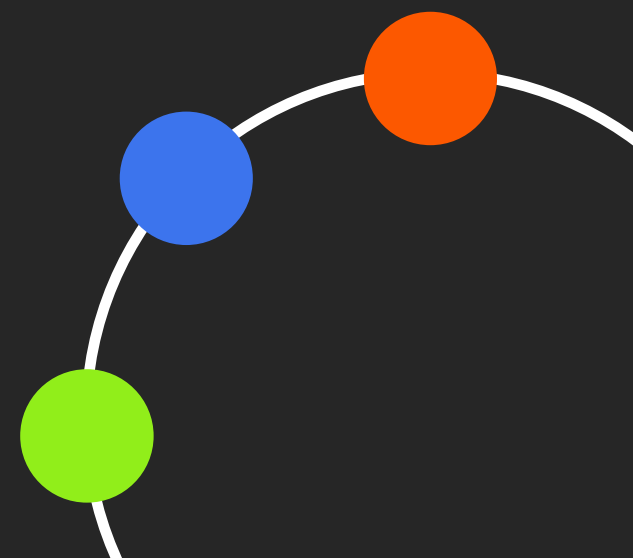


# 事業紹介資料

ベンチャーTV

2023年7月21日 株式会社DIRIGIO 本多祐樹

dirigio



# 会社紹介

代表取締役社長CEO

# 本多祐樹

- 株式会社DIRIGIO創業者/代表取締役社長CEO。
- 慶應義塾大学経済学部卒業。
- 幼少期は米国ロサンゼルスで過ごす。
- 学生時代の飲食店アルバイトの体験がきっかけ
- 飲食店×ITをテーマに株式会社DIRIGIOを創業。



2016年の創業から一貫して「IT×お店」をテーマに主力サービスである「PICKS」サービス開発・運営。  
25名程度の少数先鋭チームで展開。（チームの内訳は[こちら](#)）

会社名	株式会社DIRIGIO（ディリジオ）
設立年月日	2016年7月7日
所在地	東京都目黒区上目黒3丁目6-18
資本金	約2億円
取引先銀行	三菱UFJ銀行・みずほ銀行・ジャパンネット銀行
従業員数	25名程度



### 代表取締役社長CEO

---

本多祐樹 Yuki Honda

1995年生。慶應義塾大学経済学部卒業。慶應義塾大学経済学部卒業。幼少期には米国・ロサンゼルスで過ごし、大学在学中に飲食店でのアルバイト経験で気づいたことをきっかけに株式会社DIRIGIOを創業。



### 取締役CPO

---

甲斐嵩典 Takanori Kai

1995年生。東京大学工学部中退。東京大学工学部在学中にDIRIGIOにジョイン。大学時代はアメフト部に所属。現在はCPOとしてプロダクトの開発・運用などを全面的に統括。「お店のDX化を軸に、日常をアップグレードするサービスを提供する」というミッションの達成を目指し、プロダクト開発に従事。



### 社外取締役

---

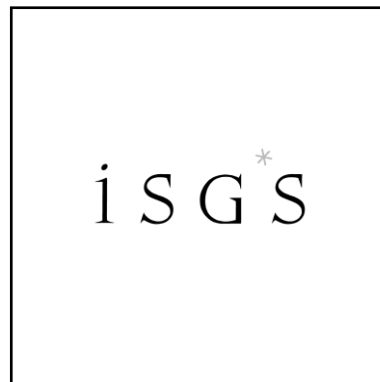
#### 鈴木達哉 Tastuya Suzuki

1985年生。一橋大学経済学部卒業。2008年株式会社インスパイアにて大企業の新規事業支援やベンチャー支援業務に従事。2011年 UXコンサルティング会社wacul社の取締役に就任。2012年 ギフティ社の取締役に就任。2020年3月24日にギフト社の代表取締役に就任。2021年 株式会社DIRIGIOの社外取締役に就任。

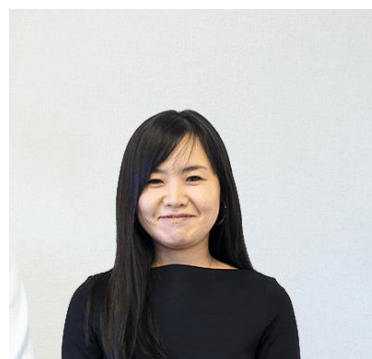
株式会社ギフトィとは資本業務提携を実施して **飲食店DXを推進** していくための協業を積極的に展開。  
数々の優良企業を輩出してきた著名ベンチャーキャピタルが出資。

資本  
業務提携

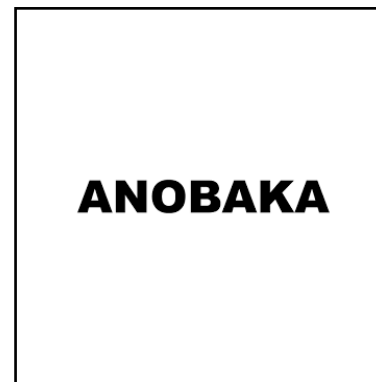
e-gift × モバイルオーダーで協業



ベンチャーキャピタル  
iSGS



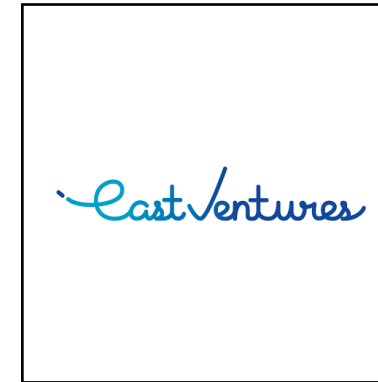
エウレカ創業者  
西川順



ベンチャーキャピタル  
ANOBAKA



エウレカ創業者  
赤坂優



ベンチャーキャピタル  
East Ventures



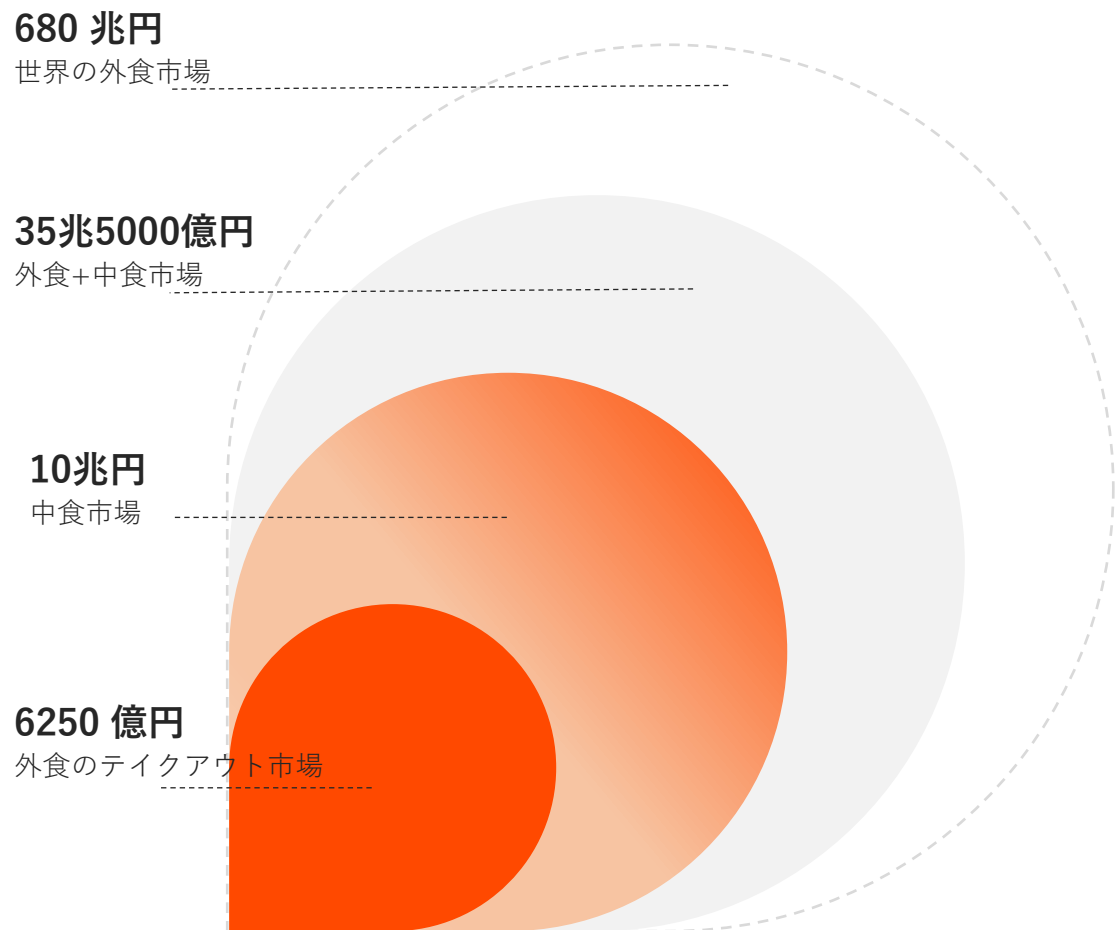
コーチユナイテッド創業者  
有安伸宏

事業紹介

2



## 世界で680兆円を超える巨大市場、日本が世界をリードできる産業の1つ



国内：35兆円

世界：680兆円

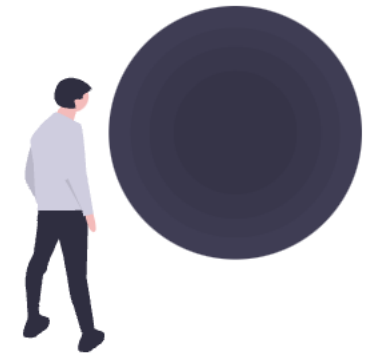
飲食は大きな市場規模を誇る魅力的な業界であるが、課題も多い。



過酷な労働環境



薄利多売



慢性的な人手不足

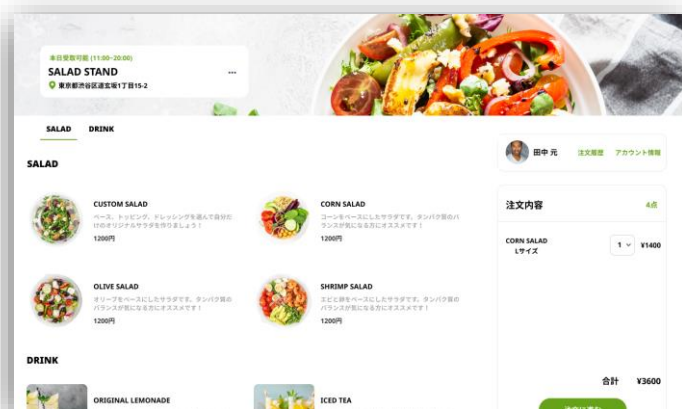
# オンラインオーダーを中心とした、個客接点をDXするコンパウンドSaaS



## ブラウザ・アプリでもノーコード・ローコードで構築可能

### 1. ウェブサイト型（ブラウザ）

WEBサイト / **LINE** でも利用可能！



WEBサイト型のサービスサイト構築できます。**LINEなどに設置**してそのまま開くことも可能です。

### 2. アプリ型

アプリをインストールして利用



自社アプリを構築できます。ウェブ版に比べてプッシュ通知が送れたり、お知らせが配信できたりなどより**継続的なマーケティング施策が実現可能**です。

ブランド力の強い飲食店が利用しており、直近大企業での導入が加速中



## 各飲食ブランドに合わせたインターフェイスをスピーディに実現

### 1. お店を選ぶ



### 2. 時間を選択



### 3. 商品オプション選択



### 4. 注文・決済



## だれでも、スマホやタブレットでかんたんに操作できるUI/UXを実現

### 1. 注文受付



### 2. 調理完了



### 3. お渡し完了



## 飲食店ブランドにあったデザイン・体験をオリジナルにかつスピーディに実現

### 特徴 ①



#### 一定のカスタマイズ性とデザイン

ユーザー・店舗の心地いい店舗さながらの注文体験を実現する豊かなカスタマイズ性とデザインを評価いただきました。

### 特徴 ②



#### 開発スピードと正確性

モバイルオーダーの基盤を活用した開発のため。スピーディーかつ開発リスクを減らした正確性の高い品質のプロダクトの実装が可能。

### 特徴 ③



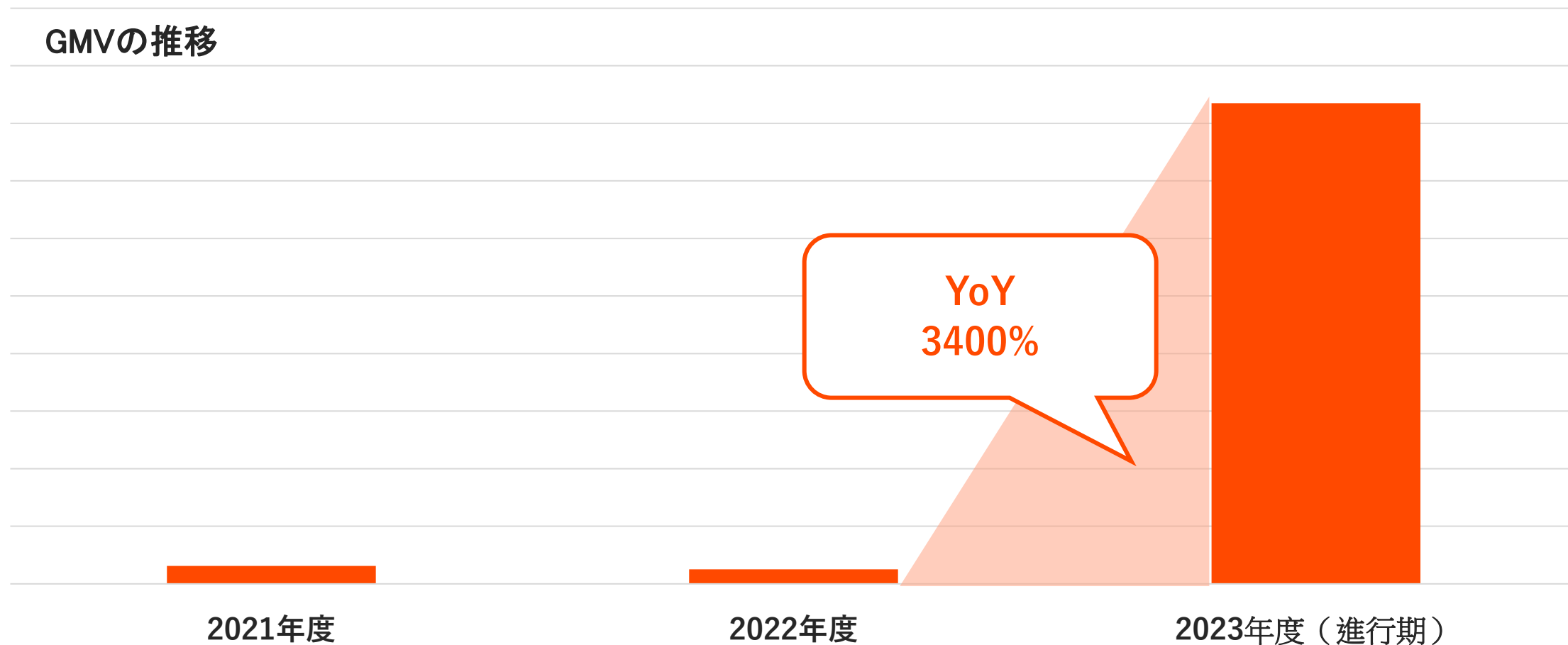
#### コストパフォーマンス

基盤を生かした開発のためコストを他社に比べても圧倒的にリーズナブルにご提供いたしました。品質に対して圧倒的にコストパフォーマンスの良いプロダクトの開発が可能です。



GMVは前年比340倍の急成長中、さらなる拡大のため加速中

GMVの推移



## サブスク+手数料型の顧客成長と連動して売上が増加するビジネスモデル

### 初期費用

導入支援・カスタマイズ

+

### 月額費用

固定月額利用料

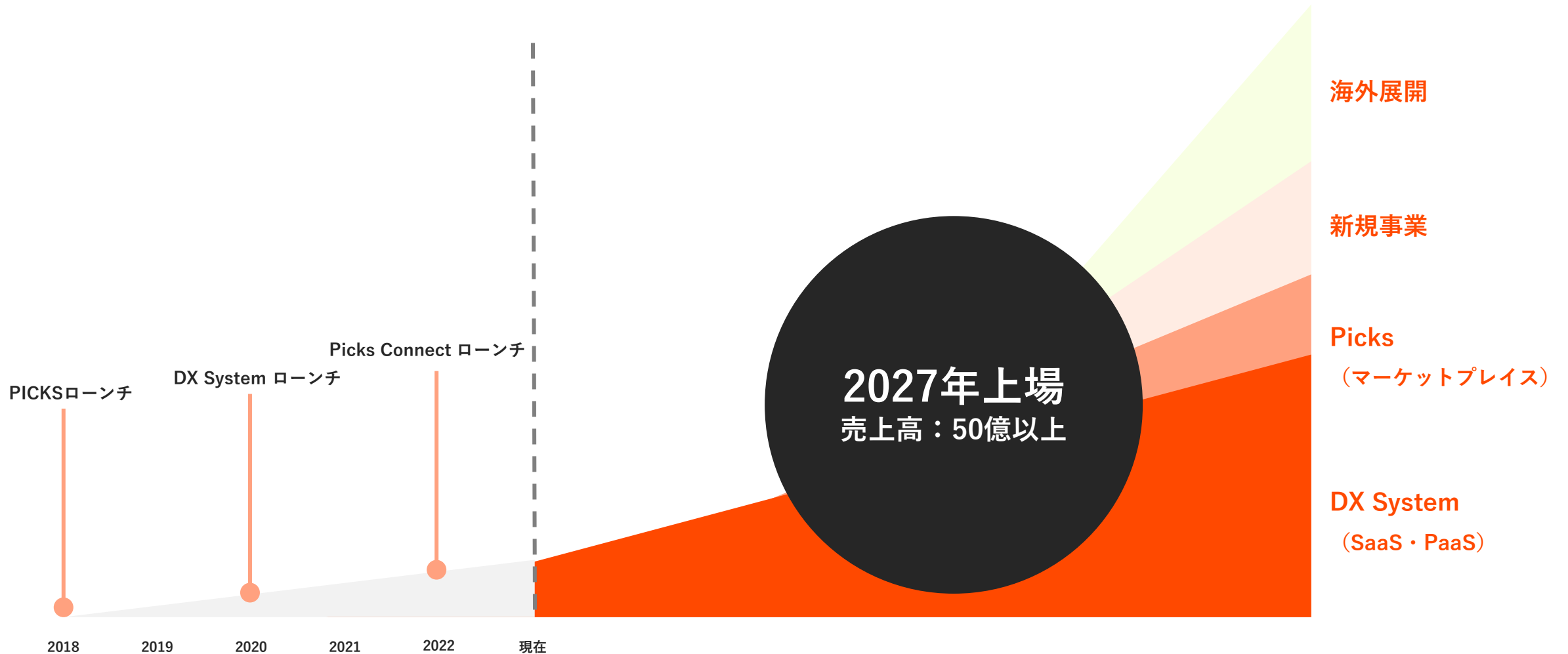
注文手数料

+

### 販売手数料

販売手数料

## 2027年の上場を目指して、既存事業 + 新規事業でさらなる成長を目指す



さいごに

3

## 飲食に“fun”の循環を生み出す

飲食店と共に飲食店DXを通じて、訪れるお客、働く従業員、  
そして飲食企業全員が楽しく、快適な「飲食」を創ります。

たくさんの人が働き、たくさんの人が利用する飲食店。  
そこにもっと“fun”が溢れさせるのが私たちの思いです。



資金調達・アライアンス・採用積極的に実施中！

資金調達

アライアンス

採用