

IV 会社概要

- 設立 1998年6月
- 資本金 172億21百万円
- 総資産 877億22百万円
- 本社所在地 東京都台東区寿2-1-13

1 株主・株式の状況

1 基本事項

- 定時株主総会開催時期 4月1日から3カ月以内
- 決算期 3月31日
- 公告の方法 電子公告。

ただし、電子公告による公告ができない場合は、東京都内で発行する産業経済新聞に掲載。
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/ir/>)
において提供いたします。

2 大株主の状況

2017年6月30日 現在

氏名または名称	住所	所有株式数(株)	発行株式総数に対する 所有株式数の割合(%)
アクサ生命保険株式会社	東京都港区白金1-17-3	344,430	100

3 資本金

年月日	発行済株式数(株)	資本金(百万円)	摘要
2007年3月29日	344,430	17,221.5	増資

4 最近の社債発行

該当事項はありません。

2 役員の状況 2017年7月1日現在

取締役および監査役

取締役

取締役会長	田邊 昌徳
代表取締役社長兼 CEO	ハンス・ブランケン
取締役	齋藤 貴之
取締役	ニコラ・エブラン
取締役	ニック・レーン
取締役	松田 貴夫
取締役	ザビエ・ヴェイリー
取締役	ジル・フロマジョ

監査役

常勤監査役	金城 久美子
監査役(社外監査役)	澤入 雅彦
監査役(社外監査役)	櫻井 正史

3

業務執行体制 2017年7月1日現在

代表取締役社長 兼 CEO ＜広報 / IT・ロジスティクス＞	ハンス・ブランケン
取締役上級執行役員 CFO (チーフ・ファイナンシャル・オフィサー) CTO (チーフ・テクニカル・オフィサー) CDO (チーフ・データ・オフィサー) ＜財務 / 商品・データ分析＞	齋藤 貴之
上級執行役員 CSO (チーフ・ストラテジー・オフィサー) 副 CFO ＜戦略 / 財務＞	バスチャン・ミロー
上級執行役員 CMO (チーフ・マーケティング・オフィサー) ＜マーケティング・パートナーシップビジネス / コールセンター＞	二見 直樹
執行役員 GC (ジェネラル・カウンセル) CCO (チーフ・コンプライアンス・オフィサー) ICO (インターナル・コントロール・オフィサー) DPO (データ・プライバシー・オフィサー) ＜法務・コンプライアンス・品質管理＞	鳥山 美由紀
執行役員 CRO (チーフ・リスク・オフィサー) ＜リスク管理＞	南 道人
執行役員 CHRO (チーフ・ヒューマンリソース・オフィサー) ＜人事・総務＞	金子 久子
執行役員 CCXO (チーフ・カスタマーエクスペリエンス・オフィサー) ＜コールセンター・顧客体験＞	渡邊 範明
執行役員 CCO (チーフ・クレーム・オフィサー) ＜損害サービス＞	原田 保
執行役員 副 CCO (チーフ・クレーム・オフィサー) ＜損害サービス＞	二村 祐司
執行役員 ＜内部監査＞	浅田 昌司

4 会計監査人の状況

会計監査人の名称：PwCあらた有限責任監査法人

5 従業員の状況 2017年3月31日現在

従業員数	874名
平均年齢	39.2歳
平均勤続年数	5.9年

1 採用方針

当社の採用方針は、AXAグループのダイバシティ・ポリシーに則り、人材の多様性が企業を活性化し継続的成長を実現させていくという信念と、人権尊重の精神に基づいています。採用にあたっては、職務に必要なスキルや経験、職務への適性やポテンシャル等を考慮しつつ、人物本位の選考を行っています。会社設立より蓄積してきたノウハウや醸成してきた自由闊達な

企業風土を継承し、さらなる発展へとつなげるため、新卒を含む若手・未経験者の採用に注力しています。特に、今後のビジネス展開のキーとなる、グローバル化&デジタル化に備え、専門分野に精通した次世代リーダーの採用を目指しています。また、ダイバシティ&インクルージョンの観点から、障がい者採用にも積極的に取り組んでいます。

2 研修制度とキャリアパス

当社は、開業以来、着実に成長を続けている非常に活気に満ちた社風で、創設期から従事している社員や意欲ある若手社員の中から多くの管理職が育っています。このようなリーダーシップ育成の重要性はAXAグループのコンピテンシー“リーダーシップフレームワーク”にも明示され、管理職のみならず、全ての社員が建設的に主体性を発揮することを奨励しています。昨秋、新たに掲げられた“AXA Values=私たちの価値観”を日々の業務の中で意識し活かせるよう、リーダーシップフレームワークに則した人材・組織開発に取り組んでいます。特に今年は、社員一人ひとりの学びに最も影響力がある上司・マネージャーの意識改革に焦点を当て、基礎的なマネジメントスキルからフィードバックスキルまで習得する研修により、自走するパフォーマンスカルチャーの醸成を目指します。また、管理職以外の研修では、新人・若手社員の定着に向けたモチベーションアップのための階層別の研修や、当社のビジネスに即した電話コミュニケーションやお客さまサービス向上のための職務別研修等があります。他にも、ITセキュリティやコンプライアンス(法令遵守)eラーニング等、会社ニーズや職場環境の変化、研修効果等に合わせたさまざまなプログラムと実施形態を用意しています。

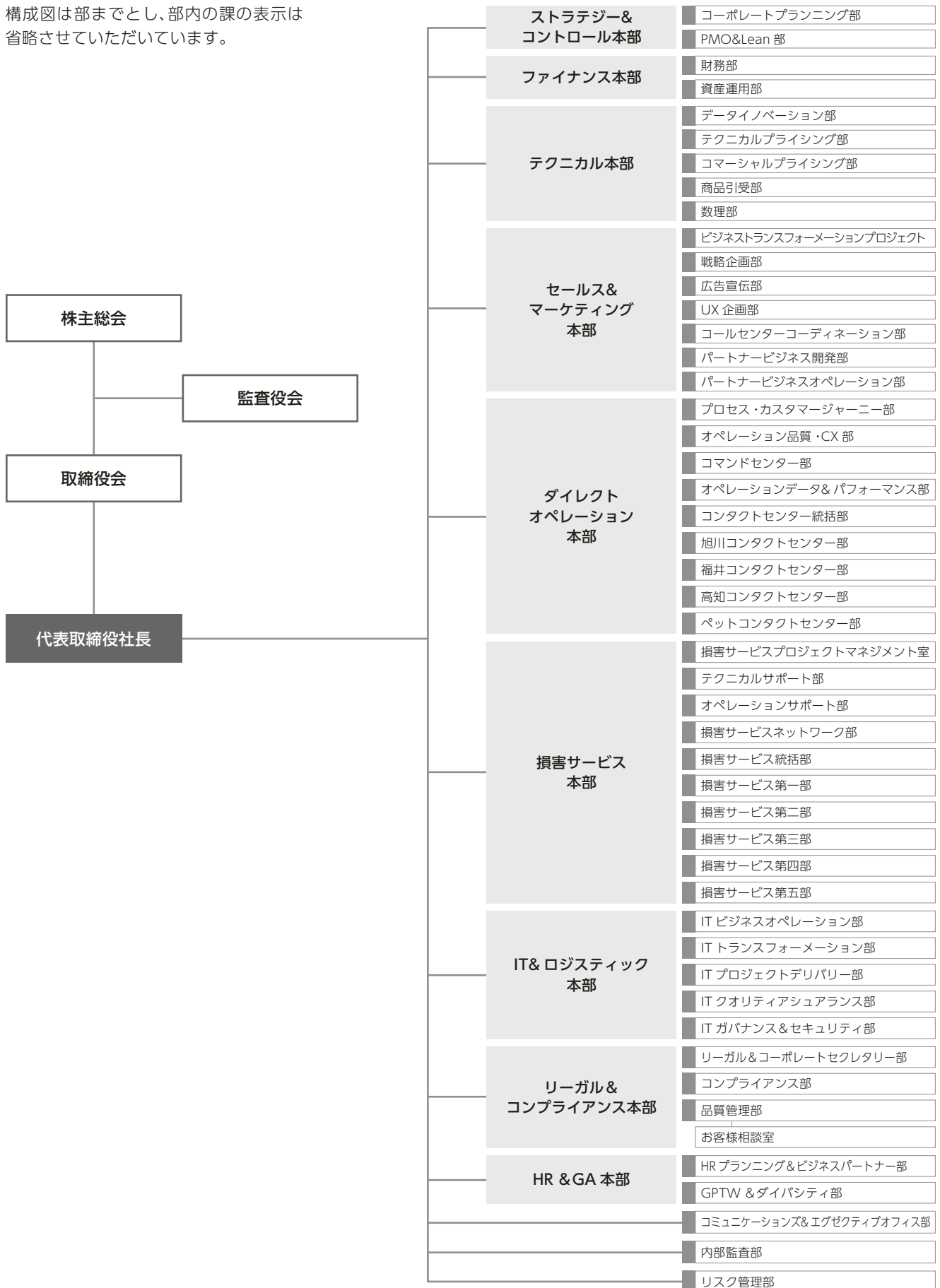
加えてAXAグループの特色である「AXA University」というグローバルな教育機関を通じて、グループ共通の次世代リーダー向けプログラムや専門科目を受講する機会を提供しています。他にも、著名な国外大学が主催するデータサイエンス分野のeラーニング体験受講や語学研修の充実化等、時代のニーズに応える人材育成に注力しています。

人事制度については、「自己申告制度」や「社内公募制度」によって、従業員のキャリア開発をサポートするとともに、柔軟で生産性の高い会社組織の実現を目指します。また、近年AXAグループが推進する、若手をターゲットにしたグループ間交換育成制度への参画により、将来を担うポテンシャル人材のグローバル育成にも積極的に取り組んでいます。

人材戦略の柱として「タレントマネジメント」と「パフォーマンスマネジメント」を重視し、能力開発と評価制度とも密接に関連付けることで、社員一人ひとりの自己実現が会社のさらなる成長に直結するしくみを可能にします。これにより私たちはOne AXAとして“Ambition 2020”に向けてまい進していきます。

6 会社の組織 2017年7月1日現在

構成図は部までとし、部内の課の表示は省略させていただいています。



7 会社の沿革

アクサ損害保険は、AXAグループの100%出資により1998年に日本法人として設立されました。1999年4月に通信販売による「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月より販売を本格的に開始しました。現在ではアクサ生命保険の子会社として損害保険業務を展開しています。

多様化するお客さまのニーズや、急速に変化するビジネス環境に対応するために、データサイエンスの活用や、お客さまからいただいたお声を商品・サービスの向上につなげるしくみを構築しています。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AXAの豊富な経験と技術を活かし、日本のお客さまのニーズに合った商品・サービスの提供に努めています。

沿革

1998年	6月	会社設立
	10月	損害保険事業免許を取得
	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	5月	有明にコンタクトセンターを開設
	7月	「アクサダイレクト総合自動車保険」を販売開始
2002年	2月	ローヤル・エキステンジ・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
2004年	2月	福井県にコンタクトセンターを開設
2005年	4月	リスク細分型によるバイク保険(二輪・原付)を販売開始
	6月	高知県にコンタクトセンターを開設
2010年	4月	近畿オフィス(大阪)を開設
	5月	東京都台東区へ本社を移転
2011年	2月	九州オフィス(福岡)を開設
	4月	ペット保険 販売を開始
	9月	中部オフィス(名古屋)を開設
2012年	5月	東北オフィス(仙台)を開設
2013年	2月	「地震・噴火・津波危険『車両全損時一時金』特約」の販売を開始
	3月	北海道(旭川)にコンタクトセンターを開設
	11月	北海道オフィス(札幌)を開設
2014年	6月	中国オフィス(広島)を開設
	8月	ハーレーダビッドソン専用任意バイク保険の新ブランド「HARLEY モーターサイクル保険™」の販売を開始
2015年	5月	東海道オフィス(静岡)を開設
	10月	北関東オフィス(高崎)を開設
	12月	YAMAHA SPORTS PLAZA 専用の任意バイク保険「YSP ダイレクトバイク保険」の販売を開始
2016年	2月	トライアンフ専用任意バイク保険の新ブランド「TRIUMPH RIDER INSURANCE」の販売を開始
	3月	「ISO 10002/JIS Q 10002」(品質マネジメント—顧客満足—組織における苦情対応のための指針)に適合した苦情対応マネジメントシステムを構築
2017年	2月	「消費者志向自主宣言」を策定
	6月	「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を策定

アクサ生命保険株式会社

AXAグループは1994年に日本法人として生命保険会社を設立し、2000年に日本団体生命と経営統合を行い、事業基盤を大幅に拡大しました。また、2014年には持株会社であったアクサ ジャパン ホールディング株式会社が「生命保険事業免許」を取得し、子会社であるアクサ生命を吸収合併し、その業務と商号を継承しました。これにより、新「アクサ生命」は生命保険会社としての事業とともに、子会社である「アクサダイレクト生命」と「アクサ損害保険」を連結する親会社として、子会社の経営管理・監督を行っています。

本社: 〒108-8020 東京都港区白金一丁目17番3号 NBFプラチナタワー03-6737-7777(代表)

(札幌本社): 〒060-0002 北海道札幌市中央区北2条西4丁目1番地 札幌三井JPビルディング

設立: 2000年3月

資本金: 850億円

発行済株式数: 7,852千株

事業内容: 生命保険業、子会社の経営管理・監督

役員

取締役会長(社外取締役) 田邊 昌徳
取締役(社外取締役) 八木 哲雄

取締役(社外取締役) 馬越 恵美子
取締役 トーマス・ブベル
取締役 ポール・エバンス
取締役 ジョージ・スタンスフィールド
取締役 ジャン＝ルイ・ローラン・ジョシ
取締役 ピーター・スティガント
取締役 代表執行役社長兼
チーフエグゼクティブオフィサー ニック・レーン
取締役 代表執行役副社長兼
チーフディストリビューションオフィサー 幸本 智彦
取締役 専務執行役兼
チーフマーケティングオフィサー 松田 貴夫
取締役 執行役兼
チーフファイナンシャルオフィサー 住谷 貢
執行役兼
チーフオペレーティングオフィサー エルヴェ・ル・エン
執行役 ジェネラル・カウンセラー兼
法務・コンプライアンス部門長 松田 一隆
執行役広報部門長兼
危機管理・事業継続部門長兼札幌本社長 小笠原 隆裕
執行役兼人事部門長 山下 美砂

アクサダイレクト生命保険株式会社

アクサダイレクト生命は、2008年4月より営業を開始した日本初のインターネット専業生命保険会社で、アクサ生命保険株式会社の100%子会社です。アクサ生命、アクサダイレクト生命、アクサ損害保険の3社で形成されているアクサ ジャパン グループのダイレクトビジネスを担う生命保険会社として、手頃でわかりやすく、お客さまが自信を持って選択できる保険商品を、インターネットを通じて提供しています。チャンネルとデバイスを複合的に活用することでサービスの利便性向上をはかり、お客さまが納得してご契約いただけるよう独自のオムニチャンネルを構築しています。

本社: 〒102-0083 東京都千代田区麹町三丁目3番地4
KDX麹町ビル8階
03-5210-1531(代表)

設立: 2006年10月13日
資本金: 97億円
発行済株式数: 644千株
事業内容: 生命保険業

役員

取締役会長 住谷 貢
代表取締役社長 齋藤 英明
取締役 木島 博征
取締役 松田 貴夫
常勤監査役 中村 卓也
監査役(社外監査役) 澤入 雅彦
監査役(社外監査役) 櫻井 正史

アクサ損害保険株式会社(アクサダイレクト)

アクサ損害保険は、AXAグループの100%出資により1998年に日本法人として設立されました。1999年4月に通信販売による「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月より販売を本格的に開始しました。現在ではアクサ生命保険の子会社として損害保険業務を展開しています。多様化するお客さまのニーズや、急速に変化するビジネス環境に対応するために、データサイエンスの活用や、お客さまからいただいたお声を商品・サービスの向上につなげるしくみを構築しています。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AXAの豊富な経験と技術を活かし、日本のお客さまのニーズに合った商品・サービスの提供に努めています。

本社: 〒111-8633 東京都台東区寿二丁目1番13号 偕楽ビル
03-4335-8570(代表)

設立: 1998年6月

資本金: 172億円

発行済株式数: 344千株

事業内容: 損害保険業

役員

取締役会長 田邊 昌徳
代表取締役社長兼CEO ハンス・ブランケン
取締役 齋藤 貴之
取締役 ニコラ・エブラン
取締役 ニック・レーン
取締役 松田 貴夫
取締役 ザビエ・ヴェイリー
取締役 ジル・フロマジョ
常勤監査役 金城 久美子
監査役(社外監査役) 澤入 雅彦
監査役(社外監査役) 櫻井 正史

損害保険用語の解説(50音順)

か行

【価格変動準備金】

保険会社が保有する株式・債券等の価格変動による損失に備えることを目的として積み立てる準備金です。

【過失相殺】

損害賠償額を算出する場合に、被害者にも過失があれば、その過失割合に応じて損害賠償額を減額することをいいます。

【クーリングオフ】

保険契約の取消し請求権のことです。契約者ご契約を申し込まれた日またはクーリングオフの説明書を受領された日から、その日を含めて8日以内に保険会社に郵送にて通知すれば、保険契約の申込みの撤回または解除を行うことができます。ただし、契約によってはクーリングオフの対象外となるものもあります。

【経常利益】

正味収入保険料・利息および配当金収入・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・営業費およ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しています。

【契約の解除】

契約の当事者の一方からの意思表示によって、契約が初めからなかったと同様の状態に戻すことをいいます。ただし、多くの保険約款における解除の効力は、解除時点から将来に向かってのみ生ずることとなります。

【告知義務】

保険契約締結の際に、保険会社が告知を求めた事項（告知事項）について事実を正確に告げなくてはならない義務をいいます。

さ行

【再調達価額】

保険契約の目的と同等の物を新たに取得するのに必要な金額をいいます。

【再保険】

保険会社が危険の分散を図るため、引き受けた保険契約上の責任の一部または全部を他の保険会社に転嫁することをいいます。

【時価額】

火災保険では、再調達価額から、使用による消耗分を差し引いた金額をいいます。自動車保険の車両保険では、損害が生じたお車と同じ車名・型式・仕様・年式で同じ消耗度のお車の市場販売価格相当額をいいます。

【事業費】

保険会社の事業上の経費で、損害保険会計では「損害調査費」、「営業費および一般管理費」、「諸手数料および集金費」を総称していいます。

【示談】

民事上の紛争を裁判によらず、当事者間の話し合いで解決することをいいます。

【指定紛争解決機関】

2009年6月24日に公布された「金融商品取引法等の一部を改正する法律」に基づき創設された、金融分野における裁判外紛争解決機関です。銀行・保険・証券等の業態ごとに、一定の要件を満たした場合に主務大臣から指定紛争解決機関の指定を受けることができます。当社は、保険業法に基づく金融庁長官の指定を受けた指定紛争解決機関である一般社団法人日本損害保険協会と手続き実施基本契約を締結しています。

【支払準備金】

決算日までに発生した保険事故で、保険金が未払いのものについて、保険金支払いのために積み立てる準備金のことをいいます。

【重要事項説明書】

契約者が保険契約締結の際に合理的な判断をするために必要とされる重要な事項を記載した書面です。保険商品の内容を理解するために必要な事項や契約に際して特に注意すべき事項などが記載されています。

【純資産額】

「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「純資産の部合計」を指します。これは損害保険会社の担保力を示しています。

【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をいいます。具体的には、損益計算書上の「諸手数料および集金費」に「営業費および一般管理費」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ます。

【正味収入保険料】

契約者から直接受け取った保険料（元受正味保険料）に、再保険料を加減し、積立保険料を控除したもので、保険会社が自ら引き受けている部分の危険に相当する保険料のことです。

【正味損害率】

正味収入保険料に対する、支払った正味支払保険金と損害調査費用の合計額の割合をいいます。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、「正味収入保険料」で除した割合を指します。

【責任準備金】

将来生じうる保険金支払い等保険契約上の債務に対して、法律に基づき保険会社が積み立てる準備金の総称をいいます。普通責任準備金、異常危険準備金、危険準備金、払戻積立金、契約者配当準備金等があります。

【全損】

保険の目的が完全に滅失した場合や、修理、回収に要する費用が保険価額を超えるような場合のことをいいます。

【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」を指します。損害保険会社の保有する資産規模を示しています。

【その他有価証券評価差額金】

「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います。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）から法人税等相当額を控除したものを、その他有価証券評価差額金といいます。財務諸表においては、貸借対照表上の純資産の部に「その他有価証券評価差額金」として計上しています。

【損害保険大学過程】

「専門コース」と「コンサルティングコース」の2つのコースがあり、試験に合格し所定の要件を充たすと、申請により専門コースの方は「損害保険プランナー」として、コンサルティングコースの方は「損害保険トータルプランナー」として認定されます。

【損害保険募集人一般試験】

保険募集にあたり保険商品に関する重要事項等を正確に説明するための知識を、損害保険募集人が習得しているかを確認するための試験のことをいいます。

【損害保険料率算出機構】

「損害保険料率算出団体に関する法律」に基づいて設立された料率算出団体です。損害保険における公正で妥当な保険料率を算出する際の基礎とすることができる参考純率の算出や、自賠責保険の損害調査等を行っています。

【損害率】

収入保険料に対する支払った保険金の割合をいいます。保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられています。通常は、正味保険金に損害調査費を加えて正味保険料で除した割合を指します。

た行

【大数の法則】

個々に見れば偶然な事象でも、多数について見れば、そこに一定の確率が見られるという法則のことです。例えばサイコロを振って1の目が出る確率は、振る回数を増やせば増やすほど6分の1に近づいていきます。火災、交通事故、傷害事故等もそれぞれ非常に多数の建物、車、人について考察すると一定の発生頻度が見られます。この法則は保険料率算出上の統計的基礎となっています。

【単体ソルベンシー・マージン比率】

単体ソルベンシー・マージン比率は、巨大災害の発生や保有資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超える危険に対する資本金・準備金等の支払余力の割合をいいます。また、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、通常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」とされています。

【超過保険・一部保険】

保険金額が保険価額を超えている保険契約を超過保険といい、保険金額が保険価額より少ない保険契約を一部保険といいます。

【重複保険】

同一の被保険利益について、保険期間の全部または一部が共通する複数の保険契約が存在する場合を広義の重複保険といい、また、複数の保険契約の保険金額の合計額が再調達価額または時価額を超過する場合を狭義の重複保険といいます。

【通知義務】

保険契約締結の後、告知事項の内容に変更を生じさせる事実が発生した場合に、保険会社に遅滞なく連絡しなければならない義務をいいます。

【当期純利益】

経常利益に固定資産処分損益や価格変動準備金繰入額等の特別損益・法人税および住民税・法人税等調整額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のことをいいます。

【特約】

普通保険約款の規定に追加、変更等を行う約款のことをいいます。

は行

【被保険者】

保険の補償を受ける人、または保険の対象となる人をいいます。

【被保険利益】

ある物に偶然な事故が発生することにより、ある人が損害を被るおそれがある場合に、そのある人とある物との間にある利害関係を被保険利益といいます。損害保険契約は損害に対し保険金を支払うことを目的とすることから、その契約が有効に成立するためには、被保険利益の存在が前提となります。

【分損】

保険の目的の一部に損害が生じた場合のことで、全損に至らない損害をいいます。

【保険価額】

被保険利益を金銭に評価した額であり、保険事故が発生した場合に被保険者が被る可能性のある損害の最高見積額のことで。

【保険期間】

保険会社が保険契約により補償の責任を負う期間のことです。

【保険業法】

保険事業の監督法規と保険事業を営む者の組織およびその行為に関する規定を含む法律です。保険事業が健全に運営されることにより、保険契約者等を保護するために制定されています。

【保険金】

保険事故により、損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭のことです。

【保険金額】

保険契約において設定する契約金額をいいます。保険事故が発生した場合に、保険会社が支払う保険金の限度額となります。

【保険契約者】

保険会社に対し保険契約の申込みをする人をいいます。契約が成立すれば、保険料の支払い義務を負います。

【保険契約準備金】

保険契約に基づく保険金の支払いなどの責任を果たすために、保険会社が決算期末に積み立てる準備金で、支払備金、責任準備金等があります。

【保険始期】

保険期間の初日の保険契約の補償が開始されることをいいます。

【保険事故】

保険契約において、保険会社はその事実の発生を条件として保険金の支払いを約束した偶然な事実をいいます。

【保険の目的】

保険をつける対象のことをいいます。自動車保険での自動車、火災保険での建物・家財がこれにあたります。

【保険引受利益】

正味収入保険料等の保険引受収益から、保険金や損害調査費などの保険引受費用と、保険引受に係る営業費用および一般管理費を控除し、その他収支を加減したものをいいます。なお、その他収支は自賠責等に係る法人税相当額です。

【保険法】

保険契約の基本ルールに関する法律です。契約者保護の観点より、さまざまな規定が整備されています。

【保険約款】

保険の内容を定めたものです。保険約款には、同一種類の保険契約のすべてに共通な契約内容を定めた普通保険約款と、個々の契約において普通保険約款の規定内容を補充・変更・排除する特約とがあります。

【保険料】

被保険者の被る危険を保険会社が負担するための対価として、保険契約者から領収する金銭のことです。

【保険料即収の原則】

保険契約時に保険料全額を領収しなければならないという原則をいいます。なお、保険料分割払特約など別に約定がある場合には、この原則は適用されません。

【保険料率】

保険料を算出する上で用いる割合で、単位保険金額当たりの保険料の金額で表されています。

ま行

【免責】

保険金がお支払いできないことをいいます。
保険会社は、保険事故が発生した場合、保険契約に基づいて保険金支払いの義務を負いますが、特定の事柄が生じたときは例外としてその義務を免れることとなっています。

【免責金額】

ご契約時にあらかじめ設定する自己負担額をいいます。原則として、損害額からこの金額を差し引いて保険金をお支払いします。

【免責事由】

保険約款の「保険金を支払わない場合」に規定されている事由のことをいいます。

【免責条項】

保険金をお支払いできない場合について定めた条項のことをいいます。
保険約款の条文中に「保険金を支払わない場合」の見出しがつけられています。

【元受保険】

再保険に対する用語で、ある保険契約について再保険契約がなされているとき、再保険契約に対してそのある保険契約を元受保険といいます。また、保険会社が個々の契約者と契約する保険のすべてを指す場合があります。

【元受正味保険料】

契約者から直接受け取った保険料であり、損害保険会社の売上規模を示す基本的な指標です。

アクサ損害保険の現状2017 (ディスクロージャー誌)

2017年7月発行

アクサ損害保険株式会社

〒111-8633 東京都台東区寿2-1-13
TEL(03)4335-8570 FAX(03)4335-8571

<http://www.axa-direct.co.jp>

本誌は保険業法第111条に基づいて作成したディスクロージャー資料です





アクサ損害保険株式会社

〒111-8633 東京都台東区寿2-1-13

TEL 03-4335-8570 (代表)

www.axa-direct.co.jp