



M&A／管理職（東京）・英語力ビジネスレベルを歓迎（必須ではありません）

SaaS日本最大級の企業・企業の成長を支援するクラウドサービスを複数展開中

## Job Information

### Recruiter

[WorkView Inc.](#)

### Hiring Company

東証プライム上場企業

### Job ID

1492837

### Industry

Internet, Web Services

### Company Type

Large Company (more than 300 employees)

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

11 million yen ~ 12 million yen

### Holidays

・年週休2日制（土曜・日曜）、祝日 ・有給休暇・慶弔休暇、夏季休暇、年末年始休暇

### Refreshed

October 3rd, 2024 06:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Basic

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### ミッション

SaaS日本最大級の企業である弊社は「日本を代表する企業」に成長させるために日々活動しています。具体的には今後8年から10年程度で、日本の全上場企業で時価総額トップ100に入るような、誰もが知っている企業になることを目指しております。

その目標の実現に向け、役員直下部署において「国内・海外（ASEAN各国を想定）のM&A実施を通して中長期的な企業価

値最大化に貢献する」というミッションに携わっていただきます。

#### 仕事内容（詳細）

弊社の成長を更に強化するために、M&Aを中心とした事業開発領域を軸に多岐にわたる業務をお任せしようと考えています。

当該ポジションは、当社の経営戦略・企業価値向上に直結するポジションになります。

- ・ M&A案件の発掘・案件化(会社戦略に沿ったマーケット・事業分析、金融機関等を活用したアプローチ等)
- ・ エグゼキューション業務～M&A先の財務デューデリジェンス業務～バリュエーション作成～ドキュメンテーション業務までの実行（PMI領域含む）
- ・ M&Aのストラクチャー構築
- ・ PMI方針 / 100日プランの策定
- ・ M&Aの関連するファイナンス企画
- ・ 国内外のSaaS会社分析 等

#### 配属組織

経営戦略部

└ 戦略推進課

#### 勤務地

基本東京本社のオフィスでの就業となりますが、必要に応じて買収先への出張や出向がございます。

#### 本ポジションの魅力

■現状のM&A担当メンバーの人数が少ないため、経営陣や事業部長レベルと直接議論しながら案件を進められます。

※当社の経営陣は、現場の意見も汲み取りつつ、建設的に議論且つ意思決定が非常に速いため、コミュニケーションが取りやすいです。

■Pre-M&Aだけ、Post-M&Aだけ、更にはソーシングだけ、DDハンドリングだけといったフェーズで断絶することなく、一貫して関わることができ、コンサルティングファームや超大会社等では得られない当事者としての経験と醍醐味が味わえます。

■案件の規模とご経験次第ですが、案件のプロジェクトマネージャーとして外部専門家と社内各部署を巻き込みながら主体的に推進することができます。

■ご自身の志向・経験次第で海外M&A案件に関われます。

■（ご自身のご経験と志向次第で）M&Aだけではなく、M&Aを含めた全社戦略関連の業務に携われる可能性もございます。

■非常に優秀な経営層と共に走って頂けます。

◎当社の経営層（創業メンバーがメインです）は、会社規模や成長度などが充分に見える今でも尚、更なる拡大・企業価値最大化に専心しています。

◎SaaS事業の全てのプロセスを経験（失敗含め）・熟知しているためリーダーシップを発揮した意思決定が非常に早く、かつ柔軟です。

◎M&Aの領域においては専門性を持つ本チームの戦略を最大限尊重した動きを取ってくれるため、非常に動きやすい環境です。

→事業のプロである経営層×M&Aのプロとして、互いに尊重して業務を進めていきます。不要な報告や重厚な資料作成は不要で、提案内容について経営層がプロ目線で審査し、迅速に意思決定してくれます。

◎会社として「M&A」の実施を進めていくことが経営層で合意できており、更にそれを実施する財務健全性が十二分にある状況です。

■経験に応じて、しっかりとオンボーディングをさせていただきます。

SaaS日本最大級の企業である弊社が、M&Aでの貢献も含め「日本を代表する企業（時価総額100位以内）」になるべく、貴方様のこれまでのキャリアやご経験を活かし、お力添え頂けないでしょうか。ご応募を心よりお待ちしております。

## Required Skills

#### 【必須要件】

■下記のような企業での事業投資・Pre M&A業務に関するご経験（3年以上）

コンサルティングファーム・FAS・証券会社（M&A）

事業会社（M&A/投資業務）

投資ファンド等

・エグゼキューションでプロジェクトマネジメント経験

（1件以上/規模感は不問）

・エグゼキューションに必要な各種会計・財務・法務・契約・税務等の関連の知識

#### 【歓迎要件】

・M&A戦略策定経験

・PMI経験

・その他経営企画業務経験

・IT・Web・SaaS業界での実務経験

・英語力（ビジネスレベル）

#### 【必要なスキル】

・プロジェクトマネジメント力

・コミュニケーションスキル（日本語）

・ドキュメンテーションスキル（Word/Excel/Powerpoint）

## Company Description

### 人と組織の最高の出会いを演出する

#### Maximize opportunities for people and organizations

避けては通れないIT業界の人材難時代、人材採用を取り巻く環境は大きく変化しています。ワークビューは企業ごとに適したタレントアキュイジションを構築し、採用人事から戦略人事への変革をサポートします。

#### ・人材紹介/転職支援

”人が介在する価値”を最大限発揮した、人と企業の可能性の最大化

私たちは、ただ仕事をあてがうのではなく、個人の「その人らしさ」、企業の「性質」まで見極めた最高の出会いを演出します。

各領域に精通したキャリアコンサルタントが、分業による伝言ゲームのない「両面型」の特性を活かし転職の成功まで伴走します。

#### ・戦略人事コンサルティング

優秀な人材を獲得する為のHowToを企業の経営戦略とセットで考案

採用戦略コンサルティングからリモートアシスタントのアサインまで、戦略人事のパートナーとして、能動的採用戦略への転換を支援します。

#### <タレントアキュイジションとは何か？>

この数年、海外を中心に、自社の採用担当の役職名に「リクルーティング担当」ではなく「タレントアキュイジション担当」を使う企業が増え、採用人事のトレンドになりつつあります。

大きな違いとして、リクルーティングが、既に定義されたポジションごとに期間を定め応募者を募り、来た人材の選別をしていくことに対して、タレントアキュイジションは、将来の自社から逆算し、短期長期の採用ターゲットを定義、採用、ブランドを構築し、候補者の獲得活動と同時に将来の戦力になりうる人材をプールしていくといった、より広範囲で経営戦略と密接した、継続的な攻めの活動を差します。

ワークビューはタレントアキュイジションの構築に伴走する事で、人と組織の最高の出会いを演出します。