新規事業推進・事業開発｜企画・営業・PM経験者歓迎（系統用蓄電池 / アグリゲーション事業） 独占求人

【週2在宅可 / フレックス / 残業月10h程度】電力業界未経験OK | 事業拡大フェーズ

募集職種

人材紹介会社
フロムホーム合同会社

求人ID
1621613

業種
電力・ガス・水道

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下) - 外資系企業

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

給与
500万円 ~ 700万円

勤務時間
9:00~17:30（フレックスタイム制）

休日・休暇
完全週休2日制（休日は土日祝日）・年末年始休暇・創立記念日

更新日
2026年11月07日 15:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
流暢レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【会社概要】

再生可能エネルギーや電力市場データを活用し、系統用蓄電池やVPP（仮想発電所）といった次世代エネルギーソリューションを展開するグリーンテック・グループ企業での採用です。

自社アセットの運用から他社アセットのアグリゲーション受託まで、業界の最前線で事業を拡大しています。外資系グローバルグループの一員であり、「発電」と「販売」の両方を自社で手がける点が特長です。

※企業名非公開(選考過程にて開示いたします)

【配属部署のミッション】

電力小売事業の競争力強化に向けて、次のことを一貫して担う部署です。

- 中長期戦略の策定
- 新しい電力商品の企画
- 系統用蓄電池・VPP(仮想発電所)など、次世代エネルギー事業の立ち上げ
- それを支えるシステム開発

営業、需給管理、データ/AI、電源開発など、社内のあらゆる部署と連携して事業を前に進める役割です。

【業務内容】

■どんな事業?

蓄電池にためた電気を、電力市場で「安い時間に買って、高い時間に売る」ことや、「電力の需給バランスを整える役割を提供して対価を得る」ことで収益を上げる事業(アグリゲーション事業)です。

■あなたにお任せすること

事業の企画から実行・推進までを担当していただきます。

- 事業計画の立案、蓄電池ごとの収益シミュレーション、運用実績の分析
- 電力市場のルールや制度改正の情報収集と、社内への展開
- 蓄電池のオペレーション(市場への入札・計画提出など)の実務と、運用体制・手順の整備
- 運用改善策の企画・推進
- 他社蓄電池の運用受託に向けた提案営業・パートナー開拓

■入社後の流れ(一例)

- **入社〜しばらく:** OJTで電力市場の基礎と、自社蓄電池の運用業務の流れを把握
- **次のステップ:** 運用データの分析や収益改善の検討に取り組む
- **3か月目以降を目安に:** 運用受託の提案・商談などの主担当に
- **将来的には:** 事業計画の策定や新規案件の推進など、事業拡大を牽引する中心的な役割へ

■他業種出身の方が活躍できる理由

電力市場のルールは複雑ですが、求められるのは「仕組みを構造化し、収益モデルに落とし込む力」です。これまでの経験は、次のように生かせます。

- **新規事業立案・市場分析の経験**:収益モデルの設計にそのまま生きます
- **法人向けの提案営業の経験**:蓄電池の運用受託は、形のないサービスを法人に提案する「ソリューション営業」です
- **PM/PLの経験**:社内外の多くの関係者をまとめて進める仕事が中心です
- **メーカーでの機器・設備への理解**:運用改善や技術的な協議で強みになります

【このポジションの魅力・働く環境】

■このポジションの魅力

- **新しく立ち上がった市場で、事業の立ち上げから成長までを当事者として経験できます**
- 自分で企画・立案したことを、スピーディーに実行まで持っていけます
- 経営に近い立場で、各分野の専門家と連携しながら事業を進められます
- 外資グループのネットワークを通じて、グローバル市場の最新情報をキャッチアップできます

■柔軟でメリハリのある働き方

- **フレックスタイム制**（コアタイム 11:00〜15:00 / 所定労働 7.5時間）
- **リモートワーク制度あり**（週2日程度）
- **残業月10時間程度**と、ワークライフバランスを保ちながら挑戦できます。

■将来のキャリアパス

- **専門性:**「電力市場 × 蓄電池 × 事業開発」という3つを掛け合わせた、希少性の高いスキルが身につきます
- **役割:** 事業の拡大に合わせて中核メンバーとなり、将来的には組織マネジメントや事業責任者を目指せます
- **市場価値:** 成長するエネルギー・GX領域で、事業を立ち上げた実績を積めます

直接メールで応募いただくことも可能です。ポジションについてお気軽にお問い合わせください。

saki@fromhome.jp (担当：梶浦)

スキル・資格

必須要件 (Must)

- 大卒以上
- 電力業界での実務経験(電力小売、発電事業、需給管理など。職種は問いません)
- エネルギー、メーカー、IT、通信、コンサルティング業界における、以下いずれかの実務経験
    - 新規事業・サービスの企画、およびそれに伴う市場調査・データ分析(例:新サービスの企画立案、事業計画の策定)
    - 法人営業(例:ITソリューション営業、産業機器・設備の提案営業、無形商材の提案営業)
    - 社内外の関係者と調整しながらプロジェクトを推進するPM/PL(例:システム開発のPM・PL、事業側の立場での業務改善・設備導入プロジェクトの推進)

歓迎要件 (Want)

- 再エネ、系統用蓄電池(BESS)、太陽光発電、VPPに関する知見・関心
- アグリゲーション、需給管理、電力トレーディング等の実務経験
- メーカー等での機械・設備に関わる経験
- Excel等を用いた収益シミュレーション・データ分析の経験

求める人物像

- 部署や役割の枠にとらわれず、関係者を巻き込んで前に進められる方
- 複雑な仕組みを、知的好奇心を持って自ら学び、構造化できる方
- 正解のない領域で、自ら課題を見つけて解決に向かえる方

会社説明