

職務経歴書

2026年1月18日

松田 祥平

■経歴要約

1 ソフトウェア開発企業に入社

医療業界へ医療システムや電子機器の提案営業を経験（約3年間）

2 クラウドソリューション企業に転職

2.1 WEBデザイン部署に配属

アクセシビリティ担当として、自治体サイト構築におけるコンテンツ制作や移行等の業務を担当（約2年間）

2.2 異動の希望が認められ、WEBディレクション部署に転属

WEBディレクターとして、自治体サイト構築のディレクション業務を担当（約1.5年間）

3 クリエイティブ企業に転職

営業兼、WEBディレクター兼、管理職として、企業サイトや学校サイトの営業活動、WEBサイトのディレクション業務、部下のマネジメント業務等を担当（1年間）

4 個人事業主として活動開始

WEBサイト制作、グラフィックデザイン、写真撮影などの事業を実施

個人事業主として、営業、制作、運用・保守、経理などの業務を全て担当

現在に至る

■ポートフォリオサイトの紹介

<https://portfolio.gearfree.work/>

上記URLが、私のポートフォリオサイトです。ご確認ください。

特に個人事業主として活動を開始してからの実績は、ポートフォリオサイトに記載しております。



■職務内容

株式会社ファーストーン	
クリエイティブ業 従業員数 35名 資本金 10,000千円	
2024年5月 ～ 2025年9月	WEBクリエイティブ事業部 ▼業務内容 営業兼、WEBディレクター兼、管理職として、コーポレートサイトや学校サイトの提案営業や構築のディレクションを行いました。 ・ サイト構築の企画提案（商談、提案書作成、見積書作成、プレゼン等）

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客とコミュニケーション（打ち合わせ、ヒアリング、問い合わせ対応等） ・ 社内他部署のコミュニケーション（報告連絡相談、制作作業委託等） ・ サイトの提案、設計（要件定義、サイトマップ作成等） ・ スケジュール、進捗管理、予算管理 <p>▼取り組み</p> <p>「プロジェクト管理システムの導入」</p> <p>私が入社した際、複数のサイト構築案件が同時進行しているにも関わらず、タスクが一元管理されておらず、タスク漏れや期日遅延、タスク重複による残業が多発している状態でした。</p> <p>従ってプロジェクトやチームメンバーのタスクが一元管理できる、システムの必要性を社内でプレゼンし、導入に至りました。</p> <p>その結果、タスク漏れ、期日遅延、タスク重複による残業等が大幅に減りました。</p> <p>▼制作実績（一部）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 英明フロンティア中学校・高等学校サイト (https://eimei-frontier.ed.jp/) ・ 株式会社コラントッテ 採用サイト (https://recruit.colantotte.co.jp/) ・ 昌栄運輸株式会社 コーポレートサイト (https://www.shoei-unyu.jp/) ・ ワーカーズコープ西日本 公式 WEB サイト (https://workers-coop-west.roukyou.gr.jp/) 等 <p>2024 年度：計 10 民間事業サイトのディレクションを担当</p> <p>2025 年度：計 5 民間事業サイトのディレクションを担当</p>
--	---

<p>株式会社スマートバリュー</p> <p>クラウドソリューション業、従業員数 278 名、資本金 1,044,944 千円</p>	
<p>2022 年 7 月 ～ 2024 年 4 月</p>	<p>開発・デザイン Division 情報デザイン第 2Group 情報アーキテクチャ Team</p> <p>▼業務内容</p> <p>部署異動の希望が承認され転属し、自治体サイト構築のディレクション業務に携わりました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客とコミュニケーション（打ち合わせ、ヒアリング、問い合わせ対応等） ・ 社内他部署のコミュニケーション（報告連絡相談、制作作業委託等） ・ サイトの提案、設計 ・ スケジュール、進捗管理（サイト全体） <p>▼取り組み</p>

	<p>「顧客へ提出する資料のリニューアル」</p> <p>社内で行う作業内容やサイト構築の流れを記載した資料がありましたが、専門用語が書かれていたり、事前に知らせておくべき内容が漏れていたり、いくつか課題のある内容でした。</p> <p>従って制作部署出身のキャリアを活かし、専門用語の解説や記載漏れの内容を追記する等、資料のリニューアルを行いました。</p> <p>▼制作実績（一部）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 千代田区の文化財 (https://www.edo-chiyoda.jp/) ・ 白岡市 (https://www.city.shiraoka.lg.jp/index.html) ・ 堺市上下水道局 (https://water.city.sakai.lg.jp/index.html) ・ 南九州市 (https://www.city.minamikyushu.lg.jp/) 等 <p>2022年度：計 15 自治体サイトのディレクションを担当</p> <p>2023年度：計 10 自治体サイトのディレクションを担当</p>
<p>2020年5月 ～ 2022年6月</p>	<p>開発・デザイン Division 地域情報 WEB デザイン Group アクセシビリティ Team</p> <p>▼業務内容</p> <p>自治体サイトの構築にアクセシビリティ担当として、コンテンツ制作や移行業務に携わりました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツ制作や移行業務 ・ スケジュール、進捗管理（コンテンツ制作業務） ・ 一部作業を委託した外注業者のマネジメント <p>▼取り組み</p> <p>「事前のリスク察知」</p> <p>従来の作業では一部の案件で、納品後に顧客からクレームや修正作業を要求されることが課題でした。</p> <p>従って自案件を任されるようになってからは、既存サイトを調査し、事前にリスクのある要素をピックアップしました。</p> <p>また作業後の完成図を資料化し、作業前に担当ディレクターを介して顧客へ共有することで、手戻り作業発生の防止に努めました。</p>

株式会社石川コンピュータ・センター ソフトウェア開発業、従業員数 460 名、資本金 220,200 千円	
2017 年 4 月 ～ 2020 年 4 月	<p>医療システム本部 営業部営業 1 課</p> <p>▼業務内容 病院や診療所などの医療業界へ、医療システムや電子機器の提案営業を行いました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 医療システム（電子カルテや健診システム等）の導入、更新提案 ・ 電子機器（サーバ、パソコン、プリンター等）の販売 ・ 営業事務（プレゼン資料作成、見積書作成、発注処理、請求処理等） <p>▼取り組み「複数プランの提案」 担当した顧客は、システムや電子機器を必要としながらも、財政に余裕がないことが課題でした。 従って、まずは「最安価格プラン」と「最高価格プラン」の 2 パターンを提案。 その後、細かいヒアリングと地道な営業活動を積み重ねて信頼関係を構築し、最適な契約の締結を心がけました。</p> <p>▼契約実績（一部）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 石川県 A クリニックにインターネットパソコン 10 台を販売（約 1,100 千円） ・ 石川県 H 病院の栄養システムを更新（約 1,600 千円） ・ 福井県市立 T 病院の健診、栄養、検査システムを更新（約 19,000 千円） ・ 福井県 K 総合病院へ健診システムを新規導入（約 40,000 千円） 等

■スキル

- ・ WEB ディレクション
ヒアリング、打ち合わせ/マーケティング/サイトの企画提案、コンセプト設計/サイト設計、要件定義、サイトマップ作成/画面設計、ワイヤーフレーム作成/スケジュール管理、品質管理/外注業者アサイン、マネジメント
- ・ WEB デザイン
配色提案/WEB デザイン/バナー画像制作/画像レタッチ/アクセシビリティ対応
- ・ WEB コンテンツ制作
写真撮影、レタッチ/取材/キャッチコピー提案/文章ライティング
- ・ WEB システム開発・インフラ整備
WordPress 導入、セットアップ/WordPress プラグイン導入、セットアップ/アニメーション付与

/投稿機能構築/フォーム構築/ドメイン取得、ネームサーバー設定/サーバー設定/

- ・ WEB 運用・保守管理

ドメイン管理/サーバー管理、バックアップ、復元/SEO 対策/Goole Search Console セットアップ/Google Analytics セットアップ/Google reCAPTCHA セットアップ

- ・ 営業スキル

商談/提案書作成、プレゼン/営業事務

- ・ プログラミング言語

HTML/CSS/JavaScript/jQuery

- ・ ソフトウェア

Photoshop/XD/Figma/WordPress/Lychee Redmine/Word/Excel/PowerPoint

■自己 PR

「顧客目線」と「制作目線」2つの観点をかね揃えていることが、私の強みです。

営業職と制作職、そしてディレクター職の経験を元に、両者の思いをくみ取り、落としどころを見つけることに努めて参りました。

- ・ 例 1：顧客から追加要望を受けた際は、納期遅延や積算工数超過に繋がらないかを考え、調整する
- ・ 例 2：技術上の問題でどうしてもご要望をお受けできない時は、ただお断りするのではなく、代替えとして別機能や運用方法変更を提案する
- ・ 例 3：制作者のリソースが不足した際は、作業の一部を引き取って対応する

プロジェクトが終了した際は、顧客からも制作者からも、両者から感謝されるような仕事を全うすることに努めて参りました。

従って「顧客目線」と「制作目線」2つの観点をかね揃えていることが、私の強みです。