

デジタルカタログ事業は全国展開の販売代理店などを獲得

会社名 株式会社ダイギ
 所在地 三重県松阪市肥留町591番地
 従業員 16名
 資本金 1,000万円
 売上高 3億円
 業種 贈答品(オリジナルカタログギフト・食品・日用雑貨・その他各種商品)の卸小売



Sincerely Thanks®

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 全国の地域名産品を全国各地の生産者、販売者と一緒にデジタルカタログを使ってhappyの循環を共有する。
- 全国各地の名産品を1億点以上確保して、選びやすさとオンリーワン商品の強みを生かして、地域応援デジタル化カタログを全国各地で販売する。

支援を受けてできるようになったこと

After

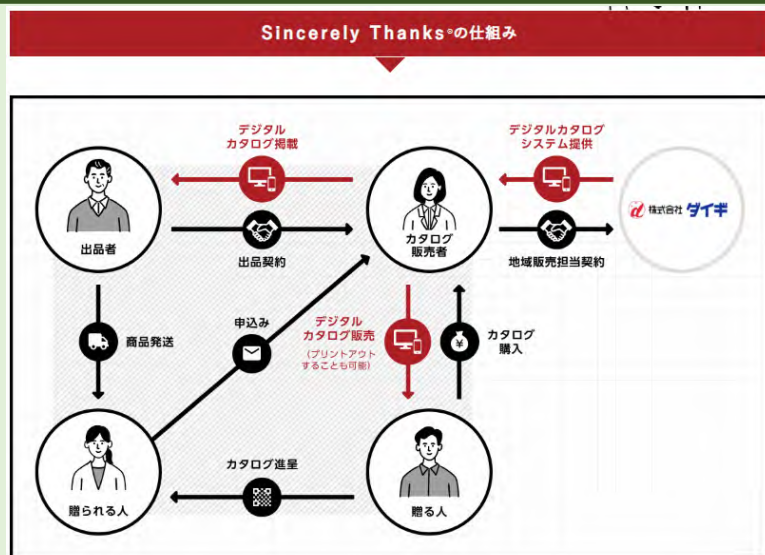
- BtoB事業「Sincererly Thanks」は、全国展開する販売代理店など大型案件を獲得し、順調に成長している。
- 営業体制の強化により、販売、マーケティング能力が高まり、売上げ規模の拡大が可能となった。

今後の事業展開の展望

Future

- ECマーケティングについて、BtoC事業を「SincerelyThanks」に統合して、固定客、複数利用を増やしていく。
- 営業体制づくりを進めるとともに、ITベンダーとしての認知度アップに取り組む。

加速的支援を受けた事業や商材



「Sincererly Thanks」は、これまでの紙カタログをデジタル化することにより多くのメリットが生まれた。

- 一般的なカタログギフトでは取扱いが難しい小ロット品や季節限定商品もデジタル管理であるため出品できる！
- 発送は生産者であり、低コストなのに質のいい商品が贈れる！
- 小ロットな商品を取り扱う 地元産業に貢献できる！



加速的支援を実施するにあたって整理した課題

取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
ビジネスモデルのブラッシュアップ	他県特産品取り込みモデルのビジネスモデル、全国ECサイトモデルの検討を含め、ビジネスモデル全体を最適化する必要がある。
販売・マーケティング検討	各県のカatalog業者に対するマーケティング戦略、システム全体のブランディング、マーケティング戦略を検討する必要がある。
内部体制検討	事業拡大計画に伴うシステムの運営体制の構築について検討する必要がある。
知財戦略検討	デジタルカatalog技術の権利化、特許侵害予防調査、商標対策及び、生産者、販売者との契約管理について検討する必要がある。



加速的支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
ビジネスモデルのブラッシュアップ	BtoB事業の「Sincerely Thanks」にBtoC事業(Meet My Town)を吸収して運営していく方針が明確となった。	中小企業診断士
販売・マーケティング検討	ブランド戦略、Webブランディングの方法、ブランドコンセプト、販売戦略について理解したことで、ECマーケティング能力が高まった。	ECマーケティング専門家 営業戦略専門家
内部体制検討	- BtoB事業とBtoC事業のシステムを一本化して、ITシステムの体制を構築した。 - 営業力強化のため体制づくりを進めている。	営業戦略専門家
知財戦略検討	「Sincerely Thanks」の商標権を取得し、ブランド力が高まった。事業に関連する特許関係についても整理を行った。	弁理士

支援チーム紹介

主担当専門家: 中小企業診断士 湯上正信

活用専門家: ECマーケティング専門家、営業戦略専門家、弁理士

知財総合支援窓口担当者: 三重県知財総合支援窓口 野崎隆男

PO(プログラムオフィサー): 中泰広