

第65回

インハウスロイヤーに聞く

vol.4 山田ビジネスコンサルティング株式会社

聞き手：新進会員活動委員会委員 千崎 英生 (65期)



朴 日豪 会員(65期)

新進会員活動委員会では、各分野で活躍している若手弁護士へのインタビューを行っています。今回は、インハウスロイヤーへのインタビュー企画の第4回として、山田ビジネスコンサルティング株式会社にてご活躍されている朴日豪会員(65期)にお話を伺いました。

※本記事は2016年8月5日現在の情報をもとにしています。

——まず、御社の概要(事業内容、企業規模、歴史、弁護士所属数等)を教えてください。

山田ビジネスコンサルティング株式会社は、税理士法人山田 & パートナーズを母体として2000年に設立された会社であり、持株会社である山田コンサルティンググループ株式会社(JASDAQ上場)傘下の中核会社です。歴史的には税理士法人を母体とするため税務会計に強みを持ちながら、主に中小企業を対象とする事業再生コンサルティングを中心に発展してきており、現在はM&A・事業承継コンサルティング、医療機関向けコンサルティング、海外事業コンサルティングなど、様々なフェーズで企業・事業者の経営支援を行っています。

従業員数はグループ全体で約1400名、当社だけで見ると約600名となっています。弁護士数ですが、グループ全体では13名、当社では3名が所属しています。

——インハウスロイヤーとして法務部に所属されているのでしょうか。

インハウスロイヤーというと、通常は企業の法務部門に所属する弁護士を思い浮かべるのではないかと思います。私は資本戦略本部というM&A・事業承継コンサルティング

を行う部署に所属しており、主にM&Aアドバイザーの業務に従事しております。他のコンサルタントと同じ立場で仕事をしているため、所属する企業の法務を中心に仕事をする方とはかなり立場が異なると思います。

——M&Aアドバイザーとは、具体的にどのような業務なのでしょう。

M&Aのニーズは、売る側からみれば、事業の後継者が不在の場合、経営難からの脱却・再生のためにスポンサーを必要とする場合、戦略的に主要な業務でない事業の売却をして経営刷新を図る場合、投資ファンドによるEXIT(投資の回収)など、様々な局面で生じます。

私の仕事は、このようなM&Aの需要を探し、企業買収ニーズのある企業とマッチングすることに始まります。その後は、M&A当事者双方の間に立って、スキーム設計やスケジューリング、事業・財務デューデリジェンスやバリュエーション(事業の経済性評価)といった、クロージングまでの多岐にわたる実行支援を行い、案件をリードしてM&Aの成功に導くのがアドバイザーの仕事です。

——どのような経緯で入社されたのですか。

今の会社には2年ほど前に転職で入社しました。司法修習を終えて弁護士登録をした直後は、一般民事や刑事事件などを中心にするいわゆる町弁事務所に勤務したのですが、1年で辞めて現職に就いています。

—— どうして、法律事務所から企業へ転職をされたのですか。

前職では個人の依頼者に寄り添う仕事に大きなやりがいも感じていたのですが、一方で、自分自身が、社会人経験もなく、ろくに世間も知らないことに疑問を持っていました。

世の中を動かす大きな原動力の一つが経済活動ですし、多くの人は会社に勤めたり、事業を立ち上げたりして経済活動の中で日々を送っているわけですが、自分が、そんな世の中の当たり前を知らずに、法律的な側面だけで切り取ってものごとを判断していると錯覚し、何だか奇妙に感じていたのです。それで思い切って企業法務にかかわるために転職活動を始めました。

はじめは漠然と企業法務の仕事をしたいと考えていたのですが、就職難の中で、自分を受け入れてくれる企業法務系の事務所を探すことは至難の業でした。そのため、法律事務所ではなく、企業の法務部をいくつか当たってみようと考えましたが、企業プロパーの法的問題だけに組み続けるとというのが自分の理想と合わない気がして、なかなか踏み切れませんでした。

そんな状況で転職エージェントから紹介された現在の会社でしたが、コンサルティングファームに就職するということは全く頭にありませんでした。しかし、今の会社の業務内容を調べていくうちに、興味がわいてきて、履歴書を提出したところ、面接から採用までとんとん拍子に進みました。

—— 法律事務所で働いていたときと比較して、今はどのような苦労や、やりがいを感じていますか。

やはり法律以外に求められるスキルが多いところは苦労します。弁護士だから数字や経済は弱い、という言い訳をしたくなく、とても苦労することや惨めな思いをすることも多いです。

しかし、一方で、会計士や税理士、専門コンサルと日々協働していく中で、それぞれの専門知識を持ち寄って案件を進めていく過程はとても刺激的です。また、株主や社長、

従業員ら会社を取り巻く方々と、会社の売却や買収という重要な局面において、関われることにはやりがいがありますし、様々な業種・業界、それぞれの会社の事業内容や財務内容を調査し理解していく過程には、通常法律事務所では経験できないような面白みがあります。

—— 弁護士会の活動、個人事件など会社業務以外の活動状況について教えてください。

会務活動については委員会の活動にできる限り参加しておりますが、業務の都合で参加できない場合も多いです。個人事件については、就業規則で兼業禁止となっておりますし、そもそも個人事件を行う時間を確保することが難しいですね。

また、少し本題とずれますが、私は会社以外で特定非営利活動法人Living in PeaceというNPOに所属して、マイクロファイナンスを通じた途上国の貧困削減と、児童養護施設やその出身者への支援を通じた日本国内のこどもの貧困削減に取り組んでいます。

メンバーには金融機関出身者や監査法人で働く会計士、コンサルタント、IT関係など様々なバックグラウンドを持った人がいてとても刺激を受けています。本業もそれなりに忙しいので、結構ハードに感じることもありますが、ライフワークとして続けて生きたいと考えています。

—— インハウスロイヤーに関心のある若手弁護士へのメッセージをお願いします。

弁護士にとって就職状況がシビアで、誰でも理想どおりの職場に入れるわけではないのは間違いないと思います。ですがそういう状況だからこそ、法律事務所なのかインハウスなのか、という枠で考えるよりも、自分の人生や考えてきたことを振り返ったり、今の自分を見つめ直して改めて視野を広げてみたりすると、意外と選択肢も可能性も多いことに気づくのではないのでしょうか。