

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 : 132億2,150万円（平成16年6月1日現在）

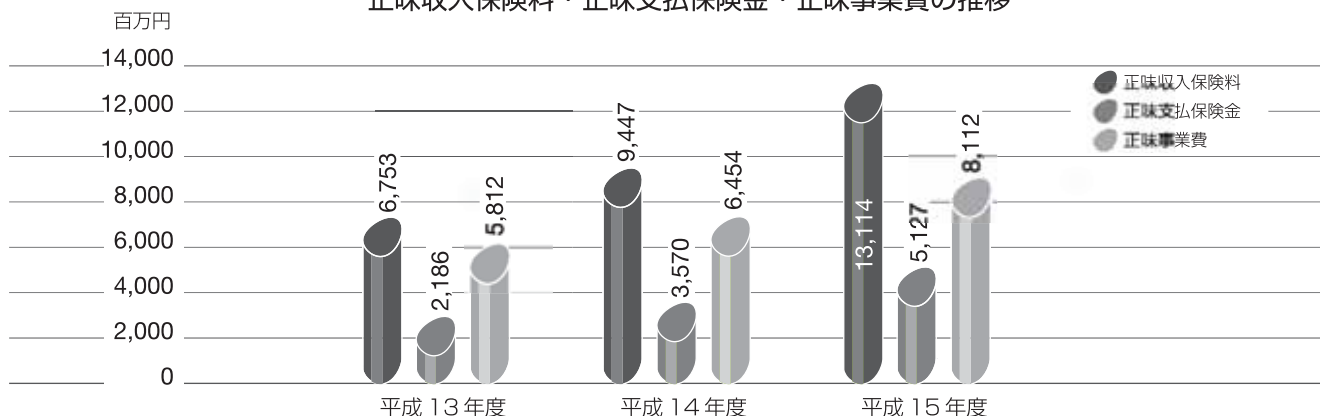
出 資 会 社 : アクサ エスエー（持株会社）100%

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	平成15年度
正味収入保険料	9,447百万円	13,114百万円
正味損害率	43.4%	42.5%
正味事業費率	68.3%	61.9%
保険引受利益	△ 3,488百万円	△ 3,344百万円
経常利益	△ 2,567百万円	△ 5,959百万円
当期純利益	△ 2,571百万円	△ 5,967百万円
ソルベンシー・マージン比率	564.9%	705.9%
総資産額	22,523百万円	23,672百万円
純資産額	13,813百万円	12,024百万円
その他有価証券評価差額	△ 239百万円	△ 60百万円

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。

当期純利益：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

アクサダイレクトはアクサグループの100%出資により設立された日本における損害保険分野の現地法人です。日本のアクサグループは当社の他にメンバーカンパニーとしてアクサ生命保険株式会社、アクサ グループライフ生命保険株式会社、アクサ保険ホールディング(以上3社アクサ生命グループ)、アクサ・ローゼンバーグ・インベストメント・マネジメント株式会社、アライアンス・キャピタル・アセット・マネジメント株式会社、株式会社インターパートナー・アシスタンス・ジャパンがあり、アクサの掲げるフィナンシャル・プロテクションの実践を目指して事業を展開しています。

アクサダイレクト総合自動車保険

主な特長は、次の2点です。

(1) ドライバー一人ひとりのリスク条件や車の使い方など7つの要素（①運転免許証の色 ②お車の使用目的 ③年間予想最大走行距離 ④年齢・性別 ⑤運転免許証取得後の年数 ⑥お住まいの地域 ⑦車種・型式）を保険料に反映させるリスク細分型の自動車保険です。

なお、ゴールド免許割引を保険料算出基準に取り入れたのは当社が業界初になります。

(2) 事故または故障のトラブル時にお客様をサポートするアシスタンスサービスを契約内容に拘らず、全契約者に無料で提供。サービスエリアを自宅の駐車場内にまで拡大したのも、アクサダイレクトが業界初です。

通信販売

アクサダイレクトでは“ダイレクト”という名前のとおり、お客様と直接取引を行う、通信販売を主体に事業を展開しております。お客様とのコミュニケーションをとる主な手段はお電話やインターネット、ファックスとなり、お客様と顔を合わせることのない状況下でビジネスを行う難しさがあります。そこで、当社では、スピーディかつスムーズなコミュニケーションを実現し、お客様にその便利さを実感していただくために、コールセンター機能やITシステム、また、お客様と直接コミュニケーションをとるオペレータースキルの改善・向上に日々、努めております。

全国に広がるネットワーク体制

アクサダイレクトでは、お客様へのサポートの観点から、アシスタンスサービスおよび指定修理工場「パイロット・ガレージ」ネットワークの拡充に努めております。

- ・ アシスタンスサービス サービス拠点：全国で3,000カ所。
- ・ パイロットガレージ（指定修理工場）：全国で460カ所。（2004年6月14日 時点）

また、事故の受付やアシスタンスサービスは24時間365日対応しております。

お客様と従業員の声を大切にしています。

アクサダイレクトでは、通信販売ならではのメリットを生かし、お客様のご意見やご要望は、商品開発やマーケティング活動に反映させております。また苦情を頂いた場合には、しかるべき該当部署を通じ、早急な原因究明、解決をはかるよう努めております。

また、毎年、全社員を対象に行う調査等を通して意見を収集し、社員が最大限に力を発揮できるような職場の環境作りに努めております。

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50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。

<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・コントロール・ランサンディ設立
1985年	AXA(アクサ)に社名変更
1992年	エクイタブル・ライフ(米)に資本参加、米国へ進出
1994年	100%出資日本法人アクサ生命保険株式会社を設立
1995年	ナショナル・ミューチュアルを買収、オーストラリア、ニュージーランド、香港へ進出
1996年	6月 ニューヨーク証券取引所上場
	11月 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	100%出資日本法人アクサ損害保険株式会社(当社)を設立
1999年	ガーディアン・ロイヤル・エクスチェンジ(英)を買収 アクサ・チャイナと中国企業ミンメタルズとの合併事業、アクサミンメタルズを設立
2000年	4月 日本団体生命との提携によりアクサ・ニチダン3社体制(現在のアクサ保険ホールディング株式会社、アクサ生命保険株式会社、アクサグループライフ生命保険株式会社)、での事業を開始
	5月 アンリ・ドゥ・キャストゥルがクロード・ベベアールの後継者としてマネジメント・ボードのチェアマンに就任
	6月 アクサ・フィナンシャルの子会社のアライアンス・キャピタル・マネジメント(米)が サンフォード・バーンスタイン(米)を買収
	7月 サン・ライフ・アンド・プロビシナル・ホールディングス(英)の少数株主持分を買収。100%子会社とする
	8月 アクサ・フィナンシャルはドナルドソン・ラフキン・アンド・ジェンレットをクレディ・スイスに売却
2002年	6月 BNPパリバの子会社バンク・ディレクト(仏)を買収
	7月 AXAアジア・パシフィック・ホールディングスが、ipacセキュリティー・リミテッド(豪)を買収
	12月 IBMと提携、インフラストラクチャー・オン・デマンド・サービスを導入
	12月 AXAコーポレート・ソリューションを再編(ラージリスクはAXAコーポレート・ソリューション・アシュランス、再保険はAXAリ、残存責任関連業務はAXAライアビリティーズ・マネジャーズの3部門に再編成
2003年	9月 AXAフィナンシャル(米)のマネー(Mony)グループ(米)買収計画を発表

(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。
	11月	ホームページを全面的に刷新。自動車保険のインターネット割引を開始。
2003年	4月	「アクサダイレクト総合自動車保険」の料率・制度改定し、ノンフリート等級(無事故割引等級)上限を20等級に拡大。
	12月	ホームページでの自動車保険契約手続きのペーパーレス化を実現。純新規契約のインターネット締結も同時に実現
2004年	1月	自動車保険の継続契約者向けに、アシスタンスサービスの種類を増加、内容を充実。全契約者に対し、ライフメールサービス(災害情報の配信と安否確認サービス)の提供を開始。
2004年	2月	福井県にコールセンターを開設。
2004年	3月	自動車保険の継続契約者向けにもインターネット割引のシステムリリース。

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16年2月16日には、事業の拡大と顧客サービスの充実の為、福井県坂井町に「福井センター」を開設しました。福井センターの主な組織は、セールス&カスタマーサービス部(お客様からの自動車保険のお問合せ、お申込みなどを直接承る部門)、損害サービス部(事故のご報告などをお客様から直接承る部門)、IT、総合管理部から構成されています。

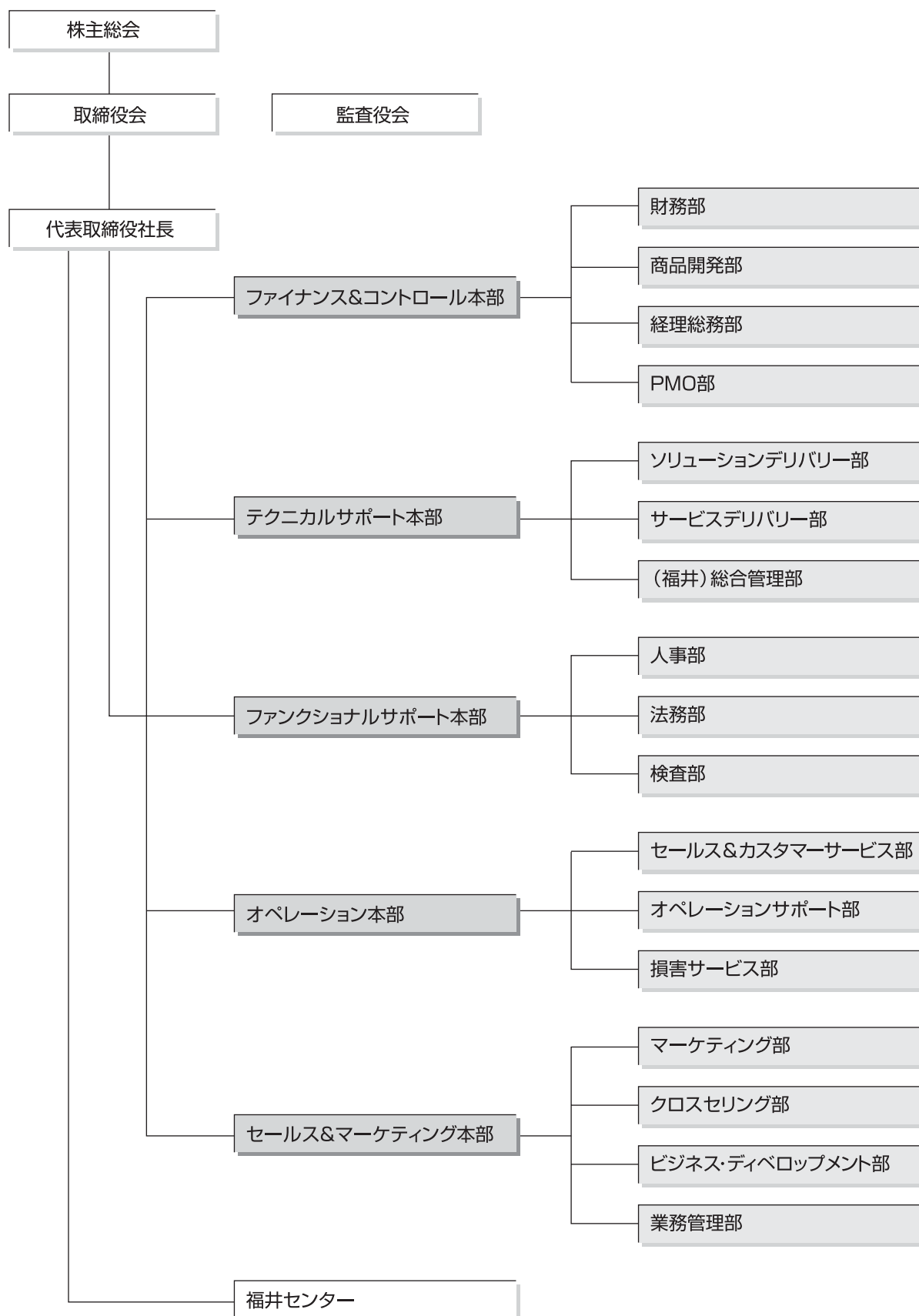
また、経営会議への諮問委員会として、ビジネス委員会、コンプライアンス&リスク管理委員会、オペレーショナル・リスク管理委員会、商品開発委員会、プロジェクト管理委員会などを設置しております。このことにより、お客様の「真のニーズ」を把握し、それに対するソリューションを提供する「フィナンシャル・プロテクション」というアクサグループのヴィジョンの実現を目指しています。

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、経理総務、商品開発部などから構成されています。
- 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。

5.1. アクサ損害保険株式会社 組織図

2004年6月1日現在



6. 株主・株式の状況

(1) 基本事項

- 決算期 : 毎年 3月 31日
- 定時株主総会 : 毎年 4月 1日から 4ヵ月以内に開催する。
- 公告の方法 : 官報に掲載する。
 ただし、保険業法の規定により行う公告は、東京都内で発行する産業経済新聞に掲載する。
 決算公告については、当社のホームページ
 (<http://www.axa-direct.co.jp/Company/axadirect.html#kessan>)
 において電磁的方法により開示する。

(2) 大株主 (平成16年6月1日現在)

- 発行済株式総数 : 264,430株
- 株主数 : 1名
- 大株主 : アクサ エスエー (本社：フランス パリ)

(3) 資本金の推移

(単位：百万円)

年月日	払込額	払込後資本金	摘 要
平成10年 6月12日	1,000	1,000	会社設立
平成10年 10月13日	500	1,500	増 資
平成10年 12月19日	550	2,050	増 資
平成11年 3月24日	750	2,800	増 資
平成11年 9月14日	675	3,475	増 資
平成11年 12月14日	345	3,820	増 資
平成12年 3月 3日	625	4,445	増 資
平成12年 6月21日	625	5,070	増 資
平成12年 9月15日	625	5,695	増 資
平成12年 11月15日	625	6,320	増 資
平成13年 1月24日	750	7,070	増 資
平成13年 3月23日	787	7,857	増 資
平成13年 5月24日	538	8,395	増 資
平成13年 8月24日	788.5	9,183.5	増 資
平成13年 11月22日	538	9,721.5	増 資
平成14年 3月27日	750	10,471.5	増 資
平成14年 9月20日	750	11,221.5	増 資
平成15年 9月20日	750	11,971.5	増 資
平成16年 3月24日	1,250	13,221.5	増 資

7. 取締役および監査役（平成16年6月1日現在）

役職	氏名
代表取締役社長	ギ・マルシア
専務取締役	府川 峰夫
取締役	喜多 暢之
取締役	石田 一夫
常勤監査役	栗林 實
監査役（非常勤）	デーブ・ストラットフォード
監査役（非常勤）	ブルーノ・ジャンテ

8. 社会公共活動

アクサグループではグループを挙げて社会貢献活動に取り組んでいます。その中心となっている組織がアクサ・アト・クールというボランティア組織で、世界中のグループ企業の活動をサポートしています。

今年は4年に1度のパラリンピックの年にあたり、アクサグループを挙げてパラリンピックを支援する活動を行いました。日本では、インターネットオークションを行い、その売上金を寄付すると同時に、社員に募金を呼び掛けました。

この他、毎年実施しているボランティア活動「AXAからメリークリスマス」では、他のアクサグループ企業と共に、日本の主要都市にある病院で、入院している子供たちのためにクリスマスの飾り付けやミニコンサートを行っています。

また、当社独自の社会公共活動として、使用済み切手とテレフォンカードなどのプリペイドカードの収集と着なくなった衣服の送付のボランティアも継続して行っています。使用済み切手とテレフォンカードなどのプリペイドカードの収集活動では、寄贈先の慈善団体などの協力を経て、保健医療の行き届かない地域への医療協力をしています。また衣料物資が不足しているアフリカの難民キャンプへ、着なくなった衣服を送るボランティア活動にも今年も多くの方が参加し、300着を超える衣類が海を越えて届けられました。

これからもアクサ損害保険はアクサグループの一員として、社会に貢献できる活動を続けていきたいと考えています。



AXA Hearts in Action

9. 情報提供活動

新聞広告

雑誌広告

ホームページによる情報提供：ホームページでは、自動車保険の見積りから契約締結まで完了させることができるほか、補償内容の説明、会社情報などさまざまな情報提供を行なうとともに、お客様個人の専用ページ（My AXA DIRECT）もご用意しております。

テレビCM

ディスクロージャー

パンフレット

サービスガイドブック

商品および企業情報：自動車保険の資料請求やお見積りを依頼されたお客様には、商品パンフレットと重要事項説明書を、ご契約された方には約款の他、事故や故障の時のサービス内容について記載したサービスガイドブックを送付し、お客様が常に適切に情報を得られる体制作りをしております。このほかに、会社の業績や経営についての情報提供としてディスクロージャー資料を毎年編纂しております。