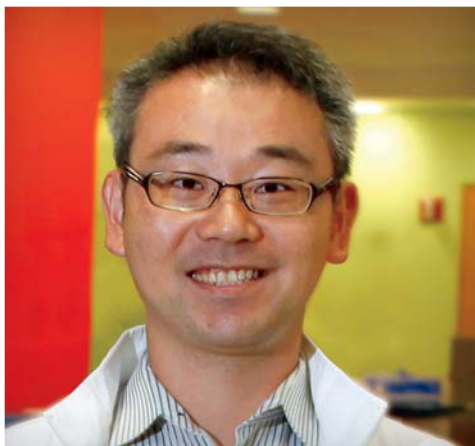


2015年 年次報告書

アフラックの物語
60年の軌跡

Aflac
Incorporated



アフラックの任意加入保険は、一定の疾病やライフイベントにより、人々が経済的に困難な状況に陥った時、将来の収入や資産の毀損からご契約者をお守りするため、現金給付金をご契約者に直接お支払いします。アフラックは米国では職域における任意加入保険販売 No.1 の会社で*、日本では4世帯に1世帯がアフラックの保険にご加入いただいております**、全世界では5,000万人以上の方々に経済的な保障を提供しています。

*出典：Eastbridge Consulting Group, Inc. 「米国における職域/任意加入保険金販売に関するレポート。2014年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2015年4月

**総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数（平成27年1月末現在）に占める弊社保有契約に係る世帯数（平成28年1月現在）の割合は約24%です。

2015年 年次報告書

アフラックの物語
60年の軌跡



私たちの物語は、60年の間書きつづられてきた奉仕の物語です。創業から60周年となるダイヤモンド記念を迎えて、アフラックはこれまで通り変わることなく、ご契約者の皆様が必要とする時にお役に立ちたいと願っています。それは、人にまつわる物語です。それぞれの人の思いやり、強さ、そして粘り強さの物語です。

アフラックのゴール：

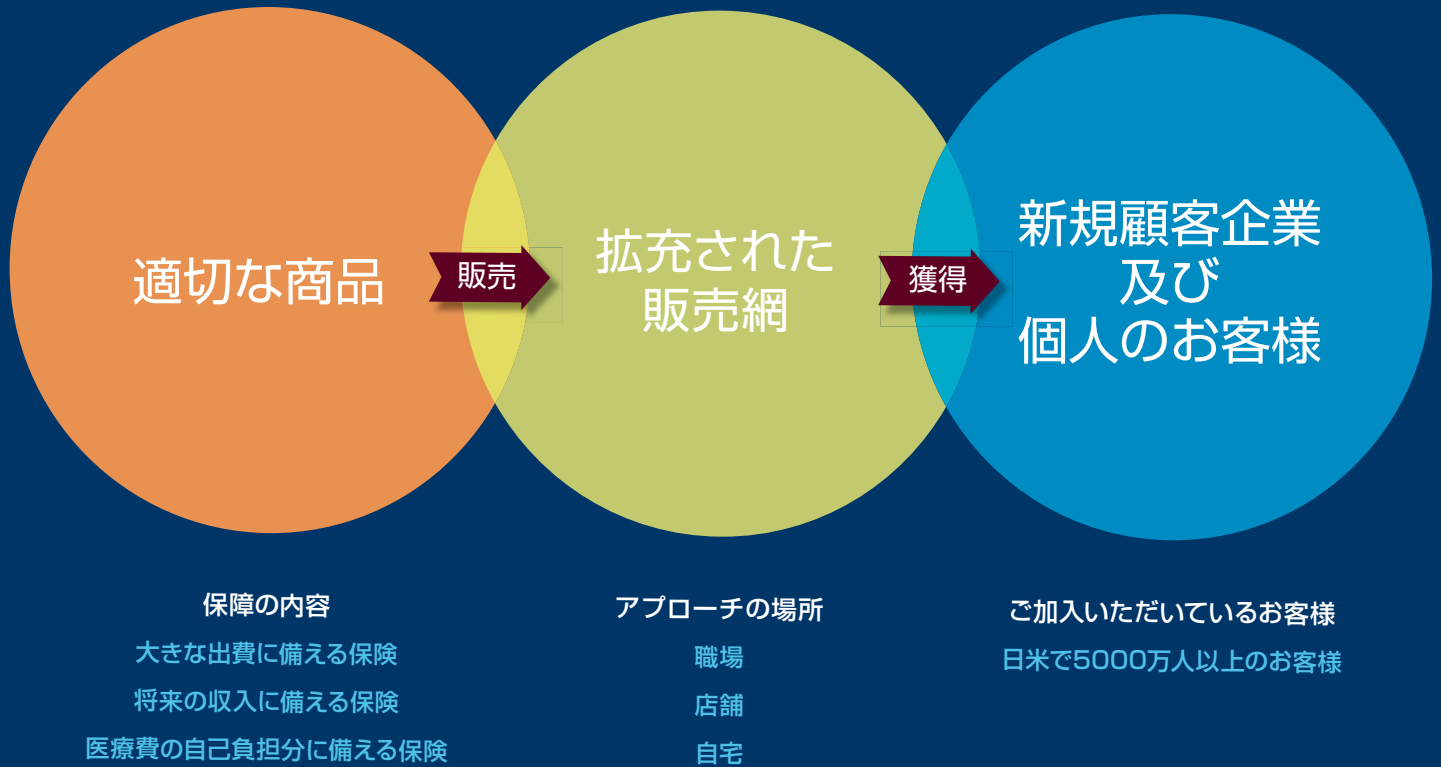
日米両国のお客様に、任意加入保険商品の分野で最高の価値を提供すること。それがわたしたちの目標です。

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

目 次

経営者からのメッセージ	4
会長兼最高経営責任者 ダン・エイモスとの対話	6
アフラック・インコーポレーテッド 為替変動の影響	8
アフラック 日本社	10
アフラック 米国社	22
アフラックの物語(年表)	32
財務諸表からの抜粋	34
連結損益計算書	36
連結貸借対照表	37
事業セグメント情報	38
アフラック・グループ	39
アフラック・インコーポレーテッド 資産運用の概況	40
投資家情報	44
取締役及び経営陣一覧	46
用語の解説	48

アフラックの成長戦略



アフラックの物語：60年の軌跡

今は昔、アフラックの代表創業者であるジョン・エイモスは、兄弟のポール、ビルと力を合わせ、新しい保険会社を創るという夢に取り組みました。三兄弟は、多くの人々が医療の面で深刻な問題を抱えていることに注目し、様々な負担の中でも、特に病気やけがをした場合の経済的な問題を解決する保険商品に焦点を当てた保険会社の設立を目指しました。1955年当時、このような挑戦は、多くの人々にとって、ほら話か見果てぬ夢と思われていました。しかし、三兄弟の先見性と献身は、その後60年にわたる当社の驚異的な成長と成功の礎となり、何百万もの人々の人生に当社が関わることとなったのです。ご契約者、販売代理店、従業員、そして株主の皆様の人生活をより豊かにするという責務は、変わることはない当社の最優先の命題であり、これが、アフラック・ウェイと当社が呼ぶ熱い思いを形作っています。

創業60周年という歴史的な出来事を祝いつつ、2015年もアフラックの物語は続きました。この60周年を祝うダイヤモンド記念の一年は、当社の成功の記録をのばし、より多くの機会を追求した年となりました。高い品質の任意加入保険商品の販売、多様な販売チャネルを通じたソリューションとサービスの提供、業界をリードする当社のポジションの強化を通じた長期的な株主価値の増大、という当社の掲げるビジョンに向かって、この物語はさらに大きく歩みを進めました。

2015年、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益*が7.5%増となったのは、特筆すべきことです。この計数は、経営成績の評価において、主要な財務指標となるものですが、最も優れた業績指標の一つとして機能し、株主価値創出の原動力であり続けると当社は確信しています。

日本社

4世帯のうち1世帯が当社の保険に加入している日本では、2015年は、販売チャネルとの関係を一層深めるとともに、継続的にお客様のニーズに合致するよう、商品ラインの強化に努めた一年となりました。第三分野商品の販売については、すべての販売チャネルにわたって、目覚ましい実績を残しました。特に、がん保険の販売が際立っていました。これらの結果は、過去10年間で最高の第三分野保険の販売成長率を残すことにつながり、日本における医療保険およびがん保険のリーディング・カンパニーとしての当社の地位を堅固なものにしています。

米国社

米国においては、当社は職域市場における任意加入保険No.1の会社として、不動の地位を獲得しています**。米国社が堅調な実績を挙げた2015年は、専属代理店及びブローカーの管理インフラ改編が、長期的な販売成長機会の拡大の礎となったことに手ごたえを得た年となりま

した。第4四半期の新契約年換算保険料は四半期実績としては過去最高を記録し、2015年を力強く締めくくることができました。特に、アフラックの歴史に新たな一章を書き加えることとなったOne Day PaySMの導入を、私は大変誇りに思っています。これは、業界初の取り組みで、有効な支払請求に対する審査、承認、支払の全手続きを一日で完了させるものです。

強固な資本基盤が私たちの約束を支えます

当社の強い資本基盤は、保険会社にご契約者と交わす最も大切な約束と私が信じて疑わないことを強く支えています。それは、ご契約者が私たちを最も必要とする時、公正かつ迅速にお支払をすることです。強い財務力は、事業を展開する上で重要であると確信しています。当社の高い自己資本比率は、ご契約者、社債保有者および株主の皆様に対する当社のコミットメントの表われです。こうした財務力は、当社のバランス・シートの質に反映されています。当社の強固な資本水準には満足してはいますが、世界経済の不確実性に鑑み、極端な経済シナリオの下で当社は、定期的に自己資本比率を評価しています。高い自己資本比率は、ご契約者の利益を守ります。

また、格付け会社が引き続き、当社のバランス・シート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・給付金をお支払する能力を表す財務力格付けについては、A.M.ベスト社からA+（スーペリア）、ムーディーズ社からAa3、スタンダード・アンド・プアーズ社からA+、格付投資情報センター（R&I）からAA-をそれぞれ取得しています。

ご契約者のことを常に念頭に置きつつ、当社は資本の活用を通じて、株主価値の増大を図っています。以前にもお話ししましたとおり、他に有力な選択肢がない場合は特に、現金配当の増加と自己株式の取得が、資本の活用における最も魅力的な手段であると、当社は確信しています。2015年度、当社は13億ドル相当（2,120万株）の自己株式を取得しました。

私はまた、取締役会が2015年度の現金配当の増額を決定し、その結果、33年間連続で増配を実現したことを喜ばしく思っています。当社の目標は、一般的に為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益の増加率に沿って配当の増加を図ることです。

当社はまた、業界をリードする株主資本利益率（ROE）を記録したことを誇りに思っています。為替変動の影響を除き、2015年通年の事業ベースのROEは20.2%となり、これは当社の年間目標である20%から25%に沿った実績となりました。

資産運用と市場変動

ニューヨークと東京の投資チームにおける新たなリー

ダーシップの確立や、新しい投資プロセスおよびリスクとリターンの均衡のとれたガバナンスの確立といった投資部門の基盤整備の完了を受け、2015年は資産運用に関する当社の長期戦略の実行を象徴した1年となりました。2016年を迎え、私たちは再び変化の激しい資本市場のなかに置かれています。これに対応して、当社はグローバル投資ポリシーを策定し順守しています。このポリシーは、全世界の魅力的な投資機会を追求するとともに、グローバルな運用ポートフォリオが全体的に高い質を保ち、十分に分散するよう管理を徹底するための、厳格なリスク・ガイドライン下に運営されています。リスク管理に関する当社の規範は、金利リスク、クレジット・スプレッド、為替リスクを含む市場における様々な課題に対して、常にこれらを注視し、多様な市場循環を通じて当社の運用ポートフォリオが良好な実績を挙げられるよう役立てられています。当社の投資哲学は、ご契約者にとっての最大の利益を挙げられるよう、また同時に、全てのステークホルダーが魅力的なリターンを得られるよう、当社を導くものとなっています。

物語の次章：私たちの約束を守ること - アフラック・ウエイ

私たちの会社が60年前に創業して以来、信頼を寄せていただいているご契約者と事業主の方々に対する約束を日々思い起こすことによって、また、これらの約束を果たせるよう当社の事業を位置付けることによって、私たちは常に、お客様第一で働いてきました。当社は単に任意加入の保険商品を販売しているのではなく、ご契約者が私たちを最も必要としている時におそばにいるという約束を販売しています。これは大変重い責務です。この約束を果たすことによって、最も必要な時に当社が公正、迅速に給付金をお支払いすることを期待している、世界中で5,000万人以上の人々から、私たちは信頼をいただいています。

将来を展望する時、この約束の遂行を当社の最優先事項として守り続けます。なぜなら、それがアフラックを際立った存在にするだけでなく、これこそがアフラックの物語だと、私たちが知っているからです。



ダニエル・P・エイモス
会長兼最高経営責任者
アフラック・インコーポレーテッド



*アフラックは、当社事業に収益をもたらす諸要素について理解するために、事業利益（米国会計基準 GAAP 外の指標）の分析が極めて重要であると考えています。アフラックは、事業利益を、社債に関する支払い金利を含む事業から得られる収益で、有価証券取引、減損、デリバティブ及びヘッジ活動から発生した資産運用実現損益ならびにその他及び非経常的損益を除外した利益と定義しています。

** 出典：Eastbridge Consulting Group, Inc. 「米国における職域 / 任意加入保険の販売に関するレポート。2014年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2015年4月



Q 2015年、アフラックは創業60周年を迎えました。この先60年、アフラックが存続しているとすれば、それはなぜでしょうか？

A 米国と日本が、現在、世界で最大の保険市場であるだけでなく、これまでも、またこれからもそうあり続けると私は確信しています。両国は、当社の商品に大変適した市場となっています。長年にわたり、当社の商品ラインは拡大したかもしれませんが、今でも変わることなく適切な意義を備えています。当社の商品は、健康状態や命にかかわる出来事が、人生の妨げになった時、給付金を現金でお支払するというコンセプトに基づくものです。当社は、市場の動向と歩を一にする商品を出し続けるという戦略を継続し、これらをお客様にお届けする効果的な販売網を構築して行きます。これに加えて、当社の財務力、ブランド認知度、そして業務の効率性により、アフラックはこれからの60年、さらにそれ以降も、何百万という人々に経済的な保障を提供する会社であり続けるでしょう。日米両国での歴史を振り返る時、私の脳裏をよぎるのは、数字としての実績や歴史の長さではなく、アフラックの商品がどれほど多くの人々のお役に立ったかということです。

Q 2015年、何がアフラックにとっての最大の課題でしたか？

A 強いて言うなら、激しさを増す競争と刻々変化する金融市場の下で、当社が事業を展開している日米の両市場において、販売成長に注力した一年でした。米国社の販売を推進するとともに、日本社の版図をどのように広げて行くかも決定して行きました。もちろん、先に申し上げましたとおり、歴史的な低金利環境が続く中でニューマネーを運用することは、当社だけではなく、他のほとんどの会社にとっても大きな課題でした。常にそうしてきたことですが、当社は配当と自社株取得の増加と同時に、強固な資本基盤を維持するという課題に取り組んでいます。当社の目標は、ご契約者と株主の皆様を含む、全てのステークホルダーに対する約束を守ることです。

Q 契約者の視点からは、アフラックの商品はどのように付加価値を提供するものでしょうか？

A ご契約者が給付の請求をされるのは、多くの場合、ご自身が困難な問題を抱えている時です。日本であれ米国であれ、これらの困難な時に現金を手にするのはとても大切なことです。しばしば申し上げていることですが、アフラックは保険金をお支払する会社であって、それを拒絶する会社ではありません。米国社は2015年2月、One Day Payと呼ばれるお支払いの取り組みを開始しました。これはまさに、当社が常に実行してきたことがごく自然に結実したものです。それは、公正、迅速にお支払いをするということであり、これをさらに迅速化しようとするものです。One Day Payを通じたご請求は、「審査、承認、支払をわずか一日で」完了させることができます。これは、ご契約者の経済的な負担を早期に取り除き、治療に専念いただけるよう、当社がお役に立てることを意味しています。このことは、強力な商品革新力と信頼のブランドに対する当社の評判を裏付けるものです。

Q アフラックがコミュニティで果たす役割は何だと考えておられますか？

A 1995年、当社はアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターとのパートナーシップを開始し、2001年には最初のアフラック・ペアレックスハウスを日本で開設、その後、2施設を増設しました。以来、これらの取り組みは、私を含めて多くの人々の人生を変える出来事となり、当時、想像することができなかった規模と意義を持つに至りました。米国のアフラックがん・血液病センター、そして日本のアフラック・ペアレックスハウスとのパートナーシップほど、私が大切にしている協力関係はありません。子供ががんと闘っている姿とそのご家族、医師のことを思う時、私にはこれらの人々がヒーローそのものに見えます。1965年から2000年までの間に、小児がんの治療率が20%から80%にまで上昇したことは素晴らしいことだと思います。しかし、生存率の向上はそれだけでは実現しません。こうした結果を生むためには、多くの組織や個人から、看護や研究、そして援助を受けることが必要です。当社は、さらに高い治療率の実現に向けた取り組みと、これら打ちのめされるような病気の診断結果を乗り越えようとしているご家族を、優先的に支援して行くこととしました。これはまさに、当社がなすべきことです。また同時に、強い企業市民であることで、より良い人々を惹きつけ、その人々が会社をより強くし、最終的にはより大きな成功を手中におさめることとなるのです。

Q 米国および日本でのアフラック・ブランドの進化は、事業にどのような利益をもたらしましたか？

A 強力で評判の高いブランドを維持することは、当社にとってかけがいのないことです。それは、私たちが何者であるかを端的に表しているからです。日本社と米国社で働いているひとりひとりが、当社の商品を代表し、事業主、ご契約者、生活者、販売代理店およびブローカーとの信頼関係を構築しています。これらの人々のスピリットがアフラックそのものなのです。アフラック・ブランドが広く知れわたり、評価をいただいていることを、私たちは喜ばしく思っています。信頼を集める思いやりのブランドは、アフラックに多くの扉を開いてくれました。当社のブランドは、会社としての私たちが何者であるのかを表し、私たちを選んでくれる人々からどのように評価されているかを反映するものです。したがって、私たちは当社の評判の維持に非常に保守的な姿勢で臨んでいます。

Q 日米におけるアフラックの競合状況をどのように見えていますか？

A 1974年に日本の市場に参入して以来、アフラックはがん保険の販売でNo.1の会社です。また、当社の基幹医療保険であるEVERが2002年に発売されて以来、医療保険の販売でも首位を続けています。過去数年にわたり、競合は激化しましたが、その結果として市場の幅が広がり、潜在顧客の層も拡大したものと、私は考えています。アフラックは2015年も、日本におけるがん保険、医療保険のNo.1の保険会社として、4世帯に1世帯の皆様にご愛顧いただいております、これこそが私たちが端的に表すものです。米国では、当社は職域における任意加入保険のNo.1の会社で、このこともアフラックについて多くを語るものです。競合他社が任意加入保険の分野に参入している中で、私はアフラックが他社と違う一つの重要な点に触れておきたいと思います。それは、職域で販売される任意加入保険が、実質的には当社の中核の全てをなすものであり、競合他社は、周辺事業として任意加入保険を販売する傾向にあることです。この規範と事業の集中が、当社を業界をリードする地位に置く強みとなっています。



Q あなたはよく、人こそがアフラックの最大の資産だとおっしゃいます。そして、従業員が多様であることが成功の鍵だともおっしゃいます。多様化は、どのようにアフラックの成功をより確かなものにするのでしょうか？

A 私は、一つの部屋を見渡して、そこに60代の男性だけがひしめいているような有様を見たくありません。そのような構成の集団からどれほどの考えが出てくるか、私はよく知っています。私は、他の人たちがどのように考え、何が彼らを動機づけ、いかなる人生経験を積んだことがその考え方や行動の枠組みを作ったのか、といったことを知りたいと思っています。多様性(ダイバーシティ)は、新たな、そして多種多様な視点を議論の場にもたらすために必要不可欠なものです。私は、米国における当社の従業員に誇りを持っています。彼らは非常に多様です。日本社でも、この面で大きな歩みを進めています。昨年11月、当社は初の試みとなる、女性の活躍推進のためのイベントとして「アフラック 女性リーダーシップ グローバル会議(東京)」を開催しました。この画期的なサミットでは、日本社の女性役員と米国社の女性の上級経営陣が初めて集い、女性を巡る日本の潮流の変化と、従業員の多様化の重要性について、議論を行いました。こうした動きは政府にもあり、安倍晋三首相は、「ウーマノミクス」として知られる政策を進めています。この刺激的な政策は、アフラックが長年取り組んできたことを浮かび上がらせます。それは、すべての従業員の中で、女性を称賛し昇進させることです。そして2016年3月、特定非営利活動法人ジャパン・ウィメンズ・イノベティブ・ネットワーク(略称:NPO法人J-Win)が主催する「2016 J-Win ダイバーシティ・アワード」において、日本社は「ベーシックアチーブメント大賞」を受賞しました。この賞は、女性の主導的な役割に対する登用を積極的に推進することに対する当社トップ経営陣のコミットメントと、この戦略に向けた有意義な取り組みを、当社の全ての階層において実行していること、および、企業文化としてのワーク・スタイルの見直しに取り組んでいることについて与えられたものです。よく私が申し上げるのですが、変化はチャンスです。多様化(ダイバーシティ)に継続的に取り組むことで、日本社にチャンスが訪れることを、私は切に願っています。

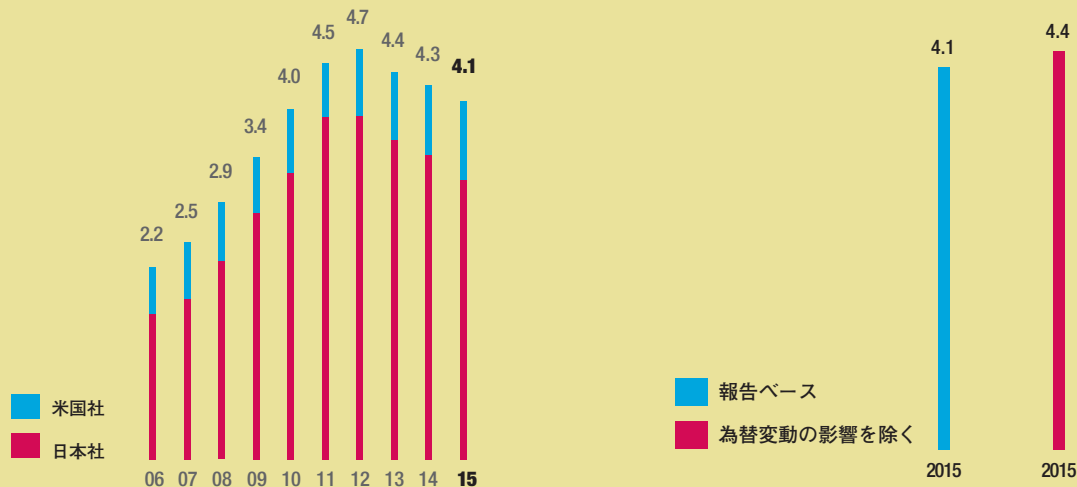


アフラック・インコーポレーテッド 為替変動の影響

当社は、円から米ドルへの換算が当社の財務諸表に与える影響を理解することは重要であると考えています。アフラックの事業全体に占める日本社の割合は非常に大きく、日本の機能通貨は円です。アフラック・インコーポレーテッドの連結ベースでは、財務

報告の目的のため、円は米ドルに換算されます。しかしながら、アフラックの通貨に対するエクスポージャーは、実際の為替取引というより、主に換算に関連したものです。全体の利益に対する日本社の貢献が非常に大きいため、円安ドル高の方向となると、

税引前事業利益* (単位:十億ドル)

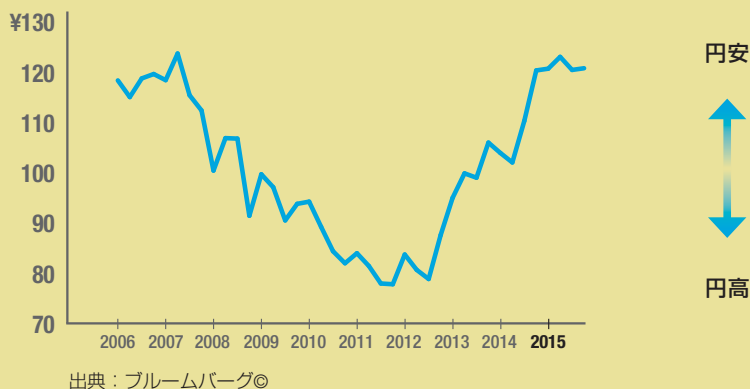


為替変動が損益計算書に与える影響

アフラックの損益計算書は、期中の平均為替レートを用いて換算されます。円高ドル安の年に円をドルに換算すると、より大きなドル建ての損益が計上されます。円安ドル高の年に円をドルに換算すると、より小さなドル建ての損益が計上されます。数年間の円高傾向の後、過去3年間は円安が進みました。2015年の円/ドル平均為替レートは、前年の1ドル=105.46円に比

べて12.8%円安ドル高の1ドル=120.99円となり、アフラックのドル建ての損益計算書を圧迫しました。当社は、為替変動の影響を除外して業績を把握することが、もっとも妥当な財務業績の評価方法だと考えています。2015年通年の税引前事業利益は41億ドルでした。円安ドル高の影響を除くと、税引前事業利益は44億ドルでした。

円 / ドル 平均為替レート

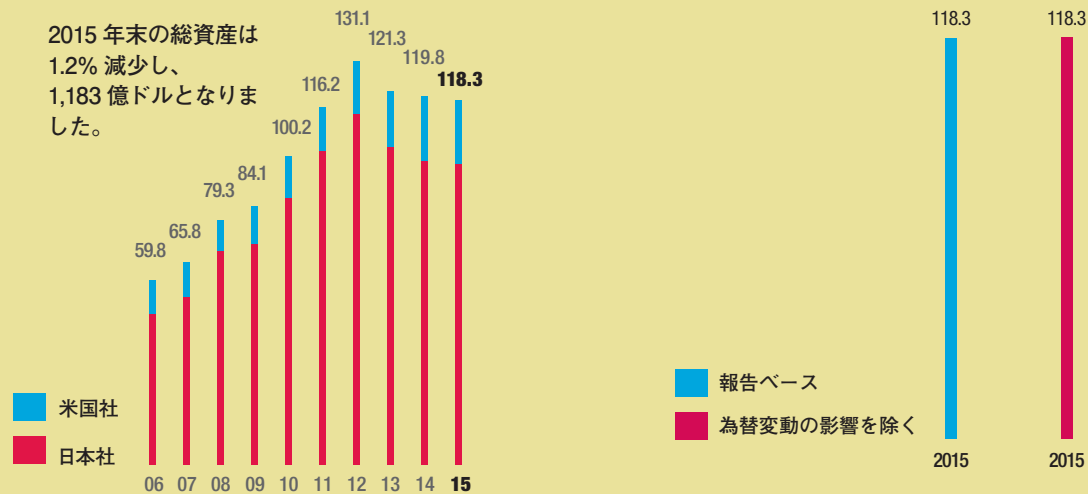


*アフラックは、当事業に収益をもたらす諸要素について理解するために、事業利益（米国会計基準GAAP外の指標）の分析が極めて重要であると考えています。事業利益とは、有価証券取引、減損、デリバティブ及びヘッジ活動から生じた資産運用実現損益ならびにその他及び非経常的損益を除外し、社債等に関連した支払金利を含む、当事業から得られる利益です。

ドル建てで報告されるアフラック・インコーポレーテッドの財務業績は圧迫されます。数年にわたる円高傾向の後、2013年、2014年に続き2015年も円安方向となりました。重要な点は、円安ドル高に伴い、為替変動に対する当社の感応度が低下したことです。

さらに、当社の税引前事業利益に占めるドル建部分の割合は、50%以上に上昇しています。

総資産 (単位:十億ドル)

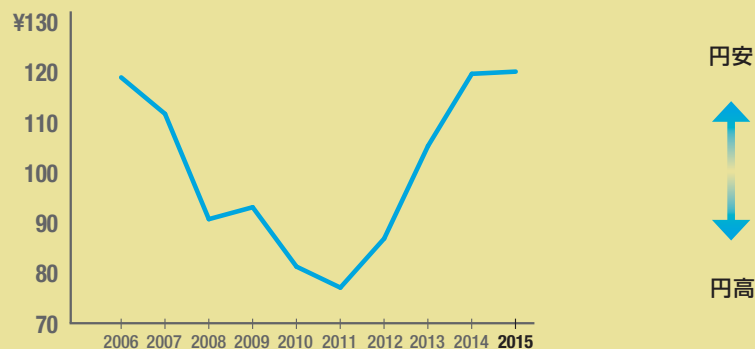


為替変動が貸借対照表に与える影響

アフラックは、日本における多額の円建ての保険負債に、主として円建ての資産で対応しています。一部の限られた取引を除き、アフラックは円をドルに換金しません。アフラックの貸借対照表は、期末の円／ドル為替レートを使用して換算されています。最近の円安ドル高により、アフラックの貸借対照表は損

益計算書と同じく圧迫されていますが、その影響は僅かなものでした。2015年末の円／ドル為替レートは、前年末に比べて0.05%円安ドル高の120.61円となりました。為替レートにかかわらず、2015年12月末日現在の総資産は1,183億ドルとなりました。

円／ドル 期末為替レート

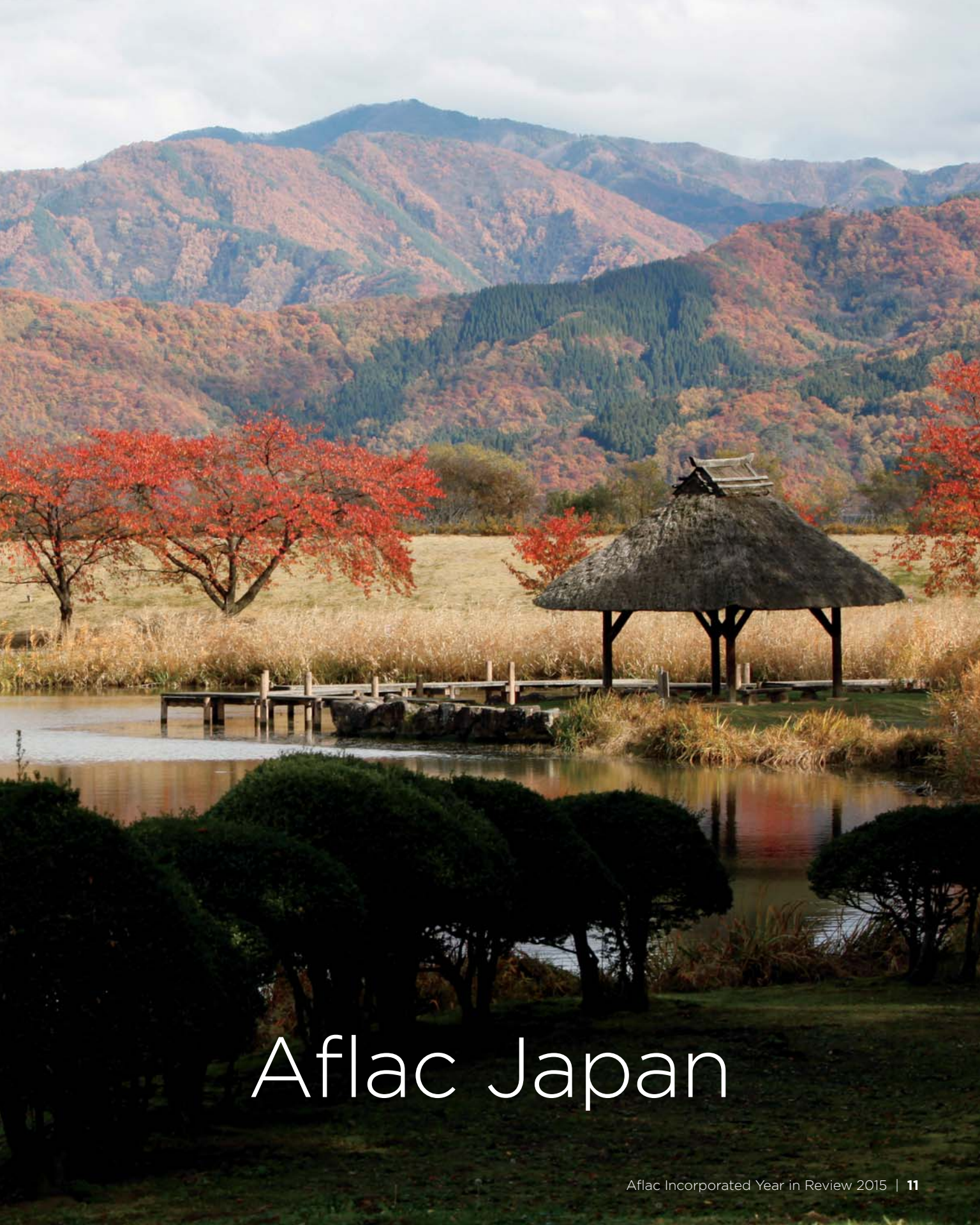


出典：ブルームバーグ©



アフラック日本社：40 余年の軌跡と物語

日本におけるアフラックの物語は、経済や人口構成、競争など、その40 余年にわたる日本の変化を証言するものです。ただ一つ変わらぬものがあるとすれば、それは、日本の人々が医療や命にかかわる問題に直面した時、当社が経済的な保障を提供し、お力になれるよう注力することです。



Aflac Japan



アフラックの独立系代理店を経営する**西澤昌彦さん**（写真左）は、二度にわたるがんの克服を通じて、アフラックの商品が医療に関する経済的負担をいかに軽減させ、治療というより大きなチャレンジに専念する道を開くかということ、身をもって理解しています。さらに3年前、西澤さんは無二の親友をがんで亡くし、大きなショックを受けています。こうした個人的な経験や記憶は、アフラックの商品の意義や価値を、新たなお客様にもお届けしなければならないという西澤さんの決意をより強いものにしていきます。写真は、長野市のご実家にあるリンゴ園で、西澤さん、妻の年子さん、父親の年尋さんが、家族の手で育んだリンゴを手に楽しく語らっている様子です。健康的な生活が、心とからだ、そして魂を育むという西澤さんの熱い思いは、ご家族全員のものになっています。

2015年 日本社の財務業績

円ベース

- **直接保険料収入**** は1.4%増の1兆5,000億円となりました。
- **収益合計** は0.5%増の1兆7,600億円となりました。
- **税引前事業利益** は5.3%増の3,841億円となりました。

ドルベース*

- **直接保険料収入**** は11.6%減の126億ドルとなりました。
- **収益合計** は12.3%減の145億ドルとなりました。
- **税引前事業利益** は8.2%減の32億ドルとなりました。

*ドルベースの金額には、為替レートの変動の影響が含まれています。
**直接保険料収入は、再保険を行う前の計数です。

複雑な世の中にあっても、生活者のニーズに適切にお応えする商品と多様な販売チャネルにより、アフラックは堅実な歩みを続け、着実に事業を拡大することができました。私たちは、いつもご契約者のおそばにあって、正確かつ迅速にお支払をする、という約束を果たせるよう、日々努力を重ねています。これこそが、アフラックの物語なのです。

日本におけるアフラックの物語は、1974年、がん保険のパイオニアとして登場したときに幕を開けました。当時、がんは日本人の死亡原因の第二位でしたが、1981年には死亡原因の第一位となりました。このことを背景に、当社のがん保険は、日本での非常に強いニーズにお応えしてご愛顧をいただくこととな

り、今日もその状況に変わりありません。長年にわたって、当社はブランドと市場に関する知識の深化とともに、その他の補完保険商品についても革新的な提供者となりました。この40余年の間、日本のご契約者から当社にお寄せいただいた信頼への奉仕者たり得るよう、当社は日々努力を重ねています。このことにより当社の成長がもたらされ、今日、医療保険及びがん保険における日本のトップ企業となることができました。また、日本の4世帯に1世帯の皆様が当社の保険に加入していることを、当社は誇りに思っています。

2015年度の日本社の目標は、がん保険と医療保険に焦点を当てたものとなりました。これらの保険商品は、日本では第三分野保険として知

られていますが、死亡保険や、年金商品のような投資性商品に比べて、より収益性が高く、また金利感応度がより低い商品です。このことは、日本における広範な低金利環境の下では、特に重要です。2015年度、当社は第三分野商品の販売成長目標を大きく上回り、対前年度比13.4%増という実績を挙げて、過去10年間で最高の第三分野商品の販売成長率を残しました。

日本の生活者との接点となる販売網

お客様が保険の加入を決めたいと望まれるあらゆる場所でご相談をお受けするという目標に向けて、当社の多様な販売網は、日本で最も強力なもののひとつであると確信しています。すでに日本の4世帯のうち1

日本社の販売チャネル

従来の販売チャネル*		• 日本社は、2015年末現在、約1万3,100の代理店と提携しており、個人代理店を含めて約11万4,000名の募集人が従事しています。
戦略的提携	第一生命	• 2001年に提携を開始し、2015年には業界をリードするアフラックのがん保険8万6,019件を販売しました。
	金融機関窓販	• 日本社は、2015年末時点で、国内金融機関の約9割にあたる372の金融機関と提携しています。
	日本郵政グループ	• 2015年にはアフラックのがん保険を扱う郵便局の数は2万局以上に拡大しました。日本郵政グループの株式会社かんぽ生命保険は、同社直営の76支店において、アフラックのがん保険を取り扱っています。
	大同生命	• 2013年9月、大同生命と日本社は、大同生命がアフラックのがん保険を中小企業の団体である法人会の市場で販売する契約を締結しました。

*個人代理店、独立法人代理店及び系列法人代理店を含む。

世帯の皆様が当社の保険に加入して
いますが、商品の革新により、当社
はさらに多くのお客様と接点を持た
せていただけるものと確信していま
す。個人代理店、独立法人代理店お
よび系列法人代理店を含む当社の伝
統的な販売チャネルが、これまでも、
またこれからもアフラックの成功の
鍵であり、2015年度の販売におい

ても非常に大きな部分を占めていま
した。

日本郵政グループと当社の戦略的
業務提携は、日本における最大の販
売ネットワークを持つ日本郵政グ
ループとがん保険のリーディング・
カンパニーであるアフラックを結び
つけるものです。日本全国の郵便局
で取り扱われるがん保険を提供し

ているのは、アフラックのみです。
2015年末現在、当社のがん保険は
2万局以上の郵便局で販売されてい
ます。さらに、日本郵政株式会社
の子会社である株式会社かんほ生命保
険が、同社直営の76支店において、
アフラックのがん保険を販売してい
ます。日本郵政グループと日本社は、
教育研修をはじめとする販売支援の

日本社の商品

第三分野商品

- がん保険
- 医療保険

商品ポートフォリオの中核となるのは、これまでも、また
これからも、がん保険や医療保険など、特定の健康状態
になったときに、上限まで一定の保障を提供する補完保
険です。

がん保険

1974年、アフラックは日本で初めてがん保険を発売し
ました。今日に至るまで、日本社はがん保険No.1の保険
会社です。お客様と販売チャネルのニーズにお応えするた
めの継続的な取り組みの一環として、日本社は2014年9
月、「新 生きるためのがん保険Days」を発売しました。

医療保険

2002年初頭、日本社は初めてとなる単品の終身医療保
険EVERを発売しました。日本の公的医療保険における
自己負担の増加への解決策としていただけるよう、この商
品は登場しました。EVER発売後1年も経たないうちに、
アフラックは日本における医療保険販売の最大手となり
ました。以降もEVERの改定を続け、直近では2015年6
月に保障内容を改善した商品を発売しました。

第一分野商品

- 死亡保険
 - 定期
 - 終身
 - ハイブリッド(複合)
商品(「WAYS」)
- 学資保険
- 定額年金

アフラックは1996年以降、少額の第一分野死亡商品を
販売しています。

WAYS

2006年、WAYSが発売されました。2008年には、金融
機関もこのユニークなハイブリッド(複合)終身保険商品
の販売を開始しました。WAYSは、ご契約者が予め決めら
れた年齢に達した時、定額年金、医療保障、介護保障に切
り替えることのできる保険です。

学資保険

2009年、アフラックは学資保険を発売しました。この商
品は、お子様の高校入学時の一時金や、大学在籍4年間に
わたって毎年の教育資金をお支払いするものです。

定額年金

1999年、アフラックは商品ポートフォリオを拡充するた
め、定額年金商品を発売しました。



大阪旭郵便局は38年前、大阪市に開局しました。同局は、日々多くのお客様から寄せられるご相談にお応えする中で、郵便サービスや保険商品をはじめとした金融商品など、様々な商品の提供を通じて、発展してきました。同局の営業推進リーダーである**中川信夫さん**は、アフラックの「新 生きるためのがん保険Days」を含む保険商品の販売を担当しています。中川さんは、日々お客様のご自宅を訪問し保険のご案内をしていますが、自身の仕事は単なる保険販売ではなく、保険に対するお客様の多様なニーズを引き出し、お客様それぞれに合った保険をご提案することでお客さまの課題を解決することだと考えています。とりわけ、1981年以降がんが死因のトップであり続けるなか、中川さんは、アフラックが創業当初からがん保険を通して提供してきた心の安心と経済的な保障を、熱意をもってお客様にお届けしています。





日本の最大手の信用金庫のひとつである埼玉縣信用金庫の物語は、68年前に始まりました。その成功には、様々なライフ・ステージを通して、お客様のニーズに対する経済的なソリューションを提供するために、幅広い商品群の中から最適な商品を提案することのできる人材が、大きく貢献しています。その商品群には、アフラックのがん保険、医療保険をはじめ、様々な生命保険商品が含まれています。

販売担当の吉元千尋さん、五代儀花淑さん、そして渡邊絢実さんは、専門知識だけでなく、思いやりと情熱をもってお客様に接しています。このことを通じて、お客様が必要としている商品を探し出し、最適な保障内容を提案しています。お客様からのご相談は、同金庫の店舗内はもとより、自転車でお客様のご自宅をお訪ねしてお受けすることもあります。場所を問わず、お客様のニーズを探り、最適な保障内容を提案できるよう、彼女たちは日々努力を重ねています。

医療費の増大は、自己負担の増加に対応するため、
多くの日本の生活者を民間の医療保険の
加入へと向かわせています。

継続的な実施を通じて、この業務提携の成功を確かなものにするだけでなく、さらに重要なこととして、日本の津々浦々で、お客様にとって最高のお取引をいただけるよう注力して行きます。

生活者のニーズに適切に

お応えする商品

長年にわたり、日本の国民は、少子高齢化の下で増大する医療費の問題に直面しています。日本には国民皆保険制度がありますが、このシステムは、国民に対して基本的な医療保障を提供するものではあるものの、医療関連の出費を全て負担するものではありません。当社が日本の市場に参入してから40余年にわたり、生活者による医療費負担は、自己負担分も含めて増加しています。現在の公的医療保険制度の下では、生活者の大半が医療費の3割を自己負担しています。医療費の増大は、自己負担の増加に対応するため、多くの日

本の生活者を民間の医療保険の加入へと向かわせています。増大する医療費に直面している何百万人もの人々は、解決策を求め続けています。信頼されるアフラックのブランドと適切な商品は、こうした人々に対して、多くの選択肢を提供しています。

当社の商品ポートフォリオの中核となるのは、これまでも、またこれからも、がん保険や医療保険のような補完保険商品です。これらの商品は、日本では第三分野保険に分類されています（14ページの表をご参照ください）。日本社では、これまで40余年にわたって、変化を続ける日本のお客様のニーズや、医療の進歩、そして医療制度の変化に対応するために、商品に改良を加えてきました。また日本社は、第一分野に区分される商品も販売していますが、当社の重点は、金利感応度がより低い第三分野商品の販売にあり、第三分野商品との併売のための平準払いの第一

分野商品の販売については、これを制限しています。

日本社は、生活者と販売チャンネルが求めているものや、そのニーズにお応えするために、引き続き商品ポートフォリオの拡充を図ります。2014年9月、最新の改定を加えたがん保険新商品として、「新 生きるためのがん保険 Days」を発売し、その日本郵政グループ向け専用プランの販売も開始しました。2002年に販売を開始した医療保険 EVER の商品群については、2015年6月、保障内容を改善した商品を発売しました。EVERについてはこれまでも改良を重ねてきましたが、最新の改良点は、重大な疾病であるがん、急性心筋梗塞、脳卒中に備える特約をご用意したことです。

アフラックのブランド： 40余年にわたる信頼構築

アフラックは、日本において信頼

されるブランドを確立するとともに、販売推進のため、これからも革新的な広告宣伝キャンペーンを通じて、ブランドを活用して行きます。各社がひしめき競争が激化する市場のなかで、当社の広告は、特に医療保険の分野でユニークなものです。

2003年、日本社がアフラック・ダックをコマーシャルに起用してから今日に至るまで、その人気は衰えず、今もなお生活者の共感と呼んでいます。日本社は、特定の商品の販売推

進を目的に、アフラック・ダックとは別に、そこから派生したユニークなキャラクターを次々に送り出しています。日本における創業40周年を迎えた2014年には、「はじめて」ダックという新キャラクターを登場させ、当社の最新商品となる「新 生きるためのがん保険 Days」の広告キャンペーンを行いました。このキャラクターは、アフラックが日本におけるがん保険の「パイオニア」であることを日本の人々に思い起こしていただくために生み出されたものです。

深刻な病気やけがをした時に、経済的な問題を乗り越えるため、お役立ただけの商品を世に問いたいという、創業者たちの思いを込めて、2015年、当社は創業三兄弟を模した「はじめて」ダックの人気を活用したコマーシャルを展開しました。

長年にわたり、さまざまなキャラクターを通じてアフラック・ダックの人気を活用した結果、10人中9人の人々がアフラック・ブランドを認知しています。当社は、商品ライン

日本社は、「はじめて」ダックを登場させ、「新 生きるためのがん保険 Days」の販売推進を行うとともに、アフラックが日本におけるがん保険のパイオニアであることを、日本の人々に思い起こしていただきました。この2015年のコマーシャルは、がんに向き合う人々の経済的な負担を和らげようと、がん保険を生み出すために創業三兄弟が力を合わせている姿を取り上げたものです。





アフラックペアレンツハウスの物語は、希望、愛、そして勇気に満ちたものです。アフラックペアレンツハウスは、がんやその他の深刻な病気と闘っている子供たちとご家族に、もう一つのわが家として過ごしていただくため、居心地のよい、広々とした環境を提供しています。日本社のアソシエイツと従業員からの惜しみない寄付により、東京で2箇所、大阪で1箇所運営されている3つのペアレンツハウスを通じて、アフラックは深刻な病気と闘う数多くの子供や若者の患者の皆さんのみならず、彼らを愛するご家族も支援しています。アフラックペアレンツハウスは、スタッフとボランティアの励ましの笑顔と限りない支援によって、治療という長旅をご家族が乗り切れるよう、強い気持ちを持っていただくための環境を提供しています。

吉野静子さんの人生は、波乱万丈です。それは、家族、勤勉、扶助というテーマのもと、大陸を越えて響きあい心躍る出来事に彩られたストーリーです。1960年代初頭、吉野さんはご夫婦で渡米しました。ご主人は、ハーバード大学の教授として学究の道を歩み、また妻である吉野さんは、同大学図書館の職員として、35年にわたって仕事を続けました。吉野さんは、時間の許す限り、若者や高齢者など、様々な人生を歩む人々を支援するボランティア活動に参加していました。ご主人が大学を退職した後、吉野さんは2009年に日本に帰国し、東京に2箇所あるアフラックペアレンツハウスの1つでの活動に多くの時間を費やしています。吉野さんは、がんや深刻な病気と闘う子供たちに、新鮮な野菜や果物を食べてもらいたいという思いを胸に、ペアレンツハウスの屋上菜園で栽培を担当しています。





アフラックの物語は、ひたむきで思いやりのある社員の生き方そのものを通じて、日々、血の通った命あるものになっています。様々なチャレンジを乗り越えようとしている人々の才能、技量を花開かせて自立を支え、アフラックの業務に貢献する目的で2009年に設立された**アフラック・ハートフル・サービス**に

勤務する**三木裕之さん**は、まさにこれを体現する一人です。

三木さんは、4年間アフラックで働いています。また、大変繊細な芸術性をもつ「写経」に並はずれた才能を開花させ、情熱的に取り組んでいます。仏教の経典をそのまま書き写す写経は、大変な集中力を必要としますが、それが心に安らぎを与えとも言われています。このことは、ご契約者の人生に健康の問題や大きな出来事が生じた時、そのチャレンジを乗り越えていただくために、私たちがお役に立つことができればと思う気持ちに通じるものです。



の革新的なマーケティング・キャンペーンを通じ、お客様との繋がりを構築する新たな手法を模索して行きたいと考えています。

業務の効率性は、生産性、正確性、サービスおよび価値を向上させます。

保険金・給付金等を正確かつ迅速にお支払いするという約束をお守りすることは、常に当社の事業の要であり、これからも変わることはありません。当社は、ご契約者が私たちを最も必要とする時、おそばにいます。私たちはこのことを誇りに思っています。正確かつ迅速なお支払いに向けた長期的な取り組みが、当社

が長年にわたって築き上げてきたお客様との信頼関係をさらに強固なものにしています。

一方、当社はテクノロジーを用いた業務の効率化に継続的に取り組んでいます。日本社が事業を開始した1974年、当社のシステムは、少額の保険料で数多くのご契約を取り扱う第三分野商品に特に適合するよう構築されました。長年の取り組みを通じてもたらされた業務の効率性は、当社がお客様に日々お届けしている価値を高めてきました。

アフラックの物語

過去の実績を振り返り、将来の展

望をひらくにあたって、アフラックを医療及びがん保険業界のトップ企業へと育んだ高い競争力は、今も脈々と生きています。事実、それはより力強くなりつつあります！

アフラックの商品は、将来にわたり、日本の生活者の皆様に対して価値ある選択肢を提供し続けるものと当社は確信しています。当社の革新的な商品開発戦略と既存商品への改良は、現在も、またこれからも、お客様の利益となり、それはまた、過去40余年にわたって果たしてきた当社の約束を、これからも守り続けて行こうという当社の決意を支えています。





日本社 - 主要業務実績

	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**	当社の 販売代理店 および 金融機関の 総数	登録 募集人数***
2015	38,115	¥1,617,691	¥120,855	13,509	113,967
2014	37,028	1,594,433	114,513	14,870	121,143
2013	36,117	1,567,112	149,308	16,293	126,584
2012	34,880	1,492,451	210,620	18,855	125,266
2011	33,372	1,343,663	161,033	20,146	120,744
2010	31,665	1,255,600	135,813	19,982	115,406
2009	29,934	1,200,437	122,345	19,635	110,528
2008	29,020	1,161,662	114,692	18,882	107,458
2007	28,443	1,125,561	114,636	18,461	100,810
2006	27,334	1,083,127	117,455	18,432	90,226

*単位：千件

**単位：百万円

***第一生命、金融機関、日本郵政グループ、大同生命を除く



アフラック米国社：60年を歩み続けた物語

2015年は、アフラックの創業から60年の大きな節目の年となり、私たちの物語に大切な一章を書き加えることとなりました。それはまた、多忙な一年でした。米国社は、「米国の職域市場における任意加入保険 No.1 の保険会社」* という変わらぬビジョンをさらに進めて、引き続きそのポジションを堅持しました。これを達成するには、当社の本来の強みを発揮することはもとより、米国における医療環境と職域市場の構造変化に対して、能動的・受動的の両面に対応しなければなりません。

*出典:Eastbridge Consulting Group, Inc.「米国における職域/任意加入保険販売に関するレポート。2014年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2015年4月



Aflac U.S.



マーカス・ジョーンズさんは、サウスカロライナ州コロンビアにあるアブラック団体保険で、お客様リレーションを担当するマネージャーを務めています。アブラックで働くうえで、何より素晴らしいことは、お客様のお世話をするというのを、会社として強く約束していることです、と彼は言っています。

「私たちは、会社で何をするにも、常にお客様第一で働いています。メール・ルームで仕事をするときも、募集に向けて資料を作っているときも、契約書類の入力作業や電話でのお問い合わせにお応えしているときも、何をしても同じです。私たちが約束を果たすことに期待を寄せているご契約者がそこにいる、ということ常を常に思い起こして、私たちは働いています」このような姿勢は、アブラック・ウェイを体現すると同時に、当社が職域における補完保険の最大の提供者である理由を如実に物語っています。マーカスさんは、減量とフィットネスを通じて自らを鼓舞しています。彼のストーリーは、理想的なワーク・ライフ・バランスを実現するとともに、他の人々のお役に立ちたいという情熱をアブラック団体保険での仕事に傾け、トレーニングを通じて自身の目標を引き上げ続けることです。

2015年 米国社の財務業績

- **直接保険料収入***は2.6%増の53億ドルとなりました。
 - **税引前事業利益**は2.7%増の11億ドルとなりました。
 - **収益合計**は3.0%増の60億ドルとなりました。
- *直接保険料収入は、再保険を行う前の計数です。

アフラックは、米国の職域市場における任意加入保険No.1の会社であり*、販売する商品の約98%が給与天引きの形態をとっています。2015年も、当社は米国における販売網の拡充、革新的な商品開発や顧客満足の実現といった取り組みに注力しました。これらの取り組みにより、当社は、任意加入保険の職域市場におけるプレゼンスを高め、米国市場において期待される販売推進力を再構築することができました。2015年度の米国社の新契約年換算保険料は、前年度比3.7%増の15億ドルとなりました。

医療費の上昇と従業員の経済的な負担の増加が続いている現在の状況の下で、当社の商品に対するニーズは、引き続き拡大基調であると確信しています。また同時に、経験豊かな専属代理店やブローカーを通じて、全ての規模の企業と接点を持てるよう、当社は販売チャネルを支援しています。医療を取り巻く環境が刻々と変化する中で、販売成長を支えるべ

く、当社はその強力なブランドを活用する機会を追求して行きます。

さらに当社は、従業員に対してより良い選択肢とソリューションを提供すべく、任意加入保険商品を扱う保険会社に着目している事業主の皆様に対して、付加価値の高い一連のサービスを提供するため、革新的な手法を模索して行きます。

先進的な商品がもたらす 経済的保障

生活者に対する当社の責務、そのニーズにお応えする当社の能力、さらにニーズを予想する能力は、当社が事業を展開する上で最も基本的な要素であると考えています。60年前の創業以来、競争力が高く価値ある商品は、長年にわたって当社最大の強みの一つとなっています。アフラックの保険は、医薬品や医療費の自己負担分、家計費、または病気や医療に関連して起こる将来の収入の減少や資産の毀損（大きな出費）に対応して、現金で給付をします。当社の

個人及び団体保険商品群は、お客様に対して極めて高い価値を提供するとともに、企業の規模にかかわらず、その従業員に対して、手ごろな価格で補完的な保障の幅広い選択肢を提供することになっているものと確信しています。2015年、当社は個人保険、団体保険の双方において改訂商品を発売し、お客様が直面している問題への独創的な解決策の提供に努めました。一連の新発売商品には、改訂された個人傷害保険が含まれています。この商品には、事故を起因として必要になった自宅の改修や人工装具に係る費用、組織的なスポーツで生じたけがへの保障が含まれています。加えて当社は、重大疾病に備える新たな団体保険を発売しました。この商品は、他に例を見ない契約条項、保障及びオプションをブローカーに対して与えることにより、従業員のニーズに最適な商品を設計できるようにしたものです。その中には、付加価値サービスの選択肢も含まれています。

* 出典：Eastbridge Consulting Group, Inc.「米国における職域 / 任意加入保険販売に関するレポート。2014年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2015年4月

米国社の商品

将来の収入に備える保険

- 短期所得保障保険
- 普通生命保険
(定期、終身)

資産の損失（大きな出費）に備える保険

- 事故・重度障害保障保険
- がん保険
- 重大疾病保険

補完的な医療保険

- 入院保障保険
- 歯科医療保険
- 眼科医療保険

米国社の販売チャネル

販売チャネル

職域区分 (従業員数)

商品

販売チャネル	職域区分 (従業員数)	商品
専属代理店	従業員100名未満	個人保険
ブローカー	従業員100名以上1,000名以下	個人保険・団体保険 (標準型)
	従業員1,000名超	団体保険 (カスタマイズされたもの)

販売網の拡充

当社の販売活動は、販売網に対する効率的で多面的な取り組みによって支えられています。販売目標の達成のためには、生活者の皆様が商品を購入したいという場所にいる、という当社の目的を果たさなければなりません。この取り組みにおいて、当社は伝統的な個人募集人からなる専属代理店とブローカーチャネルの双方で、販売能力を向上させられるよう、継続的に注力しています。販売チャネルによってそのニーズは全く異なるため、当社はそれぞれに固有の形で販売を支援し、お客様のニーズにお応えしています。

2015年末現在、当社の幅広い販売網は4万人を超える月次平均有績募集人によって支えられています。当社は、市場と当社のビジネス・モデルの徹底的な評価の後、2014年度下半期に実行した販売体制の改編が、販売に有望な成果と改善をもたらしたことに手ごたえを感じています。一連の改革には、よりの確な業績管理と、販売責任者の成功及びアフラックの成功の連関がより強く反映される競争力の高い報酬体系の導入を中心とした、戦術的なものを含んでい

ます。2015年に定着し始めたこれらの改革が、ご契約者と株主の皆様にお届けする当社の価値を、今後も向上させ続けるものと確信しています。

これらの一連の戦術的な取り組みに加え、従業員数100名以上の企業へのアクセスを強化できるよう、当社は地方、地域および全国ベースで展開している保険ブローカーとの関係深化に引き続き努めています。また、大手ブローカーとの関係強化を図る中で、彼らが運営する独自の保険取引所を通じて、当社の商品が販売される機会を追求しています。どこでどのように医療保険をお求めになるか、生活者の選好が変化する中、当社は販売機会の拡大に向けてチャネルに磨きをかけ、大きな病気やけがへの対応に役立てていただけるよう、より多くの補完保険商品のソリューションを提供して行きます。

アフラック・ブランドを活用したお客様満足の上

当社は、公正かつ迅速にお支払いする会社という高い評価をいただくとともに、生活者に非常に人気のある強力なブランドを確立しています。広く知られ、今や愛される存

在となったアフラック・ダックは、これまでに最も成功した広告キャンペーンのスターの一例です。新世紀の幕開けを目前に控えた西暦2000年にアフラック・ダックが初登場して以来、85以上のコマーシャルに出演し抱腹絶倒のシーンを重ねるたびに、この少々やんちゃで羽の生えた友人は、アフラック・ブランドの認知度を新たな高みに引き上げるとともに、当社の物語をより良く伝える上で大きな役割を果たしています。最近のコマーシャルを通じて彼は、かつてない速さで保険金をお支払いすることで、よりよくご契約者のお役にたたいという当社の思いをコミカルに伝えていきます。アフラック・ダックの人気のおかげで、アメリカ人の10人中9人以上がアフラック・ブランドを認知するに至りました。アフラック・ブランドは単にアフラック・ダックや当社の宣伝活動を意味するものではありません。それは、ご契約者や職域のご加入者を含むお客様に対して、私たちがどのようにお役にたてるかということなのです。当社は、単にお客様のご期待にお応えするだけでなく、そのご期待を上回る結果を出すことが大切だとの信条を掲げています。



過去 60 年の間、価値ある保障を生活者の皆さまにお届けするために、アフラックは販売システムの改善に力を注いできました。「基礎づくり」の一年と位置付けた 2015 年に目を向けると、アフラックは伝統的な専属代理店に加えて、ブローカー・チャンネルについても、販売強化を図っています。2015 年初頭、アフラックは**ブラウン・アンド・ブラウン社**のエグゼクティブ・バイス・プレジデントで全米福利厚生部門の責任者である**パティースー・ラウさん**を通じて、同社との業務を開始しました。同社の営業チームに加えて、全国のブローカー・ネットワークが当社の任意加入保険商品を提供しています。同様に、これらのブローカーは、その企業に対して、福利厚生についての包括的なソリューションを提供しています。ラウさんは、アフラックのような保険会社と良好な関係を築き、これを深めて行くだけでなく、ブラウン・アンド・ブラウン社独自の保険取引所、リソースセンター、コミュニケーション用ポータル、販売手数料とインセンティブ、そして福利厚生の実務者ならびにコンプライアンス要員に対する教育研修の責任者でもあります。





ペンシルベニア州フィラデルフィア出身で、アフラックの地域セールスコーディネーター兼独立募集人である**ダーリーン・ディロンさん**は、20年以上にわたってアフラックの募集人として活躍してきました。これまでの間、ディロンさんが心血を注いできたのは、アフラックの保険商品がもたらす心の安らぎをお客様にお届けすることでした。他の人のお役に立ちたいというディロンさんの熱意は、保険の提案や説明をするたびに、お客様に伝わっています。彼女の献身と情熱は、当社が最も大切にしている資産が「人」であることを実証しています。彼女の功績をたたえ、最高の成績を残した募集人に与えられる「2015年コンベンション・プレジデント・エイモス賞」がディロンさんに贈呈されました。

2015年、ディロンさんとアフラックの物語が個人的にもより深いものとなる出来事がありました。それはディロンさん自身ががんに罹患したことです。20年の間、お客様にアフラックの保険の価値をお届けしてきたディロンさんにとって、今度は自分が「契約者」となり、アフラックが約束を守ってくれた時、それはごく自然のこととして受け止めることができました。早期発見と卓越した治療のおかげで、ディロンさんは全快する見込みです。



アフラック・ダックは、2015年大晦日に始まったテレビコマーシャルに「マジシャン」に扮して登場し、一年を締めくくるとともに、マジックそのものの新年を迎えました。魔法にかけられたようなこのCMの中で、アフラック・ダックは、当社の One Day Pay のおかげで、迅速な支払いを受けることには何のトリックもいないことを、身をもって表現しています。

さて、このように終わった2015年は、アフラック・ダックにとってとても忙しい年でした。アフラック・ダックは世界最高のヘア・スタイリストでもマジシャンでもないけれども、迅速にお支払いすることにかけては、まさにエキスパートなのだということを知らしめる内容のCMシリーズに、彼は出演しました。このキャンペーンは、アフラックが一刻も早く、実際のところこれまでになく早く、お支払いをすることにより、ご契約者がお金の心配をすることなく、けがや病気の治療に専念できる、というアフラックの使命をより良くお伝えするために展開したものです。

迅速にお支払いすることへの当社の強い思いをさらに理解していただくべく、2015年2月、One Day Payの開始により、当社はアフラックの物語に新たな一章を書き加えることとなりま

した。One Day Payは業界初の取り組みで、有効なご請求をいただいた後、審査、承認、およびお支払いをわずか1日で完了させるものです。ご契約者の70%が、お支払にあたってOne Day Payをご利用になれるものと、当社では推測しています。2015年は、One Day Payをご利用いただけるすべての給付請求に対して、1件の漏れもなく、そのお約束を果たしました。実際、当社はOne Day Payを通じて、合計120万件のお支払をいたしました！当社は、お客様に価値ある体験をしていただき、その満足度の向上に資するよう考案された施策を、今後とも打ち出していきたいと考えています。

当社のお客様からは、One Day Payの利用で満足度は向上するとの声をいただいております。オンラインで給付請求手続きを行うSmartClaimを利用したお客様の96%が、あわせてOne Day

Payを利用しています。こうしたお客様は、他の人々にアフラックのことを勧める傾向があります。当社は、One Day Payが当社の強いブランド力にさらに磨きをかけ、その物語を形作って行くとともに、アフラックを他とは一線を画す会社にするものと確信しています。

約束を果たし、お客様に価値ある体験をしていただくことに対する当社のコミットメントのさらなる表われとして、2016年1月、アフラックのコンタクトセンターがJ.D.パワー社から「サービスに対する卓越した顧客体験」の認定を受けたことに、当社は誇りをもっています。この認定は、同社による審査が滞りなく完了し、顧客満足度基準を超える結果が出たことに基づくものです。

米国社 - 主要業務実績

	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**	月次平均 有績募集人数
2015	12,498	\$5,760	\$1,487	40,092
2014	12,407	5,668	1,433	40,476
2013	12,310	5,570	1,424	41,505
2012	12,232	5,451	1,488	44,398
2011	11,732	5,188	1,476	45,188
2010	11,436	4,973	1,382	45,113
2009	11,688	4,956	1,453	48,292
2008	11,437	4,789	1,551	48,402
2007	11,116	4,510	1,558	46,818
2006	10,519	4,101	1,423	44,482

*単位：千件

**単位：百万ドル

TOMODACHI イニシアチブ

日本と米国において、次世代の有望な人材に投資する官民のパートナーシップ「TOMODACHI イニシアチブ」に、アフラックは2013年1月から参画しています。

佐野弘純先生は、札幌北榆病院の小児思春期科医長です。佐野先生は、日本の小児がん医療のスペシャリストをアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターにお招きし、小児がんの研究、ケア、そして治療

の実際を経験いただく中で、そのベストプラクティスを共有しようという「TOMODACHI アフラック プログラム」の三人目の参加者です。

佐野弘純先生は札幌北榆病院の小児思春期科医長で、アフラックがん・血液病センターでのTOMODACHI イニシアチブに参加しています。

アフラックがん・血液病センターは、米国における小児がん、血液学そして血液・骨髄移植の分野において全米をリードする機関であり、乳幼児から青少年までを対象に活動しています。同センターでは、**メイリー・ハイランドちゃん**(右、3歳)や**ハナ・ムーアハリスちゃん**(左、7歳)のような子どもたちが、世界クラスの治療を受けています。



2015年は、アフラックがん・血液病センターにとって喜ばしくもあり切なくもある年となりました。15年の長きにわたりアフラックがん・血液病センターで教授と理事を務めた**ウィリアム・G・ウッズ先生**が、リーダーのバトンを、いよいよ後継者となる**ダグラス・K・グラハム先生**に託すことを決めたのです。在任中、ウッズ先生は担当した何千もの患者さんとそのご家族の人生に向き合い、大きな力となって、同センターの歴史に偉大な足跡を残しました。グラハム先生は、前任地のコロラド小児病院では小児医学と免疫学の教授として、また臨床腫瘍学の研究責任者として活躍しました。その豊かな経験をもとに、グラハム先生はウッズ先生の後任として、アフラックがん・血液病センターを次の章へと導くことでしょう。



アフラックがん・血液病センター

2015年は、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターがアフラックとパートナーシップを結んで20周年となるなど、いくつかの節目を迎えた一年となりました。1995年以降、アフラックがんセンターは、小児がん、血液学、そして骨髄移植に関して、全米で知られる有数の医療機関となっています。革新的な研究と最新鋭の治療方法の提

供によって、現在、小児がんの5年生存率は80%になっています。

2015年はまた、アフラックとアフラックがんセンターにとって、特別な一年となりました。それは、アフラックがんセンターに対する寄付金の累計が、1億ドルを突破したことです。この活動は、創業家、役員、そして販売部門を含むアフラック・ファミリーの全員がとても大切

にしているものです。アフラックの独立募集人は、毎月の販売手数料の一部をアフラックがんセンターに寄付し、研究活動に必要な資金の独自の基金になっています。この寛大な気持ちこそが、アフラックがんセンターの成功と際立った研究成果に貢献し、USニュース&ワールドレポート誌が発表した「2015年全米小児がん医療機関トップ10」の認証につながりました。

未来を展望して

2016年、さらなる未来へとアフラックの物語を書き進めるにあたって、当社が職域市場で任意加入保険の最大手となることとなった、その「強み」はしっかりと根を張っているものと確信しています。そして当社は、変化を続ける医療環境の中でも、優れた足跡を着実に残せるよう、その道筋を確かなものにしていきます。米国は、当社が販売する種類の商品にとって、引き続き有望な市場であり、成長の余地は極めて大きいものと確信しています。医療市場において大きな課題に直面している

米国では、事業主とお客それぞれが、現実的で手頃な価格のソリューションを求め続けていることから、アフラックが販売している補完保険のような商品への強いニーズは、更に高まって行くものと確信しています。また、業界をリードするブランド力、幅広い商品群、そして拡大する販売網は、アフラックがお客様を選ばれる保険会社であるとともに、職域での任意加入保険最大手であり続けるために貢献して行くものと信じています。これらの事柄は、「One Day Pay」のような革新的な

ソリューションとともに、競合が激化し、日々変化する市場において、当社を際立った存在にするものと、確信しています。

過去60年にわたって、様々な変化が起きましたが、当社にとって変わらないストーリー・ラインがあります。それは、ご契約者が最も必要な時にそこにおいて、公正かつ迅速に給付金をお支払いすることで、アフラック・ウエイを体現するという当社の約束です。



アフラックの物語：その各章を振り返ります。

1955年 - 1969年 未来に向けたビジョンの時代



1955年 11月17日、アメリカン・ファミリー・ライフは、代表創業者であるジョン・エイモスとその兄弟であるポール、ビルの3兄弟により、ジョージア州コロンバス市にあるわずか6部屋のビルの中で、保険会社として設立されました。

1958年 がん患者とその家族の経済的な負担を取り除くことにニーズがあることを見出したアメリカン・ファミリー・ライフは、世界初のがん保険を発売しました。

1964年 アフラックは「クラスター（集団）募集」方式を開始しました。これは、個人のお客様への直接販売に加えて、職域でがん保険を販売するというものでした。



70年代 成長の10年

1970年 アフラックは地方の小規模な会社から全米37州に展開する成長企業となりました。

1974年 6月14日、アメリカン ファミリー ライフ アシュアランス カンパニー オブ コロンバスは、ティッカー・シンボルAFLとしてニューヨーク証券取引所に上場、初値は7.25ドルでした。

10月1日 アフラックは日本での保険販売を開始しました。

1975年 驚異的な成長にあわせて、アメリカン・ファミリー・ライフは19階建ての新本社を710万ドルで建設し、期待に胸をふくらませる従業員とともに移転しました。

80年代 増勢の10年

1980年代は、商品ラインの拡充と販売網の拡張により、企業としての勢いが増し続けた10年でした。

1982年 総資産が10億ドルを超えました。

1989年 アメリカン ファミリー ライフ アシュアランス カンパニー オブ コロンバスは、その頭文字をとって「アフラック」という名称を採用しました。

90年代 イノベーションの10年

90年代初頭、アフラックは初の全国広告キャンペーンを展開しました。事故/障害保険が、米国社で最も多く販売される商品となりました。

1995年 アフラックは、小児がんの治療に対する慈善活動に注力し、アトランタにあるエグルストン小児病院のアフラックがんセンターに対して数百万ドルの寄付を行いました。

1996年 米国社はSmartApp®というシステムを導入し、保険加入手続きを革新しました。この電子的な手法により、募集人はかつてないほど迅速かつ簡便に手続きをすることができるようになりました。

2000年代 真価を認められた10年



ブランドの認知：アフラックの成功とその勢いは、アフラック・ダックの登場とともに、新たなミレニウムに入ってからも続きました。アフラック・ダックを起用したキャンペーンにより、日米とも、10人のうち9人がアフラック・ブランドを認知するにいたりました。

2008年 企業統治についての認知：米国における上場企業としては初めて、アフラックは株主に対して、役員報酬に関する助言的投票を認める「Say on Pay」を導入しました。



2009年 アフラックはコンチネンタル・アメリカン・インシュアランス・カンパニー（CAIC）を買収しました。この会社は現在、アフラック団体保険のブランドで営業しています。

2010年以降 翼を広げ約束をお届けして

生活者の皆様に効果的な販売網を通じて適切な商品をお勧めするという、当社の明快な戦略の実行により、当社をご契約者に経済的な保障を提供し、株主の皆様に対する価値を創造しています。

2013年 日本社は、郵便局2万局での販売に向け、日本郵政グループとの業務提携の拡大を開始しました。

2014年 アフラックは、日本での営業開始40周年という新たな節目を迎えました。

2015年 創業60周年というダイヤモンド記念の年を迎えてなお、その先駆的なビジョンを持ち続けています。米国社は、有効な給付請求を受けてから、わずか一日で審査、承認、支払いを完了させる、業界初の画期的な取り組みである「One Day Pay」を開始しました。

2016年 J.D.パワー社から、米国社のコンタクトセンターの業務が、電話チャネルの分野で卓越した顧客サービスを提供している企業との認証を受けました。

荣誉と評価

2000年代を通じて、そしてその後も、アフラックは数々の大きな業績を挙げ、世界がそれを評価しています。たとえば、『フォーチュン』誌は、当社を18年連続で「全米で最も働きがいのある企業100社」に選出するとともに、「世界で最も賞賛すべき企業」の1社としても15回目となる選出を行い、当社を生命保険及び医療保険分野のイノベーション部門で第1位にランクしました。さらに『Ethisphere』誌は、10年連続で当社を「世界で最も倫理観の高い企業」の1社に選出しています。



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)

	2015年	2014年	2013年	2012年	
収益:					
保険料収入(主として補完保険)	\$ 17,570	\$ 19,072	\$ 20,135	\$ 22,148	
投資収益(純額)	3,135	3,319	3,293	3,473	
資産運用実現(損)益	140	215	399	(349)	
その他の収益	27	122	112	92	
収益合計	20,872	22,728	23,939	25,364	
保険金給付金及び事業費:					
保険金給付金(純額)	11,746	12,937	13,813	15,330	
その他の事業費	5,264	5,300	5,310	5,732	
保険金給付金及び事業費合計	17,010	18,237	19,123	21,062	
税引前当期純利益	3,862	4,491	4,816	4,302	
法人税等	1,329	1,540	1,658	1,436	
当期純利益	\$ 2,533	\$ 2,951	\$ 3,158	\$ 2,866	
1株当たり金額及び株式数					
当期純利益(基本)	\$ 5.88	\$ 6.54	\$ 6.80	\$ 6.14	
当期純利益(希薄化後)	5.85	6.50	6.76	6.11	
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	\$.23	\$.26	\$.09	\$ (.69)	
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	(.20)	(.05)	(.04)	(.01)	
その他のデリバティブ及びヘッジ活動*	.06	.03	.49	.22	
その他及び非経常的(損)益	(.40)	.10	.04	(.01)	
現金配当支払額	\$ 1.58	\$ 1.50	\$ 1.42	\$ 1.34	
株主持分	41.73	41.47	31.82	34.16	
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)	430,654	451,204	464,502	466,868	
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)	433,172	454,000	467,408	469,287	
期末現在					
資産:					
運用資産及び現金・預金	\$ 105,897	\$ 107,341	\$ 108,459	\$ 118,219	
その他	12,399	12,426	12,848	12,875	
資産合計	\$ 118,296	\$ 119,767	\$ 121,307	\$ 131,094	
負債及び株主持分:					
保険契約準備金	\$ 87,631	\$ 83,933	\$ 89,402	\$ 97,720	
法人税等負債	4,340	5,293	3,718	3,858	
社債等	5,011	5,282	4,897	4,352	
その他の負債	3,606	6,912	8,670	9,186	
株主持分	17,708	18,347	14,620	15,978	
負債及び株主持分合計	\$ 118,296	\$ 119,767	\$ 121,307	\$ 131,094	
補足データ					
株価:	高値	\$ 66.53	\$ 66.69	\$ 67.62	\$ 54.93
	安値	51.41	54.99	48.17	38.14
	終値	59.90	61.09	66.80	53.12
年末現在円/ドル為替レート(円)	¥ 120.61	¥ 120.55	¥ 105.39	¥ 86.58	
加重平均円/ドル為替レート(円)	120.99	105.46	97.54	79.81	

* 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。

2011年	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年
\$ 20,362	\$ 18,073	\$ 16,621	\$ 14,947	\$ 12,973	\$ 12,314	\$ 11,990
3,280	3,007	2,765	2,578	2,333	2,171	2,071
(1,552)	(422)	(1,212)	(1,007)	28	79	262
81	74	80	36	59	52	40
22,171	20,732	18,254	16,554	15,393	14,616	14,363
13,749	12,106	11,308	10,499	9,285	9,016	8,890
5,472	5,065	4,711	4,141	3,609	3,336	3,247
19,221	17,171	16,019	14,640	12,894	12,352	12,137
2,950	3,561	2,235	1,914	2,499	2,264	2,226
1,013	1,233	738	660	865	781	743
\$ 1,937	\$ 2,328	\$ 1,497	\$ 1,254	\$ 1,634	\$ 1,483	\$ 1,483
\$ 4.15	\$ 4.96	\$ 3.21	\$ 2.65	\$ 3.35	\$ 2.99	\$ 2.96
4.12	4.92	3.19	2.62	3.31	2.95	2.92
\$ (1.81)	\$ (.58)	\$ (1.67)	\$ (1.37)	\$.04	\$.10	\$.33
—	—	—	—	—	—	—
(.34)	—	(.01)	—	—	—	(.02)
—	—	.02	—	—	—	.07
\$ 1.23	\$ 1.14	\$ 1.12	\$.96	\$.80	\$.55	\$.44
27.76	22.44	17.96	14.23	18.08	16.93	15.89
466,519	469,038	466,552	473,405	487,869	495,614	500,939
469,370	473,085	469,063	478,815	493,971	501,827	507,704
\$ 103,462	\$ 88,230	\$ 73,192	\$ 68,550	\$ 57,056	\$ 51,972	\$ 48,989
12,775	12,013	10,914	10,781	8,749	7,833	7,372
\$ 116,237	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805	\$ 56,361
\$ 94,239	\$ 82,310	\$ 69,245	\$ 66,219	\$ 50,676	\$ 45,440	\$ 42,329
2,308	1,689	1,653	1,201	2,531	2,462	2,577
3,285	3,038	2,599	1,721	1,465	1,426	1,395
3,459	2,666	2,192	3,551	2,338	2,136	2,133
12,946	10,540	8,417	6,639	8,795	8,341	7,927
\$ 116,237	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805	\$ 56,361
\$ 59.54	\$ 58.31	\$ 47.75	\$ 68.81	\$ 63.91	\$ 49.40	\$ 49.65
31.25	39.91	10.83	29.68	45.18	41.63	35.50
43.26	56.43	46.25	45.84	62.63	46.00	46.42
¥ 77.74	¥ 81.49	¥ 92.10	¥ 91.03	¥ 114.15	¥ 119.11	¥ 118.07
79.75	87.73	93.49	103.46	117.93	116.31	109.88

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)

	2015年	2014年	2013年
収益：			
保険料収入(主として補完保険)(純額)	\$ 17,570	\$ 19,072	\$ 20,135
投資収益(純額)	3,135	3,319	3,293
資産運用実現(損)益：			
一時的でない減損による実現損失	(153)	(31)	(199)
売却及び償還	303	215	262
デリバティブ及びその他の(損)益	(10)	31	336
資産運用実現(損)益合計	140	215	399
その他の収益	27	122	112
収益合計	20,872	22,728	23,939
保険金給付金及び事業費：			
保険金給付金(純額)	11,746	12,937	13,813
新契約費及び事業費：			
繰延新契約費償却	1,066	1,108	1,074
保険販売手数料	1,303	1,436	1,528
保険事業費	2,214	2,261	2,222
支払利息	289	317	293
その他の事業費	392*	178	193
新契約費及び事業費合計	5,264	5,300	5,310
保険金給付金及び事業費合計	17,010	18,237	19,123
税引前当期純利益	3,862	4,491	4,816
法人税等：			
当期分	1,288	1,079	1,236
繰延分	41	461	422
法人税等合計	1,329	1,540	1,658
当期純利益	\$ 2,533	\$ 2,951	\$ 3,158
1株当たり当期純利益：			
基本	\$ 5.88	\$ 6.54	\$ 6.80
希薄化後	5.85	6.50	6.76
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	430,654	451,204	464,502
希薄化後	433,172	454,000	467,408

*社債の繰上償還に伴う繰上償還手数料230百万ドルを含む
2015年版有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。

連結貸借対照表

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)

	2015年	2014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：2015年は\$56,903、2014年は\$55,365)	\$ 60,795	\$ 61,407
期限付証券—連結変動持分事業体(償却原価：2015年は\$3,739、2014年は\$3,020)	4,554	4,166
永久証券(償却原価：2015年は\$1,586、2014年は\$2,035)	1,719	2,240
永久証券—連結変動持分事業体(償却原価：2015年は\$255、2014年は\$405)	228	429
持分証券(取得原価：2015年は\$117、2014年は\$19)	135	28
持分証券—連結変動持分事業体(取得原価：2015年は\$363、2014年は\$0)	363	—
満期保有有価証券(償却原価)：		
期限付証券(公正価値：2015年は\$37,520、2014年は\$38,413)	33,459	34,159
期限付証券—連結変動持分事業体(公正価値：2015年は\$0、2014年は\$84)	—	83
その他運用資産	294	171
現金・預金及び現金等価物	4,350	4,658
運用資産及び現金・預金合計	105,897	107,341
未収金	705	842
未収投資収益	768	762
繰延新契約費	8,511	8,273
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	427	429
その他の資産*	1,988	2,120
資産合計	\$ 118,296	\$ 119,767
負債及び株主持分：		
負債：		
保険契約準備金：		
責任準備金	\$ 69,687	\$ 65,646
支払準備金	3,802	3,630
未経過保険料	7,857	8,626
その他保険契約準備金	6,285	6,031
保険契約準備金合計	87,631	83,933
法人税等	4,340	5,293
貸付有価証券の現金担保返却義務	941	2,193
社債等	5,011	5,282
その他の負債**	2,665	4,719
契約債務及び偶発債務(注記15を参照)		
負債合計	100,588	101,420
株主持分：		
普通株式、額面0.10ドル；授權株式数：2015年と2014年ともに 1,900,000千株；発行済株式数：2015年は669,723千株、2014年は668,132千株	67	67
株式払込剰余金	1,828	1,711
利益剰余金	24,007	22,156
その他の包括(損)益累計額：		
外貨換算未実現(損)益	(2,196)	(2,541)
保有有価証券未実現(損)益	2,986	4,672
デリバティブに係る未実現(損)益	(26)	(26)
年金債務当期調整額	(139)	(126)
自己株式(平均取得原価)	(8,819)	(7,566)
株主持分合計	17,708	18,347
負債及び株主持分合計	\$ 118,296	\$ 119,767

*2015年は102百万ドル、2014年は106百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

**2015年は293百万ドル、2014年は318百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

2015年版有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。

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す。

(単位：百万ドル)	2015年	2014年	2013年
収益：			
日本社：			
保険料収入(純額)			
がん保険	\$ 4,933	\$ 5,596	\$ 6,123
医療保険	3,092	3,770	4,282
生命保険	4,021	4,495	4,577
投資収益(純額)	2,436	2,662	2,651
その他の収益	31	32	55
日本社収益合計	14,513	16,555	17,688
米国社：			
保険料収入：			
事故・重度障害保障保険	2,391	2,303	2,284
がん保険	1,293	1,279	1,283
その他医療保険	1,395	1,371	1,334
生命保険	268	258	252
投資収益(純額)	678	645	632
その他の収益	8	3	6
米国社収益合計	6,033	5,859	5,791
その他事業セグメント	225	43	49
全事業セグメント合計	20,771	22,457	23,528
資産運用実現(損)益*	55	171	389
全社(日本社と米国社を除く)収益	282	281	302
内部取引の消去	(201)	(248)	(308)
その他及び非経常(損)益	(35)**	67	28
収益合計	\$ 20,872	\$ 22,728	\$ 23,939

(単位：百万ドル)	2015年	2014年	2013年
税引前利益：			
日本社	\$ 3,175	\$ 3,458	\$ 3,628
米国社	1,101	1,073	1,038
その他事業セグメント	14	(2)	(1)
全事業セグメント合計	4,290	4,529	4,665
支払利息(非保険事業部門)	(146)	(198)	(198)
全社(日本社と米国社を除く)経費及び内部取引の消去	(71)	(78)	(68)
税引前事業利益	4,073	4,253	4,399
資産運用実現(損)益*	55	171	389
その他及び非経常(損)益	(266)**,**	67	28
税引前利益合計	\$ 3,862	\$ 4,491	\$ 4,816
税引前事業利益に対応する法人税等	\$ 1,403	\$ 1,456	\$ 1,512
事業利益に対する為替変動の影響	(198)	(117)	(357)

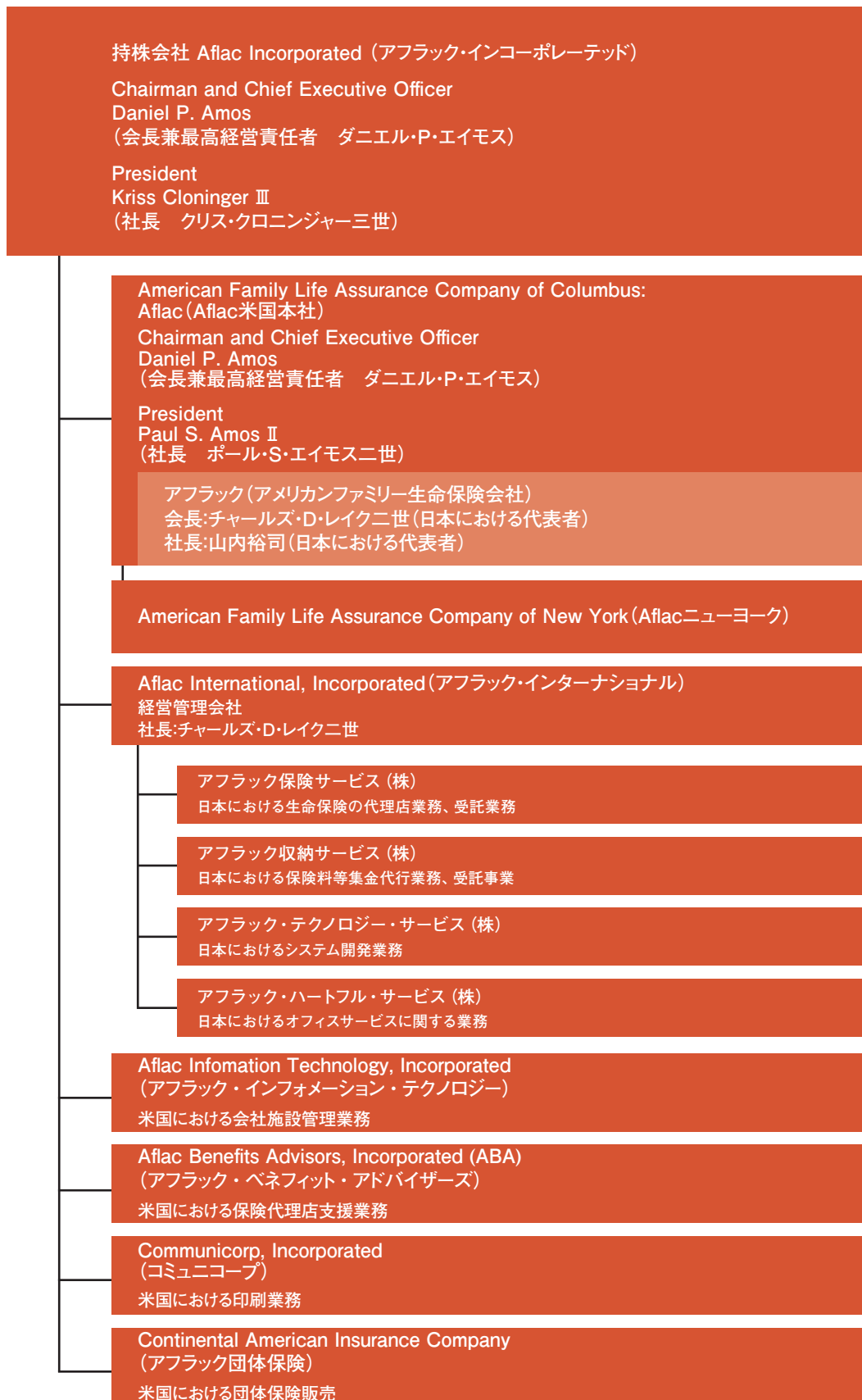
*セグメント別業績を分析する際には、社債等に係る通貨スワップの公正価値変動のうち金利部分は営業利益として区分されるが、ここでは当該金利部分に関連した、2015年度の85百万ドル、2014年度の44百万ドル及び2013年の10百万ドルは除外されている。

**特定の通貨デリバティブの決済に先立って受領した円建ての利益送金の価値の変動に関する損失額20百万ドルを含む。この損失は資産運用実現(損)益に含まれるデリバティブ益により相殺されている。

***社債の繰上償還に伴う繰上償還手数料230百万ドルを含む。

12月31日現在における資産合計額は以下のとおりです。

(単位：百万ドル)	2015年	2014年	2013年
資産：			
日本社	\$ 97,646	\$ 98,525	\$ 102,973
米国社	18,537	18,383	16,112
その他事業セグメント	188	128	155
全事業セグメント合計	116,371	117,036	119,240
全社(日本社と米国社を除く)	23,415	24,636	19,909
内部取引の消去	(21,490)	(21,905)	(17,842)
資産合計	\$ 118,296	\$ 119,767	\$ 121,307



アフラック・インコーポレーテッド 資産運用の概況

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)	2015年	2014年	2013年
期限証券:	\$ 116	\$ 184	\$ 135
売却可能有価証券:			
売却利益合計	224	192	316
売却損失合計	(8)	(12)	(87)
償還による純(損)益	52	34	34
一時的でない減損による損失	(152)	(31)	(128)
満期保有有価証券:			
償還による純(損)益	-	1	-
永久証券:	\$ 35	\$ -	\$ (71)
売却可能有価証券:			
売却損失合計	-	-	(1)
償還による純(損)益	35	-	-
一時的でない減損による損失	-	-	(70)
持分証券:	\$ (1)	\$ -	\$ (1)
一時的でない減損による損失	(1)	-	(1)
デリバティブ及びその他の資産:	\$ (10)	\$ 31	\$ 336
デリバティブ(損)益	(10)	31	326
その他	-	-	10
合計:	\$ 140	\$ 215	\$ 399
売却利益合計	224	192	316
売却損失合計	(8)	(12)	(88)
償還による純(損)益	87	35	34
一時的でない減損による損失	(153)	(31)	(199)
デリバティブ(損)益	(10)	31	326
その他	-	-	10

資産運用未実現(損)益

(単位: 百万ドル)	2015年	2014年	2013年
売却可能有価証券			
未実現利益合計	\$ 6,627	\$ 8,136	\$ 3,659
未実現損合計	(1,796)	(710)	(2,136)
未実現(損)益(純額)	\$ 4,831	\$ 7,426	\$ 1,523
満期保有有価証券			
未実現利益合計	\$ 4,278	\$ 4,379	\$ 2,041
未実現損合計	(217)	(124)	(610)
未実現(損)益(純額)	\$ 4,061	\$ 4,255	\$ 1,431
合計			
未実現利益合計	\$ 10,905	\$ 12,515	\$ 5,700
未実現損合計	(2,013)	(834)	(2,746)
未実現(損)益(純額)	\$ 8,892	\$ 11,681	\$ 2,954

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

	2015年		2014年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	1.2%	1.2%	1.3%	1.2%
AA	5.3	5.4	5.3	5.4
A	63.5	65.4	66.4	67.4
BBB	24.8	23.0	23.0	22.0
BB以下	5.2	5.0	4.0	4.0
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

12月31日に終了した事業年度の投資ポートフォリオの地域別エクスポージャーは以下のとおりです。

地域別エクスポージャー

(単位: 百万ドル)	2015年		2014年	
	償却原価	全体に占める割合	償却原価	全体に占める割合
日本	\$ 39,593	41.3%	\$ 39,804	41.9%
米国及びカナダ	31,622	33.0	28,884	30.4
英国	2,697	2.8	3,121	3.3
ドイツ	2,558	2.7	2,657	2.8
フランス	1,755	1.8	1,747	1.8
欧州周辺諸国	2,762	2.9	2,925	3.1
ポルトガル	200	.2	200	.2
イタリア	1,514	1.6	1,674	1.8
アイルランド	364	.4	332	.3
スペイン	684	.7	719	.8
北欧	1,906	1.9	2,198	2.2
スウェーデン	682	.7	973	1.0
ノルウェー	512	.5	513	.5
デンマーク	332	.3	332	.3
フィンランド	380	.4	380	.4
その他の欧州	2,502	2.6	2,711	2.8
オランダ	1,367	1.4	1,497	1.6
スイス	246	.3	225	.2
チェコ	415	.4	415	.4
オーストリア	115	.1	184	.2
ベルギー	182	.2	224	.2
ポーランド	166	.2	166	.2
ルクセンブルグ	11	-	-	-
日本を除くアジア	3,325	3.5	3,575	3.8
アフリカ及び中東	2,478	2.6	2,121	2.2
中南米	2,172	2.3	2,622	2.8
オーストラリア	2,135	2.2	2,262	2.4
その他	437	.4	440	.5
債券及び永久証券の合計	\$ 95,942	100.0%	\$ 95,067	100.0%

2015年12月31日現在、投資金額が最も大きい証券発行体上位15は次の表のとおりです。

投資金額上位発行体15

原単位 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)	簿面(連結)	全体に占める割合	簿面	全体に占める割合	債務返済順位	格付け		
						ム-ディーズ	S&P	フィッチ
1 日本国*	\$ 36,859	38.42%	\$ 36,859	38.42%	Senior	A1	A+	A
2 南アフリカ共和国	497	.52	497	.52	Senior	Baa2	BBB-	BBB-
3 バンク・オブ・アメリカ NA	375	.39						
バンク・オブ・アメリカ Corp.			207	.22	Senior	Baa1	BBB+	A
バンク・オブ・アメリカ Corp.			166	.17	Lower Tier II	Baa3	BBB	A-
バンク・オブ・アメリカ NA			2	—	Senior	A1	A	A+
4 三菱東京UFJ銀行	373	.39						
三菱東京UFJ銀行(BTMUキュラソー・ホールディングス NV)			373	.39	Lower Tier II	A2	—	A-
5 インベストコープ	357	.37						
インベストコープ・キャピタル			357	.37	Senior	Ba2	—	BB
6 JPモルガン・チェース	333	.35						
JPモルガン・チェース(ペア・スターンズ・カンパニーズを含む)			295	.31	Senior	A3	A-	A+
JPモルガン・チェース(バンク・ワン)			17	.02	Lower Tier II	Baa1	BBB+	A
JPモルガン・チェース(NBD銀行)			11	.01	Lower Tier II	A1	A-	A
JPモルガン・チェース(FNBC)			10	.01	Senior	Aa1	A+	—
7 パノアラス	307	.32	307	.32	Senior	A3	BBB+	BBB+
8 オマーン国	290	.30	290	.30	Senior	A1	BBB+	—
9 コーニンクレッカ・アホールド	288	.30						
コーニンクレッカ・アホールド			273	.28	Senior	Baa2	BBB	BBB
アホールド・USA・リース			15	.02	Senior	Baa2	BBB	—
10 ベトロレオス・メキシカノス(ベメックス)	287	.30						
ベメックス・プロジェクト・ファンディング・マスター・トラスト			249	.26	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
ベメックス・ファイナンス			38	.04	Senior	Baa1	A	A+
11 ノルデア銀行	280	.29						
ノルデア銀行			213	.22	Tier 1	Baa3	BBB	—
ノルデア銀行・フィンランド			66	.07	Upper Tier II	Baa2	—	—
ノルデア銀行			1	—	Senior	Aa3	AA-	AA-
12 アクサ	275	.29						
アクサ・UAP			224	.24	Upper Tier II	A3	BBB	BBB
アクサ			51	.05	CC FNB	A3	BBB	BBB+
13 ドイツ・テレコム	270	.28						
ドイツ・テレコム			249	.26	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			21	.02	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
14 CFE	265	.28	265	.28	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
15 パークレイズ銀行	263	.27						
パークレイズ銀行			115	.12	Lower Tier II	Baa3	BBB-	A-
パークレイズ銀行			102	.11	Upper Tier II	Ba1	BB	BBB
パークレイズ銀行			46	.04	Tier 1	Ba2	BB	BB+
小計	\$ 41,319	43.07%	\$ 41,319	43.07%				
債券及び永久証券合計	\$ 95,942	100.00%	\$ 95,942	100.00%				

*日本国債又は日本国債を裏づけとした有価証券

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次の表のとおりです。

運用資産

	2015年				2014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
(単位:百万ドル)												
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	\$ 17,293	\$ 1,862	\$ -	\$ 19,155	\$ 17,341	\$ 1,740	\$ -	\$ 19,081	\$ (48)	\$ 122	\$ -	\$ 74
地方債	128	9	-	137	88	9	-	97	40	-	-	40
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	322	33	-	355	351	35	-	386	(29)	(2)	-	(31)
公益事業債	1,400	210	10	1,600	1,691	226	5	1,912	(291)	(16)	5	(312)
外国政府及び国際機関	791	180	-	971	799	163	-	962	(8)	17	-	9
銀行及び金融機関	2,321	325	105	2,541	2,752	325	189	2,888	(431)	-	(84)	(347)
その他の企業	3,337	448	33	3,752	3,479	531	48	3,962	(142)	(83)	(15)	(210)
円建て期限付証券合計	25,592	3,067	148	28,511	26,501	3,029	242	29,288	(909)	38	(94)	(777)
ドル建て:												
米国国債及び政府機関債	110	11	-	121	100	17	-	117	10	(6)	-	4
地方債	926	151	6	1,071	961	201	2	1,160	(35)	(50)	4	(89)
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	200	27	-	227	185	31	-	216	15	(4)	-	11
公益事業債	5,464	636	221	5,879	5,061	960	36	5,985	403	(324)	185	(106)
外国政府及び国際機関	331	105	-	436	343	111	-	454	(12)	(6)	-	(18)
銀行及び金融機関	2,865	634	21	3,478	2,943	775	8	3,710	(78)	(141)	13	(232)
その他の企業	25,154	1,774	1,302	25,626	22,291	2,682	330	24,643	2,863	(908)	972	983
ドル建て期限付証券合計	35,050	3,338	1,550	36,838	31,884	4,777	376	36,285	3,166	(1,439)	1,174	553
期限付証券合計	60,642	6,405	1,698	65,349	58,385	7,806	618	65,573	2,257	(1,401)	1,080	(224)
永久証券:												
円建て:												
銀行及び金融機関	1,581	143	93	1,631	2,132	223	92	2,263	(551)	(80)	1	(632)
その他の企業	183	22	-	205	183	48	-	231	-	(26)	-	(26)
ドル建て:												
銀行及び金融機関	77	35	1	111	125	50	-	175	(48)	(15)	1	(64)
永久証券合計	1,841	200	94	1,947	2,440	321	92	2,669	(599)	(121)	2	(722)
持分証券:												
円建て:												
	472	19	4	487	10	7	-	17	462	12	4	470
ドル建て:												
	8	3	-	11	9	2	-	11	(1)	1	-	-
持分証券合計	480	22	4	498	19	9	-	28	461	13	4	470
売却可能有価証券合計	\$ 62,963	\$ 6,627	\$ 1,796	\$ 67,794	\$ 60,844	\$ 8,136	\$ 710	\$ 68,270	\$ 2,119	\$ (1,509)	\$ 1,086	\$ (476)
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	\$ 20,004	\$ 3,387	\$ -	\$ 23,391	\$ 20,023	\$ 3,195	\$ -	\$ 23,218	\$ (19)	\$ 192	\$ -	\$ 173
地方債	341	74	-	415	346	71	-	417	(5)	3	-	(2)
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	36	2	-	38	43	3	-	46	(7)	(1)	-	(8)
公益事業債	3,092	205	94	3,203	3,342	281	20	3,603	(250)	(76)	74	(400)
外国政府及び国際機関	2,555	182	26	2,711	2,556	272	14	2,814	(1)	(90)	12	(103)
銀行及び金融機関	4,431	168	53	4,546	4,932	231	78	5,085	(501)	(63)	(25)	(539)
その他の企業	3,000	260	44	3,216	3,000	326	12	3,314	-	(66)	32	(98)
円建て期限付証券合計	33,459	4,278	217	37,520	34,242	4,379	124	38,497	(783)	(101)	93	(977)
満期保有有価証券合計	\$ 33,459	\$ 4,278	\$ 217	\$ 37,520	\$ 34,242	\$ 4,379	\$ 124	\$ 38,497	\$ (783)	\$ (101)	\$ 93	\$ (977)
投資有価証券合計	\$ 96,422	\$ 10,905	\$ 2,013	\$ 105,314	\$ 95,086	\$ 12,515	\$ 834	\$ 106,767	\$ 1,336	\$ (1,610)	\$ 1,179	\$ (1,453)

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、2015年12月31日現在下表のとおりです。なお、永久証券はすべて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

	日本社		米国社		合計	
	償却 原価	公正 価値	償却 原価	公正 価値	償却 原価	公正 価値
(単位：百万ドル)						
売却可能期限付証券：						
1年以内	\$ 130	\$ 142	\$ 23	\$ 24	\$ 153	\$ 166
1年超～5年以下	2,617	2,984	648	709	3,265	3,693
5年超～10年以下	11,543	11,642	2,105	2,177	13,648	13,819
10年超	33,608	37,112	9,049	9,569	42,657	46,681
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	372	424	35	43	407	467
売却可能期限付証券合計	\$ 48,270	\$ 52,304	\$ 11,860	\$ 12,522	\$ 60,130	\$ 64,826
満期保有期限付証券：						
1年以内	\$ 316	\$ 320	\$ -	\$ -	\$ 316	\$ 320
1年超～5年以下	1,692	1,775	-	-	1,692	1,775
5年超～10年以下	1,613	1,732	-	-	1,613	1,732
10年超	29,802	33,655	-	-	29,802	33,655
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	36	38	-	-	36	38
満期保有期限付証券合計	\$ 33,459	\$ 37,520	\$ -	\$ -	\$ 33,459	\$ 37,520
永久証券(経済的な満期)：						
1年以内	\$ 301	\$ 282	\$ -	\$ -	\$ 301	\$ 282
1年超～5年以下	292	315	-	-	292	315
10年超	1,209	1,293	39	57	1,248	1,350
売却可能永久証券合計	\$ 1,802	\$ 1,890	\$ 39	\$ 57	\$ 1,841	\$ 1,947
合計：						
1年以内	\$ 747	\$ 744	\$ 23	\$ 24	\$ 770	\$ 768
1年超～5年以下	4,601	5,074	648	709	5,249	5,783
5年超～10年以下	13,156	13,374	2,105	2,177	15,261	15,551
10年超	64,619	72,060	9,088	9,626	73,707	81,686
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	408	462	35	43	443	505
合計	\$ 83,531	\$ 91,714	\$ 11,899	\$ 12,579	\$ 95,430	\$ 104,293

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。次の表は、各事業年度の12月31日現在における日本社の円建て資産及び負債及び米国社のドル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		米国社	
	2015年	2014年	2015年	2014年
債券及び永久証券*	14	13	10	11
将来支払われる保険金給付金 及び関連費用	14	14	8	8
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

次の表は、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

	2015年*	2014年*	2013年*
日本社			
ニュー・マネー利回り	2.92%	2.16%	2.48%
運用資産平均残高に対する利回り (運用費用差引後)	2.80	2.80	2.86
期末ポートフォリオ利回り (ドル建て投資含む)	2.80	2.83	2.80
米国社			
ニュー・マネー利回り	4.45%	4.32%	4.06%
運用資産平均残高に対する利回り (運用費用差引後)	5.19	5.46	5.70
期末ポートフォリオ利回り	5.77	5.89	6.01

*利回りは、米ドル建て公募社債の為替リスクをヘッジする為替先物取引の費用差引引き前で報告されています。

投資家情報

株主の皆様に対する総合利回り

2015年、アフラックは33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2015年の当社の株主に対する総合利回りは、+0.5%となりました。同年の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-6.3%、+1.4%、+0.2%となっています。

長年にわたり、当社は長期的な視点をもって事業を展開してきました。

その結果、

- ▶ 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、21.0%となりました。
- ▶ 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、62.8%となりました。

アフラック株主情報*

登録株主数	86,638名
当社発行済株式の機関投資家の保有割合	68%
当社発行済株式の個人投資家の保有割合	32%

*概算、2015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
2015年12月31日現在の時価総額 (再投資された現金配当除く)	11.3百万ドル
2015年に支払われた配当	297,008ドル

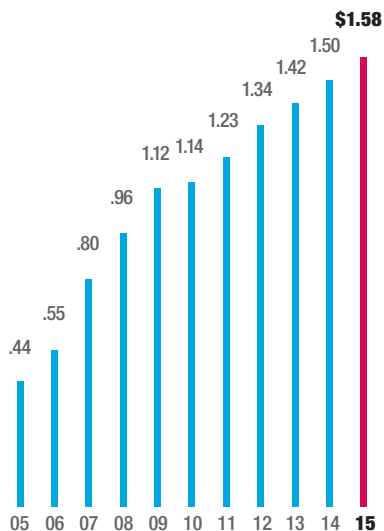
アフラックの財務力*

スタンダード&プアーズ社	A+
ムーディーズ社	Aa3
A.M. ベスト社	A+ (スーペリア)
株価付投資情報センター (R&I)	AA-

*2016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ください。

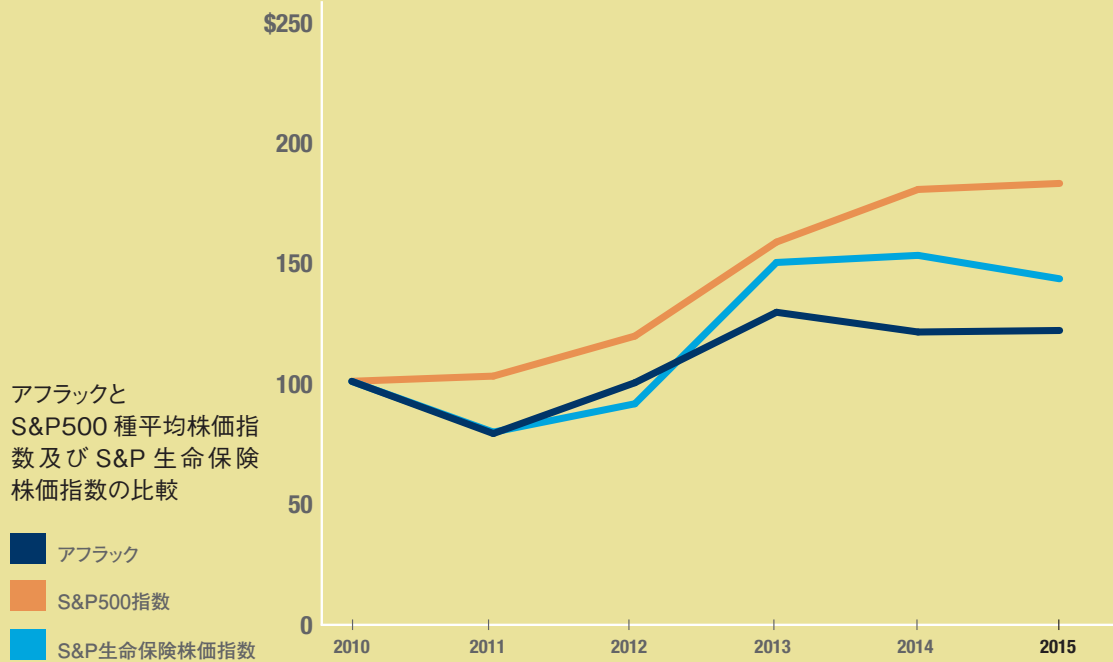
- ▶ 株主様のアフラック株の保有状況
- ▶ アフラックの財務情報
- ▶ イベントのスケジュール
- ▶ 配当金再投資プラン



1株当たり年間現金配当

アフラックは過去33年連続で増配しました。2015年の年間現金配当額は、2014年に比べて5.3%増加しました。

過去5年間の累積投資収益*



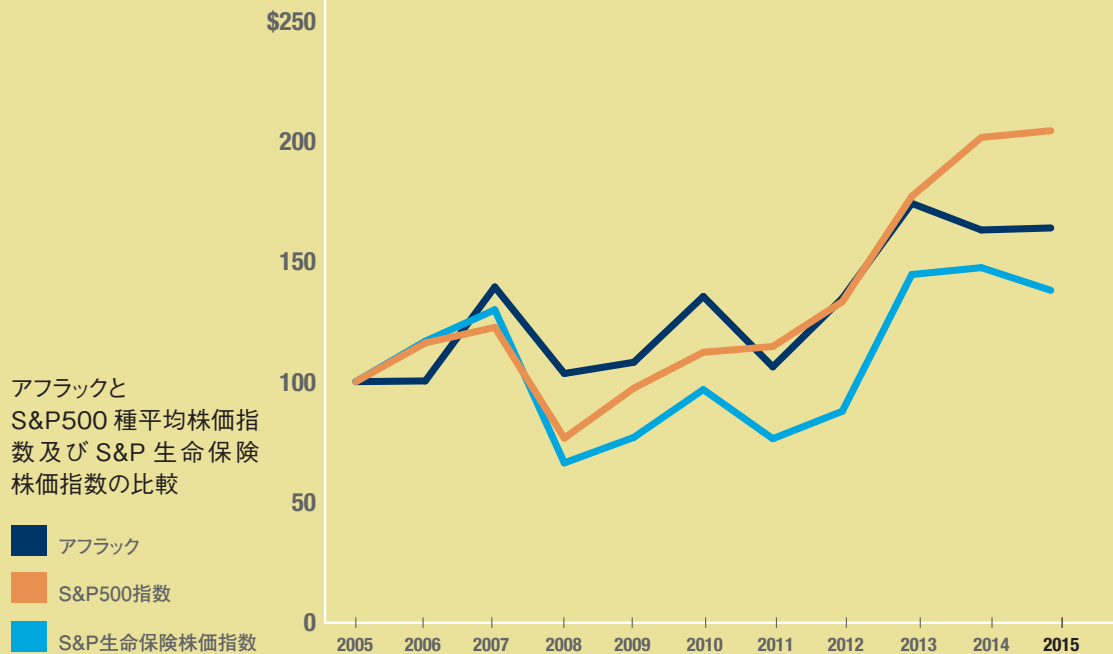
アフラックと
S&P500 種平均株価指
数及び S&P 生命保険
株価指数の比較

- アフラック
- S&P500指数
- S&P生命保険株価指数

*2010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 © 2016 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*



アフラックと
S&P500 種平均株価指
数及び S&P 生命保険
株価指数の比較

- アフラック
- S&P500指数
- S&P生命保険株価指数

*2005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 © 2016 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

64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に任命された。1990年には当社最高経営責任者、2001年には当社会長に任命された。1983年に当社取締役就任。



トーマス・J・ケニー

52歳。2011年12月より米国教職員保険年金連合会トラスティを務め、現在、同連合会基金投資委員会会長及び同連合会基金運営委員会委員。それ以前は、ゴールドマン・サックス社において様々な要職に就く。2015年に当社取締役就任。



ポール・S・エイモス二世

40歳。アフラック社長。2002年に州の販売コーディネーターとしてアフラックに入社。2005年に米国社のエグゼクティブ・バイス・プレジデントに就任し、米国での事業を担当。その一年後、米国社最高執行責任者に就任。2007年にアフラック社長に昇格した。2013年より、日本社の業務を監督している。2007年に当社取締役就任。



チャールズ・B・ナップ

69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次官補を務めている。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。



W・ポール・パウワース

59歳。ジョージア・パワー社会長・社長兼最高経営責任者。それ以前はサザン・カンパニー社の最高財務責任者を務めた。サザン・カンパニー社では、サザン・カンパニー・ジェネレーション、サザン・パワー及び同社の旧英国現地法人の経営にも従事した。ジョージア商工会議所2015年度会頭、ニュークリア・エレクトリック・インシュアランス取締役。同年、米国ユダヤ人協会から「National Human Relations Award」を授与され、ジュニア・アチーブメントの殿堂入りを果たした。2013年に当社取締役就任。



ジョセフ・L・モスコウィッツ

62歳。25年以上にわたって勤務したプライメリカ社のエグゼクティブ・バイス・プレジデントを退任。同社では、チーフ・アクチュアリーをはじめ様々な要職に就いた後、プロダクト・エコノミクス及びフィナンシャル・アナリシス・グループを率いた。プライメリカ社入社以前は、サン・ライフ・インシュアランス・カンパニー・オブ・アメリカにおいてバイス・プレジデントを務めた他、KPMGにも勤務。米国アクチュアリー会フェロー、米国アクチュアリー学会会員。2015年に当社取締役就任。



クリス・クロニンジャー三世

68歳。当社社長。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。1992年から2015年まで最高財務責任者として務めるとともに、2001年に当社社長に任命され、同年当社取締役就任。TSYS及びタッパーウェア・フランスの取締役も務めている。



バーバラ・K・ライマー

67歳。公衆衛生博士。ノースカロライナ大学チャペルヒル・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を10年以上務めている。元アメリカ国立癌研究所のがんコントロール・人口研究局局長。2008年に米国医学研究所のメンバーに選出される。2011年、プレジデント・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。



エリザベス・J・ハドソン

66歳。2015年にナショナル・ジオグラフィック協会のコミュニケーション担当役員を退任。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・シュワーツ・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。



メルビン・T・スティス

69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・ビジネスのマーケティング学部名誉学部長。以前にフロリダ州立大学の経営管理学部学部長及びジム・モラン・プロフェッサーも務めた。米国陸軍情報指令部で大尉を務めた後、2015年に退任するまでの35年間、マーケティング及びビジネスの教授を務めていた。2012年に当社取締役就任。



ダグラス・W・ジョンソン

72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。



吉田 卓郎

63歳。日本土地建物株式会社社会長、前社長、元執行役員副社長。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の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年に入社し、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。



ロバート・B・ジョンソン

71歳。2003年よりポーター・ノヴェリ社のシニア・アドバイザーを務め、2014年同社退任。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。

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)



フレデリック・J・クロフォード

52歳。2015年6月より当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高財務責任者として財務全般を統括。前職ではCNO フィナンシャル・グループでエグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高財務責任者を務め、それ以前はリンカーン・フィナンシャル・グループで10年以上にわたりエグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高財務責任者を含む要職を歴任。またそれ以前はバンク・ワン・コーポレーションにおいて指導的役割を担う。インディアナ州立大学で学士号、アイオワ大学で経営学修士号を取得。



オードリー・ブーン・ティルマン

51歳。当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、法律顧問。1996年、アフラックの法務部門に入社。2000年に法務部門のバイス・プレジデント、及び上級副法律顧問に、2008年に人事部門のシニア・バイス・プレジデント及び部門長に、そして2011年にコーポレート・サービス部門のエグゼクティブ・バイス・プレジデントに昇格。2014年5月にコンプライアンス、法務、広報部門、フェデラル・リレーションズ、ガバメント・リレーションズ、コーポレート・セクレタリー等の部門、そしてアフラック・インターナショナルの法律顧問を統括する現職に就任。



ケネス・S・ジャンキ

57歳。当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、財務企画責任者、コーポレート・ファイナンスおよびデベロップメント統括。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入社。1993年、シニア・バイス・プレジデントに昇格。2010年、当社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、副最高財務責任者に昇格。2013年7月、新たにアフラック米国社長に任命され、2014年9月に副財務最高責任者専任に戻るまでこれを兼務。現在の職責は、アフラックのコーポレート・ファイナンス、財務運営及び戦略的提携・買収である。



山内 裕司

64歳。日本における代表者・社長。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、契約保全部長、1999年、執行役員、2002年、上席常務執行役員に就任。2012年1月、専務執行役員に昇格し、2015年1月、日本における代表者・社長に就任。



チャールズ・D・レイク二世

54歳。アフラック・インターナショナル社長。日本における代表者・会長。1999年2月アフラック・インターナショナルに入社、同年6月、日本社入社。社長、副会長等を経て現職。アフラック入社前は、米国通商代表部に日本部長等を歴任、ワシントンD.C.の法律事務所にて弁護士として勤務。



有吉 浩二

62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、提携推進、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。



テレサ・L・ホワイト

49歳。米国社社長。1998年、アフラックに入社。契約管理及び販売支援部門で数々のリーダーシップを発揮した後、2014年9月、現職就任。全米の独立募集人及び保険ブローカーによる広範な販売網の監督及び支援を含む米国社横断的な業務に係る戦略運営と業務執行を担当。リーダーシップ・コロンバス修了。生命保険経営士。デルタ・シグマ・シータ会員。



古出 真敏

55歳。日本社専務執行役員。企画・調査、リスクマネジメント、コンプライアンス部門を担当。日本社には1998年11月から2006年3月まで勤務し、その後、日興アセットマネジメントで勤務。2008年12月に執行役員として日本社に再度入社。2012年1月、常務執行役員、2013年7月、上席常務執行役員に昇格した。2015年1月、現職に就任。ニューヨーク州弁護士会会員。



エリック・M・カーシュ

55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、アフラックに入社。現在、投資ポートフォリオ及び投資チームを含む資産運用業務の責任者として従事。公認証券アナリスト。元ステープル・バリュー・インベストメント協会会長。ジャージー・シオア大学メディカルセンター基金のトラスティも務める。



磯中 淳

58歳。日本社上席常務執行役員、営業部門担当。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、現在の職位に昇格した。



ダニエル・J・レビッシュ

61歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼アフラック団体保険最高執行責任者。2013年にアフラックに入社し、アフラック団体保険における日常業務、業績目標管理、及び戦略的イニシアチブを担当。2014年に管掌業務が拡大し、コロンバスにおける個人業務及び米国のブローカー・チャンネルも担当。アフラック入社前は、ハイマーク・ブルー・クロス・ブルー・シールド社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、その国内子会社であるHM インシュアランス・グループ、ユナイテッド・コンコーディア・デンタルにて最高経営責任者を務めた。役員としてのキャリアの当初の15年間は、医療サービス提供市場に携わった。



ジョン・A・モアフィールド

54歳。日本社上席常務執行役員及びチーフ・トランスフォーメーション・オフィサー。2005年、アフラックに入社し、常務執行役員、アフラック・インターナショナルの戦略運営担当、日本社のチーフ・インフォメーション・オフィサーを含む要職を務めた。アフラック入社前はアプロキシコム LLC でプリンシパルを務め、経営幹部として、キャップ・ジェミニ・アーンスト・アンド・ヤング LLP、フィデリティ・インベスメンツ、ネーションズバンクのIT戦略や情報配信に関連したアーキテクチャとシステムを担当。2015年1月、現職に就任。

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。

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、

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の加重平均株式数を加えた数値で除した値のことで、

団体保険 - 企業や事業者団体など、その団体に所属する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のことで、

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のことで、

保有契約 - 期末において有効な契約の件数のことで、

投資収益(純額) - 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のことで、

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額のことで、

1株当たり事業利益 - 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1株当たりの利益のことで、

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率のことで、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のことで、

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、必要な法定資本で除することによって求められる比率のことで、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、保険会社が維持しなければならない法定資本金額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る比率のことで、この比率は、日本の金融庁によって定められたもので、通常の予測を超えた事象が発生した場合の日本の全生命保険会社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、

任意加入補完保険 - 一般的には事業主が提供する高額医療保障に付加する保険で、基本的な保険契約では保障されていない自己負担費用を保障し、契約者が自らの費用で購入する保険商品のことで、

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

Shareholder Services

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

David A. Young

*Vice President,
Investor and Rating Agency Relations*
tel: 706.596.3264 or 800.235.2667

Rating agencies with questions about the company

Delia H. Moore

*Director,
Investor and Rating Agency Relations*
tel: 706.596.3264 or 800.235.2667

Individual/retail shareholders with questions about the company

Daniel A. Bellware

*Senior Manager,
Investor and Rating Agency Relations*
tel: 706.596.3264 or 800.235.2667

Information requests such as Form 10-K, quarterly earnings releases and other financial materials


Investor and Rating Agency Relations

tel: 706.596.3264 or 800.235.2667

Policyholders/claimants

tel: 800.992.3522
(en Español, tel: 800.742.3522)

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)

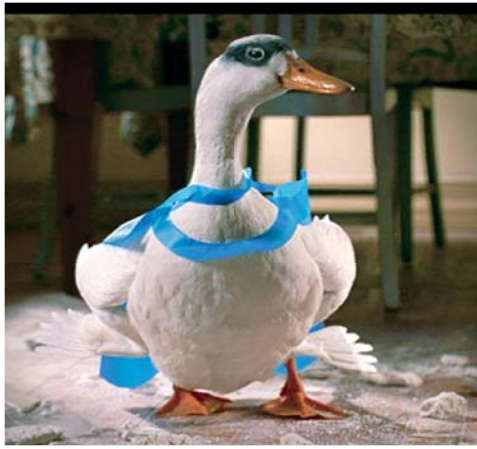
コールセンター
 0120-5555-95

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 サポート室
室長 堀江 純一郎
tel: (03)3344-0489

aflac.co.jp

本報告書には、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、2015年12月31日に終了した事業年度のForm 10-Kにおける第7項「経営陣による財政状態及び経営成績の解説と分析 - 予測情報」を参照ください。



Aflac[®]
Incorporated

aflac.com

706.596.3264 or 800.235.2667

Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road
Columbus, Georgia 31999

