

# 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

2013年度は、アクサ ジャパン ホールディング傘下のアクサ生命、アクサ損害保険、アクサダイレクト生命の子会社3社は、それぞれの保険事業を強化し、各社の専門性やノウハウの相互共有を行うことによって、前年度から続く変革の勢いを持続することができました。

アクサ生命は、選択的に注力してきた医療保障分野での成長、堅調な収益、そして強固で弾力性に富んだバランスシートを実現するなど好調な業績を達成しました。医療保障分野での新契約年換算保険料は12%、また保険料収入は2%増加しています。収益指標では、主に資産運用収益が伸びたことにより、基礎利益が29%、純利益が45%増加しました。この業績は、アクサ生命が変化のお客さまのニーズにより良くお応えした結果であり、事業基盤が強化されたことを示すものです。また、財務基盤もソルベンシー・マージン比率が674%から713%に増加するなど強化されました。

アクサ損害保険は、2013年度も引き続き、主要なビジネスラインである自動車保険とバイク保険に重点的に取り組みました。その結果、2014年5月時点で契約件数が前年から7万件増加し、95万件に到達しました。また、アクサ損害保険が2011年度からご提供しているユニークなペット保険もお客さま数の増加に貢献しています。これらの業績に支えられ、前年度比で元受正味保険料は7%増加、保険引受利益は22%増加、経常利益は26%増加となるなどすばらしい業績となりました。

アクサダイレクト生命は、保有契約年換算保険料が7%、保険料収入が15%増加しました。2013年11月に販売開始した低解約返戻金型終身保険「カチッと終身保険」は、お客さまから好評をいただいています。また、2014年5月には、アクサ生命のノウハウを活用した医療保障分野の付帯サービス「メディカルコールサポート24」を開始しました。アクサダイレクト生命はこのサービスを通じて「メディカルコンサルテーション」および「24時間電話健康相談サービス」をご提供して、お客さまの健康を包括的にサポートし安心をお届けします。

このような主要子会社の好調な業績によって、アクサ ジャパン ホールディングの業績は引き続き順調に推移

しました。2013年度の連結ベースの保険料等収入は、5,862億円に達しました。また連結純利益は、主にアクサ生命における資産運用収益の増加により、26%増の305億円となりました。その結果、2013年6月と12月に、4年連続となる株主配当を実施することができました。

また、日本の生損保事業の好調な業績は、AXAグループ全体への貢献度が高く、グループ内で重要な地位を占めています。日本の生命保険事業は、引き続きAXAグループ全体の新たな契約価値の約25%を占め、グループ内で最も高い数値となっています。同様に、グループの生命保険事業におけるアンダーライティング・アーニングスは16%、新契約年換算保険料は9%を占めています。加えて、アクサ損害保険は、損害保険部門のダイレクトビジネスの売上において最も大きく貢献しているグループ企業の1社です。このように、日本がAXAグループにとって重要な国であることは、言うまでもありません。

一般的に、日本の保険市場は飽和状態にあるといわれていますが、私は3社がソリューションをより一層強化し、お客さまにより良い体験価値をご提供することによって、ビジネスをさらに拡大させる機会があると確信しています。私たちは、世界最大級の保険・資産運用グループの一員であり、56カ国で保険業を営む仲間と学び合うことができます。そして私は、16万人におよぶ世界各国のAXAグループの社員のさまざまな知見と多様なノウハウを活かすとともに、日本に対するグループからの投資とコミットメントを継続することによって、お客さまを包括的に守り、さらなる成長を続けることができると確信しています。

最後になりましたが、アクサ ジャパン ホールディングの各子会社はひとつのチームとしてより効率的かつ合理的な組織を構築し、各社の経営資源を最大限に活用して、お客さまをお守りするために連携を続けていきます。それによって、AXAにおけるチーム日本は丸一となり、「選ばれる企業」となるという目標に向かって着実に歩み続けてまいります。