



【1100～1700万円】 グローバル戦略本部 MA戦略室 MAスペシャリスト

管理部門責任者・ファイナンシャルコントローラーのご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1586945

業種

自動車・自動車部品

雇用形態

正社員

勤務地

愛知県

給与

1100万円～1700万円

勤務時間

08:30～17:15

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年05月02日 14:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要で

募集要項

【求人No NJB2325919】

【仕事内容】

M A案件（含む、売却案件）の担当者として、以下の業務をお任せします。

- ・ソーシング・オリジネーション：対象事業、企業の初期分析
- ・スキーム検討：スキームの立案、条件交渉戦略の構築
- ・企業価値評価：財務諸表分析、事業計画評価に基づく企業価値算定
- ・ドキュメンテーション作成：情報メモ、インフォメーションパッケージ、タムシート、契約書等の作成支援
- ・デューデリジェンス対応：買い手側DDへの情報提供、Q A対応、データルーム管理
- ・交渉支援：契約条件に関する交渉支援、クロージングまでのプロセス管理
- ・M A実行後のサポート：PMI（Post Merger Integration）における初期的な連携支援

【部署の役割】

M A戦略室は、同社の目指す事業ポートフォリオの転換、独立自営の実現のために、全社方針・戦略に則り、ロングロストの作成等、将来候補企業の選定を含めたM A戦略の立案、また実際の事業買収や売却にむけた活動の実行を主導する組織です。

M A戦略室では、M Aを行うことで、新しい技術や事業を取り入れ、Niteraグループが注力するモビリティ、半導体、環境・エネルギーなどの領域を中心に、既存および新規の事業を、より早く、力強く、成長させることで、市場での存在感を高めて行くことに目指しています。

また、NiteraグループにおけるM A人材を育成することにも注力しており、他の部署、会社全体がM Aも活用して、持続的な企業価値向上に貢献していきます。

【組織構成】

グローバル戦略本部 M A戦略室は15名程度の組織です。

M A戦略室は、担当役員が全体を管理し、責任を持って、M Aの活動を進めています。組織はいくつかのチームに分かれていて、それぞれが特定のM A案件や将来のM Aにつながる企業探しを担当しています。

各チームには、さまざまな専門知識を持ったメンバーが所属しており、日々の業務に取り組んでいます。チーム全体の進捗管理、M & A案件の事業および事業計画の検証、契約の手続きなど、全員で協力し合い、円滑にM Aを進められる体制を整えています。

【やりがい】

- ・オンゴーイングでPJが走っており、M & A実行に携わっていただけます。
- ・全体を俯瞰して、高い視座と戦略的思考力を身に付けることができます。
- ・M A案件の推進においては、チームワークを重視し、これまでの経験や得意なことを存分に活かした取り組みを行うと共に、お互いの弱点を補い合うことで、個人としても大きく成長することができます。
- ・M A案件の推進を通じて、経営企画、事業開発、財務分析等の幅広い領域で活躍する機会を得られます。

【同社の魅力・特徴】

・日本特殊陶業は5年連続増収、営業利益は3年連続増益と安定成長しており、売上収益営業利益率17.5%（2024年3月期）と高収益な企業です。

※一般的に営業利益率10%以上で優良企業とされています。

・海外50拠点以上、海外売上比率が80%以上のグローバル企業であり、オフィスには外国人従業員も複数働いています。

・安定した業績をベースに従業員の働き方の自由度を高めています。

副業制度有、2022年度 平均有給取得日数15日以上とリモートワークも一部導入（週2~3回目安）しており、コアタイム

無フレックスと合わせてフレキシブルな働き方を実現しています。

・今後も更なる成長を目指し、各事業領域の意思決定迅速化の為、持株会社体制（HD化）への検討を開始しています。

スキル・資格**【必須（MUST）】**

- ・M Aアドバイザー会社、金融機関（投資銀行部門）、FAS、または事業会社でのM A実務経験3年以上
- ・財務モデリングおよび企業価値評価（DCF法、類似会社・類似取引比較法など）の実務経験
- ・複雑な情報を構造化し、論理的に思考・分析する能力、高いコミュニケーション能力と交渉力
- ・経営層への明快なプレゼンテーション能力および会議での効果的な説明能力

【歓迎（WANT）】

- ・売却案件のソーシングからクロージングまでの一連の業務経験
- ・経営企画、事業戦略立案、事業開発、PMIの経験
- ・英語※（資料作成、会議対応できるレベル）
- ・会計士、証券アナリスト、弁護士など

※英語力に応じて、業務割当を実施させていただきます。

【求める人物像】

- ・強いオーナーシップと責任感：担当案件に対して最後まで責任を持ち、主体的に業務推進できる方
- ・高いプロフェッショナリズム：高い倫理観とプロ意識を持ち、冷静かつ的確に業務を遂行出来る方
- ・チームワークを重視する姿勢：社内外の関係者と連携し、チームでの目標達成に取り組める方

会社説明

ご紹介時にご案内いたします