



株式会社タナベコンサルティンググループ

コンサルタント ・ M&Aコンサルタント【大阪】※ポテンシャル採用

コンサルタント / M&Aコンサルタント【大阪】※ポテンシャル採用

限定公開

【情報更新日】

2023/5/28

【HRMOS求人情報】

https://hrmos.co/pages/tanabeconsulting/jobs/2023_D0004

【過去入社者傾向】

年齢：20代半ば～30代後半

学歴：大卒、大学院卒

経験社数：1～3社程度（1社での経験が2年以上の方が多し）

【歓迎資格】

中小企業診断士 / MBA / 税理士 / 公認会計士 / 簿記2級以上 / M&A関連資格（スペシャリスト、エキスパート等）

【求める経験内容（業界/業種/職種）】

＊いずれか1つ必須

- ・ 仲介業務：数億円～数十億円のディール経験
- ・ 監査法人、会計事務所：経営改善支援経験
- ・ 金融機関（メガバンク・地方銀行・証券会社）：法人融資、法人顧客開拓
- ・ 経営企画業務経験（M&A業務経験尚可）
- ・ コンサルティングファームでの就業経験（M&A業務経験尚可）

職種 / 募集ポジション

コンサルタント / M&Aコンサルタント 【大阪】 ※ポテンシャル採用

求人タイトル:

【大阪】 戦略構築からエクゼキューション、後工程であるPMI（統合作業）の実行までを一気通貫でサポート

雇用形態:

正社員

契約期間:

契約期間：期間の定め無し

試用期間：3か月

給与:

年収 5,004,000 円 - 13,050,000円

賃金形態 ：半期年俸制

月給 ：417,000円～1,087,500円

＊時間外手当84,000円～217,500円を含む

時間外手当：有 ＊30時間分は固定支給、30時間超の場合は別途支給

通勤手当 : 当社規程に基づき支給

＊通勤は公共交通機関の利用としマイカー通勤不可

賞 与 : 会社業績に応じて支給される場合がある

勤務地:

東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F

雇入れ直後 : 株式会社タナベコンサルティング 大阪本社

変更の範囲 : 本社および全国の本部・支社の事業部 ＊グループ会社含む

勤務時間:

勤務時間 : 8:45 ～ 17:15

所定労働時間 : 7時間30分

休憩 : 60分 ＊11:25～12:25の固定

時間外労働 : 有

休日:

完全週休2日制:122日(土曜/日曜/祝日/GW/年末年始)

＊社内カレンダーに基づく

有給休暇 : 10日(入社時期で異なります)から最大20日 付与
度、福祉有給休暇制度

＊有給休暇計画付与制

その他特別休暇: 有

福利厚生:

退職金制度

社員持株会

財形貯蓄制度

健康診断（年2回受診可）

総合福祉団体定期保険

ベネフィットステーション（福利厚生代行サービス）

外部健康相談サービス

加入保険:

各種社会保険完備（健康・厚生・雇用・労災）

受動喫煙対策:

受動喫煙対策あり（自社設置の喫煙所による分煙）

仕事内容:

雇入れ直後：上記記載内容

変更の範囲：グループ会社含む業務全般

配属先予定:

株式会社タナベコンサルティング 大阪本社

M&Aコンサルティング事業部

その他制度:

・ハイブリッドワーク制度について

テレワーク：週2回まで実施可

シフトワーク：上長と相談の上、以下の勤務時間も可
～18:30

8:00～16:30 / 9:30～18:00 / 10:00

・オフィスカジュアル：有

・各種教育制度：<https://tanaberecruit.com/education/>

仕事についての詳細

M&Aコンサルティング事業紹介

事業承継や事業ポートフォリオの転換による企業の存続・成長のためのM&Aサービスを提供。タナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズとの連携により、前工程である戦略構築 からアドバイザリー、買収調査（DD）、統合支援（PMI）など、M&Aに関するサービスから制度 構築までを一気通貫で支援します。約300社の金融機関やチャネルとの連携を通じ、戦略的譲渡 や資本移動など、ニーズに合わせたストラクチャー設計、海外戦略構築支援やクロスボーダー M&Aにも対応します。

【コンサルティングテーマ例】

M&A戦略 / クロスボーダーM&A / フィナンシャルアドバイザリー バリュエーション&モデリング / デューデリジェンス（DD） / 取得価格配分（PPA） PMI / 人事PMI / M&Aアドバイザリー / ベンチャー企業支援

ベンチャー企業投資 / 資本政策支援 / IPO支援

仕事内容

M&Aコンサルタントを目指す方を募集します。アドバイザリー業務・仲介業務の経験・知見のある方で、前工程のM&A戦略構築、後工程のPMI（統合作業）にも 関わりたいと考えておられる方を募集します。大手・中堅・中小企業のM&Aアドバイザリー業務・仲介業務に加え、 M&Aコンサルティングのニーズをヒアリングしていただき、タナベコンサルティングのストラテジー&ドメインコンサルティング事業部や コーポレートファイナンス事業部と連携し、上流工程から下流工程までを一気通貫でご支援します。

■M&Aコンサルティング

- ・ M&A戦略構築
- ・ PMI（統合作業）
- ・ 組織再編や投資判断基準策定などの周辺領域に関するコンサルティング

■M&Aアドバイザリー・仲介

- ・ M&A案件ソーシング
- ・ M&A交渉支援（M&Aストラクチャーの設計などを含む）

■トランザクション支援（国内・海外）

- ・ ビジネスDD
- ・ 財務DD・Valuation

1. コンサルティング

現状把握～課題発見～対策検討～実行支援～成果報告

- ・プロジェクトメンバー選定やスケジュール調整、プロジェクト進捗管理

・クライアントとのコミュニケーションツールの導入

- ・現状把握：調査→経営者とのミーティング、資料提出依頼
分析→業界や顧客、組織体制、制度など
- ・報告会の設定、報告書作成

・コンサルティングに関わる契約締結などの実務

・コンサルティング内容の記録（議事録作成等）

- ・継続契約のための現状分析・調査から提案（リピートのクライアント7割）

【コンサルティング事例】

・株式会社田名部組

・ヤマダホールディングス

2. 顧客創造

アポイント獲得～訪問～提案～クロージングを行う

- ・クライアントやアライアンス先からの紹介、

専門サイトからの問合せなどからクライアント訪問

- ・クライアントへのインタビューから現状把握し、チームで提案の方向性を協議
- ・企画提案書を作成し、クライアントへ企画提案
- ・既存顧客70%、新規開拓30%、主な提案サービスはコンサルティング・教育

3. 研究会、セミナー 研究会・セミナーの企画、当日のコーディネーターなどの運営

【研究会】

・経営層のための学びと体験の場

・各種研究テーマごとに定期開催

- ・時代のトレンドや社会課題などを捉えた成功企業の講演や視察から最新情報を吸収

- ・同じ課題解決に取り組む参加企業との交流・情報交換を実施

【セミナー】

- ・年間参加者数9900人以上

・経営層から新入社員まで実践的な学びを提供し、人づくりを通じて企業の持続的成長を支援　・人材単体ではなく人材を取り巻く環境づくりから考え、　「成果につながる行動ができる人材」「経営的視点から発想できる人材」を育成。

充実したキャリア形成支援

プロフェッショナル人材を育成する教育カリキュラムで個々の専門性を高めています。　・TCGアカデミー（企業内大学）でコンサルタントに必要な基礎知識と

専門領域が体系的に学べる

- ・ストラテジー&ドメイン学部、HR学部、コーポレートファイナンス学部など

各専門学部コンテンツが充実している

- ・その他多彩なカリキュラムがあり、2～3年でコンサルティングの主導や

後輩育成に携わることが可能

多様な働き方をサポートする環境

キャリア入社者は約7割、コンサルタント未経験でも　前職での課題解決体験や地域貢献を希望する20～30代が活躍しています。　・ハイブリッドワーク制度：テレワーク、シフトワーク、オフィスワークという働き方の選択肢　・時間単位有休制度、計画有休制度　・育児短時間勤務制度の対象者拡充（小学校4年生の始期まで利用可）　・ライフステージ合わせたワークスタイルチェンジ制度、短日短時間勤務制度の導入

会社名

株式会社タナベコンサルティンググループ

代表取締役社長:

若松 孝彦

設立年月日:

1963年04月01日

本社所在地:

【東京本社】

〒100-0005 千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F

【大阪本社】

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

資本金:

17億7,200万円

社員:

902名（グループ全体）※2025年7月1日時点

事業概要:

経営コンサルティングという言葉が一般的でなかった1957年から、私たちは企業を救う医師「Business Doctors」として「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念の実現に68年間、挑み続けております。

現在は当社も加えてグループ8社体制でホールディングス経営を推進しており、全国主要都市10地域に常駐するプロフェッショナル人員902名が、多種多様な業種の中堅企業を中心に、大企業から中規模企業、さらには行政・公共の経営者・リーダーに寄り添い、全国地域密着で高度化する経営課題を解決しております。

経営コンサルティング領域として、ビジョン策定やビジネスモデルを変革する「ストラテジー&ドメイン」、企業のデジタル、DX戦略を推進する「デジタル・DX」、人材採用から定着、活躍までを支援する人的資本経営の「HR」、コーポレートファイナンスやM&A戦略を推進する「ファイナンス・M&A」、商品や事業の成長戦略を支援する「ブランド&PR」を展開しており、経営の上流であるパーパスや戦略の策定から現場におけるオペレーションまで、経営を一気通貫で支援しております。

【経営コンサルティング領域】

1. ストラテジー&ドメイン

2. デジタル・DX

3. HR

4. ファイナンス・M&A

5. ブランド&PR

上場証券取引所:

東京証券取引所 プライム市場

売上高:

145億4,300万円（2025年3月期）

127億3,900万円（2024年3月期）

117億5,900万円（2023年3月期）

105億7,200万円（2022年3月期）

92億1,400万円（2021年3月期）

93億9,400万円（2020年3月期）

90億4,600万円（2019年3月期）

87億9,700万円（2018年3月期）

83億8,900万円（2017年3月期）

80億9,700万円（2016年3月期）

グループ会社:

株式会社タナベコンサルティング

株式会社リーディング・ソリューション

グローウィン・パートナーズ株式会社

株式会社ジェイスリー

株式会社カーツメディアワークス

株式会社Surpass

ピースマインド株式会社

会社についての詳細:

-

この求人候補者を紹介

