



買収戦略アドバイザー（提携支援部）/ 企業の成長戦略をM&Aで支援

Job Information

Hiring Company

M&A Capital Partners

Job ID

1582052

Industry

Other (Banking and Financial Services)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Salary

5 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

08 : 00 ~ 17 : 00 (休憩時間 : 60分)

Holidays

完全週休2日制 (土日祝)

Refreshed

June 23rd, 2026 13:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 買手企業向けにM&Aを活用した成長戦略の提案を行う戦略アドバイザー
- ・ 自らロングリスト作成や新規開拓も行い、幅広い提案の裁量と企業変革の主体者経験が得られる
- ・ エグゼキューション不要で戦略提案に集中でき、高度な意思決定支援スキルが磨ける
- ・ 年間休日122日、完全週休2日制、昇給・通勤手当など福利厚生も充実しワークライフバランス良好

【業務内容】

- ・ 買手企業向けのM&Aを活用した成長戦略の提案
 - 企業様の成長戦略の中でM&Aを行う価値を伝え、具体的な戦略に落とし込む
- ・ 買収検討企業様の新規開拓

- ストロングバイヤーの新規開拓〜リレーションシップ
- 買手企業様のご要望に応じた具体的なM&A提案
 - ロングリストの企業様への資本提携の打診を行う
- 提携金融機関とのリレーションシップ
 - 買手/売手希望企業のご紹介推進

M&Aは単なるマッチングによって成立するものではありません。

企業様のM&A(買収)を軸にした成長戦略をお伺いし、その中でM&A戦略を選択する価値をお伝えしております。

戦略提案ともなると一般的な戦略コンサルファームと同様に「変革の主体者はクライアント」と聞こえてしまいますが、MACP全社でM&A実行の強力なサポートも行っており、「企業様の変革の主体者」になれるポジションです。

既存の保有案件を活用した提案も行いますが、企業様のご要望に応じてロングリストを作成し自ら開拓も行いますため、提案の幅は無限といっても過言ではございません。

ITシステムや、社内リソースはもちろん、提携金融機関のリソースも含め、あらゆるリソースも活用した世界最高峰のM&A戦略提案を行います。

※原則として当ポジションはエグゼキューションは行いません。

【雇用形態】

正社員

【給与】

年収：5,400,000円 〜

- インセンティブ報酬
- 決算賞与
- マッチング賞与(基本合意件数×20万円～50万円) ※貢献度により変動
- 360度評価インセンティブ(年4回)

■給与実績(2025年9月期)：

< 買収戦略アドバイザー(提携支援部) >

- 年収1,528万円(在籍1年超アドバイザー平均)
- 年収1,474万円(在籍1年超アドバイザー中央値)

■想定年収：

例①：年収1,000万

(インセンティブ報酬20万 + 決算賞与20万 + マッチング賞与20万円)×10件=約600万円
+基本給 + 360度評価インセンティブ

例②：年収1,500万

(インセンティブ報酬20万 + 決算賞与20万 + マッチング賞与20万円)×18件=約1,000万円
+基本給 + 360度評価インセンティブ

例③：年収2,000万

(インセンティブ報酬20万 + 決算賞与20万 + マッチング賞与20万円)×25件=約1,500万円
+基本給 + 360度評価インセンティブ

【就業時間】

08：00～17：00(休憩時間：60分)

【勤務地】

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー36階

【休日休暇】

- 年間休日122日
- 完全週休2日制(土日)
- 祝日
- GW
- 夏季休暇(7～9月の間で5日間の有給取得を推奨)
- 冬季休暇
- 年次有給休暇：入社6ヶ月目以降から付与
※4月～9月入社の場合、有給付与前の為、入社年度の夏季休暇は取得できません。
- 慶弔休暇
- 産休・育児休暇制度あり

【待遇・福利厚生】

- 残業手当
- 通勤手当(月額5万円まで実費支給)
- 昇給・昇格：年2回(4月・10月)
- 慶弔見舞金(社内規定による)
- 社会保険(健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金)

Required Skills

【必須要件】

※以下いずれかのご経験

- 以下業界のご経験(営業力不問)
 - M&A仲介/FAS/IBD・VC/PE
 - コンサルティング(戦略・IT・財務・人事・物流等)
 - 銀行業界

- 証券業界
- FA機器メーカー
- SaaS業界
- 大手メーカー
- 生命保険
- 損害保険
- 総合商社
- 専門商社
- 医薬品業界
- ディベロッパー
- その他：経営企画や事業会社のM&A部門/投融資部門等でのご経験

【選考について】

- 面接回数：4回
 - 1次：現場社員面接
 - 2次：部長面接
 - 3次：社長面接
 - 最終：会食面接
- ※選考プロセス・回数は都度変動する可能性があります。
- 面接前に合否関係なしの適性検査を受検いただきます。
(1次前：知的能力検査/2次前：性格検査)
- ご応募～内定まで1ヶ月程度を想定しています。

Company Description