

MIOKA YAMAKAWA

実績・制作物紹介

2021年4月～2024年9月

※クライアント案件等掲載しておりますので、御社外への流出はご遠慮いただきますようお願い申し上げます。



目次

01 自己紹介

02 経歴・スキル

03 実績

04 制作物

05 今後の展望

01

自己紹介

自己紹介

山川 美緒香

資料をダウンロードいただき誠に有難うございます。

1998年5月30日生まれ、大阪府出身の山川美緒香(みおか)と申します。

幼少期3年間をオランダで過ごし、以降は東京都在住です。

2021年に総合広告会社へ就職。主に放送・通信業界に対する企画営業を担っていました。

退職後は心理系大学での知見を活かし、医療事務に従事しています。

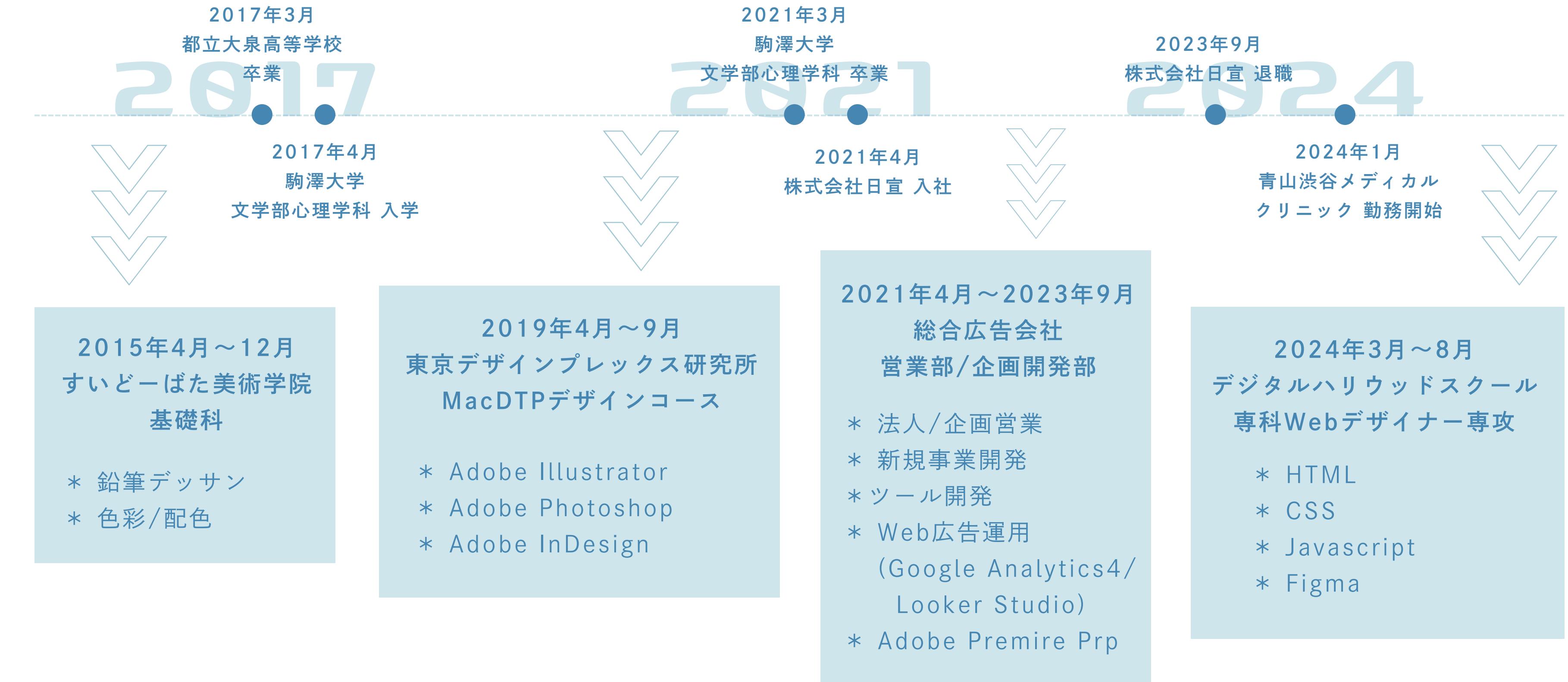
小さい頃からモノづくりが好きで、自身の作ったモノが何かに役立ったり、喜ばれたりすることに活力を見出していました。今も変わらず、際限なく精魂を注げられる領域です。中でも、人々の生活により身近で、普遍的価値のあるWebサイトに興味を惹かれ、いつしか「世の中に溢れるモノ/サービスの想いや背景を丁寧に、魅力的に伝えたい」という信念が生まれました。

情報を必要としている人へ適切に届け、プラスな体験/感情に繋がる一助となれるよう、技術や知識のアップデートに尽力しつつ携わっていきたいです。

02

経歴・スキル

経歴・スキル



03

実績

月刊発行部数200万部 ケーブルテレビ局向け雑誌の制作進行管理



全国ケーブルテレビ局を対象に、CS放送及びコミュニティチャンネルの番組表・番組内容を掲載している「チャンネルガイド」制作進行管理を担っていました。10~20局前後の担当クライアントから依頼いただいた仕様変更対応の他、毎月の見積り作成/ページ内と連動したチラシ制作/デジタル(電子)版導入支援など幅広い業務を経験。

2023

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT | |
|--------------|-----|--------------------------|-----------------------|-------------------|-----------|---------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
| | | 広告入稿・原稿修正〆切(11月号分) | | | | | |
| | | 売上原価チェック(9月売分) | | | | | |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| | | 校了・下版日(11月号分) | | | | | |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | |
| | | 得意先担当者/グローバルIP/社内担当者更新依頼 | | | 納品(11月号分) | | |
| | | | 売伝〆切(10月売分) | | | | |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| | | 台割確定・局より原稿送付(12月号分) | | 提出期限・ZAC締め(10月売分) | | | |
| | | | 仕様・納品先など局の入力期間(12月号分) | | | | |
| 29 | 30 | 31 | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | | 内容確認・承認作業(12月号分) | | | | | |
| ガイド誌制作進行について | | | オーダーシートシステムについて | | | 請求書について | |

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
制作期間：毎月(右図参照)
売上：月約1,500,000円(粗利率約30~50%)
※局毎の部数/仕様/ページ数により異なります

小学生向け オンライニイイベント告知用LP制作

<https://special.discoveryjapan.jp/campaign/naoj2021/>

ディスカバリーチャンネル × 国立天文台presents

国立天文台と 学ぶ宇宙、そして アルマ望遠鏡

2021年 8月22日(日)

開催日 時間 13:30～14:30(終了予定)

国立天文台の天文・宇宙のスペシャリストによる身近な宇宙の話や、
アルマ望遠鏡などの望遠鏡を解説。クイズやQ&Aも楽しめ、
夏休みの自由研究にもぴったりなオンラインワークショップです！

国立天文台・アルマ望遠鏡って？

国立天文台

世界最高の解像度を誇る日本の天文台のナショナルセンターです。大規模な施設を提供することから、天文学研究と天文観測機器の開発を広く推進しています。

アルマ望遠鏡

南米チリの標高5,000mの高地に建設され、2011年に科学観測を開始した大型望遠鏡。日本を含む22の国と地域が協力して運用しています。2015年には世界で初めてブラックホールの撮影に成功し、世界中で熱狂となりました。

プログラム

- ★
星座早見で、夏の星座を探してみよう！
- ★
宇宙の話や、アルマ望遠鏡などの望遠鏡について楽しく学ぼう！
- ★
国立天文台の先生にきいてみよう！

資料ダウンロードはこちらから！

※ダウンロードした一部の資料は、イベントでは使用せず各自用にのみお使いいただく事があります。

星座早見
あなたの住む街の星空をみてみよう！
「今日のほしやら」

開催概要

| | |
|----------|---|
| 日程 | 2021年8月22日(日) |
| 時間 | 13:30～14:30(終了予定) |
| 参加対象 | 小学生(1～6年生)と保護者の方 |
| 配信方式 | ZOOM(ウェビナー形式) (※参加者のPC接続確認などは参加者ご自身でご準備ください) |
| 主催 協力 | ディスカバリーチャンネル 国立天文台 |
| 参加局 | (略不同・五十音順) 株式会社東芝シティーケーブル かがわCATV情報プロジェクト 株式会社ケーブルコモンネット三重 (株式会社ZTV、伊賀上野ケーブルテレビ株式会社、 株式会社アバンスコープ、松阪ケーブルテレビ・ステーション株式会社) ケーブルテレビ株式会社 株式会社コミュニティネットワークセンター JCOM 株式会社 堀井ケーブルテレビ株式会社・さかいケーブルテレビ株式会社 |

ディスカバリーチャンネルのオススメ番組

毎週日曜20時～24時は「日曜宇宙シアター」を放送中！
毎週日曜日の夜に選りすぐりの宇宙番組を4時間連続でお届け。基礎知識や驚きの事実、感動ストーリーなど盛りだくさん！あなたを果てしない宇宙への旅へと誘う特別編成！8月8日～29日は15～24時の拡大版スペシャル編成でお届け。

| | |
|--|--|
| 宇宙の解体新書 「ブラックホールの秘密」 7/11 21:00～ | 宇宙の解体新書 「太陽の内部」 7/18 21:00～ |
| CGアニメーションを使い、宇宙で最も恐ろしいとされているブラックホールの内部に潜入。その本当の姿を明らかにする。 | 地獄にどっても欠かせない太陽。CGアニメーションでプラズマの海を取り払った姿を描き出し、その下に隠された秘密を暴く。 |
| 宇宙探査フロンティア | 解明・宇宙未来図 |

国内の小学生(親子)を対象としたオンラインイベントの告知用LPを営業担当として進行管理。
「夏休みの自由研究を応援する」というテーマに加え、お勧め番組への誘導を要望として挙げられていましたため、番組表への遷移/YouTube動画の埋め込み等を取り入れました。
制作過程において、PRとしてティザーページを公開したいという追加依頼にも柔軟に対応。
当時はオンラインで親子約500組が参加し、施設と番組周知に繋がりました。

クライアント：大手メディア企業様
制作期間：2021年5月～7月
売上：368,500円 (粗利率35.1%)

ケーブルテレビ局 サービス周知用パンフレット制作

◎能越ケーブルネットの光サービス
ケーブルネット光
サービスガイド

◎能越ケーブルネット

テレビ/ネット/デンワのサービス案内用パンフレット制作を営業として担当しました。半年毎の改訂増刷が主でしたが、新しい表紙やレイアウト変更など積極的に提案。料金やチャンネル番号といった細かい文言で構成されていたため、クリエイティブ部署への指示出し時は、自身で1Pずつ入念に確認し疑問解消を行ってからの赤字送付をモットーとしていました。

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
制作期間：2021年7月～8月
売上：373,500円（粗利率36.9%）

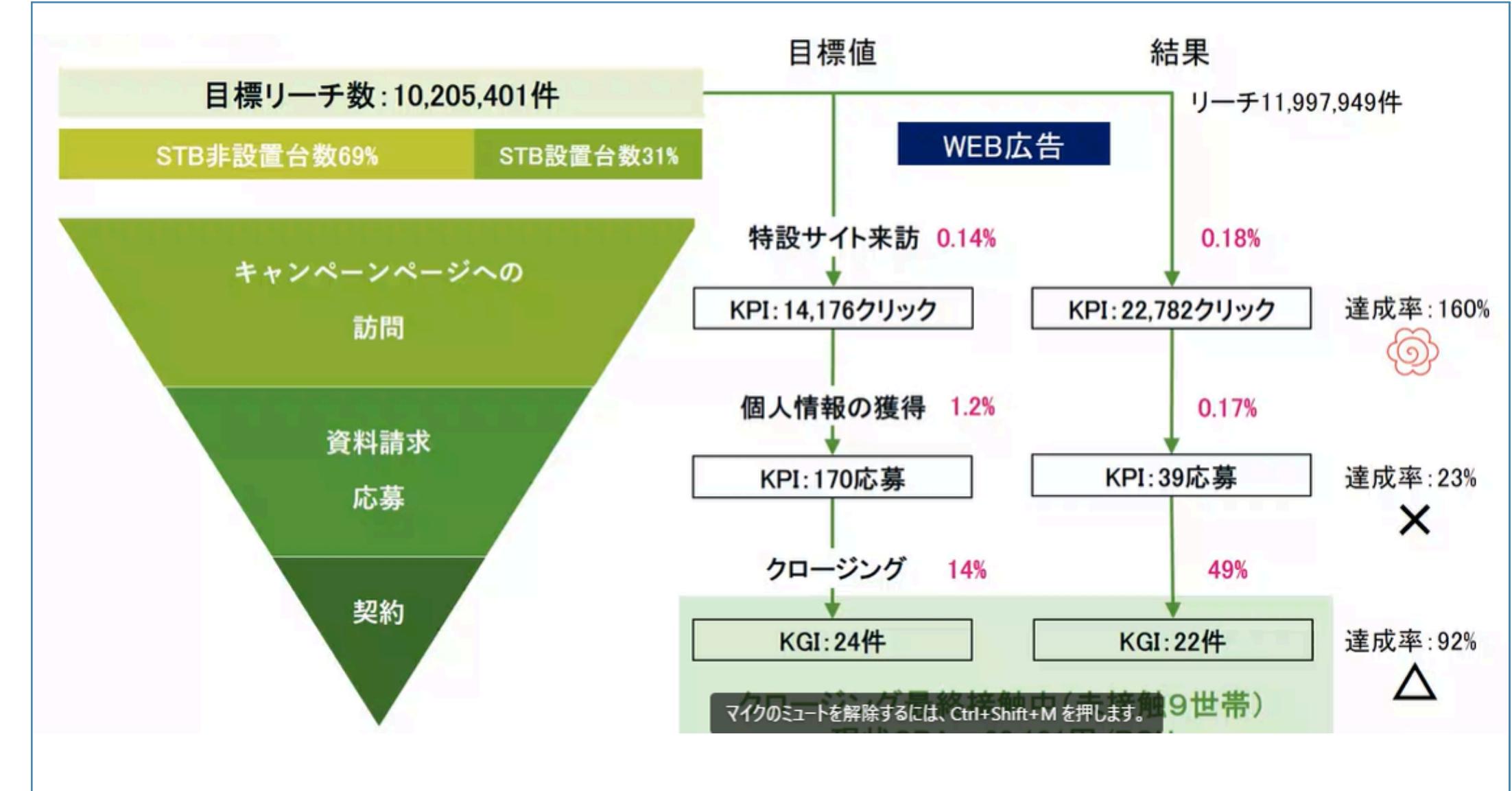
配信開始コンテンツ訴求用LP制作



旬の配信開始コンテンツにリンクを設け、クライアントが提供している映像配信プラットフォームへの遷移を目的としたLP制作。四半期に一度の頻度で依頼いただいていたため、ベースとなる制作費+追加依頼があった際の価格感を握っておき、スムーズに進むよう調整。広告用バナーはイメージが湧きやすいよう、アプルーバルに則して支給素材の写真配置/文言考案等を行ってラフ作成したのち、デザインチームへ共有していました。

クライアント：番組供給事業者様
制作期間：2021年8月下旬～9月
売上：218,900円（粗利率21.8%）

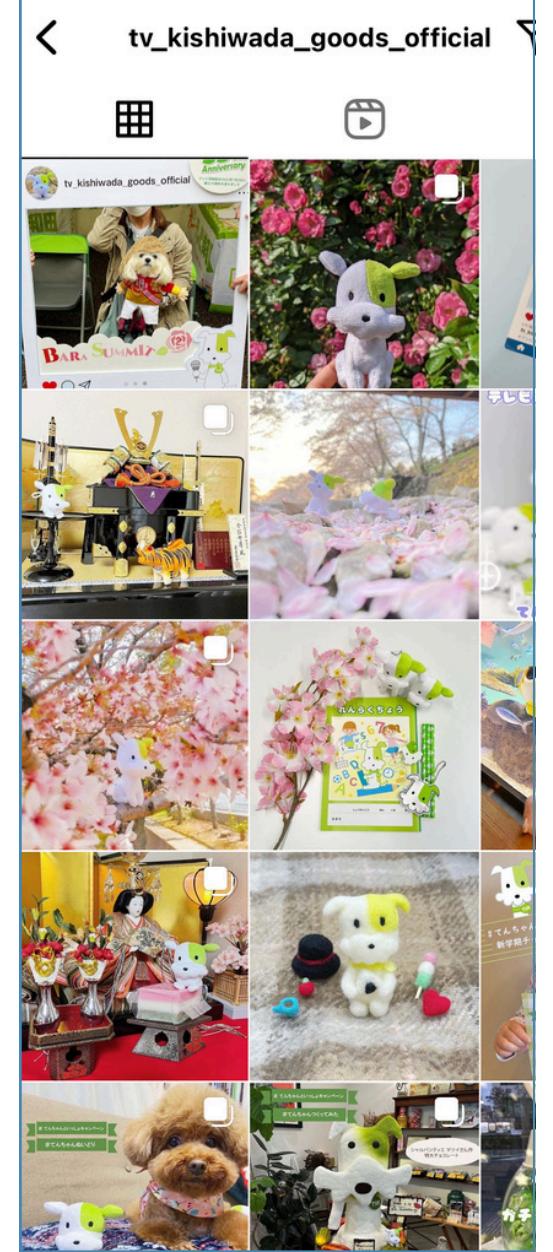
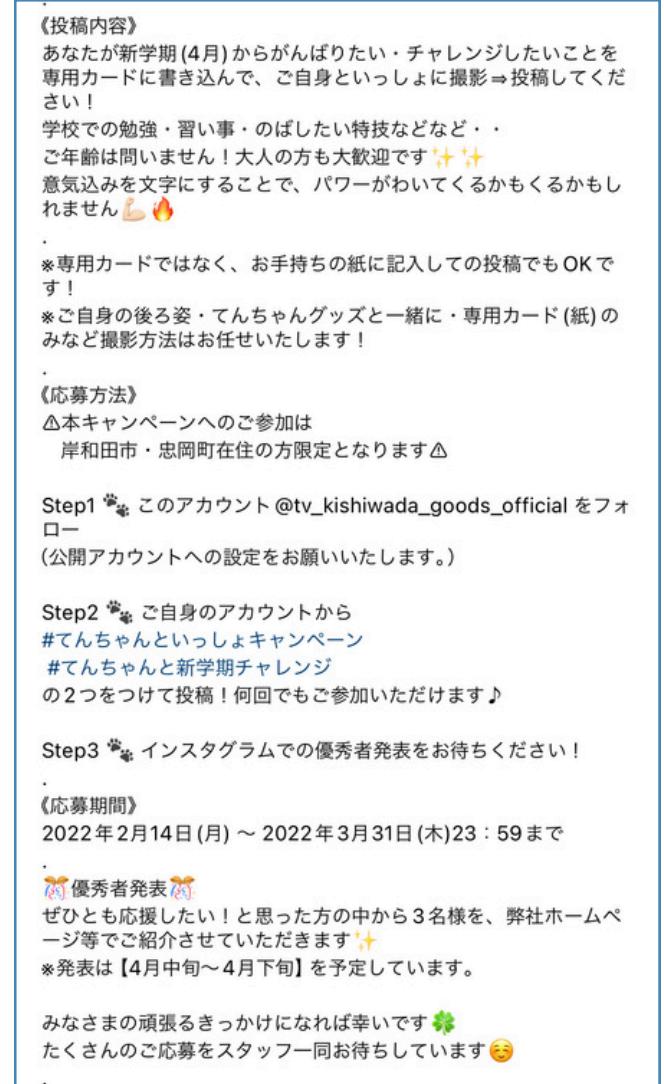
ファミリー層向け 子育て応援キャンペーン設計



第3の販売チャネル開拓として、F1F2/M1M2を中心とした若年ファミリー層へのキャンペーン企画設計を行いました。クライアントが元々実施されていた「こども応援プロジェクト」と絡めながら、キャッシュバック/家電抽選/QUOカードプレゼント等をLP上で訴求し、流入元となるGDN/LINE/Instagram広告を運用。結果的にページへの訪問は160%(22,782クリック)⇒資料請求は23%(39応募)⇒新規契約は92%(22件)にて着地。

クライアント: 大手電気通信事業者様
制作/実施期間: 2022年1月~3月
売上: 843,000円 (粗利率28.6%)

ファミリー層向け 子育て応援キャンペーン設計 – Instagram投稿キャンペーン



前頁の販路拡大と並行し、潜在ユーザーへの認知/既加入者のファン化といったブランド力強化を依頼されていたため、Instagram上で参加型投稿キャンペーンを実施。参加方法の手軽さや実施シーズンにマッチした企画を考案し、参加用カード用紙(左画像:Illustrator使用)と投稿文を作成しました。※参加者収集に難があり、その後アカウント周知へと軌道修正。

クライアント：大手電気通信事業者様
制作/実施期間：2022年1月～3月
売上：843,000円 (粗利率28.6%)

ケーブルテレビ局 YouTube チャンネル開設



＜ 知っとこ!湘南TV

SCN Official Channel

知っとこ! 湘南TV

知っとこ!湘南TV
@TV-uk8fp

チャンネル登録者数 755 人・34 本の動画

【湘南を盛り上げる！】 >

scn-net.jp、他 3 件のリンク



- 伝説の駄菓子屋 10年ぶりに再訪**
【平塚】地元女子アナが駄菓子屋で大人買いしたら大変なことに... 1292 回視聴・2 年前
- 平塚駅チカ 映えスポット**
地元女子アナと行く！平塚駅近くの映えスポット巡り【湘南フォトジェニック】 1406 回視聴・2 年前
- 地元民も絶賛 平塚のお土産**
お土産で迷ったらコレ！地元アナが選ぶ平塚お土産 5選【食べ物編】 5366 回視聴・2 年前
- 100km の体感速度 誰でも乗れるレンタルカー**
【体感速度 100km】免許無しでも乗れるレンタルカートが楽しすぎた！【F】 786 回視聴・2 年前



SCN Official Channel

湘南スペクトル

海街スタジオ

湘南ひらつか情報部

正さんぽ SCN OFFICIAL CHANNEL

海街 WQnder

正 街ストーリーズ

知っとこ！湘南TV SCN Official Channel

湘南いろどり 広場

サービスエリア内の観光地や飲食店、居住にあたっての魅力をより多くの方に届けたいという
クライアントの希望に応えるべく立ち上げた公式YouTubeチャンネルです。チャンネル名考案
(右図: Illustrator使用)から始まり、毎回の動画企画提案/ロケ地選定/原稿作成/備品調達/
撮影/動画編集等を一気通貫で行っていました。月次レポートで提示したトラフィックソース
別のクリック率やインプレッション数を考慮しつつ、再生数が伸びるよう尽力。

クライアント: ケーブルテレビ事業者様
実施期間: 2021年12月～2023年3月
売上: 月約250,000円 (粗利率約30%)

ケーブルテレビ局 YouTube チャンネル開設 — サムネイル制作



【大磯あるある】大磯出身アナ同士
なら何個『あるある』揃う？

5713回 視聴・1年前



初動は協力会社へ発注していたサムネイルですが、コスト削減のため内製に切り替え。
Illustratorを活用し、ひと月あたり2点ペースで制作していました。視認性担保のための配
色やYouTubeというプラットフォームを意識した文言選定により、再生回数の伸び悩んでい
た動画は視聴数が約6倍(261回⇒1,537回)に向上しました。

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
実施期間：2021年12月～2023年3月
売上：月約250,000円（粗利率約30%）

ケーブルテレビ局向け LINE施策の実装



局が保有している公式LINE活用のためのツール開発をプロジェクト部員として担当。全国ケーブルテレビ局のLINEアカウント運用状況調査から開始し、約70局分の友達数/配信頻度/配信内容等をリストに集約。定期配信で未加入者/既加入者へのタッチポイント増加、家族構成や契約内容の登録情報を踏まえたコンテンツ出し分け、リッチメニューへのチャットボット導入による自動化など提案し3局受注、新たな事業開拓の一助となりました。

| 局名 | 登録者数 | 友達数 | 定期配信 | リッチメニュー | 家族構成 | 契約内容 | 登録内容 | ランク(参考値) | タッチポイント |
|---------------|-------|-------|-------|---------|-------|------|------------|----------|---------|
| 伊万里ケーブルテレビジョン | 486 | 811 | 1,693 | 2,329 | 3,661 | 1 | 22.1.27(木) | ★★★★ | × |
| CCN | 2,999 | 3,299 | 8,518 | 7,326 | 7,774 | 2 | 22.1.27(木) | ★★★★☆ | ○ |
| OCCTV | - | - | - | 288 | 323 | 3 | 22.1.27(木) | ★★☆☆☆ | × |
| CCNet | 2,179 | 3,141 | 4,195 | 5,310 | 5,534 | 4 | 22.1.27(木) | ★★★★ | ○ |
| アーバンケーブルテレビ | 677 | 928 | 1,306 | 1,614 | 1,695 | 5 | 22.1.27(木) | ★★★★☆ | × |
| おおきなまきケーブル | 1,791 | 1,773 | 1,863 | 1,797 | 2,024 | 6 | 22.1.27(木) | ★★☆☆☆ | × |
| 福岡ケーブルテレビ | - | - | - | 260 | 3,191 | 7 | 22.1.27(木) | ★★★★ | ○ |
| 福岡ケーブルテレビ | - | - | - | - | - | 8 | 22.1.27(木) | ★★★★ | ○ |
| 福岡ケーブルテレビ | - | - | - | - | - | 9 | 22.1.27(木) | ★★★★ | ○ |
| 福岡ケーブルテレビ | - | - | - | - | - | 10 | 22.1.27(木) | ★★★★ | ○ |

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
企画/実施期間：2022年11月～2023年9月
売上：初期 1局約440,000円 (粗利率約25%)
月額 1局約150,000～200,000円

ケーブルテレビ局向け LINE施策の実装 —構想資料

現状の局LINE配信状況

LINEアカウント開設: 67局 ⇒ リッチメニュー導入: 41局
⇒ コンテンツ配信実施: 45局
⇒ チャットボット導入: 11局
⇒ アカウントのみ保持: 20局 ※全国CATVは約280局、日宣取引は約180局程度

リッチメニューについて

主に導入されている機能一覧

- <テレビ関連>
 - ・番組表(ミチャン / 専門チャンネル / デジガイド)
 - ・動画配信サービス(Netflix / Hulu / DAZN)
 - ・取材依頼
 - ・ライブカメラ
- <エンタメ>
 - ・プレゼント(LINE友達限定 / 加入者限定 / 抽選)
 - ・チャンネル / 友達紹介 / 初期費用無料 / 新生活応援 etc.)
 - ・LINEスタンプ
 - ・地域グルメ(ショッピング)情報
 - ・公式サイト / 公式アプリ
 - ・公式アカウント(Twitter / Instagram / Facebook / YouTube)
- <加入者向け>
 - ・マイページ(料金会計 / 請求内容 / 計約内容)
 - ・お問い合わせ / よくある質問 / Q&A
 - ・メンテナンス / 障害情報
 - ・アンケート回答
- <未加入者向け>
 - ・料金シミュレーション
 - ・お申込み / 資料請求
 - ・来店予約(局社 / スマホ教室)

配信内容について

主な配信内容

- ・プレゼントキャンペーン(LINE友達限定 / 加入者限定 / 抽選)
- ・チャンネルガイド遷移
- ・局サービス紹介(スマホ / Wi-Fi / OTT / 光 / ハウスクーニング / お伊 / 野菜宅配)
- ・局キャンペーン告知(乗り換え / 無料トライアル / 友達紹介)
- ・局イベント告知(スマホ教室 / 体験会)
- ・局公式アプリ/SNS紹介
- ・コミュニケーション情報
- ・専門チャンネル番組紹介
- ・地域イベント告知
- ・広告掲載
- ・その他お知らせ/メンテナンス情報

※リッチメニューを導入している局は配信も比較的活発に行っている傾向

※配信頻度は局により様々だが、週に2~5回(約10回) / 週に1回(約15回) / 月に1回(約10回)が大半。

座組について

WEBサイトやLPからの大量なサイト離脱者に対して
後退していくように、
LINEに誘導して情報収集し、適切な情報を届け、分析する仕組み

座組について

① LINEに誘導 フェーズ

一定の意認知はあるものの、求められている情報を効率的に訴求できていないなど不一致による離脱者に対してLINEを活用し、見込み客をナーチャリングする

② 情報収集 フェーズ

③ 適切な情報を届け、分析する

座組について

② 情報収集 フェーズ

CATVの複雑なサービス体系理解のフォローとして「LINEでカンタンに相談できる」など、ARUP UP目的合めたチャットボットツール切り口での誘導は最有力候補。

常設の誘導入口のため、チャットボットツール+αの切り口を設定する場合、無理のないサービス提供が理想。

例) 毎月抽選で、東京でおすすめのお土産が当たる!

※当社で、東京で人気のお土産をピックアップ・抽選・発送管理まで受託

③ 日宣の提供価値

■未実装局に対してはチャットボットツールの提供 - 既加入者 / 未加入者

■プレゼント品の選定、抽選・発送業務 - 既加入者特典として

※既加入者、未加入者どちらにも有効

座組について

③ 適切な情報を届け、分析する フェーズ

前頁で述べたように、既加入者・未加入者に切り分けたリッチメニュー開発は必要と想定。CATV独自のPUSH配信を活用しながら、その上で「ブロック率5%」の実現を目指せば理想形。広告に頼らず地道に集客するよう友だち集めを。それでも、3割近くのブロックが出てしまっているアカウントは多いはず。

コンテンツ案① クイズで当たる! プレゼント > 既加入者リッチメニュー

SDGsテーマでクイズを毎月用意(各局共通)。具体的なプレゼント応募より楽しみながら学べるもの、各局もSDGs表明をしていることを考慮。

※① LINEに誘導にともないして未加入者リッチメニューにも契約者特典としている

コンテンツ案② チャットボット > 既加入者/未加入者リッチメニュー

実装済みの局には提供不要

コンテンツ案③ CSコンテンツ情報 > 既加入者/未加入者リッチメニュー

リッチメニュー設定ではなく、アンケートの回答に沿ったジャンルのコンテンツを配信(日本の強みとして導入希望)。

コンテンツ案④ インタラクティブ動画、申し込み > 未加入者リッチメニュー

インタラクティブ動画による分かりやすいおすすめコース紹介。各フローチャートのラストカットだけ各局版、それ以外は共通版で制作。※WEBサイトやYouTubeでも活用可

日宣の提供価値

■上記のようなコンテンツ提供+局の独自で配信しているコンテンツのブロック率等分析・レポートイン

■将来的にはWEBナビ/デジガイドを改修・リニューアルしてリッチメニューに常設化

導入検討局「伊万里ケーブルビジョン」

所在地: 佐賀県伊万里市立花町1542番地8
設立: 1989年7月26日
資本金: 9,065万円
従業員数: 29人

現状の配信

2023.3.24(金)

2023.4.18(火)

LINE友達登録時

現状のリッチメニュー

導入検討局「伊万里ケーブルビジョン」

現状のリッチメニュー

家電量販店設置用 リーフレット制作



WiMAX+5G 家族みんなで快適 インターネット!

WiMAX+5Gの魅力

WiMAX+5G オススメポイント

- 01 ネットがたっぷり楽しめる
- 02 工事不要・即日開通
コンセントさすだけ
- 03 3つのネットワークが使える
- 04 いろいろな機器に対応

WiMAX+5Gの魅力

WiMAX+5G オススメポイント

- 01 ネットがたっぷり楽しめる
- 02 工事不要・即日開通
コンセントさすだけ
- 03 3つのネットワークが使える
- 04 いろいろな機器に対応

03 04

従来より配布されていたリーフレット改訂にあたり、4社とデザインコンペの末受注した案件です。直販版とMVNO(各家電量販店)版合計して8版分の制作を担い、店舗毎に注釈や規定が異なっていたため、制作チームと連動しチェックリストを設ける等細心の注意を払い進行。以降四半期に一度の改訂増刷では売上70~80万円程度、付随する新プラン訴求チラシも売上20万円程度と別案件にも繋がりました。※表紙(撮影)のみ別企業様が担当しております。

クライアント：大手電気通信事業者様
制作期間：2022年3月～5月
売上：1,506,000円（粗利率37.5%）

家電量販店設置用 リーフレット制作 - 提案用企画書

与件の整理

現状
20~40代のインターネット検討の方に対し、各チャネル店頭スタッフがサービス説明時に使用(配布)している、WiMAXサービスの加入促進を目的としたリーフレット。

課題
✓ スマホデータ大容量プランの拡充と光回線の低価格化により市場が縮小
✓ auスタッフがWiMAX営業に不慣れで売り切れていない

他社比較以前に・・・「WiMAXが何か分からないます」検討にも迷り着けない人が一定数いるのではないか?

WiMAXの魅力を理解できるツールであることが大切

1 お客様にサービスを理解してもらうために、店舗スタッフ側も案内しやすい構成に。
2 検討しているお客様が、自分の生活に合ったインターネットサービスとしてWiMAXを選んでいただけるような内容に。

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

課題理解を深めるために

20~40代を集めてグループディスカッションをしてみました
お題: WiMAXって知ってる?

Wi-Fiサービスなんだろうけど、それ以上は分からな…

聞いたことはあるけど、名前しか知らない

他社含め、種類が多すぎて何が違うかどうやって選べばいいのかわからない

空港で借りるポケットWi-Fiみたいなやつ?

WiMAXが高速インターネットサービスということを認知している人は少ない状況。
ネット環境検討中の人にメリットを明確化、自分ゴト化してもらう必要がありそうです。

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

さらに、課題の本質を探るために

WiMAXを知らないターゲットが多いようなので、WiMAXのプロにヒヤリングしてきました

WiMAXはなにが良いのか?
✓ コンセントに挿すとすぐに使えるから引っ越し時はとっても便利で簡単
✓ 1ヶ月間データ無制限はWiMAXだけ
✓ 月額費用は他社と比べて一番安価

光インターネットとの違いは?
光回線と比べ、外からネットを受信するため、壁の厚さや場所によっては接続にくいことがある

調査店舗: ビッグカメラ秋葉原店、ヨドバシカメラ秋葉原店

まずオススメされたポイントは「設置が楽」ということ。

店舗スタッフから強く売りにくる印象は薄く、聞かれた質問に答えていくといった接客。

お客様によって利用シーンが様々ななるサービスだからこそ、「自分に合ったプラン」として検討いただくために、スタッフの案内がより重要なこと。

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

コンセプトのご提案

WiMAXとは、
「誰でも簡単に始められて、すぐに快適。」

コンセントに挿すだけの工事不要で誰でも簡単

au5G・au4G LTE・WiMAX2+でストレスなく快適なネット回線

ネット検索で調べて、ちょっとリテラシーのある人。店頭が初見のリテラシーのない人。説明力の高いスタッフ、そうでないスタッフ。どんな人にも、どんな使い方でも、どんなスタッフでも安心・納得いただけるようWiMAXの魅力が理解できる道標としてのリーフレットに。

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

デザインのご提案 (2-3ページ)

Aパターン

お客様満足度
3年連続
No.1 WiMAXが選ばれる 3つの理由

POINT 1 工事が不要! その日からすぐに使いいただけます

POINT 2 3つのネットワークが利用可能で快適! 5Gにも対応しています

POINT 3 スマホとセットで家族のスマホ代が永年割引でおトクに!

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

デザインのご提案 (4-5ページ)

Aパターン

あなたにおすすめのWiMAX+5Gルーターは?
POINT 1 3つのネットワークが利用可能で快適! 5Gにも対応しています
POINT 2 スマホとセットで家族のスマホ代が永年割引でおトクに!
POINT 3 フローチャートを用いて自分に合ったルーターを探していただくことで、診断テスト感覚で楽しんでいただけながら自分ゴト化を。
POINT 4 デザイン = 構成 = デザイン = 構成 =

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

デザインのご提案 (2-3ページ)

Bパターン

POINT 1 工事が不要! その日からすぐに使いいただけます
POINT 2 3つのネットワークが利用可能で快適! 5Gにも対応しています
POINT 3 スマホとセットで家族のスマホ代が永年割引でおトクに!

B-1 **B-2**

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

デザインのご提案 (2-3ページ)

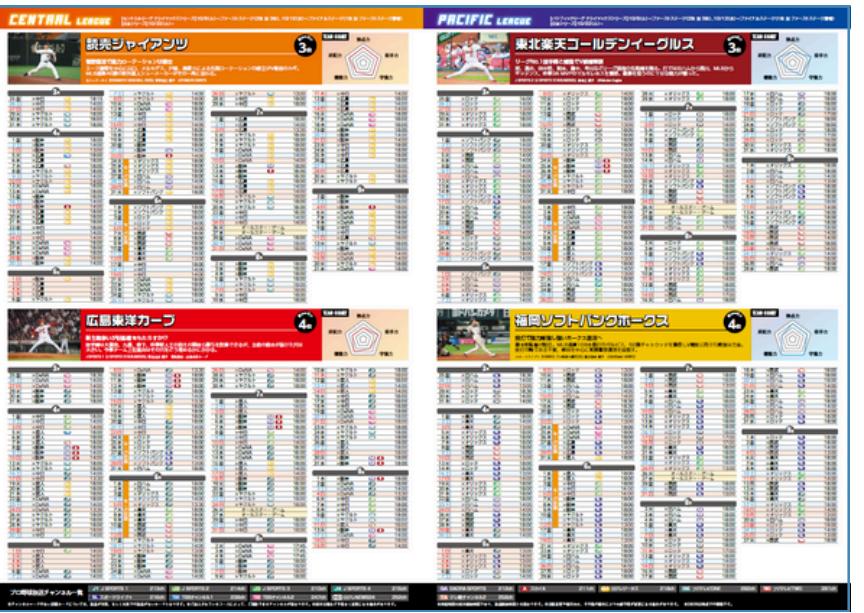
Cパターン

WiMAX+5Gの魅力
3年連続
No.1 WiMAXが選ばれる 3つの理由

POINT 1 工事が不要! その日からすぐに使いいただけます
POINT 2 5G対応でネットが快適 さまざまな機器でご利用いただけます
POINT 3 スマホとセットで家族のスマホ代が永年割引でおトクに!

Copyright 2022 NISSEN Inc. All Rights Reserved.

プロ野球をフックとした多チャンネル番組視聴促進チラシ制作



ケーブルテレビ内でも人気コンテンツであるプロ野球開幕に合わせ、未加入者新規獲得と既加入者視聴促進/ARPU UPを目的としたチラシ制作。営業ではなく編集部として代打担当し、クリエイティブ担当者への赤入れや入稿作業まで、今迄とは違う視点で携わった案件です。4局分の版を同時進行し、営業部隊とのコミュニケーションも密に取りました。

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
制作期間：2022年2月中旬～3月下旬
売上：1局約600,000円（粗利率約37%）

低糖質パン新商品 公式サイト改修

<https://www.pasconet.co.jp/teitoushitsu/>

商品紹介

おいしいパンで手軽に糖質オフ生活

レシピを探す

LINEUP

商品ラインアップ

おいしいパンで手軽に糖質オフ生活！食スタイルにあわせて多数のラインアップをご用意しています。

おいしいパンで気軽に糖質オフ
Pasco低糖質シリーズ

※「低糖質どら焼き2個入・低糖質バウム2個入」はロカボ商品ではありません。

糖質最大60%オフ

1/3日分の食物繊維



以前制作受注した公式サイトの改修を営業として進行しました。クライアントから支給された素材を元に協力会社へ依頼発注、また店頭使用するA3ポスター/ミニPOP/価格表示POPも同時制作し納品。途中SP版サイト内での写真掲載ミスが発生してしまいましたが、制作元への原因追及と詳細な経緯報告書を提出。以降差分管理ツールを使用することで、作業内容が適切な範囲で行われたか等の確認基盤を築き、再発防止を徹底しました。

クライアント：大手製パン会社様
制作期間：2023年4月
売上：184,250円 (粗利率28.2%)

ネットサービス周知・獲得を目的としたWEB広告運用



Yahoo 指名キーワードキャンペーン 配信キーワード

- 概評：「東京ケーブルネットワーク」フレーズ一致KWにてCV3件獲得。
- 要因：アトリビューション結果より、指名KWのみの経路でCV発生傾向にあることから、CV見込みの高いユーザーの流入に繋がっていたものと考察。
- 対策：CV発生した検索語句があった場合、KW追加を実施して配信強化を実施。

| キーワード | マッチタイプ | 品質スコア | キャンペーン | 広告グループ | 表示回数 | クリック数 | クリック率 | クリック単価 | ご利用金額 | CV | CVR | CPA |
|-----------------|--------|-------|-------------|-------------|------|-------|-------|--------|--------|----|-----|------|
| 東京ケーブルネットワーク | フレーズ一致 | 6 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 340 | 20 | 5.75% | ¥104 | ¥2,089 | 3 | 15% | ¥698 |
| 東京ケーブル | フレーズ一致 | 6 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 220 | 20 | 8.85% | ¥503 | ¥6,053 | 0 | 0% | - |
| 東京ケーブルテレビネットワーク | フレーズ一致 | 6 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 181 | 15 | 7.88% | ¥577 | ¥4,904 | 0 | 0% | - |
| TCN | フレーズ一致 | 8 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 41 | 1 | 24.4% | ¥11 | 0 | 0 | 0% | - |
| TCN Wi-Fi | フレーズ一致 | 10 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 14 | 1 | 7.14% | ¥11 | 0 | 0 | 0% | - |
| TCN wifi | フレーズ一致 | 5 | 【TCN Wi-Fi】 | 【TCN Wi-Fi】 | 1 | 0 | 0% | - | 0 | 0 | 0% | - |

※「東京ケーブルテレビネットワーク」フレーズ一致KWは8月に停止済み

8月10日実施

- 改善施策① キャンペーン間での予算アロケーション (Find_RT/GDN_RTへの予算アロケーション、Findカスタムセグメント/GSS一般の予算減少)

目的：獲得効率の良いCPAのCV伸張
→7月全体比較でCV伸長・CPA改善 (CV18件→23件、CPA¥30,698→¥19,774)
- 改善施策② オーディエンス設定の見直し (GDN-RT / Google-Find 最適化されたターゲティング停止)

目的：CV見込みユーザーの流入割合増加

①GDN-RT：
リマケオーディエンス：7月CV0件→8月CV5件、8月CPA24,729円

②Find-RT：
リマケオーディエンス：7月CV3件→8月CV6件、8月CPA14,267円

8月24日実施

- 改善施策③ Yahoo! [ディスプレイ (サーチターゲ / RT)] の停止

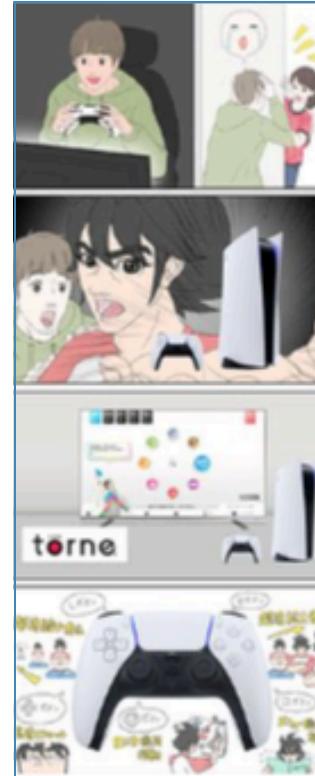
目的：効果の良いGoogle媒体へ予算を寄せCVを伸ばす
→停止期間へ日数が短いため、継続確認中。

従来から広告配信していたホームルーターに加え、新規訴求する光回線の問い合わせ数アップを目的としたWEB運用案件を3社コンペの末受注。現状の加入者や統計データを踏まえ、ターゲット/運用媒体/訴求軸/予算等を考案し、LP刷新とバナー制作も行いました。GA4とLookerStudioの数値分析により毎月の改善施策(中間報告+定例)を実施し、1ヶ月でCV数2.3倍(10件⇒23件)CPAは約3分の2(¥ 30,698⇒¥ 19,810)へ削減を達成。

クライアント：ケーブルテレビ事業者様
制作/実施期間：2023年6月上旬～9月
売上：年間10,563,300円 (粗利率約25%)

Wi-Fi機器訴求のためのデジタルマーケティング施策

<https://www.buffalo.jp/media/nasne-senpai-01-ps5/>



かいけつ！／ナスネ先輩【第1話】PlayStation®5（PS5®）でワンランク上のテレビ体験を手に入れる
PS5って最高すぎる！ホントに買って良かった～。ボーナスで自分の部屋にゲーミングモニターを買いつたし、自分の部屋ではまさにPS5三昧だなあ。おっと、それはそうと待ちに待った超ド級特番の時間か。リビングに行かなきゃ！

デジラボ



| 媒体 | オーディエンス | リリース日 | 広告開始日 | 広告終了日 | 予算 | 実費 | 回数 | クリック率 | コンバージョン率 | PV | UV | PV/CV | UV/CV | PV/UV | UV/PV | PV/CV/UV | UV/CV/PV | PV/CV/UV/PV | UV/CV/PV/UV | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------|-----------|----------|----------|----------|------------|----------|--------|-------|--------|-------|--------|--------|----------|----------|-------------|-------------|-----|-------|
| Google ファイナンス | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥15,552 | ¥1,020 | 0.19 | 400 | 0.59% | V32 | 28 | 5.63% | V55 | 18 | 64.29% | 0 | 28.57% | 2 | 7.14% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥71,705 | ¥214,084 | 0.26 | 15,787 | 5.74% | V5 | 1,283 | 0.82% | V52 | 1,159 | 82.20% | 150 | 10.77% | 0 | 0.02% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥59,007 | ¥235,543 | 0.25 | 2,564 | 1.09% | V23 | 129 | 5.03% | V68 | 109 | 84.50% | 14 | 10.87% | 0 | 4.02% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥12,003 | ¥48,091 | 0.26 | 564 | 1.17% | V22 | 21 | 3.72% | V60 | 17 | 80.95% | 3 | 14.29% | 1 | 4.70% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥75 | ¥209 | 0.19 | 9 | 2.21% | V8 | 2 | 22.22% | V38 | 1 | 50.00% | 1 | 50.00% | 0 | 0.00% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥18,052 | ¥116,579 | 0.16 | 5,971 | 5.98% | V3 | 685 | 0.83% | V27 | 563 | 82.19% | V1 | 10.30% | 51 | 7.43% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥1,216 | ¥6,402 | 0.20 | 140 | 2.19% | V9 | 12 | 0.51% | V106 | 9 | 75.00% | 2 | 16.67% | 1 | 0.33% | | |
| | PS5ゲーム | PS5ゲーム | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥50 | ¥536 | 0.09 | 18 | 3.30% | V3 | 0 | 0.00% | V0 | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% | | |
| | PlayStation App実用ユーザー | PlayStation App実用ユーザー | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥10,096 | ¥28,104 | 0.36 | 294 | 1.04% | V24 | 14 | 4.73% | V721 | 13 | 92.86% | 0 | 0.00% | 1 | 7.14% | | |
| | PlayStation App実用ユーザー | PlayStation App実用ユーザー | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥52,604 | ¥104,500 | 0.28 | 11,107 | 0.62% | V5 | 999 | 0.89% | V53 | 823 | 82.38% | V29 | 12.81% | 47 | 4.70% | | |
| PlayStation App実用ユーザー | PlayStation App実用ユーザー | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥11,524 | ¥26,103 | 0.52 | 484 | 1.85% | V28 | 38 | 7.85% | V266 | 30 | 78.55% | 4 | 10.53% | 4 | 10.53% | | | |
| PlayStation App実用ユーザー | PlayStation App実用ユーザー | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥4,671 | ¥10,637 | 0.41 | 184 | 1.69% | V24 | 10 | 5.63% | V677 | 7 | 70.00% | 3 | 30.00% | 0 | 0.00% | | | |
| Facebook/Instagram | PlayStation 購買層 | PlayStation 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥129,600 | ¥295,619 | 0.44 | 7,423 | 2.51% | V17 | 1,116 | 15.01% | V116 | 897 | 80.52% | 132 | 11.85% | 25 | 7.82% | | |
| | PlayStation 購買層 | PlayStation 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥122,007 | ¥262,620 | 0.47 | 6,139 | 2.34% | V20 | 845 | 13.70% | V145 | 699 | 87.72% | 86 | 9.84% | 62 | 7.34% | | |
| | PlayStation 購買層 | PlayStation 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥18,197 | ¥45,450 | 0.39 | 953 | 2.05% | V19 | 157 | 16.47% | V116 | 127 | 80.89% | 16 | 10.19% | 14 | 8.82% | | |
| | PlayStation 購買層 | PlayStation 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥14,208 | ¥25,830 | 0.40 | 883 | 2.60% | V16 | 102 | 11.06% | V140 | 78 | 75.73% | 12 | 11.03% | 13 | 12.62% | | |
| | PS5ゲームソフト 購買層 | PS5ゲームソフト 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥42,945 | ¥99,610 | 0.43 | 2,403 | 2.41% | V18 | 295 | 12.28% | V146 | 243 | 82.37% | 21 | 10.51% | 21 | 7.12% | | |
| | PS5ゲームソフト 購買層 | PS5ゲームソフト 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥21,709 | ¥85,800 | 0.44 | 1,905 | 2.26% | V19 | 239 | 11.05% | V105 | 200 | 81.34% | 16 | 6.89% | 13 | 5.00% | | |
| | PS5ゲームソフト 購買層 | PS5ゲームソフト 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥22,002 | ¥57,289 | 0.42 | 1,228 | 2.35% | V18 | 178 | 14.50% | V124 | 146 | 82.02% | 19 | 10.67% | 13 | 7.00% | | |
| | PS5ゲームソフト 購買層 | PS5ゲームソフト 購買層 | 2023.6.1 | 2023.6.15 | ¥8,126 | ¥20,212 | 0.40 | 462 | 2.29% | V18 | 58 | 12.32% | V140 | 42 | 72.41% | 10 | 17.24% | 6 | 10.34% | | |
| | | | | | ¥947,440 | ¥655,320 | ¥182,110 | 1,812,773 | 0.34 | 60,660 | 3.14% | V11 | 6,310 | 10.51% | V104 | 5,181 | 87.11% | 705 | 11.17% | 424 | 6.17% |
| | | | | | ¥210,728 | ¥259,616 | ¥133,108 | ¥1,013,423 | 0.26 | 38,002 | 3.81% | V7 | 3,331 | 0.83% | V78 | 2,749 | 82.52% | 385 | 11.56% | 197 | 5.91% |
| | | | | | ¥536,712 | ¥395,714 | ¥666,216 | ¥899,796 | 0.44 | 21,458 | 2.39% | V18 | 7,979 | 13.88% | V133 | 7,432 | 81.64% | 370 | 10.74% | 227 | 7.62% |

自社メディアからの情報拡散として広告配信を行いたいという要望をいただき、営業として担当。コンテンツ記事内の各ストアボタンをMCVに設定し、媒体/オーディエンス/クリエイティブ毎に広告費やストア到達率等を集計し週次レポートを作成、送付していました。効果の大きいクリエイティブにアロケーションを実施したりと短スパンでの改善を努めました。

クライアント：大手PC周辺機器メーカー様
実施期間：2023年6月中旬～7月上旬
売上：約1,200,000円（粗利率約34%）

04

制作物

『中目黒さくらメンタルクリニック』HP

制作期間：2024年7月～8月中旬
<https://nakameguro-s-mental-clinic.xii.jp>

デザインスクール卒業制作。医療事務での勤務経験を活かしながら、架空クリニックのホームページを制作しました。
潜在(初診)患者の獲得/心療内科のイメージ刷新/快適に通えるポイント訴求 を目的として掲げ、初めての方も再来の方も安心して頼れるクリニックであることを示すために、情報量や構成等をユーザーライクとなるよう工夫しています。
立地はアクセス良好な中目黒を選定。柔らかで包み込む暖色系にマッチするよう、目黒川の桜をモチーフとしてテイストを揃えました。
※ トップ/医師紹介/症状/料金案内/お問い合わせの計5ページ。一部ボタンはダミーとなります。



『中目黒さくらメンタルクリニック』HP - 下層(4P)

制作期間：2024年7月～8月中旬

<https://nakameguro-s-mental-clinic.xii.jp>



『中目黒さくらメンタルクリニック』HP — SP版

制作期間：2024年7月～8月中旬
<https://nakameguro-s-mental-clinic.xii.jp>



心療内科・精神科
中目黒さくらメンタルクリニック

- > 当院の特徴
- > 院内紹介
- > 診察時間
- > 料金案内
- > アクセス
- > 医師紹介
- > お悩みの症状
- > 初診の流れ
- > よくあるご質問
- > お問い合わせ

ネット予約はこちら

03-7838-XXXX

10:00~20:00 (日曜・祝日を除く月～土曜日)

Our Clinic

院内紹介

春には区より寄贈いただいた桜を飾るため、華やかな季節感をお楽しみいただけます。

よくあるご質問

MED 料金案内

診察料

| 初診の方 | 診察+処方箋発行 | 2,550円 |
|-------------|----------|--------|
| 成人 | | |
| 未成年 (20歳未満) | | 3,510円 |
| 再診の方 | 診察+処方箋発行 | 1,380円 |
| 成人 | | |
| 未成年 (20歳未満) | | 2,340円 |

※いずれも保険診療適応（3割負担）の受診料です。
※平日18時以降、土曜12時以降は上記+150円にてご案内させていただきます。
※採血検査、その他心療検査が必要な場合は別途料金となります。

各種診断書料金

| | |
|-------------------|---------|
| 自立支援医療診断書 | 4,000円 |
| 障害者手帳診断書 | 5,000円 |
| 障害者年金診断書 | 8,000円 |
| 保険会社提出用診断書 | 5,000円 |
| 診断書(普通) | 3,000円 |
| 診断書(詳細) | 5,000円 |
| 診断書(複数) | 10,000円 |
| 英文診断書(簡易) | 5,000円 |
| 英文診断書(複数) | 10,000円 |
| 就労可否証明書 | 1,000円 |
| 病状報告書 | 4,000円 |
| 文書料(意見書など、簡易) | 1,000円 |
| 文書料(詳細) | 2,000円 |
| 年間額収容発行料金 | 1,000円 |
| カルテ開示料 | 3,000円 |
| コピー代 (1枚) | 50円 |
| 予約診療(カウンセリング/CBT) | 5,000円 |

※診断書の区別がわからない時は担当の先生にご確認くださいませ。
※各文書のフォーマットは指定施設等にて取扱い。事前にご準備をお願いいたします。

お問い合わせ

以下項目にご記入いただき送信してください。
折り返し担当よりご連絡いたします。
お急ぎの方はお電話にてご連絡をお願いいたします。

お問い合わせ 内容 必須

お名前 必須 例: 山川 美穂子

お名前 (リカバ) 例: ドマカミオカ

勤務・店名 例: 株式会社〇〇

メールアドレス 例: ○○○○○○@sample.com

電話番号 必須 例: 03-1234-5678

ご住所 例: 東京都〇〇区〇〇1-2-3

折り返し ご連絡方法 どちらでも可 不要

メッセージ 本文 必須 ご質問や相談など、なるべく具体的にご記載くださいませ。

個人情報の取扱いに同意します。
プライバシーポリシーはこちら

プライバシーポリシー

中目黒さくらメンタルクリニック（以下「当院」）は、以下のとおり個人情報保護方針を定め、個人情報保護の仕組みを構築し、全従業員に個人情報保護の重要性の認識と取組みを徹底されることにより、個人情報の保護を推進いたします。

個人情報の管理

当院は、患者様の個人情報（個人情報の保護に関する法律平成十五年法律第五十七号）にいう個人情報を指します。以下（情報、）を正確かつ最新の状態に保ち、個人情報への不正アクセス、紛失、破損、改ざんなどを防止するため、セキュリティシステムの維持・管理体制の整備・社員教育の徹底等の必要な措置を講じ、安全対策を実施し個人情報の重要な管理を行ないます。

個人情報の利用目的

患者様からお預かりした個人情報は、当院からのご連絡や業務の実施に、ご質問に対する回答として、電子メール等の手段にて利用いたします。
また、当院に勤務する正職員等の従業員を採用する目的で、必要に範囲において個人情報を取得し、採用選考に利用いたします。上記目的範囲を超えて利用す

✓ Javascriptを活用し、ハンバーガーメニュー/フェードインエフェクト/slickやswiperを取り入れたスライドショー等を実装。

『中目黒さくらメンタルクリニック』HP - 企画書

制作期間：2024年7月～8月中旬

<https://nakameguro-s-mental-clinic.xii.jp>

02 市場分析

精神疾患を有する外来患者数の推移

| 期間 | 認知症(アルツハイマー病) | 総合失調症etc | 気分障害(躁うつ病etc) | 神経症性障害etc | 精神作用物質による精神・行動障害 | その他精神・行動障害 | てんかん | 合計 |
|-----|---------------|----------|---------------|-----------|------------------|------------|------|-------|
| H14 | 223.9 | 26.5 | 20.0 | 15.0 | 10.0 | 5.0 | 5.0 | 223.9 |
| H17 | 267.5 | 27.5 | 22.0 | 17.0 | 12.0 | 6.0 | 6.0 | 267.5 |
| H20 | 290.0 | 28.0 | 24.0 | 18.0 | 13.0 | 7.0 | 7.0 | 290.0 |
| H23 | 287.8 | 28.5 | 25.0 | 19.0 | 14.0 | 8.0 | 8.0 | 287.8 |
| H26 | 361.1 | 30.0 | 27.0 | 20.0 | 15.0 | 9.0 | 9.0 | 361.1 |
| H29 | 389.1 | 31.0 | 28.0 | 21.0 | 16.0 | 10.0 | 10.0 | 389.1 |

02 市場分析

心療内科のイメージ

| 受診しづらい | 人に知られたくない | 何だか暗そう… |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|
| | | |
| どんな先生が 自分に合うか分からない | ネット上で予約が 完結してほしい | プライバシーを 配慮してほしい |
| 対応している 診断書・料金体系を 事前に知りたい | | |

03 要件定義

存在意義：こころの病は「風邪」のようなもの。
病院で正しく診断を受け治療することで、明るく元気に過ごせる一助となる。

使命：初めての方には安心感を持って受診してもらえるように、
再来の方にはストレスなく通院いただける環境であることをデザインで示す。

目的：Webサイト制作による病院の周知、患者・院内の利便性向上

目標：新規患者の獲得、再来患者の定着

04 サイト制作の目的

- 潜在的な患者(初診患者)の獲得
- 「心療内科」というイメージの刷新
- 実際に来院する人々が快適に通えるポイント訴求

05 競合サイト分析

北参道こころの診療所
[HTTPS://KITASANDO-MENTAL-CLINIC.JP/](https://KITASANDO-MENTAL-CLINIC.JP/)

✓ 電話やネット予約のボタンが上部にあり直感的に操作できる
✓ 初診から診察までの流れを紹介しており、当日の行動が想像しやすい
✓ 院内の動画や写真を掲載しているため事前に券面気を抱きやすい

06 ターゲット

| 27歳 女性 | 45歳 女性 | 52歳 男性 |
|--|--|---|
| 東京都目黒区在住 1人暮らし 専門学校卒 営業職 年収420万円 | 東京都文京区在住 3人暮らし(夫48歳・長男16歳) 4年制大学卒 家庭教師 年収500万円 | 東京都品川区在住 2人暮らし(妻47歳) 4年制大学卒 弁護士 年収1,200万円 |
| | | |

社会人4年目で、責任感の強いプロジェクトも任されるようになり職場でのストレインが蓄積。自宅に帰ってからも「失敗したらどうしよう」と仕事のことばかり考えるようになり、夜十時に眠れない日々が続いている。日中も睡眠不足のために些細なミスが増え悪循環になっているため、何とかしたいと思っている。

自身の息子が半年ほど前から不登校になり、本人に理由を聞いても原因が分からなかった。今後のことに対する不安で、夫は心配しつつも仕事で帰宅が遅くなることが多く、息子とは中々コミュニケーションを取れない。閉塞的な息子が少しでも繋がりを得られるよう、カウンセリングを検討している。

08 デザインコンセプト

Key word
親しみやすい あたたか 信頼できる いつでも

Catch copy
ここは、日々移り変わるものだから
あなたのこころに寄り添う居場所

Color
#FCB99A #FDF0D5 #F3DAD8 #F4C3C2
暖色系、安心、つみこむ色

Font
UD丸ゴ 筑紫A丸ゴシック 源氏ゴシック
あアA亞 あアA亞 あアA亞
かっちりしすぎず、どこか優しげ

09 サイトマップ

```
graph TD; トップ[トップ] --> 医師紹介[医師紹介]; トップ --> お悩みの症状[お悩みの症状]; トップ --> ご予約[ご予約]; トップ --> お問い合わせ[お問い合わせ]; 医師紹介 --> 経歴/得意領域等[経歴/得意領域等]; 医師紹介 --> 診療時間[診療時間]; 医師紹介 --> 診療方針[診療方針]; 医師紹介 --> 特徴[特徴]; お悩みの症状 --> 各種病状紹介[各種病状紹介]; ご予約 --> AirRESERVE[Air RESERVE (ダメー)]; お問い合わせ --> GoogleForm[Google Form];
```

*当院について
-診療時間
-診療方針
-特徴
*診察について
-初診の流れ
-料金案内
*院内紹介
*よくあるご質問
*アクセス

13 スケジュール

| 6月 | 7月 | 8月 |
|---------------------------------------|------------------|---------------------------|
| 企画 ✓ 調査 ✓ 企画書作成 ✓ ワイヤーフレーム作成 | 7/7 企画発表 | |
| デザイン ✓ テキスト・素材準備 ✓ レスポンシブ対応 | 7/21 デザインチェック | |
| コーディング ✓ HTML ✓ CSS ✓ JS | | 8/10 コーディングチェック |
| 公開 ✓ サーバー設定 ✓ ナストアッパー | | 8/25 提出日 9/1 講評会 |

オーガニック野菜宅配サービス『スグ食べ』LP

制作期間：2024年6月～7月上旬
<https://sugutabe.mints.ne.jp/>

デザインスクール課題制作。食にこだわる主婦層に対し、新鮮さ/ナチュラル感/清潔で健やかなイメージを持ってもらえるよう意識しました。お試し購入促進を主目的としている為、遷移ボタンを複数設けています。※注文ボタンはダミーとなります。

スグ食べとは 農家さんの想い お客様の声 よくあるご質問 お試しセットを注文 >

こだわり農家の朝どりオーガニック野菜を自宅で

スグ食べが選ばれる3つの理由

- 01 本当に意味での産地直送
- 02 安心安全なオーガニック農作物
- 03 たくさんの旬な野菜との出会い

「なるべく収穫したばかりの状態で、野菜を味わって欲しい。」スグ食べでは、既存の産地直送サービスのように箱詰め用の食庫を介すことはありません。農家が収穫したその日に、お客様の元へ直送で野菜をお送りします。

出品している生産者は、有機栽培もしくは自然栽培の農家のみ。全ての商品が無農薬・無化学肥料など、安全にこだわって生産された「オーガニック農作物」です。そのため、どの商品も安心してお買い求めいただけます。

年間数十種の野菜を作る生産者から、今が旬の多様な野菜が届きます。スグ食べでは生産者ごとに商品が異なります。中には年間100種類もの多品種生産をしている生産者も。旬な野菜はもちろん、珍しい野菜とも出会えます。

まずは試してみたいという方へ／
1回限り！少量お試しセット

6品目 ベジクス 千葉県松戸市 旬のお試し野菜セット ¥1,280 (税込/送料別)

8品目 くちぶえ農園 長野県飯田市 夏野菜の詰め合わせセット ¥1,530 (税込/送料別)

初回限定！
お試しセットを注文 >

知っていましたか？／
オーガニック農家は、国内全体の約0.5%
実はまだまだこんなに少ない、日本のオーガニック農家

オーガニック野菜宅配サービス『スグ食べ』LP - SP版

制作期間：2024年6月～7月上旬
<https://sugutabe.mints.ne.jp/>

スグ食べとは
農家さんの想い
お客様の声
よくあるご質問

こだわり農家の
ニック野菜を
ご自宅で

スグ食べって?
最短で24時間以内に届く
新鮮な野菜宅配サービス

選ばれたオーガニック農家さんの
 möchten野菜を販売しています。

食材から選べるのはもちろん、生産者
からも選べます。

生産方法や生産地、それぞれ異なるこ
だわりで、お気に入りの農家さんを見
つけてください。

初回限定!
お試しセットを注文 >

スグ食べが選ばれる
3つの理由

01 本当の意味での
産地直送

「なるべく収穫したばかりの状態で、野菜を味わっ
て欲しい。」スグ食べでは、既存の産地直送サービ
スのように箱詰めの販売を介すことはありませ
ん。農家が収穫したその日に、お客様の元へ直送
野菜をお送りします。

02 安心安全なオー
ガニック野菜

こだわり農家の
朝どりオーガニック野菜を
ご自宅で

03 たくさんの旬な
野菜との出会い

年間数十種の野菜を作る生産者から、今が旬の多様
な野菜が届きます。スグ食べでは生産者ごとに商品
が異なります。中には年間100種類もの多品種生産
をしている生産者も。毎年野菜はもちろん、珍しい
野菜とも出会えます。

きちんと知っておきたい、
栽培方法による違い

まずは試してみたいという方へ
1回限り!
少量お試しセット

ベジクス 千葉県柏市
旬のお試し野菜 セット
¥1,280 (税込/送料別)

くちぶえ農園 群馬県飯田市
夏野菜の詰め合わせセット
¥1,530 (税込/送料別)

ひだまり農場 (山梨) 山田洋一 様
「ひだまり農場」では既存の間に農薬・化学肥料
を一切使用せず、年間約100種類の野菜を手作りで
育てています。肥料・肥料もすべて手作りで、有機

安心安全なお
野菜を
ご堪能くださ
い

安心安全なお
野菜を
ご堪能くださ
い

よくあるご質問

Q 産地直送のサービスって
よく見るけど何が違うの？

A 農産物直売店に違いです。
通常の産地直送サービスは、一度販売など
に野菜を販売して、そこで詰め作業をして
配達しています。この過程では、
お客様が商品を販売するには取扱
でから10日が経過している。スグ
食べでは、直送の農業者さんにお
頼んで育てることにより、直送で取扱
日に商品を受け取ることができます。

Q どんな農家さんが
登録しているの？

A 農薬不使用にこだわる、オーガニック
農家さんが登録しています。
有機栽培や自然栽培などの際に配慮
した農法で生産するには、通常以上に
費用手間かかります。そんな中で
も、「安心な野菜を食べて欲しい」と
いう想いを持って、こだわって野
菜を育っている農家さんいます。そ
ういった、厳選されたオーガニック農
家さんのみが登録しているため、安心
してお買物を楽しんでいただけま
す。

おかげさまで感謝のお声を
いただいています
食べてわかった、
この違い

神奈川県A様
香りまでおいしい、新鮮さ

箱を開けた途端に広がった野菜の香り。スー
バーで買った野菜とはどうしてこんなに違いが
あるのかびっくりするほどかな大粒の香り
です。葉っぱまでシャキシャキのんじんは
特に子供がお気に入り。ゆでただけでも、野
菜の甘みが優しく広がり、本来の味がなのしめ
ます。

スグ食べの品質保証

商品に干葉があった際には、スグ食べが「全額
返金対応」します。
「お手元に届いた農家さんたちは、「大
きな干葉が入った野菜は、どうぞお手に取
り、お野菜を楽しんでください」とおっしゃ
るため、そのままお野菜を楽しんでいただ
けます。そのため、取扱や干葉の出荷のいたるま

プロフィールサイト

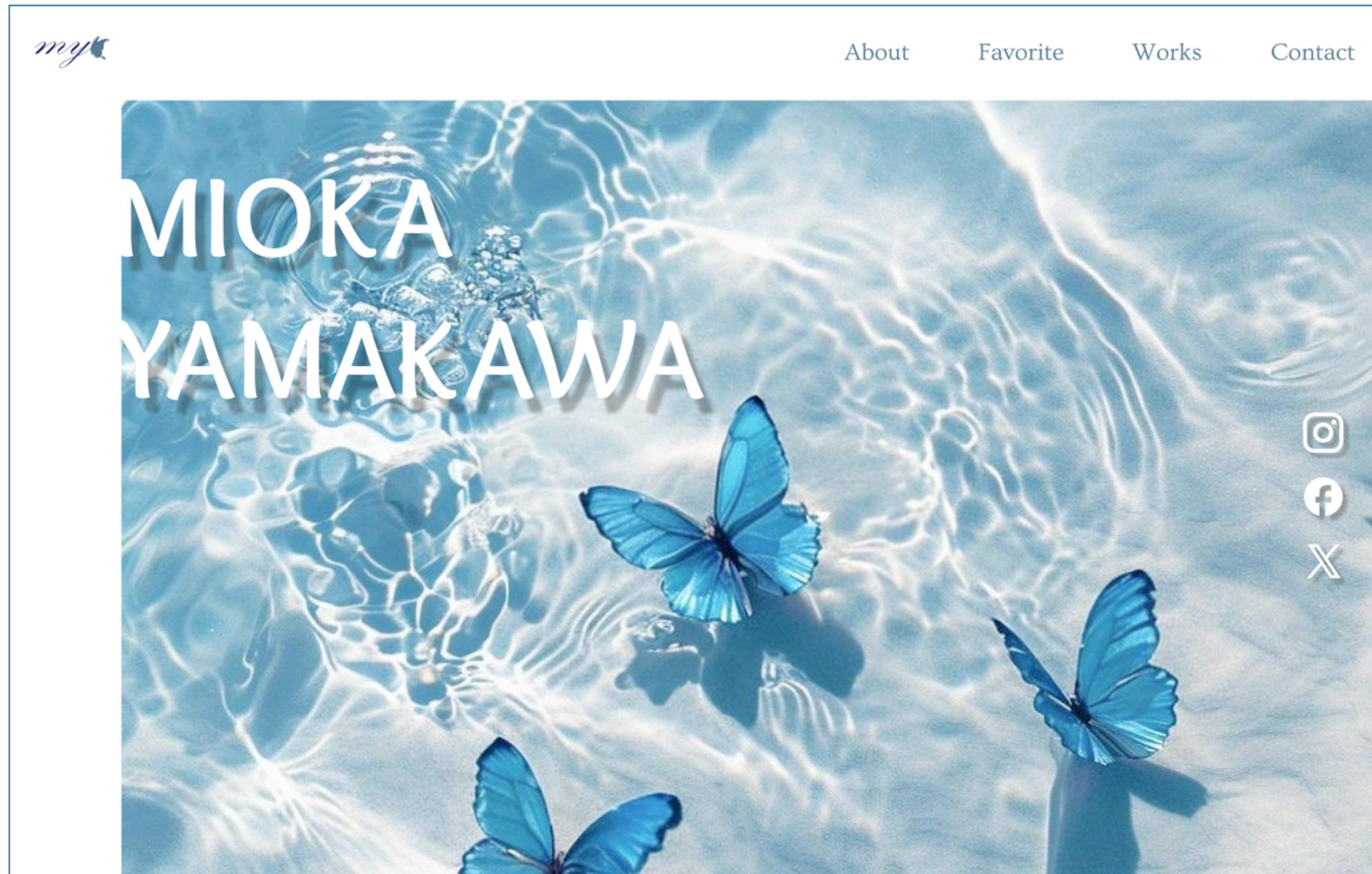
制作期間：2024年4月下旬～5月上旬

<https://o0my-blue.sakura.ne.jp/>

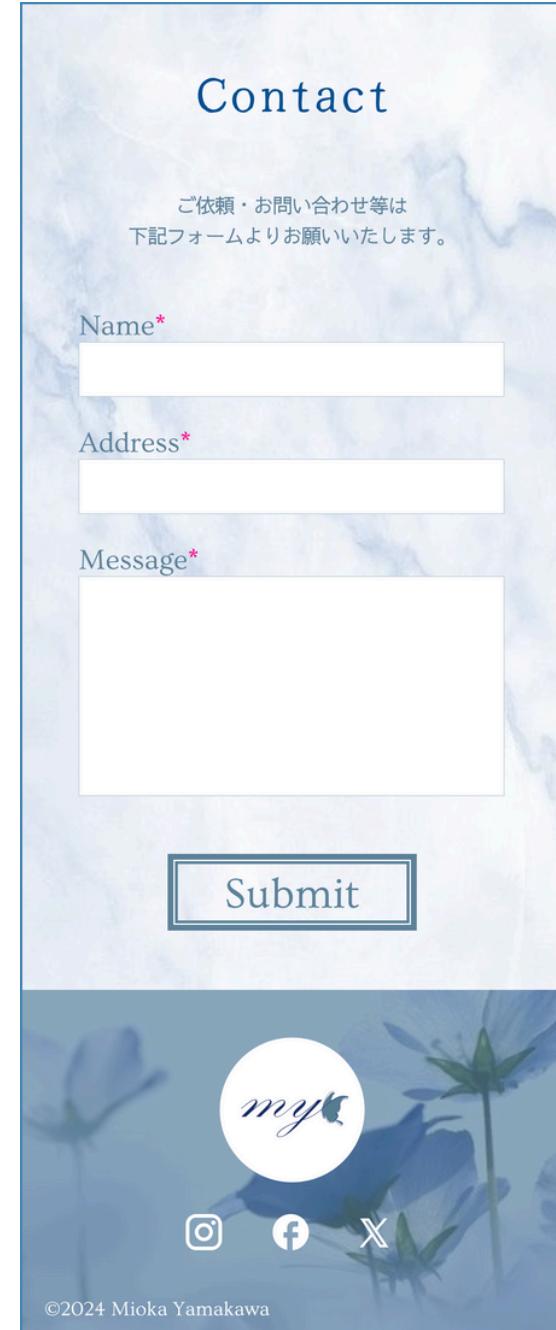
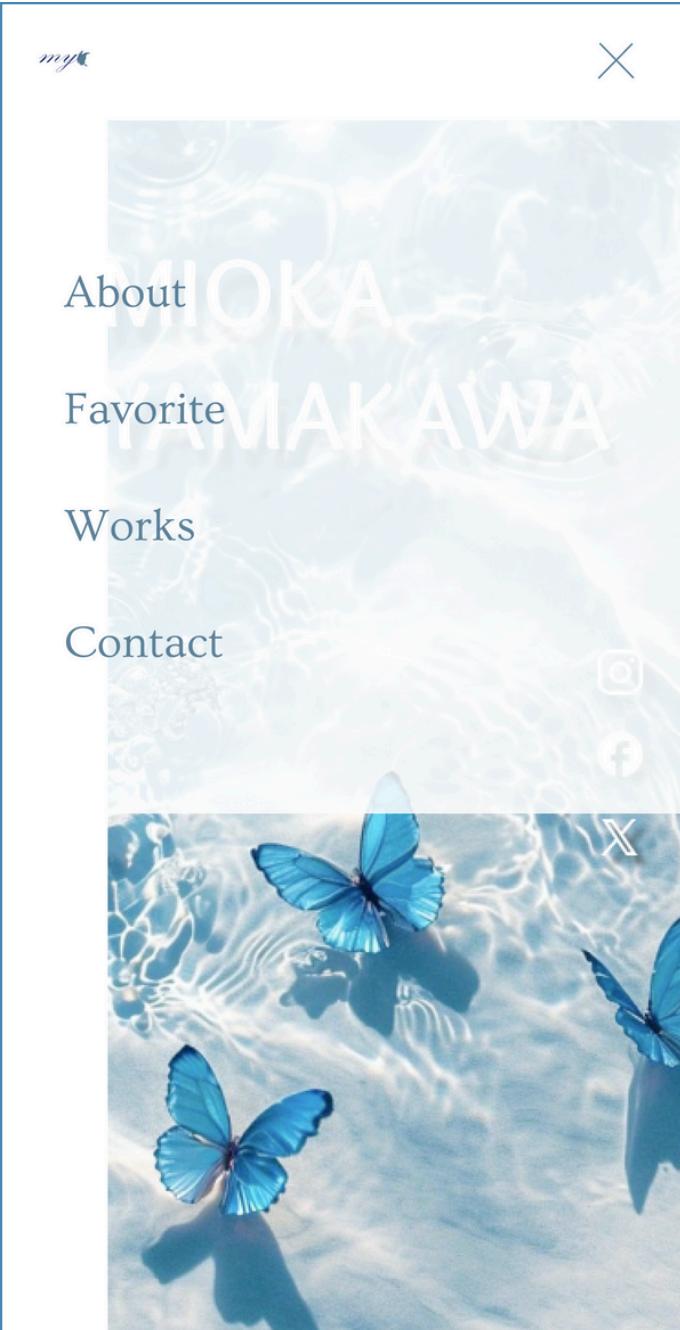
デザインスクール課題制作。生い立ちやスキル、趣味などをまとめた自己紹介用のページとなります。

自分自身の雰囲気を感じてもらえるように好みな系統の水色×白ベースで仕上げました。

※SNSシェアボタンや送信ボタン等、一部ダミーです。



プロフィールサイト — SP版



制作期間：2024年4月下旬～5月上旬
<https://o0my-blue.sakura.ne.jp/>

知人に依頼いただき制作。起業にあたっての志や、世の中にどのような影響を与えるかをヒアリングし、ロゴに落とし込みました。



デジタルマーケティングカンパニー ロゴ制作 — ラフ案

クライアント：株式会社Kufuru
制作期間：2024年9月下旬

A案 — リカオン



- リカオンは「イヌ科の中で最も社会的」と言われており、数十頭で助け合いながら生活をする。チームワーク力・結束力に優れ、時速50kmものスピードで行う狩りの成功率はNo1=確実に成功させる、利益の創出につなげるという想いを込めて。
- 未来、創造性、情報系、最新技術、能動的など、外に向かっていく様子をあらわす右向きを採用。
- 恐らくリカオンをロゴに使用している企業は稀なため、唯一無二の会社としてアピールできる。

B案 — ナンヨウマンタ



- 好奇心旺盛で迫力のあるナンヨウマンタ。仲間同士コミュニケーションを取るため、群れで2mほどジャンプする様子は圧巻。魚の中で一番大きな脳を持っており、海洋生物の中でもかなり頭が良い=専門知識・スペシャリストが集う象徴として。
- 胸びれを優雅に羽ばたかせた姿=事業が右肩上がりに飛躍するイメージ。
- リアリティーで繊細なシンボルマークにより誠実さを表現。グラデーションを活用するとより洗練された企業感を醸し出せる。

C案 — イロワケイルカ



- 白と黒の身体が特徴的なイロワケイルカは、10頭前後の小さな群で回遊する。小型ながらもスピード感は抜群。ツートンカラーにより境界がはっきりしていて、モダン且つお洒落な雰囲気が漂う=物事を曖昧にせず、常に流行(技術)を追えるように。
- 同じ目線で伴走しながら会社を発展させていくという意図より、2匹で並んで泳いでいる姿をデザイン。
- 単色の方がシンプルで先進的な印象だが、差し色の黄色を加えることで希望や繁栄など明るい印象を持ってもらいやすくなる。

D案 — チョウチョウウオ



- チョウチョウウオは鮮やかな黄色い縞模様が特段目を引く海水魚。ペアで遊泳していることが多いが、カップルのみならず赤の他人同士でも共に過ごすことがある=違う業界・業種の人々とも分け隔てなく協業し、寄り添って目標を達成できることを願って。
- デジタルに強い印象を抱いてもらえるよう、スタイリッシュさと抽象的なイメージを意識。
- モチーフはトゲチョウチョウだが、若干の水族館っぽさが拭えないため、更に簡素化したデザインも用意。

デザインスクール課題制作。各々似たテイストにならないようにと指示があったため、異なる印象になるよう意識しました。

サービス名：CAMERA *

スマホで撮った写真や動画を
簡単に友達とシェアするためのSNS



- ✓ ターゲットは10代後半～20代
- ✓ 国内・韓国等でトレンドのぱっくり3D
- ✓ レンズ部分はCAMERAのCと
シェアを意味する矢印を組み合わせ

サービス名：Treasure

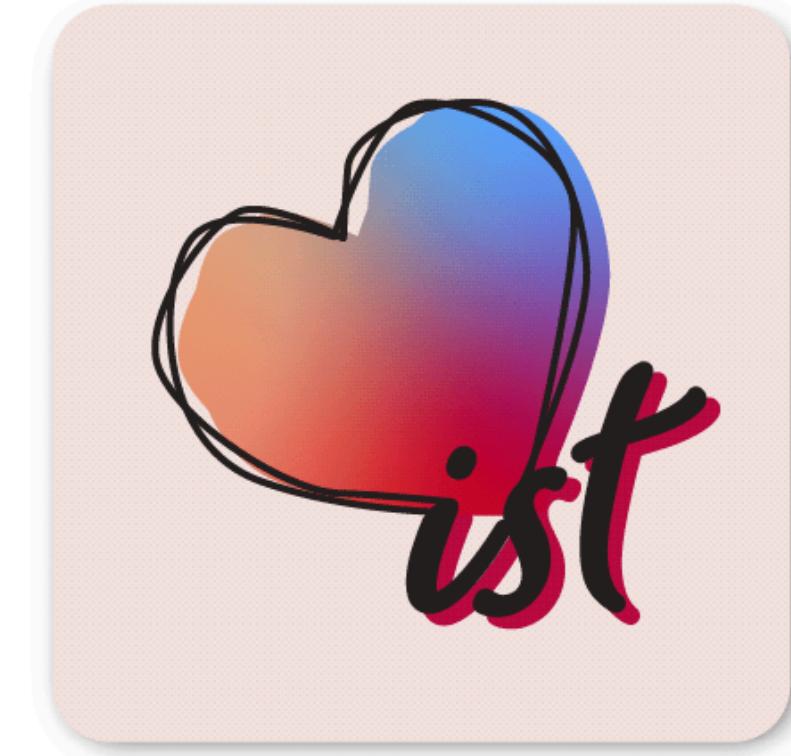
最新ニュースや話題のトレンドについて、
テキストベースで情報交換をするSNS



- ✓ どの年代でも使いやすいシンプルさ
- ✓ 背景色の青でビジネスライクな印象を与える
- ✓ TreasureのTとテキストのTを掛け、
文章メインだと分かるように5本線を配置

サービス名：heartist

大切な友達と毎日の出来事を
日記感覚でシェアできるSNS



- ✓ 人の生活にフォーカスしたサービスのため、
あたたかみのある暖色を使用。
- ✓ ハート内のグラデーションは1日の移り変わり
(朝・昼・夕)を表現

人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作

制作期間：2019年8月～9月

デザインスクール修了制作。実在する女優、吉高由里子さんの企画展を行うと仮定し、関連する印刷物を構想・制作しました。

ドラマ/映画/CM等、デビュー時から変わらず活躍されている吉高さんを、より多くの方々に知って好きになって欲しいという思いが企画動機。

全体的に寒色で統一し、爽やかさのあるデザインは彼女自身をイメージして作成。

“何だかふわふわしていて掴みどころがない”、“独特な空気感を持っている”、“感受性豊かで常に明るく前向き”といった理由より、羽や雲、変幻自在に変わる空や水をモチーフに選んでいます。



人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 — ロゴ案

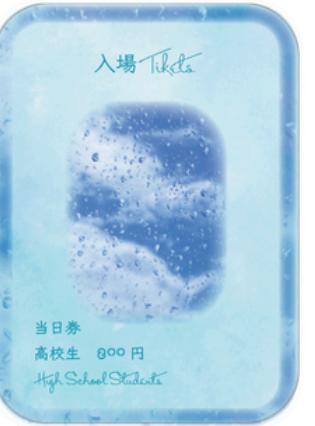
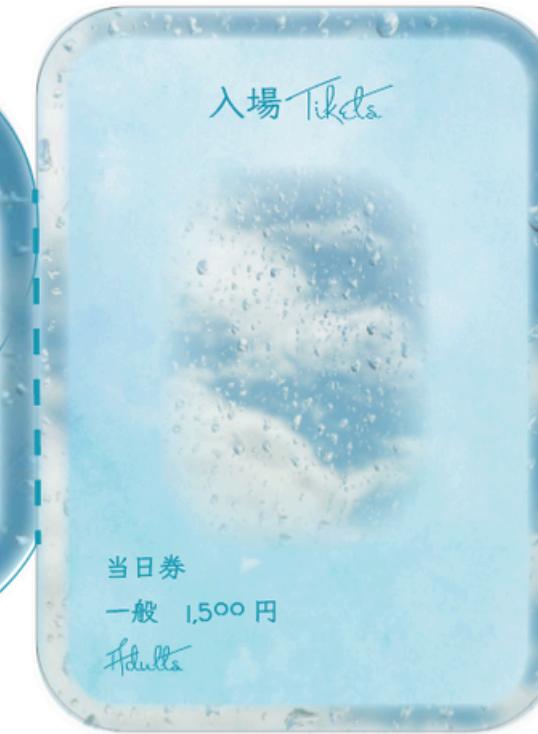


人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 — ポストカード



✓ 来場者特典として、条件付きで配布想定。

人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 — 入場チケット



✓ 一般(大人)に加えて大学生・高校生料金を設け、計3種制作。

来場後も記念に保管しておきたくなるような遊び心のある羽型を採用。

人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 – 折リーフレット



✓ 館内マップ、見どころ、アクセス等を掲載。
企画展の雰囲気を十分に体験してもらえるように
デザインし、随所にはキャッチーな文言が。

人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 — 告知用ポスター



✓ 開催初日(彼女の誕生日)である0722をロゴチックに用い、印象に残るように。

人気俳優企画展『吉高由里子の世界展』グラフィック制作 — 窓ステッカー



✓ 会場は表参道という立地のため、上品・シックさを意識しつつも、何処か怪しげでついつい目がいってしまうような写真を選定しました。

05

今後の展望

今後の展望

Webデザイナーとして、クライアントの商材・サービスの良さや課題を真摯にヒアリングし、潜在的ユーザーへ適切且つ魅力的に届けられるようなWeb制作業務に携わりたいです。他分野なクライアントとの関わりを望んでおりますが、特に興味のある業界はアパレル・インテリア・観光・メーカー(日用雑貨)・エンタメ等です。先方の要望を傾聴し併走出来るよう、受託ではなく直取引に重きを置かれている企業を希望しています。

前職時代で培った分析経験を活かしつつ、納品後も継続的な改善を行っていき、利益創出に繋がるよう努めます。また、サイトのみならずロゴや広告バナー等制作案件を一式担うスキルをつけ、クライアントのニーズに幅広く応えられることを目指しています。ゆくゆくはサイトのみならず、企業そのもののイメージ形成をするブランディング領域や、UI/UXの知見も深めながら、“自身だからこそ出来る仕事”を増やして世の中に貢献していきたいです。

水のようにしなやかに
Webデザイナーからその先へ

応募者概要

名前

山川 美緒香

希望職種

Webデザイナー / UI・UXデザイナー

電話番号

080-3361-3129

メールアドレス

jesus.mixxx7@gmail.com

ポートフォリオ

<https://00my-portfolio.jp/>

閲覧いただき有難うございました

ご検討のほど 何卒宜しくお願ひ申し上げます

