

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
- Appendix
 - 実績
 - オフィススキル

スキルサマリー

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

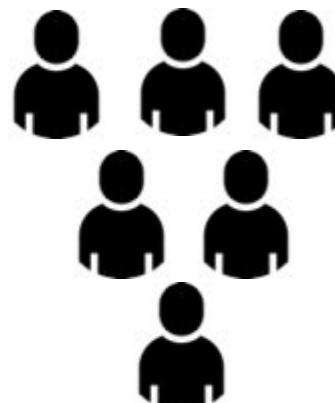
実績予算規模

50~3,000万円



人員規模

5~7人程度



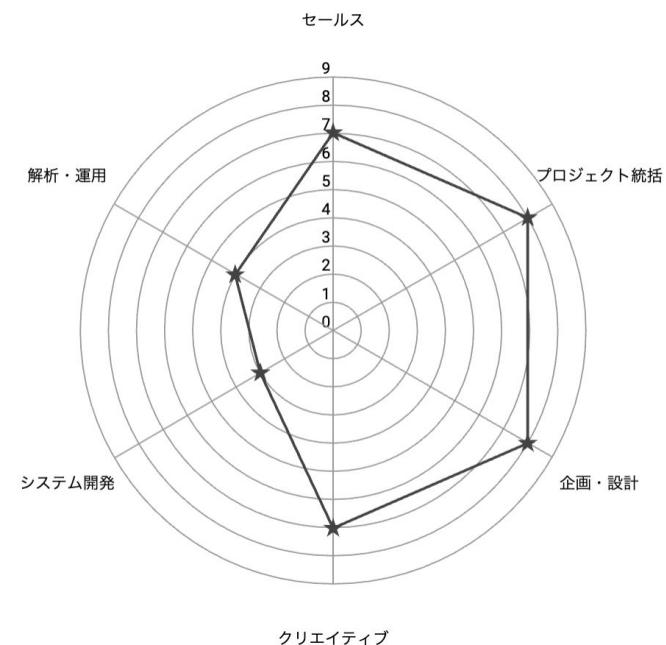
経歴

ディレクション(8年)

PM(3年)

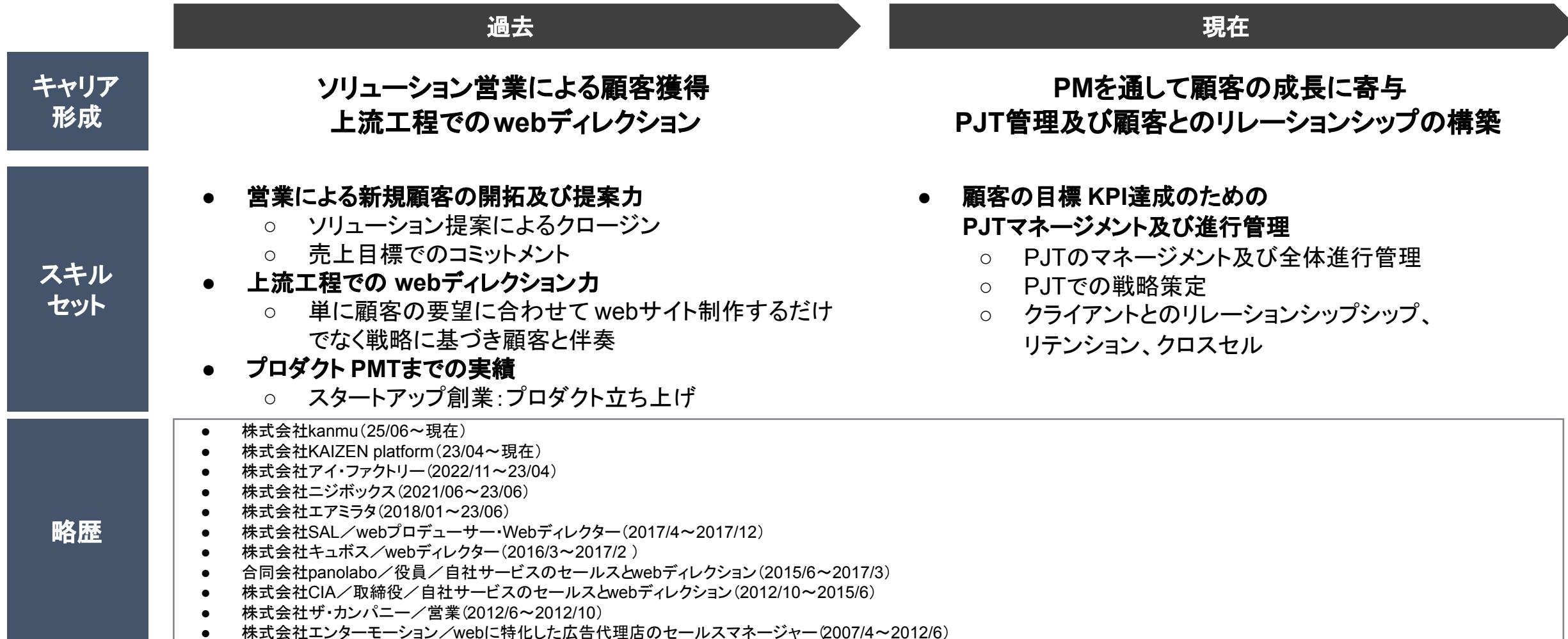
セールス(12年)

職能



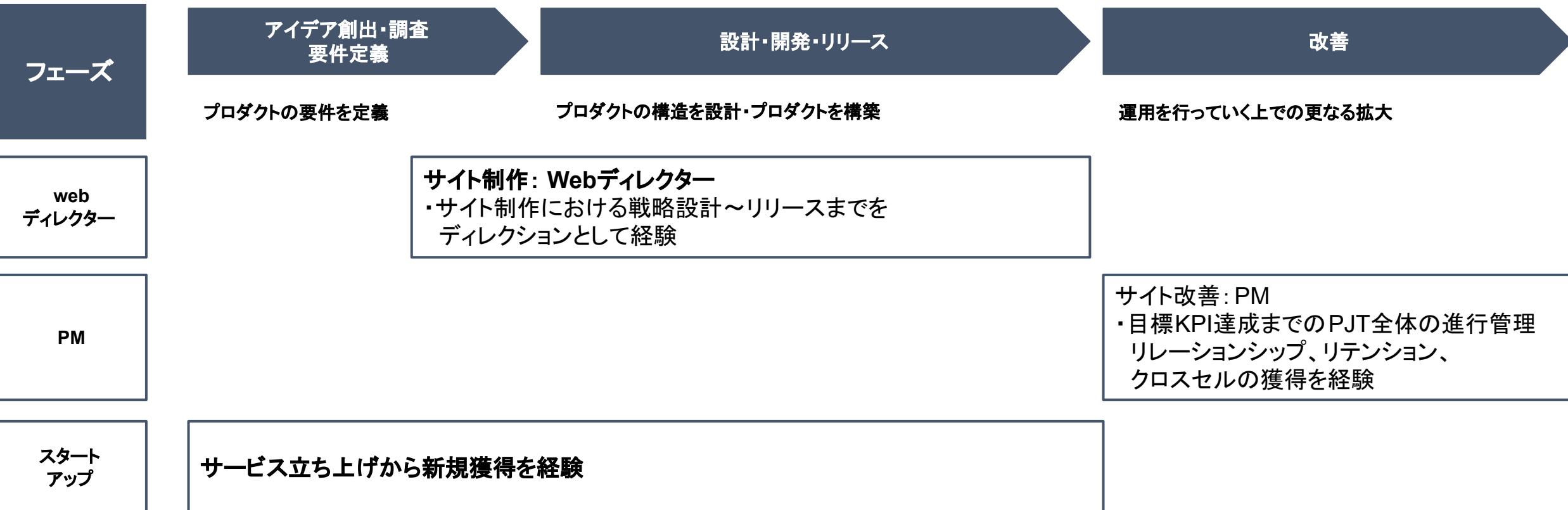
スキルサマリー | キャリアの歩みと成長

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

最大改善率
112.9%

③ 想定CVR
増

- CVR1.71%→CVR2.01%(※1)

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

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

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 :

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 :



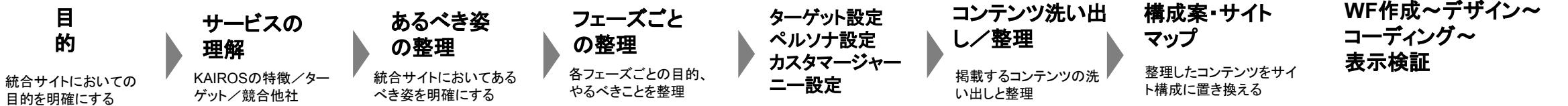
対象URL:

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



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

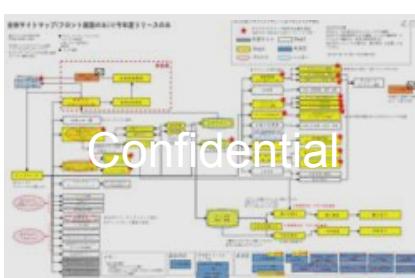
ディレクションプロセス

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: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)

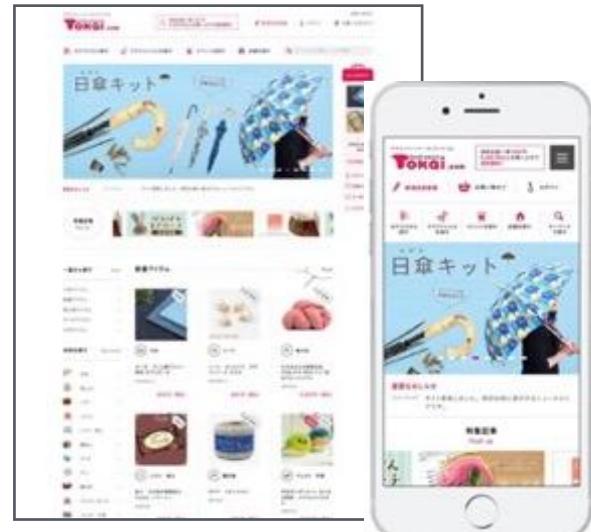
制作範囲 :webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

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

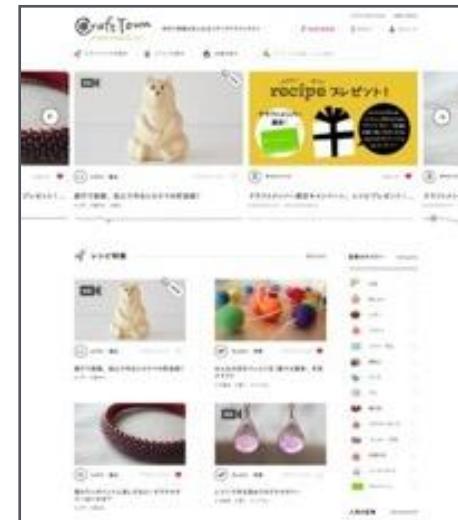
実施期間 :2017年7月～12月

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)

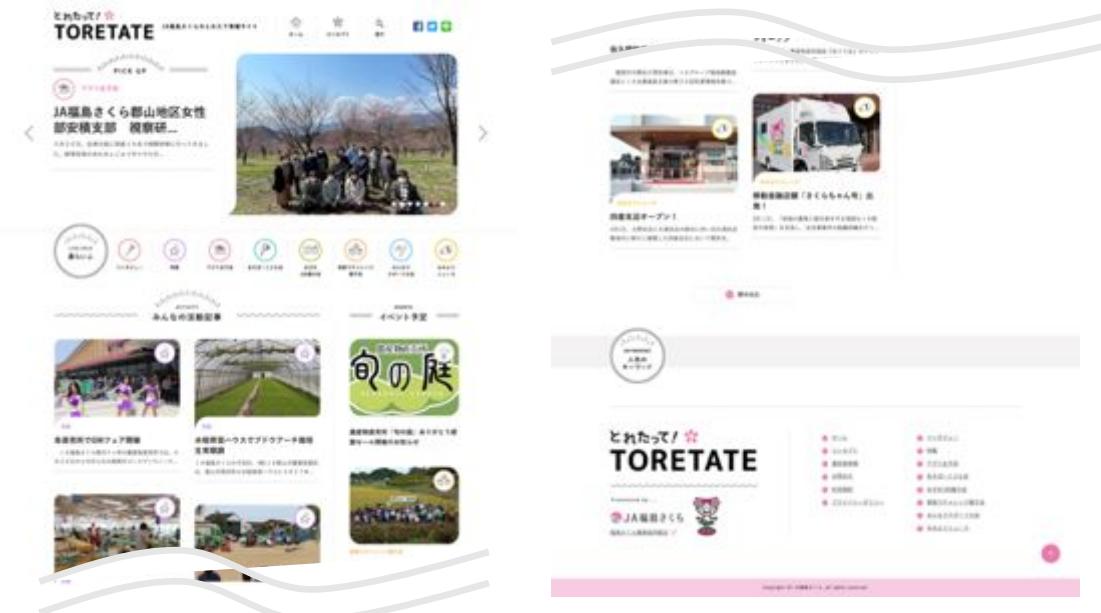
制作範囲 : Webサイトリニューアル制作

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:玉屋ノ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