



【27卒】 < 海外事業部 > 海外案件専任M&Aアドバイザー職

英語力を活かして海外を舞台に活躍したい方を求めています！

Job Information

Recruiter

[Globish Career Co.,Ltd.](#)

Job ID

1600490

Industry

Business Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Japan

Salary

4 million yen ~ 10 million yen

Work Hours

9時00分～18時00分（休憩1時間）

Holidays

完全週休2日制（土、日）祝、年末年始 慶弔休暇 有給休暇 夏季休暇 他

Refreshed

July 1st, 2026 05:22

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

< 会社概要 >

2018年10月に設立された当社は、中小企業の後継者不在による社会問題をM&Aで解決する企業です。「M&A仲介」というレガシーな領域にAIやDXなどのテクノロジーを取り入れ、他社にはできない効率化やスピード化を図っています。その結果、競合大手には実現できない「完全成功報酬制」でのサービス提供が可能となり、クライアントがリスクなくM&Aを進められる仕組みを構築しました。設立から3年で急激な成長を遂げており、直近期は前年比350%の売上高を達成しています。さらに、国内最大手AI企業PKSHA Technologyとの業務提携により、さらなるM&A業務のIT化を目指しています。

< 仕事内容 >

◇海外案件専任のM&Aアドバイザーとして、案件開拓からクロージングまで一気通貫で担当します。

案件開拓・提案：国内外のM&A譲渡案件の開拓
企業評価・資料作成：対象企業のバリュエーションおよび資料化
買収提案：国内外の買手企業への具体的なアプローチ
折衝・調整：売り手・買手双方の面談調整・同席、条件交渉、契約書案作成
クロージング：最終契約から成約までの実務

◇業務の特徴と環境

高い業務効率：マッチング業務は法人部が担当するため、自身でのマッチング作業は不要です。

顧客折衝への集中：AI・DXによる効率化された環境により、顧客との折衝に多くの時間を割くことができ、成果を最大化できます。

語学力の活用：海外の企業オーナーが顧客となるため、メール対応やアポイント取得などすべてのやり取りを英語で行います。

◇入社後のキャリアステップ

入社直後は新規開拓に注力していただきます。

その後は新規開拓を継続しながら、受託した案件のディール（実務）を進めていきます。

<勤務地>

東京本社
大阪オフィス
名古屋オフィス
福岡オフィス
札幌オフィス
高崎オフィス
沖縄オフィス
仙台オフィス
シンガポールオフィス

<給与>

年収420円～
上記+インセンティブ(上限無し)

<福利厚生>

社会保険完備
交通費全額支給
家賃補助
持株会奨励金
資格取得補助制度
社員表彰制度
確定拠出年金制度（任意）

Required Skills

<応募資格>

- ◇大学/大学院 卒業見込みの方
- ◇英語でスムーズに会話ができる方
- ◇論理的思考力のある方
- ◇何事も前向きに捉え物事に取り組める方
- ◇目上の方（会社のオーナー）と信頼関係を構築できる方
- ◇物事の核心を踏まえ課題設定をし、物事を進めていける方

Company Description