

採用ご担当者様

skill sheet
杉山 裕起(hiroyuki sugiyama)

合同会社 HSK

2025.12

目次

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



人員規模



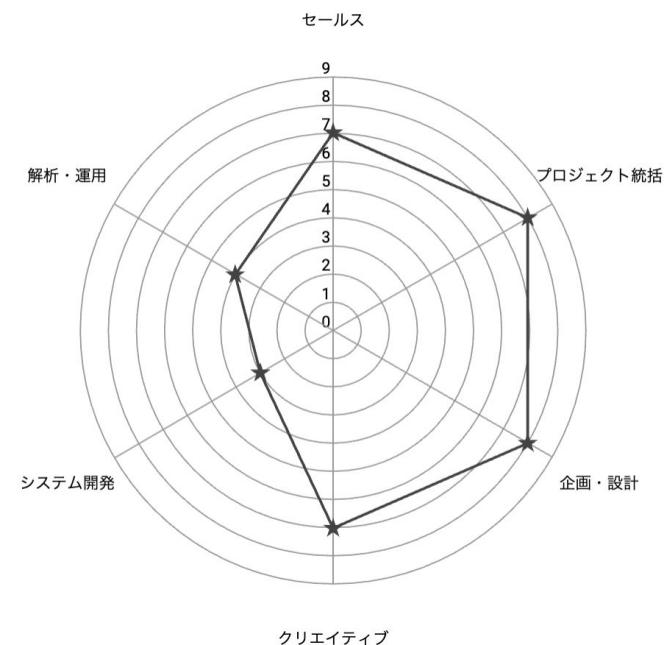
経歴

ディレクション(8年)

PM(3年)

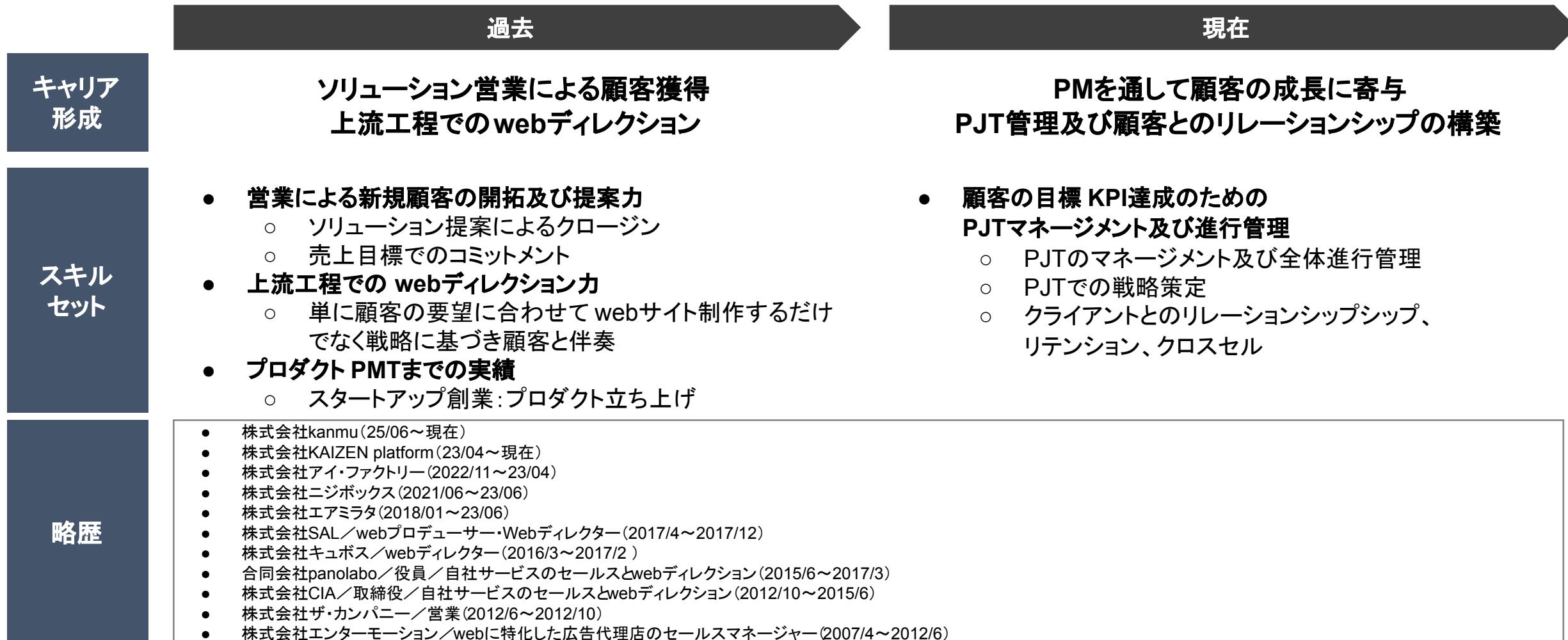
セールス(12年)

職能



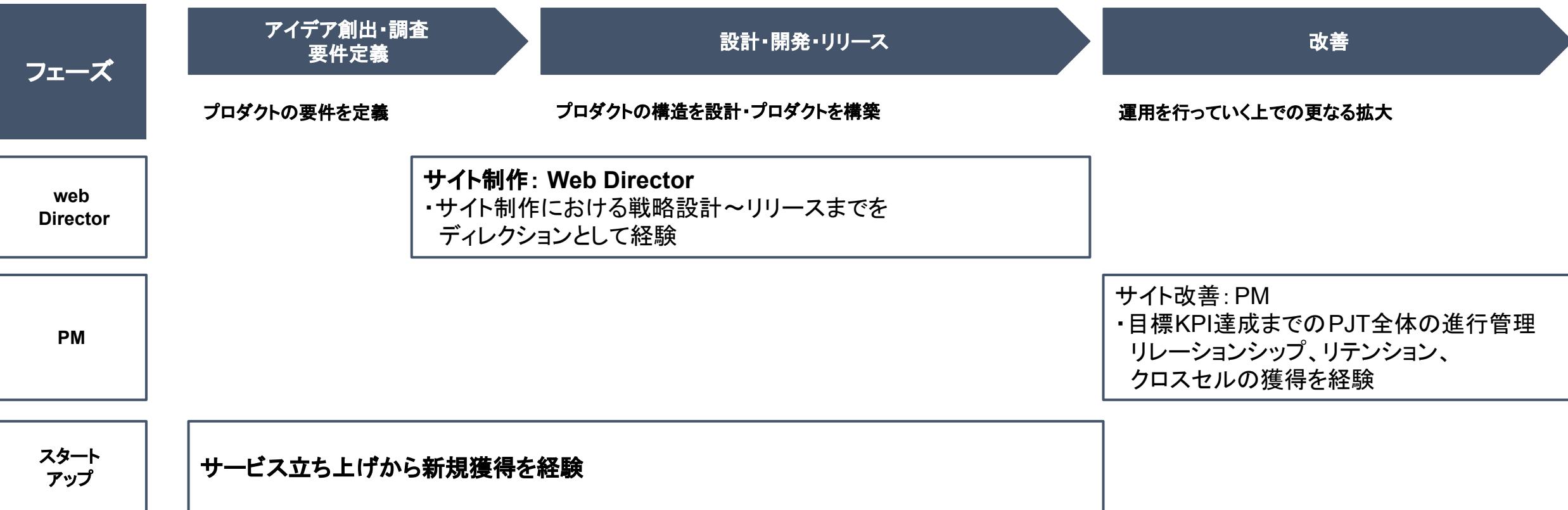
スキルサマリー | キャリアの歩みと成長

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 | 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">● 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 Director	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

PM・Web directorとしての役割

PM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

Directorとしての役割

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 :	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

▼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 :

PC



SP



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

オリジナル
AEON MOBILEお申し込みの前に
ご準備ください

1. クレジットカード

ご利用料金のお支払方法は、クレジットカード支払いのみとなります。詳しくは

2. 本人確認

お申込みに必要な情報

3. MNP予約登録
(のみ)

今お使いの電話番号を、他社から引き替える場合に

4. メールアドレス

イオンモバイルでは、@docomo.ne.jp、

@au.com、@softbank.ne.jpなどの携帯会社固

めのメールアドレスは使用できません。

**CVR
33.6%**

Kaizen案
AEON MOBILE

お申し込みの前にご準備ください

1. クレジットカード

契約期間延長、解約金なし！

2. 本人確認

電話番号をそのまま利用可能！

3. MNP予約登録
(のみ)

契約後も店舗で安心サポート！

4. メールアドレス

お問い合わせ

お問い合わせ

お問い合わせ

**CVR
37.6%**

**最大改善率
112.9%**

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

お申し込みの前にご準備ください

1. クレジットカード

契約期間延長、解約金なし！

2. 本人確認

電話番号をそのまま利用可能！

3. MNP予約登録
(お引っ越しの場合
のみ)

契約後も店舗で安心サポート！

4. メールアドレス

お問い合わせ

お問い合わせ

お問い合わせ



AEON MOBILE

お申し込みの前にご準備ください

1. クレジットカード

契約期間延長、解約金なし！

2. 本人確認

電話番号をそのまま利用可能！

3. MNP予約登録
(お引っ越しの場合
のみ)

契約後も店舗で安心サポート！

4. メールアドレス

お問い合わせ

お問い合わせ

お問い合わせ

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 screenshots show three versions of a contact form for 'Trials' (トライ) on the 'Private Classroom' (個別教室) page. Version 1 has many fields and a large font. Version 2 has fewer fields and a smaller font. Version 3 is the final optimized version with the fewest fields and the smallest font.

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



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

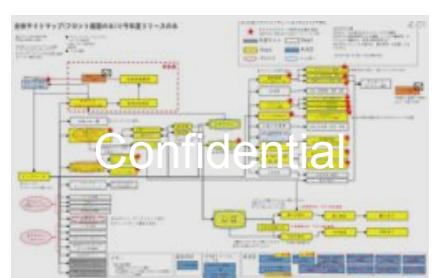
サービスサイト :

※リリース前のため掲
載不可

ディレクションプロセス



関連ドキュメント(一部) :



実績: 某行政機関ノビジョンマップ制作

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 : 某行政機関で使用のシステム改修におけるビジョンマップ制作

プロジェクト規模 : 5名

メインディレクター(1)、サブディレクター(1)、デザイナー(1)、イラストレーター(2)

制作範囲 : システム改修における理想像でのビジョンマップ制作

役割 : 要件整理及びデザインにおけるコンセプト整理のメインディレクションを実施

実施期間 : 2023年2月～現在実施中

ビジョンマップ

GRAND DESIGN

一ニ三四五六七八九〇一ニ三四五六七八九〇二ニ

データ活用

01 意見決済の進化

議論アフレーの機能をシングルに統合、議論アフレーと意見決済アフレーを連携させることにより、議論アフレーで意見を出し、意見決済アフレーでそれを評議する流れを実現する。

02 業務プロセスの進化

過去実績と既存の業務プロセスを基盤に、新規業務プロセスを構築する。また、既存業務プロセスを自動化するためのAI技術を導入する。

03 システムの進化

社会情勢に対応したシステム、たとえば、災害に関する情報収集・分析・発信機能の強化。

04 チームプレーの進化

対話型コミュニケーションのメタリック技術を有する。

05 3on1の能力強化

役割別能力強化を実現する。

06 対面窓口のバーチャル化

対面窓口をバーチャル化する。

07 機械(IoT)との連携強化

機械(IoT)とデータ連携により、より柔軟な意思決定が可能となる。

08 国中版での連携強化

国中版連携強化により、より柔軟な意思決定が可能となる。

09 場地との連携強化

場所を問わずに意思決定が可能となる。

10 業務の標準化

業務標準化により、より柔軟な意思決定が可能となる。

11 営業部門の省力化・自動化

営業部門の省力化・自動化。

12 立上の省力化

立上の省力化。

ディレクションプロセス

プランニング・要件整理

目的
実現したいこと

ユースケース洗い
出し・整理

目指す方向性
の決定

構図・ラフデザイン

キャッチコピー
説明テキスト作成

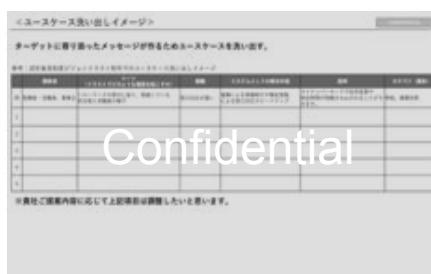
制作段階

デザイン～イラスト制作

関連ドキュメント(一部):



Confidential



Confidential



Confidential



Confidential



Confidential

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



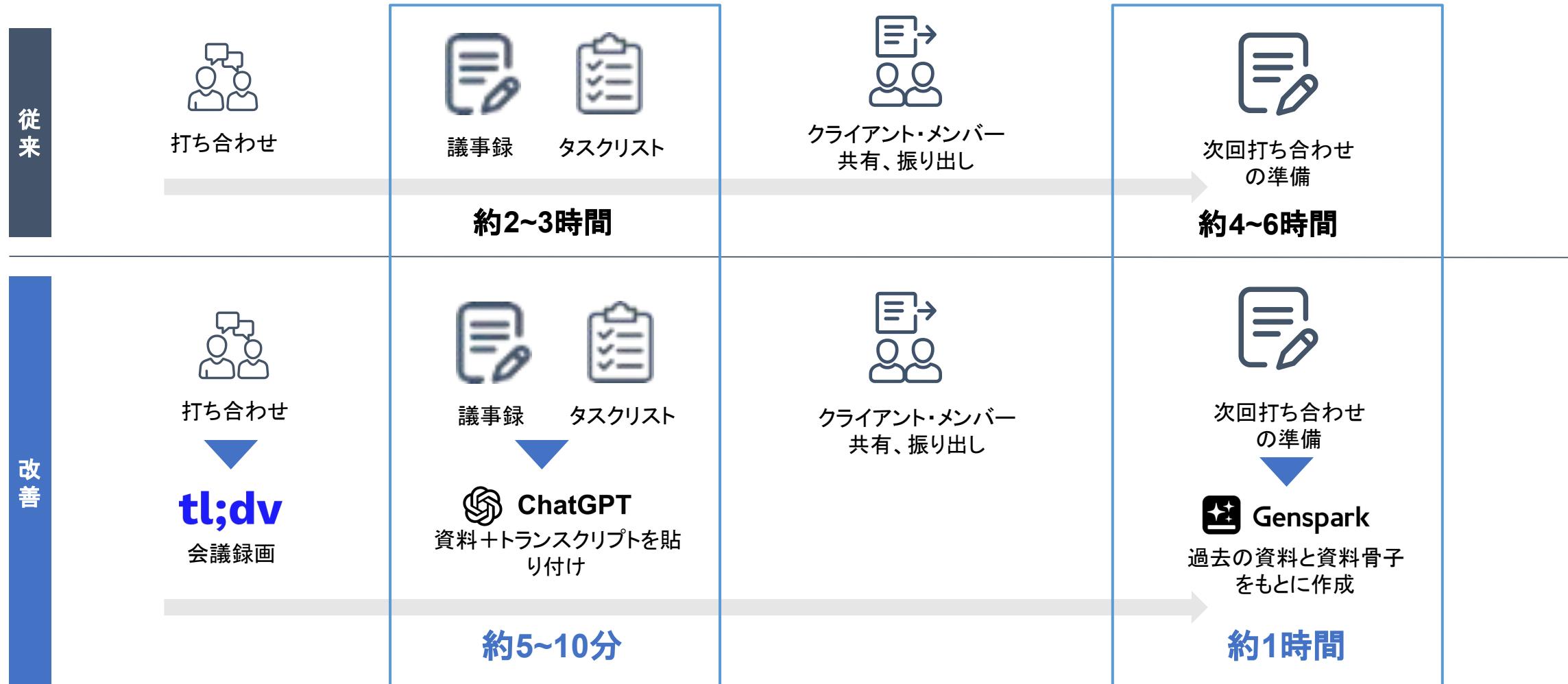
<http://panolabo.com/>



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 : 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

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)

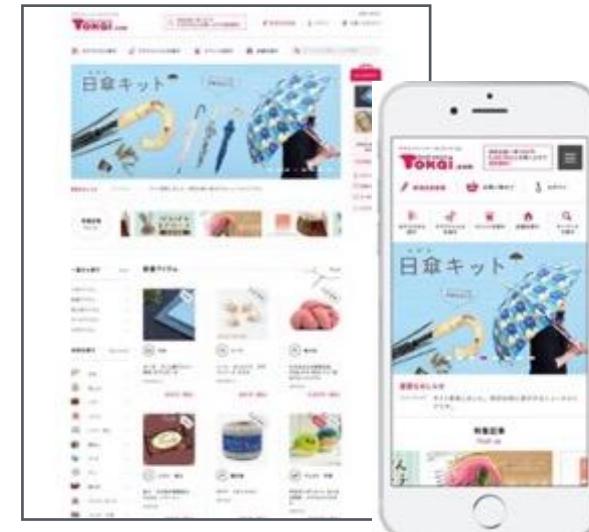
制作範囲 : webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

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

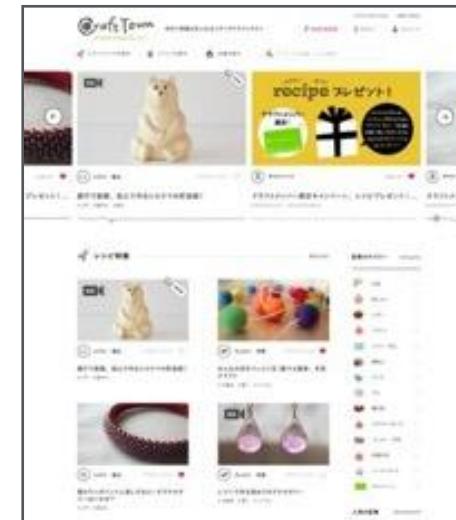
実施期間 : 2017年7月～12月

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)

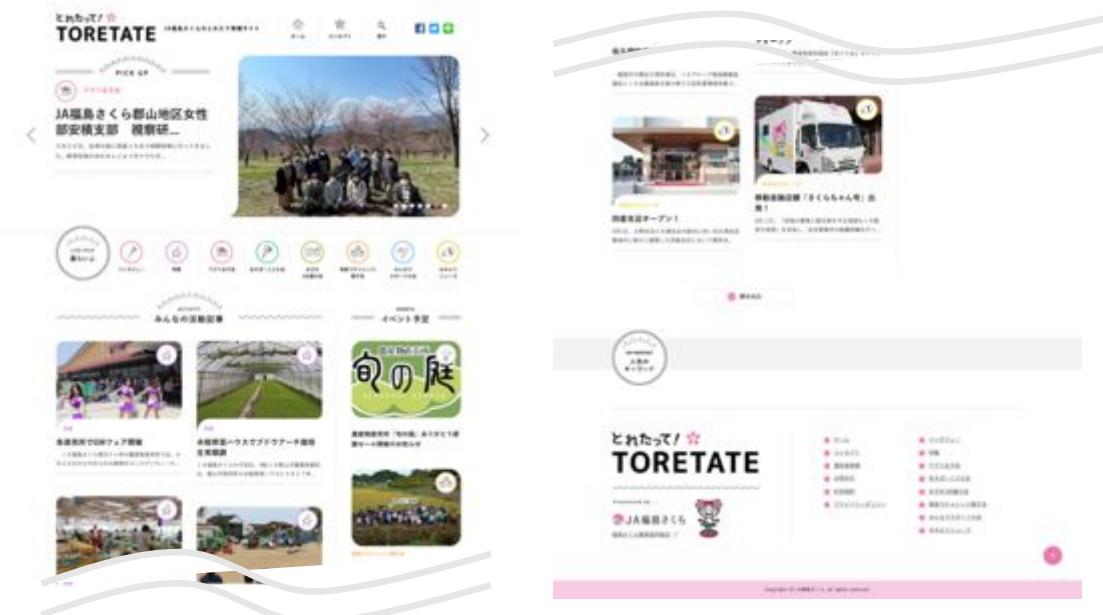
制作範囲 : Webサイトリニューアル制作

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

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