M&A総合研究所

【海外M&Aアドバイザー】英語力活かせる/海外のM＆A案件を担当/高インセンティブ【営業経験者大活躍】

東証プライム上場◎企業の成長戦略や事業承継、経営課題の解決に携わる◎

Job Information

Hiring Company
M&A Research Institute Inc.

Job ID
1556008

Division
海外事業部

Industry
Business Consulting

Company Type
Large Company (more than 300 employees)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Marunouchi Line, Tokyo Station

Salary
Negotiable, based on experience

Salary Bonuses
Bonuses paid on top of indicated salary.

Work Hours
9時00分～18時00分(休憩1時間/時差出勤制度あり)

Holidays
完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

Refreshed
November 21st, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English Only)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

『後継者・事業継承の問題』『グローバル競争における生き残り』『経済・社会変化への適応』
ビジネスを継続する中で、国内外で社会問題となる話題。

この経営課題に向き合うビジネスをご担当いただきます。
そして、M＆A総合研究所では国内案件のみならず、国内での実績とナレッジとリレーションを活かし、海外における経営者方の課題にも向き合います。

＜海外M＆Aアドバイザー＞

海外案件を中心としたM＆A仲介業務を一気通貫で担当いただきます。譲渡案件の開拓から企業評価、トップ面談、契約書案作成、条件交渉、クロージングまでを担っていただく、非常にやりがいの大きい仕事です。海外案件では英語での交渉も多く、グローバルな経験も活かせます。また、日本国内の案件と比べ、大型案件が多くなりやすく、よりダイナミックさも感じていただけます。

主な業務内容は以下の通り
海外案件専門のM&Aアドバイザーとして、以下のすべての業務に従事していただきます。

- 海外M&A譲渡案件の開拓、提案
- 企業評価、資料の作成
- 買い手企業（国内・海外）への具体的な提案
- 売り手と買い手の面談の調整、同席
- 契約書案作成、条件調整、条件交渉
- クロージング

＜入社した方のバックグラウンド＞
●共有する職種は営業職。より切磋琢磨できる・自身のノウハウ/スキルを高めたい方が参画しています。
商社における海外営業や新規事業開発
金融業界の法人・個人営業
生命保険会社の個人営業
外資系コンサルティング会社
人材紹介会社のコンサルティング職
ソフトウェア会社の法人営業　　など

＜未経験者から活躍している理由＞
●未経験からでも安心してスタートできるように、充実した研修制度を整えています。
①入社前研修
事前にオリジナル動画や書籍を活用し、入社前から基礎知識を習得可能。

②入社後研修（入社後6ヶ月間）
・1ヶ月目：座学
M&A概論、企業概要書作成、企業価値評価、マッチング、コンプライアンスについての研修を行います。（現場で営業しながら、並行して研修を実施します）
・2ヶ月目以降：基礎講座と実務講座
必須のものと任意のものがあり、大学の講義のように自身で必要なものを選んで受講します。
現場でのOJT研修も行っています。
リーダーとのロールプレイングや、マネジメントを専門で行っている本部長との同行訪問など、現場の案件に沿って学ぶことができます。

③自習学習サポート
必要に応じて必要な研修・動画やテキストで学習材料が共有し、自身が苦手なことにフォーカスをして学習することが可能です。

④実績上位者向け特別研修
成績上位者にはさらに高度なノウハウやマネジメントスキルを学ぶ特別研修などの受講も可能。

雇用条件　正社員（試用期間3か月）
L期間中の給与・待遇に差異はありません

給与
年俸制　※業務経験により下記いずれかの給与提示を行います。
①未経験者（海外案件専任）：420万円 ~ 1,000万円 + インセンティブ
②経験者　：応相談 + インセンティブ

※全てみなし残業として月44時間・深夜30時間を含む。
残業時間44時間超：固定残業手当との差額を別途支給
※インセンティブ上限無し
※経験者の場合、前職の実績に応じて相談可能

勤務地
東京都千代田区丸の内1-8-1丸の内トラストタワーN館17階
・JR東京駅徒歩約1分
・各線大手町駅徒歩約5分
・各線日本橋駅徒歩約5分

勤務時間
9：00 ~ 18：00（休憩1時間）

休日休暇
完全週休2 制（ ・ ）祝
・年末年始休暇（12/29〜1/3）
・有給休暇 ※取得率は100％です
・慶弔休暇
・産前産後休暇
・育児休暇

手当/福利厚生

社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）

交通費支給

歓迎会補助

持株会制度

持株会奨励金

資格取得補助制度

メンター制度

全社交流会

社員表彰制度

部活動支援制度

ライブラリー制度

インフルエンザ予防接種、乳がん検診、子宮頸がん検診補助

確定拠出年金制度（任意）

Required Skills

応募必要条件

- 社会人経験 1 年以上
- 営業経験1年以上（業界問わず　個人・法人）
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
  L外国籍の方に関しては、日本語検定N1レベルとする

歓迎条件

- 代表者/オーナー向けの営業経験者
- M&A仲介経験者
- ビジネスにおいて英語圏または海外顧客との折衝経験がある方
- 日本語、英語に加え他言語もビジネスレベルで対応可能な方

＜選考プロセス＞
書類選考→面接（2 - 4回）・SPI→内定

Company Description