

採用ご担当者様

skill sheet
杉山 裕起(hiroyuki sugiyama)

合同会社
HSK

2025.11

目次

目次

- スキルサマリー
- 諸条件
- Appendix
 - 実績
 - オフィススキル

以下アジェンダを元に協議

アジェンダ

- スキルセットに関する共有
- 参画を想定している役割の共有
- 諸条件及び質疑応答

ゴール

- スキル諸条件のすり合わせを行い、次の段階に選考するか検討いただく

スキルサマリー

- ・概要
- ・キャリアの歩みと成長
- ・全体フェーズにおいての自身の役割
- ・実績に関する全体サマリー
- ・提供できる価値

戦略も実行も、泥臭くやり抜く PM兼ディレクター

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の方向性に向かいクライアントの期待値を超えること

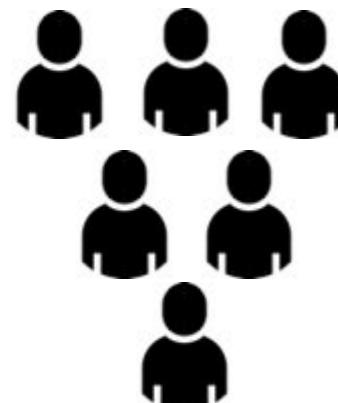
実績予算規模

50~3,000万円



人員規模

5~7人程度



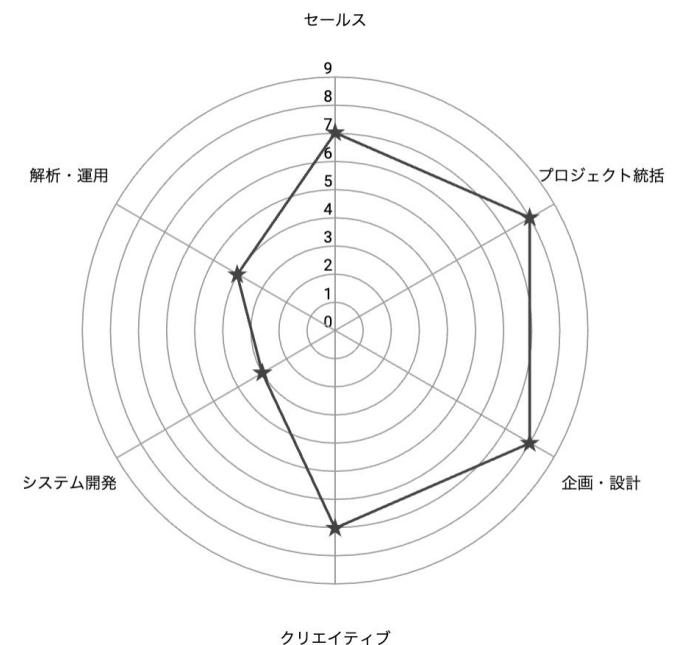
経歴

ディレクション(8年)

PM(3年)

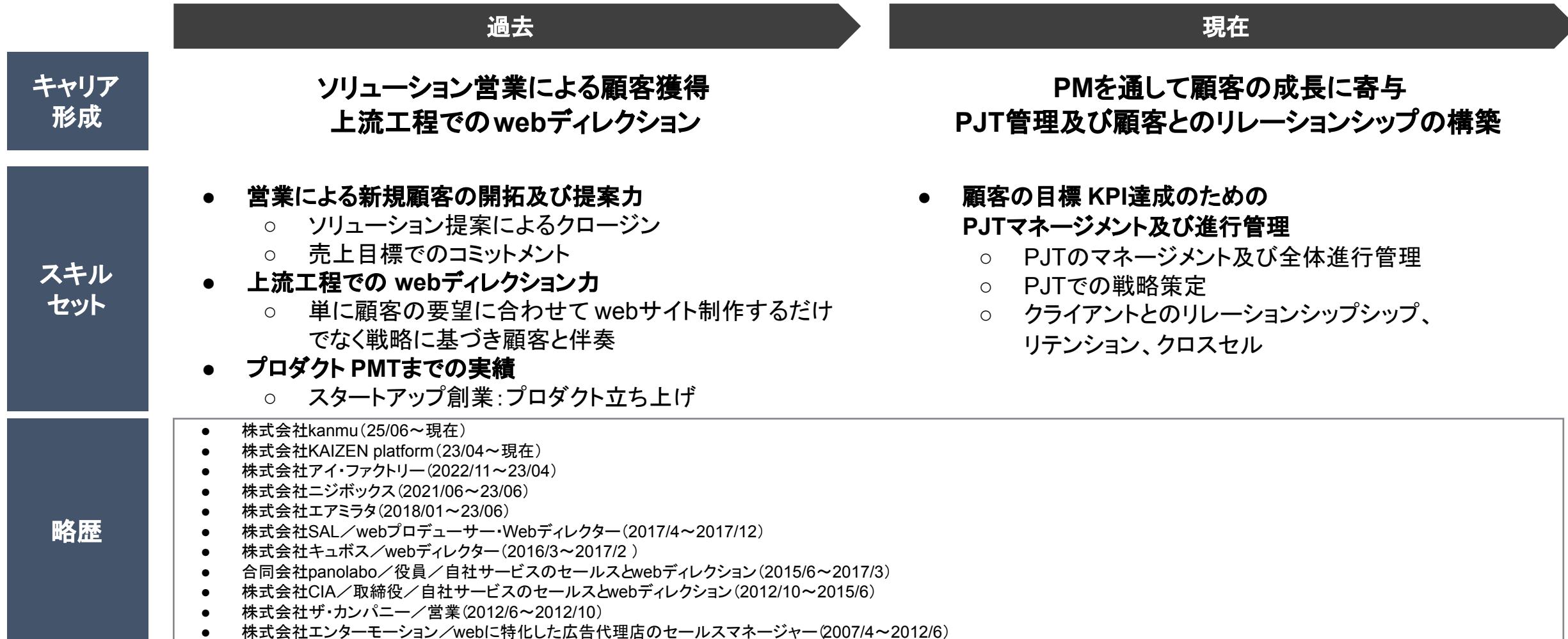
セールス(12年)

職能



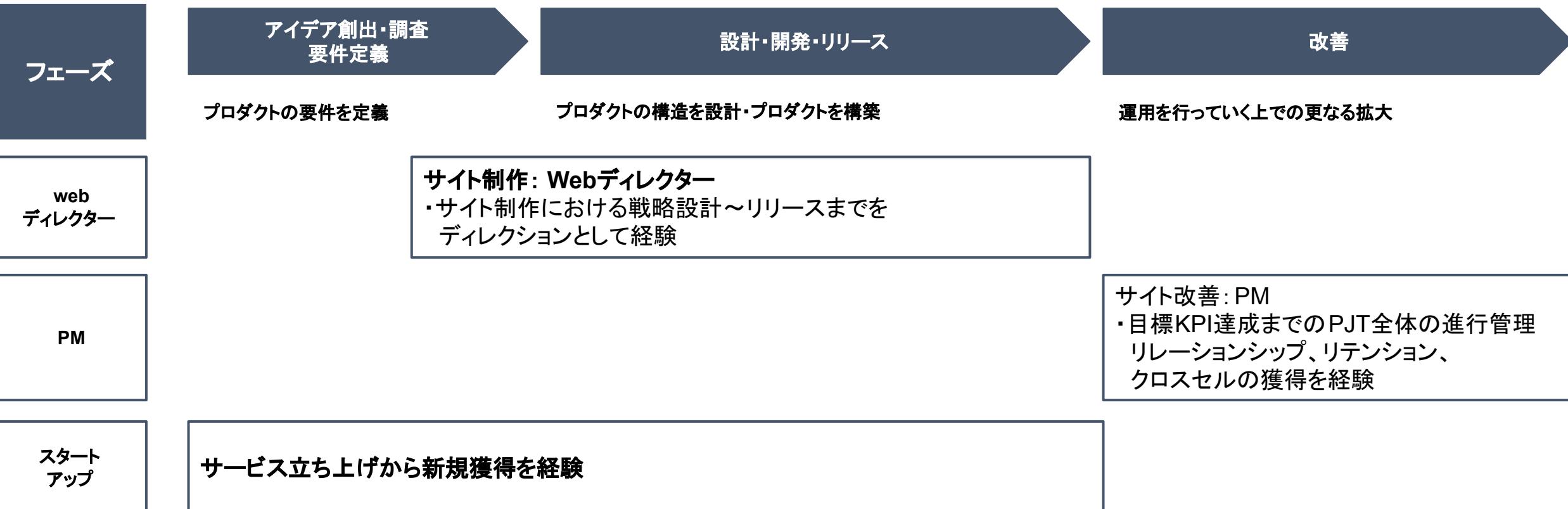
スキルサマリー | キャリアの歩みと成長

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



スキルサマリー | 全体フェーズにおいての自身の役割

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
PM	サイト改善 PJT	<ul style="list-style-type: none">● 大手自動車メーカー様<ul style="list-style-type: none">○ メインKPI試乗車予約完了において約 40施策以上を実施○ ビジネスインパクト: 年間 19.7億円を創出● 大手流通企業様<ul style="list-style-type: none">○ サイト改善率 117%／新規お申込み完了 CVR1.71%から2.01%に増加○ ビジネスインパクト: 年間 1.5億円を創出
web ディレクター	Webサイト制作	<ul style="list-style-type: none">● 大手メーカー様<ul style="list-style-type: none">○ 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● 某行政機関様<ul style="list-style-type: none">○ 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
スタートアップ	サイト改善 PJT	<ul style="list-style-type: none">● 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">○ サービス立ち上げから新規開拓を行う○ 導入店舗数: 1,000店舗を獲得

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">大手自動車メーカー様<ul style="list-style-type: none">メインKPI試乗車予約完了において約40施策以上を実施ビジネスインパクト:年間19.7億円を創出大手流通企業様<ul style="list-style-type: none">サイト改善率117%／新規お申込み完了CVR1.71%から2.01%に増加ビジネスインパクト:年間1.5億円を創出
web ディレクター	Webサイト制作	<ul style="list-style-type: none">大手メーカー様<ul style="list-style-type: none">上流工程からサイト制作まで通しディレクションを行ふ某行政機関様<ul style="list-style-type: none">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
スタートアップ	サイト改善 PJT	<ul style="list-style-type: none">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">サービス立ち上げから新規開拓を行う導入店舗数:1,000店舗を獲得

PMとしての役割

自分で経験してきた 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
- 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инг

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

諸条件

諸条件

以下条件にて参画を希望しているが協議の上決定

提供できる稼働

2025年12月～／約50%稼働(約80時間)
※長期でのお取り組みを希望

稼働形態

フルリモート・ハイブリッドでの対応可
※但し、出社について要相談だが可能

PC

個人で使用しているPC活用を希望

appendix

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 : 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

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)、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 : 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

備考 : 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

This screenshot shows the original design of a test drive reservation form. It includes fields for '試乗希望日時' (Test Drive Date), '時間帯を選択' (Select Time), and 'お客様情報' (Customer Information). There are several checkboxes for vehicle preferences like 'SUV/Crossover' and '内装' (Interior).

▼変更後デザイン

This screenshot shows the redesigned test drive reservation form. The layout is simplified, with the date and time selection steps combined into a single step. The customer information section is also simplified.

▼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 :

PC



SP



① 勝率

- 9施策(10施策中、9施策で改善)

フォーム施策周りを重視 申し込み完了の“CVR改善”に注力

オリジナル
AEON MOBILEKaizen案
AEON MOBILE

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

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

AEON MOBILE



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 : フォーム改善を行い、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)

スコープ範囲 : 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

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

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 :

The image shows three side-by-side screenshots of web form interfaces. The first two are labeled '個別教室のトライ' (Individual Classroom Trial) and the third is 'トライ式高等学院' (Trial-style Higher Education). Each screenshot displays a different section of a form, likely for trial sign-ups or information gathering, with various input fields like name, phone number, and email.

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/products-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

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

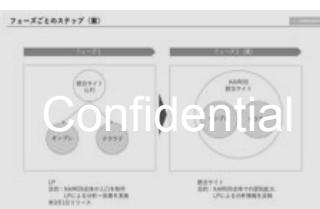
掲載するコンテンツの洗い出しと整理

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

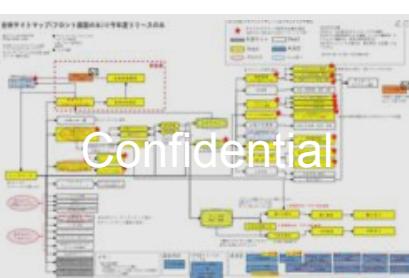
ディレクションプロセス

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/>



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 :UIUX観点でのデザイン制作

役割 :UIUX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: LP制作

企画・設計

クリエイティブ

概要: LP制作

クライアント:セキュリティ会社

目的:新規お問い合わせの獲得

新サービスリリースに向けた見込み顧客の獲得

プロジェクト規模 : 3名

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: ターゲットペルソナ設定

Web制作ディレクション

実施期間: 2021年6月

コンセプト

「誰でも簡単に、安心できるクラウドWAFサービス」
メインターゲットとなる、企業の情報システム部、自社サイト運営担当者、マーケティング担当者、情報セキュリティへのリテラシーが薄い方、特に上記部署が小規模や中小企業

想定される顧客の課題に対して
導入、価格、運用、サポートでの安心感を訴求させて
設計

ボリューム感について:
シンプル、分かりやすく、ユーザビリティを意識。

デザイントーン

白を基調にサービスカラーの線をテーマカラーを
効果的に配色。
分かりやすさを作り出すため、白メインで画面を
引き締めつつ、セキュリティの信頼性、安心感
且つ親近感を出すため線を活用

レイアウト

瞬間に見てわかるようなサービス特長のイラストと
課題解決できるメッセージを交互に織り込むことでメリハリを持たせる

導入、価格、運用、サポートで不安を解消

一度問い合わせてみよう、
無料トライアルしてみよう！

…というユーザーの感情の流れを意識し設計

拡張性

今後の拡張性を考慮するため、コンテンツ情報を
が増えた際、コンテンツを切り出し下層として
新たにページを作成しやすいよう設計する
※例: FAQ情報が増えた場合など



関連ドキュメント:

想定ターゲット

Confidential

貴社からの 情報

会員登録システム部、自社サイト運営担当者、マーケティング担当者
情報セキュリティ担当者へ向けたライティングガイド
資料中に記述者の小島優子(中澤)

弊社内部情報

WAFの導入方法、自社サービスの特徴、WAFの導入による効果等
WAF導入による費用負担
セキュリティ診断に対する対応が必要となり難航な対応を感じ
自社セキュリティ専任者が不在、WAFの運用は専門家でないと難しいと感じる
WAFサービス選定担当
セキュリティを導入する際は信頼できるパートナーが良い
導入・登録、費用を抑えたい

想定ペルソナ

Confidential

Aさん

マーケティングにおいて得意分野で、主にweb周りの対応で自社の
WAFを検討して、AI/OTなどのテーマにおいても調べており、自社
セキュリティ診断に対する知識がある。また、セキュリティのニーズが高
れており、社内のセキュリティ部門は実装しているが、自社のWebサー
バーやデータベース等のセキュリティに対する知識が不足している。
また、セキュリティ診断に対する知識があるが、社内での実装がまだない。
社内の調査や検討もあるため、迷うところがある。

Bさん

店舗、本部のネットワークや内部のセキュリティ、ハード面対応、保守、
監視などに日々にこだわって実装する機器コストの問題で悩んで
いて、WAF導入による費用負担も心配している。また、導入後は、導入ま
でに非常に時間がかかり、コストかかると考えている。
セキュリティ診断に対する知識があるが、社内での実装がまだない。
セキュリティ診断に対する知識があるが、社内での実装がまだない。

想定ペルソナより必要なコンテンツ要素

Confidential

FAQ

サービス導入を検討するにあたり、不明点や懸念事項を解決できる項目を中心にして
想定される疑問に対応する

例: 対応料金、プラン変更、解約料金、導入前の相談事項やトライアル申込手順、
事前の準備内容、購入後のサポート対応など

コンバージョン ポイント

お問い合わせ
資料請求・ライアル実施も含め
(貴社MAツール上のお問い合わせページに遷移を想定)

会社情報

会社情報を
差別化を防ぐためLP上で会社情報を確認できるようにする

土壤保全

土壤保全以上で貴社からいただいたサイト内要素
利用規約/個人情報保護方針、etc.

想定ペルソナより必要なコンテンツ要素

Confidential

課題

自社のセキュリティでWAFを実装しているが費用が高いうるのはないか? (価格面)
導入までの時間がかかる今までのところ?

会社を購入するためのノハハをつぶさった人がいるのか? (購入面)
導入は過去に実施していただいたことがありますか? (購入面)

解決

Prime WAF導入によりセキュリティ強化が実現されました
セキュリティ強化の実現方法

セキュリティ強化の実現方法
セキュリティ強化の実現方法

PrimeWAF特長

Prime WAFの機能強化に関して、貴社と確認の上進めていくため下記は例となります。

多くの攻撃を防ぐ
防御網構築による導入までのロードマップ

導入費用・導入費用の算出方法
サポート体制: 24時間365日体制など

会合他社との連携の状況表

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

関連ドキュメント(一部):



Confidential



Confidential



Confidential

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)

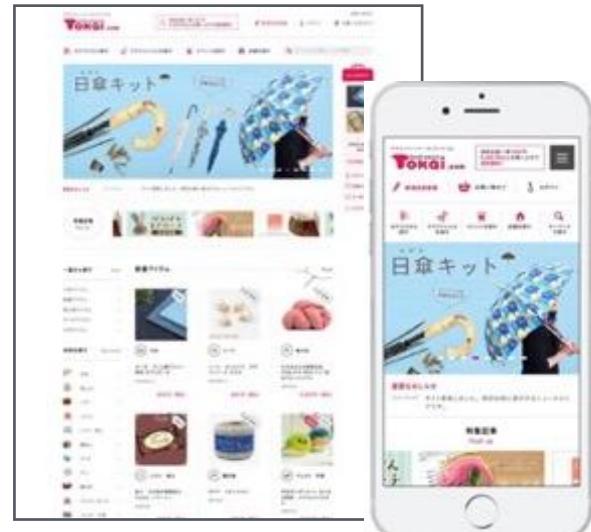
制作範囲 :webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

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)

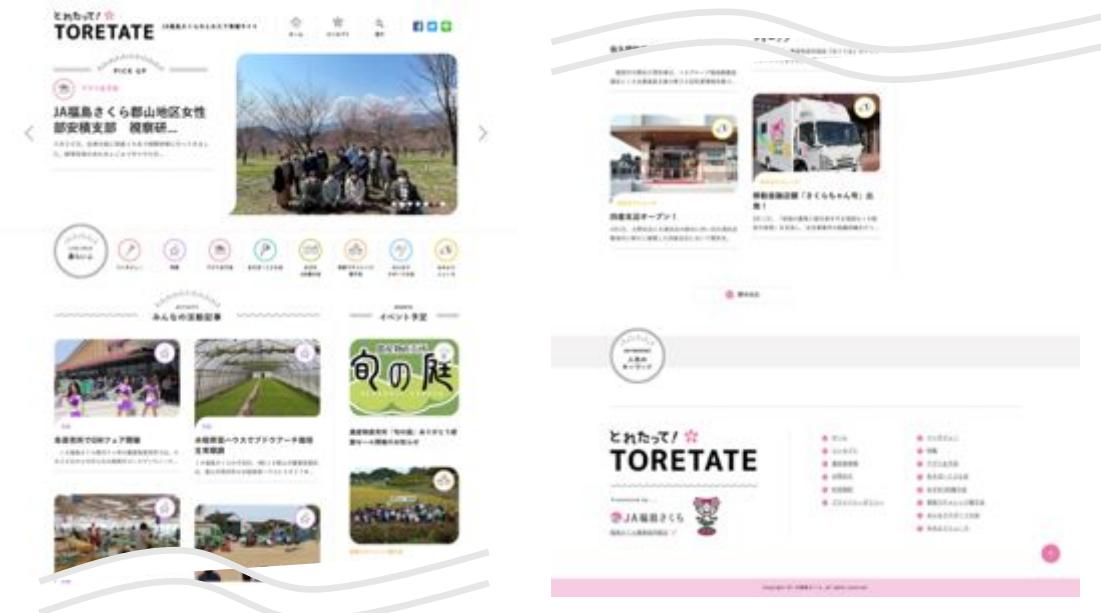
制作範囲 : Webサイトリニューアル制作

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

オフィスソフト :word / Excel / PowerPoint / Numbers / Keynote / Pages

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

その他 :DTM(コンピューターミュージック)での楽曲制作

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

SkypeID : sugiyamahiroyuki0627