

**【東京】 戦略・M&Aアドバイザー / Strategy Team**

新進気鋭の独立系コンサルティングファームにてキャリアを築きませんか？

## Job Information

**Hiring Company**

Univis Group

**Job ID**

1515856

**Industry**

Business Consulting

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Hibiya Line, Toranomon Hills Station

**Salary**

6 million yen ~ 20 million yen

**Refreshed**

July 1st, 2026 02:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 1 year

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Basic

**Minimum Japanese Level**

Native

英語スキルがあれば尚可

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

## Job Description

**【当社グループについて】**

- ユニヴィスグループは、「会計・戦略コンサル」と「M&Aアドバイザー・仲介」をメインの事業とし、「法律事務所」、「税理士法人」、「HRコンサル」などを擁する6事業を展開している、プロフェッショナルファームです。
- メンバーのバックグラウンドは、戦略コンサルティングファーム、BIG4 監査法人、四大法律事務所、ベンチャー企業CFOなど様々で、設立10年でクライアントは延べ1,000社超、従業員数は200名弱に成長しております。
- 上場企業支援数50社超、M&A支援数500件超、ファンド支援数70ファンド超、カバレッジ数61/68業種の実績を保有。
- また、直近では Bloomberg の M&A リーグテーブルで、案件数10位（24年度1Q）になっております。

会社 HP : <https://univis.co.jp/>

## 業務内容

主な業務は「ビジネスデューデリジェンス(以下、BDD)」「コンサルティングサービス」の2点となっております。  
 事業会社のM&A或いはPEファンドの投資実行時におけるBDDから、実行後のPMIにおける戦略コンサルティングサービスまで一貫通貫で行うケースもあれば、事業会社に対してコンサルティングサービスの提供だけを行うケースもあります。  
 主にクライアント企業の経営層に対して、経営戦略や新規事業の立案、中期経営計画の策定等純粋な戦略案件を行っていただきます。

主な業務は以下の通りです。

- ビジネスデューデリジェンス
- M&A戦略策定支援
- M&A候補先企業の発掘
- M&A実行ストラクチャーの策定支援
- M&Aプロセスにおけるプロジェクト・マネジメント
- M&A候補先企業との交渉支援
- デューデリジェンスの実行支援
- 企業価値評価
- M&A実行に必要な各種契約書の策定支援（ユニヴィス法律事務所と共同で実施）
- 統合後のPMI支援

## クライアント規模

PEファンドや売上高ベースで数十億円～数百億円規模の事業会社がボリュームゾーンであり、クライアント企業とともに会社全体を動かすことが可能な規模感に注力しています。

## チームの魅力

### ■案件の内容

- 原則プライム案件であり、純粋な戦略案件が中心(事業拡大に向けた販路拡大のため一部下請け案件も存在するが、受注にあたっては都度チーム内で話し合い必要性を判断)
- M&Aにおける投資判断時のBDDから投資実行後のPMIまで一貫通貫で経験することができる

### ■成長機会

- 案件のソーシングからデリバリーまで一貫通貫で行うことができる(※営業目標はなし)
- 様々な業種・規模の事業会社或いはファンドとの折衝において、未経験者であっても早期からフロントに出ることができる  
 (※はじめはゆっくりレポート等後方支援から始めたいという方には、それに合わせた対応を行います)

### ■盤石な経営環境

- ユニヴィスグループというグループの一角であり、更にはその中のユニヴィストータルサービスにおける一部門という位置づけであることから、安定した経営基盤の下で立ち上げ経験ができる

## 雇用形態

正社員

## 給与

年収600万円～2000万円  
 年俸制 昇給1回/年、賞与2回/年

### 【給与モデル】

実務経験6年/28歳：年収800万円

実務経験9年/33歳：年収1000万円

※固定残業代（月45時間分＝7万3000円～22万2000円）を含む。

※超過分は別途支給。経験・能力など考慮の上、決定いたします。

## 勤務時間

10：00～19：00（休憩1時間）

※クライアントの状況により、9:00～18：00など業務時間が変動する場合がございます

## 勤務地

105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル6階

## 休日休暇

- 完全週休二日制（土日祝）
- 年末年始
- 慶弔休暇
- 有給休暇
- 試験休暇（有給消化扱）

## 待遇・福利厚生

- 交通費全額支給、各種社会保険完備
- ウォーターサーバーあり
- お弁当宅配サービスあり
- オフィスグリコ導入
- コーヒー自販機あり

- 社会保険完備
- 通勤交通費

---

## Required Skills

### 必須(MUST)

#### <アソシエイト職以上>

- 大卒以上
- M&A業界に対する強い関心

#### <マネージャー職以上>

- 戦略コンサルティングファーム、投資銀行、M&Aブティック、PEファンド、その他プロフェッショナルファーム等で、M&A関連業務の経験をお持ちの方。(3年目安)

### 歓迎(WANT)

- 国内外の主要大学・大学院を卒業
- 公認会計士資格保有者若しくは受験経験のある方
- USCPA保有者
- 戦略コンサルティングファームでの就業経験
- 会計系コンサルティングファームでの就業経験
- 金融機関経験(5年以上)
- 経営企画業務経験(3年以上)
- 起業経験(1年以上)
- 事業会社でのM&A関連実務のある方
- 監査法人、税理士法人などで監査業務、財務分析、コンサルティング業務に携わっていた方

### 求める人物像

- 真にクライアント企業のために、情熱をもって案件に従事できる方
- 知力のレジリエンスが高い方(≒思考の持久力が高い方)
- 立ち上げ期のチームを、自分自身で強力なチームに押し上げていくという強い覚悟をもてる方
- 当事者意識を持ち、能動的に行動できる方
- 自己研鑽を絶やさず、ハード・ソフトスキルの向上心の高い方

### 選考フロー

書類選考→1次選考→2次選考→最終選考

※ケース面接を実施する場合もあり、その際は事前にお知らせいたします。

また、本選考前にカジュアル面談実施可能ですので弊社を知っていただいた上で選考をお進みいただくことも可能です。

---

## Company Description