



日本での事業立ち上げのための市場参入と エグゼクティブ採用

Akaysha Energyは、ユーティリティスケールの電池エネルギー貯蔵プロジェクトを開発するオーストラリアの急成長企業です。日本市場参入にあたり、初めて日本で採用活動を実施するため、Titan Greentechに支援を求めました。

同社は短期間のうちにオーストラリア市場で大きな成果を挙げました。18か月で10のプロジェクトを実施し、その中には世界最大規模の電池エネルギー貯蔵システム（BESS）プロジェクトも含まれています。この成果を受け、2021年には資産運用大手のブラックロックに買収されました。日本市場と強い関連性があったこと、そして積極的な事業拡大を目指していたことから、同社にとって日本は新市場の第一候補でした。

初回の採用では、再生可能エネルギー関連のプロジェクトの立ち上げ、開発、そしてプロジェクトファイナンスに豊富な実績をもつバイリンガル人材がターゲットとなりました。この人材には、日本の大手パートナー企業と密接に連携することはもちろん、日本の現状を本部に報告したり、戦略を日本市場向けにローカライズしたりする能力が求められました。

今回の採用活動の課題は、保守的な傾向の強い日本市場において、認知度が比較的低い会社への関心を引き出すこと、およびグリッドスケール蓄電池という、日本ではまだ未成熟な市場を理解できる人材を見つけることでした。さらに、現地で人材を採用してチームを育てつつ、自身でも契約を締結していき、優れたリーダーシップも必要でした。

同社とそのパートナーにどのような能力があり、どの資質が採用優先順位のトップに来るのかを明確に理解するため、当社のチームは、候補者探しを始める前に、顔や名前などの個人情報や伏せた何枚かの経歴書を提示しました。さらに、就職先として魅力的なブランドとストーリーを持つ企業であることを人材市場にアピールするため、職務記述書とスライドの第一案も作成しました。

候補者探しを開始する前から明確な打ち合わせをしていたため、候補者の数を少なく抑えることができ、魅力的な候補者のみを集めることができました。短期間のうちに6人の候補者から経歴書が提出され、そのうちの2人が面接に進みました。

同社は、日本のような高需要・低供給市場ではスピードが重要であると理解していたため、迅速に第1候補者を決定し、条件提示に移ることができました。

しかしその候補者には、すでに他社からも魅力的な条件が提示されていました。そこで当社のチームは、手取りの金額や「契約によって保証」される最低額を含め、給与パッケージの範囲を同社に提案しました。また、日本市場への参入は同社にとって初の試みであることを考慮し、同等レベルの雇用契約で使用された給与データを過去5名分提示しました。

同社のチームは機動力も決断力も高く、人材投資の価値も理解していたため、魅力的なオファーをすぐに提示し、24時間以内に受諾を獲得することができました。

Akaysha Energy、ディベロップメント&デリバリー部門ディレクター、Tony Fullelove氏

