



DIGGLE

予実管理クラウド

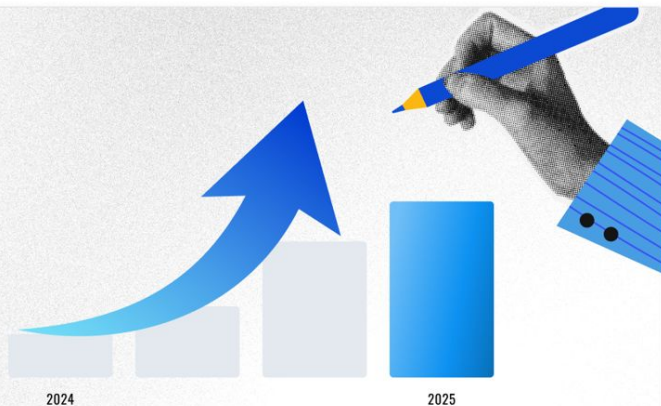
Contents

01	<u>事業領域</u>	p3-
02	<u>企業概要</u>	p21-
03	<u>顧客事例</u>	p30-
04	<u>お問い合わせ先</u>	p33-

事業領域

ARR成長率

215%



業種カバー数

15業種

- IT・広告・マスコミ サービス
- 小売・卸売・商社 製造・機械
- 不動産 コンサル・会計・法務関連
- 飲食・宿泊 金融・保険 人材
- 組合・団体・協会 建設・建築
- 運輸 電気・ガス・水道
- 病院・福祉・介護 教育・学習

※経済センサスの産業分類に基づく業種数

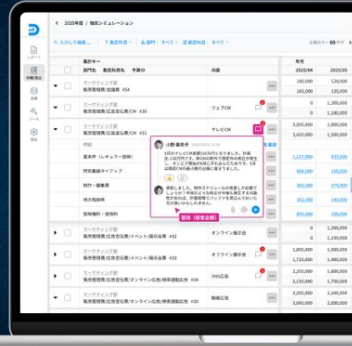
198件

直近1年の 機能リリース数

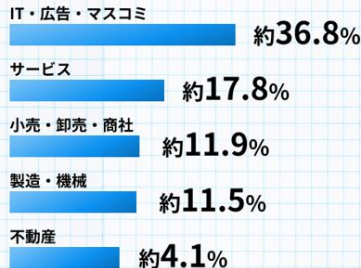
※直近1年（2024/06-2025/06）でリリースされた機能数

経営企画 事業部

ユーザーの プロダクト 利用回数 330回/月



※明細変更回数をもとに1社あたり1か月で平均値を算出（2025年6月時点）



導入 業界 TOP 5

※2025年6月時点



経営リソース全体を可視化し、 企業の成長可能性を掘り起こす

経営リソースを可視化し、統合的に管理可能な基盤を構築するため、さまざまな領域で企業の成長可能性を掘り起こすプロダクトをラインナップしています。





＜ 2025年度 / 強業シミュレーション

入力した検索... | 勘定科目: | 部門: すべて、 勘定科目: すべて、

全累計キー - 69 件中 1-10件目 を表示中

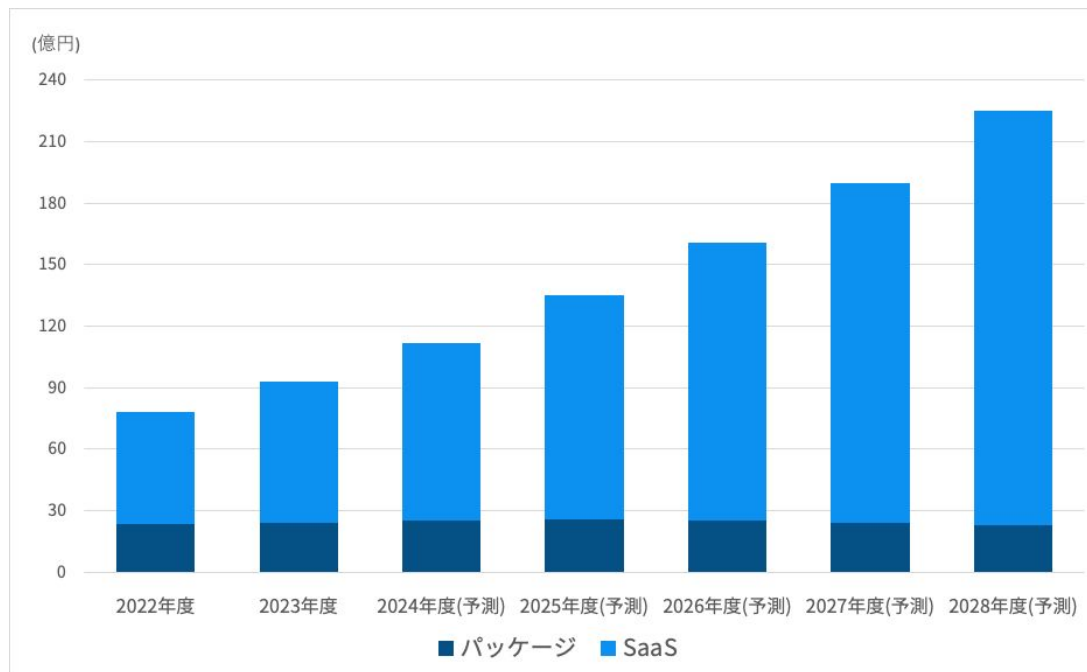
レポート
印刷/見込
実績
ツール
設定

累計キー	部門名	勘定科目名	予算ID	内容	年月	2025/04	2025/05	2025/06	2025/07	計	実	
▼	マーケティング部	販売管理費/会議費	#54		2025/04	180,000	120,000	150,000	100,000	計画	1,500,000	
					2025/05	165,000	135,000	142,000	98,000	実績	1,500,000	
▼	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/CM	#30	ウェブCM	2025/04	0	1,200,000	0	0	2	計画	12,000,000
					2025/05	0	1,180,000	0	0	2	実績	11,800,000
▼	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/CM	#31	テレビCM	2025/04	3,500,000	2,800,000			計画	33,000,000	
					2025/05	3,420,000	2,750,000			実績	33,000,000	
	明細											
	基本枠 (レギュラー放映)			小野啓吾 2025/06/24 12:31		1,197,000	835,000	833,000	938,000	1	小計	11,600,000
	特別番組タイプ			5月実績が計画比-16.5万円となりました。当初予定していた特別番組への取組を、後継予算の予算額を受け、一部キャンセルしたためです。残った予算は12月の年末キャンペーンに回す予定です。		684,000	550,000	476,000	536,000	1	小計	16,900,000
	地方局放映			富田美穂 2025/06/24 12:30		342,000	275,000	238,000	268,000	1	小計	3,300,000
	制作・編集費			通知しました。後継番組の利率は適切だと思います。12月への返金は全予算にも影響するので、正式な予算変更手続きを申請中にお願います。		855,000	815,000	595,000	670,000	1	小計	8,300,000
	放映権利・使用料			必要であれば追加予算の検討も可能です 富田 (経営企画)		0	1,200,000	0	0	2	計画	9,200,000
▶	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/イベント/展示会	#33	オフライン展示会	2025/04	0	1,150,000	0	0	2	実績	8,200,000
▶	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/イベント/展示会	#33	オフライン展示会	2025/04	1,800,000	1,500,000	1,500,000	1,200,000	1	実績	17,400,000
					2025/05	1,720,000	1,480,000	1,420,000	1,280,000	1	実績	16,700,000
▶	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/オンライン広告/検索連動広告	#34	SNS広告	2025/04	2,700,000	1,800,000	1,600,000	1,400,000	1	計画	22,400,000
					2025/05	2,150,000	1,750,000	1,650,000	1,320,000	1	実績	21,600,000
▼	マーケティング部	販売管理費/広告宣伝費/オンライン広告/検索連動広告	#35	動画広告	2025/04	3,700,000	2,100,000	2,800,000	1,800,000	2	計画	31,200,000
					2025/05	3,080,000	2,050,000	2,680,000	1,750,000	2	実績	30,000,000

計画は100万円だったのですが、参加率下がったようです。詳細は代理店に確認中です。

小計 (マーケティング)

日本の予算管理市場は2028年には210億円を超える見込みで、SaaSのCAGRは24.0%の予測。他の市場と比べても特異な成長を遂げており、今後も勢いが続く見込み。



ITR プリンシパル・アナリスト
浅利 浩一氏のコメント

>約10年前の2014年度は8億円程度の市場規模に過ぎなかった予算管理市場は、**2024年度には100億円を超える見込み**です。アプリケーション分野において、**このような成長を遂げている市場は少なく、この勢いは今後も続く**と予測されます。

出典：2025年4月3日 株式会社アイ・ティ・アールのプレスリリース
「予算管理市場は有用性への認識が着実に広がり2023年度は19.4%増に提供形態別のCAGR（2023～2028年度）は、パッケージは微減となるがSaaSは24.0%を予測 ITRが予算管理市場の提供形態別市場規模推移および予測を発表」（<https://www.itr.co.jp/topics/pr-20250403-1>）より引用
※グラフはITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2025」予算管理市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2028年度予測）を元にDIGGLEが作成

プロダクトビジョン

組織の距離 を縮め

企業の未来の質 を上げる

DIGGLEは予実管理のデータを一元管理することに加え、
コミュニケーションの活性化を支援することで、
組織内で議論が深まる「場」をつくっています。

なぜつくるのか。

それは、経営層と各事業部が質の高い意思決定をしていくために、
「場」がとても重要だと、私たちはじているからです。

企業がもっと早く、遠くまで、目標に向かって前に進めるように。
わたしたちは、そのためのパートナーです。

DIGGLE で

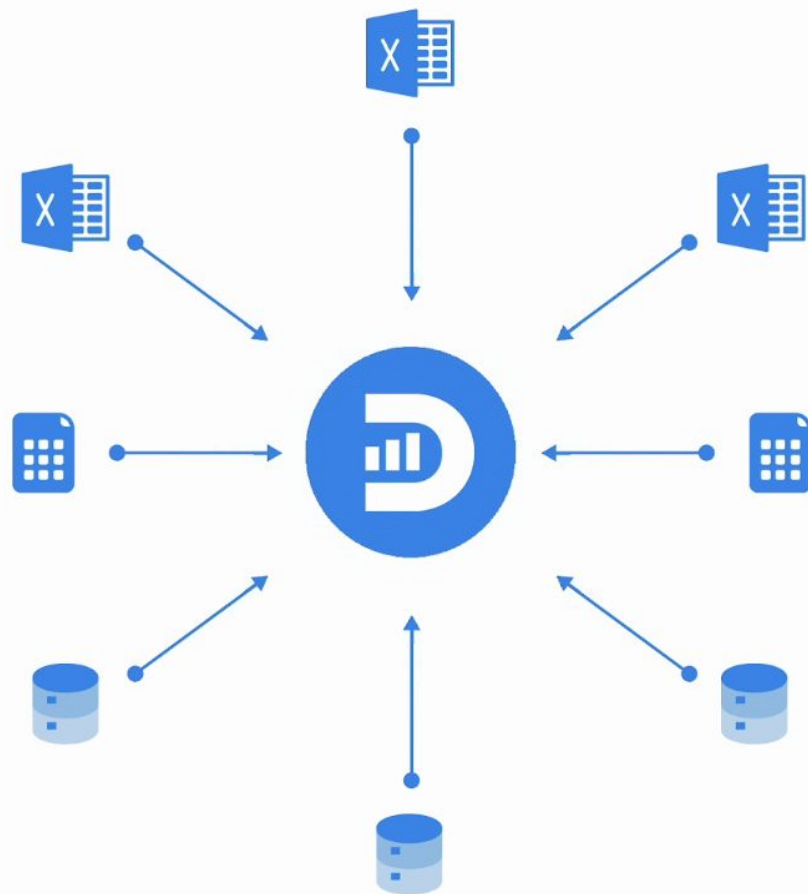
経営データの一元管理 と

社内コラボレーション を可能にし

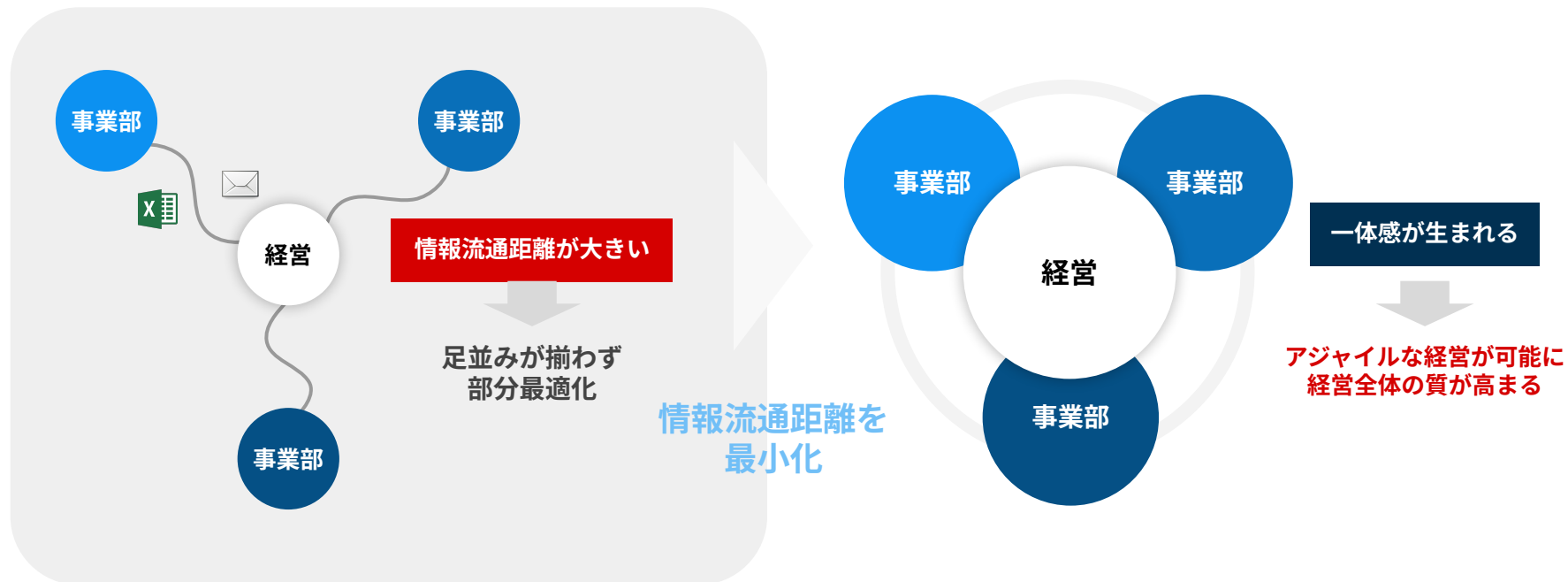
お客様の

余剰予算の発見・再分配 と

生きた経営管理 を実現する。



経営情報の流通コスト最小化が、企業の未来の質を高める



プロダクトビジョン「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」 事業部を巻き込み、組織全体の意識や行動変化につながる”生きた経営管理”を実現します。

経営企画部門の変化



属人化されたエクセルで作業に追われ、
本質的な業務ができない



リソースに余力が生まれ、事業に示唆を生み
出すための業務に手を伸ばせる



事業部に対して的確な目線で示唆を出し、現
場の競争力向上ができる経営管理機能を有し
ている

事業部門の変化



自分や部門の目標は追っているが、全
社や他部門とは距離が遠い。
また依頼された数字を提出はするがな
ににどう役立っているのかわからない



自部門の目標進捗・ボトルネックがタイムリー
に可視化され、なにをするべきか自身で打ち
手を考えられる。全社の数字が正直ベースで
リアルタイムに分かることで、他部署の余剰
予算が追加されやりたかった施策が打てた！



経営戦略から自分の目標まで接続感を持って
社内コミュニケーションしながらやりがいを持
って働ける。数字のセンスも身についてきた
のかも。

**事業部を巻き込んだ
経営管理**



**リソースの
アロケーション**

DIGGLEは、経営と現場の情報を“翻訳”してつなぎ、
共通言語としてやりとりできるコミュニケーションの場です。
経営者や管理部門が見ている勘定科目等のファイナンスの言語と、
事業部の日々の活動で話されるKPI等の実務的な用語。
この二つの世界の言語を“翻訳”してつなぐことで、
事業部を巻き込んだ経営管理を実現します。
だからこそ、リアルタイムな経営情報のアップデート、投資判断のチャンスやリスクの可視化、
リソースのアロケーションが可能となり、“生きた経営管理”を実現します。

予実管理：企業が立てた数値計画（予算/目標/意思）に対し、進捗確認・分析をし、計画達成に向けたアクションを捻出する、計画達成のためのPDCAサイクル。そんな企業の**意思決定の根幹**である予実管理をクラウド上で**一気通貫で実施**

1.目標を定める

経営の意思を示す
新たな意思決定をする

予算策定

2.現状を把握する

- 予算に対しての進捗を確認する
- ズレの要因を探る

予実突合

3.未来を予測する

将来の着地予測を集計する

見込管理

4.経営情報を報告する

意思決定に必要なデータを
まとめる

分析



理想の経営管理を実現するためには、システムの導入だけでは不十分

最適なシステムと社内体制・文化があって初めて理想の経営管理が実現できる
DIGGLEは**プロダクト×カスタマーサクセス**の伴走支援により、理想実現を強力に推進



DIGGLE

最適なシステム



カスタマーサクセス

最適な社内体制と数値管理の文化



**全社的な経営管理の進化・意思決定の質の向上
社員がパフォーマンスを発揮できる組織に**

①経営DXの遅れ



日本企業におけるDX活動のうち、経営に関するDXは全体の1割。一方、自社調査によると経営者の58%は経営管理領域のDX優先度が高いと考えている。

参照: [経済産業省「製造業を巡る現状と課題 今後の政策の方向性」](#)

②労働人口の減少



日本では、2030年に644万人の人手不足となることが予測されている。

参照: [パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」](#)

③人的資本経営、ESG経営の加速



人的資本情報開示の義務化・ESG投資の高まり等、非財務含めた経営状況の可視化が一層必要に。

参照: [金融庁「サステナビリティ情報の開示に関する特集ページ」](#)

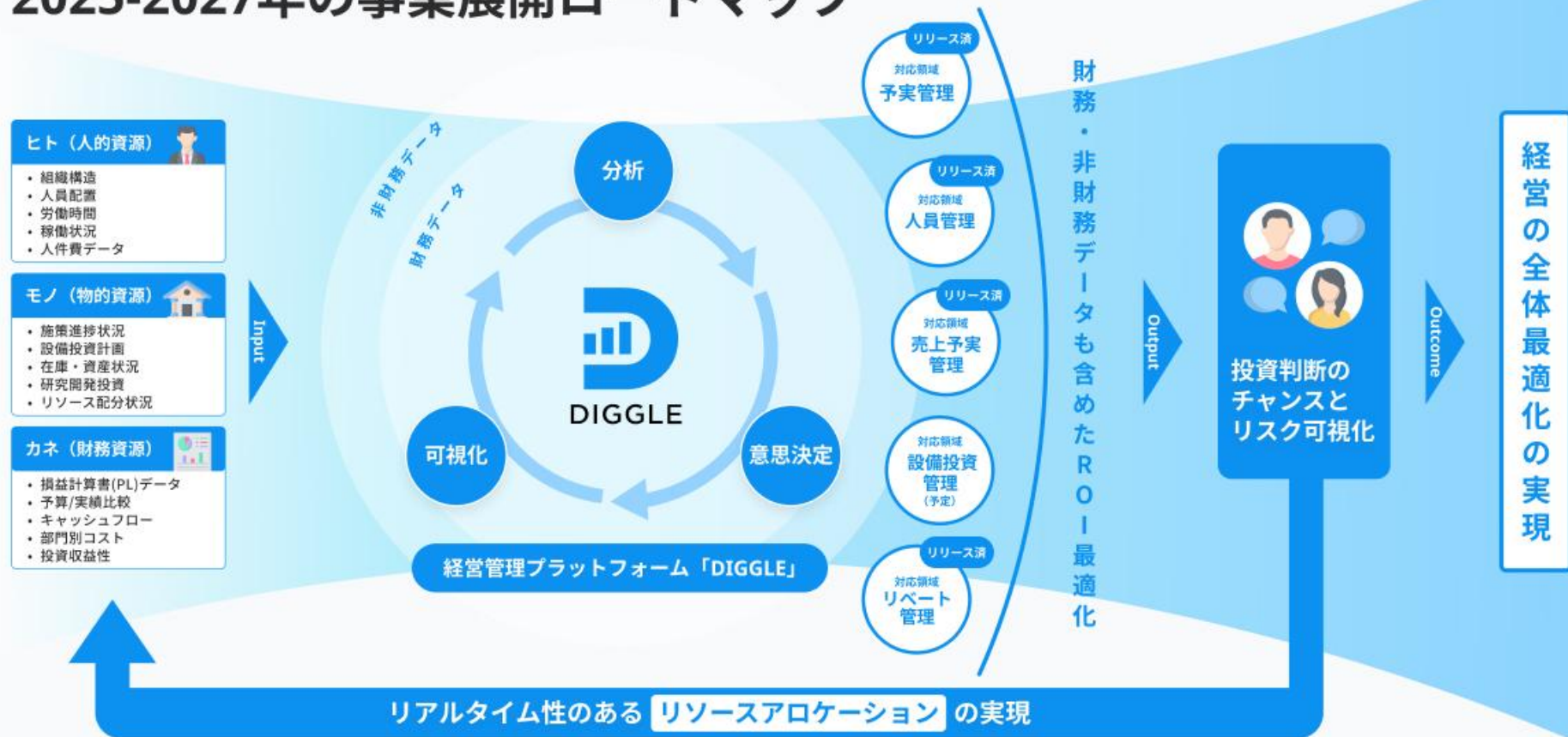
④PBR1倍割れ



上場企業は事業ポートフォリオの見直し等を通じた経営資源の適切な配分の実現が期待されている。

参照: [株式会社東京証券取引所「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」](#)

2025-2027年の事業展開ロードマップ



企業のヒト・モノ・カネの最適配分を実現する経営管理のオールインワンサービスに向けて。
「DIGGLE予実管理」から事業をスタートし、現在はマルチプロダクトを展開中。

新プロダクトリリース

人員の増減を即座に捉え、
正確な人件費予測を実現する

人員増減の反映 人件費の算出 見込精度の向上

DIGGLE 人員管理



DIGGLE人員管理

2025年4月1日より提供開始した、人員・人件費管理のプロダクト。
人員の増減を即座にとらえ、見込のブレを解消することで正確な人件費予測を実現します。

新プロダクトリリース

売上構成を徹底分析し
真の収益源を可視化

予算・見込の
いざなみ入力 自動で多軸の
クロス集計 売上と利益の
ギャップ分析

DIGGLE 売上予実管理



DIGGLE売上予実管理

2025年8月26日より提供開始した、営業組織の売上・利益向上に特化したプロダクト。製造業や卸売・小売業などで、商品(SKU)別での将来見込を含めた売上/利益情報のワンプラットフォーム管理と多角分析を可能にすることで、ボトルネックや真の収益源を可視化します。

新プロダクトローンチ

リポートの条件・実績を
多角的に分析し、
収益性の高い取引判断・
戦略の実行を実現

DIGGLE リポート管理



DIGGLEリポート管理

2025年10月21日より提供開始した、営業組織の利益体質、戦略実行、ガバナンス強化に貢献するプロダクト。
契約条件の一元管理と多角的な分析を可能にし、リポート(※)反映後の利益のタイムリーな可視化を実現。

※販売元から取引先に対し売上金額から一部の額を報奨金や手数料として払い戻す仕組み・金銭のこと



DIGGLE
予実管理クラウド

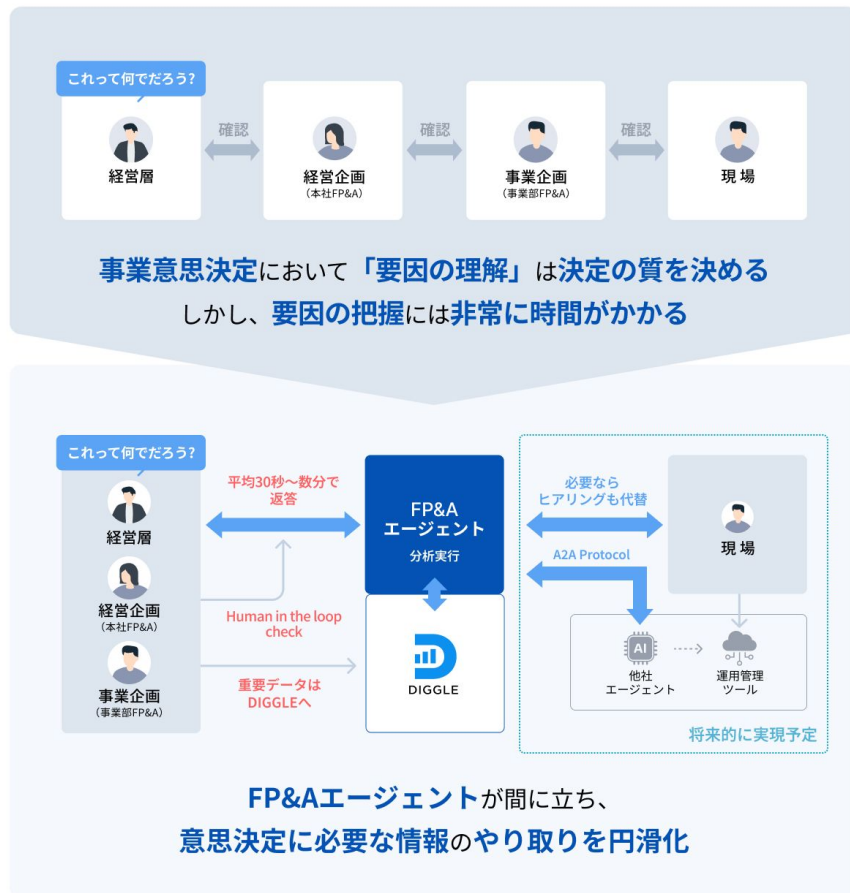
対話型AIエージェント FP&Aエージェント 提供開始

FP&A専門知識を元にした分析/提案で、
質が高くスピーディな意思決定に貢献。

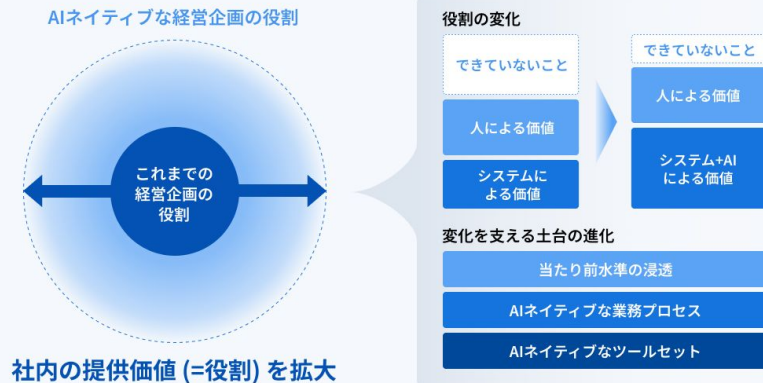
Simulation
Data Gathering
Analysis / Report
Budget Control

対話型のAIエージェントである「FP&Aエージェント※」を2025年12月24日より提供開始。
意思決定の材料となる社内の情報集めを「FP&Aエージェント」と対話するだけで平均30秒～数分で得られる環境を実現。詳しくは[こちら](#)。

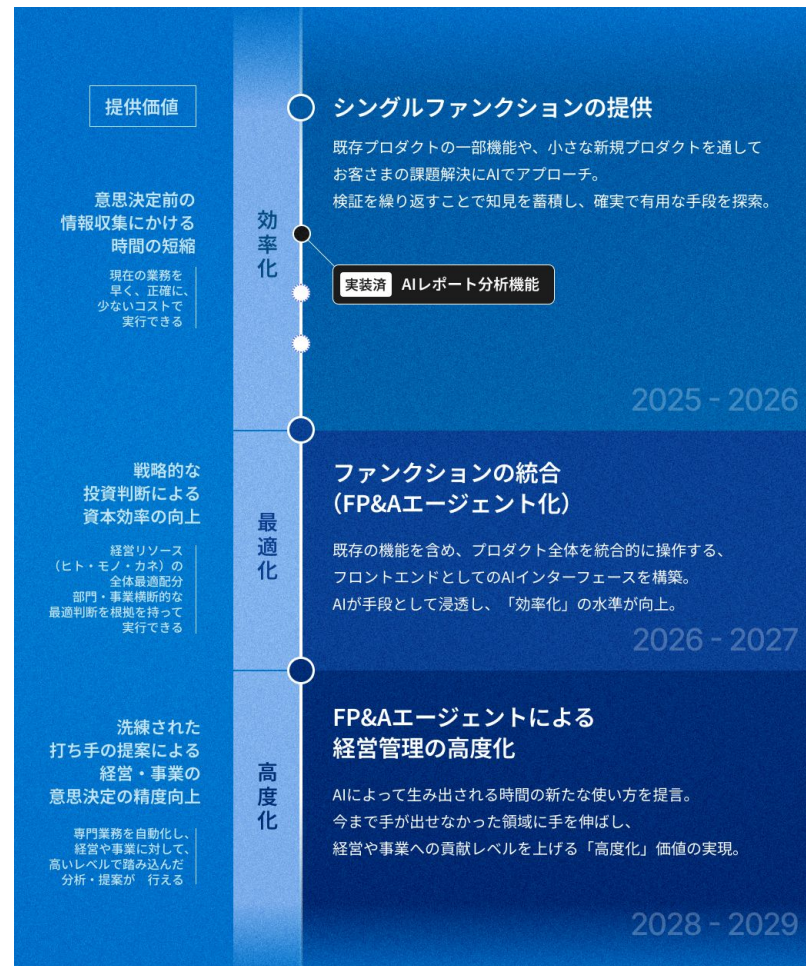
※「FP&Aエージェント」はDIGGLE株式会社の商標です(出願済み)



今後5～10年でAIネイティブなFP&Aへ進化



”AIネイティブな”FP&A業務の土台となれるよう、引き続き提供価値を拡大していきます。
DIGGLEの描くAI構想は[こちら](#)をご覧ください。



ご利用企業様の紹介（一部）

利用継続率 約99%

SaaS

HENNGE

SmartHR

Linc'well

C/NC

TeamSpirit

HACOBU

TableCheck

SpiderPlus & Co.

ADVANTAGE
Risk Management Group

ebisol

SHANON
Marketing is Science

飲食・店舗施設運営

TOKUJAI

TGS
Tokyu Sports System

GENSEN
HOLDINGS

Fast Fitness Japan
株式会社 Fast Fitness Japan

ANYTIME
FITNESS

RY CORPORATION

TANIZAWA
タンザワ株式会社

HARIZURY

ラーメン屋
株式会社

製造加工・卸売

NISSIN
GROUP

よるこびがつなぐ世界へ
KIRIN

湖
KOIKEYA

SUNTORY
SUNTORY WELLNESS

COTA

TOYOTA
CUSTOMIZING &
DEVELOPMENT

Menicon

Fuji Seal

PDRファーマ株式会社

IT・情報通信

0FLWANDS

FLECT

株式会社IC
Be the best partner

TEEB

Preferred
Networks

mediagene

AISIN
株式会社 アイシン デジタル エンジニアリング

TENDA
exTENDED Advisor

EAST
East Asia Technology Center

OPEN
STREAM
ホールディングス

Aidemy

itsumo.

ENECHANGE

cablemedia
waiwai

KACHI
SYSTEM PRODUCTS

Rococo

アクトレ

TECHVAN

不動産・建設

東急コミュニティー

高松建設
TakaMatsu

MORI
BUILDING

東京不動産管理
TOKYO TATEMONO GROUP

ヤマイチ・ユニハイムエステート
YESC

JR東海不動産株式会社

KEIHAN
京阪電鉄不動産

東急不動産SCマネジメント

建てるを支える、住まうを想う。
JAPAN
HOME
SHIELD

GOODLIFE
COMPANY

東洋不動産株式会社

TOKYU RESORT

東急プロパティマネジメント

サービス

RNC/MN

ÖKAN
REAL ESTATE

WOTEMPT
エムオーサーリスト

Classi

ANA
ANA MOTOR SERVICE

株式会社 エフアンドエム

MCFa

先進会眼科
東京 名古屋 大阪 福岡

株式会社
テイクシステムズ

Lakes21
株式会社レイクス21

ゲーム・コンテンツ

Mobile Factory

Happy
Elements
株式会社ハッピーエレメンツ

Beagle

cocone

鉄道・物流 インフラ

JR九州

澁澤倉庫
Shibusawa Logistics Corporation

upr
ユービーアール株式会社

Gakken

九州ガス株式会社

人材・コンサル

AXIS
CONSULTING

LabBase

HowTelevision

Prored Partners

非営利団体

Save the Children
セーブ・ザ・チルドレン

企業概要

DIGGLE 株式会社

所在地 : 東京都港区港南 2 - 15 - 1 品川インターシティ A 棟22階 SPROUND

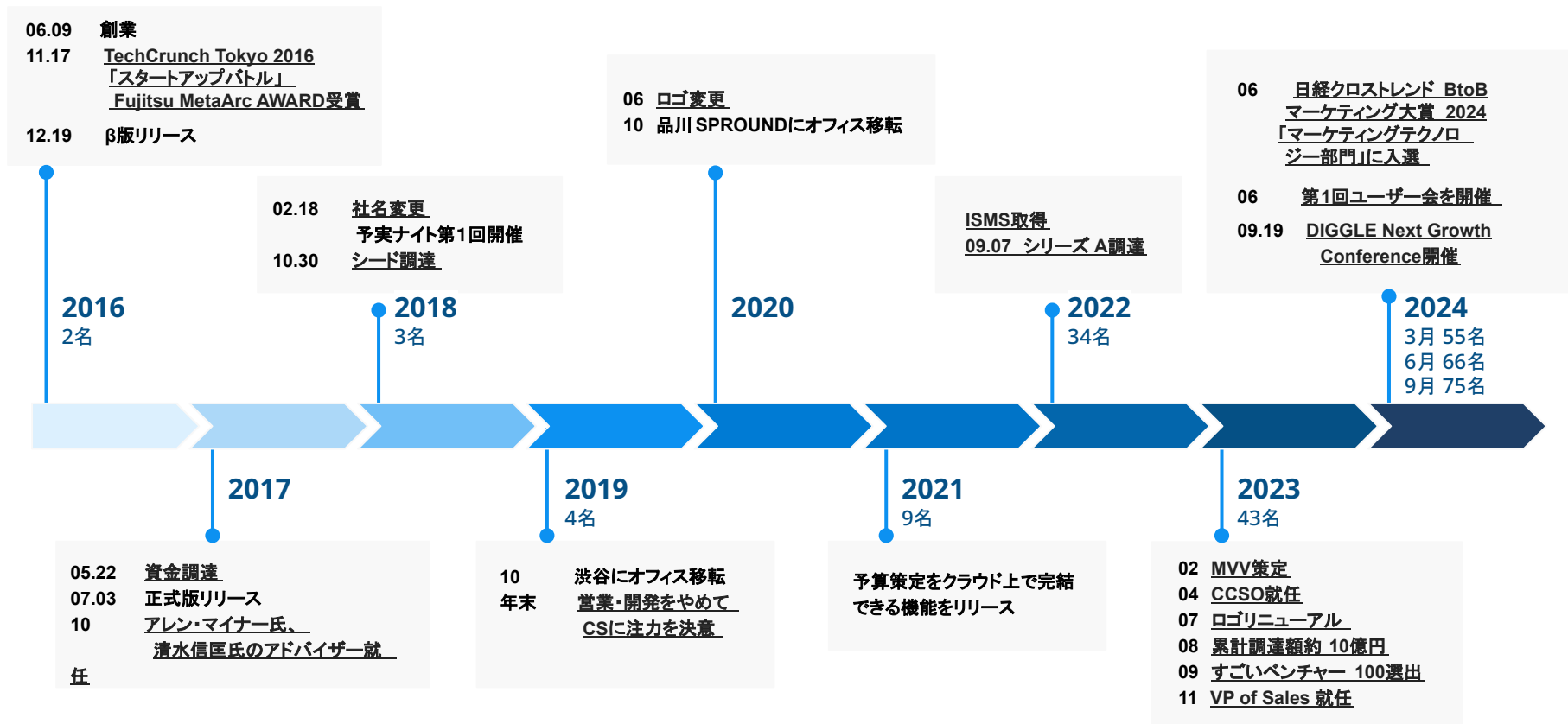
代表者 : 山本 清貴 (やまもと きよたか)

設立日 : 2016年6月9日

従業員数 : 138名 (2025年12月時点)

事業内容 : 経営資源の戦略的な投資判断を支える経営管理プラットフォーム「DIGGLE」の開発・提供





2025年6月24日(火) シリーズBラウンドで17.5億円の資金調達を発表。累計調達額は約27.5億円。



詳細：<https://diggle.jp/news/pressrelease/20250624/>

シリーズB資金調達の概要

<新規>

JICベンチャー・グロース・
インベストメンツ株式会社
Salesforce Ventures

<既存>

DNX Ventures
Archetype Ventures
あおぞら企業投資株式会社



創業ストーリー

ふわりとした方針は戦略ではありません。経営管理とは、戦略をみんなが行動をイメージできるレベルの計画に落とし込み、その活動と結果の検証することが求められます。しかし、この検証は大変な作業です。

私は、CRM、SCM、会計といった業務アプリケーションのセールスに従事した後、世の中に必要とされているサービスを提供する企業で自分の力を発揮したいと、動画マーケティング系スタートアップに勤務しました。しかし、そこでは予実管理に追われ、毎日エクセルとにらめっこをすることになりました。セールスマネージャーなのに営業に出る時間がない。そんな日々を過ごしました。

数十名のスタートアップですらこの状況なのであれば、より規模の大きい企業様はさらに膨大な集計業務に追われているのではないかと。そこで、数値管理を行うたくさんの方にヒアリングをしました。結果は予想通り、多くの会社が予実管理を表計算ソフトウェアに頼り、作業に追われていました。日本を代表するような大企業までもが、数百枚のエクセルを駆使して予実管理を行っていることもわかりました。

「これは、世の中に必要とされているサービスだ」その確信をもって、新たな挑戦に向けて出港しました。これが私の起業ストーリーです。

DIGGLE株式会社 代表取締役 山本清貴

MANAGEMENT TEAM



代表取締役 CEO

山本 清貴 Kiyotaka Yamamoto

早稲田大学ファイナンス研究科修了。11年間にわたって米系ERPベンダーPeopleSoft、Oracle、Inforにて、会計・CRM・SCMなど業務系アプリケーションのセールス、およびアライアンスに従事。その後、デジタルマーケティングスタートアップにてセールスを率いた時に予実管理に苦しむ。その経験からDIGGLEを創業。



共同創業者 取締役CTO

水上 駿 Shun Mizukami

名古屋大学大学院多元数理科学研究科修了。動画制作スタートアップにて、動画視聴ビッグデータ解析に基づく動画プランニングツールの開発を担当。2016年DIGGLEを共同創業。11歳の時に独学でプログラミングを始め、有用なプログラミング言語やクラウド等の技術の組み合わせを見極め、スケーラブルな設計に落とし込むことを得意とする。



CCSO

畠山 遼 Ryo Hatakeyama

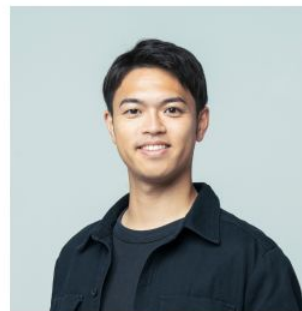
早稲田大学政治経済学部卒業。総合商社の財務部・自動車部でM&A、海外子会社管理等の業務に従事した後、トリドールホールディングスにて海外買収子会社のPMI、子会社管理等を行う。2021年4月よりDIGGLEに参画。2023年4月にCCSOに就任し、カスタマー・サクセス組織を統括。



VP of Sales

野村 幸裕 Yukihiro Nomura

同志社大学法学部卒業。キーエンスにて9年間エンタープライズ営業やチームマネジメントに従事。その後Sansanを経てSALESCOREへ参画し営業組織コンサルティング事業部の事業責任者経験後Revenue責任者としてセールステックのSaaS事業を立ち上げグロースを牽引。2023年4月よりDIGGLEに参画しセールス組織を統括。



VP of Product

本田 大晟 Taisei Honda

立教大学経済学部卒業後、Retty株式会社に新卒入社。入社当初はデータアナリストとしてプロダクト・ビジネス両面の意思決定支援に従事したのち、BtoB向けプロダクトのプロダクトマネージャーを担当。2022年8月よりDIGGLE株式会社にPdMとして入社、2024年7月よりPdM/デザイン組織のDirectorを担当。

MISSION

Dig the Potential

テクノロジーで、
企業の成長可能性を掘り起こす

すべての企業には、まだ見ぬ成長可能性が広がっている。
DIGGLEはテクノロジーの力で、その一つひとつを掘り起こし、
企業のありたい姿の実現を支援することで、
産業と社会の在り方を革新していきます。

CORPORATE VISION

経営の動脈になる

組織に数字と意思を張り巡らせ、
未来を動かす循環を生み出す

DIGGLEのValues

非連続な成長を続けていくための行動/価値基準を定義したものがValuesです。
DIGGLEのカルチャーは、Valuesの上に成り立っています。

1

Think Fast, Act Fast

高速考動

成功の鍵は、“高速”にある。
だから、高速で思考し、
高速で実行しよう。
小さいサイクルで
高速改善を繰り返し、
不確実性に立ち向かおう。

2

Keep Learning

自学成長

個人と組織の学びが、
事業の成長につながる。
だから、とどまることなく
学び続けよう。
取り入れるべき知識を
貪欲に吸収し、
実践を通じて経験値を
積み上げていこう。

3

Result Oriented

経済志向

世の中は、財の交換で
成り立っている。
大きな価値の提供は、
大きな対価につながる。
だから、顧客に対して
確かな価値を提供し続けよう。
社会に適切な利益を生み出す
グッドサイクルを回していこう。

4

Integrity & Respect

誠心敬意

社会の一員として、
常に誠実であること。
守るべきモラルやルールを
守ることが事業の原則である。
だから、ズルすることなく、
真っ当に仕事に取り組もう。
リスペクトの心を忘れずに、
周りの人に向き合おう。

顧客とプロダクトに徹底的に向き合い乗り越えた危機。
本質にこだわるDIGGLEが大切にすることは？
～CEO山本×CTO水上の本音対談～

DIGGLEのCEO山本とCTO水上が、創業当初の挑戦や危機を乗り越えたエピソードを語る、原点ともいえるストーリーです。

危機を成長のチャンスに

あと8か月でキャッシュアウトという状況で、営業と開発をストップして社員全員でカスタマーサクセスに取り組みボトルネックの解消に乗り出した。

顧客に寄り添う開発姿勢

顧客の声に徹底的に向き合い、ボトルネック解消に特化した機能を開発。プロダクトの価値や方向性を掴むきっかけに。

ユーザーに価値のある「本質的」なことをやりつづける

管理会計という正解がない領域だからこそ、よいプロダクトを作ることと、本質的なカスタマーサクセスを達成するためのコンサルティングの両輪で顧客企業の価値を向上することが価値のあること。顧客の声に向き合うことでこれらを学び、「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」というプロダクトビジョンもお客様からの声を元に定めた。



全文は[こちら](#)

顧客事例

コロナを端に財源フル活用のためのDXを開始「全社員で収支改善」



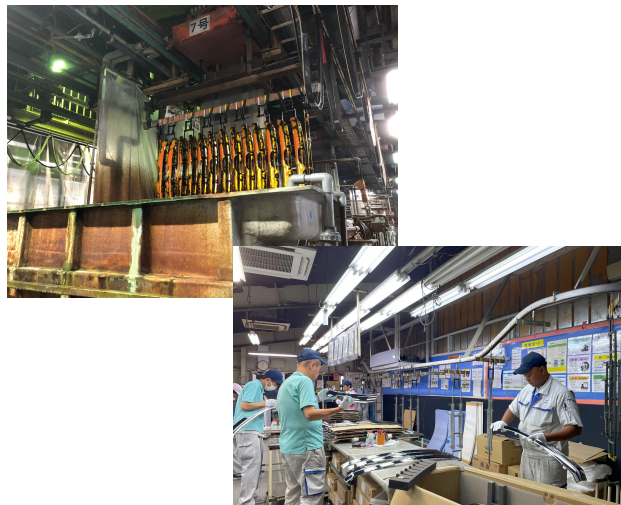
九州旅客鉄道株式会社

事業内容	鉄道事業
本社	福岡県 福岡市
設立	1987年4月1日

- ✔ コロナ禍により自社でコントロールできる費用管理の重要性、特に財源の見える化や、精緻な見込作成の重要性が増加。予実管理の単位を財務部と他部署の社員がどちらも管理しやすい粒度＝施策単位に統一を目指す。
- ✔ 全社的に施策単位で予実管理を行う習慣ができ、費用計上時期を気にするマインドが醸成されるなど、全社での予実管理意識の向上に繋がった。
- ✔ 各部署と同じデータを見ながら、施策単位で差異要因や費用計上時期を会話できるようになったことで、全社管理部門と各部署の心理的距離を近くする効果もあった。

1987年4月1日に日本国有鉄道(国鉄)から大分・熊本・鹿児島各鉄道管理局および九州総局が管理していた鉄道事業を引き継いで発足したJRグループの旅客鉄道会社の一つ。通称はJR九州。コーポレートカラーは赤色。47のグループ企業をもち、鉄道事業のほか、旅行業や小売業、不動産業、農業などの関連事業も多角的に展開し、関西や首都圏といった九州以外の日本国内エリアや、タイなど一部日本国外にも進出している。東京証券取引所プライム市場・福岡証券取引所上場企業。

コロナとサイバー攻撃による危機をDXでチャンスに変えた真工社さま



株式会社真工社

事業内容 めっき加工、中小企業のDX支援事業

拠点 埼玉県 戸田市

創業 1922年(大正11年) 5月

- ✓ 危機をチャンスと捉え全従業員でDXに乗り出す。「製造現場のアップデート」「データドリブン経営」「アジャイル組織」「新規事業創出」の4本柱を掲げる。
- ✓ データ集計の自動化で工数削減とリアルタイムな可視化が可能に。データに基づく意思決定の重要性を全従業員が実感し、意識改革が起こった。
- ✓ データドリブンな意思決定で質の高い判断が可能に。業務効率化だけでなく、企業経営の質を飛躍的に高めることができた。
- ✓ 「埼玉DX大賞」優秀賞を受賞。新規事業として他中小製造業のDX化支援も開始。

埼玉県戸田市に本社を置くめっき・表面処理の老舗企業。1922年の創業以来、100年以上の歴史を有し、樹脂上のめっき加工技術に定評がある。
主な事業は、めっき・表面処理事業、DX支援事業、コンシューマー向け事業の3つ。めっき・表面処理事業では、長年の技術開発で培った高い技術力を強みに、お客様の課題解決と量産化に対応。DX支援事業では、自社のDX推進で得たノウハウを活かし、専門パートナーとして他社のDXを包括的に支援している。



【本資料のお問い合わせ先】

本資料へのご質問や取材のご相談はお気軽に以下までご連絡ください：

DIGGLE株式会社 広報担当宛

pr@diggle.team

080-4740-7189(上砂かみさご)／070-1306-6893(嶋田)

※本資料は報道関係者のみなさまへのお手元資料になります。資料の内容を転載・記事にご利用される際は広報までご一報をお願いいたします。