

2025 年 9 月 4 日

株式会社ディグロス

ディグロス、企業成長率の高い企業として 「成長企業セレクション 2025」に選出されました。

株式会社ディグロス（本社：東京都港区、代表：大村 剛）は、この度、株式会社 SalesNow（本社：東京都渋谷区、代表取締役：村岡功規、以下「SalesNow」）が運営する「SalesNow DB」による従業員データの分析に基づき、従業員成長率の高い企業として選出されました。これにより当社は、SalesNow 社から「成長企業セレクション 2025」に選出されました。



当社は、これまでの営業支援事業に加えて、テクノロジーを活用した総合営業支援事業として成長を続けています。この成長を支えるため、テクノロジー部門、営業部門を中心に人員の増強に努めてきた結果、今回の表彰をいただく成長に繋がることとなりました。

本セレクションは、日本国内約 540 万社の企業を対象として、2024 年 1 月から 2024 年 12 月までの期間における従業員の成長率を SalesNow 社が独自に調査し、その成果をもとに選出したものです。

[SalesNow 成長企業セレクションとは](#)

出典：SalesNow DB (<https://salesnow.jp/db>)

【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. セールスオートメーション事業

AI テレアポやセールスパフォーマーといったツールを通じ、お客様の営業活動の完全自動化を目指します。AI を活用した架電業務の自動化や、営業チームの活動支援など、効率的かつ効果的な営業戦略の実現をサポートします。

2. BPO 事業

営業活動の代行を通して、お客様のビジネスの成長に貢献します。成果報酬型のアポイント獲得サービス**アポプロ**、契約締結までの全プロセスを代行する**ディールプロ**、顧客との関係構築から販売促進までを行う**テレマーケティング**など、多岐にわたるサービスを提供しています。

＜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