

職務経歴

Web屋喜作（個人事業）・株式会社SKコーム（2022年～現在）

役職： 経営者・コンサルタント

主な業務と成果：

- 父のリフォーム事業を法人化し、営業活動による事業拡大を推進
- 「ココメイト」オンラインコミュニティを立ち上げ、会員180名を獲得（月額1万円）
- Notion・AI活用による業務効率化コンサルティングを展開
- 士業（弁護士等）向け業務効率化支援により、本来業務への集中環境を構築
- インフルエンサー向けオンラインコミュニティの顧客管理・コンテンツ管理体制構築
- 情報漏洩対策等、事業スケールに伴う課題解決支援

ウェブフリー（オンラインスクール）（2022年1月～2023年1月）

役職： 教材改善プロジェクトリーダー

主な業務と成果：

- 立ち上げ半年のオンラインスクールの教材全面見直しプロジェクトを主導
- 動画編集、ウェブコーディング、SNS運用代行、ウェブデザイン、ウェブライティングなど多数科目の教材改善
- 既存教材の課題分析と改善策の策定・実行
- 教材制作者のリクルーティングと制作ディレクション
- 教材改定プロセスのマニュアル化を実現
- コーチのリクルーティング体制と教育体制の見直し
- プロジェクト参画時の事業規模1億円未満から、3～5倍の成長に貢献
- 経営幹部との深夜に及ぶミーティングを通じた事業改善の実施

AGO（2019年～2022年）

役職： 経営参画者・コンサルタント

主な業務と成果：

- デリバリーヘルス事業の利益率向上のための施策立案・実行
- 広告媒体の費用対効果を改善するプロセス構築
- 社内体制・ルールの改善によるオペレーション効率化
- スタッフ管理方法の最適化支援

- 看板事業のデザイン制作および材料管理
- 運営スタッフへの直接指導とサポート# 職務経歴書

プロフィール概要

氏名： 末武 修平（すえたけ しゅうへい）

「マニュアルなき環境での価値創造力」を強みとする事業開発・営業のプロフェッショナルです。15年以上にわたり、既存の枠組みがない状況下で自ら道を切り拓き、事業成長に貢献してきました。デリバリーヘルス業界では月商300万円の店舗を5年かけて1,000～2,000万円規模に成長させ、飛び込み営業では半年で売上を6倍に伸ばした実績があります。

営業、マーケティング、経理、カスタマーサクセスなど多方面のスキルを持ち、特に「成果に直結する行動力と責任感」を重視して業務に取り組んでいます。現在は、Web事業とリフォーム事業の経営に加え、Notion・AIを活用した業務効率化コンサルティングを展開しています。

職務経歴

Web屋喜作（個人事業）・株式会社SKコーム（2022年～現在）

役職： 経営者・コンサルタント

主な業務と成果：

- 父のリフォーム事業を法人化し、営業活動による事業拡大を推進
- 「ココメイト」オンラインコミュニティを立ち上げ、会員180名を獲得（月額1万円）
- Notion・AI活用による業務効率化コンサルティングを展開
- 士業（弁護士等）向け業務効率化支援により、本来業務への集中環境を構築
- インフルエンサー向けオンラインコミュニティの顧客管理・コンテンツ管理体制構築
- 情報漏洩対策等、事業スケールに伴う課題解決支援

AGO（2019年～2022年）

役職： 経営参画者・コンサルタント

主な業務と成果：

- デリバリーヘルス事業の利益率向上のための施策立案・実行
- 広告媒体の費用対効果を改善するプロセス構築
- 社内体制・ルールの改善によるオペレーション効率化
- スタッフ管理方法の最適化支援
- 看板事業のデザイン制作および材料管理
- 運営スタッフへの直接指導とサポート

STAGE1（2013年～2019年）

役職： 運営責任者（デリバリーヘルス業界）

主な業務と成果：

- 開業半年の店舗を5年かけて月商300～400万円から1,000～2,000万円に成長
- 在籍スタッフを初期3～5名から大幅に拡大
- 広告戦略の立案・実行による集客施策の実施
- スタッフ管理・教育体制の構築
- インセンティブ型報酬体系の中で結果を出し続けるパフォーマンス
- Web広告戦略の刷新により集客効率を高め、費用対効果を改善

ピースパスポート（2010年～2013年）

役職： 営業・チームマネジメント

主な業務と成果：

- 飛び込み営業を実践し、半年かけて日販5,000円から3万円へと売上を6倍に成長
- 1日平均80～100件の訪問営業をこなす行動力を発揮
- チームのマネジメントを任せられ、新人営業の指導・育成を担当
- 「走り続けていれば必ず見てくれている人がいる」という信念を実践

DOAホストクラブ（2007年～2010年）

役職： 接客・営業

主な業務と成果：

- 新規顧客開拓、リピーター育成
- 月売上80～90万円、月収最高50万円の実績
- 接客スキル・コミュニケーション能力の基礎を構築
- 売上向上施策の実施

専門スキルと強み

多様な業務経験

- 営業活動： 飛び込み営業から企画提案型営業まで幅広い経験
- マーケティング： 戦略立案から実行までの一貫した管理
- コミュニティ運営： オンラインコミュニティの構築・運営・成長
- 業務効率化： Notion・AI活用による業務プロセス改善

- **組織管理**： チームマネジメント・人材育成・教育体制構築
- **バックオフィス**： 経理業務・収支管理・業務体制構築
- **カスタマーサポート**： カスタマーサクセス・顧客満足度向上施策

環境適応力

- **自己学習能力**： マニュアルなき環境での独自の問題解決力
- **多業種経験**： 多様な業界での実務経験による応用力
- **実践力**： 「とりあえずやってみる」精神で未経験分野にも挑戦
- **情報収集力**： 課題発見・解決のための効率的な情報収集能力
- **多角的視点**： 営業・マーケティング・運営・管理など複数視点からの問題分析

信念・行動指針

「走り続けていれば必ず見てくれている人がいる」という信念のもと、諦めずに行動し続けることを大切にしています。同時に、「ちゃんと欲しい人に届ける」という営業の本質を重視し、応援してくれる人を大切にする姿勢を持っています。

成果が出なければ収入に反映される環境で15年以上活動してきた経験から、責任感と結果へのコミットメントを最も重視しています。「誰もできないならやってみよう」という挑戦的姿勢で、未経験の分野でも自ら学び、実践することを厭いません。

キャリアビジョン

これまで培った「マニュアルなき環境での価値創造力」と「成果に直結する行動力」を活かし、組織の成長に貢献できるポジションを目指しています。特に人材育成・チームマネジメントの分野で、成果主義の環境において最大限の価値を発揮したいと考えています。

今後はこれまでの多様な経験を活かしたコーチング業やマネジメント業への展開を希望しており、インセンティブ型の報酬体系の中で自らの価値を証明していきたいと考えています。