Aflac
Incorporated

AFLAC PROMISE
AD METER 31999
DUCK AIR MAIL

「私たちの約束」をお届けするために
DELIVERING OUR PROMISE

2012年 年次報告書

PRIORITY

アフラックについて：

アフラックの任意加入保険は、病気や事故のために経済的困難に陥った時、収入や資産の損失からご加入者をお守りするため、直接現金で給付をいたします。アフラックは、米国の職域市場においては任意加入保険の販売No.1、日本においては個人保険の保有契約件数No.1の会社で、両国で5,000万人以上の方々に経済的な保障を提供しています。

目次

アフラック・ウエイ：私たちの約束	2
経営者からのメッセージ	4
会長兼最高経営責任者へのインタビュー	6
財務業績ハイライト	8
アフラック日本社	10
アフラック米国社	18
財務諸表からの抜粋	24
連結損益計算書	26
連結貸借対照表	27
事業セグメント情報	28
アフラック・グループ	29
アフラック・インコーポレーテッドの資産運用の概況	30
投資家情報	36
取締役及び経営陣一覧	38
用語の解説	40

アフラックの約束をご契約者にお届けするということ

ミシェル・ゲールズさんは、テキサス州フォートワース市にお住まいのご契約者です。彼女は、アフラックが必要とされる時に、どのようにご契約者のお役に立つかをよく知っています。写真左のミシェルさんは、2007年からアフラックの保険に加入しています。そして、娘さんの**ジャトリアさん**が、バスケットボールの試合中に、前十字靭帯と関節半月の断裂でけがをした時、受給者になりました。ミシェルさんが、仕事を休んで娘さんの世話をしたり、回復に向けた理学療法などで出費を負担する必要があった時、アフラックはまさにそこにいて、お手伝いをすることができました。ミシェルさんはこう言っています。「私は、お会いする人全員にアフラックをお奨めしています。スポーツをする子どもさんのいる人には特に、です。もし私がアフラックの保険に入っていなかったら、何をすればよいのか分からなかったでしょう。私の勤めている会社が、私たちのためにアフラックの保険を準備してくれていて、本当に感謝しています。」

アフラック・ウエイ: 私たちの約束

保険会社としての当社の商品には形がありません。しかし、私たちは、当社のご契約者及び被保険者の方々が、私たちを最も必要としている時に、公正かつ迅速に保険金・給付金をお支払いするという約束を販売しています。この約束をお守りすることには、お客様が前向きに生活を送れるよう、私たちがアフラック・ブランドに忠実に日々努力することが含まれます。私たちはこのことを、「アフラック・ウエイ」と呼んでいます。そして、それが私たちのお引き受けしている仕事の礎石となっています。

当社の目標は、この約束を守りつつ、日米両国で任意加入保険商品分野で最高の価値をお客様に提供することです。

私たちの約束の守りかた

保険料収入
保険料収入は当社保険事業のキャッシュ・フローの源泉です。当社は保険料を、保険料収入の大半を占める既契約の更新と、新契約から計上しています。これらの保険料により、私たちはご契約者に対する約束を果たすためのサービス（公正で迅速な保険金・給付金のお支払い、将来のお支払いに対する準備金の積み立て、お客様サービスの向上と商品開発）を提供することができるのです。

投資収益
当社の投資ポートフォリオは、ご契約者が最も必要とする時に、保険金・給付金を現金でお支払いすることによってご契約者をお守りするという、保険会社の最も重要な約束の裏付けとなっています。当社は、長期運用を基本に、様々な業種や地域の資産に分散投資しています。継続率の高い保険業務からもたらされる高い水準のキャッシュ・フローは、その方針の継続を可能にしています。これらの投資によって、当社はより大きな収益を確保することができ、ご契約者により安価な保険料やより良い保障内容などの価値を提供することが可能になります。歴史的に見ると、当社の資産戦略は、主として、当社の商品ニーズや負債の性格に基づいてきました。デュレーションと通貨の両面で、保険債務と運用資産をマッチングさせることが投資ポートフォリオの運営に関する基本的な考え方です。同時に当社はバランス・シートの強化、安定化について、継続的に取り組んでいます。

保険会社はリスクを管理しているのであり、リスクを回避しているわけではありません。当社は、ご契約者や被保険者の方々にお仕えする者として、当社のポートフォリオ全体のリスクとリターンが適切なバランスの下にあることを確実なものにするため、投資に関するリスクを細心の注意をもって評価しています。当社の投資の目的は、主として当社の負債と必要自己資本によって変化します。それを念頭に置くと、当社の投資戦略は、資産の質、分散度、及び流動性に着目して、リスク調整後で最大のリターンを実現する、というものになっています。当社は、世界中の投資機会を継続的に評価しています。確定利付の投資が当社の戦略の大部分を占めていますが、資産の分散化と長期的な潜在リターンの観点から、複数の種類の資産に対する投資機会も追求しています。当社の確定利付の投資については、まず、債券の発行体が当社に対して、利払い、満期償還ともに、高い確実性で履行するものを保有したいと考えます。次に、保険金・給付金の支払い時期や通貨（円、ドル）との整合性を検討します。

私たちの約束「アフラック・ウエイ」を守り続けて

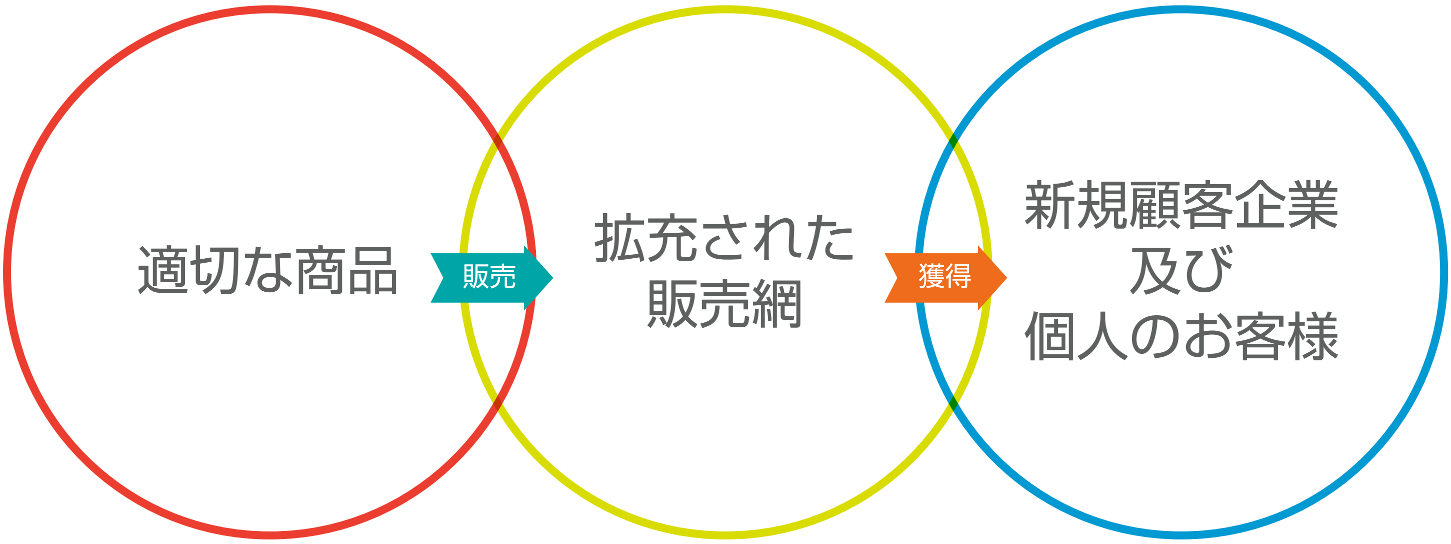
当社は、1955年の設立以来、保険に加入いただいている皆様への約束を胸に、日々お客様第一で事業を行ってきました。このことにより、当社は世界で5,000万人以上の人々の信頼を得ることができました。ご愛顧いただいている皆様には、最も必要とする時に公正かつ迅速に給付金をお支払いする「アフラック・ウエイ」を信頼いただいています。

AFLAC'S GOAL:

日米両国のお客様に、任意加入保険商品の分野で最高の価値を提供すること。それがわたしたちの目標です。

To provide customers with the best value in voluntary insurance products in Japan and the United States

アフラックの成長戦略



保障の内容

大きな出費に備える保険

将来の収入に備える保険

日々の生活を支援する保険

アプローチの場所

職場

自宅

店舗

ご加入いただいているお客様

日米で5,000万人のお客様
その数は増加中

経営者からのメッセージ

ダニエル P. エイモス
会長兼最高経営責任者

私たちの約束をお届けするために

私は、アフラックが日本と米国の5,000万人以上の方々に経済的な保障を提供するという立場にあることを光栄に思っています。私たちは、ご契約者の皆さまの保険をお引き受けしていますが、けがや病気になられた際には、即座に受給者になられます。様々な日々の生活費、医療費の自己負担金、その他の出費のお支払いをお手伝いするために、私たちはその時、必ずお客様のおそばにいます。

私たちは、お客様の保険契約を大きなチャンスと考えています。それは、私たちの約束を果たすためのチャンスです。しかしながら、個々の約束の裏には、何千というアフラックの社員、代理店の働きがあります。彼らは、水の上では何の苦もなく見えるアヒルが、水面下では絶えず足を動かしているのとよく似ています。

2012年は、アフラックがかつてない業績を収め、チャンスを広げた年でした。日米両国で新しい商品を発売し、販売チャネルの強化に集中的に取り組むと同時に、ブランド向上にも戦略的に取り組みました。一方、グローバルな資産運用についても大きな進展がありました。これらの努力の積み重ねが、2012年もまた、1株当たり事業利益目標*（当社が保険事業の業績を評価するために社内で用いている主要な財務指標）を達成し、あるいはこれを上回る年としたのです。

当社は、為替変動の影響を除いた希薄化後1株当たり事業利益が引き続き当社事業の成功度を示す最良の計数であり、これが長年、株主価値を動かして来たと確信しています。2012年は、時間の経過とともに、希薄化後1株当たり事業利益が当初の予想を上回り、為替変動の影響を除いて、最終的に、対前年比3%から6%増という成長目標の上方値を達成することができました。この業績は、良い時にも悪い時にも実績を残してきた成長戦略に2012年も集中的に取り組んだ結果です。

アフラックは、お客様の収入と財産の損失に対処する適切な商品を、拡充された販売網を通じて提供しています

2012年の当期純利益は、前年比48.0%増の29億ドルとなりました。2012年のこの大きな増益は、主として、運用資産の質の向上を図るために積極的な施策を取った2011年に比べて資産運用実現損が減少したためです。

強固な資本構成

過去数年にわたってお伝えしてきたことですが、高い自己資本比率の維持は、引き続き当社の最重要の経営課題です。当社の高い自己資本比率は、すべてのステークホルダー、特に、ご契約者、社債保有者、株主の皆様に対して、強固で柔軟な財務を維持するという、当社のコミットメントを表すものです。当社の資本力は、バランス・シートの質の高さを反映し、高い水準で安定した営業キャッシュ・フロー、特に日本社のキャッシュ・フローによって実現されています。剰余金の大きな増加、運用資産に関するリスクの改善、および円安の影響により、当社の自己資本比率は2012年著しく上昇しました。当社は、2012年末のRBC比率を400%から500%の間とする目標を立てていましたが、実際のRBC比率は630%と、目標を上回り、2011年末の493%から大幅に上昇しました。日本における自己資本比率は、基本的にはソルベンシー・マージン比率で判断されます。2012年12月31日時点のソルベンシー・マージン比率は669%と、当社が目標としていた500%から600%を上回り、2011年の547%から大幅に上昇しました。

私たちは、当社の高い自己資本比率を喜ばしく思いますが、引き続き、極限のシナリオの下で、厳格なストレス・テストを行って行きます。また、私たちは、格付会社が引き続き当社の営業基盤と財務内容の強さを認識していることを誇りに思っています。保険金･給付金の支払い能力を表す保険財務力格付けは、A.M.ベストがA+（スペリアー）、Moody'sがAa3、S&PがAA-となっています。

株主の利益のために資本を活用する方法としては、現金配当の増額と自社株の取得が最も魅力的な手段であるという長年にわたる確信は、今も変わることなく、引き続き機会を求めて行きたいと考えています。2012年には1億ドル相当の自社株（190万株）を取得しました。また、私たちは2012年が30年間連続して現金配当を増加させた年であったことを大変誇りに思っています。私たちの目標は、現金配当を、為替変動の影響を除いた1株当たり事業利益の成長率にほぼ近い形で増加させることですが、2012年はこの目標を超え、為替変動の影響を除いた1株当たり事業利益成長率が5.1%であったのに対し、現金配当は8.9%の増配となっています。

当社は、財務に関する目標の達成に傾注する一方で、ビジネスの強化にも注力しました。2012年、当社は日米合計で、40億ドル以上の新契約年換算保険料を獲得しました。収益合計は、資産運用実現損の減少とともに、保険料収入と投資収益（ネット）の堅調な推移を反映し、対前年比14.4%増の254億ドルとなりました。

資産運用は私たちの約束をより確かなものにします

当社は、保険事業のニーズを十分に考慮したトップクラスの資産運用組織を持つことを目指しています。効果的な資産負債管理（ALM）と自己資本管理を通じて、一方では、投資収益を勘案しながら、当社はこの投資組織を構築しています。保険会社がご契約者と交わしている最も大切な約束は、ご契約者の皆様が最も必要とする時に保険金・給付金を迅速にお支払いすることによって、ご契約者をお守りすることだと私は確信しています。そして、その約束をより確かなものにするのは、当社の運用ポートフォリオであることに疑いはありません。私たちは引き続き、運用資産を継続的に見直すことにより、それらの投資が、ご契約者と全てのステークホルダーの利益を最善の形で確実に反映するよう、努めてまいります。

*アフラックは事業利益を、有価証券取引、減損、デリバティブならびにヘッジ活動から発生した資産運用実現損益及び非経常的損益を除外した、当社事業から得られる利益と定義しています。

私たちは、ご契約者が必要とする時にそばにいる、という約束を販売しているのです。この約束のことを、私たちは決して軽んじません。

私たちが投資機会の評価を行う時、常に課題となるのは、大きなキャッシュ・フローを低金利環境下でどのように運用するか、ということです。たとえば2012年は、日本社だけでも、毎営業日平均7,700万ドルを運用しました。これまで、当社は非常に強力なキャッシュ・フローを生み出してきましたが、2012年のキャッシュ・フローは、日本社のハイブリッド（複合）型終身保険商品「WAYS」の販売が非常に好調だったため、一層大きなものとなりました。当社は長期の運用を基本としていますが、継続率の高い保険業務からもたらされる高い水準のキャッシュ・フローは、その方針の継続を可能にしています。世界、特に欧州は、動きが激しく不安定なマクロの経済環境に置かれているのは明らかです。こうした環境に効果的に対応するために、当社はグローバルな資産運用の抜本的な変革に取り組みました。同時にここ数年、金融機関及び欧州向けのエクスポージャーを減少させることで環境変化に対応してきました。こうした取り組みに加えて、2012年後半からは、日本社の運用ポートフォリオに対し、米国企業の社債を対象とした投資プログラムを導入しましたが、このプログラムは、保有資産に関するリスクの分散と流動性の向上をもたらすとともに、日本社のニュー・マネーの運用利回り改善のための有効な手段となっています。2012年におけるこのプログラムの成功に基づき、2013年もこのプログラムを継続実施する予定です。

2012年、当社は資産運用機能を強化するという重要なコミットメントを行いました。資産運用チーム、運用プロセス、インフラの強化は、大きなキャッシュ・フローをより多様化した質の高いポートフォリオを通じて魅力的な利回りで運用するという目標の達成に向け、当社のポジションをより良くしているものと確信しています。

持続する成長と守るべきより多くの約束

私たちは過去の実績に誇りを持っていますが、同じくらいにアフラックの将来に対して期待しています。当社は、自らの強み、弱みを常に把握して、必要があればすぐに変革することに強くコミットしていますが、私は、アフラックの将来の成長にとって、日米両市場が大変優れた基盤であることを十二分に理解しています。

アフラックが販売しているのは、単に任意加入保険商品だけではありません。私たちは、ご契約者が必要とする時にそばにいる、という約束を販売しているのです。この約束のことを、私たちは決して軽んじません。何千万人というお客様が私たちを信頼してくださっています。お客様は、私たちが非常に優れたサービスを提供し、常にその義務を果たすように会社を経営することを期待しています。そして私たちは、お客様の期待にお応えするための機会が与えられていることを光栄に思っています。

設立から60年近くの年月を経て、当社は、私たちを信頼してくださる皆様への約束を日々思い起こし、その約束を果たせるように経営することを通じて、お客様第一を貫いて行く所存です。

私個人としましても、アフラックをご支持いただき、また、その強力な基盤の確立と維持にご支援いただいている株主の皆様に感謝いたします。

ダニエル P. エイモス
会長兼最高経営責任者

Q&A　会長兼最高経営責任者　ダン・エイモスへのインタビュー

Q 2012年の最大の課題は何でしたか。

A 最高経営責任者（CEO）としての2012年の最大の課題は、アフラックのグローバルな投資部門の強化を実現することでした。この仕事は、大変大がかりな変革であり、ニューヨーク事務所の開設、人材の登用、新たな為替ヘッジと組み合わせた外貨建の投資など、多岐にわたるものでした。まだ残っている仕事はありますが、現在のチームとともにあることを、私は嬉しく思っています。さらに、当社の投資チームが2012年に成し遂げた、バランス・シートのリスク改善と運用利回りの改善も喜ばしいものです。これらの達成により、当社のご契約者と株主の皆様のニーズにお応えするにあたり、当社がより良いポジションにつくことができたと考えています。

Q 今後数年間の最大の課題は何でしょうか。

A 保険業務から生み出され、非常に高い水準にある新たなキャッシュ・フローをどのように運用するか、また、妥当な利回りを確保するにはどうすればよいか、ということが引き続き経営の課題です。また、私たちは、増配と自己株式取得計画をバランスさせ、一方で強力な自己資本を維持することに継続的に努力して行きます。当社の目標は、ご契約者と株主の皆様を含むすべてのステークホルダーへの約束にお応えすることです。

Q 事業部門の成功をどのように予測されますか？

A 質問の趣旨に沿って、二つの保険事業部門と投資部門についてお答えしましょう。まず、日本社は、非常に好調だった昨年との困難な比較に直面しています。2013年については、当社の基幹商品である第三分野のがん及び医療保険の販売は増加すると予測する一方で、全体的な販売は大幅に減少すると予想しています。これは、主として過去3年間、保険料額が第三分野商品に比べて高い日本社のハイブリッド（複合）型終身保険商品「WAYS」の販売が金融機関において目覚ましかったことから、販売の比較が困難になるためです。また、すでに多くの金融機関のお客様の大部分に対する当社の商品、特に「WAYS」の販売は一巡しています。しかし、私は、当社のビジネスモデルは堅実で、収益率も安定しており、最も大切なことは、当社の保険事業の収益性が高いことを指摘したいと思います。米国について見ますと、当社の中核市場はある程度の停滞が継続しているものの、強力な販売チャネル、非常に強いブランド力、魅力的な商品を擁していることから、良いポジションにいると考えています。先ほど申し上げたように、投資部門については、大変良い仕事をしており、リスクとバランスをとりながらリターンを向上させています。

Q CEOとして最も大切な役割は何だとお考えでしょうか？

A CEOとしての私の最大の責務は、アフラックの財務力を高め、それを維持することです。これにより、ご契約者をお守りし、株主価値を高めることができるのです。かつては、当社の財務力というのは所与に見えたこともありますが、今日の世界では、環境はめまぐるしく変化します。投資ポートフォリオの分散化は、かつてないほど重要になっており、その点では著しい進展を見せたと考えています。当社は適材適所に人材を配しており、経営方針に基づいて高い自己資本水準を保っています。財務力の強化に注力する一方で、ビジネスの成長を追求しながらその財務力を維持していかなければなりません。

Q これまで、長期にわたる成長を成し遂げて来ましたが、今後も成長し続けるためには何をしますか？

A 2012年、当社は引き続き、財務の成長目標を達成しましたが、今後とも、中核となる基盤の強化に注力して行きます。どのような時にも、ビジネスのある面では少し強含みでも、別の面では弱含みということはあります。しかし、長期的な視点での事業経営において、これらの試練には景気循環がついて回ることを私たちは理解しています。ここ数年、当社はごく自然に「総合的なリターン企業」の色彩を強めました。今後、株主の皆様は、1株当たり事業利益の着実な成長の恩恵を受けるものと私は確信していますが、その恩

恵には、当社による自社株の取得と増配が貢献することになります。

Q アフラック・ダックの成功をどのように永続させますか？アフラックにとって、ブランドとは何を意味するのでしょうか？

A アフラック・ブランドを守ることは、私の最も大切な仕事の一つです。なぜなら、ブランドは私たちにとってのすべてであり、単なるコマーシャル以上のものだからです。当社のブランドは当社の人材と文化そのものです。私たちは誰か、と言えば、それはアフラック・ブランドなのです。宣伝の面では、生活者がコマーシャルを見ないで済むようなテクノロジーが存在する現在、企業が一から新たなビジネスを興して当社のように知名度のある新ブランドを展開しようとすることは、莫大な費用がかかる極めて困難な挑戦になると私は確信しています。

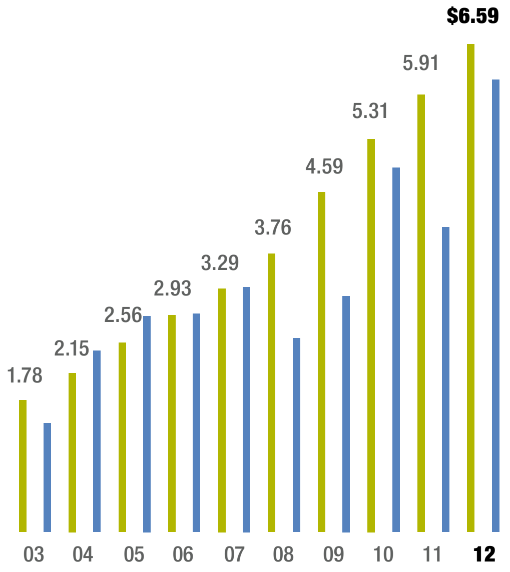
Q 米国医療改革法はアフラックにどのような影響を与えますか？

A 私たちの目の前にあるチャンスは膨大であり、当社ブランドの価値を過小評価することはできないと私は思います。医療改革法の施行により、企業も個人も、医療についての選択肢を一層的確に理解することができるようになります。その選択肢の一つとして、当社の商品が提供している、追加的な保障の階層に対する理解も進むものと思っています。更に私は、企業も生活者も、よく知っていて信頼しているブランドを欲しており、アフラックはまさにそうしたブランドなのだと確信しています。業界での競合相手が増える中で、低コストで経営できる当社の能力も、また成功への鍵と言えるでしょう。また、これらのチャンスとともに、明らかに試練も待ち受けています。米国の保険市場は、私がアフラックと関わり始めてから、かつてないスピードで変化しています。競合環境も変化しています。アフラックの商品は、これまでずっと魅力的な市場のセグメントとなってきましたが、他社もそのように見ています。そのような環境下、当社は注意深く敏捷に動かなければなりません。当社の最大の課題は、医療改革法と変化する市場に適応していくということです。また、これらの変化が当社の事業にどのように影響するかを意識し続ける必要があるでしょう。

Q 日本と米国におけるアフラックの競合状況をどのように見ていますか？

A 日本においては、1974年に日本に進出して以来、アフラックはがん保険販売No.1の保険会社であり続けています。そして、2002年に医療保険の主契約「EVER」を発売して以来、医療保険市場でのリーディング・カンパニーとなっています。ここ数年、競合は激化しましたが、一方ではそのことにより、市場が拡大し、潜在顧客を増加させたものと、私は考えています。2012年においても、日本社は、がん・医療保険の販売で首位を維持しました。この結果はその大きなストーリーを物語るものです。

米国においては、当社は職場で販売する任意補完保険市場におけるNo.1の会社であり、ボリュームについても他を圧倒しているものと思っています。他社がこの任意保険市場に参入していることについて、私は次のことを指摘しておきたいと思います。アフラックと米国のすべての競合他社は全く違います。職場で販売される任意保険はアフラックの全てと言ってもよいものです。一方、他社は、任意保険を周辺ビジネスの一つとして取り扱っています。私たちは、当社のこの原則と集中が、当社に市場をリードするポジションをもたらしたと確信しています。



希薄化後1株当たり利益

1株当たり純利益及び事業利益は、記録的な経営成績の恩恵を受けました。2012年、当社は、主要な財務目標である1株当たり事業利益の成長率の目標を、円高による1株当たり0.01ドルの恩恵を除いて23年連続で達成しました。事業利益は、経営陣のコントロールが及ばない、もしくはその性質上予測が不可能な項目を除外した、当社が保険事業の業績を評価するために社内で用いている財務指標です。アフラックは事業利益を、有価証券取引、減損、デリバティブならびにヘッジ活動から発生した資産運用実現損益及びその他の非経常的損益を除外した、当社事業から得られる利益と定義しています。

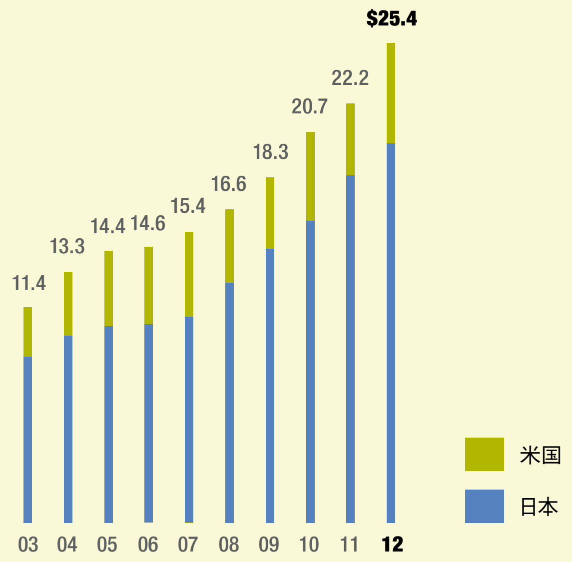
- 希薄化後1株当たり当期純利益
- 希薄化後1株当たり事業利益*

*為替変動の影響を除く

財務業績ハイライト

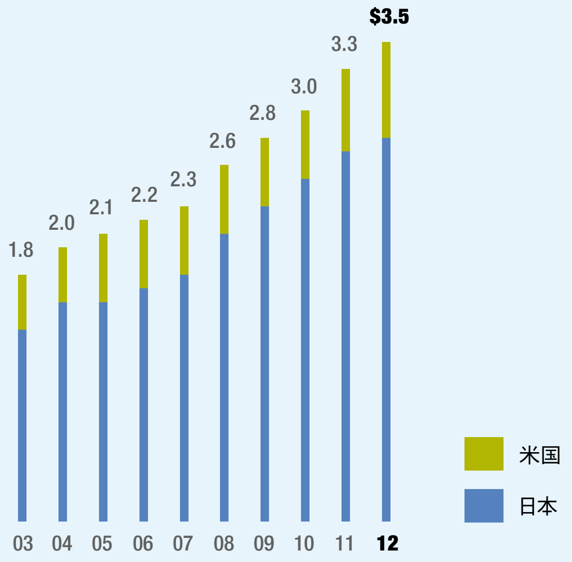
収益合計
（単位：十億ドル）

保険料収入の堅調な増加及び資産運用実現損の減少の恩恵を受け、2012年の収益合計は14.4%増加し、254億ドルとなりました。



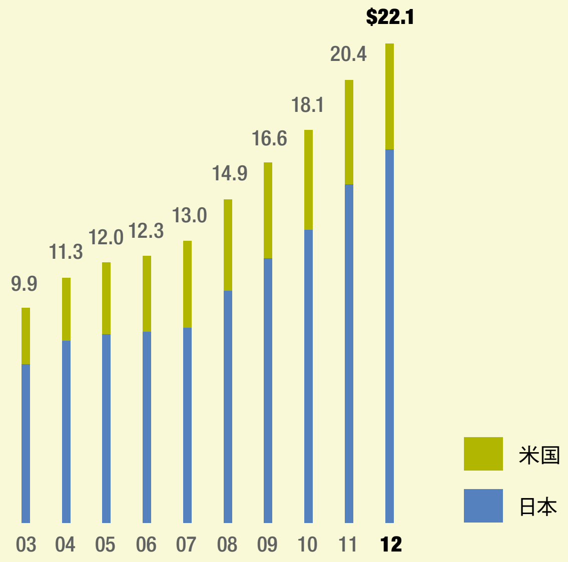
投資収益（ネット）
（単位：十億ドル）

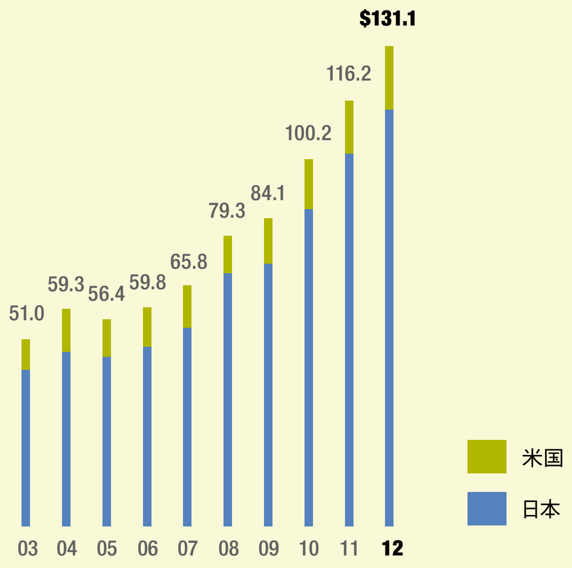
投資収益（ネット）は5.9%増加し、過去最高の35億ドルとなりました。



保険料収入
（単位：十億ドル）

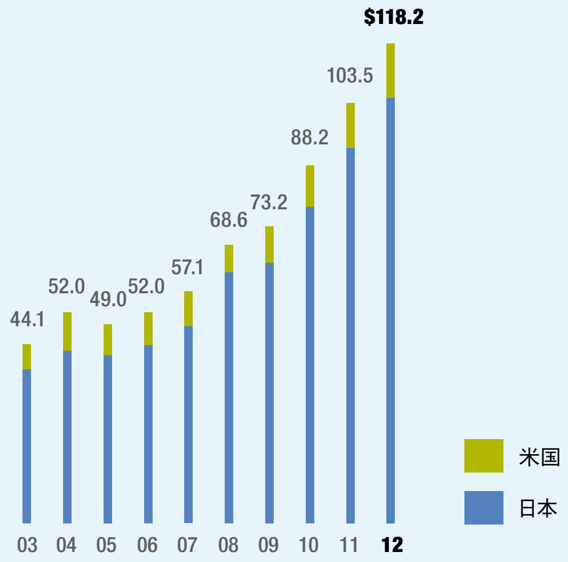
継続率の向上及び日本の金融機関による堅調な販売の恩恵を受け、2012年の保険料収入は8.8%増加しました。





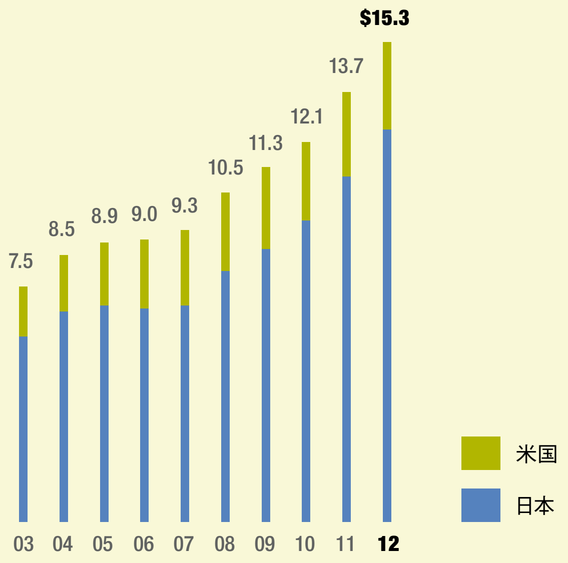
資産合計
（単位：十億ドル）

2012年の資産合計は、キャッシュ・フローの増加による恩恵を受け、1,311億ドルとなりました。



運用資産及び現金・預金合計
（単位：十億ドル）

2012年の運用資産及び現金・預金合計は、キャッシュ・フローの増加による恩恵を受け、14.3％増加して1,182億ドルとなりました。



保険金給付金等
（単位：十億ドル）

アフラックが2012年にお支払いした保険金給付金は153億ドルでした。

アフラック日本社

より多くのお客様に私たちの約束をお届けした一年

日本社にとって、2012年は、これまで以上に多くの人々に対して私たちの約束をお届けした一年になりました。私たちは、2012年に入った時、過去2年間、保険販売の記録を更新し、力強い成長を遂げた日本社が販売成長を達成することは困難であろうと考えていました。しかしながら、日本社の販売成長は30.8％増となり、財務業績も堅調でした。

販売チャネルで見ると、2012年の日本社の販売は、前年に引き続き、金融機関窓販の影響を非常に強く受けました。商品戦略の面では、お客様と販売チャネルの要求やニーズに対応するよう商品ポートフォリオに改良を加えました。また、日本社は、アフラック・ダックの人気を活用する能力に磨きをかけ、個別の商品に合わせたマーケティングを行うために、ユニークなキャラクターを創り出しました。更に日本社は、2012年も日本における医療及びがん保険の販売No.1の地位を維持しました。

2012 年日本社の財務業績（円ベース）

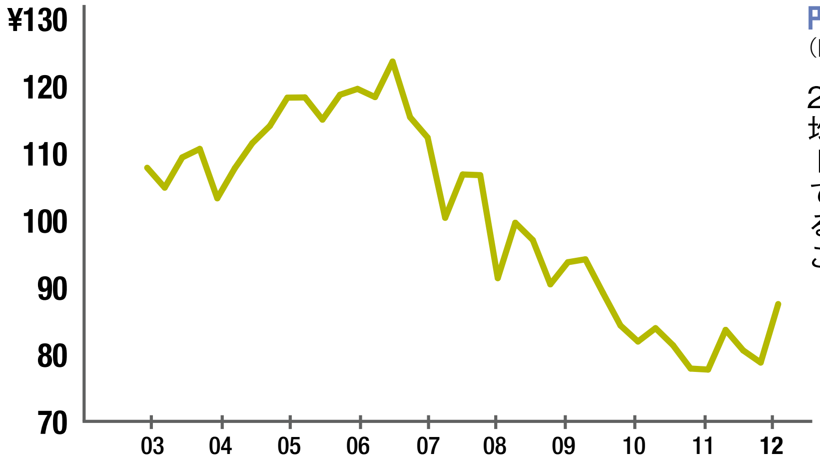
- 保険料収入は2011年の1兆2,500億円から9.9％増加し、1兆3,700億円となりました。
- 収益合計は2011年の1兆4,600億円から9.4％ 増加し、1兆6,000億円となりました。
- 税引前事業利益は2011年の3,053億円から2.0％ 増加し、3,115億円となりました。

為替変動の影響

日本社は保険料収納及び保険金給付金と事業費の支払いを円で決済し、かつ円建ての負債に対応するために主として円建ての資産を保有しています。また、ごく限られた一部の取引を除き、実際には円をドルに換金しないため、為替の変動はアフラックの実質的な経営状態に大きな影響を与えることはありません。しかし、財務報告の目的で、当社は日本社の損益計算書を平均円／ドル為替レートを用いて円からドルに換算しますので、為替変動はドル表示の財務業績に影響を与えます。日本社の業績をドルに換算する際、円／ドル為替レートが前年に比べ円高ドル安になると、ドルベースの成長率は円ベースよりも高くなります。逆に、円安ドル高になると、ドルベースの成長率は円ベースよりも低くなります。2012年の年間平均為替レートは1ドル＝79.81円でしたが、これは2011年の年間平均為替レートとほぼ変わらない水準でした。

2012年日本社の財務業績（ドルベース）

- 保険料収入は2011年の156億ドルから9.8％増加し、172億ドルとなりました。
- 収益合計は2011年の184億ドルから9.3％増加し、201億ドルとなりました。
- 税引前事業利益は2011年の38億ドルから2.0％増加し、39億ドルとなりました。

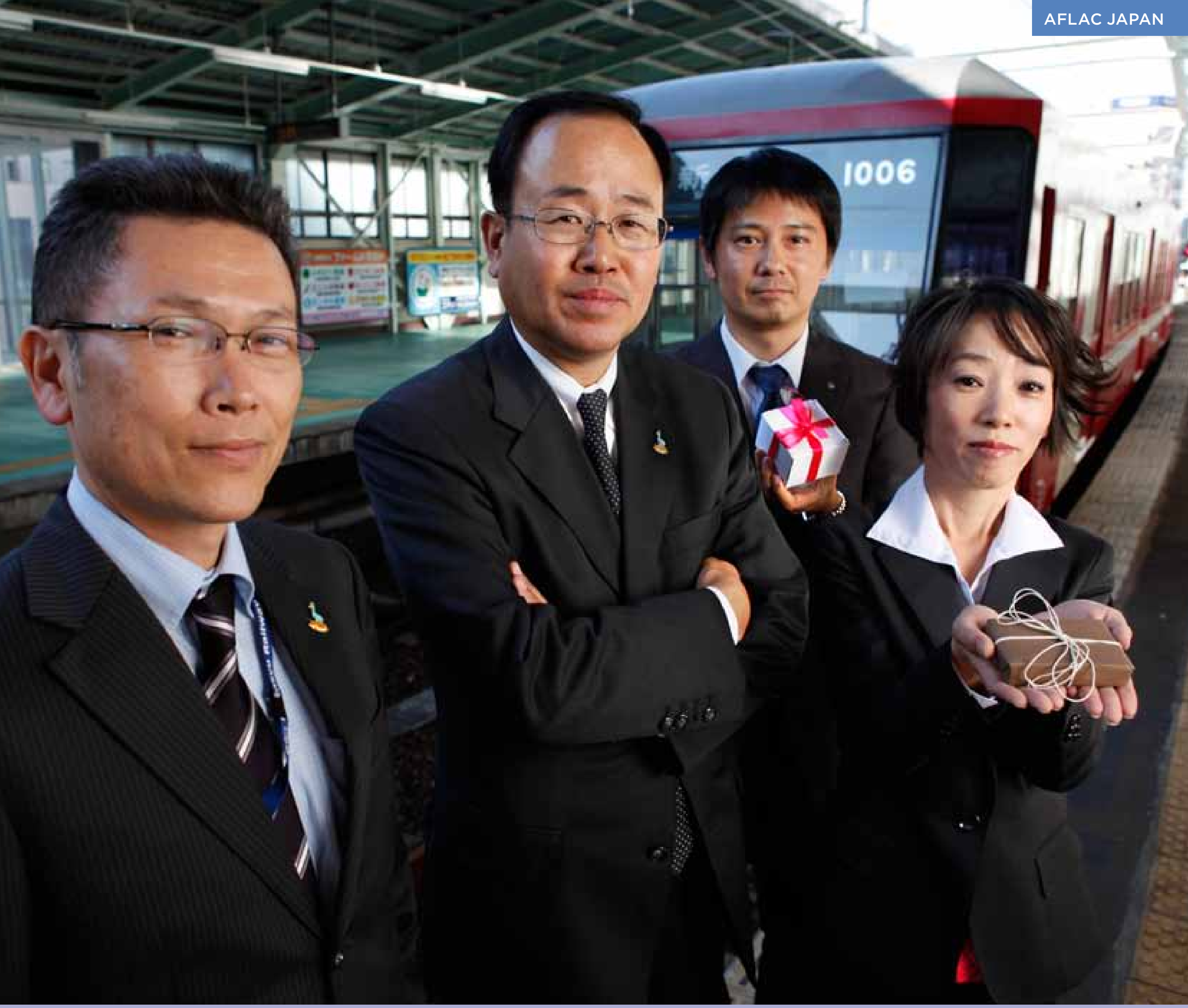


出典：ブルームバーグ©

円/ドル為替レートの推移

（四半期末の為替レート）

2012年は、2011年と比較して、平均円/ドル為替レートはほぼフラットでした。このことは、ドル建てで表示された日本社の成長に対する為替変動の影響はほぼなかったことを意味しています。



「遠州鉄道：愛の伝道師」

遠州鉄道株式会社は、鉄道会社として1943年に設立されました。以来、多角化を進め、保険事業のみならず、小売、旅行、自動車関連、ホテル、住宅など、幅広い事業を展開しています。遠州鉄道は、1975年8月、日本社の設立から1年後にアフラックの販売代理店となりました。当初は、アフラックの保険商品を遠州鉄道グループの社員に販売していましたが、その後、地域の皆様へと幅広く顧客基盤を拡大しています。遠州鉄道は、「愛の伝道師」と呼ばれる4人のチームを組んで、お客様への給付やその後のフォローに注力しています。このことを通じて、「愛の伝道師」は、アフラックの約束をお届けする、というスピリットを体現しています。その上に、お客様との長期のリレーションを構築してアフラック・ブランドへの信頼を確固としたものにして行くこと、また、満足されたお客様との個人的な体験を通じて新しいビジネスを生み出して行くことを基本的な考え方として、遠州鉄道は保険事業に取り組んでいます。

日本社の販売チャネル：アフラックの約束をお届けするチャネル

► **金融機関窓販飛躍、過去最高の業績を記録**

- 2012年の金融機関による販売は、2011年に比べて106.4%増加しました。
- 2012年末現在、日本の金融機関の90%以上にのぼる372の金融機関が日本社と提携しています。この市場には更なる成長の可能性が残っているものの、直近2年間の大きな販売成長の後、2013年の販売は、2012年比で著しく減少することが見込まれます。

► **既存販売チャネル**

- 日本社は2012年におよそ3,200店の新規代理店を開発しました。
- 2012年12月31日現在、日本社の代理店数は18,400店を超え、125,200人を超える保険募集人がこれらの代理店に所属しています。

「北陸銀行」
株式会社北陸銀行は、1877年に設立された金沢第十二国立銀行を起点とする、日本で有数の地方銀行です。北陸銀行の行員は、お客様との信頼関係を構築するために、お客様のご要望に真剣に耳を傾け、個々のお客様の状況に応じたコンサルティングサービスを心がけ、アフラックの保険商品を含む、適切な商品を提供できるよう、教育を受けています。北陸銀行の役職員は、靴底をすり減らしお客様を訪問する**「シュー・スピリット」運動**を展開し、お客様の心に寄り添い、共にお客様の課題を解決して行くことを実践しています。

写真は、左から**水野亜紀さん**、**中川美和子さん**、**相山恵理さん**の三人の行員の皆さんです。お客様に対して、親切で効率的なサービスを提供することで、アフラックの約束を届けています。

日本社の商品：私たちの約束の礎石

アフラックは、お客様にとって適切な商品を開発し、それを拡充された販売チャネルを通じてお届けすることで、新規の顧客企業と個人のお客様を獲得しています。この戦略に忠実に注力した結果、2012年もより多くの潜在的なお客様と接点を持つことができました。

当社の商品ラインの中核となるのは、これまでも、またこれからも、がん保険と医療保険です。近年、拡大する販売チャネルを通じて日本の生活者により多くの選択肢を提供すべく、日本社の商品ポートフォリオは、伝統的な医療関連商品の枠を超えて拡大しています。

日本社の商品

将来の収入に備える保険	大きな出費に備える保険	日々の生活を支援する保険
▸ 死亡保険 ・定期 ・終身 ・ハイブリット（複合）商品（「WAYS」） ▸ 定額年金 ▸ 学資保険	▸ がん保険 ▸ 介護保険 ▸ 死亡保険 ・ハイブリット（複合）商品（「WAYS」）	▸ 医療保険 (定額給付金) ▸ 死亡保険 ・ハイブリット（複合）商品（「WAYS」）

商品ニーズ：日本には国民皆保険制度があります。この制度は、国民に対して一定水準の保障を提供するものの、全ての費用を賄えるわけではありません。医療費の増大に伴い、お客様の医療費の自己負担割合はこの30年間、増加しています。当社が日本市場に参入した1974年当時、日本国民のほとんどは医療費を自己負担する必要はありませんでしたが、現在では医療費の30％を自己負担しなければなりません。この自己負担割合の大幅な上昇は、主として、少子高齢化や、医療費の増大を要因とするものです。また、医療費の増加は、公的医療保険ではカバーされない最先端の治療を受けた場合の高額な医療費負担によって増幅されています。

日本社の商品開発チームは、日本のお客様が直面している経済的な負担のことを常に考えています。彼らの調査は、将来の収入の変動や大きな出費に関するリスクからお客様をお守りし、同時に、販売チャネルに対しても訴求する、革新的で適切な商品開発のための有益な情報を日本社にもたらしています。

日々変化する経済情勢をお客様により良くご理解いただくために、北陸銀行は、既存のお客様を含む、地元で関心のある方々に対して、金融の専門家によるセミナーを頻繁に開催しています。写真は、有名なフィナンシャルプランナーである**沖倉功能氏**が日本の公的年金制度改革についてお客様向けに講演している模様です。

北陸銀行の経営陣は、変化の激しい経済情勢について行員が主体的に学ぶ教育を徹底し、行員がお客様の直面している課題を理解して、それに適したソリューションとなる商品を提案できるよう知識を身につけることが重要と考えています。右の写真は、ある土曜日に開催された自主的な研修会の休憩時間の様子です。

基幹商品：医療保険とがん保険

当社の商品ラインの中核となるのは、これまでも、またこれからも、がん保険と医療保険です。2012年、日本社は、日本におけるがん保険・医療保険の販売No.1の地位を維持しました。このような堅調な実績は、商品開発の革新者としてのアフラックの評価、信頼されたブランドの裏付けとなっています。

刻々変化する生活者のニーズにお応えするため、日本社は、こうした強固な基盤の上に、今後ともふたつの基幹商品の改良を続け、ブランド力、業務効率及び販売チャネルを活用して行きます。

医療保険：

日本社は、既存商品の保障内容の改良により、新しい市場セグメントに訴求する商品を開発する能力を向上させています。その好例が、ここ10年の間、成功裏に開発、拡大してきた一連の医療保険商品です。日本社は 、2002年の初頭に、単品の終身医療保険「EVER」を発売しました。「EVER」の発売後、日本社はすぐに日本における医療保険の販売No.1の会社となりました。以来、日本社はさまざまな市場セグメントに訴求し、市場への浸透度を高めるために 、「EVER」を多様化してきました。2009年には、手術給付金を充実させ、男女別の保険料率を適用した「新EVER」を発売しました。2012年1月には、従前より高度な先進医療保障をつけることにより「新EVER」を改良し、医療保険商品ラインをさらに強化しました。2012年7月には、2007年に発売した緩和型医療保険「やさしいEVER」の改良版を発売しました。人気商品「新EVER」に条件面で加入できないお客様が切実に必要としている保障を提供するこの商品によって、当社は更に多くのお客様との接点を持つことを可能にしています。

がん保険：

2007年9月、日本社は、2001年以来はじめてがん保険に大幅な改良を加え、「がん保険フォルテ」を発売しました。また、2010年6月には、女性に特有のがんを対象にした「特約コサージュ」を発売し、若年女性への訴求を進めました。そして、2011年3月、当社は主契約のがん保険「生きるためのがん保険Days」と、従来のがん保険をアップグレードするための、既加入者向け「Days プラス」を発売しました。「生きるためのがん保険Days」は、「がん保険フォルテ」の後継となる商品で、通院及び抗がん剤治療に対する保障が強化されています。

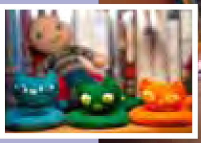
普通生命保険商品：

2007年12月、アフラックが従前から販売していた医療関連商品を含む保険の販売が金融機関に解禁されました。金融機関による販売の拡大にあわせて、日本社は、金融機関のニーズに応えた商品ラインの強化を行っていますが、その中には「WAYS」が含まれます。このユニークなハイブリッド（複合）型終身保険商品は、ご契約者があらかじめ決められた年齢に達した時点で、年金、医療または介護保障に切り替えることができます。「WAYS」は、2012年も、日本社の目ざましい販売成長の原動力となりました。「WAYS」を含む普通生命保険商品は、主として、金融機関窓販の成功を受け、2012年の販売全体の65％を占めました。金融機関窓販は、より多くのお客様との接点をもたらし、その多くの皆様は、当社の中核商品であるがん保険、医療保険という第三分野商品についても、ご愛顧をいただくことのできるお客様です。なお、多くの金融機関の大部分のお客様に対する販売は一巡したため、2013年における「WAYS」の販売額は、大きく減少するものと見込んでいます。

革新的で手頃な価格の商品を開発することのできる当社の能力は、将来的にも重要な役割を果たして行くものと当社は確信しています。当社は、医療に関する変化をより良く反映し、生活者のニーズの変化をさらに見極めて、商品の改良を続けてまいります。

「たま」

2012年7月、私たちは全国的に有名な**「たま」**を登用した**「もっとやさしいEVER」**の販売キャンペーンを展開しました。「たま」は、13歳のネコで、5年前、和歌山県紀の川市にある和歌山電鉄の駅に現れ、それ以来ずっと地元のスターです。彼女は、和歌山電鉄貴志駅の「駅長」に任命され、旅行者や写真愛好家の人気者です。「たま」は、日本でも人気のCNNのドキュメンタリーやアニマルプラネットなどを含む様々なテレビ番組でも取り上げられました。「たま」は、制服を着て改札口の上によく座っていて、まるで出改札の仕事をしているように見えます。当社は、「たま」の人気を活用して、販売機会を最大化するとともに、革新的なマーケティング手法を用い、当社商品ポートフォリオの販売キャンペーンを展開することにより、お客様との接点を最大限拡大し、その関係強化を推進して行きます。



「アフラックペアレンツハウス」
アフラックは、私たちが必要とされる時に、ご契約者をお守りするという約束をし、それを果たしています。これと同じように、私たちは、ご家族にとっては最もつらい出来事である、お子さんの病気という現実に直面している方々のお役に立てるよう、社会に対しても約束をし、それを果たすことが大切だと信じています。日本に3棟ある**アフラックペアレンツハウス**の一つである東京浅草橋の施設では、**小澤敦子さん**がハウスマネージャーとして活躍しています。小澤さんは、ペアレンツハウスを「もう一つのわが家」として、清潔で心地よく、安全にご家族に滞在いただけるよう協力している270名のボランティアの活動をとりまとめています。小澤さんは、こう話しています。「子どもが病気になった時、家族の日々の幸せが壊されることはよくあります。私の約束は、アフラックペアレンツハウスの中では、ご家族が普段の生活を取り戻し、それを保って行けるよう、あらゆることをすることです。」小澤さんの思いやり、お役に立ちたいという気持ち、そして仕事をまとめあげる力は、アフラックペアレンツハウスを運営するという重責を担うのにふさわしいものです。アフラックペアレンツハウスの運営により、ご家族を支援するとともに、当社が事業を行っているコミュニティをよりよいものにしていくことを通じて、良き企業市民となるという約束をお届けしています。

アフラックペアレンツハウス：社会のお役に立つための約束
　子どもががんやその他の難病と診断された時、専門的で継続的な治療を受けるためには、地方から東京や大阪に来なければなりません。2001年に設立されたアフラックペアレンツハウスは、こうした子どもの患者さんとそのご家族が、故郷を離れてがんやその他の難病と闘う中、「もう一つの我が家」で共に明るくゆったりと過ごしていただける環境を提供しています。東京に2か所、大阪に1か所の計3か所にあるアフラックペアレンツハウスの活動は、子どもの患者を支えるご家族とともに、アソシエイツの皆さまや日本社の役職員からの善意の寄付によって支援されています。

信頼されたアフラック・ブランドの約束
　参入者が増加し、競合が激化する市場において、価値ある革新的な商品と、効果的な広告宣伝活動が、アフラックを抜きん出た存在にしています。日本の人々の注目を集めているアフラック・ダックのコマーシャルによって、当社は引き続き生活者とのつながりを強化しています。これらの活動を通じて、日本社はブランド力を強化することに成功し、日本における全般的なブランド認知度は約97%となっています。

　加えて、特定の商品の市場開拓と販売促進を目的に、日本社は引き続き個別のユニークなアフラック・ダックを送りだしています。例えば、2009年には、「新EVER」の販売促進のために、日本の伝統的なキャラクターである「まねきねこ」とアフラック・ダックを合体させました。ある調査では、ネコとアヒルの組み合わせによる当社のコマーシャルは、全ての業界のコマーシャルの中で、ナンバーワンの人気となりました。この「まねきねこダック」キャンペーンの成功は、当社の期待をはるかに上回り、一夜にして広告業界にブームを巻き起こしました。

　この他、日本社独自のキャラクターとしては、2011年に発売した「生きるためのがん保険Days」の販売を推進するために創り出した「青いダック」があります。「この青いダック」は、がんと闘っている方々に、少しでも安らぎを感じていただきたいという願いをこめて作られたキャラクターです。「生きるためのがん保険Days」のコマーシャルの中で、「青いダック」は、お客様が給付を請求することになった時、がん保険がいかに大切かということを伝えています。

「小児がんの子どもたちのためのチャリティーコンサート」
アフラックは、2007年から国が進めているがん対策を全国の自治体と共に推進し、がん啓発を目的としたイベントを共同で開催しています。2012年11月には、日本社の事務部門のオフィスがある東京都調布市で小児がんの子どもたちのためのチャリティー・コンサートを同市と共同開催しました。このコンサートは、**「小児がんの子どもたちに夢と未来を！」**というテーマの下、有名な歌手やジャズグループに加え、地元の中学校の吹奏楽部が参加しました。出演された皆さんは、音楽を通して小児がんと闘う人々への支援を呼びかけました。写真は、**調布市立調布中学校**の皆さんが演奏しているところです。

業務の効率性は生産性とお客様へのサービス、価値を向上させます

情報テクノロジーは、長い間、日本社の競争上の強みの一つである、業務効率の向上に欠かせない要素となっています。日本社の管理業務に従事する従業員1人あたりの保有契約件数は、日本の他のどの生命保険会社よりも多いものとなっています。こうした効率性は、代理店に競争力のある手数料を支払いながら、お客様には良質で手頃な価格の商品を提供することを可能にしています。同時に、当社は、給付金を正確かつ迅速にお支払いする努力をすることで、お客様にとっての総合的な価値を高めています。

私たちの将来の約束

当社は、日本において、がん保険及び医療保険市場のリーダーですが、この地位に安住することはありません。当社は、毎日を、私たちの約束をより効果的にお届けすることができるように、継続的な業務の改善に取り組むための新しい一日と捉えています。日本の生活者は、逼迫した財政、医療費の増加、少子高齢化という問題に引き続き直面していることから、すでに逼迫している日本の公的医療保険制度の財政状態が将来にわたってさらに圧迫されるものと思われます。私たちは、日本国民が身体面、経済面での健全性を守り、維持していくための方策を求め続けているものと確信しています。

私たちは、日本の保険市場において、アフラックが良いポジションについているものと確信しています。将来に向けた商品戦略及び販売戦略を構築する時、2012年に日本社を成功に導いた競争上の強みが、引き続き日本社の将来にとって有益になると確信しています。こうした成功は、私たちの約束をより多くのご契約者にお届けする機会をもたらすことになるでしょう。

日本社 – 主要販売実績

	保有契約件数（特約含む）*	保有契約年換算保険料**	新契約年換算保険料**	代理店総数***（金融機関含む）	提携金融機関数****
2012	**34,880**	**¥1,492,451**	**¥210,620**	**18,855*** **	**372**
2011	33,372	1,343,663	161,033	20,146	370
2010	31,665	1,255,600	135,813	19,982	364
2009	29,934	1,200,437	122,345	19,635	353
2008	29,020	1,161,662	114,692	18,882	329
2007	28,443	1,125,561	114,636	18,461	261
2006	27,334	1,083,127	117,455	18,432	242
2005	26,014	1,027,762	128,784	17,960	231
2004	24,477	961,895	122,525	16,410	229
2003	23,097	900,251	121,170	14,643	233

* 単位：千件
** 単位：百万円
*** 減少は主として代理店の合併によるもの。
****金融機関窓販：2002年10月、一部解禁。2007年12月、全面解禁。

「茶道部」
社員が喜びを感じつつ、私たちの約束をお届けする文化を育むために、日本社は社員のために何十ものクラブを設けて、社員が仲間意識を高め、リラックスした環境の中で、学びの場を持つ機会を与えています。この写真は、日本社の社員が月1回の茶道（茶の湯）の稽古に臨んでいるところです。写真は左から、社員の**田村貴美子さん**、師匠の**水野宗典さん**、それぞれ社員の**伊藤舞さん**、**藤原元広さん**、**山木愛さん**です。

アフラック米国社

厳しい環境の中でも約束をお届けした一年

2012年米国社の財務業績：

- 保険料収入は2011年の47億ドルから5.4%増加し、50億ドルとなりました。
- 収益合計は2011年の53億ドルから5.4%増加し、56億ドルとなりました。
- 税引前事業利益は2011年の9億400万ドルから10.3%増加し、9億9,700万ドルとなりました。

長期にわたって続いている米国社の目標とビジョンは、米国社が長年維持している米国での任意加入保険のリーダーとしてのポジションをこれからも維持して行くことです。2012年の米国の経済状況は引き続き厳しく、当社商品の90%以上を販売している中小企業にとっては、特に厳しいものでした。

2012年の米国社の新契約年換算保険料は、前年比0.8%増の15億ドルとなりました。この不安定な経済情勢、特に弱い労働市場と医療改革の選択肢から生じた曖昧な状況のただ中、当社は引き続き、変化する環境においても事業の成功を収められるポジションにあります。

米国社は2012年を通じて、将来のより大きな成長に向けて、販売及びマーケティングの両分野における構造改革を行いました。販売とマーケティングを統合したことにより、お客様、ご契約者、株主の皆様、及び従業員に対する約束を果たす当社の能力が高まるものと当社は確信しています。

商品は私たちの約束、給付は約束のデリバリー

当社の任意加入保険は、保険をお求めいただいたお客様が私たちを必要とする時、必ずおそばにいるという約束を表すものです。当社の商品は、収入の損失の保障、資産の損失の保障、医療費の保障を手頃な価格で提供しています。私たちは、常に既存の商品ラインを見直して改良を加えるとともに、保障内容がお客様や企業のニーズに確実にお応えするよう新商品の開発にも取り組んでいます。当社が60年近くの間販売して来た個々の商品の販売を強化するため、2009年に団体保険を加えたことで、当社の競争力は著しく高まりました。団体保険によって、規模の大きな企業との取引が拡大し、保険ブローカーのみならず、従来の販売代理店にも更に多くの販売機会がもたらされています。当社の団体・個人保険の商品ポートフォリオは、生活者に対しては際立った価値を提供し、企業については、その従業員に対してより価値が高く総合的な保障の選択肢を与える機会を提供しています。

2012年、当社は、それまで特約として販売していたウエルネス（健康づくり）や診断給付金など、いくつかの保障を主契約に取り込んだ新しいがん保険をはじめとする、いくつかの既存商品の改訂を行いました。これらの商品改訂により、お客様にとっては内容がよりわかりやすくシンプルな保障を、販売部隊にとってはより簡便な販売プロセスを提供することが可能になりました。また、眼科検査や眼鏡、コンタクトレンズに関する保障の強化など、保障内容を充実させた眼科医療保険の改訂版を発売しました。更に、多くの生活者が直面する経済状況を認識した上で、低価格商品に対するニーズに応えるため、様々な価格帯と、それに対応する保障レベルを選べる保険商品を開発しました。

米国社の商品

将来の収入に備える保険	大きな出費に備える保険	日々の生活を支援する保険
▸ 短期所得保障保険 ▸ 普通生命保険 ・定期 ・終身	▸ 事故・重度障害保障保険 ▸ がん保険 ▸ 重大疾病保険 ▸ 入院集中治療保険	▸ 入院保障保険 ▸ 歯科医療保険 ▸ 眼科医療保険

「Alfred Rietkerk」
アルフレッド・リートカークはある州の販売コーディネーターです。彼は、18年間のアフラックでの勤務を通じて、部下の手本となり、仲間意識、思いやり、そして高い職業倫理を彼のチームに植え付けてきました。アルフレッドは、彼の哲学についてこう語っています。「私が一番優先していることは、私の販売チーム全体とご契約者との信頼関係を築くことです。これは、私たちが何かをする時には、最後までやり抜き、約束を守る、ということを意味します。私たちは、私たちを頼りにしてくださる方々のために正しい判断をするという精神で、すべての仕事に取り組んでいます。」

アルフレッドの、人の向上のために尽力する、人が第一、という情熱的な哲学は、彼自身や彼の販売チームのみならず、アフラック全体の成功にも結びついています。なぜなら、彼は、他の地域の多くのアフラックのリーダーも育成しているからです。「このビジネスは、当社の人材と、その人材をいかに大切にしていくかがすべてなのです。人材なしではビジネスは成り立ちません。もし、私たちが正しくビジネスを構築しているとすればー私たちはそうするよう日々努力していますがーアフラックの社員、販売アソシエイツ、ご契約者が当社の一番の財産となるのです。」アフラックのカリフォルニア、テキサス、フロリダ、そしてプエルトリコの各販売地区で様々な販売マネジメント業務を経験したアルフレッドには、スペイン語が話せるという強みがあり、このことが、バイリンガルの販売アソシエイツの開拓だけではなく、スペイン語を話すご契約者との取引に大いに役立っています。

アフラックの販売チャネル：より多くの人々に接し、約束を分かち合う

当社は、様々な顧客層のニーズを考慮しながら、販売面でのプレゼンスを高める機会を継続的に追求しています。2012年末時点の米国社の販売チャネルは、76,400人以上の募集人および保険ブローカーによって構成されていました。

従来からの代理店の規模と能力の拡大にとどまらず、主として大口市場で事業を展開している保険ブローカーとの関係構築と一層の関係強化に対して依然として期待を寄せています。当社の団体保険商品の訴求力により、引き続き大企業とその従業員との接点を持つ機会が継続的に増えるものと考えています。当社は、公正かつ迅速に給付金をお支払いするという評価をいただくとともに、お客様第一の会社という強いブランドを確立しています。市場をリードする信頼のブランド力は、全米の生活者に対する当社商品の幅広い訴求につながるものと私たちは確信しています。

当社は、2012年も引き続き、特に規模の大きな全国的なブローカーと、米国の大企業を対象とした保険ブローカー戦略を全国規模で展開しました。当社の商品とサービスが、この範疇のブローカーからの共感を得られるよう、当社は、彼らが顧客への販売に適用するマーケティング手法を補完・強化するために活用できる販売及びマーケティング戦略を開発しました。こうした取り組みは、当社のブローカー・チャネルのみならず、従来の代理店にとっても有用です。なぜなら、これらにより、双方のチャネルに注目と関心が集まり、将来の成長に向けた扉が開かれるからです。

どこでどのように任意保険を購入するかについての生活者の選好が変化している中で、当社はリーダーとしての地位を維持するために、販売チャネルを強化して行きます。新しいチャネルについて検討する際、当社は、生活者のニーズを充足させるために最も効率的で効果的な方法を特定することを目的に、綿密な消費者調査を行います。当社はまた、リスクと成果、費用及び規模の利益に関する要素も評価して行きます。

更に当社は、現在の医療環境に関する変化、特に医療保険改革法（PPACA）に起因する変化に関連するその他の事業機会について継続的に評価して行きます。医療保険改革法の重要性に鑑み、当社では2013年が雇用者、被雇用者双方にとって、不確実性と移行の年になると確信しています。そして、変化する医療環境が、人々の保険商品の選択方法に今後影響を与えるものと予測しています。このように、州および連邦双方の医療制度を取り巻く環境変化の中で、当社が効果的に業務を展開できる方法を検討しています。日本での40年近くにわたる業務から学んだことの一つは、たとえ公的医療保険制度があったとしても、人々は依然として大きな費用負担に迫られており、それが当社の商品を生活者にとって非常に適切なものにしているということです。当社は、より統合された米国の医療制度の実現によって、経済的な保障に対する生活者の意識が高まり、アフラックにチャンスがもたらされるものと確信しています。健康状態の悪化によって生活者が経済的な困難に直面した時、収入や資産の損失からお守りするために当社がそこにいる、という約束を果たすためには、当社の強力なブランドが必要なのです。

「Linda Green」
アフラック団体保険の社員は、ご契約者に質の高いお客様サービスを提供することで私たちの約束を果たすことを日々の優先事項にしています。アフラック団体保険の顧客サービス・スペシャリスト、**リンダ・グリーン**は、アフラック団体保険で特にスペイン語を話す生活者のニーズに対応しているバイリンガルチームの新人社員に対してトレーニングを行っています。アフラックの約束を果たすという責務について、彼女は「顧客サービス担当として、私たちはアフラック・ウエイに専心しています。私は、毎日、個人的に、また仕事の上で7つの約束に従って行動しています。毎日数名のお客様と話をしますが、私は彼らが私の家族になったような気持ちになります。私が、誰かの生活をより良くしているのがわかる、これ以上のやりがいはありません。

「Tim Byrneさん」

ティム・バーンさんは、ウイスコンシン州マジソンの**M3・インシュアランス・ソリューションズ社**のバイス・プレジデントで、約束をお届けするということの意味を知っています。彼は保険ブローカーとして、このことを40年以上も続けており、お客様のニーズに応じた選択肢を提供しています。同社がアフラックの商品を選んだ理由について、彼は「私の仕事は、選択肢を説明して、お客様に選んでいただくことなのです！私は、お客様から『なぜこのような保障を以前に教えてくれなかったのか』と言われたくありません。」今から3年以上前から、ティムさんはアフラックの任意補完保険を得意先に勧め始めました。それは、ティムさんのお客様に、彼らが望む選択肢と心の安らぎをお届けするということなのです。

米国社 – 主要販売実績

	保有契約件数*	保有契約 年換算保険料**	新契約 年換算保険料**	保険募集人及び 保険ブローカー 総数
2012	**12,232**	**$5,451**	**$1,488**	**76,462**
2011	11,732	5,188	1,476	74,802
2010	11,436	4,973	1,382	72,535
2009	11,688	4,956	1,453	75,315
2008	11,437	4,789	1,551	74,390
2007	11,116	4,510	1,558	71,258
2006	10,519	4,101	1,423	68,394
2005	9,884	3,711	1,259	63,008
2004	9,341	3,374	1,186	58,992
2003	8,805	3,043	1,128	57,493

* 単位：千件
** 単位：百万ドル

アフラックがん・血液病センターは、小児がんや血液疾患と闘う幼児から成人初期の患者たちとその家族の希望を育む場所となっています。写真は、医師で同センター理事の**ウイリアム・G・ウッズ先生**が、（左から）**ナジャ・ウイリス-テイちゃん**、**キィミジア・トーマス君**、**ウイリアム・アーゴ君**を訪ねているところです。この三人の勇気ある患者たちは、同センターの専門的な治療と思いやりのある治療に頼っている、何千人もの患者のうちのごく一部の子どもたちです。

アフラック・ダックは約束を破りません

遠出のボート遊びからソリ遊びの夢まで、アフラック・ダックは、2012年も、いつものようにスリルのある冒険を繰り返す一方で、未踏の地にも足を踏み入れました。1999年の大みそかに登場して以来、アフラック・ダックはこれまでで最も大きな成功を収めた広告キャンペーンの一つとなっています。この冒険好きの「広報部長ダック」は、57のコマーシャルに登場し、全米世帯の94％がアフラック・ブランドを認知するまでに当社を有名にした立役者です。

がんと闘う子どもたちを守る約束

アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターは、幼児から成人初期の小児がん、血液学及び血液・骨髄移植において全米でリーダー的な存在です。ここで働くチームは、先進医療、家族を中心に考えたケア、子どもにやさしい環境及び革新的な研究を継続的に提供することによって、がんと闘う子どもたちにより明るい未来を与えることに専心しています。

全米トップレベルの小児がんセンターの１つとして知られるアフラックがんセンターでは、毎年370名以上の新規がん患者の治療と、これまでに治療を受けたことのある2,500名以上の鎌状細胞疾患、血友病、その他の血液の病気の患者の継続治療を行っています。同センターには3つのキャンパスがあり、子どもの生活に関する専門家、ソーシャルワーカー、牧師、教師で構成される世界レベルの家族支援チームに加え、全国的に知られている医師や研究者が患者やその家族を支えています。

最近、アフラックがんセンターは小児腫瘍学グループ（COG）のフェーズ1・パイロット・コンソーシアムの一員に選出されました。アフラックがんセンターは、この活動に参画している全米21センター、南東部の3センターのうちの一つであり、この指名は、名誉なことです。この指名により、アフラックがんセンターは、最も革新的な治療法のほとんどをその開発と同時に用いることが可能となり、その施設は参照センターとして機能するため、それまでアフラックがんセンターではフェーズ1の試行的な治療が受けられなかった患者にも治療を行うことができるようになりました。

1995年以来、アフラックとアフラックの関係者（アフラック・ファミリー）はアフラックがんセンターに対して7,800万ドル以上の寄付を行っています。アフラックがんセンターとの関係は、代理店から従業員、役員、取締役まで、すべてのアフラック・ファミリーを巻き込むものです。小児がんと闘うという共通の目標は、当社の文化となり、それによって皆が一丸となっています。

「TOMODACHI アフラック プログラム」

ウイリアム・G・ウッズ博士（右）は、愛媛大学医学部小児学教授で、日本小児血液・がん学会理事長の**石井榮一さん**（左）、聖路加国際病院小児科所属で同学会理事の**真部淳さん**（左奥）と面談しています。お二人は、**「TOMODACHI・イニシアチブ」**の一環として、アフラックがん・血液病センターを視察しました。「TOMODACHI・イニシアチブ」は、米国政府と米日カウンシルが共催する事業です。このイニシアチブは、日米両国の長期的な関係強化に資するべく、両国の次世代の人々に対して投資を行うものです。2013年6月から、日本の小児がん専門医をアトランタ子ども医療センターのアフラックがん・血液病センターに派遣し、小児がんの最先端の治療・ケアについての知見を習得し、帰国後、日本の小児がん医療に役立ててもらう計画です。この小児専門家プログラムは、小児がんに関する研究および治療についての幅広い理解の基盤となるものであり、日米のがん専門家のコミュニケーションと協力関係をより緊密にするものです。石井榮一さんは、派遣する日本の専門医を選ぶ選考委員会の委員長を務めています。

キィミジア・トーマス君は、**アフラックがん・血液病センター**で治療を受けています。同センターは、最先端の設備を備えており、患者である子どもたちとその家族を支援するために、小児医療の専門スタッフが臨床面と精神面の両面からユニークで総合的な治療メニューを提供し、回復までの道のりを共にしています。

情報テクノロジーはアフラックに効率性、生産性をもたらし、アフラックの約束をお届けする助けとなっています

販売部門の成功と生産性の向上を助けるために、当社は、常に情報テクノロジーを活用する方法を検討しています。2012年、当社は、お客様向けのオンラインサービスを大幅に改善し、また、募集人とブローカーが、効果的、効率的に業務を遂行できるよう、必要なツールを継続的に改良しました。更に、販売現場での生産性を上げるとともに、販売部隊がより効率的に業務を遂行できるよう、いくつかのモバイル機器用アプリケーションを導入しました。また、新規代理店開発報酬計算システムと、新しい保険加入ツールを付加することにより、「Launch Pad（ローンチ･パッド）」タブレットで利用する生産性向上アプリケーションを強化しました。さらに、当社は、販売部隊のために地域毎のウェブサイトを創設し、検索エンジンを利用することにより、販売部隊が地元でのプレゼンスを確認できるようにしました。この仕組みにより、代理店が地元で潜在顧客に直接接触することが可能になりました。当社は、2,500以上のサイトを販売コーディネーター向けに提供し、都市毎に開設した4,000近くのサイトを通じて、地元でこれらのサイトを検索した人々を把握しています。これらの仕組みは、特定の地域におけるリーズ（取引への糸口）を増加させる力をもたらしています。こうした機能は、販売部隊が地域のデジタル･マーケティング活動に取り組むことを可能にし、営業活動を加速させることでしょう。

マーケティング部門とIT部門が同期して活動することにより、販売とマーケティングに対して良い影響を与えるツールを開発することができます。また、商品の改良、販売チャネルの拡大とマーケティングに対してより多くの資源を配分することが可能になります。

米国社の見通し

米国は、当社の商品にとって、巨大でさらなる開拓が可能な市場です。当社は引き続き、この市場における任意保険のリーディング・カンパニーとしての地位を維持することに注力しています。当社は、当社のブランド力と、当社商品への本源的なニーズの強さに自信を持っています。当社は、ご契約者や被保険者の皆様が、当社を最も必要とする時に必ずおそばにいて、公正かつ迅速に給付金をお支払いするという約束を守り続けることで、競合他社から抜きん出た存在となっています。

財務諸表からの抜粋

12月31日に終了した各事業年度 (単位：百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)		2012年	2011年	2010年	2009年
収益：					
保険料収入(主として補完保険)		**$ 22,148**	$ 20,362	$ 18,073	$ 16,621
投資収益(ネット)		**3,473**	3,280	3,007	2,765
資産運用実現(損)益		**(349)**	(1,552)	(422)	(1,212)
その他の収益		**92**	81	74	80
収益合計		**25,364**	22,171	20,732	18,254
保険金給付金及び事業費：					
保険金給付金		**15,330**	13,749	12,106	11,308
その他の事業費		**5,732**	5,472	5,065	4,711
保険金給付金及び事業費合計		**21,062**	19,221	17,171	16,019
税引前当期純利益		**4,302**	2,950	3,561	2,235
法人税等		**1,436**	1,013	1,233	738
当期純利益		**$ 2,866**	$ 1,937	$ 2,328	$ 1,497
1株当たり金額及び株式数					
当期純利益(基本)		**$ 6.14**	$ 4.16	$ 4.96	$ 3.21
当期純利益(希薄化後)		**6.11**	4.12	4.92	3.19
当期純利益(希薄化後)に影響する項目(税引後)：					
資産運用実現(損)益：					
有価証券取引及び減損		**$ (.69)**	$ (1.81)	$ (.58)	$ (1.67)
デリバティブ及びヘッジ活動の影響：					
外貨建投資に関連するヘッジ費用		**(.01)**	–	–	–
その他のデリバティブ及びヘッジ活動*		**.22**	(.34)	–	(.01)
その他の非事業(損)益		**(.01)**	–	–	.02
現金配当支払額		**$ 1.34**	$ 1.23	$ 1.14	$ 1.12
株主持分		**34.16**	27.76	22.44	17.96
1株当たり当期純利益(基本)計算に用いた加重平均普通株式数(千株)		**466,868**	466,519	469,038	466,552
1株当たり当期純利益(希薄化後)計算に用いた加重平均普通株式数(千株)		**469,287**	469,370	473,085	469,063
期末現在					
資産：					
運用資産及び現金・預金		**$118,219**	$ 103,462	$ 88,230	$ 73,192
その他		**12,875**	12,775	12,013	10,914
資産合計		**$131,094**	$ 116,237	$ 100,243	$ 84,106
負債及び株主持分：					
保険契約準備金		**$ 97,949**	$ 94,593	$ 82,456	$ 69,245
法人税等負債		**3,858**	2,308	1,689	1,653
社債等		**4,352**	3,285	3,038	2,599
その他の負債		**8,957**	3,105	2,520	2,192
株主持分		**15,978**	12,946	10,540	8,417
負債及び株主持分合計		**$131,094**	$ 116,237	$ 100,243	$ 84,106
補足データ					
株価：	高値	**$ 54.93**	$ 59.54	$ 58.31	$ 47.75
	安値	**38.14**	31.25	39.91	10.83
	終値	**53.12**	43.26	56.43	46.25
年末現在円／ドル為替レート		**¥ 86.58**	¥ 77.74	¥ 81.49	¥ 92.10
期中加重平均円／ドル為替レート		**79.81**	79.75	87.73	93.49

* 2011年より前の全ての会計年度にASC第815号の影響が含まれている。
2010年及び2011年の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。
2002年から2004年の金額には、2005年1月1日付のSFAS第123号Rの適用に伴う調整が行われている。

Aflac Incorporated 及び子会社

2008年	2007年	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年
$ 14,947	$ 12,973	$ 12,314	$ 11,990	$ 11,302	$ 9,921	$ 8,595
2,578	2,333	2,171	2,071	1,957	1,787	1,614
(1,007)	28	79	262	(12)	(301)	(14)
36	59	52	40	34	40	62
16,554	15,393	14,616	14,363	13,281	11,447	10,257
10,499	9,285	9,016	8,890	8,482	7,529	6,589
4,141	3,609	3,336	3,247	3,026	2,720	2,445
14,640	12,894	12,352	12,137	11,508	10,249	9,034
1,914	2,499	2,264	2,226	1,773	1,198	1,223
660	865	781	743	507	430	438
$ 1,254	$ 1,634	$ 1,483	$ 1,483	$ 1,266	$ 768	$ 785
$ 2.65	$ 3.35	$ 2.99	$ 2.96	$ 2.49	$ 1.50	$ 1.52
2.62	3.31	2.95	2.92	2.45	1.47	1.49
$ (1.37)	$ .04	$ .10	$ .33	$ (.01)	$ (.37)	$ (.03)
–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	(.02)	(.03)	–	.07
–	–	–	.07	.26	–	(.05)
$ .96	$ .80	$ .55	$ .44	$ .38	$ .30	$ .23
14.23	18.08	16.93	15.89	15.04	13.04	12.43
473,405	487,869	495,614	500,939	507,333	513,220	517,541
478,815	493,971	501,827	507,704	516,421	522,138	528,326
$ 68,550	$ 57,056	$ 51,972	$ 48,989	$ 51,955	$ 44,050	$ 39,147
10,781	8,749	7,833	7,372	7,371	6,914	5,911
$ 79,331	$ 65,805	$ 59,805	$ 56,361	$ 59,326	$ 50,964	$ 45,058
$ 66,219	$ 50,676	$ 45,440	$ 42,329	$ 43,556	$ 39,240	$ 32,726
1,201	2,531	2,462	2,577	2,445	2,187	2,362
1,721	1,465	1,426	1,395	1,429	1,409	1,312
3,551	2,338	2,136	2,133	4,320	1,480	2,262
6,639	8,795	8,341	7,927	7,576	6,648	6,396
$ 79,331	$ 65,805	$ 59,805	$ 56,361	$ 59,326	$ 50,964	$ 45,058
$ 68.81	$ 63.91	$ 49.40	$ 49.65	$ 42.60	$ 36.91	$ 33.45
29.68	45.18	41.63	35.50	33.85	28.00	23.10
45.84	62.63	46.00	46.42	39.84	36.18	30.12
¥ 91.03	¥ 114.15	¥ 119.11	¥ 118.07	¥ 104.21	¥ 107.13	¥ 119.90
103.46	117.93	116.31	109.88	108.26	115.95	125.15

連結損益計算書

Aflac Incorporated 及び子会社
12月31日に終了した事業年度

(単位：百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)	**2012年**	2011年	2010年
収益：			
保険料収入(主として補完保険)	**$ 22,148**	$ 20,362	$ 18,073
投資収益(ネット)	**3,473**	3,280	3,007
資産運用実現(損)益：			
一時的でない減損による実現損失	**(977)**	(1,901)	(459)
売却及び償還	**474**	594	38
デリバティブ及びその他の(損)益	**154**	(245)	(1)
資産運用実現(損)益合計	**(349)**	(1,552)	(422)
その他の収益	**92**	81	74
収益合計	**25,364**	22,171	20,732
保険金給付金及び事業費：			
保険金給付金	**15,330**	13,749	12,106
新契約費及び事業費：			
繰延新契約費償却	**1,117**	1,033	958
保険販売手数料	**1,744**	1,725	1,637
保険事業費	**2,415**	2,336	2,159
支払利息	**261**	196	149
その他の事業費	**195**	182	162
新契約費及び事業費合計	**5,732**	5,472	5,065
保険金給付金及び事業費合計	**21,062**	19,221	17,171
税引前当期純利益	**4,302**	2,950	3,561
法人税等：			
当期分	**816**	891	862
繰延分	**620**	122	371
法人税等合計	**1,436**	1,013	1,233
当期純利益	**$ 2,866**	$ 1,937	$ 2,328
1株当たり当期純利益：			
基本	**$ 6.14**	$ 4.16	$ 4.96
希薄化後	**6.11**	4.12	4.92
1株当たり当期純利益計算に用いた加重平均発行済普通株式数(千株)：			
基本	**466,868**	466,519	469,038
希薄化後	**469,287**	469,370	473,085

2012年版Form 10-K及び有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。
2010年及び2011年の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

連結貸借対照表

Aflac Incorporated 及び子会社
12月31日現在

(単位：百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)	**2012年**	2011年
資産：		
運用資産及び現金・預金：		
売却可能有価証券(公正価値)：		
期限付証券(償却原価：2012年は$48,355、2011年は$40,534)	**$ 51,466**	$ 42,222
期限付証券—連結変動持分事業体 (償却原価：2012年は$5,058、2011年は$4,822)	**5,787**	5,350
永久証券(償却原価：2012年は$3,654、2011年は$5,365)	**3,728**	5,149
永久証券—連結変動持分事業体(償却原価：2012年は$559、2011年は$1,532)	**574**	1,290
持分証券(取得原価：2012年は$20、2011年は$22)	**23**	25
満期保有有価証券(償却原価)：		
期限付証券(公正価値：2012年は$54,554、2011年は$45,817)	**54,137**	46,366
期限付証券—連結変動持分事業体 (公正価値：2012年は$287、2011年は$566)	**289**	643
その他運用資産	**174**	168
現金・預金及び現金等価物	**2,041**	2,249
運用資産及び現金・預金合計	**118,219**	103,462
未収金	**976**	680
未収投資収益	**842**	802
繰延新契約費	**9,658**	9,789
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	**564**	617
その他の資産	**835***	887*
資産合計	**$ 131,094**	$116,237
負債及び株主持分：		
負債：		
保険契約準備金：		
責任準備金	**$ 76,463**	$ 79,278
支払備金	**4,034**	3,981
未経過保険料	**2,158**	1,704
その他保険契約準備金	**15,294**	9,630
保険契約準備金合計	**97,949**	94,593
法人税等	**3,858**	2,308
貸付有価証券の現金担保返却義務	**6,277**	838
社債等	**4,352**	3,285
その他の負債	**2,680****	2,267**
契約債務及び偶発債務(注記14を参照)		
負債合計	**115,116**	103,291
株主持分：		
普通株式、額面0.10ドル；授権株式数：2012年と2011年ともに 1,900,000千株；発行済株式数：2012年は665,239 千株、2011年は663,639千株	**67**	66
株式払込剰余金	**1,505**	1,408
利益剰余金	**17,387**	15,148
その他の包括(損)益累計額：		
外貨換算未実現利益	**333**	984
保有有価証券未実現(損)益：	**2,570**	1,143
デリバティブに係る未実現(損)益	**(5)**	9
年金債務当期調整額	**(183)**	(171)
自己株式(平均取得原価)	**(5,696)**	(5,641)
株主持分合計	**15,978**	12,946
負債及び株主持分合計	**$ 131,094**	$116,237

*2012年は191百万ドル、2011年は375百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。
**2012年は399百万ドル、2011年は531百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。
2012年版Form 10-K及び有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。
過年度の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

事業セグメント情報

Aflac Incorporated 及び子会社

12月31日現在のセグメント別経営成績は以下のとおりでした。

(単位：百万ドル)	**2012年**	2011年	2010年
収益：			
日本社：			
保険料収入：			
がん保険	**$ 7,537**	$ 7,541	$ 6,852
医療保険	**5,244**	5,158	4,574
生命保険	**4,370**	2,920	2,061
投資収益(ネット)	**2,845**	2,688	2,453
その他の収益	**57**	46	37
日本社収益合計	**20,053**	18,353	15,977
米国社：			
保険料収入：			
事故・重度障害保障保険	**2,213**	2,194	2,104
がん保険	**1,282**	1,258	1,239
その他医療保険	**1,259**	1,061	1,026
生命保険	**242**	230	217
投資収益(ネット)	**613**	588	549
その他の収益	**19**	10	11
米国社収益合計	**5,628**	5,341	5,146
その他事業セグメント	**46**	54	51
全事業セグメント合計	**25,727**	23,748	21,174
資産運用実現(損)益	**(349)**	(1,552)	(422)
全社(日本社と米国社を除く)収益	**262**	241	217
内部取引の消去	**(276)**	(266)	(237)
収益合計	**$25,364**	$22,171	$20,732

(単位：百万ドル)	**2012年**	2011年	2010年
税引前利益：			
日本社	**$ 3,904**	$ 3,829	$ 3,260
米国社	**997**	904	922
その他事業セグメント	**(3)**	1	(2)
全事業セグメント合計	**4,898**	4,734	4,180
支払利息(非保険事業部門)	**(184)**	(168)	(140)
全社(日本社と米国社を除く)経費 及び内部取引の消去	**(56)**	(64)	(57)
税引前事業利益	**4,658**	4,502	3,983
資産運用実現(損)益	**(349)**	(1,552)	(422)
その他の非事業(損)益	**(7)**	–	–
税引前当期純利益合計	**$ 4,302**	$ 2,950	$ 3,561
税引前事業利益に対応する法人税等	**$ 1,561**	$ 1,556	$ 1,381
事業利益に対する為替変動の影響	**8**	169	90

*過年度の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。

12月31日現在における資産合計額は以下のとおり。

(単位：百万ドル)	**2012年**	2011年	2010年
資産：			
日本社	**$ 113,678**	$101,692	$ 86,487
米国社	**16,122**	13,942	12,874
その他事業セグメント	**154**	160	155
全事業セグメント合計	**129,954**	115,794	99,516
全社(日本社と米国社を除く)	**20,318**	16,182	13,538
内部取引の消去	**(19,178)**	(15,739)	(12,811)
資産合計	**$ 131,094**	$116,237	$100,243

*過年度の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

アフラックグループ

- 持株会社 Aflac Incorporated（アフラック・インコーポレーテッド）
  Chairman and Chief Executive Officer
  Daniel P. Amos
  （会長兼最高経営責任者　ダニエル P. エイモス）
  President and Chief Financial Officer
  Kriss Cloninger Ⅲ
  （社長兼最高財務責任者　クリス・クロニンジャー三世）
  - American Family Life Assurance Company of Columbus:
    Aflac（Aflac米国本社）
    Chairman and Chief Executive Officer
    Daniel P. Amos
    （会長兼最高経営責任者　ダニエル P. エイモス）
    President and Chief Operating Officer
    Paul S. Amos Ⅱ
    （社長兼最高執行責任者　ポール S. エイモス二世）
    - アフラック（アメリカンファミリー生命保険会社）
      会長：チャールズ・D・レイク（日本における代表者）
      社長：外池　徹（日本における代表者）
    - American Family Life Assurance Company of New York (Aflacニューヨーク)
  - Aflac International Incorporated（アフラック・インターナショナル）
    経営管理会社
    - アフラック保険サービス（株）
      日本における生命保険の代理店業務（主にインターネット、電話、サービスショップ、コンサルティングを通じた保険販売）
    - アフラック収納サービス（株）
      日本における保険料等集金代行業務／受託事業
    - アフラック・テクノロジー・サービス（株）
      日本におけるシステム開発業務
    - アフラック・ハートフル・サービス（株）
      日本におけるオフィスサービスに関する業務（障がい者雇用を目的としたグループ会社）
  - Aflac Infomation Technology Incorporated
    （アフラック・インフォメーション・テクノロジー）
    米国における会社施設管理業務
  - Communicorp Incorporated
    （コミュニコープ）
    米国における印刷業務
  - Continental American Insurance Company
    （アフラック団体保険）
    米国における団体保険販売
  - Aflac Benefits Solutions (ABS)
    大手保険ブローカーに対するサポート業務

アフラック・インコーポレーテッドの資産運用の概況

2012年を通じて、アフラックのグローバル投資部門は、運用資産全般の質、流動性および分散化についての改善を図るとともに、当社の資産運用能力の強化において、大きく前進しました。投資部門強化の実績には、ニューヨーク事務所の開設、日本とニューヨークにおける中核的な人材の採用、戦略的な業務見直しの完了、及び高い水準のキャッシュ・フローを、より一層分散化した質の高いポートフォリオで運用し、より高い運用利益を確保するための戦略的な資産配分の検討着手を含みます。

運用ポートフォリオについての背景

当社の資産運用ポートフォリオは、ご契約者の皆さまが必要とする時に、給付金を公正かつ迅速にお支払いするという、アフラックの最も大切な約束をより確かなものにしています。

当社は長期の運用を基本としていますが、その方針を堅持することができるのは、継続率の高い保険業務からもたらされる高い水準のキャッシュ・フローがあるからです。当社はその投資目標を、負債の特性と必要自己資本からの制約条件を満たしつつ、リスク調整後で最大のリターンを実現すること、と定義しています。

- 日本では、当社の商品は円建て·長期でかつ高い継続率を示しており、その結果、保険債務は長期にわたっています。
- 米国では、保険債務は日本に比べると短く、これに従った投資手法が採られています。

グローバルな資産運用環境の変化

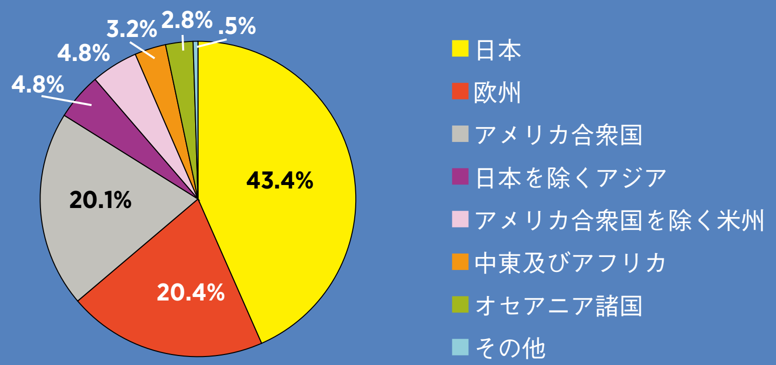
保険契約の大半が日本で締結されていることから、欧州を含む全世界での資産運用については、日本円を主体としたものとなっています。欧州における運用資産は、実質的には全てが円建てです。2008年の金融危機を受け、当社は運用リスク管理を最も重視していますが、一方、高い水準のキャッシュ・フローは、質、流動性ともに相対的に高い資産に投資しています。

運用資産の質の改善

ここ数年当社が取り組んでいることは、欧州の金融機関および欧州周辺国（ポルトガル、イタリア、アイルランド、ギリシャ、スペイン）の国家・政府に対する投資を減少させることです。2012年を通じて、当社は欧州と金融機関に対する投資を減少させる機会を継続的に追求しましたが、その結果、当社の運用ポートフォリオの質は改善しました。欧州の資産に対するエクスポージャーの合計が運用資産及び現金・預金合計に占める割合は、2011年末が29.1%であったのに対して、2012年末は20.0%に減少しました。

2012年末地域別運用ポートフォリオ

（償却原価）



債券及び永久証券合計ー1,121億ドル

当社の運用ポートフォリオの大部分は、期限付証券です。大半の運用資産は、優先債に区分されており、全体に占める優先債の割合は、2011年末が86.2%であったのに対して、2012年末は91.9%でした。投資適格級の運用資産の割合は、2011年末が94.4%であったのに対して、2012年末は95.3%に増加しました。

株主持分

2012年、当社はデリバティブを除く、有価証券取引および減損による税引後資産運用実現損（ネット）326百万ドルを計上しましたが、これは2011年の税引後資産運用実現損850百万ドルから大きく改善しています。運用資産のリスクを積極的かつ順調に減少させている中で、株主持分が2007年末の88億ドルから2012年12月31日現在には160億ドルに増加していることは特筆すべきことです。

流動性と投資リターンの改善

2012年下半期の当社の目標は、日本社の運用ポートフォリオとして、投資キャッシュ・フローのおよそ2/3を米ドル建ての公募社債に投資することでした。投資戦略の強化により、流動性、ポートフォリオの柔軟性を向上させ、投資の多様化をもたらしました。この投資プログラムは成功を収め、当社は2012年に予定していたニュー・マネー利回りを上回る実績をあげることができました。当社の運用資産を主に円建てとする目標の達成に加え、当社は為替ヘッジ戦略を採用しましたが、これは、このプログラムにおけるドル建ての投資を確実に円にヘッジするものです。2012年12月31日現在、この投資プログラムによる資産は運用ポートフォリオ全体の6.2%を占めていました。

地域別の運用資産残高

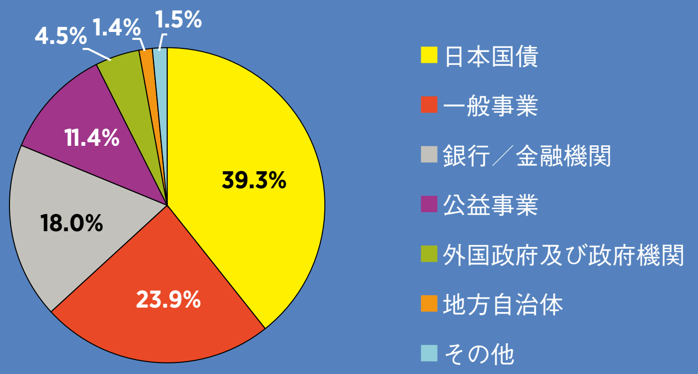
当社は、確定利付の大きなポートフォリオを地域及び業種毎に分散させています。日本における投資の大半は日本国債ですが、世界中に投資機会を求めて行きます。その他の国々に分散する中で、米国は2番目に運用資産額が大きい地域です。保険会社として、当社は、投資環境の変化に注視し、長期的に最大の成果を挙げるよう、全世界に投資機会を求めて行きます。

資産運用についての見通し

今後を展望し、当社は継続的な運用ポートフォリオの質の改善を目標としています。そのためには、特定の市場循環に対するリスクを軽減しつつ、運用ポートフォリオの一層の分散化を進め、最終的にはリターンの向上を図って行きます。新しい投資戦略を継続することができるのは、アフラックのグローバル投資部門の能力の進化があるからです。新たな資産種目への投資を支援するために、当社は継続的に人的資源とテクノロジーに投資します。それと同時に、将来の市況予測に基づいて、どのような投資機会が最大の価値をもたらすのかを評価して行きます。私たちは、こうした動的なアプローチが、当社のすべてのステークホルダー、特にご契約者、社債保有者、株主の皆様にとって最大の利益となることを確信しています。

2012年セクター別運用ポートフォリオ

（償却原価）



債券及び永久証券合計ー1,121億ドル

12月31日に終了した事業年度の税引前資産運用実現損益に関する情報は以下のとおりです。

資産運用実現(損)益

(単位：百万ドル)	2012年	2011年	2010年
期限付証券：	**$ (349)**	$ (739)	$ (389)
売却可能有価証券：			
売却利益合計	**427**	992	117
売却損失合計	**(48)**	(465)	(212)
償還による純(損)益	**2**	69	1
一時的でない減損による損失	**(734)**	(1,335)	(297)
満期保有有価証券：			
償還による純(損)益	**4**	–	2
永久証券：	**$ (154)**	$ (572)	$ (27)
売却可能有価証券：			
売却利益合計	**127**	102	133
売却損失合計	**(98)**	(109)	–
償還による純(損)益	**60**	–	–
一時的でない減損による損失	**(243)**	(565)	(160)
持分証券：	**$ –**	$ (1)	$ (4)
売却損失合計	**–**	–	(2)
一時的でない減損による損失	**–**	(1)	(2)
デリバティブ及びその他の資産：	**$ 154**	$ (240)	$ (2)
デリバティブ(損)益	**151**	(257)	(1)
その他	**3**	17	(1)
合計：	**$ (349)**	$ (1,552)	$ (422)
売却利益合計	**554**	1,094	250
売却損失合計	**(146)**	(574)	(214)
償還による純(損)益	**66**	69	3
一時的でない減損による損失	**(977)**	(1,901)	(459)
デリバティブ(損)益	**151**	(257)	(1)
その他	**3**	17	(1)

資産運用未実現(損)益

(単位：百万ドル)	2012年	2011年	2010年
売却可能有価証券			
未実現益合計	**$ 4,716**	$ 3,678	$ 2,539
未実現損合計	**(784)**	(1,918)	(2,600)
未実現(損)益(ネット)	**$ 3,932**	$ 1,760	$ (61)
満期保有有価証券			
未実現益合計	**$ 1,214**	$ 991	$ 1,148
未実現損合計	**(798)**	(1,618)	(763)
未実現(損)益(ネット)	**$ 416**	$ (627)	$ 385
合計			
未実現益合計	**$ 5,930**	$ 4,669	$ 3,687
未実現損合計	**(1,582)**	(3,536)	(3,363)
未実現(損)益(ネット)	**$ 4,348**	$ 1,133	$ 324

各事業年度の12月31日現在における信用格付け別に見た当社保有債券及び永久証券の償却原価及び公正価値の割合は以下のとおりです。

信用格付け別保有証券分布*

	2012年		2011年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	**1.6%**	**1.7%**	2.0%	2.1%
AA	**49.8**	**49.6**	41.9	43.2
A	**20.6**	**21.2**	28.3	28.7
BBB	**23.3**	**23.0**	21.8	20.8
BB又はそれ以下	**4.7**	**4.5**	6.0	5.2
合計	**100.0%**	**100.0%**	100.0%	100.0%

*2012年3月31日に有効となった信用格付の方法における変更点については、2012年版有価証券報告書の「金融商品の市場リスク」の「信用リスク」の項を参照のこと。

当社のポルトガル、アイルランド、イタリア、ギリシャ及びスペインに対する直接的なエクスポージャーは以下のとおりです。

ユーロ圏周辺国諸国への投資

	2012年		2011年		増(減)	
(単位：百万ドル)	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
銀行及び金融機関債：						
ポルトガル	**$ –**	**$ –**	$ –	$ –	**$ –**	**$ –**
アイルランド	**492**	**380**	544	379	**(52)**	**1**
イタリア	**173**	**157**	193	181	**(20)**	**(24)**
ギリシャ	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
スペイン	**98**	**102**	529	436	**(431)**	**(334)**
小計	**$ 763**	**$ 639**	$1,266	$ 996	**$ (503)**	**$ (357)**
外国政府債：						
ポルトガル	**$ –**	**$ –**	$ –	$ –	**$ –**	**$ –**
アイルランド	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
イタリア	**289**	**263**	322	303	**(33)**	**(40)**
ギリシャ	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
スペイン	**76**	**91**	637	632	**(561)**	**(541)**
小計	**$ 365**	**$ 354**	$ 959	$ 935	**$ (594)**	**$ (581)**
公益事業債：						
ポルトガル	**$ 272**	**$ 255**	$ 308	$ 283	**$ (36)**	**$ (28)**
アイルランド	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
イタリア	**870**	**862**	967	928	**(97)**	**(66)**
ギリシャ	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
スペイン	**831**	**800**	926	869	**(95)**	**(69)**
小計	**$1,973**	**$1,917**	$2,201	$2,080	**$ (228)**	**$ (163)**
その他の企業債：						
ポルトガル	**$ –**	**$ –**	$ –	$ –	**$ –**	**$ –**
アイルランド	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
イタリア	**995**	**981**	1,106	1,053	**(111)**	**(72)**
ギリシャ	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
スペイン	**454**	**441**	534	486	**(80)**	**(45)**
小計	**$1,449**	**$1,422**	$1,640	$1,539	**$ (191)**	**$ (117)**
合計：						
ポルトガル	**$ 272**	**$ 255**	$ 308	$ 283	**$ (36)**	**$ (28)**
アイルランド	**492**	**380**	544	379	**(52)**	**1**
イタリア	**2,327**	**2,263**	2,588	2,465	**(261)**	**(202)**
ギリシャ	**–**	**–**	–	–	**–**	**–**
スペイン	**1,459**	**1,434**	2,626	2,423	**(1,167)**	**(989)**
エクスポージャー合計	**$4,550**	**$4,332**	$6,066	$5,550	**$ (1,516)**	**$(1,218)**

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

2012年12月31日現在、投資金額が大きな証券発行体上位20は次の表のとおりです。

投資金額上位発行体20

順位　企業債/外国政府債への連結エクスポージャー (単位：百万ドル)	連結償却原価合計	債券及び永久証券全体に占める割合	償却原価	債券及び永久証券全体に占める割合	債務返済順位	格付け ムーディーズ	格付け S&P	格付け フィッチ
1 日本国*	$ 44,081	39.34%	$ 44,081	39.34%	Senior	Aa3	AA-	A+
2 イスラエル電力公社	748	.67	748	.67	Senior	Baa3	BB+	—
3 南アフリカ共和国	704	.63	704	.63	Senior	Baa1	BBB	BBB+
4 バンク・オブ・アメリカ(メリルリンチ含む)	520	.46						
メリルリンチ			289	.26	Senior	Baa2	A-	A
バンク・オブ・アメリカ			231	.20	Lower Tier II	Baa3	BBB+	BBB
5 三菱東京UFJ銀行	520	.46						
三菱東京UFJ銀行 (BTMU キュラソー・ホールディングス NV)			520	.46	Lower Tier II	A1	A	BBB+
6 チュニジア共和国	496	.44	496	.44	Senior	Baa3	BB	BB+
7 インベストコープ	477	.43						
インベストコープ・キャピタル			477	.43	Senior	Ba2	—	BB
8 ナショナル・グリッド	462	.41						
ナショナル・グリッド・ガス			231	.21	Senior	A3	A-	A
ナショナル・グリッド・エレクトリシティー・トランスミッション			231	.20	Senior	A3	A-	A
9 三井住友フィナンシャルグループ	462	.41						
三井住友銀行			115	.10	Lower Tier II	A1	A	—
三井住友銀行(SMBC インターナショナル・ファイナンス)			347	.31	Upper Tier II	A2	BBB+	—
10 テレコム・イタリア	462	.41						
テレコム・イタリア・ファイナンス			462	.41	Senior	Baa2	BBB	BBB
11 ドイツ銀行	460	.41						
ドイツポスト銀行			277	.25	Lower Tier II	Baa3	BBB+	A-
ドイツ銀行キャピタル・トラストII			167	.15	Tier I	Ba2	BBB	BBB-
ドイツ銀行 CAP FDG キャピタル・トラストI			16	.01	Tier I	Ba2	BBB	BBB-
12 シティグループ	456	.41						
シティグループ(シティグループ・グローバル・マーケッツ・ホールディングスを含む)	455	.41	SeniorBaa2	A-	A			
シティグループ(シティコープ)			1	.00	Lower Tier II	Baa3	BBB+	BBB+
13 JP モルガン・チェース(ベア・スターンズを含む)	455	.41						
JP モルガン・チェース(ベア・スターンズ・カンパニーズを含む)			404	.36	Senior	A2	A	A+
JP モルガン・チェース(FNBC)			23	.02	Senior	Aa1	A+	—
JP モルガン・チェース(バンク・ワン)			17	.02	Lower Tier II	A3	A-	A
JP モルガン・チェース(NBD銀行)			11	.01	Lower Tier II	A1	A	A
14 メットライフ	454	.41						
メットライフ			165	.15	Senior	A3	A-	A-
メトロポリタン・ライフ・グローバル・ファンディングI			289	.26	Senior	Aa3	AA-	A+
15 パノブラス	427	.38	427	.38	Senior	Baa1	BBB	BBB
16 ユニーク・チューリッヒ空港	427	.38	427	.38	Senior	—	A	—
17 ガス・ナチュラル(ユニオン・フェノサ)	427	.38						
ユニオン・フェノサ・ファイナンス			427	.38	Senior	Baa2	BBB	BBB+
18 ジェネラル・エレクトリック	415	.37						
GE キャピタル・コーポレーション			363	.32	Senior	A1	AA+	—
セキュリティー・キャピタル・グループ			37	.03	Senior	A1	AA+	—
スーザ・パートナーシップ			9	.01	Senior	A1	AA+	—
GE キャピタル・サービス			6	.01	Lower Tier II	Aa3	AA+	—
19 オマーン国	404	.36	404	.36	Senior	A1	A	—
20 ドイツテレコム	401	.36						
ドイツテレコム			347	.31	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
ドイツテレコム・インターナショナル・ファイナンス			54	.05	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
小計	$ 53,258	47.53%	$ 53,258	47.53%				
債券及び永久証券合計	$ 112,052	100.00%	$ 112,052	100.00%				

*日本国債又は日本国債を裏づけとした有価証券

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

下表に掲載されている12月31日現在の非投資適格級証券は、いずれも購入時点においては投資適格級でしたが、その後格付けが引き下げられたものです。

非投資適格級の証券 [1] [2]

(単位：百万ドル)	2012年 額面金額	2012年 償却原価	2012年 公正価値	2012年 未実現(損)益	2011年 額面金額	2011年 償却原価	2011年 公正価値	2011年 未実現(損)益
イスラエル電力公社	**$ 797**	**$ 748**	**$ 716**	**$ (32)**	$ 888	$ 847	$ 805	$ (42)
チュニジア共和国	**739**	**496**	**496**	**–**	823	823	877	54
インベストコープ・キャピタル	**477**	**477**	**418**	**(59)**	526	526	441	(85)
コメルツ銀行(ドレスナー銀行を含む)	**462**	**297**	**394**	**97**	*	*	*	*
UPMキュンメネ	**358**	**358**	**263**	**(95)**	399	399	235	(164)
ユニクレジット銀行(HVB ファンディング・トラスト I, III & VI)	**341**	**257**	**257**	**–**	*	*	*	*
ロイズ・バンキング・グループ	**328**	**292**	**351**	**59**	408	360	312	(48)
ソシエテ・ジェネラル[3]	**289**	**288**	**302**	**14**	*	*	*	*
CSAV(トロ・シッピング)	**277**	**117**	**145**	**28**	309	130	130	–
アイルランド銀行	**231**	**231**	**153**	**(78)**	257	257	140	(117)
カタールーニャ自治政府	**208**	**76**	**91**	**15**	*	*	*	*
東京電力	**199**	**201**	**203**	**2**	232	235	211	(24)
バンキア銀行(Bancaja Emisiones SA Unipersonal)	**173**	**64**	**66**	**2**	*	*	*	*
エネルギアス・デ・ポルトガル(EDP)	**158**	**156**	**155**	**(1)**	*	*	*	*
IKB ドイツ産業銀行	**150**	**78**	**96**	**18**	167	87	87	–
ヘジス・エネルジェティカス・ナシオナイス	**116**	**116**	**100**	**(16)**	129	129	105	(24)
ファイナンス・フォー・ディニッシュ・インダストリー(FIH)	**116**	**90**	**100**	**10**	129	100	100	–
バークレーズ銀行[3]	**65**	**48**	**62**	**14**	*	*	*	*
ネクストエラ・エネルギー								
(FPL マーカス・フック、ホワイト・パイン・ハイドロ)	**64**	**59**	**65**	**6**	40	40	44	4
スペアバンク[3]	**60**	**60**	**60**	**–**	60	60	59	(1)
デクシア(デクシア銀行ベルギーとデクシア・オーバーシーズを含む)[3]	**–**	**–**	**–**	**–**	579	190	190	–
エアステ銀行(エアステ・ファイナンス・ジャージー 3&5)[3]	**–**	**–**	**–**	**–**	450	424	253	(171)
フォード・モーター・クレジット	*****	*****	*****	*****	386	386	388	2
スウエッド銀行[3]	**–**	**–**	**–**	**–**	180	139	106	(33)
BAWAG キャピタル・ファイナンス・ジャージー[3]	**–**	**–**	**–**	**–**	180	77	77	–
ヒポ・フォアアールベルク・キャピタル・ファイナンス[3]	**–**	**–**	**–**	**–**	141	83	86	3
その他の発行体(額面金額50百万ドル以下)[4]	**384**	**360**	**364**	**4**	408	378	339	(39)
合計	**$ 5,992**	**$ 4,869**	**$4,857**	**$ (12)**	$ 6,691	$ 5,670	$ 4,985	$ (685)

*当該報告日においては投資適格級証券であった。
[1] 社外で運営されている当初の購入時に非投資適格級であった優先担保付バンク・ローンのポートフォリオは除外している。
[2] 2012年3月31日に有効となった信用格付の方法における変更点については、2012年版Form 10-K有価証券報告書の「金融商品の市場リスク」の「信用リスク」の項を参照のこと。
[3] 永久証券を含む。
[4] 2012年は14、2011年は17の発行体を含む。

当社が保有している期限付証券の契約上の満期及び永久証券の経済的な満期は、下表のとおりです。2012年12月31日現在、これらの証券はいずれも売却可能有価証券として報告されていました。

契約上の満期と経済的な満期

(単位：百万ドル)	日本社 償却原価	日本社 公正価値	米国社 償却原価	米国社 公正価値	合計 償却原価	合計 公正価値
売却可能有価証券(契約上の満期日がある)*：						
1年以内	$ 1,503	$ 1,521	$ 109	$ 113	$ 1,612	$ 1,634
1年超～5年以下	2,195	2,300	292	330	2,487	2,630
5年超～10年以下	7,079	7,457	1,183	1,399	8,262	8,856
10年超	31,767	33,218	8,219	9,728	39,986	42,946
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	892	976	43	55	935	1,031
満期保有有価証券(契約上の満期日がある)：						
1年以内	$ 5,830	$ 5,833	$ –	$ –	$ 5,830	$ 5,833
1年超～5年以下	679	736	–	–	679	736
5年超～10年以下	3,003	3,370	–	–	3,003	3,370
10年超	44,824	44,808	–	–	44,824	44,808
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	90	94	–	–	90	94
永久証券(経済的な満期日がある)：						
1年以内	$ 289	$ 292	$ –	$ –	$ 289	$ 292
1年超～5年以下	1,239	1,316	5	5	1,244	1,321
5年超～10年以下	309	352	–	–	309	352
10年超	2,212	2,167	159	170	2,371	2,337
合計*：						
1年以内	$ 7,622	$ 7,646	$ 109	$ 113	$ 7,731	$ 7,759
1年超～5年以下	4,113	4,352	297	335	4,410	4,687
5年超～10年以下	10,391	11,179	1,183	1,399	11,574	12,578
10年超	78,803	80,193	8,378	9,898	87,181	90,091
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	982	1,070	43	55	1,025	1,125

*親会社が保有している資産（償却原価で131百万ドル、公正価値で156百万ドル）を除く。

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

12月31日現在における当社の債券と永久証券の償却原価、持分証券の取得原価及びこれらの運用資産の公正価値は下表のとおりです。

運用資産

(単位：百万ドル)	2012年				2011年				増(減)			
	取得原価または償却原価	未実現利益合計	未実現損失合計	公正価値	取得原価または償却原価	未実現利益合計	未実現損失合計	公正価値	取得原価または償却原価	未実現利益合計	未実現損失合計	公正価値
売却可能有価証券(公正価値で計上)：												
期限付証券：												
円建て：												
日本国債及び政府機関債	$ 12,612	$ 349	$ (81)	$ 12,880	$ 11,108	$ 670	$ –	$ 11,778	$ 1,504	$ (321)	$ (81)	$ 1,102
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	746	40	(1)	785	912	43	(1)	954	(166)	(3)	–	(169)
公益事業債	3,608	116	(72)	3,652	3,850	59	(226)	3,683	(242)	57	154	(31)
外国政府及び国際機関	1,404	71	–	1,475	1,704	87	(16)	1,775	(300)	(16)	16	(300)
銀行及び金融機関	3,455	233	(180)	3,508	4,312	74	(359)	4,027	(857)	159	179	(519)
その他の企業	5,656	241	(153)	5,744	6,213	120	(459)	5,874	(557)	121	306	(130)
円建て合計	27,481	1,050	(487)	28,044	28,099	1,053	(1,061)	28,091	(618)	(3)	574	(47)
ドル建て：												
米国国債及び政府機関債	93	24	–	117	31	4	–	35	62	20	–	82
地方債	1,045	156	(6)	1,195	1,060	107	(8)	1,159	(15)	49	(2)	36
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	188	58	–	246	310	74	–	384	(122)	(16)	–	(138)
公益事業債	4,204	658	(17)	4,845	3,052	517	(27)	3,542	1,152	141	10	1,303
外国政府及び国際機関	476	123	(2)	597	449	89	(5)	533	27	34	3	64
銀行及び金融機関	3,626	506	(6)	4,126	3,324	223	(121)	3,426	302	283	115	700
その他の企業	16,300	1,878	(95)	18,083	9,031	1,433	(62)	10,402	7,269	445	(33)	7,681
ドル建て合計	25,932	3,403	(126)	29,209	17,257	2,447	(223)	19,481	8,675	956	97	9,728
期限付証券合計	53,413	4,453	(613)	57,253	45,356	3,500	(1,284)	47,572	8,057	953	671	9,681
永久証券：												
円建て：												
銀行及び金融機関	3,635	193	(161)	3,667	6,217	155	(604)	5,768	2,582	38	443	2,101
その他の企業	309	43	–	352	344	17	–	361	35	26	–	(9)
ドル建て：												
銀行及び金融機関	269	23	(9)	283	336	3	(29)	310	(67)	20	(20)	(27)
永久証券合計	4,213	259	(170)	4,302	6,897	175	(633)	6,439	(2,684)	84	463	(2,137)
持分証券	20	4	(1)	23	22	4	(1)	25	(2)	–	–	(2)
売却可能有価証券合計	$ 57,646	$4,716	$ (784)	$ 61,578	$ 52,275	$3,679	$(1,918)	$ 54,036	$ 5,371	$1,037	$1,134	$ 7,542
満期保有有価証券(償却原価で計上)：												
期限付証券：												
円建て：												
日本国債及び政府機関債	$ 32,043	$ 356	$ (67)	$ 32,332	$ 18,775	$ 297	$ (1)	$ 19,071	$13,268	$ 59	$ (66)	$13,261
地方債	492	30	(2)	520	553	35	(4)	584	(61)	(5)	2	(64)
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	90	4	–	94	129	5	–	134	(39)	(1)	–	(40)
公益事業債	4,924	233	(106)	5,051	5,615	188	(166)	5,637	(691)	45	60	(586)
外国政府及び国際機関	3,209	192	(84)	3,317	4,200	148	(183)	4,165	(991)	44	99	(848)
銀行及び金融機関	9,211	211	(431)	8,991	12,389	170	(1,079)	11,480	(3,178)	41	648	(2,489)
その他の企業	4,457	187	(108)	4,536	5,348	149	(185)	5,312	(891)	38	77	(776)
円建て合計	54,426	1,213	(798)	54,841	47,009	992	(1,618)	46,383	7,417	221	820	8,458
満期保有有価証券合計	$ 54,426	$1,213	$ (798)	$ 54,841	$ 47,009	$ 992	$(1,618)	$ 46,383	$ 7,417	$ 221	$ 820	$ 8,458
投資有価証券合計	$112,072	$5,929	$(1,582)	$116,419	$ 99,284	$4,671	$(3,536)	$100,419	$12,788	$1,258	$1,954	$16,000

当社は、資産及び負債のデュレーションを一致させるように努めています。下表は、各事業年度の12月31日現在における日本社及び米国社の円建て資産及び負債ならびに保有契約の保険料収入のおよそのデュレーションを示しています。

運用資産と保険契約のデュレーション

(年)	日本社 2012年	日本社 2011年	米国社 2012年	米国社 2011年
円建て債券及び永久証券*	13	13	11	11
将来支払われる保険金給付金及び関連費用	14	14	7	7
将来保有契約から受け取る保険料	10	10	6	6

*日本社：円建て、米国社：ドル建て

下表は、各事業年度の12月31日現在における日本社及び米国社の運用資産の利回りを示しています。

運用資産の利回り

	2012年	2011年	2010年
日本社			
ニュー・マネー利回り	2.40%	2.48%	2.63%
運用資産平均残高に対する利回り(運用費用差引後)	2.89	3.18	3.48
年度末ポートフォリオ利回り(ドル建て投資含む)	2.87	3.29	3.56
米国社			
ニュー・マネー利回り	3.96%	5.67%	5.81%
運用資産平均残高に対する利回り(運用費用差引後)	6.25	6.41	6.37
年度末ポートフォリオ利回り	6.28	6.67	6.88

詳細な情報は、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書でご覧になれます。http://info.edinet-fsa.go.jp

投資家情報

株主の皆様に対するリターン

2012年、アフラックは30年連続で現金配当を増加させました。再投資された現金配当を含めた2012年の当社の株主に対する総合利回りは、26.4％でした。2012年年末のアフラック株の終値は、2011年年末の終値43.26ドルから22.8％上昇して、53.12ドルでした。S&P 生命保険株価指数、S&P500平均株価指数、ダウジョーンズ工業株30種平均の対象銘柄の総合利回りは、それぞれ14.6％、16.0％、10.2％となっています。

- 過去5年間の再投資された現金配当を含めた当社の株主に対する総合利回りは、3.3％低下しました。
- 過去10年間の再投資された現金配当を含めた当社の株主に対する総合利回りは、112.7％でした。

アフラック株主情報*

登録株主数	87,200名
当社発行済株式の機関投資家の保有率	64%
当社発行済株式の個人投資家の保有率	36%

（当社取締役、従業員および代理店およそ4％を含む。）

**概算、2012年12月31日現在*

当社設立時からの株主情報

1955年（当社設立時）のアフラック株100株の購入費用*	1,110ドル
この100株が増加したことによる現在の株数（28回の株式分割後）	187,980株
2012年12月31日現在の株価総額（現金配当除く）	10.0百万ドル
2012年に支払われた配当	251,893ドル

格付会社による信用格付け

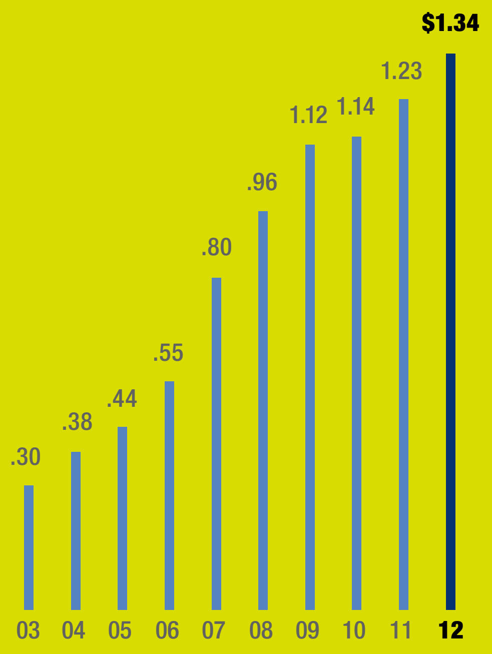
	アフラックの財務力
スタンダード＆プアーズ	AA-
ムーディーズ	Aa3
A.M. ベスト	A+(スーペリア)
㈱格付投資情報センター	AA-

**2013年3月1日現在*

当社ホームページ「aflac.com」の「Investors」ページで下記の情報をご覧いただけます。

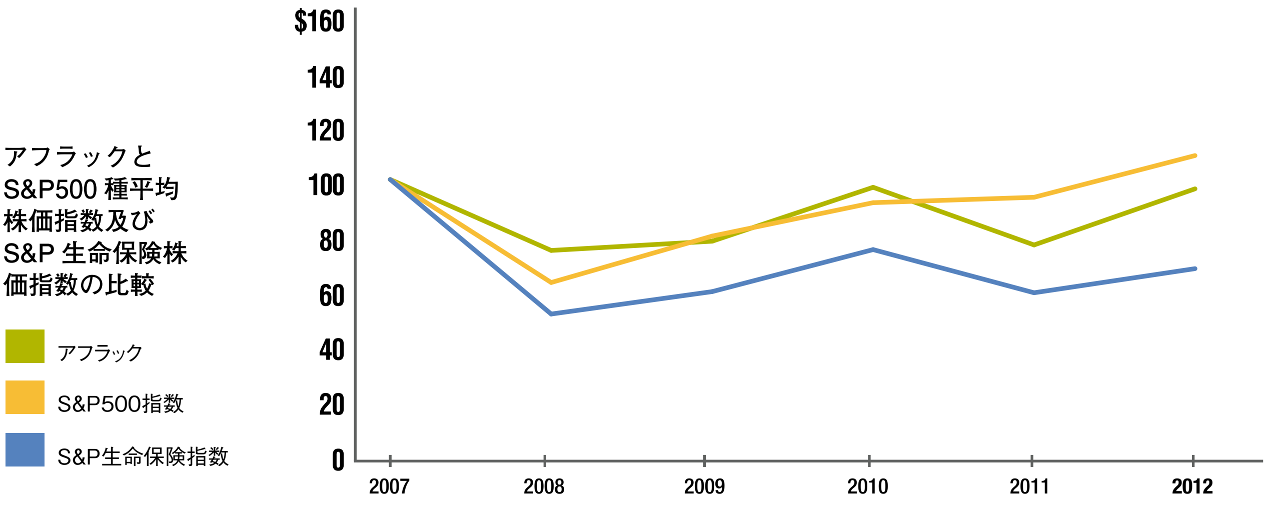
- アフラック株の保有状況
- アフラックの財務情報
- イベントのスケジュール
- 配当金再投資プラン

1株当たり年間現金配当



アフラックは過去30年間連続で増配しました。2012年の年間現金配当額は、2011年に比べて8.9％増加しました。

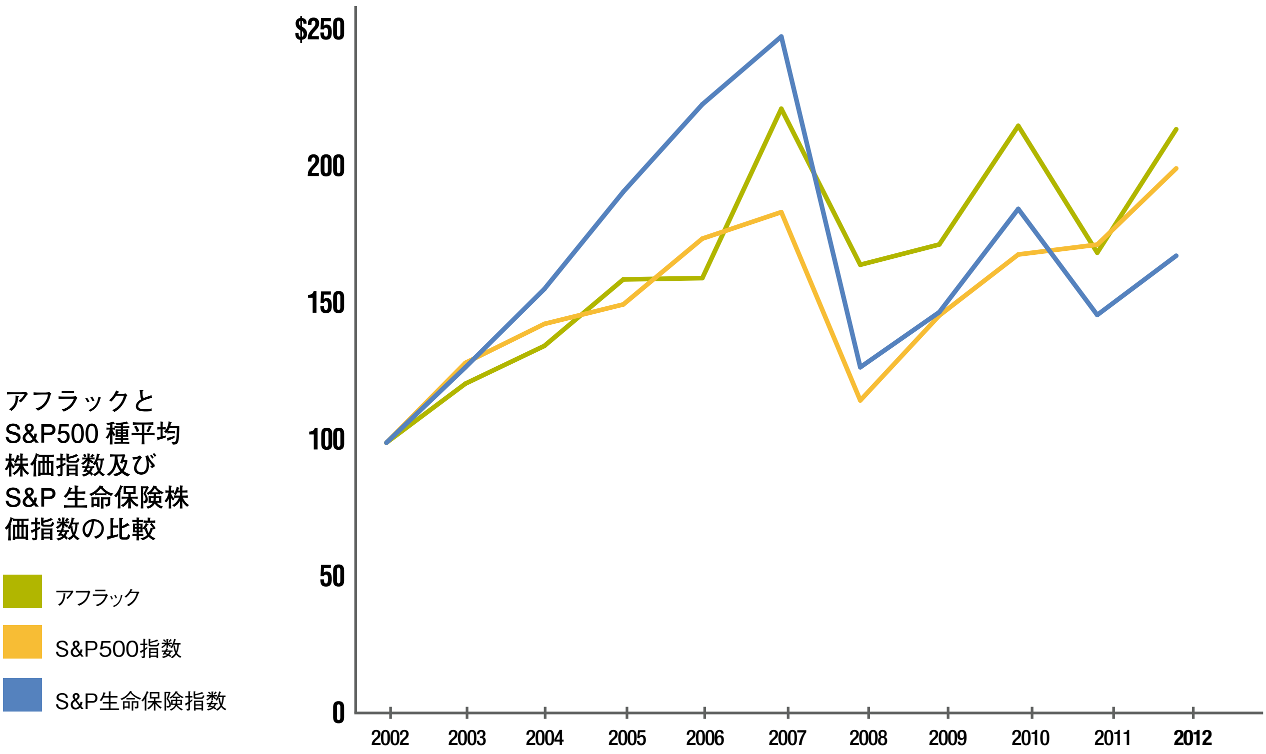
過去5年間の累積投資収益*



*2007年12月31日に100ドルをアフラック株もしくはそれぞれの指数に投資した場合。配当金再投資分も含む。12月31日に終了した事業年度。

Copyright © 2013 Standard & Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

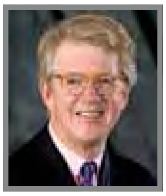
過去10年間の累積投資収益*



*2002年12月31日に100ドルをアフラック株もしくはそれぞれの指数に投資した場合。配当金再投資分も含む。12月31日に終了した事業年度。

Copyright © 2013 Standard & Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

取締役



ダニエル・P・エイモス

61歳。アフラック及び当社会長兼最高経営責任者。1973年よりアフラックに勤務。1983年にアフラック社長、1987年にアフラック最高執行責任者、1990年に当社最高経営責任者、2001年に当社会長に任命された。1983年に当社取締役就任。

ジョン・シェルビー・エイモス二世

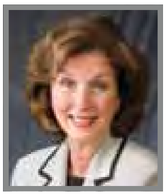
60歳。米国社のアラバマ／フロリダ州西部販売コーディネーター。過去38年間、様々な営業部門を経験している。1983年に当社取締役就任。

ポール・S・エイモス二世

37歳。アフラック社長兼最高執行責任者。2002年にジョージア州北部の販売コーディネーターとしてアフラックに入社。2005年に米国社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、2006年に米国社最高執行責任者、2007年に現在の職位に昇格した。2007年に当社取締役就任。

クリス・クロニンジャー三世

65歳。当社社長及び最高財務責任者。1977年からアフラックのコンサルティング・アクチュアリーを務めた後、1992年にシニア・バイス・プレジデント兼最高財務責任者としてアフラックに入社。2001年に当社社長及び当社取締役就任。



エリザベス・ハドソン

63歳。ナショナル・ジオグラフィック協会のコミュニケーション担当エグゼクティブ・バイス・プレジデント。過去にアイビレッジ、リーダーズ・ダイジェスト協会及びNBCにおいて同様の職位を、また、スペンサー・スチュワーツ・メディア・アンド・コミュニケーション・プラクティス社取締役を歴任。1990年に当社取締役就任。

ダグラス・W・ジョンソン

69歳。公認会計士。アーンスト・アンド・ヤングLLP監査パートナーを退任。生命保険、医療保険及び損害保険業界において大半のキャリアを企業監査に従事。2003年に当社取締役就任。

ロバート・B・ジョンソン

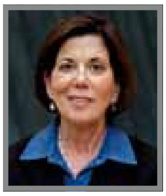
68歳。ポーター・ノヴェリPR社のシニア・アドバイザー。元ワン・アメリカ基金(アメリカの全ての人種間の対話と結束を促す機関)の会長兼CEO。クリントン政権下で大統領補佐官及びワン・アメリカに対する大統領イニシアチブの理事を務めた。2002年に当社取締役就任。

チャールズ・B・ナップ

66歳。ジョージア大学名誉総長。職歴の初期において、カーター政権下で労働副長官を務めている。また、チュレーン大学のエグゼクティブ・バイス・プレジデント及び最高財務責任者も務めた。1990年に当社取締役就任。

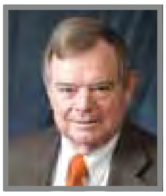
E・スティーブン・パードム

医学博士
65歳。元アフラック米国社・保険オペレーション担当エグゼクティブ・バイス・プレジデント。エモリー大学メディカル・スクールの評議員、ジョージア州コロンバス市のドクターズ・ホスピタルのチーフ・オブ・スタッフも務めた。1987年に当社取締役就任。



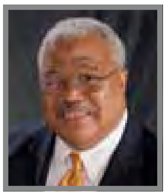
バーバラ・K・ライマー

公衆衛生博士
64歳。ノースカロライナ大学ギリングス·グローバル公衆医療学部の卒業生特別教授兼学部長。元アメリカ国立癌研究所の癌コントロール・人口研究局局長、デューク大学医学部癌コントロール研究所元理事及び元教授（地域社会と家庭の医学）。2008年に米国医学研究所のメンバーに選出される。直近では、プレジデンツ・キャンサー・パネルの会長に任命された。1995年に当社取締役就任。



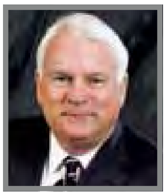
マービン・R・シュスター

75歳。米国東南地域でバーガー・キングを運営するシュスター・エンタープライジズ・インクの会長。コロンバス・バンク・アンド・トラスト・カンパニーの名誉取締役。2000年に当社取締役就任。



メルビン・T・スティス

65歳。シラキュース大学のマーティン・J・ウィットマン・スクール・オブ・ビジネスの学部長。以前にフロリダ州立大学のジム・モラン校の学部長及び経営管理学教授も務めた。米国陸軍情報指令部で大尉を務めた後、1977年からはマーケティング及びビジネスの教授も務めている。2012年に当社取締役就任。



D・ゲイリー・トンプソン

66歳。ワコビア・コーポレーションのエグゼクティブ・バイス・プレジデントとジョージア・バンキング、ワコビア銀行NAの最高経営責任者を退任。ジョージア・パワー・カンパニー（サザン・カンパニーの子会社）取締役。2005年に当社取締役就任。

吉田 卓郎

59歳。日本土地建物株式会社社長。2009年同社執行役員副社長。2005年から2009年前半にかけて、みずほフィナンシャルグループに属するみずほ銀行において、常務取締役、常務執行役員、本店店長及び執行役員を歴任。みずほフィナンシャルグループは、同氏が1976年に入行し、様々な役職を務めた旧第一勧業銀行と他2行が合併して誕生した金融グループである。2010年に当社取締役就任。

経営陣

ダニエル・P・エイモス（左ページ参照のこと）

クリス・クロニンジャー三世（左ページ参照のこと）

ポール・S・エイモス二世（左ページ参照のこと）

スーザン・R・ブランク

46歳。当社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント。日本社の専務執行役員。コーポレート・アクチュアリー。1993年、アフラック数理部に入社。2011年当社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、2012年4月日本社の専務執行役員に昇格するなど、数々の指導的な職責を経験。アクチュアリー協会及びアメリカン・アカデミー・オブ・アクチュアリーズのメンバー。

ケネス・S・ジャンキ・ジュニア

54歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。当社の副最高財務責任者。1985年、インベスター・リレーションズのマネージャーとして当社に入社。1993年にシニア・バイス・プレジデントに昇格。2010年、エグゼクティブ・バイス・プレジデント、副最高財務責任者に昇格。2003年より当社のディスクロージャー・コミッティーの議長を務める。当社入社前は、全米個人投資家協会（NAIC）のコーポレート・サービス部長を務めていた。

エリック・M・カーシュ

52歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。グローバル最高投資責任者。2011年、グローバル投資ポートフォリオ及び投資チームの責任者として当社に入社。当社入社前は、ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントにおいてマネージング・ディレクター及び保険資産運用のグローバル責任者。それ以前は、ドイチェ・アセット・マネジメントとバンカーズ・トラスト・カンパニーに通算27年間奉職し、最終的にはマネージング・ディレクター及び保険資産運用のグローバル責任者を務めた。公認証券アナリスト。元ステーブル・バリュー・インベストメント協会会長。

ジョーイ・M・ラウダーミルク

59歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。ジェネラル・カウンセル兼秘書役。1983年、法務部門長として当社に入社。現在、当社の行政関連部門も担当している。また、当社の政治活動委員会の会計責任者も務めている。

オードリー・ブーン・ティルマン

48歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。コーポレート・サービス担当。1996年、当社の法務部門に入社。人事、ファシリティ、社員教育、戦略的ソーシング及びプロキュアメントが主な責務である。以前、人材マネジメント協会（SHRM）の社外取締役を務めていた。

テレサ・L・ホワイト

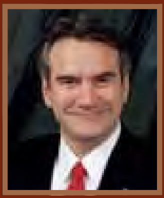
46歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。チーフ・サービス・オフィサー。1998年、当社に入社。契約管理及び営業サポート部門で数々のリーダーシップを発揮した後、2008年3月に契約管理部門担当役員に就任。2012年10月より、現在の職位に就き、管理部門及びIT部門を担当している。リーダーシップ・コロンバス卒業。生命保険経営士。

マイケル・W・ズナ

44歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント。最高マーケティング・販売責任者。2009年、マーケティングのバイス・プレジデントとして当社に入社。2010年、シニア・バイス・プレジデント及び最高マーケティング責任者に昇格。2012年6月より現在の職位に就く。現在は、アフラックにおけるマーケティング及び販売戦略を統括している。

外池 徹

62歳。日本における代表者・社長。2007年2月に日本社に入社する前は、のちに他2行と合併してみずほフィナンシャルグループとなった第一勧業銀行に勤務。2005年、みずほフィナンシャルグループの第一勧業アセットマネジメント株式会社の社長に就任。2004年11月から2007年2月にかけて当社取締役を務めた。



チャールズ・D・レイク

51歳。日本における代表者・会長。1999年アフラックに入社、日本社副社長、社長等を経て、2008年7月より現職。アフラック入社前は、1990年から1994年まで米国通商代表部にて日本部長等を歴任。退任後は、1995年から1999年までワシントンD.C.の法律事務所に弁護士として勤務。

有吉 浩二

59歳。日本社専務執行役員。営業・マーケティング部門担当。2008年、営業企画担当常務執行役員として日本社に入社。リテール・マーケティング、提携戦略、法人会推進などを担当後、2012年1月に現在の職位に昇格した。日本社入社前は、アリコジャパンの執行役員、アクサ生命保険株式会社の常務執行役員を務めた。

古谷 昌彦

55歳。日本社専務執行役員。2012年4月、日本社に入社。日本社入社前は、みずほコーポレート銀行において部長、みずほ銀行において部長、常務執行役員、常務取締役を務めた。

山内 裕司

61歳。日本社専務執行役員。1976年、日本社に入社。数理部において課長及び副部長を務めた後、1998年に契約保全部長、1999年に執行役員、2002年に上席常務執行役員に就任。2012年1月に現在の職位に昇格した。

磯中 淳

55歳。日本社上席常務執行役員、チーフ・アドミニストレーティブ・オフィサー。1980年、日本社に入社。1999年から2001年にかけて営業及びマーケティング部門で部長を務めた後、2002年に執行役員、2007年1月に常務執行役員に昇格した。2010年1月にチーフ・アドミニストレーティブ・オフィサーに就任。2012年1月に現在の職位に昇格した。

新貝 寿行

62歳。日本社上席常務執行役員。1999年、広報部長として日本社に入社。その後、営業部門を含む様々な部門を担当。現在は、広報・ＩＲ部門に加え、金融機関窓販に関連する部門も担当している。日本社入社前は、日本長期信用銀行に勤務。

用語の解説

企業系列法人代理店 – 特定企業の関連会社で主にその従業員に対して保険を販売している、日本における代理店の種類の１つです。

保険金給付金比率 – 保険金給付金発生額に責任準備金の積増額を加算した金額の収益合計に占める比率のことです。

学資保険 – 子どもの高校及び大学入学時にかかる多額の費用に備えるために、日本で長らく販売されている保険商品です。

生きるためのがん保険Days – 2011年3月に発売された、通院保障を拡大し、抗がん剤治療給付金を新設した日本社の新しいがん保険商品です。

リスク低減 – 事業におけるリスク要因を削減又は低下させる（一連の）活動を含むリスク管理のひとつの形態です。

基本１株当たり利益 – 当期純利益を当該会計期間の加重平均発行済株式数で除した値のことです。

希薄化後１株当たり利益 – 当期純利益を当該会計期間の加重平均発行済株式数に希薄化効果を持つ株式報酬に係わる加重平均株式数を加えた数値で除した値のことです。

団体保険 – 特に企業や事業者団体のような団体に所属する従業員、構成員及びその扶養家族を一括して被保険者とする、団体向けに販売される保険です。

個人保険商品 – 個人及びその扶養家族を被保険者とする、個人向けに販売される保険です。

保有契約 – 期末において有効な契約の件数です。

投資収益（ネット） – 投資有価証券に係る利息及び配当から投資関連費用を差し引いた利益です。

新契約年換算保険料 – 契約が継続すると仮定して計算した、契約後12カ月間に払い込まれる新契約及び転換によって増額した保険料の合計です。

１株当たり事業利益 – 有価証券取引から発生した実現損益、減損、デリバティブならびにヘッジ活動及びその他の非経常的損益を除外した、当社事業から得られる１株当たりの利益です。

永久証券 – 株式及び債券両方の特性を併せ持つ金融商品です。永久証券は、債務の返済順位が優先証券より下ではあるものの、株式より上位で、一般的には優先株よりも上位となっています。永久証券には契約の満期日は設定されていませんが、概して経済的な満期日があります。経済的な満期日は、発行体による償還が期待される日です。

継続率 – 一定期間、通常1年後に払い込みが継続している保険料の全体の保険料に対する割合のことです。例えば、95％の継続率とは、期首における保有契約保険料総額のうち、95％が期末においても引き続き支払われていることを意味しています。

保険料収入 – 保険契約者が保険料を支払った時に保険会社が受け取る収入です。

資産運用実現損益 – 有価証券取引、減損、デリバティブ及びヘッジ活動の結果、有価証券の価値が簿価を上回れば実現利益、有価証券の価値が簿価を下回れば実現損失となります。

平均運用資産利回り – 償却原価で表示された運用資産（現金・預金等を含む）の平均残高に対する資産運用収益（ネット）の比率のことです。

リスクベース自己資本（RBC）比率 – 保険会社の調整後法定資本を、求められる法定資本で除することによって求められます。この比率は、全米保険監督官協会（NAIC）によって定められた算定法を用いて計算され、保険事業に特有なリスクに対して、保険会社が維持している法定資本のレベルを把握するための指標となっています。

ソルベンシー・マージン比率（SMR） – ソルベンシー・マージン総額を、リスクの合計額の2分の1の金額で除することによって求められます。この比率は、日本の金融庁によって定められたもので、日本の全生命保険会社に関して通常のリスクの予測を超えた事象が発生した場合の支払余力を測定するために使用されています。

株主の総合利回り – 期間内に支払われた現金配当の再投資分を含む、ある一定期間内の株主投資価値上昇率のことです。

任意加入補完保険 – 生活者が自身の費用で購入する保険商品で、（一般的には雇用者が提供する）高額医療保険に追加して購入される保険商品です。任意加入保険は基本的な保険では一般的には保障されない自己負担費用を保障します。

WAYS – 契約者があらかじめ決められた年齢に達した時点で年金、医療又は介護に保障内容を切り替えることができる日本社のハイブリッド（複合）型終身保険商品です。

Aflac® is a registered trademark of American Family Life Assurance Company of Columbus.

Communicorp, Aflac's printing and communications subsidiary, has received Forest Stewardship Council® (FSC) certification. This chain-of-custody certification is part of a not-for-profit organization program that brings people together to find solutions and reward good forest management.

本2012年度年次報告書には、報告日現在の予想、見積り、予測に基づいた将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、その性質により、リスク、不確定要素、仮定の影響を受け、また、様々な要因によって影響を受けます。その結果、実際の結果が本報告書に記載した将来の見通しの内容と大きく異なる可能性があります。当社は、見通しに関するこうした記述について、最新情報に更新する義務までは負っておりません。詳細は、米国証券取引委員会に提出済みの、2012年12月31日に終了した事業年度のForm 10-Kにおける「経営陣による財政状態及び経営成績の解説と分析」第7項を参照ください。

連絡先

Aflac Worldwide Headquarters 1932 Wynnton Rd. Columbus, GA 31999	tel: 706.323.3431	**aflac.com**
Shareholders in the U.S. with questions about individual stock accounts	tel: 706.596.3581 or 800.227.4756 Email: shareholder@aflac.com	
Institutional investors with questions about the company	**Robin Y. Wilkey** *Senior Vice President, Investor and Rating Agency Relations* tel: 706.596.3264 or 800.235.2667	
Individual/retail shareholders with questions about the company	**Delia H. Moore** *Director, Rating Agency and Investor Relations* tel: 706.596.3264 or 800.235.2667	
Information requests such as Form 10-K, quarterly earnings releases and other financial materials	**Investor Relations** tel: 706.596.3264 or 800.235.2667	
保険に関するご質問 **アフラック日本社** **(アメリカンファミリー生命保険会社)**	コールセンター 0120-5555-95	
アフラック日本社 〒163-0456 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル	IRサポート部 **部長　村上 一郎** Tel: (03)3344-0489	**aflac.co.jp**

NYSE: AFL

Aflac
Incorporated

Dow Jones Sustainability Indexes
Member 2012/13

FORTUNE 100 BEST COMPANIES TO WORK FOR 2013

2013 WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES WWW.ETHISPHERE.COM

aflac.com | 706.596.3264 or 800.235.2667
Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road
Columbus, Georgia 31999