

日本で唯一の表明保証保険専門の コンサル会社・保険代理店を運営

コロナ禍を契機に、これまで以上に企業の存続をはかるためのM&Aに注目が集まっている。
そこで、今号では(株)タイムマシンアンダーライターの代表取締役CEOを務める稲田行祐氏に、
現在の取り組みとM&Aにける思いについて語ってもらった。

保険ビジネスへの情熱を醸成

私は大学時代に学んだ経済学の知識を生かすために、弁護士登録後は独占禁止法分野を専門とする日比谷総合法律事務所のアソシエイト(勤務弁護士)として働いていました。しかし、金融庁監督局保険課に出向し、課長補佐(法務担当)として保険行政に関与してからは保険ビジネスへの関心が強くなり、いつか自分で保険ビジネスに関する起業をしたいと考えてようになりました。

その思いを胸に秘めつつ、金融庁での出向が終わった後は、弁護士法人中央総合法律事務所に移籍し、主に再保険(リ



稲田行祐

いなだ・こうすけ

株式会社タイムマシンアンダーライターの
代表取締役CEO

早稲田大学政治経済学部卒業。2007年弁護士登録、日比谷総合法律事務所に入所。10年弁護士法人中央総合法律事務所に入所。17年楽天生命保険(株)に入社、楽天(株)保険事業戦略部を兼務。18年楽天損害保険(株)に入社(社長室担当上席執行役員・表明保証保険チームアンダーライター)、楽天インシュアランスホールディングス(株)(M&A・当局対応等担当執行役員)および楽天少額短期保険(株)(執行役員)を兼務。19年(株)タイムマシンアンダーライtersを設立し、代表取締役CEOに就任後、現在に至る。

スク分散などを目的として、保有する保険責任を他の保険者に移転する仕組み)やM&Aに関連する法務を担当していった。また、米国のロースクールで米国保険法や米国M&A法務を学んだ後は、ロンドンのCattinという再保険会社に出向して保険・再保険実務を学びました。

その後は保険ビジネスやM&Aをもっと直接的に学びたいと思い、楽天生命保険(株)に入社し、損害保険会社などのM&Aを担当しました。その後、買収した損害保険会社(現・楽天損害保険(株))および楽天インシュアランスホールディングス(株)などの経営陣の一員として、会社全般のマネジメント、当局対応、M&Aのほか、表明保証保険のチームアンダーライター(保険引受人)として、同保険の引受実務を経験しました。ちなみに、表明保証保険とはM&A契約書における表明保証(売り手が買い手に対して、財務・税務や法務などの事項が正確であることを表明し、保証するもの)の内容に違反があった場合の経済的損失をカバーするための保険です。

表明保証保険の普及を目指す

こうした経験を経て、私は「表明保証保険はM&Aにおけるリスクマネジメント手法としてきわめて有効である」と実感。そして、同保険を国内のM&Aに導入していくことで、M&A市場を活性化できるだけでなく、国の一大課題である事業承継などの解決にも貢献できるので

はないかと考えたのです。

こうして、私は2019年秋に表明保証保険の企画・開発・引受のコンサルテイングと販売を主な業務とする(株)タイムマシンアンダーライtersを設立。同年末には大手損害保険会社と提携し、国内初の「国内M&A向け表明保証保険」をリリースしました。昨年は一時期、コロナ禍の影響で多くのM&Aがストップしていましたが、現在はM&Aも復調しており、表明保証保険についても多くのご相談をいただいています。

表明保証保険のコンサルティンクにあたっては、保険商品の開発やリスク管理などの保険実務だけでなく、法律やM&Aなどの知識経験が広く求められるので、これまでのキャリアで得たものをフル活用するようにしています。また、保険代理店としては、PE(プライベートエクイティ)ファンド(未公開株を対象にした投資ファンド)やベンチャーキャピタル、事業会社などが主なクライアントになっていますが、最近ではM&Aアドバイザー、弁護士、公認会計士および税理士といったコンサルタントからクライアントを紹介されるケースも増えてきました。

私はこのようにして国内M&Aの表明保証保険マーケットを創出することに成功しましたが、まだ第一歩を踏み出したにすぎません。これからも引きつづき表明保証保険の普及に尽力し、日本企業によるM&Aの発展に貢献していきたいと思っています。