



## 日本・東南アジアにおける【クロスボーダーM&Aアドバイザー】/英語ビジネスレベル以上/タイ勤務

企業・事業の海外進出をサポート

### Job Information

**Hiring Company**

Kusumoto Chavalit & Partners Ltd.

**Job ID**

1424039

**Industry**

Other (Banking and Financial Services)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Thailand

**Salary**

Negotiable, based on experience

**Work Hours**

9:00~17:00

**Holidays**

原則土日祝日、有給休暇

**Refreshed**

April 22nd, 2024 06:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

No permission to work in Japan required

### Job Description

**【中小企業から東証一部上場企業までタイに進出する企業を幅広くサポート】**

同社では、クライアントの皆様には戦略的・財務的両面から総合的なアドバイスを提供しています。日本と東南アジアをカバーする実務知見、ビジネスオーナー・経営者および専門家とのネットワークを駆使して、**M&A、合併事業、資金調達等のクロスボーダー案件**を担当して頂きます。

**【主な業務内容】**

- ・日本及び東南アジアを本拠とするクライアントに対して、M&A、合併事業、資金調達等に関する専門的なアドバイスを提供します。（クライアントが日系企業その他、各国現地企業を支援する案件もあります）
- ・クライアントの海外事業（進出・事業開発）に関する戦略的助言
- ・潜在的なM&Aターゲット・合併パートナー情報の提供
- ・ストラクチャー、取引価格、条件交渉等に関する助言
- ・PMI支援（PMOとして役員会議出席他）等

**【担当業務】**

M&A・合併案件のオリジネーション及びエグゼキューション

## 【対象地域】

担当していただく案件はタイをベースとして、タイが70%、インドネシアおよびベトナムがそれぞれ10%、その他の国（インド・マレーシア含む）で計10%程度です。新規案件対応等に伴う依頼増加のため、増員募集となります。

## Required Skills

## ■応募資格

## &lt;必須条件&gt;

- ・ ビジネスレベルの英語力  
目安：TOEIC900点以上／IELTS6.5点以上／TOEFL80点以上  
(社内ならびに社外とのやり取りに専門用語を多く含む為、基礎スキルが重要となります)
- ・ Microsoft Officeのドキュメント作成スキル
- ・ 基礎的な会計知識（目安：簿記2級程度）
- ・ 戦略系コンサル経験

## &lt;歓迎条件&gt;

- M&Aアドバイザリー、コンサルティング、または事業会社投資部門での業務経験2年以上

<タイ国外から応募される場合>

渡航費用は会社負担になります。面接はZoomで行います。

## 【福利厚生】

- ビザ・労働許可証支給
- タイ国社会保険
- 海外医療保険
- 交通費(実費精算)
- その他面接で要相談

## Company Description

**海外進出は第二の創業。志、覚悟、熱意と迫力を持つ。**

「海外進出は第二の創業。志、覚悟、熱意と迫力を持つべきである」ということを常々、申し上げます。

海外進出、その後の事業拡大の過程においては、困難の連続に直面します。それはまさに、あなたの会社の創業者がかつて日本で成したことを今一度、海外で取り組むことに他ならないのです。

海外事業の戦略・実行に関する「成功の方程式」は、信頼できる現地パートナーを見つけ、M&Aや合併を通じた協業によってお互いの強みを生かした事業開発を行うことに尽きます。

KCPはこの挑戦を包括的に支援するため、海外戦略の立案、パートナー探索を含む案件組成、取引の執行、その後のPMIまで一気通貫でサポートを行っています。

クライアントと伴走する"同志"として、どの会社と組むべきか、投資判断として妥当であるか、という観点から助言を行うアドバイザーとして、クライアントの利益のためであれば、時に耳に痛い事も申し上げます。熟慮を尽くした上で、買収・提携の再考、あるいは取りやめを進言した事例もございます。

また、最善の助言を提供する為、受任するクライアントは“一業種一社”という方針を固く守り、構造的な利益相反が起こり得ない事をお約束しています。

全ては“Clients' Interests First”、即ちクライアントの利益の為に助言を行う、というアドバイザーとしての職業倫理の徹底のためです。

外部の知見をうまく使う。これが今の時代に欠くべからざる経営のあり方です。旧態依然とした精神論や自前主義を捨てなければなりません。

先人たちの意志を繋ぎ、次の世代が希望を持てる社会を作ること。それが、今を生きる我々に与えられた使命であり、我々はM&Aを通じてその使命の実現をお手伝いいたします。

**We Commit to Unlock Clients' Business Potential to Achieve Success**

When you try to accomplish something new to the world, you have to be prepared with your Strong Aspiration, Determination, Enthusiasm, and Overwhelming Guts. This is what I always say to our people in the firm as well as to our clients.

In the process of this challenge in foreign country, you even have to tackle a series of difficulties which you wouldn't have faced in your home country. This is because what you are going to do is what your company's founders have done in the past in your country, which is to go through the very tough road of "zero to one".

So, is there a "formula for success"? Yes, there is.

It is to find a strategic local partner and to develop businesses by leveraging each other's strengths through collaboration such as M&A and joint ventures.

KCP provides comprehensive support for this process, from strategies, to the structuring of deals including partner searches, to the execution of transactions and subsequent PMI.

We are advisors who work with our clients as "comrades", advising them on which companies to partner with and on the investment decisions. In the interests of our clients, we may give you an advise which is not comfortable for you to listen. After careful consideration, we may advise you to reconsider or withdraw from an acquisition or partnership.

In order to provide the best possible advice, we adhere to a "sole mandate" policy, which ensures that there are no potential conflicts of interest in between.

All of this is to ensure that our professional ethics as advisers are based on the principle of providing advice in the client's best interests.

It is an essential management strategy in this day and age is to work with business partner and external expertise like us. You need to leave the old mentality of self-reliance strategy.

Our mission is to create a society where the next generation can have dreams by continuing the will of a past generation. That is the mission we have been given as we live today, and KCP will help realize that mission through mergers and acquisitions.