



M&A総合研究所

株式会社M&A総研ホールディングス

M&Aアドバイザー（地方拠点立ち上げメンバー・MA仲介経験者のみ）

■ 想定年収

現職の収入によって応相談

できる限り現在の基本給やインセンティブを考慮した上で決定いたします。

※インセンティブ上限無し

※残業時間44時間超：固定残業手当との差額を別途支給

勤務地:

東京都千代田区丸の内1-8-1丸の内トラストタワーN館17階 広島、仙台、高松に新設予定のオフィス

(場所は未定)

▼東京本社

■東京駅

日本橋口より徒歩1分（JR線）

八重洲北口より徒歩3分（JR線）

■大手町駅

B7出口より徒歩2分

（東西線・丸ノ内線・半蔵門線・千代田線・三田線）

■日本橋駅

A3出口より徒歩3分

（銀座線・東西線・浅草線）

勤務時間:

9時00分～18時00分

休日:

完全週休2日制（土日祝）

年末年始（12/29～1/3）

慶弔休暇

有給休暇

夏季休暇

福利厚生:

交通費全額支給

歓迎会補助

持株会奨励金

資格取得補助制度

メンター制度

全社交流会

社員表彰制度

部活動支援制度

加入保険:

社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）

受動喫煙対策:

屋内の受動喫煙対策あり（禁煙）

仕事についての詳細

M&A業界でアドバイザーとして働くことの意義

①社会的意義が高く、やりがいのある仕事 M&Aは後継者不在という日本の社会問題を解決する手段の一つであり、大きな社会的意義があります。またオーナー様からはときには泣いて感謝されるほど喜んでいただけるものであり、大きなやりがいがあります。

②ビジネスパーソンとしての圧倒的な成長性

M&Aの仕事では高い営業力や調整力、交渉力といったビジネススキルの他、業界への深い理解や、財務、税金、法律などの知識も必要となります。そのためビジネスパーソンとして幅広い総合的なスキルを身につけることができ、圧倒的に成長することができます。

③完全実力主義の高いインセンティブ

M&A業界は実力主義であり、成果を出せばその分還元され、大きく稼ぐことができます。「高い成果を上げているのに還元されない」ということは無く、やったらやった分だけ稼げるのが大きな特徴です。

M&A総合研究所 アドバイザー職の特徴

当社は2018年10月に創業し、2022年の6月に創業から3年9ヶ月での上場を果たしました。M&A仲介の業務には多くの複雑なプロセスがあり、成約に至るまでの時間と工数がこれまで課題になってきました。そこで当社はM&Aに関する全プロセスを可視化して分解し、自動化・効率化できるところは徹底して行い、自社開発のシステムを使ってDXを推進してきました。その結果、圧倒的に効率の良い営業活動が可能になっているため、以下のような特徴があります。

■完全成功報酬制、スピード成約、高いマッチング力という3つの営業上の強みがあり営業がしやすい ■業務効率性が高いため多くの案件に携わることができ、アドバイザーとしての成長スピードが速い ■高水準のインセンティブ設計があり、年収を上げやすい ■上司の既得権益がなく、未経験者でも平等な環境で活躍できる（入社1年2ヶ月で年収1.8億円超のプレイヤーもいる） ■教育支援部という部署が教育プログラムを作成し未経験者の教育を徹底して行っているため、オンボーディングがスムーズ

実際に未経験者のほとんどが1年半以内には成約をできており、退職率も低い水準を維持できています。無駄な業務をする必要がなく、顧客とのコミュニケーションなど本質的に必要な業務に集中できるため、成果を出しやすく、同業他社からの転職者が多いだけでなく、M&A仲介以外の業界からも優秀なメンバーが集まっています。

【将来のビジョンとセカンドキャリア】

当社は将来AIやDXといったテクノロジーの強みを活かしてM&A仲介以外の業界に参入し、時価総額数兆円規模の会社を作っていくことを考えており、今のM&Aアドバイザーのメンバーに、新規事業の責任者や子会社の経営層として活躍していただくことを想定しています。M&Aアドバイザーとしてだけでなく、セカンドキャリアとしてその先のキャリアアップの実現も可能性があります。

仕事内容

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。

- ・M&A案件の開拓、提案
- ・企業価値評価、資料作成
- ・買い手企業への具体的な提案
- ・トップ面談の調整、同席
- ・契約書類作成、条件調整、条件交渉
- ・クロージング

研修体制

①入社前研修

入社後のスタートダッシュを切っていただくため、事前にオリジナル動画や書籍などで学習をしていただける環境があります。

②入社後研修

入社後6ヶ月間かけて実務の研修を実施します。1ヶ月目は座学でM&A概論、企業概要書作成、企業価値評価、マッチング、コンプライアンスについての研修を行います。（現場で営業しながら、並行して研修を実施します）2ヶ月目以降は基礎講座と実務講座を受講していただきます。必須のものと任意のものがあり、大学の講義のように自身で必要なものを選んで受講します。

また現場でのOJT研修も行っています。リーダーとのロールプレイングや、マネジメントを専門で行っている本部長との同行訪問など、現場の案件に沿って学ぶことができます。

③必要に応じて必要な研修

動画やテキストで学習材料が共有されているので、自身が苦手なことにフォーカスをして学習でき、PDCAを回しながら成長できます。

④実績上位者向け特別研修

各職位で特に成績が上位な方には、より高見を目指すための特別な研修を受けていただくことができます。高度なノウハウや、マネジメントスキルなどについて学ぶことができます。

※上記以外にも再現性を持って成果を出せる仕組みを整えています。

社風

- ・メガバンク、大手証券、メーカー、外資系コンサル、総合商社、専門商社、人材、不動産、MRなど様々な業界で活躍してきた優秀なメンバーが在籍しており、切磋琢磨しながら成長できる環境
- ・平均年齢29歳で若いメンバーが多く、社員同士のコミュニケーションが活発で、気軽に相談ができる
- ・休日はゴルフやバーベキュー（任意参加）にいくなど社員同士の仲が良い

【社員の出身企業】

日本M&Aセンター/M&Aキャピタルパートナーズ/ストライク/fundbook/経営承継支援/あずさ監査法人/三菱商事/伊藤忠商事/丸紅/三菱UFJ銀行/三井住友銀行/みずほ銀行/野村證券/SMBC日興証券/三菱モルガンスタンレー証券/みずほ証券/三菱UFJ信託銀行/三井住友信託銀行/みずほ信託銀行/千葉銀行/横浜銀行/群馬銀行/キーエンス/大塚商会/オービック/富士ソフト/オープンハウス/積水ハウス/野村不動産パートナーズ/三菱地所ホーム/東京海上日動/三井住友海上/日本生命/プルデンシャル生命/武田薬品工業/大塚製薬/アストラゼネカ/三菱食品/住友林業/蝶理/稲畑産業/リクルート/JACリクルートメント

応募資格

【必須】

- ・M&A仲介の経験

選考方法

面接回数：2～4回（通常は3回）

提出書類：履歴書・職務経歴書

会社名

株式会社M&A総研ホールディングス

株式会社M&A総合研究所:

事業内容：M&A仲介事業

設立：2018年10月12日

代表取締役社長：佐上 峻作

所在地：東京都千代田区丸の内1-8-1

丸の内トラストタワーN館17階

株式会社クオオンツ・コンサルティング:

事業内容：総合コンサルティング事業

設立：2023年10月17日

代表取締役社長：佐上 峻作

所在地：東京都千代田区丸の内1-8-1

丸の内トラストタワーN館17階

拠点一覧:

■東京本社

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1丁目8-1 丸の内トラストタワーN館17階

■大阪オフィス

〒530-0011

大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB 13階

■名古屋オフィス

〒450-0003

愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-20 名古屋三井ビルディング新館9階

■福岡オフィス

〒810-0001

福岡県福岡市中央区天神1-12-14 紙与渡辺ビル4階

■札幌オフィス

〒060-0002

北海道札幌市中央区北2条西3丁目1-29 タケサトビル3階

■高崎オフィス

〒370-0841

群馬県高崎市栄町3-11 高崎バナーズビル5階

■シンガポールオフィス

〒079903

アンソンロード10番地 インターナショナルプラザ5階

会社についての詳細:

M&A総研ホールディングスについて

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、設立から3年9ヶ月で2022年6月に上場を果たしました。現在は東証プライム市場に上場しています。M&A仲介という業界においてAIやDXを用いて効率化を図り急成長し、2023年10月には、「クオンツ・コンサルティング」という総合コンサルティングファームを設立しました。

当社はあらゆる社会課題を解決し、国内企業の価値を向上させて日本の経済を成長させることを目指しており、同時に自社としても時価総額数兆円規模の企業になることを目指しています。

