



世界的な電力会社がマーケットマッピングを活用し、日本での主要幹部採用を支援

Titan GreentechはアジアでEDFグループとつながりがあったことから、EDF Renouvelablesが日本に参入する際、その最初の現地採用でリテインドサーチを担当する企業に選ばれました。

同社は、アジア太平洋（APAC）地域での洋上風力発電を中心に、再生可能エネルギーの発電事業を積極的に拡大してきました。中国、台湾、ベトナム、オーストラリア、インドネシア、インドですでにプレゼンスを確立していた同社は、パートナーシップの構築によってこの地域の事業拡大を推進できる重要な成長市場として、日本を捉えていました。

採用活動の初期段階では、同社のグローバルチームおよびAPACチームと一緒に、現地のカントリーマネージャーを採用する場合と、日本国外の人材を活用し、その管理下に日本拠点を率いる強力なチームを構築する場合とのメリットとデメリットを比較していきました。その後、事業開発部門のVPを採用ターゲットとし、日本国外のカントリーマネージャーと密接に連携してもらうことが最適な市場アプローチであると判断しました。そして当社のチームは、当社のネットワークの中から選ばれた60人以上の候補者を含む大規模な市場マップと、より幅広い業界をターゲットとし、100人以上の潜在的な候補者を含む業界マップを作成しました。

今回の候補者探しの課題は、EDF Renouvelablesブランドを日本で確立させること、そして、候補者に向けて会社のビジョンと市場アプローチを明確に示すことでした。同社は電力・ユーティリティ企業として長期的な視点で市場参入を目指して、日本の有力企業と質の高い、密接なパートナーシップを構築したいと望んでいました。

そのため、日本で経験を積んできたこと、人脈があり、帰属意識と長期的なビジョンをもてる人材であることが、理想的な候補者の条件となりました。しかし、そうした資質を持つ人材は多国籍に活躍していることが多く、一般に短期的なビジョンをもつ傾向があり、離職リスクが高いと考えられています。東京には人事部門を置いていなかったため、当社のチームが6回にわたって候補者と直接面談しました。そのうえで同社は、会社をより深く知ってもらうため、その候補者に主要なステークホルダー全員と会ってもらいました。

市場を理解したいという同社の要望に応え、当社のチームはこのポジションに対して9人分の経歴書を提示し、そのうち4人が面接に進みました。二次面接を経て、リーダーとして採用したい人物が明確になり、両社で協力してその候補者の獲得に動き出しました。積極的な働きかけと魅力的な条件の提示が奏功し、その候補者は週末に家族と話し合った上で入社を承諾してくれました。

その後、当社のチームは、エンジニアリング担当VPと最初のプロジェクトディレクターの2名についても、その採用成功に貢献しました。

"Titan GreenTechは市場を正確に理解した上で状況に合わせて最適なアプローチを選択し、採用の初期段階から優秀な人材を提示してくれました。また、ソリューションを見つけるためのAndrewさんの姿勢、そして候補者への接し方には、たいへん感銘を受けました"

EDF Renewables Japan KK、プレジデント兼代表取締役、Stephane Compere



At Titan GreenTech, we recruit with purpose. Every placement we make allows a talented professional to leverage their skills, expertise and experience to make a positive impact on our world.

17F Yebisu Garden Place Tower, 4-20-3
Ebisu, Shibuya City, Tokyo, 150-6017
www.titan.greentech.com
green.info@titanconsulting.jp