



新規開発プラットフォームのエグゼクティブ・チーム構築のための複数採用によるサーチ・プロジェクト

世界的なプライベートエクイティファンドである四ツ谷キャピタルでは、合併事業または現地のディベロッパーをチームごと買収することで、日本の再生可能エネルギー市場への参入を目指していました。そうしたなか、同社からTitan Greentechに採用支援の依頼がありました。当初は太陽光発電事業をターゲットとし、そこから他の分野にも投資対象を拡大していく計画でした。

同社はこれまでも、既存の大きなポートフォリオを買収するのではなく、ターゲット市場の中でも長期的な成長を見込める、操業年数の浅い、新しいディベロッパーとパートナーシップを締結していました。この方向性は、日本への参入においても変わりませんでした。日本では、補助金を受けるFIT（固定価格買取制度）事業から、PPA（電力購入契約）に基づく、より競争の激しい市場へと移行が進んでいたからです。

この参入を成功させるには、社内でプロジェクトを計画し、進めていけるだけの総合力を持つチームに関心をもってもらい、入社してもらう必要がありました。特に、会社全体のリーダーシップ、プロジェクトのオリジネーションと推進、PPA（電力購入契約）およびオフタイク契約、プロジェクト・エンジニアリング、資金調達（プロジェクト、企業、M&A）、さらに法的・商業的契約に長けたチームが必要でした。今回は、こうした能力に優れた人材を獲得することはもちろん、世界的な投資企業とパートナーシップを結び、大規模かつ野心的な目標を掲げてプロジェクトの土台を築いていけるような、強い起業家精神とリスクを恐れない姿勢をもち合わせた日本のチームを見つけることが最大の課題となりました。

クライアントとの話し合いの結果、少数精鋭のチームを構築できるよう、複数の役割を担えるような幅広い経験をもち、それでいて、急速に変化する環境に負けない、若く、意欲と柔軟性にあふれた人材をターゲットにすることとしました。この方向性を基に、当社のチームは、4人の（全員が太陽光発電業界に従事し、うち3人は海外で生活した経験をもつ）メンバーから成る最初のエグゼクティブ・チームを特定しました。また、依頼内容の機密性の高さを考慮して、自社の幅広い候補者ネットワークを中心にサーチを実施し、大手のディベロッパーまたは電力企業に所属する人材の中から、スタートアップの環境で新しいビジネスの開発に貢献したいという意志を示していた人物に焦点を当てました。

これが新設事業で、合併パートナーシップでもあるという事情を踏まえ、当社は、税務、デューデリジェンス、契約、および労働法に関しては、自社と提携関係にある法律事務所および会計事務所に協力を仰ぎました。

複雑かつスピード感のあるプロセスの中で今回のサーチを成功させるには、すべての当事者の間に強い信頼関係が必要でした。当社、四ツ谷キャピタル（ディベロッパー）、チームの候補者全員、そして投資家の間にオープンかつ透明なコミュニケーションがあったからこそ、その信頼関係も構築でき、そこから成果を創出することができました。

