

こころからだに、
おいしいものを。



ダイドードリンク
株式会社

本社：大阪市北区中之島二丁目2番7号
TEL:06-6222-2610(人事総務部直通)
https://www.dydo.co.jp
従業員数：780名(2021年1月21日現在)
創業：1975年1月
主な事業内容：清涼飲料等の販売

JOB INFORMATION

正社員募集

『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての
応募とわかるように、どこかに明記してください。

文理不問

※2023年3月卒業見込みの方の採用につきましては、
2022年6月1日以降に情報解禁します。

総合職

- 営業職(地域営業部、法人営業部、流通営業部)
- 管理企画職(経営戦略部、人事総務部、海外事業部、ヘル
スケア事業部、自販機営業企画部、販売統括部、流通営業
企画部、マーケティング部、生産管理部、財務部、コーポレ
ートコミュニケーション部、内部監査部)

【応募資格】

- 2023年3月大学・大学院卒業見込みの方
- 普通運転免許／AT限定可(入社までに要取得)

【給与】(大学・大学院卒月給)

- 営業職 月給21万7,000円
- 管理企画職 月給20万7,000円

【昇給】年1回、賞与年2回

【諸手当】通勤手当(当社規定による)、家賃補助手当など

【勤務地】大阪本社、東京本部、全国9カ所(地域営業部)

【勤務時間】フレックスタイム制(コアタイムあり)

コアタイム：11:00～15:00

フレキシブルタイム：7:00～11:00、15:00～20:00

※以下を標準勤務時間帯とする。

- 本社・東京 9:00～17:30 ●地域営業部 8:30～17:00

【勤務形態】テレワーク可能(在宅勤務またはモバイルワーク)

※業務内容により活用可能な頻度等は異なります。

【休日】年間休日120日(完全週休2日制、年末年始休暇6日
間、夏季休暇3日間)、慶弔有給休暇、その他各種特別有給
休暇、年次有給休暇(メモリアル休暇・ハラスン休暇含む10
日～20日)

【福利厚生】副業制度、テレワーク手当、社宅制度、慶弔見舞
金支給制度、退職金制度、永年勤続・功績表彰制度、確定
拠出年金制度、社員持株会制度、財形貯蓄制度、長期収入
サポート制度、団体保険(生保・損保)、会員制福利厚生サ
ービス(宿泊施設提携、スポーツクラブ利用優待制度など)、
チャレンジアワード(社内提案制度・表彰制度)、社内公募制
度、クラブ認定制度、学習支援制度

【連絡先】ダイドードリンク株式会社 06-6222-2610
(人事総務部直通)



長谷川さんの
提案はこちら！

自販機営業は
傾聴から始まる！
ヒアリング

- 法人営業 全国に拠点をもつ大手企業と商談
- 地域営業 自分の担当エリア内で自販機ニーズを開拓
- インサイドセールス オンラインで自販機ニーズを開拓

新規営業も多く、定期的にお客様のところへ足を運び
約1時間の商談をする。(※インサイドセールスを除く)

長谷川貴史さん
法人営業部 東京オフィス

東京出身。明治大学政治経済学部卒。「食品」に
関心をもち、入社5年。「取引先の社員の気持ち
になれる営業は、視野もうんと広がります」。



コラボ
自販機

飲料だけでなく、チョコレート
菓子やスナック菓子等の物販
ができるコラボレーション自
販機。

1日の時間割

9:00-12:00	……商談、その後電車で移動
13:00-15:00	……商談
16:00-17:30	……商談、ヒアリングでニーズを聞く。 メール・アポの確認、事務作業 (自販機営業は直行直帰が基本的に多い)

「相手の課題を解決し、喜ばれることが
成果につながります」と長谷川さん。
この行動力は地域営業部時代から培
ってきたものだ。

「地域営業は飛び込みもある営業で
す。競合他社も多いですが、地道に話
を聞き、提案するなかで信頼が生まれ
る。この楽しさは知ってほしいですね。
開拓先から別の取引先を紹介される

ある日、長谷川さんは大手企業の総
務から「社員の会社への要望が知りた
い」と聞き、早速アンケートを作成、
サンプル商品につけて社員に配布・回
収、悩みや要望を集計して総務に届け
た。「そこまでやるか」と驚かれたが、

ダイドードリンクの売り上げの大半
を担うのが自販機営業だ。企業を軸に
営業する「法人営業部」の長谷川貴史
さんは、この夏まで担当エリアを軸に
営業する「地域営業部」に所属してい
た。ともに営業の決め手は「聞く力」
という。

営業の違い早見表

	自販機営業	流通営業
スタイル	課題解決型	
顧客	企業・工場	スーパー・ドラッグストア・ネット店舗
アプローチ	傾聴(ヒアリング)	企画(プランニング)
目標	自販機を設置	担当チェーンにて商品採用獲得

「相手の立場で考え、人の役に立つの
が好き、世の中の変化に敏感な人なら、
この仕事は絶対向いています」。

など、会社の枠を越えてビジネスが広
がるのもおもしろいと、長谷川さん。
法人営業は取引先の企業同士をマッ
チングさせることもある。たとえば防
災への関心が高いこの時期、企業の総
務課に「防災備蓄は万全ですか？」と
尋ね、防災食と一緒に自販機の設置を
提案していく。アイデア次第で大きな
仕事ができるのが自販機営業だ。

DyDo の営業スタイルは
課題解決型それが新しい

「営業は売るのがゴール」のイメージを覆すのが、ダイドードリンクのプロモーション営業だ。
「課題解決型提案営業」とされるこの仕事、いったいどんなものなのか？

全世界を覆ったコロナによる外出自
粛。自販機ビジネスも影響を受けたが、
なんと飲料大手4社のなかで唯一台数
を増やしたのがダイドードリンクだ。
アニメコラボ缶や、国内初の「顔認
証自販機」などユニークな発想が際立
つダイドードリンク。スーパーなどの
小売で業績を伸ばすと同時に、非接触
で販売ができる自販機にも力を入れる。
2つの花形部署、流通営業と自販機営
業で活躍する入社5年目の社員たちに
話を聞いた。

流通営業は
企画に全力
投球
プランニング

- エリア地域営業 大阪や東京など地域を担当
- 地域営業 全国にまたがるチェーンストア本部と交渉

ルート営業で、バイヤーに課題解決できる売り
場を提案する。商談時間は決められていて、平
均15分程度。



栗崎さんの
提案はこちら！

栗崎真梨乃さん 流通営業部 広域営業
東京出身。産業能率大学経営学部現代ビジネス学科
卒。「自分のアイデアを生活に活かして、若手でも
チャレンジできるのが魅力」と入社し、5年目。



大人の
カロリミット茶

ファンケルとコラボし
た糖や脂肪の吸収を
抑える健康飲料(機能
性表示食品)。はとむ
ぎブレンド、緑茶、無
糖紅茶など5種。

1日の時間割

9:00-12:00	……メールチェック、見積書・提案資料作成
13:00-16:00	……商談または店舗巡回(担当店舗フォロー)
16:00-17:30	……商談振り返り、メールで営業フォローなど (出社週2、テレワーク週2、店舗まわり週1の割合)

※飲料総研調べ、2020年12月末時点。日本コカ・コーラ、サントリー、アサヒとの比較