

2013

ANNUAL REPORT

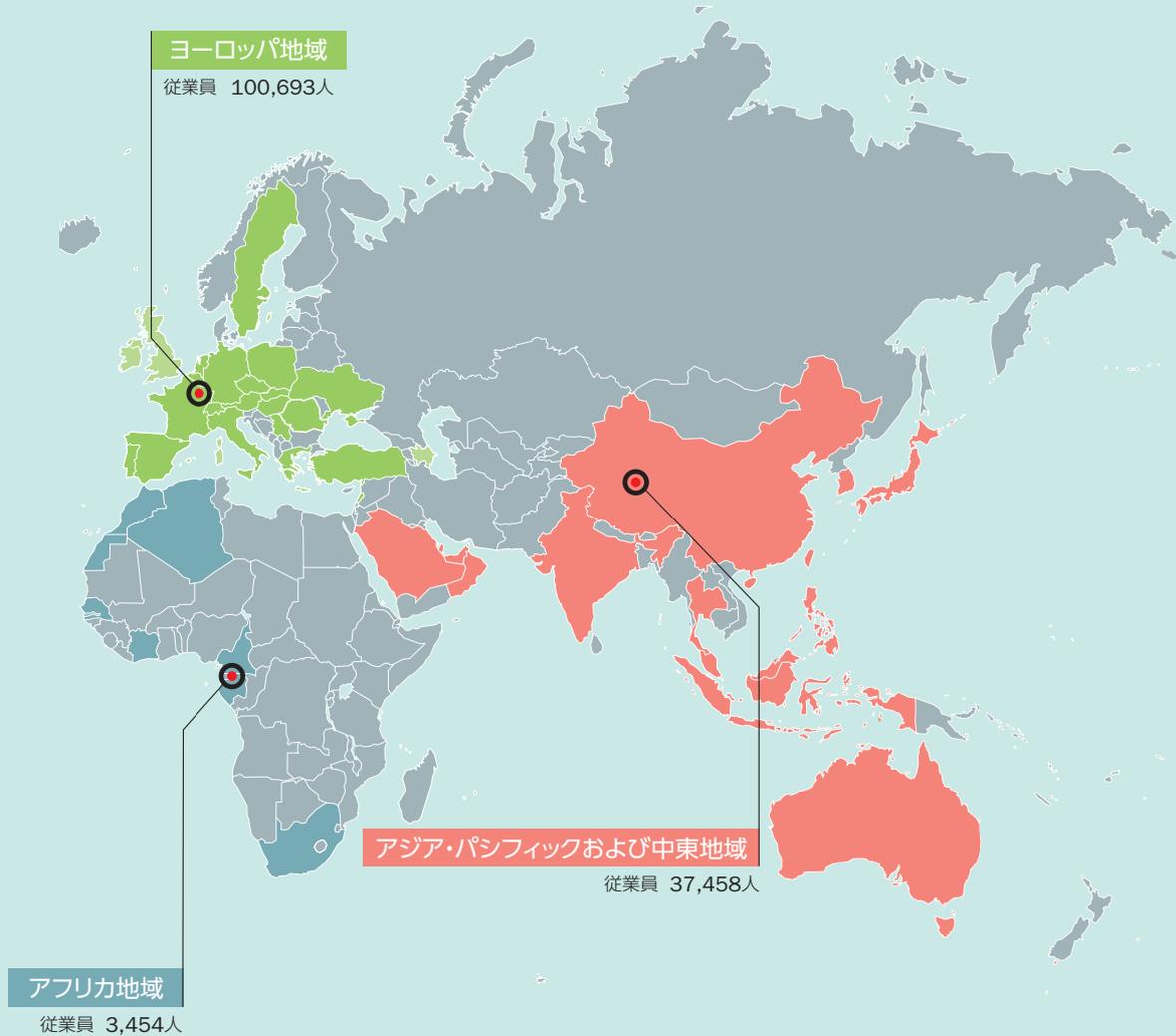
アクサ損害保険の現状



アクサダイレクト

redefining / standards

AXAは1817年にフランスで生まれ、世界57の国と地域、約1億200万人のお客さまから信頼をいただいている世界最大級の保険・資産運用グループです。



世界に 約 **1,200** 万人のお客さま

S&P 保険財務力格付け **A+**

世界に 約 **16** 万人の従業員

世界 **57** の国と地域で事業展開

# AXAは 4年連続世界NO.1の 保険ブランド\*



アメリカ地域  
従業員 18,267人

総売上 約 **9兆2,241** 億円  
(約901億ユーロ)

アンダーライニング・  
アーニングス  
(基本利益) 約 **4,350** 億円  
(約43億ユーロ)

運用資産総額 約 **127兆2,240** 億円  
(約1兆1,160億ユーロ)

純利益 約 **4,249** 億円  
(約42億ユーロ)

数値は2012年 AXAグループ実績

※ 換算レート

総売上、アンダーライニング・アーニングス、純利益：1ユーロ=¥102.3(2012年平均)

運用資産総額：1ユーロ=¥114.0(2012年12月末)

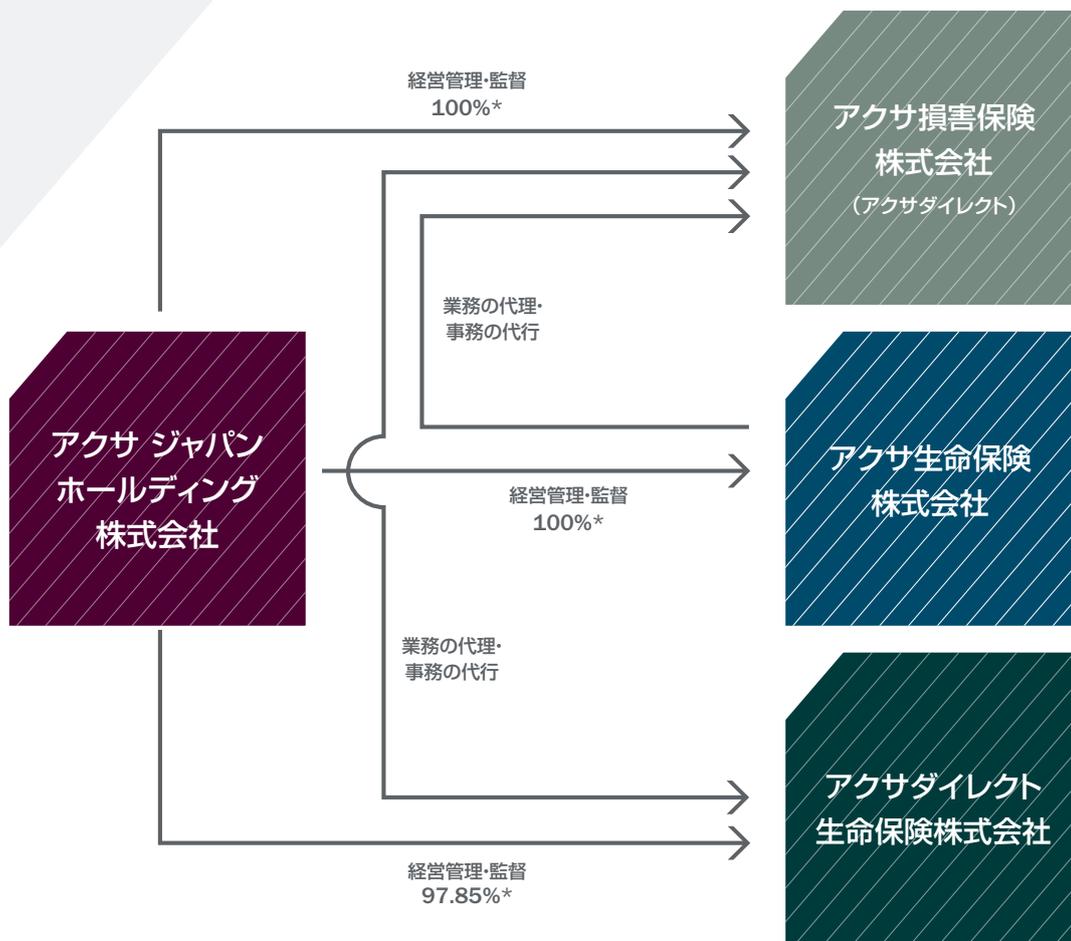
※ アンダーライニング・アーニングス(基本利益)とは、アジャステッド・アーニングス(調整後利益=非恒常的取引による影響額とグループ全体の営業権償却額を除いた純利益のグループ持分)から株主に帰属するネット・キャピタルゲインおよび2001年9月11日の米国同時多発テロによる影響を除いたものです。

※ 標記の格付けはアクサ損害保険の格付けではありません。2013年6月1日時点のAXAグループの主要な子会社に対する格付機関の評価であり、保険金支払等について保証を行うものではありません。また、将来的には変化する可能性があります。なお、上記の格付機関(スタンダード&プアーズ・レーティング・サービス)は、日本において金融商品取引法第66条の27に基づく登録を行った信用格付業者ではありません。

\* インターブランド社「BEST GLOBAL BRANDS」より

# AXAグループの日本における事業展開

AXAグループは日本において、保険、資産運用、アシスタンスなど、  
 フィナンシャル・プロテクションに関するさまざまな分野で事業を展開しています。  
 保険分野を担当する4社を中心に、AXAメンバーカンパニーとも密接に連携し、  
 お客様の一生涯をサポートする商品・サービスをご提供しています。



\* アクサ ジャパン ホールディング株式会社が所有する議決権の割合

↑ 連携

## その他のAXAメンバーカンパニー

### 資産運用サービス

- アクサ・インベストメント・マネージャーズ株式会社
- アライアンス・バーンスタイン株式会社

### 不動産投資・資産管理サービス

- アクサ・リアル・エステート・インベストメント・マネージャーズ・ジャパン株式会社

### アシスタンスサービス

- アクサ・アシスタンス・ジャパン株式会社

## 損害保険業

### ■損害保険業免許に基づく保険の引受け

保険業法第3条第5項に係る保険の引受けを行っています。

### ■資産の運用

保険料として収受した金銭等の資産の運用として、主に有価証券投資等を行っています。

### ■他の保険会社の保険業に係る業務の代理または業務の代行

保険業法第98条第1項第1号に基づき、他の保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行を行っています（アクサダイレクト生命保険株式会社の保険業に係る業務の代理及び事務の代行等）。

## 生命保険業

### ■生命保険業免許に基づく保険の引受け

保険業法第3条第4項に係る保険の引受けを行っています。

### ■資産の運用

保険料として収受した金銭等の資産の運用として、主に貸付、有価証券投資、不動産投資等を行っています。

- ・ 貸付業務                      資産運用の一環として、企業・個人向けの貸付やコールローンを行っています。
- ・ 有価証券投資業務          資産運用の一環として、有価証券（外国証券を含む）投資、有価証券の貸付を行っています。
- ・ 不動産投資業務              資産運用の一環として、事業用ビル等の不動産投資を行っています。

## 付随業務

### ■国債等の引受け

保険業法第98条第1項第3号に係る国債などの引受けを行っています。

### ■他の保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行

保険業法第98条第1項第1号に基づき、他の保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行を行っています（アクサ損害保険株式会社の保険業に係る業務の代理及び事務の代行等）。

## 生命保険業

### ■生命保険業免許に基づく保険の引受け

保険業法第3条第4項に係る保険の引受けを行っています。

### ■資産の運用

保険料として収受した金銭等の資産の運用として、主に有価証券投資等を行っています。

### ■他の保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行

保険業法第98条第1項第1号に基づき、他の保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行を行っています（アクサ損害保険株式会社の保険業に係る業務の代理及び事務の代行等）。

<b>AXAグループの日本における事業展開</b>	<b>02</b>
<b>ごあいさつ</b>	<b>05</b>
<b>経営戦略 Ambition AXA</b>	<b>06</b>
<b>CR活動</b>	<b>08</b>
<b>I アクサ損害保険の現況</b>	<b>10</b>
1 経営指標	10
2 平成24年度(2012年度)における事業概況	11
3 内部統制システム構築の基本方針	13
4 コンプライアンス(法令遵守)の体制	13
5 リスク管理の基本方針	14
6 勧誘方針	15
7 お客さまに関する個人情報の取扱いについて (プライバシーポリシー)	16
8 利益相反管理体制	18
9 保険金等支払管理態勢	18
10 反社会的勢力に対する基本方針	19
11 監査・検査体制	19
12 取扱商品	20
13 お客さまサービス	24
14 保険のしくみ	27
<b>II 業績データ 当社の主要業務に関する事項</b>	<b>34</b>
<b>III 業績データ 財産の状況</b>	<b>47</b>
<b>IV 会社概要</b>	<b>56</b>

お客さま、当社関係の皆さまには日頃からご愛顧いただき心より御礼申し上げます。

本ディスクロージャーをお届けするにあたり、ご挨拶をさせていただきます。

2012年度(2012年4月～2013年3月)の前半においては、欧州の債務危機、円高の長期化、原油高などの影響を受け、我が国経済環境も不調に推移しましたが、2012年の後半より、日銀の金融政策、政府の財政政策、成長戦略を好感した先行きへの楽観や円安、欧州の財政不安の緩和などにより、比較的好調に推移しております。当社の主力商品である自動車保険においては、多くの広告投資もしくは価格の切り下げを武器にする新規参入企業との競争が一層激化しております。また、損害率は各社厳しい状況にあり、前年度の事故の有無をより反映する新等級制度の導入なども進みました。そして、人口減や若年層の車離れにより、自動車保険のマーケット全体の規模が頭打ちとなっているのが昨今の趨勢です。

このような環境の中においても当社の元受正味保険料は、自動車保険の新契約件数の増加等により、前年同期比7.9%増の39,529百万円となり、堅調な成長を実現し、自動車保険保有契約件数は2013年3月末において約87万件に上っております。

また、正味損害率は前年同期比1.2ポイント低下し67.6%、正味事業費率は20.7%と適切に管理を行った結果、経常利益は1,847百万円となり、これに法人税等調整額、特別利益等を加えた純利益は3,181百万円となりました。

このように、当社は利益ある成長を続けておりますが、今後もより一層お客さま、従業員、株主、パートナー企業など当社ステークホルダーの皆さんから「選ばれる企業」を目指し日々の努力を行い、研鑽を積み重ねていく所存です。

昨年度の経営のトピックとしましては、2012年5月に仙台損害サービス拠点を設置し、2013年3月に旭川にコンタクトセンターを開設したこと、2012年11月にダイレクト販売を主とする損害保険会社としては初めて「地震・噴火・津波危険『車両全損時一時金』特約」を販売し、東日本大震災以来高まった震災リスクに対するニーズに応えたこと、2013年4月始期を対象にペット保険の保険料設定をより魅力あるように変更を行ったことなどが挙げられます。また、当社の属するAXAグループがインターブランド社によるブランドランキングで保険ブランドとして4年連続世界ナンバーワンを獲得したことも大きなトピックでありました。

2013年度におきましても、コンプライアンスや顧客保護など経営の安定を主眼としつつ、「ダイレクト」型損保ビジネスを推進する起業家精神のもと、販売方法、商品・サービス、保険料設定等においてさらなる革新を続けていく所存です。従来通り、グローバルに展開する世界有数の保険・金融グループである「AXAグループ」のメンバー企業として、グループが掲げるバリューやヴィジョンを共有し、各国におけるベスト・プラクティスやナレッジを活用し、独自性のある価値の提供を続けてまいりたいと考えます。

お客さま、ご契約者さま、関係者の皆さまには、重ねて御礼を申し上げますと共に、今後とも社員一同弛まぬ努力を続けてまいりますので、尚一層のお引き立てとご愛顧の程、賜ることができましたら幸甚に存じます。



代表取締役社長 CEO  
藤井 靖之

藤井 靖之