

報道関係各位

国内では珍しい新たな中途採用スキームを導入！
自動販売機の営業担当者 100名規模の積極採用開始
～自販機市場における確固たる優位性の確立に向けて～

ダイドードリンコ株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長：高松 富也）は、自動販売機（以下、自販機）のさらなる営業体制の強化を図るため、国内では珍しい新たな中途採用スキームを活用し、本年12月より若手を中心とした営業担当者の積極採用を開始いたしました。

当社では、2019年度よりスタートした「中期経営計画 2021」において、重点施策に掲げる「自販機市場における確固たる優位性の確立」に向け取り組んでおります。近年、自販機市場はコンビニエンスストアやドラッグストアの台頭等により飲料を購入するシーンの多様化が進み、厳しい状況が続いております。こうした中、オフィスや工場、商業施設内などのクローズドロケーションと呼ばれる場所への設置に向けた競争は激化しておりますが、当社は、営業力を強化し、クローズドロケーションの比率をこれまでの5年間で34%から42%にまで高め、そして早期に5割以上の達成を目標としております。

それを支える当社の自販機営業は、主にクローズドロケーションと呼ばれる取引先を開拓するため、取引先の課題を把握し、その課題に対して提案を行う“課題解決型提案営業”といわれるもので、ただ自販機の設置をお願いするのではなく、取引先等が抱えている課題についてお役に立てないかという視点で進めていく営業スタイルです。こうした課題に向き合い、解決につながる提案を行うため、社内には担当者同士が情報を共有するツールや研修等を用意しております。

今回、この営業体制のより一層の強化をめざし、(株)リクルートキャリア、(株)ビズリーチとともに、新たな中途採用のスキームを構築し、本年12月より来年上半期までに100名規模の営業担当者の採用を開始いたしました。

このスキームは、人材マーケットにおけるビズリーチ社とリクルートキャリア社それぞれの強みを活用し、母集団形成から内定までの採用フローを当社と相互に連携を図ることで、短期間により良い人材を発掘することを可能とした国内では極めて珍しい仕組みです。

当社ではこの採用を通じて、自販機市場での確固たる優位性の確立にチャレンジしてまいります。

本報道資料に関するお問い合わせ先

ダイドードリンコ株式会社 コーポレートコミュニケーション部 担当：正本

〒530-0005 大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー18F

TEL：06-6222-2621 FAX：06-6222-2623