

MA-1-02【東京】事業責任者候補 | M&A仲介コンサルタント / 立ち上げ期・事業戦略・組織づくり

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：900万円～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事業における事業責任者候補ポジションです。売り手・買い手双方を担う両面型での案件推進を軸に、事業戦略の立案・実行、案件供給の仕組み化、チームのマネジメントまでを担っていただきます。

一人のコンサルタントとして成約を積み上げるにとどまらず、「この事業をどう伸ばすか」という事業経営の意思決定そのものに関わり、立ち上げ期のM&A事業を組織ごと創っていくポジションです。

【業務内容】

■ M&A案件の推進

- ・ M&Aに関するご相談の受付、売却案件の発掘、簡易企業評価
- ・ 買収候補先の探索と提案、トップ面談等の調整・条件交渉、デューデリジェンス、契約書類の作成等への助言
- ・ 売り手・買い手双方を担う両面型での案件推進

■ 事業戦略の立案・実行

- ・ 対象市場・チャネルの選定
 - ・ KPI設計、案件供給の仕組み化
 - ・ 事業の伸ばし方そのものの意思決定
- ※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

■ 組織づくり・マネジメント

- ・ チーム（3～4名体制、拡大予定）のメンバー育成・マネジメント
- ・ 組織づくり、採用、教育体制の設計への関与

ご入社直後はプレイヤーとして案件を推進しながら事業の解像度を上げていただき、並行して戦略・組織づく

りへの関与を広げていく想定です。

※ご経験や、ご意向にあわせて、おわたしするMissionをすり合わせていければと思います

【ポジションの魅力】

①案件を「担当する」のではなく、事業を「創る」立場に立てる

大手M&A仲介での経験は、多くの場合すでにある仕組みの中でどう成果を出すかという話になりがちです。当社M&A事業部はまだ立ち上げから1年強。どの市場を狙うか、どの手法で案件を作るか、どうチームを育てるか——事業の"伸ばし方"自体を、あなたが設計する側に回れます。プレイヤーとして積んだ経験を、事業を創る側の武器として使い切れるポジションです。

②意思決定との距離の近さ

組織が少数精鋭であるほど、一人が担う意思決定の範囲は広がります。案件対応だけでなく、事業計画・組織づくりといった経営に近いテーマに、実務と並行して関与いただけます。大手であれば複数の会議体を通る判断を、当事者として下し、その結果が事業の数字に表れるまでを自分の目で見届けられる——この手触りは、完成した組織では味わえません。プレイヤーとして積み上げてきた経験値を、次は「決める側」で試してみませんか。

③業界特化ゆえの、成果創出スピードの速さ

総合型の手仲介は業界を絞らずに広く案件を追うため、営業の勝ちパターンが個人の経験に依存しがちです。当社はノンデスク産業に特化しているため、業界固有の勝ちパターンを組織として型化しやすく、成果創出までのスピードが早い環境です。

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。

すでに実務経験をお持ちの方であれば、この「型」に既存の営業力・折衝力を乗せることで、大手の総合型仲介以上のペースで成果を出せる可能性があります。

■ 応募要件（必須）

- ・ M&A仲介の実務経験3年以上（売り手・買い手いずれかの経験でも可）

■ 歓迎要件・こんな方歓迎

【歓迎条件】

- ・ チームやメンバーのマネジメント経験
- ・ 財務諸表が読める方
- ・ ノンデスク産業（物流・建設・製造等）への知見

【求める人物像】

- ・ 完成された環境よりも、自ら仕組みを作ることにやりがいを感じる方
- ・ 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
- ・ 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

■ 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

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、この基盤を事業承継ニーズの発掘につなげ、次の事業の柱へ育てるためには、案件供給の仕組み化、営業戦略の設計、組織づくりを担う経験者の力が不可欠です。

そのため、M&A仲介の実務経験を持ち、完成された組織で成果を出す側から「事業、型を創る側」へ回りたい方を、事業責任者候補として募集します。

また、事業部としての意思決定レイヤーはまだ薄く、戦略設計・KPI設計・リソース配分といった経営に近いテーマへ、実務と並行して関与いただくことを期待しています。

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 ￥9,000,000 ～ ￥30,000,000

基本給 ￥489,251 ～ 個別調整

固定時間外手当 ￥152,892 ～ 個別調整

※年収は経験・スキルにより応相談となります。

※賞与（年2回支給）を年収に含む

※固定残業代：原則として40時間相当

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

※上限額は目安です。成約次第でさらに上振れる可能性もございます。

※下限額は固定としての目安金額です。

※固定年収（最低保証）＋成約インセンティブで構成。固定部分は前職での成約実績・マネジメント経験に応じて個別に設計します。

※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）

※上記レンジ上限はインセンティブを含む想定です。

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。