

大手損保 4 社が参入した 国内 M&A 保険の現状と期待

～実績が積み上がればより洗練されたものになっていく

出席者

関口尊成氏（弁護士、ニューヨーク州弁護士 日比谷中田法律事務所パートナー）

山口絵理氏（GCA アドバイザーズ株式会社 エグゼクティブディレクター）

橋本道雄氏（マーシュ ジャパン株式会社 バイスプレジデント）



M&A取引において、売り手が対象会社の事業等につき保証していた内容が、不正確であったことによって生じた買い手の損害を補填する表明保証保険。これまで主にクロスボーダー取引で利用されてきたが、昨年、国内の大手損害保険会社が相次いで国内の M&A 取引向け表明保証保険の販売を開始した。クロスボーダー M&A での経験豊富な関口尊成弁護士と M&A アドバイザーの山口絵理氏、マーシュジャパンの橋本道雄氏が今後、関心が高まっていくことが予想される国内 M&A 保険の現状と期待を語り合った。

日本企業の表明保証保険との出会いはオークションでの“ステープル”

橋本：これまで主にクロスボーダーの案件で使われていた表明保証保険ですが、2、3 年前から国内案件でも使われるようになりました。さらに 2020 年には国内の保険会社が日本語で完結できる国内 M&A 保険を発売しています。今日は表明保証保険をテーマにお話しいただきたく思います。まず自己紹介からお願いします。

関口：日比谷中田法律事務所という国内外の M&A 案件の助言に特化した、日本ではまだまだ珍しい M&A 専門事務所に所属しています。日本企業によるクロスボーダー M&A 案件の取扱も非常に多いため、表明保証保険には昔から馴染みがあります。

日本企業は、海外でのオークション（入札）案件で、売主から加入を義務付けられるという形で表明保証保険に出会うケースが多かったと思います。こうした手法は、M&A 案件に表明保証保険がステープルドされてくる（ホチキス留めされてくる）“ステープルド・インシュアランス”と呼ばれています。売主から強制されるという場面で初めて表明保証保険を検討するということが多かったわけです。しかし、最近では、日本企業も徐々に慣れてきて、海外で買収した会社を売却する

局面で表明保証保険の購入を入札条件にすることも増えてきています。

2020 年になって日本国内での M&A をターゲットとした日本語完結型の国内 M&A 保険が登場したことで、日本企業が海外 M&A で経験を重ね、使いこなし始めてきた表明保証保険が、いよいよ国内で本格的に活用される土壌ができつつあると感じています。

山口：私は日本のメガバンクで勤務したのち、Financial Advisor (FA) として M&A に携わり、その後 LBO 等の M&A ファイナンスを提供するレンダーの立場から M&A をサポートしてきましたが、縁があって再び FA として GCA アドバイザーズで働いています。GCA ではクロスボーダーの案件を担当することも多く、買う側のみならず、売る側のグローバルオークションで表明保証保険を活用するお手伝いをした経験もあります。表明保証保険は認知度がかなり上がってきましたし、テラーメイドも可能ですから M&A を潤滑に遂行するツールとして大きな可能性を感じています。

心理的ハードルとなっていた英語でのやりとり

橋本：日本での表明保証保険は 3 年ぐらい前までは日本企業が海外の企業を買収するときに使われるケースが大半で、弊社の取り扱った国内案件は年 1 件程度でした。またひとことに表明保証保険といってもヨーロッパとアメリカではかなりスタイルが違い、アメリカで使ったことのある企業がヨーロッパの表明保証保険を使って戸惑う場面を目にすることもありました。そもそもお二方のクライアントは、従来のクロスボーダー案件で使われていた表明保証保険をどのように捉えていたのでしょうか。

関口：表明保証保険は海外 M&A では一般的な手法であるため、海外 M&A 時に、オークションでステープルドされていない場合でも、任意で表明保証保険を検討することは少なくありません。表明保証保険は表明保証違反があった場合に保険会社から保険金を受領できるという意味でリスクヘッジになります。また、戦略的な使い方も可能です。たとえば、買主側で表明保証保険に入ると申し出れば、売主から好感をもってもらい、手間がかかることが多い表明保証条項の交渉がスムーズになったり、買主候補が複数いる場合に他の

候補者より優位に立てたりします。表明保証違反があった場合でも、買主が保険会社から保険金を回収すれば、その分、買主に対する補償責任を免れるからです。また、オーナー企業を買収し、買収後も経営陣として残ってもらうような場合、売主としてのオーナーに表明保証違反があったからといって補償請求をしてしまうと、経営陣として残ってくれているオーナーとの関係が悪化しかねませんが、保険会社が保険金で支払ってくればその心配もありません。

山口：相対（あいたい）取引で買収の検討を進めている場合でも、オークションになることを防ぐには交渉のスピードや条件を買手としてアピールする必要があります。相対でも表明保証保険のメリットをご説明し任意でお勧めしてしまして、クロスボーダー買収で活用されるケースは多かったのですが、付保の手間やコストと効果との関係が掴みにくいということで保険の購入を見送られるクライアントが国内案件では多い印象があります。

橋本：表明保証保険で企業からよく出る声が、交渉をすべて英語でしなければならないことが厳しいというものです。海外の保険会社のアンダーライター（引受審査担当者）は外国人ですし、証券が英文ということもあり、SPA は英訳（全訳）の作成が求められます。海外の保険会社も日本のクライアントの懸念点に配慮してかつては全訳を要求していたDDレポートも、最近は重要な部分、いわゆる英文のエグゼクティブサマリーだけを要求するようになってきました。しかし、依然として保険会社からの質問状は英文であり、その後の電話での QA セッションであるアンダーライティングコールも英語ですから日本のクライアントには敷居が高い面があります。

山口：表明保証保険に対する心理的ハードルですね。英語での質疑応答についてはグローバルな対応ができる FA や弁護士を起用することでサポートできますが、「本件買収の背景や意義」などは当事者たる企業が英語で説明することとなります。その点、国内 M&A 保険のすべてを日本語で対応可能になったことは大きな一歩だと思います。日本語でアンダーライティングコールを実施することによって、保険会社がより踏み込んだカバー範囲を示すなど保険の条件面で差別化できるようになれば、利用者としてもさらにメリットが感じられそうです。

橋本：極めて例外的なケースですが、かつて AIG が日本語でアンダーライティングコールをやってくれたことがありました。従来、英語だと実際に DD をやってリスクの判断もしっかりされていたのにそのことをうまく回答できなかった場合も多かったのですが、日本語だとクライアントは質問に能動的かつ的確に答えていました。

山口：慣れない英語は、微妙なニュアンスをなかなかうまく伝えられないもどかしさがあるようですね。言うべきポイントとそうでないところの強弱などアドバイザーがうまくサポートする必要がありそうです。



関口 尊成（せきぐち たかなり）

弁護士、ニューヨーク州弁護士
日比谷中田法律事務所
パートナー

M&A（日本企業による海外企業の買収、国内会社の買収）、表明保証保険、CVC（事業会社によるベンチャー出資）、コンプライアンスを専門としている。最近の著書として、『M&A 保険入門－表明保証保険の基礎知識』（保険毎日新聞 社）、「Getting the Deal Through: Practice Guides – Japan M&A」（Law Business Research Ltd (Lexology)）等がある。

国内M & A 保険の保険料率は世界のトレンドに反して低下傾向

橋本：そんな状況のなか、東京海上日動火災保険が2020年の1月に日本語で引き受ける国内M&A保険を発売しました。その年の暮れには損保ジャパン、あいおいニッセイ同和損保、三井住友海上火災保険もマーケットに参入しましたが、やはり最初に発売した東京海上が先行しており、引受実績も多いようです。ただ、他社も少しずつ実績が出始めており、競争が起きて保険料率が少しずつ下がってきています。

保険料率の話をすると、従来型の表明保証保険の国内案件の料率は、証券の支払限度額であるリミットの対比で1.5%程度です。例えば10億円のリミットを買うと1,500万円、20億円を買うと3,000万円です。これに対して国内M&A保険のスタート時のレートは3%超とほぼ倍の水準でした。

直近の状況では、従来型の表明保証保険のレートはどんどん上がっています。案件数の急増に保険会社に対応しきれず、競争力のあるレートが出てこない状況になっており、2%や2.5%を超える水準を目にするようになってきました。逆に国内M&A保険はレートが下がる傾向にあり、時には2.5%を切る見積りが出るなど、保険料の面では従来型の表明保証保険との差がかなり縮まってきています。

関口：今年の話ですが、買収価格ベースで50億円前後のイギリスでの中小型案件で、保険ブローカー経由で、保険会社の見積りを取得したところ、1%を切る保険料率の保険会社もありました。この水準の保険料であれば、保険を購入する負担感はより少なくなると思います。表明保証違反があれば、売主に請求せずとも、保険会社が合理的に査定して保険金を支払ってくれる安心感は大きいですからね。それに比べると国内M&A保険の保険料率はまだ割高感があるかもしれません。このような水準まで行かなくとも、2%前後の保険料率になれば、より購入しやすくなるはずです。保険会社としても保険契約数が増えないと、保険事故データが蓄積しませんし、固定費も賄いきれません。国内M&A保険を国内で広げていくことが重要です。まずは認知度を高める必要があります。

M&A案件では、売主の表明保証違反があった場合に、スムーズに補償を受けることができるようにしておくことが重要です。海外M&Aでは、買収価格の一部をエスクロー・エージェントと呼ばれる中立の第三者に預託し、表明保証違反があった場合にエスクローから引き当てを受けるという“エスクロー”という手法が使われることがあります。ところが、日本では、エスクローはまったくといっていいほど使われていません。エスクローの代替策として、買収価格の一部を表明保証の補償期間経過時に支払うことで、表明保証違反による補償請求が生じた場合に、その買収価格の一部と相殺することで補償を受けるという“ホールドバック”という手法もありますが、売主の抵抗感が大きいので、これも日本国内ではあまり使われていないのではないのでしょうか。こうした状況を踏まえると、国内M&A保険は、補償に対する売主の信用力を担保するために、日本では、数少ない、現実的な手法なのかもしれません。

そうすると、M&A案件で保険を検討したのかという事実が、取締役の善管注意義務違反の判断にあたって考慮要素の一つになっていく可能性も十分あります。米国弁護士からは、米国では役員のフィデューシャリー・デューティ（善管注意義務違反）を問われないようにするため、保険を付保するか、少なくとも検討するのが普通だと聞いたこともあります。北米での非上場会社の買収案件（2,500万米ドル～100億米ドル規模）において、45%が保険を付保しているというデータもあるので、大げさに話をしているわけではなさそうです。

山口：クライアントがメリットを享受するための必要コストであることをご理解いただければ、検討時に費用が先行する場合でもDD費用の一環と位置付けられることもあります。リスクヘッジの効果とコスト水準とのちょうどいいバランスを見つけることは、保険会社を決める際の大きな要素ですから、今後国内でも競争が増して保険の条件や料率を比較できるようになるのはいいことだと思います。



500 億円までの案件なら検討対象にできる

橋本：確かに、イギリスのマーケットは保険会社が十社以上あって非常に競争が激しく 1% を切る見積りも少し前にはよく目にしました。同じく競争が激しいオランダやオーストラリアでも 1% を切るものが見られました。ただ直近は、全世界的にレートが上がっているものと思われます。特に北米案件のレートが高騰しています。アメリカの表明証明保険はカバー範囲が広く、表明保証違反に基づいて請求する案件も多く、追求できる損害の金額も大型化する傾向もあり、レートは以前から 3% 前後と他の地域に比べ高い水準となっていました。さらにここに来て案件が急増して、保険会社の人手が追いつかない状態になっています。以前は案件毎に 4、5 社から見積りを取れたのですが、今は 2 社ぐらいしか提示がありません。先日もレートが 6% 超、保険会社によっては 7% を超える案件もあって驚きました。

山口：それだけ需要が多いということですね。

橋本：アジアでも同じ現象が起こっており、以前 1% 台だったのが 2% 台になっています。年末に向けて更に案件は増えている中、もう今年はこれ以上の新規案件は引き受けないという保険会社まで出ています。他方、日本の国内 M&A 保険に関してはレートが下がってきています。おそらく先程も触れたとおり、国内 M&A に関しては新規の保険会社の参入により競争が促進されているためでしょう。

さて、それでは次に、コスト感や言語の問題以外で、表明保証保険に関してクライアントから要望や質問を受けた例があればお聞かせください。

山口：最近、国内の事業承継案件で、かなり金額の大きいものをお手伝いする機会も増えており、社内の FA の間で国内 M&A 保険でどれくらいまで限度額を設定できるのかが話題になりました。クライアントにもそれを知りたいというニーズがあります。国内保険はリミット 1 億円から 10 億円までの小型のものの品揃えは増えているようですが、その実績を積み重ねていく一方で、今後ニーズが増えそうな案件規模 (EV: Enterprise Value) が 500 億円超といった大型の事業承継案件への対応にも力を入れて取り組んでほしいと思います。

橋本：現在は国内 M&A 保険 4 社のキャパシティを全部合わせると 50 億円のリミットは確保できる見通しです。例えば、EV が 500 億円の案件で、その 10% の保険を買う場合はリミット 50 億円ですから国内 M&A 保険でも検討対象となり得ます。ただし、4 社のうち 1 社でもその案件に加わらないと、その分まるまる下がってしまいますから、今後は各保険会社の

キャパシティが増えていくことを期待したいところです。4 社共同で引き受ける案件も、実績が増えれば安定的に積み上がっていくことでしょう。いまは各社が他社の動きを様子見している段階ですね。

山口：まだ各社間の特徴が見られにくいということですね。競争もするけれど、組むときは積極的に連携するという考え方になっていただきたいですね。

橋本：お互いが信頼関係を持って、任せるところは任せられるかどうか。この点もこれから実績が積み重なっていくことが必要でしょう。キャパシティをどこまで増やせるかも今後の課題になってくると思います。現時点では 600 億円、700 億円といった EV の案件は国内 M&A 保険では無理で、従来の表明保証保険を使い海外の保険会社のキャパシティを集めて確保するしかありません。



山口 絵理 (やまぐち えり)

GCA アドバイザーズ株式会社
エグゼクティブディレクター

M&A アドバイザリー業務および LBO 等のストラクチャード・ファイナンスに従事してきた経験を活かし、同社にて FA として国内 M&A のほか欧米圏にわたる幅広いクロスボーダー M&A をサポート。

日本の M&A 保険ではアンダーライティングコールが省略されることも

関口: 国内保険会社 4 社が相乗りして共同で引き受ける場合は、幹事保険会社がアンダーライティング（引受審査）を行い、そのアンダーライティングレポートに他の 3 社が依拠して付保するというイメージですか。

橋本: そうです。海外の表明保証保険だとプライマリーという一番下のレイヤーの保険会社が責任を持って引き受けて、その上にレイヤーが重なっていきます。上のほうのレイヤーの保険そうです。海外の表明保証保険だとプライマリーという一番下のレイヤーの保険会社が責任を持って引き受けて、その上にレイヤーが重なっていきます。上のほうのレイヤーの保険が煩雑になります。また、エクセスの保険会社が、リスク量に応じた保険料のディスカウントを提供しない可能性もあり、レイヤリングでの交渉は割高となる可能性もあります。このような事情もあり、国内の M&A 保険は 1 つのレイヤーを各社がシェアして引き受ける共同保険が主流となっており、リスクも、入ってくる保険料も同じという形でシェアすることになります。共同保険の場合、同じリスクを共有する場合は、引受審査を行う幹事保険会社に対し、他の非幹事の保険会社が何も口出しせずにいるのは難しいため、レイヤリングと異なる状況が生じています。海外のプラクティスがそのまま国内に反映されず日本独特のプラクティスが作られているのが現状です。

山口: 共同引受だと、アンダーライティングコールや書面での質問の数が増え時間もかかるように思います。この点は改善の余地がありそうです。これもやはり数をこなして積み上げていくことが一番の解決策でしょうね。

関口: 各社ともアンダーライティングの手法が異なるので、他の保険会社が引き受けた内容を信頼できるかは、案件をある程度数を継続して協働していかないと共通理解ができないでしょう。それを今作っているという状況でしょうね。

橋本: そうですね。引受審査のやり方では気になるところが 1 点ありまして、日本の国内 M&A 保険ではアンダーライティングコールを省略する保険会社があることです。その場合、基本的には書面での Q&A だけでだいたいのところは分かると言っています。海外でも欧州でそうしたやり方を取る保険会社を見たとありますが、クライアントも我々もアンダーライティングコールをやることに慣れているので、省略して本当に大丈夫なのかと思います。

山口: それで本当にいい保険条件を確保できるのか、確かに疑問ですね。

橋本: 国内 M&A 保険の滑り出しにおいて、海外を模範にしながらアンダーライティングコールをやったものの、5 分程度で終わったケースもありました。アンダーライティングコールの進め方も手探りであり、Q&A につきどこまで踏み込めばよいのかのスタンスが固まっていなかったためかと思われます。アンダーライティングコールに関しても国内 M&A 保険は独特の動きになっています。

山口: なるべくシンプルにして使い勝手のよさをアピールするために、あえて省略しているのかもしれませんが。ただ、日本語でできることで敷居はかなり下がっているわけですから、逆にアンダーライティングコールを通じてより好条件を提示できますというほうがニーズにマッチする例もあると思います。

橋本: アンダーライティングコールをやらないとプロセスは簡略化できても、お客様の説明機会を奪ってしまう面もあります。保険会社がカバーしてくれるかどうか微妙な事項については、DD をやったお客様がアンダーライティングコールにおいて「この項目に関してはビジネス上のリスクはほとんどありません」などとちゃんと説明して、それが保険会社側に響けばカバーしてくれることもあります。

関口: DD レポートには 2 種類あります。1 つは調査した項目ごとに、こういう調査をしたが、ここはこういう理由で問題があった、あるいはなかったという調査過程を網羅的に報告する“フルレポート”です。もう 1 つが問題点指摘型の“レッドフラッグレポート”です。これは調査した項目であっても問題がなければ特段言及せず、問題がある項目だけ、問題点とリスクの指摘を行うレポートです。この方法だと、DD レポートが簡潔で読みやすくなりますし、アドバイザーの費用を節約できますので、有用な方式です。

ただ、保険会社のアンダーライティングの観点では、レッドフラッグレポートに書いていない項目は調べたけれど問題ないと判断したからなのか、そもそも調査していないのかが判別できないといった問題があります。保険会社の中には、そうしたレッドフラッグレポートまたはフルレポートだが報告内容に記載漏れがあるようなときに、質問票での書面の応答に加え、アンダーライティングコールで丁寧に会話して確認、フォローして保険対象となるカバー範囲をできるだけ広げることを意識している保険会社もあります。やはり、アンダーライティングコールは実施したほうが妥当なカバーが付くと思います。保険会社を比較する際にはこうした視点も入れていただくとよいのではないのでしょうか。

山口：確かに、イギリスのマーケットは保険会社が十社以上あって非常欧米ではグローバルな法律事務所や協会等が、M&A 契約における表明保証や売主補償のトレンド、表明保証保険の加入動向など、契約条件交渉の中でどのように表明保証保険が活用されているかの現状を表す統計データを発表しており、保険関係者からの情報提供と合わせてよく参照されています。日本では売り手や買い手が補償条件を検討交渉したり、表明保証保険をどんな時にどのように活用できるかを検討したりするにあたり、参照できるデータベースがあまりありません。日本も統計データが蓄積され発信されるようになれば保険を考えるきっかけにも、また啓蒙にもなるように思います。

関口：確かにそのとおりですね。

山口：また、日本の保険ではまだエンハンスメント（条件の引き上げ）のオプションがそれ程多くないようですが、例えば追加保険料を支払うことで免責金額を下げるようなオプションが提示されるなど、今後、裾野が広がれば考えてほしいところです。

橋本：損害がこの金額を越えると保険金が支払われるという免責金額は、日本の国内 M&A 保険では限度額の 1% とかなり低い条件のオプションも提示されます。通常、海外の表明保証保険では EV の 1% ないし 0.5% です。例えば 100 億円の EV のケースだと 1% が免責になるということは 1 億円ですよね。日本の国内 M&A 保険では 10 億円のリミットを買った場合、その 1% ですからわずか 1,000 万円です。

山口：だから保険料も高くなるわけですね。

橋本：この限度額の 1%の免責金額のオプションは海外の保険会社は絶対に出してくれない条件です。免責金額以外にも、こういった項目をカバーしてくれるのかというカバレッジの問題もあります。海外で行われている細かい条件の引き上げを日本の保険会社がどう取り入れていくかは課題ですね。

山口：日本独特のやり方という、海外では SPA における「売主が知る限りにおいて」の定義の一環としてキーパーソンの名前がよく入りますが、日本ではそのような例があまり見られません。それによって付保にどのような影響があるのでしょうか。

橋本：「売主が知る限りにおいて」という文言の解釈において、具体的に誰が知っていたかという問題が出てきますので、海外の SPA だと個人名が入っていて、この人が知っていたことであると明確に定義されることが多いと思います。

山口：日本ではそうした場合、どう解釈するのでしょうか。

関口：裁判所で争われる場合には、M&A 案件の担当者の認識を基準に判断することになるでしょう。そうであれば契約書にディール担当者の名前を書いておけばいいということになりますが、日本では個人名を出すことに抵抗感があるようです。証人尋問に呼ばれるなど、個人が紛争に巻き込まれたら気の毒だから名前を出したくないという文化は確かにありますね。ただ、最近では欧米での M&A 案件に慣れている法律事務所がアドバイザーにつくようなときには、個人名が挿入されるケースも見受けられます。



橋本 道雄（はしもと みちお）

マーシュジャパン株式会社
プライベートエクイティ & M&A サービス
バイスプレジデント

2017 年同社入社以来、国内外の M&A 案件において表明保証保険をはじめとするリスクアドバイザー業務を担当。ニューヨーク州弁護士。近時の論文として「M&A における表明保証保険の利用上のポイント」（経理情報、2021 年 5 月 1 日、No.1610）、「国内 M&A 向け表明保証保険の要点」（金融財政事情、2021 年 3 月 29 日号）、「表明保証保険とは—最新の動向および日本企業が留意すべき点」（JOI、2018 年 5 月号）。

橋本：クロスボーダーのM&Aの表明保証保険ではディール担当者の氏名を必ず Q&A で聞かれますが、国内 M&A 保険ではそこまでの質問はされません。今後海外のやり方に近づいていくと、そうした質問が保険会社からされるようになるかもしれません。日本の M&A 保険は既存の表明保証保険とは違うところもありますが、日本特有のガラパゴス的な不思議な保険になると、外資系の投資家にとって違和感のあるものとなり敬遠されてしまう恐れもあります。そうはなってほしくはないので、既存の表明保証保険の良いところは積極的に吸収しつつ、レートが下がって使い勝手が良いものにしてほしいと思います。

山口：日本の企業は、海外での成長を求めて海外企業を M&A で獲得することが多いですが、今後は事業ポートフォリオの見直しの中で買収を加速する一方で売却も戦略的に検討していく機会がさらに増えるはずです。日本の企業による売却機会が増えるとオークションを実施する際にディール設計の時から表明保証保険を 1 要素として考える癖がついてきます。海外の子会社を売る場合などグローバルな売却プロセスで保険に対する意識が高まると思います。また、国内においても M&A のトレンドに合わせた表明保証保険の活用についてこの分野のスペシャリストである関口先生のような弁護士や Marsh の方々と一緒に情報発信し、数多くの案件で検討してもらえるようにしていきたいと思います。更に、欧米のような統計データが日本でも蓄積され発信されるようになれば、M&A を考える際のツールとして保険の検討もチェックボックスに入るように思います。

関口：おっしゃるとおりです。保険単体で見るとではなく、M&Aディールのどこにどのように組み入れるか、パッケージで説明するとより使っていただきやすくなるでしょう。欧米では PE（プライベートエクイティ）ファンドが、ステープルド・インシュアランスという仕組みを用い、会社を売却する際に買主に保険を付保させたことが、表明保証保険が

広がる大きな原動力になってきました。同様に、国内でも PE ファンドや個人の事業承継における売却案件で利用されることが考えられますが、国内でもこうした活用をする PE ファンドがすでに出てきています。関連で、欧米で売却案件をアレンジしていてよく思うのですが、日本では、欧米ほど売却案件のアレンジを重視していないような印象があります。ステープルド・インシュアランスを含め、売却案件には様々なノウハウがありますので、そうした欧米型の売却案件と同等のノウハウを助言できる力のある M&A アドバイザーが国内で増えることに期待しています。このあたりは、まさに Marsh の方々が多くのノウハウをお持ちでしょうから、是非、各案件にて M&A アドバイザーと協働の上、お客様に最適なオプションを提示して頂ければと思います。

また、繰り返しになりますが、買主が任意に表明保証保険に入って売主に安心感を与えることで、ディールをよりスムーズにまとめるという使い方もあります。

このように、局面ごとに、こんな使い方があるというパッケージにまとめ、うまく説明していくとよいと思います。こうした理解を有している、あるいは説明ができる M&A プリンシパルや M&A アドバイザーが、今後の M&A マーケットをけん引していくのではないのでしょうか。

橋本：国内 M&A 保険はまだ発展途上です。今後、利用件数の増加に伴って実務が確立され、より洗練されて使い勝手の良いものになることを期待したいところです。我々も FA や弁護士のサポートをさせていただく際、トレンドも含めて最新のものはこうなっています、ここまで保険会社はできそうですという状況を定期的にアップデートして、より良いものをお客様にご紹介できるようにしたいと思っております。これからも、関口先生や GCA の方々のような M&A の世界での第一人者である皆様のお力添えを頂きながら表明保証保険の更なる発展に寄与していければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



マーシュ ジャパン株式会社
プライベートエクイティ & M&A サービス (PEMA)
Email : jp.pema@marsh.com
Web : <https://www.marsh.com/jp/ja/services/private-equity-mergers-acquisitions.html>



マーシュジャパンのプライベートエクイティ & M&A 部門 (PEMA) は、企業、プライベートエクイティなどを含む投資ファンド、金融機関、インフラ投資家向けに、M&A のリスク管理に有効なソリューションを提供しています。表明保証保険、国内 M&A 保険の取り扱いに加え、保険デューデリジェンスやクロージング後の各種保険のご提案などのサービスについてもワンストップで提供が可能です。M&A 取引における潜在的なリスクを洗い出し、分析することにより、リスクの管理を適正に行いながら取引がスピード感をもって実行されるよう、必要に応じて海外のチームと連携しながら、経験豊富なスタッフがお客さまをサポートします。