DT弁護士法人
カウンセル
星野 快

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

現在の仕事内容について教えてください。

現在の主な仕事内容は次の3つです。
M&A助言：クライアントが他の企業を買収したり出資したりする、いわゆるM&Aにおいて、法務デューディリジェンス（以下「DD」）の実施や、株式譲渡契約・投資契約・株主間契約等の作成・交渉等を行っています。
組織再編助言：例えば持株会社の設立など、クライアントが企業グループ内で組織再編を行う際の、スキーム等に関する法務面のアドバイスや会社分割・株式移転等の関連書類のドラフト等を行っています。
事業承継助言：オーナー企業であるクライアントにおいて、次世代への経営承継策について、法務の観点からの検討・助言や、株式承継に関連する各種ドラフト等を行っています。
なお、同一の案件で（２）と（３）両方の要素がある場合などもあります。

他法人とどのように協働されていらっしゃいますか？

例えば、M&A助言においては、ファイナンシャルアドバイザリー、財務DD、税務DD、法務DDを全てデロイト トーマツ グループの各メンバーファームが担当し、互いの発見事項等を緊密に連携しながら進めることが多いです。組織再編助言においては、デロイト トーマツ グループが、各メンバーファームの協働により、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス：全体の進行・取りまとめ）の役割を担うと共に、会計・税務・法務等の専門的な知見に基づく分析を提供しています。事業承継助言においては、主に税務の観点からの検討に、我々 弁護士法人も法務の観点からの検討を加えて、メリット・デメリット等を総合的に分析した上でアドバイスを提供することが多いです。以上のように、ほとんどの案件においてデロイト トーマツ グループの他のメンバーファームと協働しています。意識としては、同じプロジェクトを進めるチームに、法務の専門家として加わっている、というものです。

弁護士になってからの歩み、入社経緯を教えてください。

損害保険会社で約8年間勤務後、法科大学院を経て弁護士となり、大手法律事務所に約7年間在籍し、主にキャピタルマーケットと呼ばれる、ファイナンスの一分野を担当していました。その間、米国留学や、マレーシアの法律事務所でトレーニーとして日系進出企業の担当等も行いました。その後、Big 4系の他の弁護士法人に約2年間在籍したのち、2017年にDT弁護士法人に入社しました。デロイト トーマツ グループにおいては、弁護士法人を含むビジネスの名称自体がTax & Legalとされている（Taxビジネスの一部ではなく）ように、法律分野の重要性が認識されており、またデロイト トーマツ グループ各社の協業が重要な戦略として位置づけられているため、より密接に連携してクライアントに価値のある仕事を提供できるのではないかと思った次第です。

DT弁護士法人の強みを教えてください。

クライアントに対して提供できる知見が非常に幅広く、かつ、高品質であることだと思います。多くの分野で一流の専門家が存在し、1つのプロジェクトに対しさまざまな角度から検討を加えて確実に安心して進めることができます。同じグループに信頼できる他の分野の専門家がいることで、例えば法務の検討の過程で会計や税務の取扱いの知見が必要になるときにも、気軽に確認をしながら確実に進めることができることは心強いです。実際多くの案件において、各メンバーファームからの専門家が協議しながら進めることで、早期の段階で方向性を調整して将来起こりうる障害などを防止でき、結果として効果的にプロジェクトを推進できているものと自負しています。前述のとおりメンバーファーム間の協業が重要な戦略として位置付けられていることが、このような強みを生み出しているものと考えます。なお、我々弁護士法人に求められる水準も高いため、日々緊張感をもった対応を心掛けています。

現在の働き方を教えてください。

DT弁護士法人ではハイブリッドワーク制度を導入しており、クライアントを直接訪問する場合や事務所の蔵書の文献調査が必要な場合などは出社、それ以外の日はリモートワークを行っています。
企業法務に従事する弁護士は一般にどうしても長時間労働となりがちなので、作業効率が落ちないよう、自分の好きなタイミングで適宜休息をとり気分転換しながら、メリハリをつけて集中して仕事をするように心掛けています。
リモートワークの日は家族と一緒に食事を取れることなど、個人的にはハイブリッドワーク制度には大変満足しています。

今後の展望を伺えますか？

Big 4系の他の弁護士法人に比べるとかなり大きな規模となっているものの、DT弁護士法人はデロイト トーマツ グループの他の法人に比べると規模が小さく、現状ではグループ内でもDT弁護士法人が十分に認知されているとはまだまだいえない状況です。その結果、デロイト全体としては世の中の名の知れた企業の大部分と取引があるといっても過言ではないにもかかわらず、現在のDT弁護士法人の取引先はそのごく一部に限られています。逆に言うとDT弁護士法人のポテンシャルは非常に大きいということにもなります。もっとも、規模の拡大を急いでも提供する業務の質が伴わないと、他の法人から信頼してもらえず、結局うまく行かないように思います。地道ですが、一件一件の案件できちんと高品質の業務を提供することを積み重ねて、他の法人からの信頼を高めることが、DT弁護士法人のポテンシャルを活かした成長には不可欠であると思います。そのため、私個人としては、自分自身が高品質の業務を提供できるように研鑽を怠らないようにするとともに、自分が担当する案件でできるだけ多くの同僚の若手弁護士の方とご一緒し、できる限りきめ細かくレビューやフォローを行うことでその成長を後押しし、DT弁護士法人の業務の質のレベルを維持・向上することに貢献していきたいと考えています。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る