

CEOメッセージ

ジャン＝ルイ・ローラン・ジョシ

アクサ ジャパン ホールディング株式会社
取締役 代表執行役社長 兼 CEO



“アクサ ジャパン ホールディング
傘下の3社は、「ひとつのチーム」と
してステークホルダーの皆さまとの
信頼関係を築き、「選ばれる企業」
となることを目指してまいります



2012年度は、アクサ ジャパン ホールディングにとって変革への道のりを歩んだ年となりました。傘下のアクサ生命、アクサ損害保険、アクサダイレクト生命の子会社3社は、多様なビジネスネットワークの強化を図ることによって、変化するお客さまのニーズにより良くお応えするための取り組みを進めてきました。

アクサ生命は、マルチチャネル販売体制を戦略的に強化し、医療保障分野への取り組みを加速しました。その結果、保険市場全体の第三分野における新契約年換算保険料がマイナス成長となる中、同分野において前年度比21.5%増となり、お客さま数は2011年度から39,700人の大幅な増加となるなど、好調な業績となりました。収益面では、基礎利益が新契約の増加によるコスト増加の影響を受けながらも前年度比で0.8%増加したほか、有価証券売却益の増加などにより純利益

は107.9%増加しました。さらに、不安定な経済環境にもかかわらず、厳格なリスク管理と資産運用によって、ソルベンシー・マージン比率が599.5%から674.1%に上昇するなど、強固な財務基盤を堅持しています。

アクサ損害保険は、主要ビジネスラインである自動車保険やバイク保険に注力するとともに、ペット保険というユニークな商品の販売を通じて、お客さま数は2011年度から80,000人増加し、2013年5月時点で880,000人以上に拡大しました。その結果、前年度比で元受正味保険料は7.9%増、保険引受利益は15%増、純利益は232%増と好調な業績となりました。

インターネット専門の生命保険会社であるアクサダイレクト生命(旧ネクスティア生命)は、成長を継続し、保有契約件数は

2013年5月に50,000件に到達しました。2012年度の保険料等収入は前年度比33.1%新契約件数は13,800件となりました。また、2013年5月にはアクサダイレクト生命へと社名変更を行ないました。これは、世界No1の保険ブランドである「AXAブランド」を最大限に活用し、日本において「アクサダイレクト」ブランドを社が使用することによる相乗効果を目的としています。また、この社名変更によって、アクサ損害保険もブランド認知度の向上の恩恵を享受することになります。

以上のような主要子会社の好調な業績により、昨今の不安定な経済環境下においても、アクサ ジャパン ホールディングの連結保険料等収入は、主に新契約件数および保有契約件数の増加によって、前年度比0.8%増の7,025億円と増加しました。また、連結当期純利益は、主にアクサ生命の有価証券の売却益の計上により、90%増の241億円と堅調に増加しました。その結果、2012年12月と2013年6月に、株主の皆さまに3年連続となる配当を実施することができました。

また好調な業績によって、日本の主要子会社のAXAグループへの貢献は非常に大きなものとなっています。アクサ損害保険の売上は、AXAグループのダイレクトビジネスの損害保険部門において最も大きな割合を占めており、また、アクサ生命とアクサダイレクト生命の新契約の年換算保険料は、AXAグループの生命保険部門(貯蓄性商品含む)で全体の9%を占め、3番目の貢献となりました。私たちは、世界最大級の保険・

資産運用グループであるAXAの業績に日本がこのように大きく貢献していることを誇りに思っております。

私は日本の保険市場には多くの成長機会が存在していると考えています。アクサ ジャパン ホールディングならびに子会社各社は、AXAグループのノウハウを活用し、時代の変化に即応した革新的な商品やサービスをお客さまやディストリビューターの皆さまにご提供することによって、日本市場におけるAXAのプレゼンスを高めていけると考えています。今後も私たちはお客さまに最善のサービスをご提供し、日本のお客さまへのコミットメントを果たしていきます。

そして、アクサ ジャパン ホールディングは、「ひとつのチーム」としてお客さまをお守りし、全社一丸となって、あらゆるステークホルダーの皆さまとの信頼関係を築き上げていくことによって、「選ばれる企業」となることを目指してまいります。