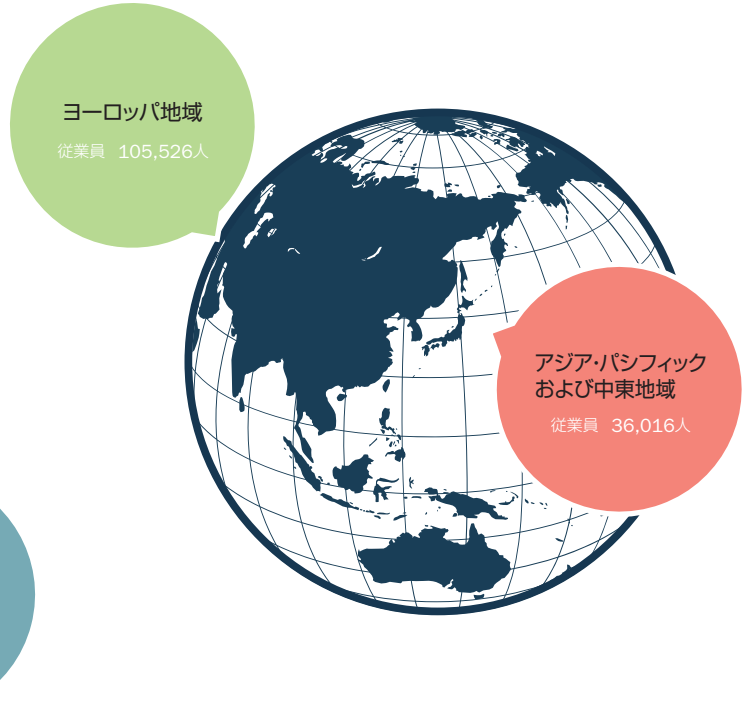


AXAは1817年にフランスで生まれ、世界57の国と地域、約1億100万人のお客さまから信頼をいただいている世界最大級の保険・資産運用グループです。

# AXAは 3年連続世界NO.1の 保険ブランド\*



世界に 約 **1億100** 万人のお客さま

総売上 約 **9兆7,300** 億円  
(約861億ユーロ)

世界に 約 **16** 万3,000人の従業員

運用資産総額 約 **107兆7,921** 億円  
(約1兆790億ユーロ)

S&P 保険財務力格付け **A+**

アンダーライニング・アーニングス (基本利益) 約 **4,408** 億円  
(約39億ユーロ)

世界 **57** の国と地域で  
事業展開

純利益 約 **4,886** 億円  
(約43億ユーロ)

数値は2011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=¥113.0(2011年平均)

運用資産総額：1ユーロ=¥99.9(2011年12月末)

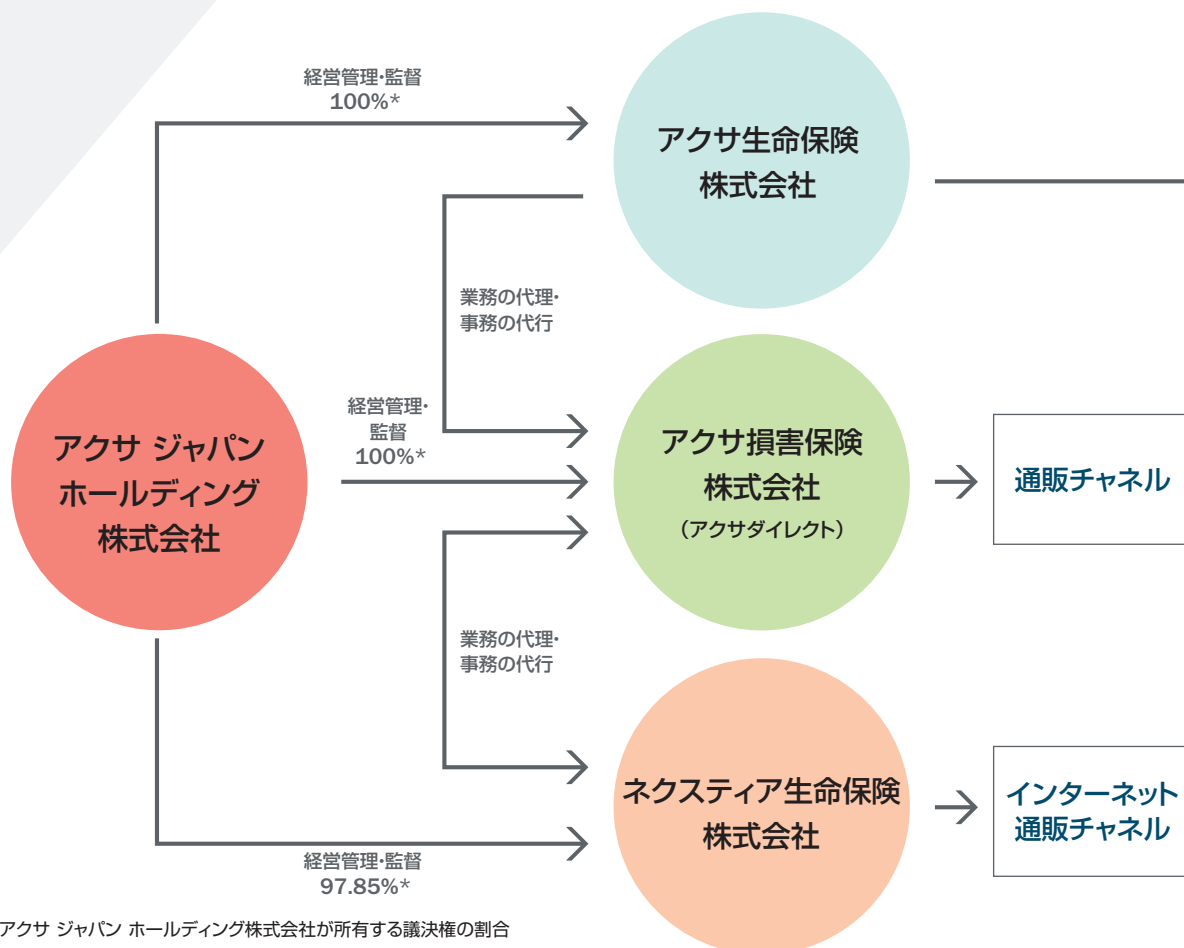
※ アンダーライニング・アーニングス(基本利益)とは、アジャステッド・アーニングス(調整後利益=非恒常的取引による影響額とグループ全体の営業権償却額を除いた純利益のグループ持分)から株主に帰属するネット・キャピタルゲインおよび2001年9月11日の米国同時多発テロによる影響を除いたものです。

※ 標記の格付けはアクサ ジャパン ホールディングの格付けではありません。2012年12月19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、  
 お客さま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。



↑ 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

## 幅広い販売チャネルで、お客さまに最適なソリューションをご提供します

アクサ ジャパン ホールディングは、お客さまの特性に応じた販売チャネルを通じ、商品・サービスをご提供しています。各チャネルには、専門の教育を受けた社員を配置し、お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えします。

### 専属営業社員による販売チャネル

#### アクサ CCI チャンネル

全国各地の商工会議所の共済制度や福祉制度の引受保険会社として、専門知識を持った専任の営業社員を通じて、経営者のリスク対策、事業承継対策、従業員の福利厚生プランのご提案などを行っています。

#### アクサ FA チャンネル

フィナンシャル・プランニングの知識を有する専門の担当者が、ライフプランのアドバイスを通じてニーズにあわせたソリューションを提供する、付加価値の高いコンサルティングサービスを行っています。

### 保険代理店を通じた販売チャネル

#### アクサ エージェント チャンネル

保険専門代理店、税理士、公認会計士、保険ショップなど、全国約2,700のプロフェッショナルな代理店を通じて、個人・法人のお客さまに対するリスクマネジメント、コンサルティングサービスのご提案を行っています。

### 企業・団体に向けた販売チャネル

#### アクサ コーポレート チャンネル

企業や官公庁、組合などの団体向けに福利厚生制度導入のサポートを行っています。約1,700の企業・団体の従業員、そのご家族、退職者の方々のニーズにあわせた最適なソリューションのご提案を行っています。

### 金融機関での窓口販売チャネル

#### アクサ金融法人 チャンネル

銀行や証券会社などの金融機関において、変額個人年金保険などの資産形成型商品の窓口販売を通じて、お客さまに最適なソリューションのご提供を行っています。

## 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

まず初めに、2011年3月11日に発生した東日本大震災によって被害に遭われたみなさまに、改めて哀悼の意を表するとともに、心よりお見舞いを申し上げます。

今回の大震災は、日本のみなさん、そしてアクサジャパンの社員にとっても、とても厳しく、また大変つらい経験となりました。私たちは困難な状況に置かれているお客さまにいち早く保険金をお支払いするため、ひとりひとりを訪問し、被災状況を確認させていただき、総額53億円の保険金をお支払いいたしました。復興には長い時間がかかることとは思いますが、アクサ生命は被災地域に対し、最善の支援を続けていく所存です。

またこの場をお借りして、この危機的な状況のもとにおいて、落ち着いて迅速に対応にあたってくれた社員に対しても感謝の意を表しておきたいと思えます。私はこの前例のない危機を極めて冷静かつ着実に乗り越えた、熱意と能力の高さに強く心を打たれました。彼らなくしては、お客さまにこれほど早く安心をお届けすることができなかったことはいまでもありません。

このような状況のもと、アクサ ジャパン グループでは、東日本大震災直後より各保険子会社において被災されたお客さまの状況確認を最優先事項として事業を進めてまいりま

した。また昨年に引き続き、全社一丸となって経営効率の向上や財務体質の改善、収益の拡大に継続して取り組んできました。

その結果、2011年度は連結保険料等収入が6,971億円となり、前年同期比5.4%増という堅実な成長を実現いたしました。また連結当期純利益は127億円(前年同期786億円)となりましたが、これは主に2010年度にアクサ生命が有価証券の売却益などを一時的に計上(661億円)したことによるものです。結果、本年度も2011年12月と2012年6月に株主の皆さまに配当を実現することができました。

主要子会社における2011年度の事業概況は次のとおりです。

アクサ生命は、解約・失効率の改善や新契約年換算保険料の増加などにより、保険料等収入が前年同期比5.3%増の6,677億円となりました。また新契約年換算保険料は20.9%増の866億円で、これは主に変額個人年金保険や、「治療保障のがん保険」、また「アクサのメディカルアシスタンスサービス」が好評であったことによるものです。一般事業会社の営業利益にあたる基礎利益は、資産運用収益の増加により前年同期比51.1%増の656億円となりました。当期純利益は、前年同期比83.2%減の153億円となりまし



たが、これは前年同期に有価証券による売却益などにより653億円の利益を一時的に計上したことによるものです。両期における一時的な要因を除いた場合の純利益は、11億円の増益となっています。実質純資産についても財務の健全性を確保するために着実に増加させており、お客さまにご安心いただける十分な水準を維持しております。保険金の支払余力を示すソルベンシー・マージン比率は、より厳格化された計算基準においても599.5%と、高い水準を維持しております。

ネクステア生命の保険料等収入は前年度比54.4%増の14億円となりました。個人保険の新契約件数は23.6%増加し、2012年3月末現在の保有契約件数は40,425件、保有契約高は3,326億円となりました。

アクサ損害保険は自動車保険の販売が2011年度も引き続き好調を維持し、元受正味保険料は7.5%増の366億円となりました。また、2012年2月には、『アクサダイレクト総合自動車保険』の保有契約件数が80万件を突破いたしました。

日本は米国に次ぐ世界第2の保険市場であるうえに、数多くの成長の機会が存在しています。また、日本は財政赤字の問題に直面しており、これらの分野において民間保険会社に期待される役割がますます大きくなってきています。

日本では高齢化と人口減少が進みつつありますが、AXAグループのノウハウを活用し、時代の変化に応じたイノベティブなソリューションをご提供することで、アクサ ジャパングループは日本の保険会社に求められる役割を担う機会を十分に得ることができると確信しております。

アクサ ジャパン ホールディングならびに子会社各社は、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係を築き、日本において「選ばれる企業」となるため、社員一同、引き続き一丸となって努力してまいります。

今後とも変わらぬご支援とご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

2012年7月

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  
ジャン＝ルイ・ローラン・ジョシ