

2024年3月5日

株式会社ディグロス

ディグロス、りそな銀行とコミットメントライン契約を締結

株式会社ディグロス（本社：東京都港区、代表：大村剛、以下「当社」）は、事業展開の加速とサービス向上のため、株式会社りそな銀行（大阪府大阪市、代表：岩永省一）とコミットメントライン契約を締結しました。本契約により、1億円の資金を安定的かつ機動的に確保。契約期間は2024年3月5日から2024年10月31日まで、無担保無保証での取り決めとなります。

1. コミットメントライン契約締結の目的

当社は、営業代行サービスにおける市場ニーズの拡大に応えるため、新たな資金調達として、りそな銀行との間で、1億円のコミットメントライン契約を締結しました。この契約は、2024年3月5日から2024年10月31日までの期間で、その後は都度1年間の延長契約を行う予定です。この契約は、当社の積極的な事業展開とサービスの質の向上に寄与する資金を確保することを目的としています。

2. コミットメントライン契約の内容

(1) 契約締結先	株式会社りそな銀行
(2) 極度金額	1億円
(3) 締結日	2024年3月1日
(4) 契約期間	2024年3月5日～2024年10月31日
(5) その他	無担保無保証

当社のサービスは、お客様の営業ご担当者が直接商談に臨むことができる「アポイントメント獲得」に特化しています。この成果報酬型営業代行は、アプローチからアポイントメントの獲得までを一貫してサポートし、商談に繋がる質の高いリードを提供します。今回の機動的な資金調達を受けて、営業支援ツールの開発等を通じて、さらなるサービスの質の向上や、より良い成果に結びつけるための改善を行ってまいります。

【当社事業の特徴】

ディグロスでは、以下の二つのサービスを中心に事業を展開しています。

1. 成果報酬型テレアポ代行サービス

お客様の営業担当に代わって、成果報酬型でアポイントメントを設定します。このサービスは、獲得したアポイントメントごとに費用が発生するため、低リスク・低コストでの営業支援が可能です。

2. テレマーケティングサービス

専用の CRM システムを使用し、顧客のニーズを分析して最適なアプローチ方法を提案します。このサービスを通じて、企業と顧客の間に良好な関係を構築し、企業のプロフィットの最大化を追求します。

<株式会社ディグロスについて> <https://dgloss.co.jp>

株式会社ディグロスは、年間 4,200 以上のプロジェクト以上の実績を誇る成果報酬型テレアポ代行サービスを得意とする営業支援企業です。「やりたいことがやれる世の中を実現する」というビジョンの下、営業活動全般をサポートする BPO サービスと営業支援 SaaS の提供を実現することで、営業支援の未来をリードし、クライアント企業の成功と共に成長を続けていきます。

以 上

【会社概要】

社名：株式会社ディグロス

本社所在地：東京都港区六本木 1 丁目 4-5 アークヒルズサウスタワー7 階

代表取締役：大村剛

事業内容：営業支援事業

設立：2009 年 6 月

TEL：03-6869-8063

<https://dgloss.co.jp/>

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社ディグロス 管理本部 管理本部長 平木誠

TEL：03-6869-8063

Email：hiraki@dgloss.co.jp