



M&A総合研究所

## 株式会社M&A総研ホールディングス

### 【Quants Strategy】戦略コンサルタント（パートナー・シニアマネージャー・マネージャー）

---

#### ■パートナー

---

想定年収：2,000万円～

---

月額：166.7万円～

---

#### ■シニアマネージャー

---

想定年収：1,500万円～2,000万円

---

月額：125万円～166.7万円

---

#### ■マネージャー

---

想定年収：1,200万円～1,500万円

---

月額：100万円～125万円

---

※経験と前職の給与を考慮

※みなし残業44時間・深夜残業30時間を含む

※高度プロフェッショナル制度適用の可能性あり

勤務地:

東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 JP茅場町ビル7階

---

■茅場町駅

---

徒歩1分（東京メトロ日比谷線・東西線）

---

■日本橋駅

---

徒歩5分

---

（東京メトロ銀座線・東西線/都営浅草線）

---

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:

- ・完全週休2日制（土日祝）
- ・年次有給休暇
- ・年末年始休暇（12/29～1/3）
- ・慶弔休暇、夏季休暇など

福利厚生:

- ・交通費全額支給（上限あり）
- ・従業員持株会
- ・定期健康診断
- ・キャリア相談制度
- ・全社交流会

加入保険:

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

受動喫煙対策:

## 仕事についての詳細

### クオンツ・コンサルティングの強み

---

中期経営戦略や経営ビジョン策定、官民連携/地方創生型CSV事業戦略策定、PoC実装、全社BPR支援や組織構造変革（分社化、シェアード子会社設立、カーブアウト等）など、戦略コンサルティングとしてのテーマはもちろん、事業会社発のコンサルティングファームである私たちならではの企業価値の向上に直結する強みを持っています。以下に、案件の一例を示します。

#### 1. M&A総合研究所とコラボレーションしたE2EでのM&A支援

M&A総合研究所に蓄積される鮮度高い情報、全世界4.5億社のデータベース、金融交渉ノウハウ等、仲介ならではの強みを活かしたE2EでのM&A支援（戦略立案～ソーシング、BDD、PMI）

### 2. 営業組織構築と営業DX戦略立案

---

キーエンス流の営業組織構築をM&A業界で最適化し、自社の営業組織基盤/システム構築を行うことで急成長した実績を活かし、クライアントの営業DX（デジタルトランスフォーメーション）や組織構築を支援することで、営業プロセスの効率化と成果の最大化を実現

### 3. IR戦略と企業価値向上

---

わずか3年9か月で上場し、さらに1年でプライム市場へ移行、時価総額4000億円を達成した経験を基に、機関投資家とのコミュニケーションを熟知したIR戦略を提供し、クライアントの株主価値最大化を支援

### 4. ロビイング戦略

---

クライアントのビジネス環境における規制や政策の変化に対応するため、当社の豊富な経験と専門知識を活かしたロビイング戦略を提供。これにより、クライアントが規制当局や政府機関との関係を効果的に管理し、ビジネスの持続可能な成長を支援。

### クオンツ・コンサルティングの特徴

---

- 数千人規模のコンサルティングファームを目指す中核となる創業メンバーになれる
- 上が詰まっていないためプロモーションが組織の状況に左右されず、実力や成果に応じて昇給・プロモーションが叶う
- M&A総合研究所のネットワークを活かして、上場企業のCxOレイヤーにアプローチすることができる
- 戦略からITまで案件の幅が豊富なので、専門性を磨いたり、スキルに幅を持たせたりと、自身の志向にあったキャリア形成ができる
- 金融のレバレッジで人月単価モデルから脱却し、コンサルタントの市場価値を上げるビジョンがある

## 社風

---

- ・社長の佐上をはじめとした経営層との距離が近く、年齢や職位を問わず様々な意見を出すことを良しとしており、風通しが良い
- ・外資系・日系大手総合コンサルティングファーム、外資戦略ファーム、総合商社など出身の優秀なメンバーが多い
- ・グループ全体で経営者育成に取り組んでおり、子会社設立社長や新規事業責任者など、ポストコンサルタントのキャリアも充実
- ・社員への高い給与還元率とワークライフバランスを実現し、コンサルタントの定着率が高い

## 仕事内容

---

業界トップティアを中心としたクライアントの抱える事業課題に応じて、最適なソリューションを組み合わせる変革をご支援します。

### 【プロジェクト事例】

---

- ・総合商社のM&A戦略の立案からソーシング支援
- ・大手インフラ企業のアライアンス戦略の策定支援
- ・大手小売/流通企業への全社BPR支援・大手通信企業への営業組織のDX化推進支援
- ・プライムベンダーのデジタル中期策定支援
- ・M&A総研で成約したディールのPMI支援
- ・大手インフラ企業のロビイング戦略支援
- ・スタートアップ系上場企業へのIR戦略支援

### 【業界】

---

金融・製造・通信・小売/流通・商社・IT等、様々なクライアントに向けてコンサルティングサービスを提供しています。

## 期待される役割

---

### 【対クライアント】

---

- ・複数プロジェクトの指揮監督
- ・予算管理
- ・プロジェクトの品質管理
- ・顧客折衝/リレーション構築
- ・プロジェクトメンバーの育成
- ・営業部門との連携による顧客リレーションシップの構築、新規案件の獲得
- ・プロジェクトメンバーからの顧客ニーズの吸い上げ

- ・人材の採用【対社内】
- ・評価制度や人事制度の設計/構築
- ・ナレッジマネジメント
- ・自社のブランディングや広報活動
- ・MVVの策定や改定、浸透など

組織の中核メンバーとして対クライアントだけでなく、自組織の成長を共に牽引する役割を共に担っていただきたいです

## 応募資格

### 【必須】

- ・大手企業を対象とするコンサルティング経験があること
- ・コンサルティングファームにてマネージャー以上の経験があること
- ・複数のプロジェクトを同時並行でマネジメントした経験があること
- ・主体的な営業/顧客折衝により、クライアントの開拓もしくは新規プロジェクトの受注の経験があること

## 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。

---

