

上場会社・上場株式からベンチャーまで 豊富な専門能力ときめ細やかさで対応

山下総合法律事務所

山下聖志 塚原雅樹 小澤拓

個々のディールの特性に応じて ピンポイントに

山下総合法律事務所は2019年8月に設立3周年を迎える新進法律事務所である。豊富な知識や実務経験に裏打ちされた弁護士がチームとなり、上場会社および上場株式関連のM&Aからベンチャー関連の投資・M&A案件まで幅広く手がけ、その高い専門能力ときめ細やかな対応により、着実に業容を拡大している。

所属弁護士（外国弁護士を含む）は現在6名。中心となる山下聖志弁護士、塚原雅樹弁護士、小澤拓弁護士の3名は、大手証券会社の法務部門・コンプライアンス部門や自己投資部門、ベンチャーキャピタル・ファンド運用部門などでの勤務経験があり、それぞれの分野で第一線の専門家としての知見を持つ。この3名と若手弁護士2名、中国企業の日本法人などを担当する中国弁護士1名を加え、案件ごとに相応しいチームを組んでいる。小規模の案件では2名だけでコンパクトに対応する場合もある。

一見、上場会社の案件対応には陣容が小さいように思われるが、実際の顧客数・案件数とも上場会社が多く、約7割を占め、ベンチャー・中小企業は3割ほど。「デューデリジェンス（DD）やスキーム策定等において、個々のディールの特性や顧客のニーズに応じたピンポイントの対応ができる深い経験とノウハウがあるので、いたずらに多くのリソースをかけるやり方はしていません」と、山下弁護士は語る。

買手が上場会社の場合、取締役の善管注意義務や法令遵守の要請を満たしつつ、いかに過不足ない効果的なDDを実施するか、またいかに適切なスキームを策定・選択して取引を実行するかが重要になる。対象会社が上場企業グループとしての管理に耐えられるか等、買収後も見据えながら、対象会社の業種や資産構成も踏まえて効率的にDDを実施する。例えば、店舗型の小売ビジネスを買収する案件では、資産の権利・紛争関係にポイントを集中させ、効率よくDDを進める。「DDを実施する際には、財務諸表や対象会社の資料を効率よく見て対象会社の全体像と問題点を把握することが欠かせませ

ん。本件では、貸借対照表上、資産、特に不動産の比率が圧倒的に高く、また、営業サイクルに含まれる取引はフォーマットを使用していたので、不動産周りの検討にリソースを集中させた結果、限られた時間で効率よくDDを行うことができ、顧客に高い評価をいただきました」と担当した小澤弁護士は話す。

「もちろん、我々で勝手にポイントを絞ってしまうのではなく、事前にクライアントから丁寧な話を聞いて、共通理解を得ることを重視しています」と、塚原弁護士は付け加える。案件目的に沿ったスコープの設定、買収スキームの検討、法的見解や法的課題に関する解決方法の提示、契約交渉の助言など、きめ細やかでテーラーメイドな対応を心がけつつ、作業量や作業スケジュール、弁護士費用の面でも無駄のないサービスを提供できるのが、同事務所の強みの一つだ。

上場株式・ベンチャー案件 それぞれで求められる作法

「ベンチャーに対する出資を含むM&Aでは、従前、限られたプレイヤーが築き上げてきた案件の進め方や契約条件があるため、ベンチャー投資の経験のない事業会社からは、契約条件を理解し交渉すること以前に、どのように案件を進めていけばよいのか困っているという相談はよくかかっています」と、小澤弁護士。

ベンチャーのM&Aは、まずは、買収というよりも、少数の出資比率で他の投資家とともに出資することから始まることが多く、その場合、多数の当事者が存在する中で、投資条件の交渉を行うこととなる場合が多い。ベンチャーの投資条件の多くは、ファイナンスの知識を前提に細かく設計されており、法的な知識を十分に持つ法務担当者にとっても取っ付きにくい内容となっている。また、自社と同時に投資する投資家のほかにも、既存の投資家が存在することが多く、案件の進め方について、どこから進めていけばよいかは慣れないと分かりづらい。「我々はベンチャー側での仕事も数多く手がけ、そのやり方は熟知しています。ベンチャー経営者の気持ち・作法を踏まえた行動が肝要です」（山下弁護士）。



Seiji Yamashita



Masaki Tsukahara



Hiraku Kozawa

一方、上場株式の取引に際して避けられない金融商品取引法・市場ルールの複雑な規制にも、深いレベルで対応している。事務所開設後間もなく、上場会社のTOBによる子会社化の案件に買付側の法務アドバイザーとして関与したが、その取引はTOB・新株発行・自己株式処分の三つの取引を同時に組み合わせた取引であり（当時、本邦初）、スキーム面でも開示面でも複雑な課題をいくつもクリアする必要があった。担当した山下弁護士は「対象会社との交渉・調整はもちろんですが、特にタフだったのが財務局との折衝でした。開示書類の内容が複雑で、前例もないことから、財務局担当官と連日夜を徹して協議し、関係者が満足する内容で、何とか期日に間に合わせることができました」と、振り返る。

また、顧客の要望に応じて、その案件への知識経験が豊富な他業種の専門家を集め、総合的にサポートする体制も整えることも。「目的は解決を提供すること。クライアントにとっては案件がスムーズに進むことが大切ですから、周辺の専門家のアレンジも含めて対応しています」（山下弁護士）。

多様化するM&A 専門人材確保での活用に注目

上場会社は、従来、事業の拡張や補完を目的としてM&Aを行うことが多かったが、近年では目的が多様化している。新会社や新規事業を展開するために特定の先端技術や特許・ノウハウを取得するケースに加えて、ITエンジニアや技術者等をはじめとする専門人材の確保を目的とした取引に注目が集まる。

例えば、ある大手企業がグループ企業内で、特定の技術分野のエンジニアが数十人規模で必要になり、優秀で継続勤務してくれる専門人材がいる会社の探索と買収の相談を受ける。「エンジニアとしてのノウハウは欲しいが、必ずしも対象企業の取引先までも欲しいわけでは

なく、目的はあくまでこれからの人材確保。専門性の高い人材の不足が叫ばれる中、このようなケースは増加していくのではないのでしょうか」と、塚原弁護士。

このほか、東京証券取引所が構想する最上位市場（プレミアム市場）創設へ向けた上場企業のM&Aや、海外ベンチャー企業による国内ベンチャー企業の買収や投資も動きを見せている。

小澤弁護士は「M&Aやベンチャー投資は目的と手法の関係性を正確に位置付けることが肝要です。特にベンチャー関連では、事業会社がベンチャー特有の投資への知見・理解を深める必要があるため、そのサポートはさらに求められるでしょう」と語る。

山下総合法律事務所はさらなる貢献へ向け、顧客のニーズと状況を見据えながら、事務所体制の拡充を進めている。

Profile

山下聖志

98年東京大学法学部卒業。02年弁護士登録。05～07年国内大手証券会社法務部門出向。10年ミシガン大学ロースクール修了(LL.M.)。11年ニューヨーク州弁護士登録。12年柳田国際法律事務所パートナー就任。16年山下総合法律事務所設立。

塚原雅樹

04年北海道大学法学部卒業。08年弁護士登録、柳田国際法律事務所入所。14～16年国内大手証券会社コンプライアンス部門出向。16年～DT弁護士法人。18年～山下総合法律事務所。

小澤拓

09年京都大学法学部卒業。12年弁護士登録。13年柳田国際法律事務所入所。14～17年国内大手証券会社自己投資部門・ベンチャーキャピタルその他ファンド運用部門出向。17年～山下総合法律事務所。

連絡先

〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋7階
TEL : 03-6268-9511 FAX : 03-6268-9512 URL : <http://www.y-lawoffice.com/>