

革新の一步

ENERGYSUPPLY RECRUIT GUIDE

ENERGYSUPPLY

ENERGY INNOVATION

エネルギー業界は、今後も確実に伸びる巨大マーケットとも言われています。
その大きな可能性のあるフィールドで、どんなイノベーションを起こしていくか。
未来に「新たな可能性」を広げる私たちの挑戦が今、始まっています。



ー トップメッセージ

未来の地球や 子どもたちのために エネルギーの未来を切り拓く。

エナジーサプライ株式会社
代表取締役社長

小澤佳史

Yoshifumi Ozawa



今、エネルギー業界は大きな変革を迎えています。そのキーワードとなるのが「脱炭素」です。地球温暖化への影響が顕著になってきたことで、日本も国をあげて2050年までに「カーボンニュートラル」を目指し、エネルギー基本計画の中でも「再生可能エネルギー（CO2フリーのエネルギー）」の割合を上げていくゴールが設定されました。

その「再生可能エネルギー」の中で、大きな割合を占めるのが「太陽光発電」です。これまで太陽光発電は、主に「売電」を目的としていましたが、これからは「売る」のではなく「自家消費で使う」時代。暮らしや産業に必要なエネルギーを再生可能エネルギーにすることで、CO2の排出を抑える、地球の未来を考えたライフスタイルが不可欠となっています。

そんな状況の中で、私たちはエネルギーベンチャーとして、大手企業にはないスピード感で、前人未達の未来を切り拓いています。営業メンバーが肌感覚で感じたお客様のニーズを、スピーディに戦略に落とし込み、新たな電力プランや新事業をリリースすることで、巨大マーケットが広がるエネルギー業界のリーディングカンパニーを目指しています。

近年、温暖化の影響で過去最大級の災害も増えてきました。つまり、私たちは地球の気候変動の影響を受ける「最初の世代」であり、その課題に手を打てる「最後の世代」とも言えます。安心して暮らせる地球を、次の世代へバトンタッチしていくために。私たちは、このエネルギー業界に革命を起こし続けていきます。

再生可能エネルギー事業部

「再生可能エネルギー = CO2フリーのエネルギー」の普及を促進することでカーボンニュートラル(脱炭素)を図ることを目的としています。各ご自宅・企業さんへ太陽光・蓄電池を販売することで、お客様=「ちいさい発電所」として機能しています。お客様が発電した電気を買ひ、電力

事業部で販売をするといった事業の繋がりがあります。SDGsの17のゴールのうち⑦エネルギーをみんなにそしてクリーンに、⑪住み続けられるまちづくりを、⑬気候変動に具体的な対策をの3項目へ貢献をしている事業を展開しています。



事業の取り組み

#01 太陽光販売

太陽光発電システムは太陽から地球に降り注ぐ光のエネルギーを、電気エネルギーに変換する装置です。各ご自宅・企業さんの施設の屋根に設置いただきます。用途としては、災害時や計画停電時、自身で発電している分の電力を使う事が出来ますので、ライフラインの電気が途絶えても安心です。また家庭内では、日中に発電した電力を自宅の電灯や電気製品に使うほか、電力会社に売却することができます。

#02 蓄電池販売

太陽光システムは、発電したものをその場で消費しないとけないので、発電した電気を蓄えることができるのが「蓄電池」です。太陽光で「発電した電力を蓄えて」私たちの身の回りの様々な電気機器に使用可能な電力を供給するシステムです。夜間や災害時に停電してしまっても、蓄電池に充電しておけば停電をシステムが感知して自動で電気を供給します。これにより、災害時でも安心して生活できます。

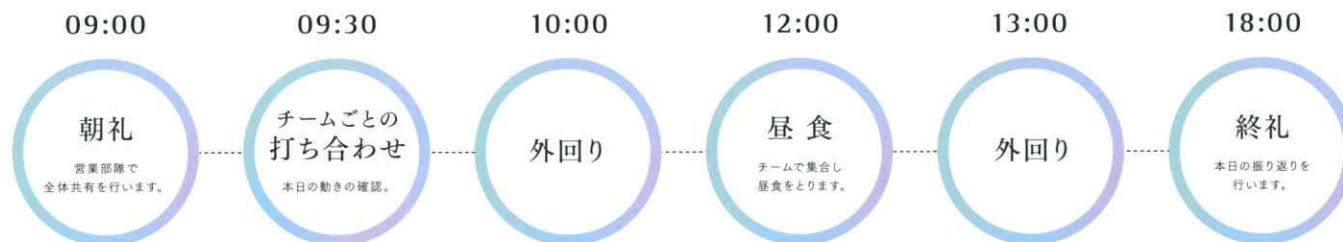


STAFF ONE DAY SCHEDULE



ランチはチームで集合して、たわいもない話で盛り上げます!

新卒入社 1年目
笹矢 晋裕
Akihiro Sasaya



電力事業部

「電力の自由化」をきっかけに、一般企業でも電力ビジネスをすることが可能になりました。価格競争が謳われていますが、ただ他社より安く販売をするのではなく、岡山電力は「地域貢献」、エネラボは「新たなサービス」をテーマに地域貢献・地方自治体へ貢献できるよう多様なプラン

を構築しており、「付加価値」を購入いただくビジネスモデルとなっています。再エネ事業部で発電した100%CO2フリーの電気を、電力事業部で契約したお客様へ供給するという脱炭素化の促進を図るミッションも担う事業部です。



事業の取り組み

#01 電気代×大学

私たちの電気プランは、「電気代の一部」を寄付できるのが特徴ですが、電気プランの中に、地域活性、社会貢献の一環として、岡山県高梁市を本拠地とする吉備国際大学の女子サッカー部「FC吉備国際大学Charme」さんとコラボをしています。「吉備国際大学Charmeプラン」とは、電気代の一部をCharmeへ貢献ができるというプランです。このように、地域の大学様・地方自治体様ともご協力いただきながら、多様なプランを作成しています。

#02 電気代× クラウドファンディング

電気代の寄付先の幅を広げるため発足したのが、「エネルギーファンディング®」。誰もが知る大きい団体様から工芸品を作っている団体様など、全国約150団体様にご協力いただき非常に幅広い方々へ貢献ができるプランとなっており、一定期間を経ると、別プランを選択できるような内容となっています。このように、今までにない電気のプランを生み出すのも私たちの重要なミッションです。

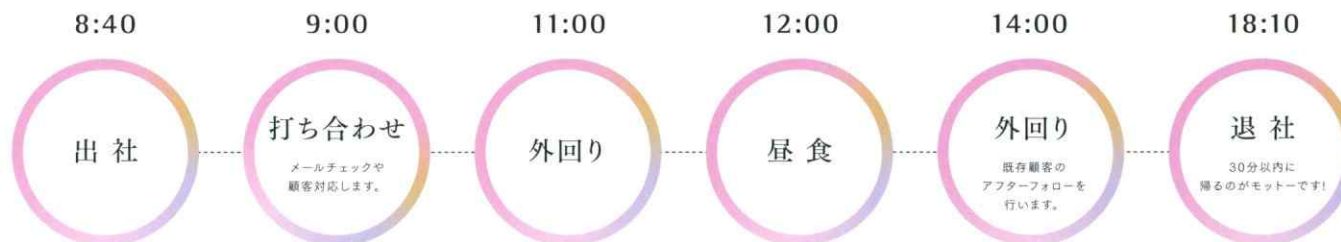


STAFF ONE DAY SCHEDULE



K-POPが好きなので終業後に事務メンバーと談笑します！

新卒入社3年目
曾根日向子
Hinako Sone



A person in a dark suit is captured in mid-air, jumping over a series of hurdles. The background is a bright blue sky with sunbeams streaming down from the top right. The overall mood is one of determination and achievement.

Vision

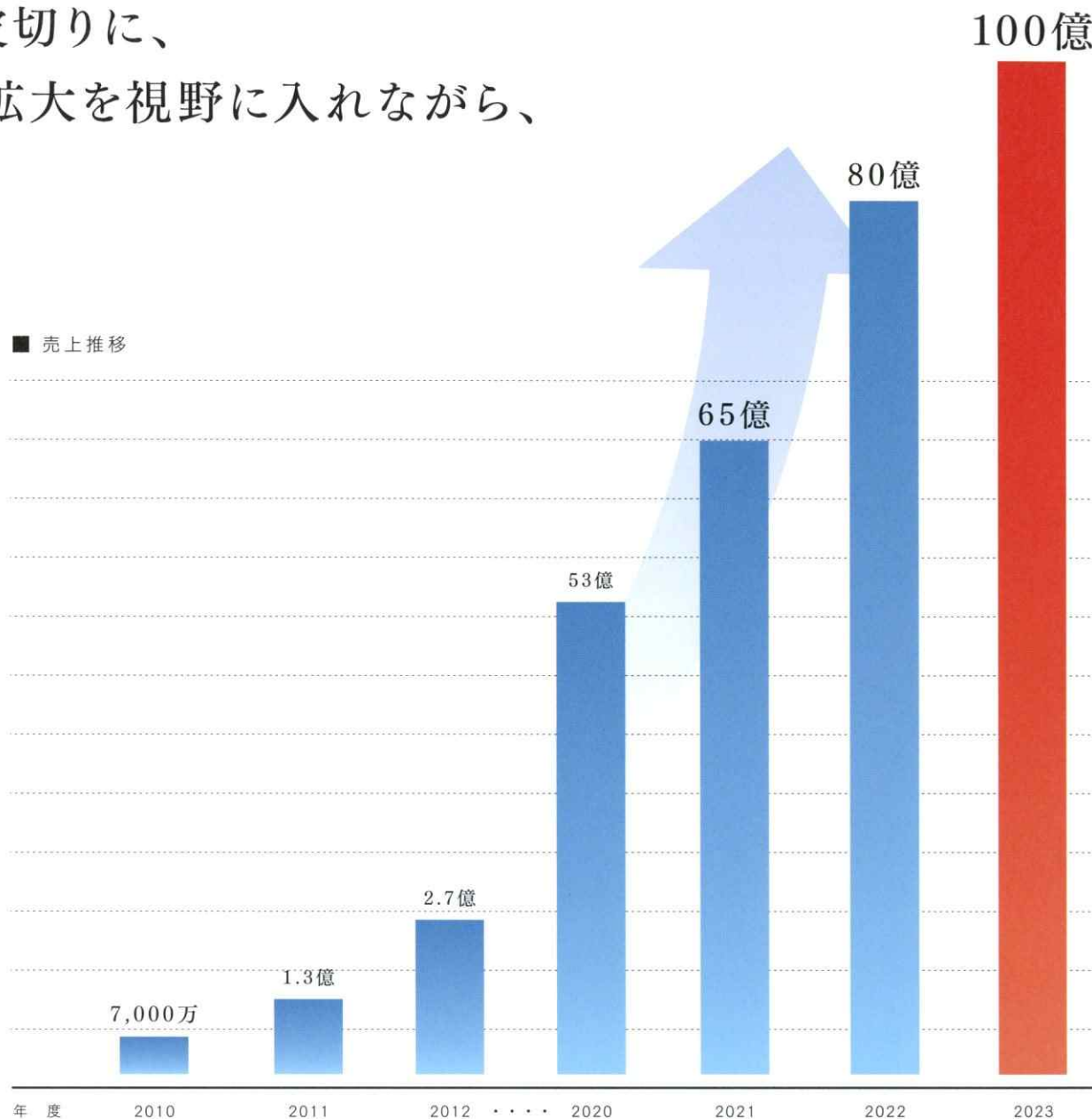
仲間がいれば、未来は変えられる

次の世代の子どもたちのために、エネルギー革命を起こす。そんな私たちのビジョンを達成するためには、ひとりの力では限界があります。「イノベーションを起こしたい」という想いをを持った仲間が多ければ多いほど、事業の領域も、分野もさらに広げることができ、会社と共に自身の成長も叶えられるはずです。数年後の「先進企業」、そして上場も見すえた「リーディングカンパニー」を目指して。本気で成長したい人と未来を変えていきたいと思えます。

岡山・大阪への拠点展開を皮切りに、 今後もさまざまなエリアへの拡大を視野に入れながら、 地域に根ざした 可能性を広げていきます。

たった4人で、エナジーサプライ株式会社を立ち上げたのが2010年。「新しい電力会社を作る」というビジョンを掲げた時、「そんな事できるはずない」と言った人も少なからずいましたが、私たちはそのビジョンを現実のものにしました。全国でも数少ないPPS認定企業（特定規模電気事業者）として、「岡山電力」、「エネラボ」という岡山・四国に根ざした新しい電力会社を立ち上げ、一般家庭などの小口電力需要に対して電力小売を可能にしたのです。

社員数、売上規模ともに10倍以上に成長した現在も、成長スピードは加速度を増しています。会社の未来を担う新卒採用にもさらに力を入れ、「環境」と「人」の両面から強い組織を作り上げ、21兆円もの巨大マーケットに挑戦していきたいと考えています。



先輩と後輩が本音で語る、

山地翔太

Shota Yamaji

2016年 新卒入社
リーダー

役割分担が明確な 営業スタイル

杉野：私は入社2年目で、アポインターという業務を担当しています。まずはアポを取り、山地さんのようなクローザーという商談担当のメンバーに引き継ぐのがミッションです。お客様の層も幅広いんですが、今まで生きてきた中では出会えなかった、色々な世代の人たちとコミュニケーションできるのが面白いですね。

山地：クローザーにとって、アポインターという存在はかなり大きくて。クローザーは、いわば1を10にする仕事ですけど、アポインターは0を1にする仕事。だからこそ難しいことも多いと思うのですが、杉野は根気よく頑張ってくれているな、と。

杉野：この会社に営業を学びたくて入社しているので、少々大変なことがあっても、自己成長のための下地づくりだと思っていますね。それに、子どもが好きなので、若い世代のご家庭にお邪魔させてもらって、仕事抜きで子どもと遊んでいる瞬間が楽しいんですよ。

山地：確かに杉野がベビーシッターに見えるときがある(笑)。

でも、そういうサポートをしてくれるからこそ、お客様も話に集中できるので助かっています。杉野も子どもと遊びながら、しっかり商談の話に入ったり、「スキルを吸収したい」という勉強意欲をすごく感じます。

杉野：それ、初めて聞きました。しっかり見てくれてるんですね。やはりクローザーの先輩って、イメージしやすい「なりたい将来像」なんです。分かりやすいロードマップというか。この人みたいになりたい、とお手本になれる人が近くにいるのはありがたいことです。

山地：それ、会社選びのポイントでもあるかも。そこで働いている人を見て、なりたい自分のイメージに近い人がいるかどうか。自分は、まさにそれがエナジーサプライでした。



こんな人になりたいと
この会社に飛び込んだ。

TALK

ルギー事業部

それぞれの仕事スタイル

杉野 隼 洸

Shungo Sugino

2020年 新卒入社
サブリーダー

成長のスピード感は どこよりも早い

山地：この会社の良いところって、チャレンジできることだと思います。1年目からアポインターからクローザーになって、さらにリーダーも任せてもらえたのは大きかった。

杉野：仕事の考え方って人それぞれですけど、なかには若い時からラクをしたい、という人もいますが、私はどちらかというと30代、40代でラクをしたいので（笑）、なるべく早く下地になるスキルを身につけたいんですよ。そういう意味でも、今の環境はかなりの経験値を積める場所ですよ。

山地：人間力というか、対人スキルは、見違えるように高くなっていくからね。新卒で入社した社員でも、半年後には驚くほど成長しているし。

杉野：アポインターから始めるのが大きいかもしれないです。まずは元気や明るさで勝負できるアポインターからスタートして、その間にクローザーの先輩の落ち着きとか説得力といった営業スキルを学べるので。

山地：ちなみに杉野の今後の目標は？

杉野：今まさに始まったばかりなんですけど、しっかりク



ローザーのスキルを身につけることですね。それに今後は後輩メンバーも増えていくので、山地さんのようなリーダーを目指して、マネジメントスキルも磨いていきたいです。山地さんはどうですか？

山地：自分のクローザー経験を他のメンバーにしっかりと伝えていながら、支店を広げていくようなチャレンジもしていきたいな。

杉野：あとは人生の目標が、早めに仕事をリタイアして、家族の時間を大切にしたい、と思っているんですよ。だからこそ、若いうちに下地を作って、スピーディーに成長して、子どもたちとのんびり過ごしたい、というか。

山地：子どもが好きなんだね。とはいえ・・・

杉野：そう、まずはパートナー探しからですね（笑）。

理想の人生のために
自分を成長させたい。

スピード感のある挑戦で、

鈴木友章

Tomoaki Suzuki

2019年 中途入社
リーダー

新電力会社との それぞれの出会い

鈴木：以前、ラジオ局の営業をやっていたときに実は、エネルギーサプライから新電力会社で「ラジオ番組」をやりたいとご依頼があって。その番組と一緒にやっていくうちに、会社の取り組みだったり、お客様の事例にどんどん共感するようになっていったんです。

赤松：私は就活生のときに、大手企業からも内定をいただいていたんですが、この会社は「うちに来て！」というより、「自分の人生が良くなる選択をした方がいい」と言ってくれて。ここまで向き合ってくれる会社はなかったので、もう「人」の魅力で入社を決めました。

鈴木：新電力というサービスに、赤松さんはどんな印象がある？自分の場合は、すごくセールスしやすい、いい商材だなあって。経費の削減にもなるし、お客様にとっても、会社にとっても、メリットがあるというか。

赤松：お客様は個人でお店をやっている方が多いので、カチッとしたスタイルではなく、親しみやすい営業さん、というのいいですね。電気って、誰もが使うものなので、



自信を持ってオススメできるのは大きいです。

鈴木：しかも時代的に「電気の使い方」に選択肢が増えているから、再生可能エネルギーも含めて、新しい付加価値のあるプランを営業が作っていけるのも面白い部分。地域の課題だったり、社会の課題だったり、そういった面も解決していける提案ができるのは、当社ならではの強みかもしれない。

赤松：電気の業界って、深くて広い面白い業界ですね。

鈴木：決まったことをこなせばいいわけではなくて、業界の仕組みがどんどん新しくなるから、どこまでも新しい知識を吸収できるし、逆にアイデアと実行力次第で、他に抜きん出ていくことができる世界でもあるからね。

「型やぶり」くらいが
ちょうどいいのかもしれない。

TALK

事業部

イニシアチブをとっていく

営業活動だけでなく、 色々な挑戦ができる

赤松：入社2〜3ヶ月目の頃から、ラジオ番組のパーソナリティも担当しているんですけど、こんな働き方、入社前はまったく想像してなかったです（笑）。

鈴木：おかげでお客様先での反応もいいし、プラスで「ラジオの子に来て欲しかった」と言われるくらいだからね。

赤松：電力業界で、当社みたいに色々な挑戦をしている会社は珍しいですね。岡山で生まれた再生可能エネルギーで、岡山を盛り上げたい、とか。そのためのプレスリリースを作成したり、記者会見の準備もしたり、他では味わえない体験ができています。

鈴木：電気代が「安くなる」ことだけに価値がある時代ではないからね。これからは地域のためにできることをいち早くスピーディーに提供していくことが重要だと思う。

赤松：その時代の変化に合わせたスピード感は、ベンチャーだからこそ。私も「脱炭素」のコンサルティングといった新事業も任せてもらっています。

鈴木：新事業でいうと、日本各地の新電力会社のコンサ

ルティングを担当していますけど、当社が培ったノウハウを地域ごとのモデルに落とし込むことで、日本全体にエネルギー革命を広げていきたいですね。

赤松：電力事業は市場規模も大きいので、会社にも「伸びしろ」がすごくあると感じています。他社にはないスピード感で仕事ができているから、まだ入社3年目ですけど、学生時代の同級生よりもすぐ先に行っている感覚があるんですよ。

鈴木：だから、何かに挑戦したい人に向いている会社なんじゃないかな。風土として新しいことをどんどん取り入れていくし、若手から挑戦させてくれるので。

赤松：私にとっては、自分の「価値」に気づかせてくれたこの会社に、なんとか恩返しをしたいという想いがありますね。



赤松 彩佳

Sayaka Akamatsu

2019年 新卒入社

ラジオのパーソナリティは
想像もしていなかった。

Company profile 会社概要

名称	エナジーサプライ株式会社
設立年月日	2010年6月
本社所在地	〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3-1-22 あいおいニッセイ同和損保淀屋橋ビル 9F
従業員	100名(2021年12月 現在)
事業内容	・再生可能エネルギー事業部 ・電力事業部 ・コンサル事業部 ・アライアンス事業部
グループ会社	岡山電力株式会社 〒700-0837 岡山県岡山市北区南中央町2-11 TTK岡山ビル 5F TEL.086-221-1227 エネラボ株式会社 [本社] 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3-1-22 あいおいニッセイ同和損保ビル淀屋橋ビル 9F TEL.06-6125-5419 [香川支店] 〒760-0054 香川県高松市伏石町 2141-2 TEL.087-813-3511

System 評価制度

評価制度とは、半年に1度「評価面談」を行います。数字だけではなく、「6つのスキル」と「4つのスタンス」という仕事の取り組み方を含め総合的に評価をしています。

一 評価の見える化

評価軸を、職種別に1~15段階に設け「評価が見える化」することで、正当な評価を行います。

一 キャリアプラン

こまめに各社員と1人1人と向き合い、「どう成長したいのか」「次の半年をどう過ごすのか」の擦り合わせを行うことで目標も立てやすくなり自身のキャリアプランを構築しやすくなります。

Welfare 福利厚生



一 産休育休

制度ができてから毎年取得100%です！休暇を取得した後も、復帰率も高く時短勤務や、勤務時間の変更など柔軟な働き方を実現できます。

一 キャリアステップ

入社3年目でキャリアチェンジ面談があります。1つの職種を極めることも可能ですが社内のリソースから、色んな道を選ぶこともできます！

一 内定者研修

7月~入社まで、月1回研修を行っています。社会人としての常識から、電力の業界基礎知識懇親会など、色んなコンテンツを用意しています！

一 メンター制度

各内定者に、1名社員が着きます。社会人になるにおいて不安なことから営業同行など、さまざまな角度からフォローアップしてもらえます！

Person 求める人物像

- ・私たちエナジーサプライと共に成長したいと思う人
- ・何事も諦めずに「やりきりたい」人
- ・考えすぎるより、行動できる人
- ・チームワークを大切に働きたいと思う人
- ・自身のアイデアを発信し、社会に生かしていきたい人
- ・多様な意見を聞き入れて、活かそうとする人

Access アクセス



本社

〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜
3-1-22 あいおいニッセイ
同和損保淀屋橋ビル 9F



香川支店

〒760-0054
香川県高松市伏石町2141-2



岡山支店

〒700-0837
岡山県岡山市北区南中央町
2-11 TTK岡山ビル 5F



高知支店

〒780-0834
高知県高知市堺町2-26
高知中央ビジネススクエア4F