

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
- 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



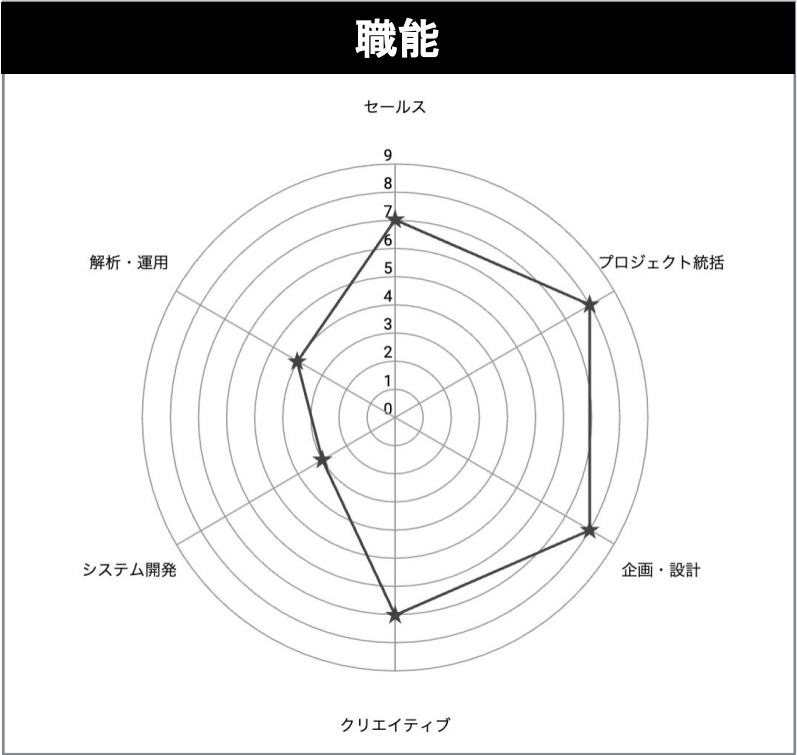
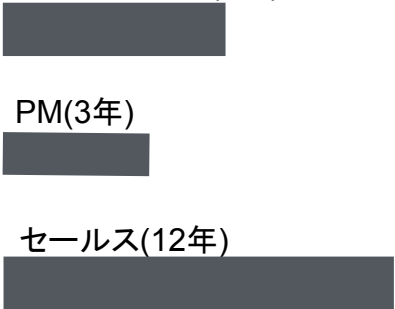
人員規模

5～7人程度



経歴

ディレクション(8年)



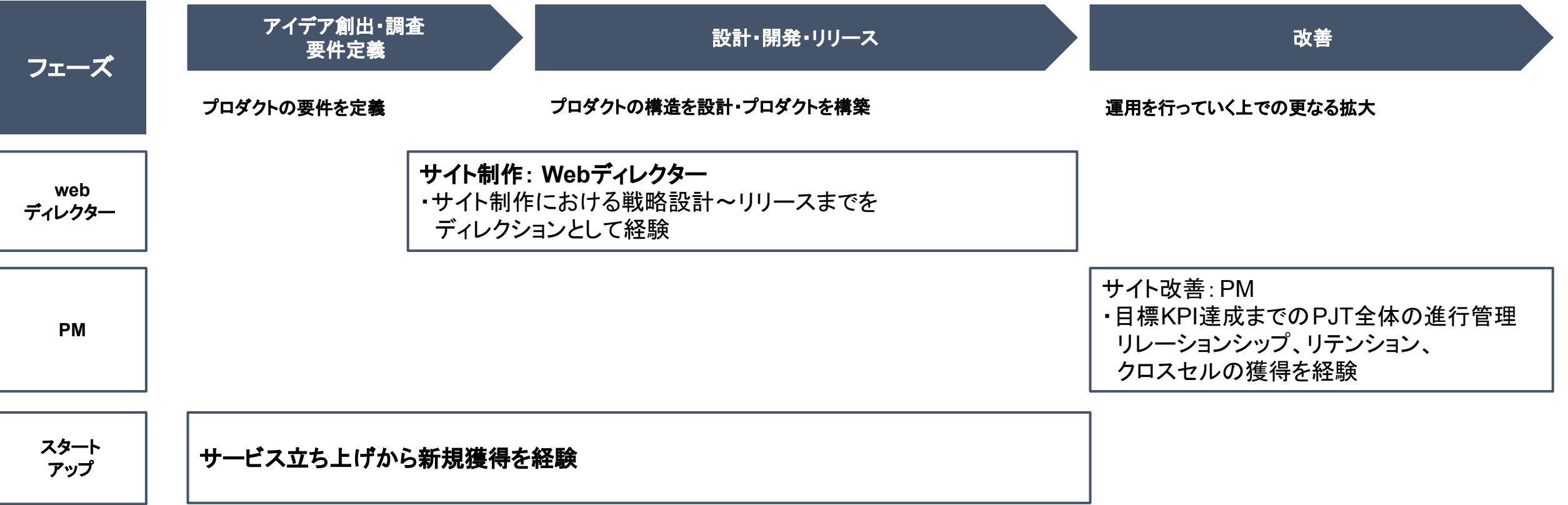


営業スキル、上流工程での webディレクション、戦略全体管理での PMを経験  
今後、新規事業創出にチャレンジしていきたい

	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>	



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"><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 ディレクター	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>



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"><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></div>
web ディレクター	Webサイト制作	<div><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</li></ul></li></ul></div>
スタートアップ	サイト改善 PJT	<div><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></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	<ul style="list-style-type: none"><li>Webサイト改善</li></ul>
役割	<div>①PJTとしてを滞りなくデリバリーしていく点</div> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>PJT全体の進行管理</li><li>クライアントとのリレーションシップ構築</li></ul>
	<div>②目標を定めて目標以上の価値を顧客に返す点</div> <ul style="list-style-type: none"><li>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）</li><li>施策の品質チェック、モニタリング、レポートニング</li></ul>
	<div>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</div> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>



---

# 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

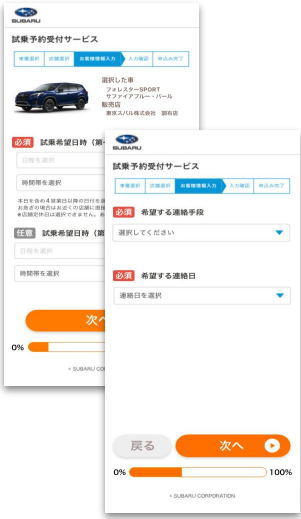
約37倍

施策例：


▼現デザイン




▼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</p> <p>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)</p> <p>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、他社から引継ぎ  
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  
のドメインに限りお申し込みいただけます。

CVR 33.6%

Kaizen案  
AEON MOBILE

1 2 3 4 5

✓ 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  
(お申し込みの場合のみ)

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

月額 780円

端末

AEON MOBILE

月額 1,280円

料金プラン診断

AEON MOBILE

月額 480円

申し込みフォーム

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. 本人確認書類

3. MNP予約  
(お申し込みの場合のみ)

4. メールアドレス

※ご利用のお支払い方法は、クレジットカードが  
利用できます。詳しくは

※ご利用と契約が異なる場合、利用資格をご確認ください  
※利用資格(本人確認書類)を提出し、ご提出が完了します  
※利用資格のご提出が完了後、ご提出が完了した場合、利  
用資格を有効とする場合があります。詳しくは

※ご利用サービスに関するお問い合わせは



# 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

**事業計画**

**ターゲットの整理**

ターゲットを絞ってマーケティングの活動、広告や販促活動をする  
 成功の法則は、自分の強みとターゲットの一致、相対する

・関係があり、親近したいと考えている  
 ・その関係の元で、購買行動をする  
 ・関係構築 成功

ターゲットの整理も大切なこと、まずはターゲットの整理からスタートしよう



# 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)

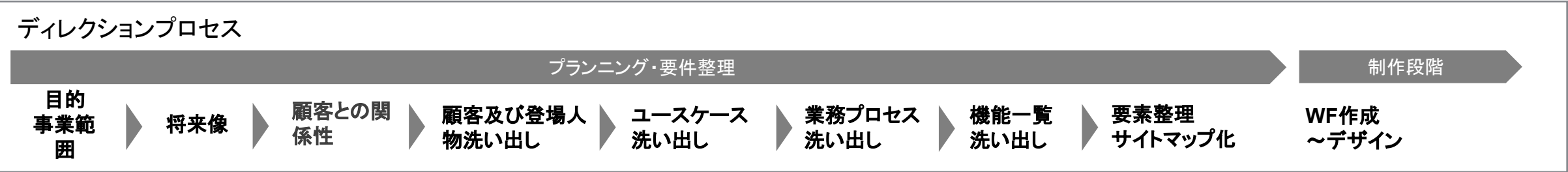
制作範囲 : 戦略設計及びweb制作、コーディング

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

### ビジョンマップ

#### GRAND DESIGN

—二三四五六七八〇一二三四五六七八九〇—

データ活用

01 意思決定の強化  
意思決定の迅速化と意思決定の透明化を実現し、意思決定の効率化を図る。

02 業務プロセスの強化  
業務プロセスの効率化と業務プロセスの透明化を実現し、業務プロセスの効率化を図る。

03 システムの強化  
システムの効率化とシステムの透明化を実現し、システムの効率化を図る。

新しい働き方

04 チームプレーの強化  
チームプレーの効率化とチームプレーの透明化を実現し、チームプレーの効率化を図る。

05 IoTの強化  
IoTの効率化とIoTの透明化を実現し、IoTの効率化を図る。

06 対策の強化  
対策の効率化と対策の透明化を実現し、対策の効率化を図る。

07 機械化の強化  
機械化の効率化と機械化の透明化を実現し、機械化の効率化を図る。

08 国産化の強化  
国産化の効率化と国産化の透明化を実現し、国産化の効率化を図る。

09 海外化の強化  
海外化の効率化と海外化の透明化を実現し、海外化の効率化を図る。

10 将来の強化  
将来の効率化と将来の透明化を実現し、将来の効率化を図る。

作業効率化・自動化

11 情報処理の強化  
情報処理の効率化と情報処理の透明化を実現し、情報処理の効率化を図る。

12 立上の強化  
立上の効率化と立上の透明化を実現し、立上の効率化を図る。

### 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

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

デザイン～イラスト制作

### 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

### 想定ターゲットの感情の流れ

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:

## Confidential

<p>貴社からの 情報</p>	<p>企業の新規システム部、自社ITリソース担当部署、マーケティング担当部署 営業とマーケティングの連携、営業活動のIT化 売上に上記部署が小規模や中小企業</p>
<p>野村道明情報</p>	<p>新規システム部          ・WAFの導入や運用の仕方に知識が不十分である          ・実店舗展開（リテール）で、WAFの導入（ローカル企業）がメインのため、自社サービスや          ・ポータルサイトと大きな費用がかかると感じる          ・セキュリティ制度で導入する必要があるが、導入の対応が必須          ・費用負担を下げたい          ・自社ITリソース担当者不足、WAFの導入に専門業者に頼みたいと感じる</p>
	<p>Webサービス運営担当          ・セキュリティを導入する際は顧客を驚かせずパートナーが良い          ・導入の期間、費用を抑えたい</p>

Confidential

[illegible]

Confidential

FAQ	<p>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質問を中心に          定着する疑問に絞ってご質問ください。          本FAQ部分の詳細情報は貴社に責任上の上記定</p> <p>例：契約方法、プラン変更、解約の仕方、導入前の相談事項やトライアル申込み、          事故の事後対応、導入後のサポート対応など。</p>
コンバージョン ポイント	<p>お問合せ          詳細はトライアル申込み後          (貴社MAツール上のお問合せページに遷移を希望)</p>
会社情報	<p>会社概要          年報等を訂読のためLP上で会社概要を確認できるようにする</p>
上場会社で事業内容が ないというサイト内表示	<p>業上以外で貴社から提供したいサービス内要素          利用規約/個人情報保護方針等 等。</p>

Confidential

[illegible]



# 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

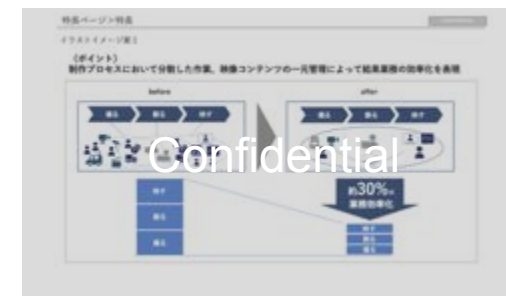
サービスサイト :



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)

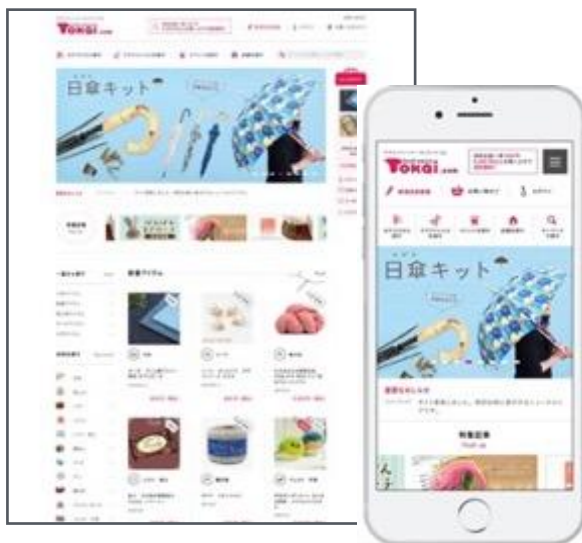
制作範囲 : webメディア及びECサイトリニューアル、事業構想

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

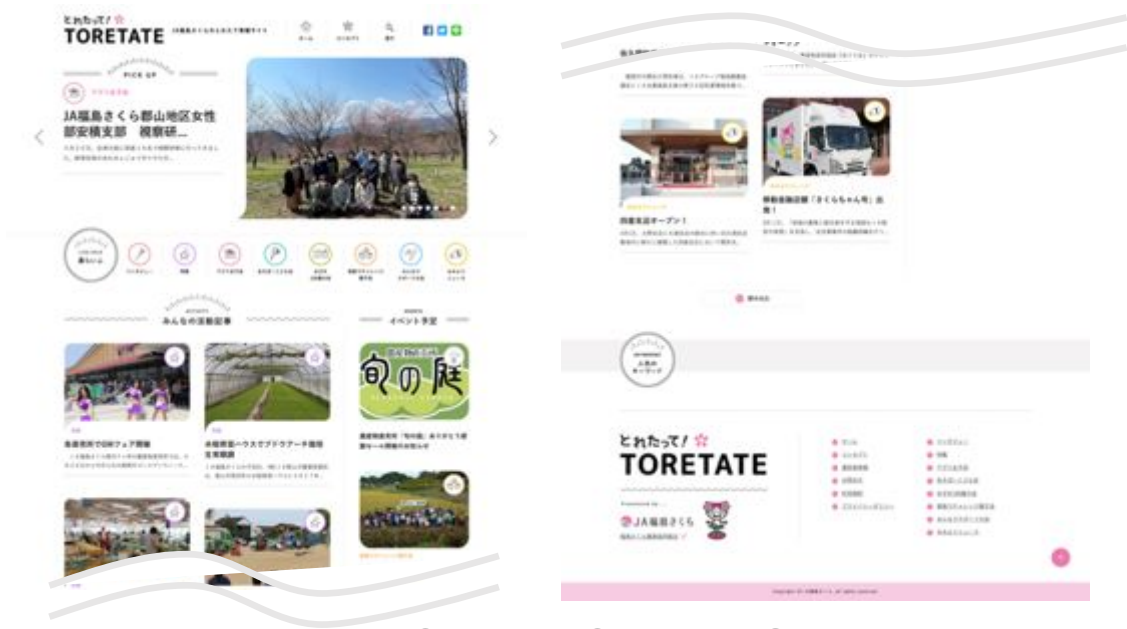




# 実績：農業協同組合様／ Webメディア立ち上げ

セールス	プロジェクト統括	企画・設計	クリエイティブ
<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)</p> <p>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