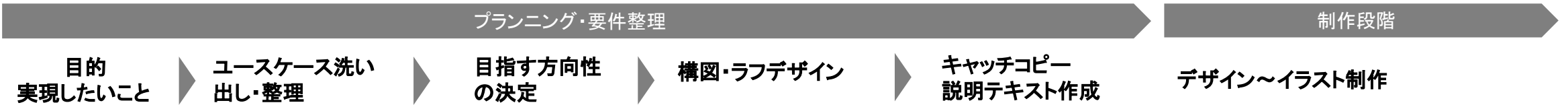
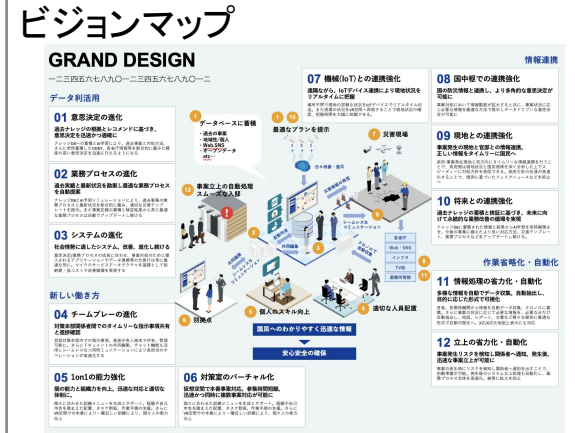
制作段階



## 関連ドキュメント(一部):







## 実績: panolaboサービスの新規開拓

## セールス

## プロジェクト統括

## 企画・設計

## クリエイティブ

内容 : 自身で立ち上げた panolabo LLC.にてサービス開発及び  
新規顧客開拓を実施  
プロジェクト規模: セールス(1)、ディレクション(1)、エンジニア(1)

## 概要

360°パノラマを誰でも簡単に制作できるサービスを開発  
そのサービスを普及させるための新規開拓を実施

## 取組内容

新規テレアポ、業界の協会加入による開拓  
・媒体運営企業、営業関連の企業、等  
・NiCOA(一般社団法人日本地域情報振興協会)への営業

## 結果

店舗獲得数: 約1,000店舗



<http://panolabo.com/>



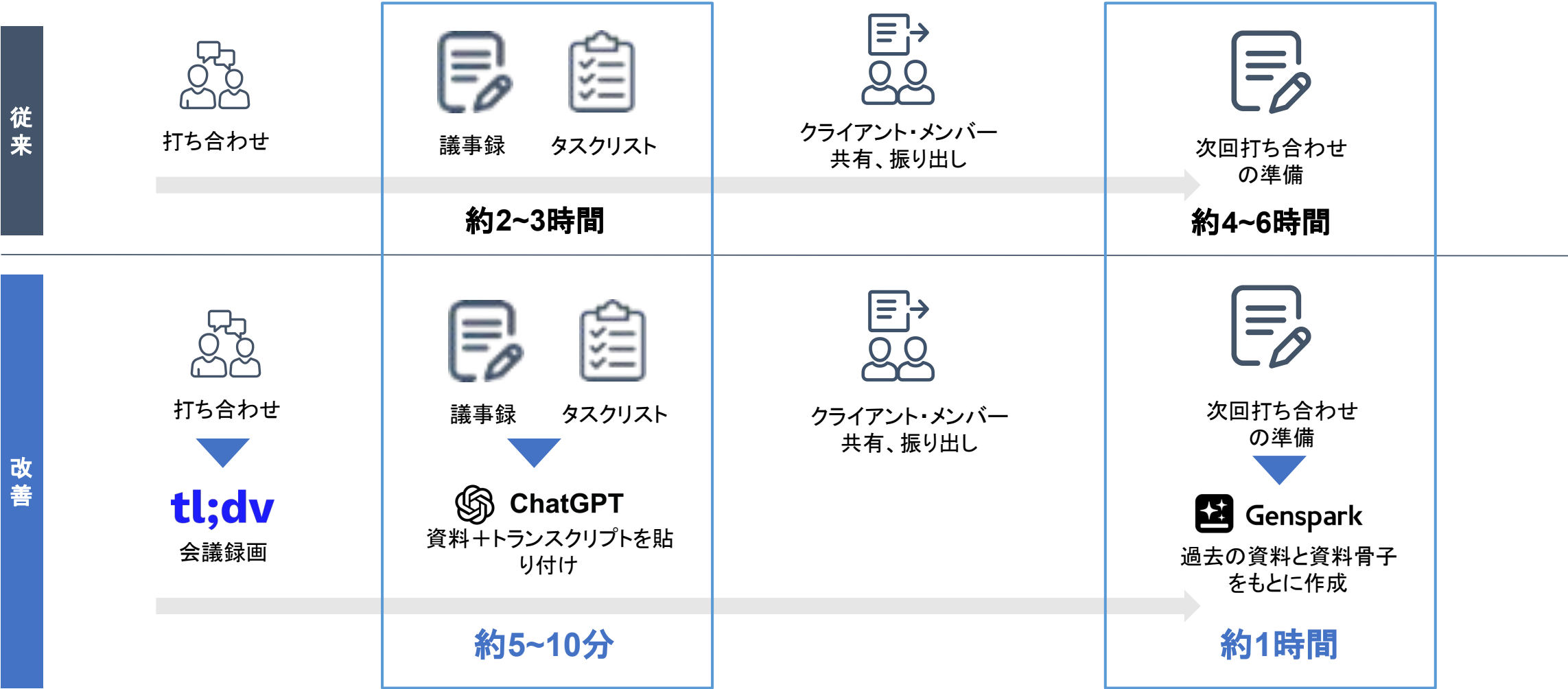
---

# 個人での業務効率化 - 実績

---

# 実績：PJT進行の業務プロセスにおいて約 9時間から約 1.2時間に短縮

## PJT進行における社内業務や資料準備を生成 AIを活用し業務効率化



---

# その他実績

---

## 実績: 大手サービス業 / Airシリーズ

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : サービス立ち上げによるプロダクトデザイン及び LPデザイン

プロジェクト規模 : 3名

セールス(1)、ディレクター(1)、デザイナー(1)

制作範囲 : UI/UX観点でのデザイン制作

役割 : UI/UXでのデザインディレクション

実施期間 : 2021年7月～10月

備考 : sketchにて対応

サービスサイト :

※リリース前のため掲載不可

## ディレクションプロセス

プランニング・要件整理

制作段階

目的  
実現したいこと現状整理  
※インタビュー情報から顧客ニーズを整理ターゲット設定  
ペルソナ設定  
カスタマージャーニー設定コンテンツ洗い出し  
整理

WF作成～デザイン制作





## 実績: 大手メーカー様／ KAIROSクラウドサービス制作

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

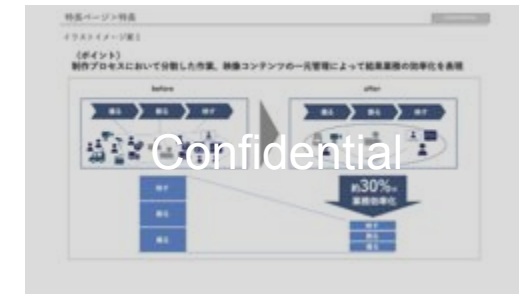
概要 : 同サービスのWebリニューアル制作  
 プロジェクト規模 : 5名  
 プロデューサー(1)、ディレクター(2)、デザイナー(1)、コーダー(1)  
 制作範囲 : web制作、コーディング  
 役割 : 主にデザイン面のディレクションを対応  
 実施期間 : 2022年2月～6月  
 備考 : Panasonic様独自CMS使用

サービスサイト :



対象URL:  
[https://connect.panasonic.com/jp-ja/products-services\\_kairos-cloud](https://connect.panasonic.com/jp-ja/products-services_kairos-cloud)

関連ドキュメント(一部):





## 実績: 大手飲料メーカー様／商品ブランドサイト制作

セールス

プロジェクト統括

設計

クリエイティブ

概要 : サービス立ち上げによるプロダクトコンセプト及び WF制作  
プロジェクト規模 : 4名  
プロデューサー(1)、ディレクター(1)、デザイナー(1)、コーダー(1)  
制作範囲 : web制作、コーディング  
役割 : サイト制作でのWebディレクション  
実施期間 : 2022年12月～2023年1月  
備考 : 大手広告代理店経由

サービスサイト :



NIPPON HOP



対象URL:

<https://www.sapporobeer.jp/nipponhop/>

## 実績:ソフトウェア企業様／サービスサイトリニューアル

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : サービスサイトの戦略設計及びリニューアル

プロジェクト規模 : 9名

セールス(1)、プロジェクト統括(1)、ディレクション(2)、エンジニア(1)、  
コーダー(2)、デザイナー(2)

制作範囲 : サービスサイト(orangeoperation)の戦略設計及びweb制作、コーディング

役割 : 企画提案の営業、Webサイト制作におけるディレクション

実施期間 : 2017年5月～10月

備考 : kickoffからリリースまで約5ヶ月間(戦略設計～制作まで)

サービスサイト :



## 実績: 大手流通企業様／webメディア及びECサイトリニューアル

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : オムニチャネル化戦略に伴い、ECサイト及びwebメディアの戦略  
及びリニューアル

プロジェクト規模 : 9名

セールス(1)、プロジェクト統括(1)、ディレクション(2)、エンジニア(1)、  
コーダー(2)、デザイナー(2)

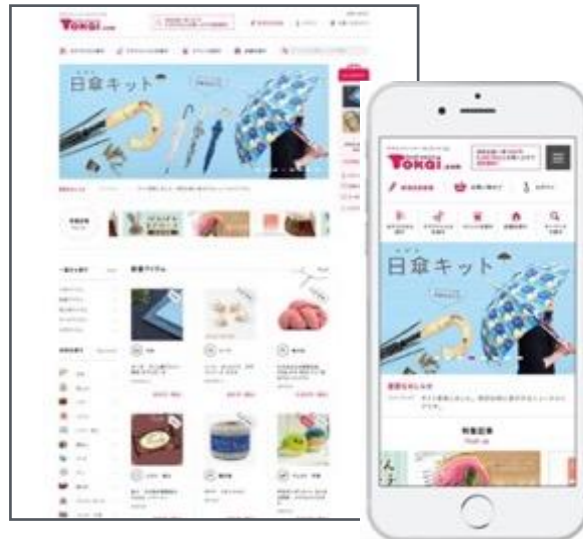
制作範囲 : webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

役割 : 企画提案の営業、Webサイト制作におけるディレクション

実施期間 : 2017年7月～12月

備考 : バックエンド部分は代理店側にて対応

ECサイトデザイン  
イメージ



webメディアデザイン  
イメージ



## 実績: 農業協同組合様／ Webメディア立ち上げ

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : Webメディアサイト

プロジェクト規模 : 7名

セールス(1)、プロジェクト統括(1)、ディレクター(1)、デザイン(1)、コーディング(1)  
エンジニア(2)

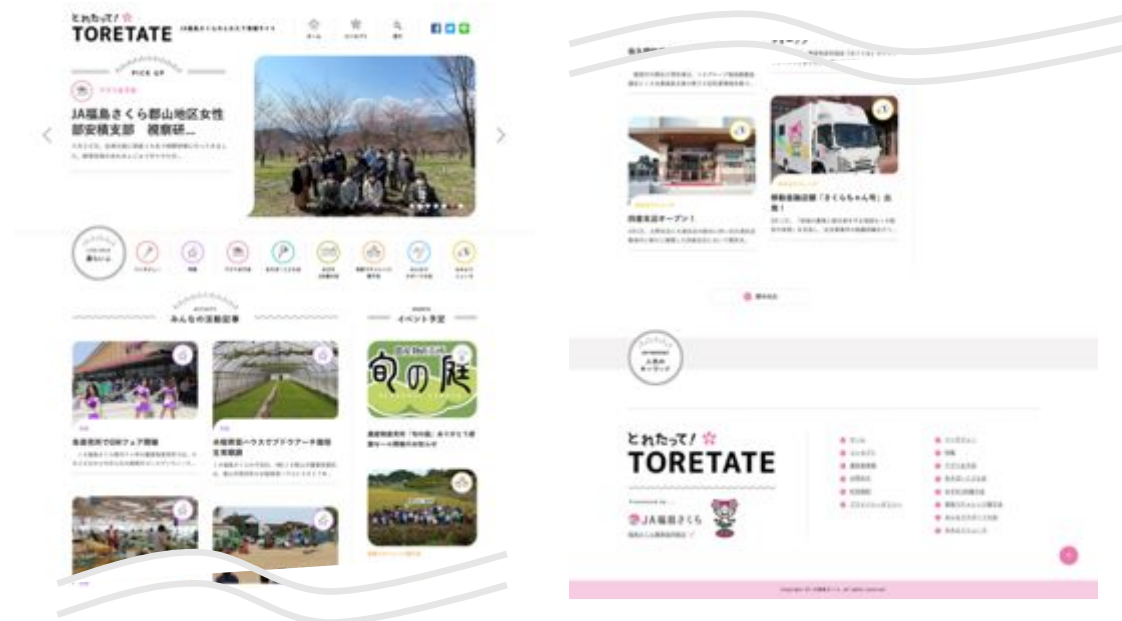
制作範囲 : Webサイトリニューアル制作

役割 : Webサイト制作におけるディレクション(要件整理～サイトリリースまで)

実施期間 : 2017年8月～12月

備考 : JA福島さくらの最新情報を地域の方へ届ける Webメディア

## デザインイメージ



## 実績: 農業協同組合様／コーポレートサイトリニューアル

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : コーポレートサイトリニューアル

プロジェクト規模 : 5名

セールス(1)、プロジェクト統括(1)、ディレクター(1)、デザイン(1)、コーディング(1)

制作範囲 : 企画提案～Webサイトリニューアル制作

役割 : 企画提案の営業、Webサイト制作におけるディレクション(要件整理～サイトリリースまで)

実施期間 : 2017年8月～12月

備考 : ファンサイト立ち上げにあたり、改めてコーポレートサイトの住み分けを行い、役割を定義する

## デザインイメージ



# 実績: moriage.gift/webサービス及びコンテンツマーケティング運用

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

運用

概要 : 歓送迎会やパーティーなどの飲み会でその場を盛り上げる演出ツール。  
誰でも簡単にスマホで撮影した写真をメッセージ付きに会場内のスクリーンに投影することができるサービス。

プロジェクト規模 : 5名

プロジェクト統括/企画設計/UI制作/撮影/動画編集(2)、コーティング/デザイン(1)、制作会社(2)

対応範囲 : サービスサイト構築、プロモーションサイト制作、  
コンテンツマーケティング

役割 : Webサービスディレクション、コンテンツマーケティング

実施期間 : 2016年6月～2017年1月

## サービスサイト



## コンテンツメディア





# 実績：玉屋／店舗集客キャンペーン

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : 新規顧客獲得のための店舗リニューアル告知キャンペーン

プロジェクト規模 : 7名

ハウスエージェンシー (3)、セールス/プロジェクト統括/企画設計(1)、撮影(1)、エンジニア(1)、  
コーダー/デザイナー(1)

制作範囲 : キャンペーンページ制作、パノラマコンテンツ制作

役割 : 企画提案の営業、パノラマコンテンツ制作のディレクション

実施時期 : 2015年3月～6月

備考 : 集客口はチラシの配布、純広告

## サービスイメージ



# 実績:タマホーム／展示場集客

セールス

プロジェクト統括

企画・設計

クリエイティブ

概要 : 展示場の集客キャンペーン施策

プロジェクト規模 : 3名

セールス/プロジェクト統括/企画設計/撮影(1)、エンジニア(1)、コーダー/デザイナー(1)

制作範囲 : キャンペーンページ制作、パノラマコンテンツ制作

役割 : 企画提案の営業、導入ディレクション、パノラマ撮影

実施期間 : 2015年6月～2016年10月

備考 : 集客口はクライアント制作用のDM

## サービスイメージ





---

# オフィススキル

---

# オフィススキル関連

カテゴリ	内容
オフィスソフト	word / Excel / PowerPoint
OS	Mac / Windows使用可能 ※現在はMacを使用
ワイヤーツール	Adobe XD
プロジェクトでのタスク管理や共有	Googleドライブ / slack / skype / backlog
生成AI	chatGPT、gemini、notebookLM等

## 連絡先

合同会社 HSK

担当 : 杉山 裕起 (すぎやま ひろゆき)

Molie : 080-5416-9836 (直通携帯電話番号)

e-mail : h.sugiyama0627@gmail.com