

採用ご担当者様

skill sheet
杉山 裕起(hiroyuki sugiyama)

合同会社 HSK

2025.11

目次

- スキルサマリー
- PMとしての役割
- 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



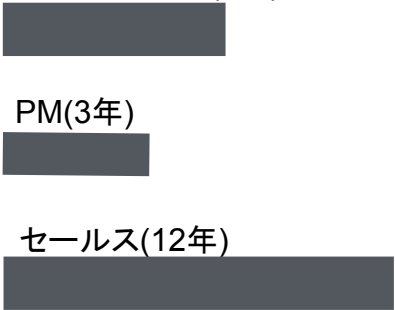
人員規模

5～7人程度



経歴

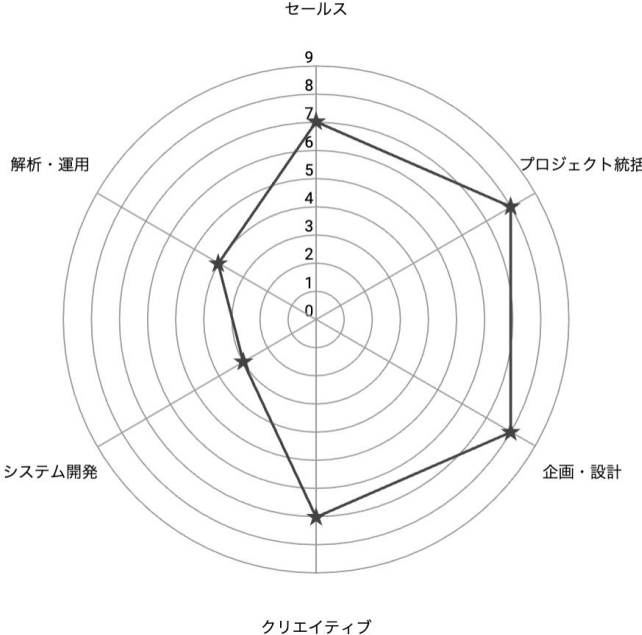
ディレクション(8年)



PM(3年)

セールス(12年)

職能

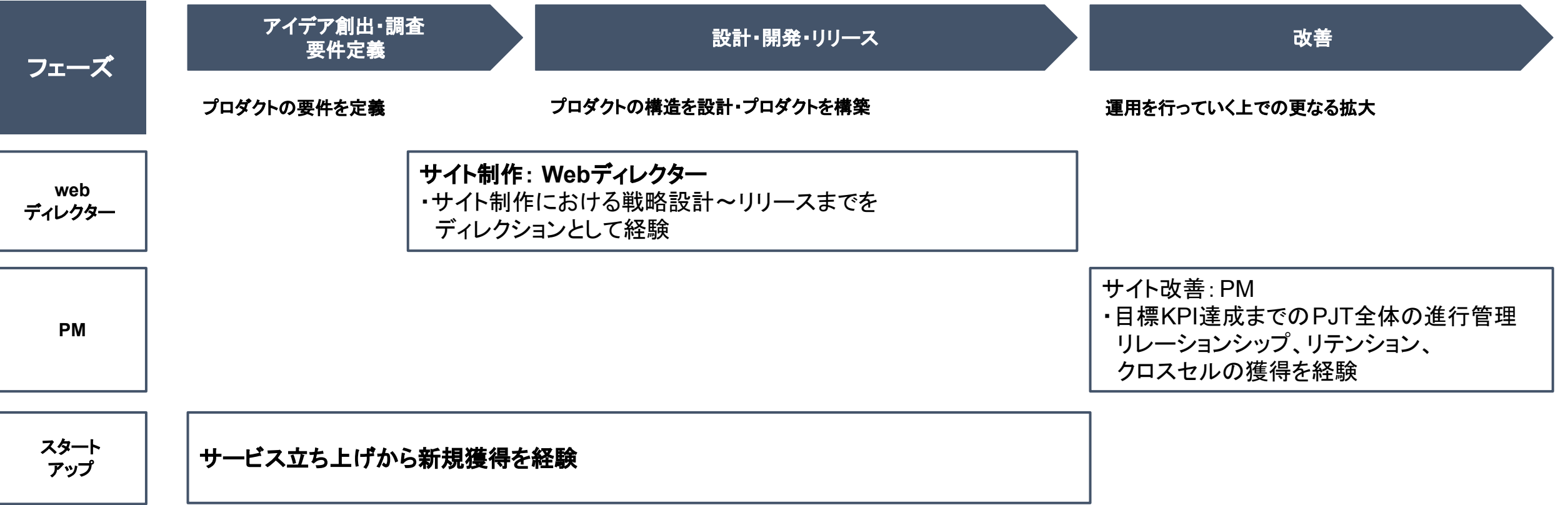


職能	スコア (0-9)
セールス	7
プロジェクト統括	4
企画・設計	4
クリエイティブ	1
システム開発	2

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">● 営業による新規顧客の開拓及び提案力<ul style="list-style-type: none">○ ソリューション提案によるクロージン○ 売上目標でのコミットメント● 上流工程での webディレクション力<ul style="list-style-type: none">○ 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● プロダクト PMTまでの実績<ul style="list-style-type: none">○ スタートアップ創業:プロダクト立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">● 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">○ PJTのマネージメント及び全体進行管理○ PJTでの戦略策定○ 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
略歴	<ul style="list-style-type: none">● 株式会社kanmu (25/06～現在)● 株式会社KAIZEN platform (23/04～現在)● 株式会社アイ・ファクトリー (2022/11～23/04)● 株式会社ニジボックス (2021/06～23/06)● 株式会社エアミラタ (2018/01～23/06)● 株式会社SAL／webプロデューサー・Webディレクター (2017/4～2017/12)● 株式会社キュボス／webディレクター (2016/3～2017/2)● 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)● 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)● 株式会社ザ・カンパニー／営業 (2012/6～2012/10)● 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)	

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	<div><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</div>
web ディレクター	Webサイト制作	<div><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</div>
スタートアップ	サイト改善 PJT	<div><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</div>

PM領域を中心に説明

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
- 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、レポーティング

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

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
<p>概要：サイト改善を行い、新規獲得 110%改善させること</p> <p>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)</p> <p>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</p> <p>役割：PJT全体での進行管理、次回継続での営業活動</p> <p>実施期間：2023年7月～現在(継続)</p> <p>備考：同社ABテストシステム(KAIZEN engine)を活用したサイト改善</p>			



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

申し込みの前に
ご確認ください

1. クレジットカード

ご利用のお支払方法は、クレジット
支払いのみとなります。詳しくは

2. 本人確認

お申し込みに必要な書類

3. MNP予約
(のみ)

今お使いの電話番号を、他社から引き継
用される場合は必要です。詳しくは

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などの通信会社
のドメインに限りません。お申し込みの際は、

Keizen案
AEON MOBILE

申し込みの前に
ご確認ください

1. クレジットカー
ド

✓ 契約期間縛り、解約金なし！
✓ 電話番号をそのまま利用可能！
✓ 契約後も店舗で安心サポート！

申し込みの前にご確認ください

1. クレジットカー
ド

2. 本人確認

3. MNP予約の番号
「お申し込みの
場合」

CVR
33.6%

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

料金プラン

AEON MOBILE

お申し込みの前に
ご確認ください

1. クレジットカー
ド

2. 本人確認

3. MNP予約の番号
「お申し込みの
場合」

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などの通信会社
のドメインに限りません。お申し込みの際は、

Keizen案
AEON MOBILE

申し込みの前に
ご確認ください

1. クレジットカー
ド

2. 本人確認

3. MNP予約の番号
「お申し込みの
場合」

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などの通信会社
のドメインに限りません。お申し込みの際は、

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



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

クリエイティブ

備考 : Panasonic様独自CMS使用

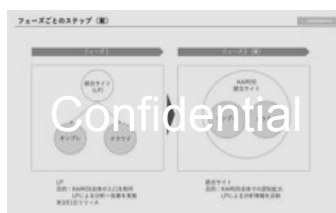
<https://connect.panasonic.com/jp-ja/products-services> proav kairos

制作段階

WF作成～デザイン～
コーディング～
表示検証

整理したコンテンツをサイト構成に置き換える

サービスの提供方法	サービス内容
<p>提供方法</p> <p>※ 提供方法についてはお問い合わせください</p>	<p>提供内容</p>
<p>WEBサイトの構築</p> <p>※ 構築費用は別途見積り</p>	<p>ランディングページ（サービス）/ランディングページ構築</p>
<p>メールマガジンの運用</p> <p>※ 運用費用は別途見積り</p>	<p>デザイン作成</p>
<p>フェイスブックページの運用</p> <p>※ 運用費用は別途見積り</p>	<p>フェイスブックページの運用</p>
<p>コンテンツの作成・修正・管理</p> <p>※ 制作費用は別途見積り</p>	<p>商品情報</p>
<p>検索対策</p> <p>※ 対策費用は別途見積り</p>	<p>SEO対策（SEO対策）</p>
<p>サイトマップ策定</p> <p>※ 策定費用は別途見積り</p>	
<p>案件管理</p> <p>※ 管理費用は別途見積り</p>	



操作のタイプ	状態	サービス - 名前	操作のタイプ
コンテナランタイムのインストール	成功	Docker	サービス - 名前
コンテナランタイムのインストール	成功	Docker	操作のタイプ
コンテナランタイムのインストール	成功	Docker	サービス - 名前
コンテナランタイムのインストール	成功	Docker	操作のタイプ
コンテナランタイムのインストール	成功	Containerd	サービス - 名前
コンテナランタイムのインストール	成功	Containerd	操作のタイプ
コンテナランタイムのインストール	成功	Containerd	サービス - 名前
コンテナランタイムのインストール	成功	Containerd	操作のタイプ

[illegible]

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)

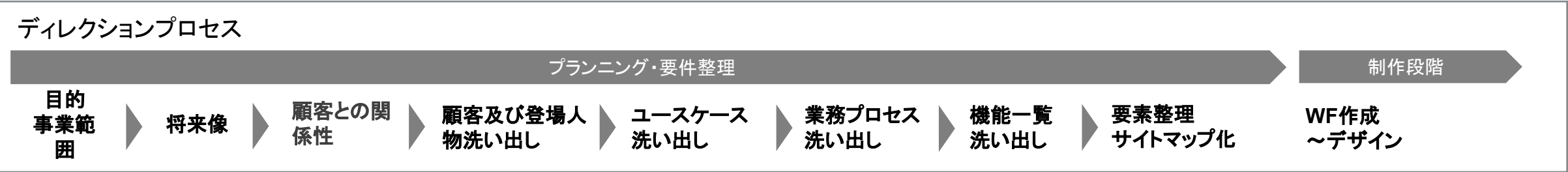
制作範囲 : 戦略設計及びweb制作、コーディング

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



関連ドキュメント(一部):

サービスポータルのある方

将来像

サービスポータルに関するPanasonic様と顧客との関係性

要素整理

サービスサイトマップ

実績：某行政機関／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

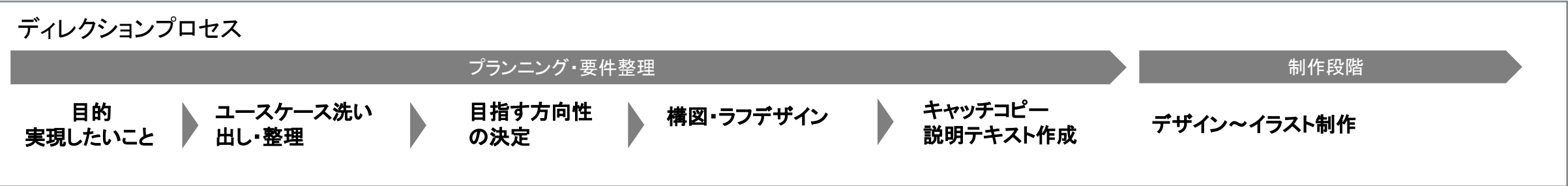
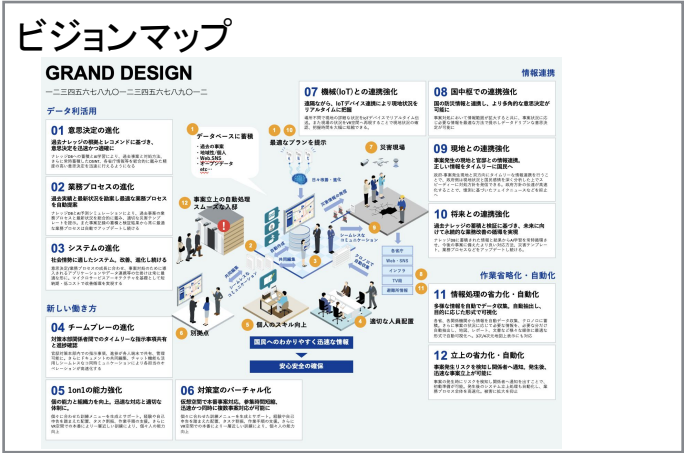
プロジェクト規模：5名

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



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 : 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

クリエイティブ

実施期間: 2021年6月

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

どんな会社が
やっているの？

関連ドキュメント:

情報システム部

- ・WAFの導入と運用の仕方に知見がなく不安がある
- ・実店舗経営（リアル企業）やリアル系の流通（スーパー企業）がメインのため、自社サービスやポータルサイトに大きな費用はかけられない
- ・セキュリティと販促と対策が必要と目迅速な対応が必要
- ・運用負荷を下げたい
- ・自社にセキュリティ専任者が不在、WAFの運用は専門家でないと感じている

Webサービス運営担当

- ・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
- ・導入が容易、費用を抑えたい

マーケティングにおける「IT部門」で、主にweb周りの対応として**会社のwebサービス**の開発・運用を行う。

Web系都在任
34歳 男性 異郷
東京都港区
Webサービス企画・開発
マーケティング部/IT部門
年収約45万円程度

マーケティングにおいては、**IT部門**で、主にweb周りの対応として**会社のwebサービス**の開発・運用を行う。

Webサービスとは、**AIやIoTなどのデータ**においても調べると、自社サービスに必要となる**データ**を収集・分析して活用している。

最近、セキヤリティアにおいて大手企業などのサービスへ**最新のニュース**が流れて、社内のセキヤリティア対策に必要だと感じ、**会社のwebサービス**に必要に応じては対応し対応ができていない。

最近、Webサービスでの**セキュリティ対策**には情報システム部でも連携する必要があるが、リソースを確保しており**かなりお困り**にしている。

- ・47歳 男性 既婚
- ・流通企業勤務
- ・情報システム部門
- ・年収100万円程度

店舗、本部のネットワークや社内のセキュリティ、ハード面対応、保守、業務効率など多岐にわたって実務する経験豊富なITエンジニア。

自社サービスにおいてセキュリティ対策を徹底して感じているが、導入までには費用対効果に迷った。コストがネックとなっていた。

とは言う、何の対策も実施してきていたが、当社のWebサービス内でセキュリティ対策、ネットワークの対応に加え、当社のWebサービスでも対応するとすると、忙しく対応が難しい。・・・

例：契約方法、プラン変更、解約のほか、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、導入後のサポート対応など

※無料トライアル実施も訴求
(貴社MAツール上のお問合せページに遷移を想定)

內容	利用規約／個人情報保護方針 etc.
----	--------------------

自社のWebサービスにWAFを検討しているが費用が高いのではないかと（価格面）
導入まで時間がかかってしまうのではないかと（納期面）
自社に導入するためのノウハウを持った人材がいない（導入面）
他社にも同様の課題を抱えている企業は多いかと（実用面）

サポート体制（24時間365日）
導入まで短納期
自社にエンジニアがいなくとも簡単導入、導入サポートあり
安価 貴請求の仕方に関して要検討

短納期導入(簡易的な導入までのロードマップ)
導入から運用面までの流れ
サポート体制:24時間365日体制など
競合他社との価格の比較表
Etc...

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):



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)

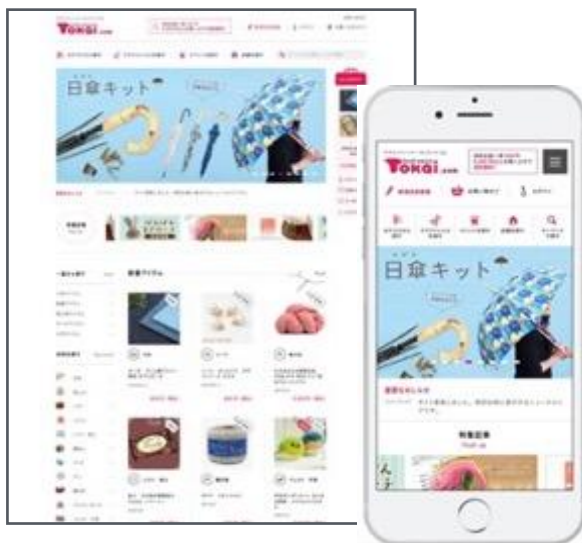
制作範囲 : webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

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



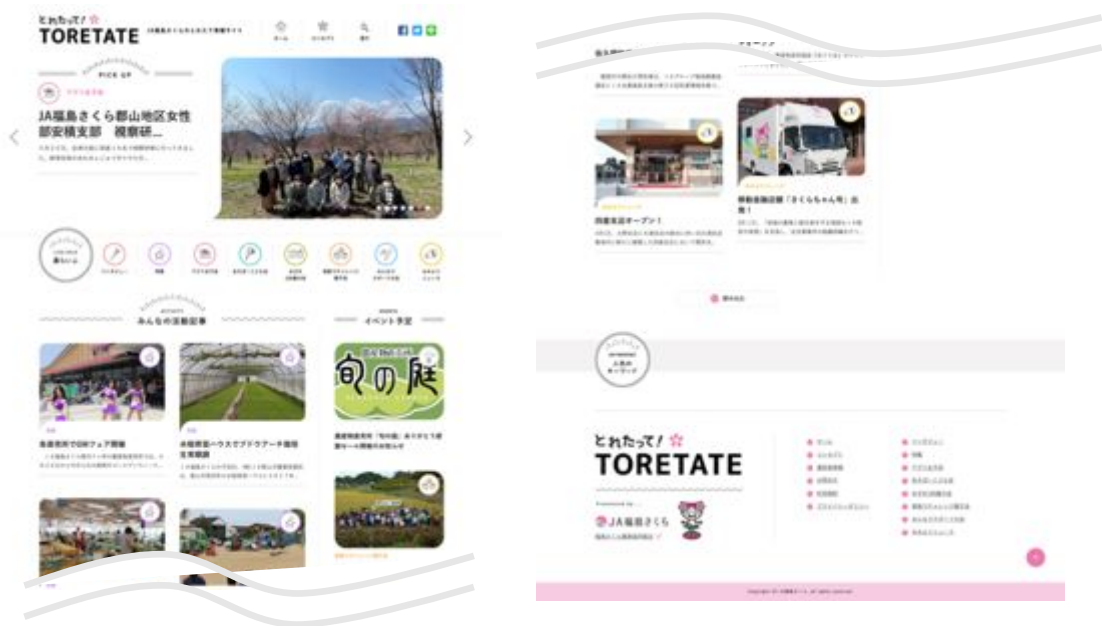
webメディアデザイン
イメージ



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
<p>概要 : Webメディアサイト</p> <p>プロジェクト規模 : 7名</p> <p>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)</p> <p>制作範囲 : Webサイトリニューアル制作</p> <p>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)</p> <p>実施期間 : 2017年8月～12月</p> <p>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</p>			

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