

2024年2月29日  
株式会社ディグロス

## ディグロス、営業モチベーション向上システム「セールスパフォーマー」を展開するセブンティーンを買収

株式会社ディグロス（本社：東京都港区、代表：大村 剛）は、営業マンのモチベーション向上とコミュニケーション活性に特化したクラウドシステム「Sales Performer（セールスパフォーマー）」を運営する株式会社セブンティーン（本社：東京都渋谷区）の株式を100%譲り受けて、買収したことをお知らせします。この買収により、ディグロスはSaaS事業の拡張を加速し、総合的な営業支援サービスの提供を目指します。



## Sales Performer

株式会社ディグロスは、クラウドシステム「セールスパフォーマー」を運営する株式会社セブンティーン的全株式を取得し、買収を完了したことをお知らせいたします。この買収により、ディグロスは営業支援サービスの領域を拡大し、その機能と体制を強化することで、顧客企業の売上向上へのさらなる貢献を実現します。

「セールスパフォーマー」は、営業マンのモチベーションを自動的に向上させ、コミュニケーションを活性化する仕組みを持つリアルタイム営業実績共有システムで、これまで1,400社以上の導入実績を誇ります。ディグロスはこの買収を通じて、自社の成果報酬型テレアポ代行サービスと「セールスパフォーマー」を組み合わせることで、営業プロセス全般にわたる総合的な支援を行うBPaaS（ビーパース、Business Process as a Service）企業へと進化を遂げます。

ディグロスのこれまでの強みは、14年間にわたる成果報酬型テレアポ代行の実績とノウハウにあります。1,600社以上の支援実績と年間4,200プロジェクト以上の経験を有し、質の高いサービスを提供してきました。今回のセブンティーン買収により、ディグロスはリード獲得から成約に至るまでのインサイドセールス支援を強化し、顧客企業の営業

部門全体のモチベーション向上と業績拡大を一貫してサポートする体制を整えます。

この取り組みにより、ディグロスは顧客企業に新たな価値を提供し、市場での競争力をさらに高めると同時に、革新的なサービスの開発を通じて、顧客企業の売上向上への貢献を続けてまいります。



ディグロス社長 大村 剛（左）とセブンティーン社長 円山 広行（右）

#### 【セールスパフォーマーの概要】

- 営業成績をリアルタイムにグラフ化、オフィスサイネージなどへ展開
- 受注やアポなどの情報を速報で配信、サイネージ同時掲載で複数拠点でも一体感を醸成
- AWSで運用するクラウドサービス、社内SNSにAPI連携
- トレンド分析や着地予想などの営業成績分析機能
- 累計1400社超の企業に導入実績、様々な業種業界の営業部門で活用



**【株式会社セブンティーンの概要】**

会社名 株式会社セブンティーン  
 本社 東京都渋谷区渋谷 2-11-5 クロスオフィス渋谷メディアオ 5F  
 大阪支店 大阪府大阪市淀川区宮原 2-14-14 新大阪グランドビル 4F  
 設立 2010年1月  
 資本金 3000万円  
 事業内容 クラウドシステム「セールスパーフォーマー」の企画・開発・運営

<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](mailto:hiraki@dgloss.co.jp)