

DT弁護士法人
パートナー
西山 誠一

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。



Q.現在の主な業務内容と、担当している案件の特徴を教えてください。

主にM&Aや組織再編を担当しています。M&Aでは、企業買収、ジョイントベンチャー、戦略的提携といった国内外の企業間取引について、案件の初期段階からデューディリジェンス、契約書の作成・交渉、クロージングまで一貫して関与することが多いです。対象業界も、エネルギー、金融、ヘルスケア、化学、電機、テクノロジーなど幅広く、業界ごとに事業構造や規制環境が異なるため、案件ごとに求められる視点も大きく変わる点が特徴です。

また、クロスボーダー案件にも継続的に関与しており、海外企業との買収・提携案件や、海外子会社を含む組織再編案件に携わる機会も多くあります。こうした案件では、複数法域にまたがる法規制や実務慣行を踏まえる必要があるため、現地の弁護士と連携しながら、全体のスキームやスケジュールを整理して進めていくことが重要になります。加えて、言語や商習慣、意思決定プロセスの違いにも配慮しながら、クライアントにとって実務上機能する助言を行うことを意識しています。

Q. DT弁護士法人ならではの強みや特徴は、どのような点にあると感じますか。

DT弁護士法人の強みは、法務の専門性をしっかりと備えつつ、クライアントの課題をより大きな視点で捉えられる点にあると感じています。M&Aや戦略的提携、組織再編のような案件では、法的な整理だけでなく、事業上の目的や実行可能性まで踏まえた助言が求められます。その点で、DT弁護士法人は、クライアントの意思決定により近いところで価値を発揮できる環境だと思っています。

また、デロイト トーマツ グループの税務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーなど、他のビジネスと協業できることも大きな特徴です。案件によっては、法務上の論点だけでなく、財務、税務、ビジネスなどの観点を併せて検討する必要があります。そうした場面で、他分野の専門家と早い段階から議論しながら進められるため、個別論点の助言にとどまらず、クライアントにとってより実践的で総合的な提案につなげやすいと感じています。

Q.デロイト トーマツ グループ内の他法人・他部門と連携する場面について教えてください。

他法人・他部門と連携する場面は非常に多く、特にM&Aや組織再編の案件では、その連携が案件の進め方そのものに直結します。たとえばM&Aでは、法務デューディリジェンスと並行して、財務、税務、ビジネス面の検討が進むため、法務上の発見事項が財務上の評価や税務ストラクチャーに影響することがあります。逆に、他部門の分析結果を踏まえて、契約条件やスキームを調整することも少なくありません。

また、事業承継やグループ内再編でも、法的な手法の選択だけでなく、税務上の効率性や承継後の運営体制まで含めて検討する必要があります。そうした場面で、グループ内の専門家と早い段階から議論し、全体の方向性をそろえながら進められることは大きな強みです。

さらに、クロスボーダー案件では海外メンバーファームと連携することもあり、各国の制度や実務を踏まえつつ、全体として整合的な進め方を組み立てられる点にも大きな価値があると感じています。



Q.ご入所後に担当された案件の中で、特に印象に残っている案件について教えてください。

特に印象に残っているのは、日本の上場企業同士が海外の複数拠点でジョイントベンチャーを組成する案件です。クライアント側の事業の一部を切り出した上で合併事業化するという内容で、各国の拠点ごとに実行可能なストラクチャーを検討し、その実行まで支援しました。スケジュールの制約がある中、どのような形で事業を切り出し、各国で無理なく実現できる形に落とし込むかを丁寧に整理していく必要があり、非常にチャレンジングな案件でした。

この案件では、複数の法域にまたがる法的分析が必要だっただけでなく、税務、会計、IT、オペレーションなど、法務以外の論点も密接に関わっていました。そのため、デロイト トーマツ グループ内の各分野の専門家や海外メンバーファームと連携しながら、全体像を見据えて検討を進めていきました。長期間にわたり、かつ内容も複雑なプロジェクトでしたが、クロスビジネスかつクロスボーダーで協働しながら、クライアントにとって最適な解決策を検討し、助言できた点は非常に印象に残っています。デロイトならではの総合力を実感した案件の一つでした。

Q.デロイト トーマツ グループの総合力の中で、弁護士としてどのような価値を発揮したいと考えていますか。

デロイト トーマツ グループの総合力の中で、弁護士として私が発揮したい価値は、法律上の論点を単独で整理することにとどまらず、複数の専門分野をつなぎながら、クライアントの意思決定を支える形に具体化することです。M&Aや戦略的提携の案件では、法務、会計、税務、ファイナンス、規制対応など、それぞれの専門家が重要な視点を持っていますが、クライアントが本当に必要としているのは、それらを統合した全体像だと思います。



その中で弁護士は、契約や法令の論点を正確に整理するだけでなく、それが取引全体にどのような影響を与えるのかを分かりやすく示す役割を担えると考えています。特に、リスクがどこにあり、どこまで対応すべきかを整理し、他分野の専門家の議論ともつなげることで、意思決定の精度を高めることができます。私は、法務の専門家として論点を深く掘り下げつつ、同時に案件全体の橋渡し役としても貢献していきたいと考えています。

Q.今後のご自身の展望について教えてください。

今後は、クロスボーダーM&Aと組織再編を中心に、より専門性を高めていきたいと考えています。これらの案件では、複数法域にまたがる法規制や実務慣行を踏まえた検討に加え、事業戦略や経営判断を見据えた助言が求められます。そうした複雑な案件において、法的に正確であるだけでなく、クライアントの意思決定に資する実務的なアドバイスができる弁護士でありたいと思っています。また、クロスボーダー案件を円滑に進めるため、海外の現地事務所との関係構築を進めるとともに、海外企業による日本への投資や進出を支援するインバウンド案件にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

今後の弁護士業務においては、生成AIの活用もますます重要になると考えています。契約書レビューやリサーチ、ドキュメント作成の補助など、生成AIによって効率化できる領域は広がっていく一方で、最終的な判断やリスクの見極め、クライアントの事業や目的に即した助言は、引き続き弁護士に求められる本質的な役割だと思います。だからこそ、テクノロジーを適切に取り入れながら、より高い精度とスピードで本質的な価値を提供できる弁護士でありたいと考えています。長期的には、法的な専門性に加えて、新しい技術や環境変化にも柔軟に対応しながら、クライアントから継続的に信頼される存在を目指したいです。

Q.これから入所を検討している方へのメッセージをお願いします。

DT弁護士法人は、企業法務の専門性を高めたい方にとって、非常に魅力的な環境だと思います。幅広い業界や論点に触れることができますし、案件も国内案件からクロスボーダー案件まで多様です。そのため、一つの分野を深めながらも、企業活動を支える法務全体への理解を広げていくことができます。

また、ここでは単に法律論を組み立てるだけではなく、クライアントの事業や経営判断を意識しながら助言することが求められます。そうした環境は、弁護士としての専門性に加えて、実務感覚や視野の広さも磨いてくれると思います。私自身も、さまざまな案件に関わる中で、法務がビジネスにどのように貢献できるかを日々考えるようになりました。

企業法務の世界で、専門性を土台にしながら、より実践的な価値を発揮していきたい方にとって、とても面白い環境です。多様な経験を前向きに吸収しながら成長したい方に、ぜひ挑戦していただきたいと思います。

