

末武修平 プロフェッショナルポートフォリオ

1. プロフィール

氏名：末武 修平（すえたけ しゅうへい）

生年月日：1986年8月3日（38歳）

連絡先：090-6475-2083

居住地：埼玉県さいたま市

自己紹介

15年以上にわたり、「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」を武器に、複数の業界で成果を出してきたプロフェッショナルです。確立されたルールやマニュアルがない状況でも、自ら答えを見出し結果につなげる力を強みとしています。

「誰もできないなら俺がやる」という信念のもと、未経験の分野でも必要であれば挑戦し、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習得してきました。

インセンティブ型の報酬体系において結果を出し続けてきた経験から、責任感と成果へのコミットメントを最も重視し、「やってもやらなくても収入が変わらない」環境よりも、成果が明確に評価される環境で力を発揮します。

2. キャリアの一貫性

私のキャリアを一貫して支えてきた2つの強みは以下の通りです：

マニュアルなき環境での価値創造力

既存の枠組みやルールブックが存在しない環境において、自ら道を切り拓いてきました：

- **スタートアップ思考**：出来上がったマニュアルに従うのではなく、何が正解かわからない中で自ら考え、答えを見出す能力
- **多機能型人材**：営業だけでなく、マーケティング、写真撮影、画像選定、イラストレーション、経理など、必要とされるあらゆる役割を担当
- **自己学習力**：「調べればできる、やってダメなら再度調べる」という姿勢で、ほとんどの業務領域を習得

成果に直結する行動力と責任感

「これだけ動いたからお金ください」ではなく、「成果が出なければお金がもらえない」環境で実績を重ねてきました：

- **結果責任：** インセンティブ型報酬体系での15年以上の経験
- **行動量：** 飛び込み営業で1日80～100件の訪問など、圧倒的な行動量
- **継続力：** 「走り続けていれば必ず見てくれている人がいる」という信念に基づく持続的な努力

3. 職務経歴と主要実績

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

- 父のリフォーム事業の法人化・事業拡大
- オンラインコミュニティの構築・運営
- Notion・AI活用による業務効率化コンサルティング
- 士業・インフルエンサー向け業務改善支援

具体的な成果

- 「ココメイト」オンラインコミュニティを立ち上げ、月額1万円で会員180名を獲得
- リフォーム事業の営業活動による売上拡大
- 弁護士などの士業に対し、本来業務（資格が必要な業務）に集中できる業務効率化を実現
- インフルエンサーのコミュニティ運営における情報管理・顧客管理体制の構築

習得したスキル

- Notion・AI活用による業務効率化手法
- オンラインコミュニティ運営ノウハウ
- リフォーム業界の営業知識
- コンサルティングスキル

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

- 設立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主導
- 多様な科目（動画編集、ウェブコーディング、SNS運用代行等）の教材課題分析
- 教材制作者のリクルーティングとディレクション
- コーチのリクルーティング体制・教育体制の構築

具体的な成果

- 既存教材の課題を洗い出し、全科目の教材を改善
- 教材改定プロセスのマニュアル化を実現
- 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
- 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

習得したスキル

- オンライン教育コンテンツ設計・改善手法
- 教材制作者のマネジメント
- 未経験分野の専門家リクルーティング手法
- 教育コンテンツのクオリティ管理プロセス

AGO（2019年～2022年）

役職：経営参画者・コンサルタント

主な業務

- デリバリーヘルス事業の業務改善コンサルティング
- 広告媒体の費用対効果改善
- 社内体制・ルールの最適化支援
- スタッフ管理方法の改善

具体的な成果

- 広告費用対効果を測定・分析するための体制構築
- 既存事業の利益率向上
- 社内ルールの改善による業務効率化
- スタッフマネジメント手法の改善

習得したスキル

- コンサルティング手法
- 広告ROI分析
- 組織改善ノウハウ
- 事業収益性分析

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

- 店舗運営全般（採用、顧客管理、マーケティング）
- Web広告戦略の立案・実施
- スタッフ教育・メンタルケア
- 業務プロセスの改善・構築

具体的な成果

- 開業半年の店舗を5年かけて月商300～400万円から1,000～2,000万円規模に成長
- 在籍スタッフを3～5名から大幅に拡大
- Web広告の費用対効果改善
- 業務体制の構築によるオペレーション効率化

習得したスキル

- 店舗運営マネジメント
- Web広告戦略立案
- スタッフ育成・教育
- 収益構造改善

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

- 飛び込み営業
- 新人営業の指導・育成
- チームリーダーとしての売上管理

具体的な成果

- 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80～100件の訪問営業を実施
- 新人営業の指導・育成を担当

習得したスキル

- 飛び込み営業スキル
- チームマネジメント
- 営業トレーニング手法
- 高速PDCAの実践

DOAホストクラブ（2007年～2010年）

役職：接客・営業

主な業務

- 新規顧客開拓
- リピーター育成
- 売上向上施策の実施

具体的な成果

- 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向上

習得したスキル

- 顧客心理の理解
- 対人コミュニケーション
- 営業基礎スキル

4. 具体的なプロジェクト事例

事例1：オンラインコミュニティ「ココメイト」の構築と運営

背景：独自のコミュニティビジネスを構築するため、自らプラットフォームを企画・設計

取り組み：

- コミュニティコンセプトと価値提案の設計
- メンバー獲得のためのマーケティング戦略立案
- コミュニティ運営ルールとコンテンツ計画の策定
- 会員管理・課金システムの構築

成果：

- 月額1万円の有料コミュニティとして会員180名を獲得
- 1年間限定支払い後は無料在籍可能なユニークなモデルを確立
- 継続的な活動を維持する持続可能な運営体制の構築

事例2：ウェブフリー オンラインスクールの教材改善プロジェクト

背景：設立半年のオンラインスクールで教材が分かりにくく、受講生からの質問が多発

取り組み：

- 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全科目の教材課題分析
- 教材改善のための具体策立案
- 専門知識を持つ教材制作者のリクルーティング
- 教材制作プロセスの設計と品質管理
- コーチのリクルーティング体制・教育体制の見直し

成果：

- 全科目の教材を改善し、受講生の理解度向上
- 教材改定プロセスをマニュアル化
- 事業規模の3～5倍の成長に貢献（1億円未満→3～5億円規模）
- クライアントから高い評価を獲得

事例3：デリバリーヘルス店舗の大幅成長

背景：開業半年で月商300～400万円、スタッフ3～5名の小規模店舗

取り組み：

- 広告戦略の抜本的見直しと費用対効果の最適化
- スタッフ採用・教育プロセスの体系化
- 顧客管理システムの改善と再来店率向上施策
- 業務フローの効率化

成果：

- 5年かけて月商1,000～2,000万円規模に成長
- スタッフ数の大幅増加と定着率の向上
- 広告費用対効果の改善による収益性向上

事例3：士業向け業務効率化コンサルティング

背景：弁護士など一人で事業を運営する士業の方が、本来の専門業務に集中できていない課題

取り組み：

- 業務プロセスの詳細分析と非効率点の特定
- NotionとAIツールを活用した業務管理システムの設計
- 専門資格が必要な業務と一般業務の明確な切り分け
- 効率化施策の段階的導入と定着支援

成果：

- 本来の専門業務（弁護士業務など）に集中できる時間の創出
- 顧客管理・案件管理の効率化
- 作業時間の削減と生産性向上

5. 専門スキルと強み

ビジネススキル

| スキル | 経験レベル | 詳細 |
|-----------|-------|---------------------------------|
| 営業力 | ★★★★★ | 飛び込み営業、企画提案型営業、反響営業など多様な営業手法に精通 |
| マーケティング | ★★★★☆ | Web広告運用、SNS活用、コンテンツマーケティング戦略立案 |
| チームマネジメント | ★★★★☆ | 新人育成、チームリーダー経験、パフォーマンス向上施策立案 |
| 事業運営 | ★★★★☆ | 店舗運営、オンラインコミュニティ運営、事業立ち上げ経験 |
| コンサルティング | ★★★★☆ | 業務改善、利益向上施策立案、組織体制構築支援 |

テクニカルスキル

| スキル | 経験レベル | 詳細 |
|----------|-------|---------------------------|
| Notion活用 | ★★★★★ | 業務効率化、情報管理、ワークフロー構築 |
| AI活用 | ★★★★☆ | 業務自動化、コンテンツ作成、データ分析 |
| Web広告運用 | ★★★★☆ | 広告出稿、効果測定、改善施策立案 |
| デザイン基礎 | ★★★☆☆ | 画像選定、写真撮影、イラストレーター基礎 |
| Webサイト制作 | ★★★☆☆ | 基本的なWebサイト設計・制作 |
| 教材設計・開発 | ★★★★☆ | オンライン学習コンテンツ設計、教材改善プロセス構築 |

パーソナルスキル

| スキル | 経験レベル | 詳細 |
|-----------|-------|----------------------------|
| 環境適応力 | ★★★★★ | マニュアルなき環境での自己学習能力、複数業種での経験 |
| 行動力 | ★★★★★ | 「とりあえずやってみる」実践力、高い実行力 |
| コミュニケーション | ★★★★★ | 「口が達者」と評される会話力、多様な環境での適応能力 |
| 課題発見・解決力 | ★★★★☆ | 本質的な問題の特定と効果的な解決策の立案能力 |
| 自己管理能力 | ★★★☆☆ | インセンティブ型環境での高パフォーマンス維持能力 |

6. 営業哲学とアプローチ

営業に対する考え方

「営業っぽい営業」をしないことを重視しています。自身の経験から、営業されているという感覚で話を聞くことが好きではないと感じる方が多いことを理解しています。そのため、以下のアプローチ

を心掛けています：

1. **顧客視点での価値提供**：相手の相談や課題を真摯に聞き、本当に役立つ提案をする
2. **自然な成約プロセス**：無理な押し売りではなく、相手が「お願いしたい」と思える流れを作る
3. **長期的信頼関係の構築**：一時的な売上よりも、持続的な信頼関係を重視する

実践事例：「走り続ければ見てくれる人がいる」

飛び込み営業時代の経験から培った信念です。1日80～100件の訪問をこなす中で、多くの断りを経験しましたが、諦めずに行動し続けることで必ず反応が得られることを学びました。

同時に「ちゃんと欲しい人に届ける」という営業の本質を意識し、単なる売り込みではなく、本当に価値を感じてもらえる相手を見極める目も養いました。

7. 信念と行動指針

「誰もできないなら俺がやる」

新しい環境や未経験の分野でも、必要であれば挑戦するという姿勢を持っています。プログラミング以外の領域では、調べながら学び、実践しながら成長するアプローチで様々なスキルを習得してきました。

「成果があつてこそ価値がある」

「やってもやらなくても収入が変わらない」環境ではモチベーションを感じにくく、成果が直接評価される環境で力を発揮します。成果を出すために必要なことは何でも挑戦し、結果に責任を持つ姿勢を大切にしています。

「カスタマーサクセスの重視」

単に商品やサービスを提供するだけでなく、顧客が本当に成功できるようサポートすることが、長期的な関係構築には不可欠だと考えています。この姿勢がリピート率の向上や事業成長につながると確信しています。

8. キャリアビジョン

短期目標（1～2年）

「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。特に以下の分野での活躍を視野に入れています：

- 営業組織の構築・改善
- 営業パーソンの育成・指導
- 業務効率化コンサルティングの拡大

中長期目標（3～5年）

培ってきた経験とスキルを体系化し、より広い範囲で価値を提供できる立場を目指します：

- コーティング業またはマネジメント業としての確立
- 業界不問で組織改善・人材育成に貢献
- インセンティブ型の報酬体系で自らの価値を最大化

希望する働き方

- 職種： コーティング業、マネジメント業
- 業界： 業界不問（リフォーム業界に関心あり）
- 年収： 3,000,000円以上（基本給最低限＋インセンティブ型を希望）
- 雇用形態： 業務委託契約・フリーランス契約
- 勤務スタイル： フルタイム可

9. 学歴・資格

学歴

- 2004年3月 春日部共栄高等学校 卒業
- 2004年4月 日本大学 入学
- 2007年後半 日本大学 退学

高校時代は野球部で厳しい環境を経験し、精神的な強さと「諦めない心」を培いました。

10. 自己PR

15年以上にわたる多様な業界経験を通じて、「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」を培ってきました。どんな状況でも自ら道を切り拓き、結果を出すことにこだわってきた経験は、様々な業界・企業で活かせる普遍的な強みです。

飛び込み営業から始まり、店舗運営、コンサルティング、そしてオンラインコミュニティ運営と事業経営まで、段階的にキャリアを発展させてきました。特に成果型の報酬体系における実績は、自らの価値を証明してきた軌跡です。

「調べればできる、やってダメなら再度調べる」という学習姿勢と、「誰もできないなら俺がやる」という行動力で、新たな環境でも迅速に価値を創出できることが最大の強みです。マニュアルや既存の枠組みがない状況でこそ、私の真価を発揮できると確信しています。