

MA-1-07【東京】M&A仲介経験者向け | M&A仲介コンサルタント / 物流・建設・製造特化 / 高水準インセンティブ

職種：その他（財務・会計コンサルタント）

雇用形態：正社員

勤務地：東京都

想定年収：700万円～3000万円

■ 仕事内容

【会社・ポジション概要】

X Mile株式会社は、物流・建設・製造などのノンデスク産業に向けて、人材プラットフォーム事業やSaaS・DX支援を展開するスタートアップです。

ノンデスク産業には、人手不足やアナログなオペレーションに加え、経営者の高齢化と後継者不在という深刻な構造課題が残されています。

当社は、HR・SaaSに続く第三の事業としてM&A仲介事業を立ち上げ、事業承継という切り口からこの産業の課題解決に取り組んでいます。

今回募集するのは、M&A仲介の実務経験をお持ちの方向けのM&Aコンサルタントポジションです。売り手・買い手の担当範囲はご経験・ご志向に応じて設計し、案件発掘からクロージングまでの推進を担っていただきます。

【案件量】 【バッティングしない開拓余地】 【報酬設計】

この3つで次の環境を選びたい方に向けたポジションです。

【業務内容】

■ 案件推進（ソーシング～クロージング）

- ・売却案件の発掘、簡易企業評価
- ・買収候補先の探索・提案、トップ面談の調整
- ・条件交渉、デューデリジェンス、契約書類作成への助言

■ 担当範囲は売り／買い問わず、経験に応じて設計

- ・片面経験から両面型への挑戦も、得意領域への集中も歓迎

※当社の事業はノンデスク業界特化ですが、M&Aの対象業界は限定していません。

これまでのご経験・人脈をそのまま活かせます

■ 事業づくりへの参画（志向に応じて）

- ・案件供給の仕組み化、営業プロセスの型化
- ・成果次第、ご志向次第でチームマネジメントへの挑戦も可能

※ご経験・ご意向にあわせて、おわたしするMissionをすり合わせます

【ポジションの魅力】

①成約しやすい構造

当社はノンデスク産業に特化し、HR事業で築いた3万事業所以上の顧客接点を持っています。他事業部の営業からのパスアップなど、すべてをゼロからのテレアポに頼らない案件創出の入り口があり、業界特化ゆえに勝ちパターンを型化しやすい環境です。

結果として、成約までの距離が近い構造です。

実際、M&A仲介未経験からのメンバーでも入社1年以内に複数件の成約に至った実績があります。経験者の方であれば、この構造にご自身の営業力を乗せることで、より早い成果が期待できます。

報酬は業界高水準のインセンティブ設計。あなたの成約が、そのまま正当な報酬として返ってくる環境です。

②社内でリストを食い合わない

在籍メンバーが多い組織では、同じ業界・同じリストを社内でバッティングしあい、誰かがかけたテレアポ先に架け続ける消耗戦になりがちです。

当社は少数精鋭の組織。バッティングの少ない環境で、一人ひとりが十分な開拓余地を持って動けます。

「案件が回ってこないから数字が作れない」という構造的な不利がありません。

腕はあるのに機会に恵まれない——その悔しさを、まだまだ開拓余地のある環境、市場で思う存分に晴らしませんか。

③マネジメント・事業づくりへの距離が近い

立ち上げ期のため、経験を積んだ先のマネジメント機会が現実的な距離にあります。上が詰まった組織で順番を待つのではなく、成果を出せば早期にチームを持ち、事業計画や組織づくりにもダイレクトに関わることができます。プレイヤーとしての成約実績に「立ち上げ期のマネジメント経験」を重ねられることは、ご自身の市場価値を大きく引き上げるはずです。

※当社では非マネジメント職のSpecialist、Expert職もございます。プレイヤーとして成果を出し続けたい方におススメのコースです

■ 応募要件（必須）

・ M&A仲介の実務経験（概ね1年以上。売り手・買い手いずれかの経験でも可。あるいは、1件以上の成約実績）

■ 歓迎要件・こんな方歓迎

【歓迎条件】

- ・ 財務諸表が読める方
- ・ ノンデスク産業（物流・建設・製造等）への興味関心
- ・ 経営者・経営企画部門への提案営業経験

【求める人物像】

- ・ 事業立ち上げ経験を積みたい方

- ・バイタリティがあり、高い自己成長意欲を持って一定の活動量が担保できる方
- ・中小零細が中心の経営者と信頼関係を築けるコミュニケーション能力がある方
- ・プレイヤーとしてだけでなく、マネジメント経験も積みたい方

募集背景

当社M&A事業本部は2026年1月に正式に事業部化した、立ち上げフェーズです。

※2026年7月現在：立ち上げ期ではありますが、今年も既に複数件の成約実績があります

また、【M&A仲介未経験の方でも1年以内に複数件の成約実績】があります

これまでHR事業「クロスワーク」を通じて3万事業所以上の顧客接点・信頼関係を築いてきましたが、この基盤から生まれる事業承継ニーズに応え、次の事業の柱へ育てるためには、案件を推進できるM&A仲介経験者の増員が不可欠です。

そのため、M&A仲介の実務経験を持ち、より成約しやすい構造・より正当に報われる環境で成果を伸ばしたい方を募集します。

勤務地

東京都新宿区大久保1-3-21 ルーシッドスクエア新宿イースト4F

就業時間

10:00～19:00

休日休暇

土日祝休み(完全週休2日制)

<年間休日124日以上>

- ・完全週休2日制（土日休み）
- ・祝日
- ・年末年始
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・有給休暇 毎年1月1日に一斉付与（入社時に3日分割付与）
- ・慶弔休暇
- ・産前産後・育児休暇 ※男性の取得実績あり

昇給・賞与

年収 ￥7,000,000 ～ ￥30,000,000

基本給 ￥379,319 ～ 個別調整

固定時間外手当 ￥118,538 ～ 個別調整

※想定年収は、固定年収＋成約インセンティブで構成されます。

※固定年収は、経験・スキル・前職での成約実績・マネジメント経験等を踏まえて個別に決定します。

※賞与は年2回支給し、固定年収に含みます。

※固定残業代は、原則として月40時間相当分を含みます。

基礎賃金÷所定労働時間×125%（法定）

※固定残業代を超過した分の時間外労働手当は全額支給します。

※インセンティブ率は業界高水準の設計です。詳細は選考内でご説明します。

※年収レンジの下限は固定年収の目安、上限はインセンティブを含む想定金額です。

※成約実績次第では、上記想定年収を上回る可能性があります。

■ 福利厚生

- ・ 住宅支援
- ・ 結婚休暇
- ・ 育児支援
- ・ 社内コンビニ・オフィスグリコ
- ・ ウォーターサーバー
- ・ 副業可（申請制）
- ・ 健康診断・婦人科検診費用負担
- ・ 定期全社定例会
- ・ 部活動支援制度
- ・ X Mile Award（社内表彰制度）
- ・ PC・ディスプレイ・社用携帯貸与
- ・ 懇親支援制度

■ 試用期間

試用期間6ヶ月

■ 選考プロセス

書類選考→初回面談(オンライン)→最終面談(対面)

※リファレンスチェックを行う場合があります

ヤギナビ（<https://yaginavi.com>）で掲載中の求人情報です。