

2020年10月28日  
損害保険ジャパン株式会社

## 金融機関連携による国内M&A買主向け表明保証保険販売開始

損害保険ジャパン株式会社（取締役社長：西澤 敬二、以下「損保ジャパン」）は、日本国内の中小企業の事業承継・M&Aをサポートすることを目的として、国内M&A取引の買主を対象とした表明保証保険（シンプルプラン特約付帯表明保証保険、以下「シンプル表明保証保険」）を10月28日から新たに販売します。全国でM&Aアドバイザリー業務を行う金融機関（銀行）と、各行の親密提携先保険代理店と協業し、M&A取引の買主に対して表明保証保険を提供します。

### 1. 販売開始の背景

損保ジャパンはこれまで、日本国内企業による海外企業の買収もしくは、海外企業による日本国内企業の買収に限定して表明保証保険の引受を行ってきました。昨今の日本国内でのM&Aの増加傾向や、今後の中小企業の事業承継が国としての課題であるとの社会背景も受け、販売対象を日本国内企業同士のM&A買主にも拡大します。表明保証保険の販売を通じて、買主・売主・M&Aアドバイザリーなどのすべてのステークホルダーが安心して取引に臨める体制をサポートします。

### 2. 表明保証保険の性質

M&A取引を行う際に交わされる契約書では、売主が買主に対して開示している内容に誤りがないことを表明し、それを保証することが一般的です。万が一、開示内容に誤りがあり、買主が損害を被った場合には、表明保証違反として、買主が売主に金銭的な補償を求めることができます。しかし、買主が広範な保証を求める一方で、売主は責任の範囲を限定したい希望があり、契約書上での表明保証の内容について合意が難しいケースがあります。また、開示内容に誤りがあった場合に買主が補償を求め、買主・売主間の長期的な関係維持が難しくなる課題もあります。

表明保証保険は、このような課題を解決する保険です。表明保証保険に加入することにより、売主の表明保証違反に起因して買主が被る損害は保険会社が補償するため、契約時のスムーズな合意形成や、M&A取引クロージング後の買主・売主間の良好な関係維持につなげることができます。

### 3. シンプル表明保証保険概要

#### （1）金融機関マーケットへの展開

シンプル表明保証保険の開発にあたっては、アドバイザリー業務に携わる全国の金融機関（銀行）の声を可能な限り反映させ、M&A当事者のニーズに合うシンプルな補償をコンセプトとしました。全国の金融機関（銀行）と連携し、その親密提携先代理店を幹事代理店として表明保証保険を汎用的に販売します。

#### （2）小規模M&A取引への対応

小規模M&A取引の買主にも安心をお届けできるよう、保険金額は1,000万円から選択可能、最低保険料は30万円としました。この最低保険料は、国内M&Aの買主が単独で契約する表明保証保険としては業界水準の約10分の1です。

#### （3）無料でスピーディーなお見積り

SOMPOグループの強みであるデータアナリティクスや、損保ジャパン内の会計士等の知見を活かし、専門性を必要とする保険引受審査についても外部委託せず、自社内で行います。これにより、引受審査にかかるコストを大幅に削減し、より低廉な水準での保険料設定を可能にしました。また、お見積りは無料です。審査プロセスの内製化により、M&Aの流れを止めずにスピーディーにお見積りをご提示します。

#### 4. 今後の展開について

表明保証保険は、日本で販売が始まってから間もないこともあり、認知度が十分とは言えません。一方で、中小企業におけるM&Aのニーズは今後も高まることが予想されます。損保ジャパンは、お客さまのニーズに合わせたより良い補償ならびにサービスの開発を行い、安心・安全なM&Aに繋がる社会環境づくりに貢献していきます。

以上