

英語／M&Aアドバイザー（海外事業部・クロスボーダー案件のマッチング）【研修体制充実／東証プライム上場】

主にクロスボーダー案件の「マッチング業務」を行っていただきます。

Job Information

Recruiter
Global Leaf

Job ID
1557938

Industry
Other (Banking and Financial Services)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
(Almost) All Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary
4 million yen ~ 10 million yen

Hourly Rate
想定年収：420万円～1,000万円　①未経験者：420万円+インセンティブ

Work Hours
9時00分～18時00分（実働8時間）

Holidays
■完全週休2日制（土・日・祝日）　■年末年始（12/29～1/3）■慶弔休暇　■有給休暇　■夏季休暇　他

Refreshed
November 19th, 2026 05:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 1 year

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【具体的な仕事内容】
当企業ではM&Aのプロセスのうち、「マッチング」のフェーズのみ法人部の担当者が行います。マッチングは、譲渡企業のビジネスモデルや財務内容について分析した上で、譲渡企業の要望に基づき、どういった会社が買い手になり得るかを考え、主に電話で提案を行う仕事です。

【本ポジションの魅力】
海外事業部の法人部ポジションでの採用となります。新設の部署となるため、裁量権大きく業務を行うことができます。主にクロスボーダー案件の「マッチング業務」を行っていただきます。ビジネスでの英会話経験は不要となりますが、必然的に英語に触れあうことは多くなるポジションとなります。
海外の譲受企業は大手企業が多く、大規模なM&Aに携わることが可能です。また、PEファンドや銀行との折衝も多くアカデミックな知識を早期に取得することが可能なポジションです。
海外事業部では海外経験豊富なメンバーが在籍しておりますので、海外経験がなくとも手厚いフォローのもと、クロスボーダー案件のマッチングを行うことが可能です。

【M&A業界でアドバイザーとして働くことの意義】
①社会的意義が高く、やりがいのある仕事
M&Aは後継者不在という日本の社会問題を解決する手段の一つであり、大きな社会的意義があります。またオーナー様からはときには泣いて感謝されるほど喜んでいただけるものであり、大きなやりがいがあります。
②ビジネスパーソンとしての圧倒的な成長性
M&Aの仕事では高い営業力や調整力、交渉力といったビジネススキルの他、業界への深い理解や、財務、税金、法律などの知識も必要となります。そのためビジネスパーソンとして幅広い総合的なスキルを身につけることができ、圧倒的に成長することができます。
③完全実力主義の高いインセンティブ
M&A業界は実力主義であり、成果を出せばその分還元され、大きく稼ぐことができます。「高い成果を上げているのに還元されない」ということは無く、やったらやった分だけ稼げるのが大きな特徴です。

【将来のビジョンとセカンドキャリア】
当企業は将来AIやDXといったテクノロジーの強みを活かしてM&A仲介以外の業界に参入し、時価総額数兆円規模の会社を作っていくことを考えており、今のM&Aアドバイザーのメンバーに、新規事業の責任者や子会社の経営層として活躍していただくことを想定しています。
M&Aアドバイザーとしてだけではなく、セカンドキャリアとしてその先のキャリアアップの実現も可能性があります。

【社風】
■メガバンク、大手証券、メーカー、外資系コンサル、総合商社、専門商社、人材、不動産、MRなど様々な業界で活躍してきた優秀なメンバーが在籍しており、切磋琢磨しながら成長できる環境。
■平均年齢29歳で若いメンバーが多く、社員同士のコミュニケーションが活発で、気軽に相談ができる
■休日はゴルフやバーベキュー（任意参加）にいくなど社員同士の仲が良い

【社員の出身企業】
日本M&Aセンター/M&Aキャピタルパートナーズ/ストライク/fundbook/経営承継支援/あずさ監査法人/三菱商事/伊藤忠商事/丸紅/三菱UFJ銀行/三井住友銀行/みずほ銀行/野村證券/SMBC日興證券/三菱モルガンスタンレー証券/みずほ証券/三菱UFJ信託銀行/三井住友信託銀行/みずほ信託銀行/千葉銀行/横浜銀行/群馬銀行/キーエンス/大塚商会/オービック/富士ソフト/オープンハウス/積水ハウス/野村不動産パートナーズ/三菱地所ホーム/東京海上日動/三井住友海上/日本生命/プルデンシャル生命/武田薬品工業/大塚製薬/アストラゼネカ/三菱食品/住友林業/蝶理/稲畑産業/リクルート/JACリクルートメント

【研修体制】
①入社前研修
入社後のスタートダッシュを切っていただくため、事前にオリジナル動画や書籍などで学習をしていただける環境があります。
②入社後研修
入社後6ヶ月間かけて実務の研修を実施します。1ヶ月目は座学で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ヶ月目以降は基礎講座と実務講座を受講していただきます。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。
また現場での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されているので、自身が苦手なことにフォーカスをして学習でき、PDCAを回しながら成長できます。
④実績上位者向け特別研修
各職位で特に成績が上位な方には、より高見を目指すための特別な研修を受けていただくことができます。高度なノウハウや、マネジメントスキルなどについて学ぶことができます。
※上記以外にも再現性を持って成果を出せる仕組みを整えています。

Required Skills

【必須スキル/経験】
■営業経験（有形/無形、toC/toB問わず）がある方
※営業経験が無い場合は特筆すべき実績があれば可
■大学卒以上
■英語への抵抗感のない方
■日本語：ネイティブレベル

【歓迎スキル/経験】
■中小企業オーナー向けの営業経験
■ビジネスでの英会話がスムーズにできる方

Company Description