



英語/中国語活かせる！【海外M&Aチーム立ち上げ/M&Aアドバイザー】インセンティブ上限なし！/未経験者も歓迎

営業力+英語力のある方、是非ご応募ください！海外案件専門のM&Aアドバイザー

## 募集職種

人材紹介会社  
H&Kホールディングス株式会社

求人ID  
1482384

業種  
ビジネスコンサルティング

会社の種類  
大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態  
正社員

勤務地  
東京都 23区

給与  
400万円 ~ 1000万円

勤務時間  
9時00分~18時00分 (休憩1時間/時差出勤制度あり)

休日・休暇  
完全週休2日制 年末年始 慶弔休暇 有給休暇 夏季休暇

更新日  
2024年08月09日 07:00

## 応募必要条件

職務経験  
1年以上

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 (英語使用比率: 75%程度)

日本語レベル  
ビジネス会話レベル

その他言語  
中国語: 北京語 - ビジネス会話レベル

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す

## 募集要項

【M&A業界について】  
現在、国内の100万社以上の企業が後継者不在であると言われており、このままだと2025年頃までに多くの企業が廃業に追

い込まれる見込みです。

この社会課題を解決する方法の一つがM&Aです。M&Aによる事業承継をすることで中小企業の廃業を防ぐことができ、従業員の雇用も守ることができます。

M&A仲介事業はそれをサポートする役割で、経営者の人生における大きな意思決定を促す、社会的意義の大きな仕事です。2000年代以降、日本国内の多くの市場が停滞か縮小傾向にある中、M&Aの市場は大きく伸びています。M&Aの件数はコロナ禍の2020年を除いては増え続けており、2021年の国内のM&A件数は過去最高を記録しています。国内でもっとも伸びている市場に身を置くことで、自分自身の市場価値も高めることができます。

#### 【当社について】

当社は、中小企業の後継者不在による社会問題をM&Aで解決するため、2018年10月に設立しております。設立から3年で急激に成長しており、直近期は前年比350%の売上高を達成しています。

「M&A仲介」というレガシーな領域にテクノロジーを取り入れ、AIやDXを用いて効率化やスピード化を図り、他社ではできないサービスを提供しております。

またその結果、競合大手はどこも実現できていない「完全成功報酬制」でのサービス提供が可能になっており、クライアントにとってもリスクなくM&Aを進められるようになっています。

更に当社は国内最大手AI企業PKSHA Technologyとの業務提携もしており、さらなるM&A業務のIT化を目指しています。

また、上場後はホールディングス化し、金融系事業と自社でのM&Aを行っていきます。

金融系事業は、テクノロジーを用いたM&A仲介から大型のFA業務やPA（プロキシアドバイザー）業務、資金調達業務などを行います。

自社でのM&Aは、プリンシパル投資を軸に様々なレガシー領域(建設、食品、製造など)を買収し、テクノロジーを組み合わせることで企業価値を高めていきます。

会社を買収していきながら、弊社の強みや経験を活かしたPMIを実行していくことで強靱なグループを作り、「時価総額1兆円規模」の会社を目指します。

#### 【M&A仲介事業】

M&Aは、企業の合併・買収を意味しています。M&Aアドバイザーは、売手・買手企業の間にとって中立的な立場で交渉を行い、M&Aを成約に導くためのサポートをします。

#### 【特徴】

公認会計士や弁護士、金融機関、大手メーカーや外資系コンサル会社など様々な業界で活躍してきた優秀なメンバーと切磋琢磨できる環境がございます。

また、社員は20代～30代のためエネルギーで風通しの良い環境です。

#### 【業務内容】

海外案件専門のM&Aアドバイザーとして、以下のすべての業務に従事していただきます。

- ・ 海外M&A譲渡案件の開拓、提案
- ・ 企業評価、資料の作成
- ・ 買い手企業（国内・海外）への具体的な提案
- ・ 売り手と買い手の面談の調整、同席
- ・ 契約書案作成、条件調整、条件交渉
- ・ クロージング

顧客は海外の企業オーナーなので、メールでのやり取りやアポなどはすべて英語のやり取りになります。

そのため、ビジネスにおいて英語での折衝経験がある方は経験やスキルを存分に活かしていただける環境です。

#### ◆ 研修体制

また同社では1名のアドバイザーが一気通貫でM&Aのプロセスを担当するため、M&Aの流れのすべてを経験することができます。

入社後最初の約1ヶ月は新規開拓に注力していただきます。

その後は新規開拓も引き続き行いながら、受託した案件のディールを進めていきます。

入社初日は、M&Aについての基礎知識や、社内システムの使用方法などの基本的なことについての研修を行います。

顧客とのアポイントも最初は部長やマネージャーのアポに同行したり、逆に同行してもらってフィードバックを受けます。

案件を受託したら、最初の2件を成約するまでは部長やマネージャーと一緒に案件を進めます。

また社内弁護士、会計士、税理士にすぐに相談できる環境があります。

それ以外にも社内での成功事例はすべて社内でも共有されているので、自分の苦手な部分は効率良く学ぶことができます。

メガバンク、大手証券、五大商社、大手メーカーや外資系コンサル会社など様々な業界で活躍してきた優秀なメンバーが多く在籍しており、そういったメンバーと切磋琢磨できる環境がございます。

また、社員は20代～30代のためエネルギーで風通しの良い環境です。

想定年収：①未経験者：420万円＋インセンティブ ②経験者：応相談＋インセンティブ

※インセンティブは上限の無い支給となります。

※M&A仲介経験者は現職年収を考慮します。

月額：35万円（みなし残業 月44時間・深夜30時間を含む）

#### 【想定年収420万円の内訳】

基本月額251,300円、みなし残業手当98,700円（内深夜11,900円）

※残業時間44時間を超えた場合、実際の残業手当とみなし

残業手当86,800円との差額を別途支給

交通費全額支給

#### スキル・資格

【必須】

- ・ 営業経験
- ・ ビジネスでの英会話がスムーズにできる方

【歓迎】

- ・ 代表者/オーナー向けの営業経験者
- ・ M&A仲介経験者
- ・ ビジネスにおいて英語で顧客との折衝経験がある方
- ・ 英語と中国語が話せる方

※外国籍の方は日本語ネイティブレベル

---

会社説明