

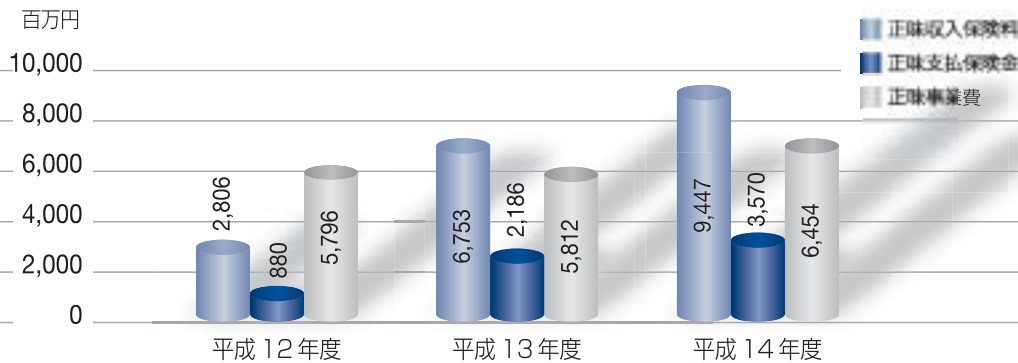
8 第1章 会社の概況及び組織

商号	:	アクサ損害保険株式会社
設立年月日	:	1998年6月12日
本社所在地	:	〒135-8611 東京都江東区有明3-1-25 有明フロンティアビルA棟
資本金	:	112億2,150万円（平成15年6月1日現在）
出資会社	:	アクサ エスエー（持株会社）100 %
代表取締役社長	:	ギ・マルシア

1. 代表的な経営指標

項目	平成14年度
正味収入保険料	9,447百万円
正味損害率	43.4%
正味事業費率	68.3%
保険引受利益	△ 3,488百万円
経常利益	△ 2,567百万円
当期利益	△ 2,571百万円
ソルベンシー・マージン比率	564.9%
総資産額	22,523百万円
純資産額	13,813百万円
その他有価証券評価差額	△ 239百万円

正味収入保険料・正味支払保険金・正味事業費の推移



用語説明

正味収入保険料：ご契約者から直接受け取った保険料（元受保険料）に、保険金支払負担の平均化・分散化を図るための他の保険会社との保険契約のやりとり（受再保険料及び出再保険料）を加減した保険料であり、損害保険会社の売上規模を示す指標であります。

正味損害率：正味収入保険料に対する支払った保険金の割合のことであり、保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられるものであります。具体的には、損益計算書上の「正味支払保険金」に「損害調査費」を加えて、前述の「正味収入保険料」で除した割合を指しております。

正味事業費率：正味収入保険料に対する保険会社の保険事業上の経費の割合のことであり、正味損害率と同様に保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられるものであります。具体的には、損益計算書上の「諸手数料及び集金費」に「営業費及び一般管理費」のうち保険引受に係る金額を加えて、「正味収入保険料」で除した割合を指しております。

保険引受利益：正味収入保険料等の保険引受収益から、保険金・損害調査費等の保険引受費用と保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除し、その他収支を加減したものであり、保険本業における最終的な損益を示すものであります。なお、その他収支は自賠責保険等に係る法人税相当額などであります。

経常利益：正味収入保険料・利息及び配当金収入・有価証券売却益等の経常収益から、保険金・有価証券売却損・営業費及び一般管理費等の経常費用を控除したものであり、経常的に発生する取引から生じた損益を示すものであります。

当期利益：上記の経常利益に不動産動産処分損益や価格変動準備金繰入額等の特別損益・法人税を加減したものであり、事業年度に発生したすべての取引によって生じた損益を示すものであります。

ソルベンシー・マージン比率：巨大災害の発生や、保有資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超えて発生しうる危険に対する、資本・準備金等の支払余力の割合を示す指標であります。ソルベンシー・マージン比率は、行政当局が保険会社を監督する際に、経営の健全性を判断するために活用する指標のひとつであり、その数値が200%以上であれば「保険金等の支払能力の充実の状況が適当である」とされております。

総資産額：損害保険会社が保有する資産の総額であり、具体的には貸借対照表上の「資産の部合計」であります。損害保険会社の保有する資産規模を示すものであります。

純資産額：損害保険会社が保有する資産の合計である「総資産額」から、責任準備金等の「負債額」を控除したものが「純資産額」であり、具体的には貸借対照表上の「資本の部合計」であります。損害保険会社の担保力を示すものであります。

その他有価証券評価差額：「金融商品に係る会計基準（いわゆる時価会計）」により、保有有価証券等については、売買目的、満期保有目的などの保有目的で区分し、時価評価等を行っております。その他有価証券は、売買目的、満期保有目的等に該当しない有価証券であり、この「その他有価証券」の時価評価後の金額と時価評価前の金額との差額（いわゆる評価損益）が、その他有価証券評価差額であります。財務諸表においては、貸借対照表上の資本の部に「株式等評価差額金」として計上しております。

2. 経営方針

当社は、損害保険分野において、アクサグループが掲げるフィナンシャル・プロテクション（お客様の生活と資産を守るために、適切な商品・サービスを提供すること）に取り組んでおります。

当社では、このグループ方針を実践するため、次の戦略を掲げております。

1. お客様が本当に必要とする質の高い保険商品・サービスを、より適正な保険料で提供してまいります。

当社は、ダイレクト販売による新しい自動車保険商品の開発にあたって、自由競争の大変激しいヨーロッパ市場で培われたアクサグループの様々な知識・経験・データを効果的に応用いたしました。そして、お客様の声に耳を傾け、日本市場に適したマーケティング戦略に基づいて、お客様が本当に必要とする質の高い保険商品・サービスを、より適正な保険料でご提供してまいりました。これからも引き続き特約・オプション等を開発し、商品の質を高めて、よりよい商品をお客様にご紹介してまいります。また、損害調査サービスのネットワークをより拡大し、迅速で的確な事故処理体制を築いてまいります。

2. 日本で事業展開するアクサグループのネットワークを最大限に活用し、より多くのお客様に商品を提供してまいります。

当社では、これまでにアクサ生命との提携を強めてクロスセリングのための様々な基盤作りを進め、2001年度からは自動車保険・普通傷害保険・交通傷害保険を販売しております。

3. ダイレクトビジネスの分野での販売ツールを開発し、お客様の利便を図ってまいります。

当社では、アクサグループのIT資源と当社の開発力を合せ、マーケティング、募集、契約事務、事故受付・処理、その他業務の高品質のIT化を進め、より一層お客様の利便を図ってまいります。

アクサグループの一員である当社は、お客様に質の高い商品・サービスをご提供するために、常にお客様からの声を商品開発およびサービスの向上はもとより、業務の効率化などにつなげております。そして、これからもお客様にとって身近で頼れるプロフェッショナルであり続けられるよう常に改善に取り組んでまいります。

3. 会社の特色

アクサグループのメンバーカンパニー

Member of the AXA Group

当社は、フランスに本拠をおくアクサグループの日本における損害保険の現地法人です。日本では、アクサダイレクトの名称で広告宣伝し自動車保険の通信販売を行っておりますが、グループのメリットを活用して生命保険の現地法人であるアクサ生命保険株式会社とのクロスセリング（現段階では自動車保険と傷害保険）も推進しております。

また、アクサグループの行っている社会貢献活動「アクサ・アト・クール」にも参加、貢献しております。

リスク細分型自動車保険の通信販売

Fit to Your Style

アクサダイレクトではお客様それぞれのニーズにお応えできるように、お車の使用目的、お住まいの地域、走行距離や年齢、性別など一人ひとりのカーライフを反映し、合理的なリスク細分型の保険料算出をしております。しかも補償内容の選択範囲も広く、補償を厚くされたい方、ベーシックな補償で保険料を割安にされたい方などのご希望にそった自動車保険をご提供しております。

ご加入の手続きは、お電話やインターネットでお申込み後、申込書等を郵送する通信販売方式です。また、保険料のお支払いもクレジットカードまたはコンビニ払いなど、お客様の時間を大切にし、お客様の利便を重視しております。

お客様と従業員の声を大切にしています。

Listen to Customer

お客様とコミュニケーションをとるのは十分トレーニングされたアクサダイレクトの社員です。お客様からご連絡いただいた内容は大切に記録に残し、その中で当社へのご不満やご要望などがあった場合、その声を受け止め、お応えできるようにいたしております。

また、毎年全社員に行うアンケート調査は会社の経営・運営に適宜反映させております。

4. 会社の沿革

(1) アクサグループについて

AXAグループ(本社:フランス・パリ)は世界約60カ国で事業展開している世界最大級の保険・金融グループです。生命保険及び損害保険などの保険事業と資産運用に焦点を絞って事業を行っています。

<主要指標>

グループ総売上	8兆6,300億円 *1 (EUR 75 billion)
グループ経常利益	1,600億円 *1 (EUR 1.4 billion)
運用資産総額	88兆7,500億円 *2 (EUR 742 billion)
従業員数	約13万人

* 1 換算レート: 1EUR=115.07円 (2002年平均)

* 2 換算レート: 1EUR=119.61円 (2002年12月31日)

<沿革>

1817年	アクサの前身となる保険会社コンパニー・ザシュランス・ミューチュエル・コントル・ランサンディ設立
1984年	AXA(アクサ)に社名変更
1991年	エクイタブル・ライフに資本参加、米国へ進出
1994年	アクサ生命保険株式会社を日本に設立
1995年	ナショナル・ミューチュアルを買収、豪州へ進出
1996年	ニューヨーク証券取引所上場 元フランス国営保険グループUAPと合併、世界最大級の保険グループへ
1998年	アクサ損害保険株式会社(当社)設立
1999年	英ガーディアン・ロイヤル・エクスチェンジを買収
2000年	日本団体生命保険株式会社と提携、アクサ ニチダン3社事業開始

(2) アクサ損害保険株式会社について

当社は、アクサグループが日本の損害保険分野への進出をはかるため、1998年に設立されました。1999年4月には通信販売による「アクサダイレクト総合自動車保険」の商品認可を受け、同年7月より本格的販売を開始しました。

ヨーロッパにおけるダイレクト保険のリーディングカンパニーであるアクサの豊富な経験と技術を生かし、日本のお客様のニーズに合ったサービスをご提供していく努力を続けております。

<沿革>

1998年 6月	会社設立登記
10月	損害保険事業免許取得
11月	ユニオン・デ・ザシュランス・ド・パリ・イ・ア・エール・デ (UAP保険会社) 日本支社の保険業務を包括移転により継承
1999年 4月	「アクサダイレクト総合自動車保険」の商品認可を取得
7月	「アクサダイレクト総合自動車保険」の全国販売を開始
2001年 5月	当社傷害保険のアクサ生命保険株式会社による販売を開始
7月	「アクサダイレクト総合自動車保険」の販売でアクサ生命保険株式会社と提携を開始
2002年 2月	ローヤル・エクスチェンジ・アッシュアランス (REA) 日本支店の保険業務を包括移転により継承。

5. 経営の組織

当社では明確かつシンプルな組織体系を目指して平成14年4月より5つの本部制をとっています。平成15年4月1日にはセールス&マーケティング本部下のe-ビジネス&パートナーシップ部の名称をビジネス・ディベロップメント部と変更し、ウェブのみならず幅広くパートナーシップを実現させてまいります。また、5つの本部に加え、コンプライアンス&リスク管理委員会、商品開発委員会、プロジェクト管理委員会などの委員会を設置しております。このことにより、お客様の「真のニーズ」を把握し、それに対するソリューションを提供する「フィナンシャル・プロテクション」というアクサグループのヴィジョンの実現を目指しています。

各本部の機能は次の通りです。

- 1) セールス&マーケティング本部：お客様のニーズを把握すると共に、商品の販売促進に携わる部門。商品の広告宣伝、販路の開拓などを行っています。
- 2) オペレーション本部：お客様からのお問合せ、保険のお申込み、ご契約内容の変更、事故のご報告などを直接承る部門
- 3) ファイナンス&コントロール本部：数値的な観点から経営の状況を把握・管理する部門。財務、経理、商品開発部門などからなっています。
- 4) テクニカルサポート本部：開発からメンテナンスにいたるITに関するあらゆる業務を行う部門。
- 5) ファンクショナルサポート本部：各部の機能をサポートする部門。人事、法務、検査部から構成されています。