

# 創・佐藤法律事務所

## 法務アドバイザーのあり方にもInnovationを

### 事業へ積極的に関わり コロナ禍においても収益に貢献する アドバイスを

当事務所は、金融商品取引業者をはじめ、Webメディア、オンラインゲーム、AI、AR/VRといったテクノロジーベンチャー、小売業、サービス業など多岐にわたるクライアントに、M&A、ベンチャー投資、新規事業支援、IPO支援、ジェネラル・コーポレート等幅広い業務に関する法的アドバイスを提供しております。そのため、丁寧に担当者からヒアリングを実施して事業計画への理解を深め、案件に関わっていく姿勢を重視しています。「法的リスクを指摘したうえでリスクを取れるかビジネスジャッジを徒らに求めたり、コストがかかる対案を示したりする程度ではアドバイザーとして不十分でしょう。たとえば、M&A後の労働条件の設定1つとっても、事業計画への理解がなければ、人的資源の不足など契約内容と事業計画の乖離に気づくことができません。事業計画への理解と協働が、クライアントの収益に貢献するアドバイザーとして不可欠と考えています。」(佐藤弁護士)

### M&Aに関する大半の業務を通貫して 担える経験値

当事務所は、これまで多くのM&A・投資案件に関与してきました。そのなかでもここ数年増えたのが、大企業とベンチャー企業との間のジョイントベンチャーの設立案件やコーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)の設立案件です。前者は、ベンチャー企業の事業の一部を会社分割などによって子会社化し、当該子会社に大企業が第三者割当増資などを行うケースです。事業計画に合わせて、ベン



チャー企業が持っている持分を大企業に売却する形でジョイントベンチャーを終わらせるので、大企業からすれば2段階買収ということになりますが、買収スキームと事業計画との間に整合性があるのかしっかりとリーガルの立場でも確認する必要がある典型的なパターンです。一方、CVCは、コーポレートガバナンス・コード等によって上場株式への直接投資のハードルが高くなるなか、本業とのシナジーを意識しながら資金を活用する手法として近年活発化してきた印象があります。「当事務所が、クライアントからこのような案件にアサインしていただくのは、当事務所がM&Aに関する経験が豊富でありクライアントの収益に貢献できるアドバイザーであるご判断いただいているためと自負しています。」(佐藤弁護士)

#### 創・佐藤法律事務所

弁護士等数:7名(うち法人所属4名)(2020年11月現在)  
パートナー弁護士:佐藤有紀(第一東京弁護士会)  
以下は、丸の内オフィスの情報となります。  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル9階937区  
TEL:03-6275-6080  
URL:<https://innovationlaw.jp/>  
Mail:[y.sato@innovationlaw.jp](mailto:y.sato@innovationlaw.jp)