

OPPORTUNITY **KNOCKS**



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	24
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



チャンスはやってくる

アフラックでは、そのドアをいつもチャンスがノックしています。それは、ご契約者に経済的な保障と安心を提供することであったり、従業員の雇用を維持し、彼らに適切な保障を提供したいと願う事業主の皆様へのソリューションの提供であったり、価値を高めて株主の期待に応えようとしている会社に投資をすることであったり、キャリアを磨いて夢を実現しようとしている従業員や販売網を担う人々を力づけることであったり、あるいは、小児がんと闘う子どもたちを支援することであったり、様々な形で現れます。チャンスがノックしてやって来る時、アフラックはいつもそこにおいて、ドアを開け駆け出す準備ができています。

私たちアフラックは、60年以上にわたって、5千万人を超える人々に安心を提供するという、特別な機会に恵まれた奉仕者であり続けています。病気、または健康や命にかかわる問題にご契約者が直面し、私たちを最も必要とされる時、必ず私たちがおそばにいる、という約束を守ることを通じて、私たちはこれを実践しています。アフラックで働く全ての者にとって、このことが人生で最高のチャンスなのです。

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 the United States and Japan

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。2015年の保険会社の実績」 コネチカット州エイボン、2016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28年1月末現在）に占める弊社保有契約に係る世帯数（平成29年1月現在）の割合は24%です。

アフラックのビジネス戦略



保障の内容

大きな支出に備える保険
将来の収入に備える保険
医療費の自己負担分に備える保険

アプローチの場所

職場
店舗
自宅

ご加入いただいているお客様

日米で5,000万人以上のお客様

経営者からのメッセージ
会長兼最高経営責任者
ダニエル・P・エイモス

チャンスはやってくる



1955年、アフラックにとっての大きなチャンスが、アフラックと、その訪れを知る由もない、様々な人生を日々送っている何百万もの人々のドアを、静かにノックしながらやって来ました。この「チャンス」は、雇用や投資の機会であっただけでなく、健康や医療の面で深刻な問題を抱えている人々の負担を軽減する機会でもあったことこそが、何にもまして大切なことでした。ノックの音は、多くの人にとってはかすかなものに過ぎませんでしたが、アフラックの代表創業者であるジョン・エイモスと、その兄弟のポールとビルには、しっかりと、そしてはっきりと届いていました。家族ががんと闘病する時に直面する経済的な負担を身をもって知っていたエイモス兄弟は、その経験に着想を得て、保険会社を作るという夢を現実のものとするために、そのドアを開けました。その後の、非常に実り大きな60余年にわたって、彼らのビジョンと熱意は、当社事業の飛躍的な成長を支えてきました。その積み重ねが、世界中で5,000万人以上もの人々に対して当社が経済的な保障を提供する機会をもたらしたのです。

2016年、当社は「質の高い任意加入保険商品やソリューション、そしてサービスを、多様な販売チャネルを通じて提供し、リーディングカンパニーとしての市場のポジションの上にさらに事業を拡大することで、長期にわたって株主価値を増大させる」というビジョンに向けて、飛躍的な前進を遂げました。当社にとって、ご契約者、販売代理店、保険ブローカー、従業員そして株主の皆様の人生を豊かにするための機会が、日々の原動力となっているのです。

財務業績の面では、2016年通年の純利益は5.0%増加して27億ドルとなり、為替変動の影響を除く通年の希薄化後1株当たり事業利益*は4.7%増となりました。この事業利益という指標は、経営陣の業績評価における主要な財務指標の一つであり、株主価値の創出を引き続き牽引していくものと、当社は確信しています。

日本社

日本では、4世帯のうち1世帯が当社の保険に加入されており、大変誇りに思っています。2016年は、当社が生活者のニーズに継続的に応えできるよう、販売チャネルとの関係強化と商品ラインアップの拡充を図る機会を得た年でした。これらの取り組みは、当社が日本の医療保険及びがん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にあたって、重要な役割を果たしました。

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販売No.1の会社としての地位を不動のものとしています**。米国社にとって2016年は、堅調な財務業績を挙げた年となりました。昨年の新契約年換算保険料は、当社の期待値を下回りましたが、販売基盤への積極投資を続けて、今後の長期的な販売成長に手ごたえを得ることができました。

私たちの約束を支える強固な資本基盤

当社の強力な資本基盤は、保険会社を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いをしてお守りすることです。強い財務力は、当社の事業を展開する上で重要であると私たちは確信しています。当社の高い自己資本比率と強固なバランス・シートは、ご契約者、社債保有者及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。財務力を堅持するため、当社は、厳しい経済シナリオの下で定期的に自己資本比率を評価しています。

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・給付金をお支払い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+（スーパーリア）、ムーディーズ社からAa3、スタンダード・アンド・プアーズ（S&P）社からA+、フィッチ社から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。事実、当社の財務力格付けは、職域で任意加入保険を販売する株式会社形態の保険会社の中で最上位の格付けとなっています。

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、株主価値の増大も図っています。これまでも継続的にお話しておりますように、余剰資本の活用における最も魅力的な手段には、日米の中核的な営業基盤の拡大への投資や、高水準の現金配当の維持と増配記録の更新、そして他に有力な資本活用の選択肢がない場合は、自己株式の取得が挙げられます。2016年、当社は14億ドル相当（2,160万株）の自己株式を取得しました。

私はまた、取締役会が2016年の現金配当の増額を決定し、その結果、34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、概して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を増加させることです。

将来の機会

アフラックにおいて、私たちは常に長期的な視点に立ってビジネスを運営しつつ、財務面の目標達成にも照準を合わせてきました。その結果、当社は日米両国において、戦略的な強みをいかんなく発揮しており、今後、さらにこれを活用して、株主価値の増大につなげていきます。当社の事業活動の中核は、ご契約者をお守りすること、営業基盤を拡大すること、そして株主価値を増大させることにあります。

当社は株主価値の創出に努めるとともに、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センター及び日本にあるアフラックペアレックスハウスにおいて、日々、がんやその他の深刻な病気と闘う子供たちとそのご家族をサポートする機会を与えられています。2016年を振り返り、そして今後に目を向けると、当社の最優先事項は引き続き約束をお守りすることにあり、これこそが他社との違いであるばかりでなく、当社の存在意義そのものであると考えています。その積み重ねが、関係する皆様の人生をひときわ違ったものにするより多くの機会を、当社にもたらしてくれることでしよう。



ダニエル・P・エイモス
会長兼最高経営責任者

*為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益は、米国会計基準GAAP外の財務指標です。本指標の定義及びGAAPにおいて本指標と最も比較可能な指標である希薄化後1株当たり純利益との調整については、48ページを参照ください。

** 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」。2015年の保険会社の実績 / コネチカット州イボン、2016年4月

Q アフラックの商品は人々の人生にどのような付加価値を提供するのでしょうか？

A この質問にお答えするには、実際に給付を受けた方とお話することが一番でしょう。私は、受給者の方々とお話する数多くの機会に恵まれてきましたが、皆さんがおっしゃるのは、当社はお客様のことを大切にしているということです。そのお話で共通しているのは、アフラックの商品が提供する保障によって、現在の生活スタイルを維持しながら治療に専念することができるか、それとも、経済的な困難に直面しながら回復を目指さなければならないのかという違いが出てくるということです。日米両国の市場において、人々は医療費に対処するための解決策を模索しています。私たちが常に申し上げているのは、アフラックの商品の価値とは、公的医療制度によってすでに保護されている日本の人々に対しても、保険取引所や事業主を通じて保険に加入している米国人の人々に対しても、ご契約者が健康な時には安心を、ご契約者が最も必要とする時には給付金を現金でお支払いするということです。One Day PaySM は、経済的なご負担を素早く取り除くという点において、当社がいかにご契約者のご期待を上回ろうと努めているかを示すのに、ちょうどよい事例であり、このことが他社との差別化につながっています。日本においても米国においても、ご契約者が困難な時に現金をお届けすることこそが大切であり、当社は責任をもってこの約束を果たしていきます。

Q 2016年、何がアフラックにとっての最大の課題でしたか？

A 日本と米国という、当社がビジネスを展開している二つの市場において、当社は競合環境や複雑な経済市況の下で成長を続ける方法を追求してきました。当社は、米国での販売成長を果たすとともに、日本社のお客様との接点をいかに拡大するかを検討しています。もちろん、先に申し上げましたとおり、低金利環境が続く中でニューマネーを運用することは、当社だけでなく、他のほとんどの会社にとっても、日本で事業を行う会社にとっては特に、大きな挑戦であり続けるでしょう。マクロ環境が手強い投資背景を形成する中、当社はポートフォリオに多様性をもたせ、資産クラスの選択肢を増やしています。しかし、当社は高いリターンを得るために過度のリスクをとることはしません。常にそうであったように、当社は引き続き、増配と自己株式取得のバランスをとりつつ、強固な資本基盤の維持を図っていきます。当社のゴールは、ご契約者や株主の皆様をはじめ、当社に期待している関係者の皆様との約束を果たすことにあります。

Q 良き企業市民であることは、どのように大切なことだと考えておられますか？

A 極めて重要なことと考えています。当社が事業を展開しているコミュニティに折にふれてお返しをすることは正しいことであり、私自身、現代のビジネス界においては、コミュニティにお返しすることや敬いの気持ちをもって人々に接することを通じて会社が繁栄できるのだという信条の下で育てられました。これを当社では“アフラック・ウェイ”と呼んでいます。日米における当社のビジネスは、周囲のコミュニティと密接に結びついています。つまり、お返しをするということは、実際的な観点からも理に適ったものと言えます。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ました。以来、私たちの貴重なパートナーシップは、当初予想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。当社の取り組みは地球的な規模に及び、現在、日本で3か所のアフラックケアレンツハウスを運営し、がんや深刻な病気と闘う子どもとご家族に、もうひとつのわが家を提供しています。強力な企業市民であることで、より優秀な人材を惹きつけ、その人々がアフラックの文化をより完全なものとし、将来のさらなる成功の機会へとつながっていくのです。

Q アフラック・ブランドは、米国及び日本でどのように会社に貢献して来ましたか？

A 米国及び日本における当社の広告宣伝は、当社の事業と企業文化に劇的な影響を与えました。2000年より前には、10人中9人にもものぼる当社の認知度や、日米両国でのアフラック・ダックの人気ぶりなど、想像すらできませんでした。信頼を集める思いやりのブランドは、アフラックのために多くのドアを開いてくれました。当社のブランドは、私たちがどのような会社であるのかを表し、私たちを選んでくださ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を維持することについては、非常に保守的な姿勢で臨んでいます。私たちはアフラック・ブランドが広く認知されていること、そして愛されていることを喜ばしく思っています。

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 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、実質的に当社の中核をなすものであるのに対して、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ということです。この経営方針と事業の集中が、業界をリードする地位に当社を押し上げた際立った強みです。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2016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。このことは、当社が販売機会を掴んでいることを端的に表しています。



Q あなたはよく、企業文化に内在する多様性が成功の鍵だとおっしゃいます。多様性は、アフラックの成功にどのように貢献するのでしょうか？

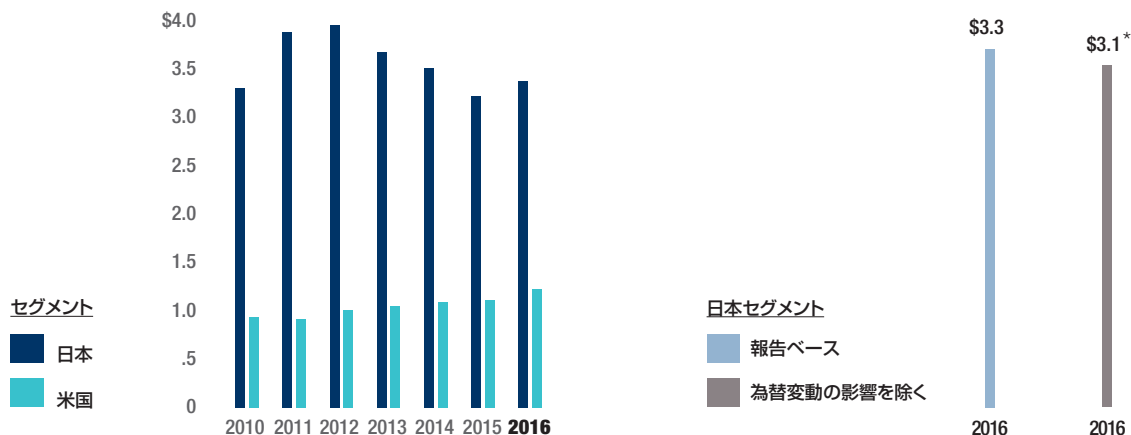
A 真に大きな変化をもたらす物の見方には、それぞれに固有の価値があります。多様性（ダイバーシティ）は、議論の場に新しい、そして多種多様な物の見方をもたらすために欠かせないものなのです。私は、他の人たちがどのように考えているかを洞察し、いかなる人生経験がその人の考え方や行動の枠組みを形作ったかといったことを理解したいと思っています。私は、米国における当社の全ての従業員に誇りを持っています。彼らは非常に多様で、当社はその多様性を評価され、たびたび表彰を受けています。そのような評価を受けるためにそうしているわけではありませんが、すばらしいフィードバックをいただいた時には、改めて当社が正しい道を進んでいることを実感させられます。日本社においても、当社はこの領域で大きな前進を遂げています。安倍晋三首相は、ここ数年、「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ています。それは、女性を職場に積極的に迎え入れ、要職に抜擢することです。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、主導的な役割への女性の積極的な登用、全社全階層を通じた実効性ある推進、及び企業文化としてのワーキング・スタイルの確立と増進に対する当社経営トップのコミットメントが評価され、与えられたものです。

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。

税引前セグメント事業利益*

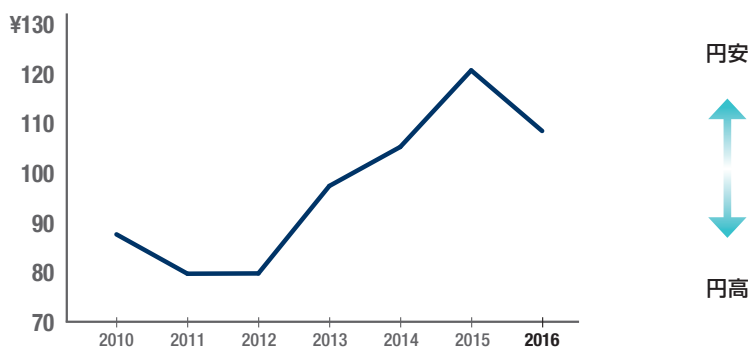
(単位：十億ドル)



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、2013年から2015年の間に円安が進みました。2016年の円/ドル平均為替レートは、前年の1ドル = 120.99円に比べて11.3%円高ドル安の1ドル = 108.70円となり、アフラックのドル建ての損益計算書を押し上げました。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。2016年通年の日本セグメントにおける税引前事業利益は33億ドルでした。円高ドル安の影響を除くと、日本セグメントの税引前事業利益は31億ドルでした。

円 / ドル 加重平均為替レート



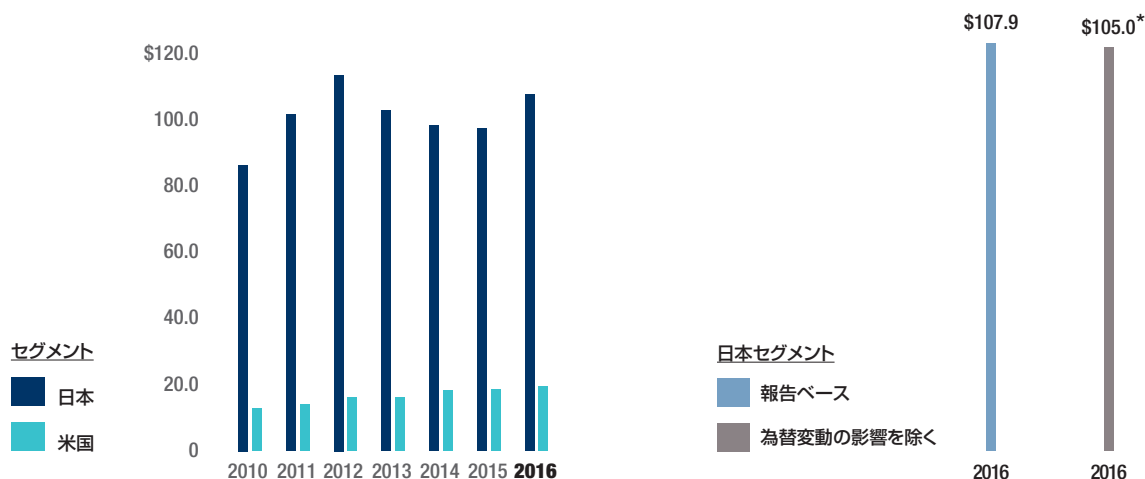
出典：当社が計算した円/ドル加重平均為替レート

*期中の為替変動の影響を除く金額（米国会計基準GAAP外の指標）は、比較対象の前年同期における円/ドル平均為替レートを用いて計算されており、これにより、為替レートの変化のみによってもたらされるドルベースでの変動を消去しています。

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、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、そして2015年は円安傾向でしたが、2016年においては円高傾向となりました。加えて、日本社の投資収益の約47%はドル建てとなっており、為替変動に対する感応度を下げています。

セグメント別資産

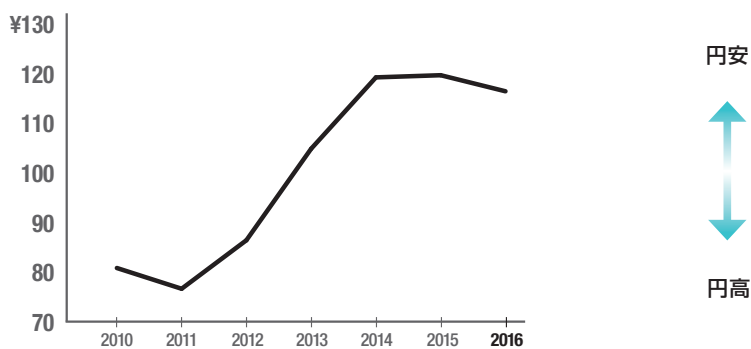
(単位：十億ドル)



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を支えるため、主として円建ての資産を保有しています。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。日本社の貸借対照表は、期末の円／ドル為替レートを使用して換算されています。最近の円高ドル安により、アフラックの貸借対照表は、ドルベースでは同様に押し上げられていますが、その影響は僅かなものでした。2016年末の円／ドル為替レートは、前年末に比べて3.5%円高ドル安の116.49円となりました。日本社のセグメント総資産は2016年12月末日現在、1,079億ドルとなりました。期末の円高ドル安によるプラスの影響を除くと、セグメント総資産は1,050億ドルでした。

円 / ドル 期末為替レート



出典：ブルームバーグ ©


*期末の為替変動の影響を除く金額（米国会計基準GAAP外の指標）は、前期末の円／ドル為替スポットレートをを用いて計算されており、これにより、為替レートの変化のみによってもたらされるドルベースでの変動を消去しています。



Aflac Japan

アフラック日本社：40余年にわたる日本での機会

1974年、ジョージア州コロンバスから約7千マイル離れた地球の反対側に、チャンスは再び訪れました。それは、がんと闘う日本人々を経済的な負担からお守りする商品の提供を通じて、アフラックが日本におけるがん保険のパイオニアとなるチャンスでした。補完保険という考え方は、40年以上前と全く変わらず、今でも重要なコンセプトです。アフラック日本社は、40余年にわたって、少子高齢化といった人口構造の変化、経済環境や市場における競争激化などの変化と挑戦を乗り越えてきました。この間、当社の事業の根幹はゆるぎないものでした。それは、日本人々が健康や命にかかわる問題に直面した時、その経済的な負担に対応した保障の選択肢を提供し、お役立っていただけるよう邁進することです。



杉山菜々子さんは、活発で健康的、そして知的な高校生です。どんな時でも、友だちや家族と楽しく時を過ごしています。彼女は、人生が与えてくれる全てのチャンスをとらえられるように、大学受験という目標に向かって、日々勉強に励んでいます。でも、菜々子さんは、同じ世代の多くの若者にはない人生に対するユニークな考え方を持っています。それは、常に前向きでいること、人生に与えられた全てのチャンスを掴むことの大切さを、よく知っているということです。彼女は9歳の時に、急性リンパ性白血病と診断されましたが、この手ごわい病気と勇敢に戦い、克服したのです。

12ページに続く



菜々子さん(中央)と妹の仁子(にこ)さん(左)、母親の尚美さん(右)

11ページより続く

私たちは、**アフラック小児がん経験者・がん遺児奨学金制度**を通じて、菜々子さんを支援する機会を得て、小児がん経験者としては初めて、彼女はこの奨学金を受けることになりました。アフラックのこの奨学金制度は、子どもたちとその家族に、経済的なストレスではなく、病気を治すことに専念するチャンスをもたらしています。菜々子さんの病気は3年後、12歳になった時に残念ながら再発し、彼女は、体と心に挑んでくるこの侵襲性の病気と再び闘うことになりました。愛情あふれる友だちや家族にも支えられ、骨髄移植を含めたより困難な治療を、菜々子さんは乗り越えることができました。この経験は、様々な形で彼女の人生を方向づけることになりました。それは彼女に、若い人が直面し得る最も厳しいチャレンジの一つに立ち向かう決意をさせるとともに、深刻な病と闘う他の人々への共感を植え付けました。実際、彼女はこの経験を通じて、重い病気や障害と闘う子どもとその家族に寄り添い、病院の内外でサポートするチャイルド・ライフ・スペシャリストになりたい、と決意することになったのです。

2016年 日本社の財務業績

円ベース

- **直接保険料収入**** は1.0%増の1兆5,000億円となりました。
- **収益合計** は0.3%減の1兆7,500億円となりました。
- **税引前事業利益** は5.7%減の3,624億円となりました。

ドルベース*

- **直接保険料収入**** は12.6%増の141億ドルとなりました。
- **収益合計** は11.2%増の161億ドルとなりました。
- **税引前事業利益** は5.0%増の33億ドルとなりました。

*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、再保険取引を行う前の計数です。

アフラックの粘り強さは、たとえ複雑な環境におかれても、確固たる道筋を将来に描き事業を拡大していくための重要な要素であり続けています。事業の拡大は、生活者が必要とする商品を、多様な販売網を通じて確実にお届けすることによって実現しています。どの取り組みも、ご契約者のおそばにいるという当社の約束を果たせるよう策定され、とりわけ確実に迅速な給付金のお支払いに重点をおいたものです。

アフラックが他社に先駆け日本で初めてがん保険を発売した1974年、がんは日本人の死亡原因の第二位でしたが、1981年には第一位となりました。発売当初、アフラックのがん保険は、当時の非常に強いニーズにお応えするものでしたが、今でも変わることなく、日本の人々の切実なニーズにお応えしています。長年にわたって、当社はブランドを活用し、市場に関する知識を深化させて、がん保険以外の補完保険商品も提供する革新的な保険会社となりました。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。お客様との間に築き上げた信頼関係は、当社に成長をもたらし、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。そして現在、日本の4世帯に1世帯の方々が当社の保険に加入されていることを、当社は誇りに思っています。近年、日本社の販売目標は、がん保険と医療保険といった、第三分野と呼ばれる保険商品に焦点を当てたものになっています。これらの保険商品は、死亡保険や、年金商品のような貯蓄性商品に比べて収益性がより高く、金利感応度がより低い商品であることから、長引く日本の低金利環境にあっては、ひときわ重要な商品です。また当社は2016年、病気やけがで働けなくなった時に給付金をお支払いする革新的な給与サポート保険を発売し、第三分野商品のラインアップを拡充しました。この保険商品は、被保険者が60日間継続して働けない状態になった時、毎月定額の保障をお支払いして、収入の減少分を補うものです。

アフラック日本社の販売チャネル

	従来の販売チャネル*	● 日本社は2016年末現在、約12,000の代理店と提携しており、個人代理店を含めて約10万8,700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、40,000人近くの募集人がアフラックのがん保険を販売しています。
	金融機関窓販	● 日本社は、2016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	● 2016年、アフラックのがん保険を扱う郵便局の総数は20,000局以上でした。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。

日本の生活者との接点となる販売網

当社は、保険の加入を決めたいとお客様が考える場所に当社のプレゼンスがあることが、いかに大切かを理解しています。お客様が保険をお求めになりたい場所にいるという目標の達成にあたっては、当社の多面的な販売網が日本で最も強力なものであると確信しています。すでに日本の4世帯に1世帯の方々が当社の保険に加入されていますが、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信じています。個人代理店、独立法人代理店及び系列法人代理店を含む当社の伝統的な代理店が、これまで、またこれからもアフラックの成功の鍵であり、2016年度の販売においても非常に大きな部分を占めています。日本郵政グループと当社の戦略的業務提携は、日本にお

いて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、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ぽ生命保険が、同社直営の76支店を通じて、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いきます。

羅臼郵便局のある羅臼町は、北海道知床半島の自然に恵まれた風光明媚な海沿いの町で、同局は123年前に開局しました。以来、この郵便局の社員の皆さんは、羅臼とその近郊の海辺や山あいに暮らす人々のため、どのように厳しい天候の下でも、毎日の郵便サービスに加えて、保険をはじめとする金融商品の提供に精励してきました。





写真は、左から羅臼郵便局の主任の千代谷充さん、局員の川上梢さん、局長の高原博幸さん、主任の伊東勇稀さんです。高原さんは、羅臼郵便局長の職務に加えて、周辺の9つの郵便局における保険の推進管理をする立場にあり、自局におけるその抜きん出た販売実績のみならず、他局の成功のため、積極的に販売ノウハウを共有して行く姿勢においても、高く評価されています。

生活者のニーズにお応えする適切な商品を提供し続ける機会

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標準的な医療保障を提供するものです。

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。このことは、自己負担部分も含めて、医療に係わるより大きな経済的な負担を、日本国民が長年にわたって負担して行くということを意味しています。こうした費用に対応するため、多くの日本の生活者は民間の医療保険の加入へと向かっています。アフラックの信頼されるブランドと適切な商品は、こうした人々に対して、選択肢を提供しています。

当社の商品ポートフォリオの基盤となるのは、これまで、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(17ページの表を参照ください)。日本社では、これまで40年以上にわたって、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。日本社はまた、

日本において第一分野に区分されるいくつかの生命保険商品も販売していますが、金利感応度がより低い第三分野商品の販売に重点を置いています。一方当社は、保障性の第一分野商品の販売に引き続き力を入れ、販売を増加させます。しかしながら、WAYSや学資保険のような貯蓄性の第一分野商品は、低金利環境に大きな影響を受けます。こうしたことから、当社は、特定の販売チャネルにおける貯蓄性の第一分野商品の販売を、大胆に抑制しています。さらに、WAYSと学資保険については、低金利環境の長期化を見据えて、保守的な料率改訂を行いました。貯蓄性の第一分野商品の販売抑制の進展について、当社は大変心強く思っています。

31年前、補完保険へのニーズと、アフラックの保険商品の持つ価値に気付いた**木成洋一郎**さん（左）は、独立系代理店である株式会社サン・フラックスを創業し、人々の手助けをする機会を得ました。現在、洋一郎さんは**サン・フラックス**の会長で、5年前にご子息の**木成憲由**さん（右）が社長職を引き継ぎました。木成さん親子は、ご契約者が最も必要とする時におそばにすることが、病のもたらず経済的負担をやわらげる一助となることを熟知しており、じきじきに給付金をお届けすることこそ、この仕事の中で最もやりがいのある部分だと考えています。

山田さとみさん（中央）は、1994年、サン・フラックスの洋一郎さんから説明を受けてアフラックのがん保険に加入することを決めました。それから20年あまりの時を経て、このがん保険は山田さんに安心をもたらしました。数年前にがんと診断された時、この保険は治療に伴う医療費の自己負担や、日常生活を送るうえでの経済的な負担に救いの手を差し伸べました。アフラックのがん保険に大きな恩恵を受けた山田さんは、彼女の生活に大いに役立った、アフラックの商品のよさを世の中に広めることになれば、という願いを込めて、その経験を多くの人々に語っています。



日本社の商品

第三分野商品

- がん保険
- 医療保険
- 給与サポート保険

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。

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年のうちに、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。

給与サポート保険

2016年7月、日本社は病気やけがで働けなくなった時、ご契約者に現金給付を行う給与サポート保険を発売しました。これらの保障は、政府が提供する障害年金を含めた公的保障制度を補完するものです。

第一分野商品

以下を含む第一分野商品

保障性

- 定期保険
- 終身保険

貯蓄性

- WAYS (ハイブリッド)
- 学資保険

定期保険及び終身保険

アフラックは、1996年以降、定期保険及び終身保険を販売しています。これらの商品の保険金額は少額で、死亡保障を提供しています。商品は、単品または特約の形で販売されています。

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、大学在籍の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。

生活者や販売チャネルとともに、確かに足並みを揃えて行くために、日本社は、商品ポートフォリオの拡充を続けています。2016年3月、当社は革新的な、がんを経験された方向けのがん保険を発売するとともに、変化を続けるお客様のニーズにお応えすべく、引受基準緩和型の医療保険やさしいEVERの商品改訂を行いました。7月には、新たな第三分野保険商品として、病気やけがで働けなくなった時に一定の給付金をお支払いする、給与サポート保険を発売しました。この保障は、政府が提供する障害年金を含む日本の公的保障制度を補完する

もので、収入の毀損やその他の経済的な負担を補うことができます。この商品は当社にとって、第三分野市場に新たなカテゴリーを築くものとなり、今後長期的に、この商品が第三分野における第三の柱になるものと確信しています。2017年も、進化を続けるお客様のニーズにお応えすべく、当社は商品の開発と改訂に注力していきます。



アフラック

検索

2016年、日本社は給与サポート保険のCMを開始しました。このCMでは、人気の女性コメディアンと俳優が、子どもを持つ夫婦の設定で共演しています。このCMは、病気やけがで働けなくなった時、医療保険だけではカバーしきれない経済的な困難、とりわけ「収入の減少」に対する備えの必要性を、コミカルに描写しています。



アフラック

検索

アフラックのブランド：40余年にわたるブランド構築と高い評価

アフラックは、日本においてパワフルで信頼されるブランドを確立してきました。これからも革新的な広告キャンペーンを通じて、強いブランドや高い信用を生かして、販売支援につなげていきます。当社の広告は、各社がひしめき競争が激化する市場においても存在感を示しています。2003年、日本社がアフラック・ダックをCM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を呼んでいます。また、個々の商品の販

売推進を目的に、アフラック・ダックからスピノフ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、「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。お客さまが、がんをはじめと



日本社は、小児がんに対する人々の意識を高め、最終的には、がんと闘う子どもたちの生活の質、治癒率を共に向上させることを目的とした「ゴールドリボンウォーキング」のイベントを特別協賛していることを誇りに思います。2016年11月に大阪で開催されたイベント「ゴールドリボンウォーク&ジョグ」では、日本社の人気PRキャラクター「まねきねこダック」が登場し、熱心なファンと一緒に、「自撮り」の写真におさまっています。

「ゴールドリボンウォーク&ジョグ」の参加者の皆さんは、11月の爽やかな大阪の一日、楽しく歩くことを通じて、この意義深いイベントをサポートしています。

した深刻な病気やけがをした際に、経済的な問題を乗り越えるためお役立ていただける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「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。2016年、当社は20代から30代に非常に人気の高い俳優と女性コメディアンを起用したコマーシャルを展開し、新しい「給与サポート保険」の販売推進を行いました。

長年にわたり、アフラック・ダックの多彩なキャラクターとしての魅力を生かした結果、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。

今後も、様々な機会を通して、商品ラインごとに、革新的なマーケティング・キャンペーンを行ない、お客様との繋がりを強化してまいります。





足立実咲さん（左写真中央）は、2004年にアフラックに入社し、現在、日本社の代理店管理統括部で、代理店の個人情報の取扱いを管理する重要な役割を担っています。一方、仕事を離れると、足立さんは阿波踊りと呼ばれる日本の伝統的な舞踊に打ち込んでいます。毎年8月のお盆には里帰りをして、130万人もの人出で賑わう日本最大の「阿波踊り」に参加しています。足立さんは、阿波踊り発祥の地である徳島県の出身で、9歳の時に本格的にこの踊りを始め、その年から、アフラックの徳島支社と係わりがある「連」と呼ばれる踊りのグループに所属しています。この縁をきっかけに、足立さんはアフラックで働くことに関心を持ちつづけ、最終的には履歴書を提出して、晴れて採用となったのです。

業務の効率性は、生産性、収益性、サービス及び価値をもたらす原動力です。

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、常に当社事業の要であり、ご契約者が私たちを最も必要とする時、当社がおそばにいることを経営の最優先事項としています。このことへの当社の専心は、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、強い利益率と収益性をもたらすだけでなく、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。



2017年、大阪シティ信用金庫は設立90周年を迎えます。この90年の間、大阪シティ信用金庫の全90支店の職員の皆さんは、あらゆる機会をとらえて、お客様の全てのライフステージを通じたニーズにお応えできるよう、幅広い金融ソリューションの中から、最適な商品を提供してきました。アフラックは、大阪シティ信用金庫の商品拡充のお役に立てるよう、その商品をお取扱いいただく機会を得ました。2014年以降、大阪シティ信用金庫は、アフラックの第三分野商品を販売する200を超える信用金庫の中では、新契約年換算保険料の実績で常にトップまたは第2位にランクされています。また最近、アフラックの給与サポート保険の販売を開始しました。

写真は大阪シティ信用金庫職員の大橋香穂さんが、お客様の人生設計についてのお話に熱心に耳を傾けているところです。大橋さんは、お客様固有のニーズに応える最適な提案書づくりに励んでいます。

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**
2016	39,059	¥1,606,110	¥113,721
2015	38,115	1,617,691	120,855
2014	37,028	1,594,433	114,513
2013	36,117	1,567,112	149,308
2012	34,880	1,492,451	210,620
2011	33,372	1,343,663	161,033
2010	31,665	1,255,600	135,813
2009	29,934	1,200,437	122,345
2008	29,020	1,161,662	114,692
2007	28,443	1,125,561	114,636

* 単位：千件

**単位：百万円



大阪シティ信用金庫職員の荒木茂子さん、岩熊知世さん、大橋香穂さん（左から）は、お客様との日々
のやりとりの中から、固有のニーズを把握し、そのお客様に最も適した保障提案を行っています。

将来を見据えて

過去の実績を振り返り、将来を展望するにあたって、アフラックを医療及びがん保険業界のトップ企業とした高い競争力は、今も脈々と生き続けています。アフラックの商品は、将来にわたり、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年以上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。



Aflac U.S.

カサンドラ・グリーンさんは、カリフォルニア州オレンジ郡の出身で、アフラックの募集人とリージョナル・セールス・コーディネーターを務めています。彼女は、夫のニコラス・グリーンさんがディストリクト・セールス・コーディネーターとしてアフラックに入社した2008年、チャンスは一家のドアを強くノックしてやってきたと話します。ニコラスさんは、アフラックの商品が持つ価値をカサンドラさんに伝え、当時、専業主婦で美容師の経験もあった彼女は、アフラックには二つのチャンスがあることを直感しました。一つ目は、アフラックで販売の仕事に就くことは、人々のお役に立つことを目的とするビジネスに従事する機会となると同時に、多忙な主婦で母親でもあるカサンドラさんが、自分の時間に合わせて柔軟に働ける機会を得ることでした。二つ目は、ヒスパニックの背景を持つカサンドラさんにとって、アフラックの商品をヒスパニック系コミュニティに広める機会になることでした。カサンドラさんは、リージョナル・セールス・コーディネーターとしての自分の役割についてこう考えています。それは、人々の暮らしを変える一助となることであり、また専業主婦だった自分に与えられたように、経験や背景にかかわらず、個人としてもプロフェッショナルとしても、成功を手にする機会を他の人々にも提供することです。

グリーンさん一家。左からパトリシオちゃん、カサンドラさん、ミカ君、マイルス君、ニコラスさんとマドックス君。



60余年にわたる機会

チャンスは米国にもやってきます。米国社で販売している商品の約98%が給与天引き方式で、当社は職域市場における任意加入保険No. 1の会社です。2016年は引き続き、米国での販売網の拡大と改善、革新的な商品の開発と顧客満足の獲得という戦略的な取り組みに集中しました。販売網の拡大に加え、ブローカーとの関係深耕に努めるとともに、販売基盤への投資を続けた結果、契約継続率や業務の効率性が向上しました。これらを通じて、任意加入保険の職域市場での当社の存在感が増すとともに、米国市場での将来の販売を勢いづける流れを作ることができました。2016年、米国社の新契約年換算保険料は15億ドルと、2015年の販売実績に比べてわずかながら0.3%減少しました。

*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。2015年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2016年4月

アフラックでリージョナル・セールス・コーディネーターを務めるカサンドラ・グリーンさん、夫でディストリクト・セールス・コーディネーターのニコラス・グリーンさんとその家族。カリフォルニア州ハンティントン・ビーチにて。



2016年 米国社の財務業績

- **直接保険料収入*** は2.1%増の55億ドルとなりました。

*直接保険料収入は、再保険取引を行う前の計数です。

- **収益合計** は2.2%増の62億ドルとなりました。

- **税引前事業利益** は9.7%増の12億ドルとなりました。

医療費が一貫して上昇し、働く人々がより大きな経済的な負担を強いられている現在、アフラックの商品に対するニーズは、今後も拡大して行くものと確信しています。同時に、専属代理店やブローカー取引を通じて、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強化しています。米国の医療環境が刻々と姿を変える中、この販売成長を支えるべく、当社は強力なブランドを活用する機会を継続的に追求して行きます。さらに当社は、任意加入補完商品を扱う保険会社が、従業員に対してカスタマイズされた選択肢と個々のニーズに見合った解決策を提供するよう、ますます期待している事業主に対して付加価値の高い商品を提供するための、革新的な手法を追求して行きます。

革新的な商品がもたらす経済的な保障

当社が事業を展開するうえで最も基本的な要素は、生活者に対する当社のコミットメントや、そのニーズにお応えする当社の能力、さらにそのニーズを予想する力の中にあります。61年前の創業以来、当社の事業の多くの側面は変化しましたが、競争力が高く、手頃な価格で価値のある商品は、長年にわたって当社最大の強みの一つであり続けています。アフラックの保険は、お客様に直接、現金で給付を行います。これらの給付金は、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)にお客様が対応できるよう、お役立ていただいています。当社の個人及び団体向けの補完保険商品群は、ご契約者に対して極めて高い価値を提供するとともに、企業規模にかかわらず、事業主の皆様に対して、その従業員が手頃な価格で補完的な保障の幅広い選択肢を得る機会を提供しているものと確信しています。2016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、特約保障期間中に支払事由が発生しなかった時でもご契約者に給付金をお支払いすることができる、短期所得保障保険の新しい特約が含まれます。加えて2016年、当社は、日常的な医療から深刻な病気やけがまでを幅広く保障する団体向けの新しい入院保障保険の販売を開始しました。当社はまた、終身保険の改訂を行い、新たにがん経験者への保障を追加した団体向け重大疾病保険の提供を開始しました。

米国社の商品

- がん保険
- 重大疾病保険
- 眼科医療保険
- 事故・重度障害保障保険
- 入院保障保険
- 普通生命保険
- 短期所得保障保険
- 歯科医療保険
- (定期、終身、ユニバーサル)



全国の生活者に価値ある保障をお届けするため、アフラックは販売チャネルの改善に継続的に取り組んでいます。2016年を通じて、アフラックは、伝統的な専属代理店チャネルの強化だけでなく、ブローカー・チャネルとの結びつきを深めることにも注力しました。2009年以降、アフラックはマーサー・ヘルス・アンド・ベネフィット社のプリンシパルであるトム・ファーマーさんと共に営業推進を行っています。トムさんは、マーサー・ヘルス・アンド・ベネフィット傘下のボランティア・ベネフィット社において、西部地区の大規模・中規模市場での販売及び戦略構築の責任者を務めています。カリフォルニア州エルドラド・ヒルズを拠点に、アフラックの補完保険商品を含む幅広い任意加入商品及び解決策を、大規模・中規模市場に提供しているマーサーのボランティア・ベネフィット社で、トムさんは販売と戦略を統括しています。彼は、任意加入保険が提供する複雑な解決策の道案内をし、個々のニーズにマッチした最適なオプションを提案することで、お客様の手助けをしています。トムさんは、マーサー社において常にトップの販売実績を誇り、業界のリーダーとして、任意加入保障協会の理事を務めています。またトムさんは、複数の保険ブローカー評議員を兼任するとともに、任意加入保障に関して、全国的な講演活動を行っています。

米国社の販売チャネル

販売チャネル	職域区分	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

当社は、販売網に対する効率的で多面的な取り組みが、販売を向上させると考えています。販売目標を達成するために、当社の多面的な販売網が目指すことは、生活者の皆様が商品を購入したいと思う時、望まれる場所でお会いして、望まれる形でお応えすることです。どこでどのように医療保険に加入するか、という生活者の皆様の好みは変わります。これに呼応して、当社は販売網の力を引き上げるとともに、健康上の大きな問題や思いがけない病気に備えるための解決策として、より多くの任意加入保険商品を提供していきます。当社はこの取り組みの中で、個人募集人からなる伝統的な専属代理店と、拡大を続け当社との関係強化を進めているブローカー・チャネルの双方で、販売能力向上のための手段を継続的に追求しています。各々の販売チャネルにおけるニーズは異なるため、当社はそれぞれに適した販売支援を行い、それぞれの販売チャネルに特有の、補完保険に対するお客様のニーズに対応しています。

2016年末現在、当社の幅広い販売網は9,000人を超える週次平均有績募集人によって支えられています。当社の販売網には引き続き有望なチャンスがあり、新たな生活者と接点を持つことによって、ご契約者や株主の皆様にお届けする価値を向上させ続けるものと、確信しています。独立系専属募集人の販売力増強に加え、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、地区、地域及び全国レベルで展開している保険ブローカーとの関係深化に、引き続き注力しています。また、大手ブローカーとの関係強化を図る中で、彼らに対して、付加価値の高いサービス、革新的なツールやソリューション、募集人の採用強化及び生産性向上に重点をおいた業績連動型の報酬モデルの導入といった一連の施策を行うとともに、彼らが運営する独自の保険取引所を通じた当社商品の販売機会も追求しました。当社は、募集人の採用により一定レベルの販売実績を挙げた時に、現場責任者に報奨を与えるという内容の制度変更を行い、この変更は新規採用の募集人の生産性向上に寄与しました。



アフラックの人事部門でシニア・ビジネス・パートナーを務めるキーラ・キャブレールイスさんは、勤続22年を経た今でもためらうことなく「チャンスはいつでもやって来る」と語ります。キーラさんのアフラックでのキャリアは、彼女が高校生の時に参加したインターンシップで始まりました。それ以降、2012年に人事部門のビジネス・パートナーに昇格するまでの間、キーラさんは採用を中心に様々な役割を経験しました。多くの部署に対する「営業担当者」的な役割を果たしているキーラさんは、現在、労使関係、規定や手続き、人事関連のコンプライアンス、そしてリスク評価とその緩和策を含む一連の重要事項を担当することを通じて、日々、アフラックの経営陣やその従業員のチームをサポートする機会を得ています。彼女はこの仕事を通じて、関係先の仕事が円滑に進むよう、常に戦略的な考え方を求められていると話しています。人事部門で20年以上の経験を経た今でも、キーラさんは、アフラックには退屈な時間など一時もなく、働く全ての人に対して、いつでもチャンスがやって来る、と語っています。

アフラック・ブランドを活用したお客様満足の上昇

当社は、公正かつ迅速に給付金をお支払いすることを通じて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、90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、何年にもわたってアフラック・ブランドの認知度を上げる役割を果たしています。アフラック・ダックの人



アフラックのコマーシャル“スキー・パトロール編”は、第90回を迎えたメイシーズ百貨店の伝統ある感謝祭パレード中継の中で、6度目の出演となるアフラック・ダックとともに、テレビ・デビューを飾りました。このコマーシャルは、アフラックの補完保険商品が、ミレニアル世代と呼ばれる新世代のお客様にもふさわしい商品であることを、改めて認識してもらうために考案されたものです。不意のけがや病気の時でも、アフラックの保険が、どのようにして健康的なライフスタイルを維持する機会を提供するかを描写しています。スキー帽とスカーフでおめかししたアフラック・ダックがコミカルに登場し、ミレニアル世代を含む視聴者に向かって、健康状態は変わっても、私たちの愛するライフスタイルを変える必要はないことに気づいてもらうという内容です。

気の活用を通じ、アメリカ人の10人中9人がアフラック・ブランドを認知するに至りました。アフラック・ダックやブランドは単に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より良くお役に立てるかということを知りやすく説明するものなのです。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いう信条を掲げています。このことを念頭に、2016年はアフラック・ダックにとって、職域で拡大を続けるミレニアル世代へのアプローチに多忙を極める年になりました。1980年以降に生まれたミレニアル世代は、新しい世紀に成人となる最初の世代です。このキャンペーンは、ミレニアル世代とアフラックの心のつながりを醸成し、アフラックの商品が、この成長を続ける世代にもふさわしい商品であることを訴求するよう考案されたも

米国社-主要販売業績

	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**
2016	12,692	\$5,896	\$1,482
2015	12,498	5,760	1,487
2014	12,407	5,668	1,433
2013	12,310	5,570	1,424
2012	12,232	5,451	1,488
2011	11,732	5,188	1,476
2010	11,436	4,973	1,382
2009	11,688	4,956	1,453
2008	11,437	4,789	1,551
2007	11,116	4,510	1,558

* 単位：千件

** 単位：百万ドル

のです。けがや病気の時でも、アフラックの商品は、生活者に対して、健康的なライフスタイルを維持する機会を提供するというのが基本的なメッセージです。言葉を換えると、アフラック・ダックは、アフラックの保険が提供する価値と保障の内容を表現するのに多忙を極めているということです。

これまで以上に迅速なお支払いをするという当社の強い決意を表すように、2016年、当社は180万件の給付請求に対して、One Day PaySMを通じてお支払いをしました。One Day Payとは業界をリードする取り組みで、審査、承認及びお支払いまでをわずか1日で完了させるものです。当社は、ご契約者の79%がOne Day Payをご利用いただくことができるものと推測しており、2016年は、One Day Payをご利用いただける全てのご請求について、1件の漏れもなく、この約束を果たしました。当社は、One Day Payに代表される、お客様に価値ある体験をしていただくための業界有数の取り組みによって、お客様満足度のさらなる向上を図ってまいります。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、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。

さらに、約束を果たし、お客様に価値ある体験をしてい

ただくことへの当社のコミットメントを象徴するように、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、当社は誇りを持っています。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。

テクノロジーは効率化の機会を創ります

当社の規律あるリスクマネジメントと業務効率重視の経営は、2016年、税引前セグメント事業利益で、米国社の歴史上、最大の利益を記録することに貢献しました。2016年を通じて、当社は、成長著しいアフラック団体保険に対する2,000万ドル超の投資も含めて、米国社の販売基盤に広範囲の投資を継続しました。この販売基盤への投資は、継続率及びお客様満足度の向上という形で成果を出し始めています。加えて、One Day Payを利用したご契約者の95%が他の人にアフラックを勧める傾向にあることから、これが当社の強いブランド力とご契約者からの信頼の強化につながるものと確信しています。さらに当社は、専属代理店によるエパー・ウェルSM (申込システム) の採用を増加させ、従業員100名未満の企業への浸透度が向上しました。

アフラックがん・血液病センター

1995年に設立されて以降、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、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。革新的な研究と最先端の治療方法により、1965年には20%だった小児がんの5年生存率は、現在80%以上に向上しています。2015年にアフラックとのパートナーシップが20周年を迎えるなど、いくつかの重要な節目を経て、2016年にはアフラックがん・血液病センターに対するアフラックからの寄付金の累計が、1億1,000万ドルを超えました。この活動は、アフラック財団、役職員、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、この惜しめない寄付金により、研究活動に必要な資金が絶え間なく供給されています。この寛大な気持ちこそが、アフラックがん・血液病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「2016年全米小児がん医療機関トップ10」に2年連続で選ばれることにつながりました。

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、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、**ブレイデン・ウェッブちゃん**（7歳）のような子どもたちが、世界的な水準の治療を受けています。この写真は、ブレイデンちゃんが、アフラックがん・血液病センターで理事とダニエル・P・エイモス・チルドレンズ寄附講座の教授を務める、**ダグラス・K・グラハム先生**の心拍を聴いて診察を真似しているところです。





写真はカイル・クラーク君（10歳）が、「TOMODACHI アフラック プログラム」に参加している福島県立医科大学の小児腫瘍科助教の小林正悟先生とブロックを積み上げているところです。アフラックは、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2013年1月から参画しています。小林先生は、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する「TOMODACHI アフラック プログラム」の四人目の参加者です。

未来を展望して

2017年とその先の未来を展望する時、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私たちは確信しています。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。医療費の自己負担や控除免責額が増加し、高額医療保険における保障内容の格差が拡大する中、アフラックが販売している種類の商品にとって、米国は引き続き有望な市場であり、成長の余地は極めて大きいと確信しています。事業主、生活者ともに、米国が直面している医療市場の変化への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、アフラックが提供している補完保険のような種類の商品へのニーズは、さらに強まって行くことでしょう。このような、競争が激しく、日々変化する市場にあっても、当社は、アフラックが引き続き際立った存在であり続けると確信しています。過去60年にわたる長い歴史の中で、多くのことが変わりましたが、当社のご契約者へのコミットメントは微動だにしません。それは、ご契約者が最も必要な時におそばにいて、公正かつ迅速に給付金をお支払いすることで、私たちの約束を守り、アフラック・ウェイを体現することです。



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)	2016年	2015年	2014年	2013年
収益:				
保険料収入(主として補完保険)	\$ 19,225	\$ 17,570	\$ 19,072	\$ 20,135
投資収益(純額)	3,278	3,135	3,319	3,293
資産運用実現(損)益	(123)	140	215	399
その他の収益	179	27	122	112
収益合計	22,559	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)	12,919	11,746	12,937	13,813
その他の事業費	5,573	5,264	5,300	5,310
保険金給付金及び事業費合計	18,492	17,010	18,237	19,123
税引前当期純利益	4,067	3,862	4,491	4,816
法人税等	1,408	1,329	1,540	1,658
当期純利益	\$ 2,659	\$ 2,533	\$ 2,951	\$ 3,158
1株当たり金額及び株式数				
当期純利益(基本)	\$ 6.46	\$ 5.88	\$ 6.54	\$ 6.80
当期純利益(希薄化後)	6.42	5.85	6.50	6.76
当期純利益に影響する項目: ²				
資産運用実現(損)益:				
有価証券取引及び減損	\$.32	\$.35	\$.40	\$.09
デリバティブ及びヘッジ活動の影響:				
外貨建て投資に関連するヘッジ費用 ³	(.45)	(.17)	(.08)	(.04)
その他のデリバティブ及びヘッジ活動 ^{1,3}	(.37)	(.05)	.05	.49
その他及び非経常的(損)益	(.07)	(.61)	.15	.04
法人税(費用)軽減額	.20	.17	(.18)	—
現金配当支払額	\$ 1.66	\$ 1.58	\$ 1.50	\$ 1.42
株主持分	50.47	41.73	41.47	31.82
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)	411,471	430,654	451,204	464,502
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)	413,921	433,172	454,000	467,408
期末現在				
資産:				
運用資産及び現金・預金	\$ 116,361	\$ 105,897	\$ 107,341	\$ 108,459
その他 ⁴	13,458	12,359	12,386	12,809
資産合計	\$ 129,819	\$ 118,256	\$ 119,727	\$ 121,268
負債及び株主持分:				
保険契約準備金	\$ 93,726	\$ 87,631	\$ 83,933	\$ 89,402
法人税等負債	5,387	4,340	5,293	3,718
社債等 ⁴	5,360	4,971	5,242	4,858
その他の負債	4,864	3,606	6,912	8,670
株主持分	20,482	17,708	18,347	14,620
負債及び株主持分合計	\$ 129,819	\$ 118,256	\$ 119,727	\$ 121,268
補足データ				
株価:				
高値	\$ 74.50	\$ 66.53	\$ 66.69	\$ 67.62
安値	54.57	51.41	54.99	48.17
終値	69.60	59.90	61.09	66.80
年末現在 円/ドル為替レート (円)	¥ 116.49	¥ 120.61	¥ 120.55	¥ 105.39
加重平均 円/ドル為替レート (円)	108.70	120.99	105.46	97.54

2009年以前の金額には、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過及的な調整が行われていない。

¹ 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。

² 2013年以前の金額は税引後。

³ 2013年以前の金額には、外貨建て投資に関連するヘッジ費用の計算方法の変更を反映した組替が行われていない。

⁴ 2010年以前の金額には、2016年1月1日付の社債発行費用に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われていない。

2012年	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年
\$ 22,148	\$ 20,362	\$ 18,073	\$ 16,621	\$ 14,947	\$ 12,973	\$ 12,314
3,473	3,280	3,007	2,765	2,578	2,333	2,171
(349)	(1,552)	(422)	(1,212)	(1,007)	28	79
92	81	74	80	36	59	52
25,364	22,171	20,732	18,254	16,554	15,393	14,616
15,330	13,749	12,106	11,308	10,499	9,285	9,016
5,732	5,472	5,065	4,711	4,141	3,609	3,336
21,062	19,221	17,171	16,019	14,640	12,894	12,352
4,302	2,950	3,561	2,235	1,914	2,499	2,264
1,436	1,013	1,233	738	660	865	781
\$ 2,866	\$ 1,937	\$ 2,328	\$ 1,497	\$ 1,254	\$ 1,634	\$ 1,483
\$ 6.14	\$ 4.15	\$ 4.96	\$ 3.21	\$ 2.65	\$ 3.35	\$ 2.99
6.11	4.12	4.92	3.19	2.62	3.31	2.95
\$ (.69)	\$ (1.81)	\$ (.58)	\$ (1.67)	\$ (1.37)	\$.04	\$.10
(.01)	—	—	—	—	—	—
.22	(.34)	—	(.01)	—	—	—
(.01)	—	—	.02	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
\$ 1.34	\$ 1.23	\$ 1.14	\$ 1.12	\$.96	\$.80	\$.55
34.16	27.76	22.44	17.96	14.23	18.08	16.93
466,868	466,519	469,038	466,552	473,405	487,869	495,614
469,287	469,370	473,085	469,063	478,815	493,971	501,827
\$ 118,219	\$ 103,462	\$ 88,230	\$ 73,192	\$ 68,550	\$ 57,056	\$ 51,972
18,838	12,757	12,013	10,914	10,781	8,749	7,833
\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805
\$ 97,720	\$ 94,239	\$ 82,310	\$ 69,245	\$ 66,219	\$ 50,676	\$ 45,440
3,858	2,308	1,689	1,653	1,201	2,531	2,462
4,315	3,267	3,038	2,599	1,721	1,465	1,426
9,186	3,459	2,666	2,192	3,551	2,338	2,136
15,978	12,946	10,540	8,417	6,639	8,795	8,341
\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805
\$ 54.93	\$ 59.54	\$ 58.31	\$ 47.75	\$ 68.81	\$ 63.91	\$ 49.40
38.14	31.25	39.91	10.83	29.68	45.18	41.63
53.12	43.26	56.43	46.25	45.84	62.63	46.00
¥ 86.58	¥ 77.74	¥ 81.49	¥ 92.10	¥ 91.03	¥ 114.15	¥ 119.11
79.81	79.75	87.73	93.49	103.46	117.93	116.31

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)

	2016年	2015年	2014年
収益：			
保険料収入(主として補完保険)(純額)	\$ 19,225	\$ 17,570	\$ 19,072
投資収益(純額)	3,278	3,135	3,319
資産運用実現(損)益：			
一時的でない減損による実現損失	(83)	(153)	(31)
売却及び償還	215	303	215
デリバティブ及びその他の(損)益	(255)	(10)	31
資産運用実現(損)益合計	(123)	140	215
その他の収益	179	27	122
収益合計	22,559	20,872	22,728
保険金給付金及び事業費：			
保険金給付金(純額)	12,919	11,746	12,937
新契約費及び事業費：			
繰延新契約費償却	1,141	1,066	1,108
保険販売手数料	1,368	1,303	1,436
保険事業費	2,452	2,214	2,261
支払利息	268	289	317
その他の事業費	344 ¹	392 ¹	178
新契約費及び事業費合計	5,573	5,264	5,300
保険金給付金及び事業費合計	18,492	17,010	18,237
税引前当期純利益	4,067	3,862	4,491
法人税等：			
当期分	862	1,288	1,079
繰延分	546	41	461
法人税等合計	1,408	1,329	1,540
当期純利益	\$ 2,659	\$ 2,533	\$ 2,951
1株当たり当期純利益：			
基本	\$ 6.46	\$ 5.88	\$ 6.54
希薄化後	6.42	5.85	6.50
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	411,471	430,654	451,204
希薄化後	413,921	433,172	454,000

¹社債の繰上償還に伴う繰上償還手数料 2016年は137百万ドル、2015年は230百万ドルを含む。
2016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)

	2016年	2015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：2016年は\$62,195、2015年は\$56,903)	\$ 68,778	\$ 60,795
期限付証券—連結変動持分事業体(償却原価：2016年は\$4,168、2015年は\$3,739)	4,982	4,554
永久証券(償却原価：2016年は\$1,269、2015年は\$1,586)	1,425	1,719
永久証券—連結変動持分事業体(償却原価：2016年は\$237、2015年は\$255)	208	228
持分証券(取得原価：2016年は\$231、2015年は\$117)	265	135
持分証券—連結変動持分事業体(取得原価：2016年は\$972、2015年は\$363)	1,044	363
満期保有有価証券(償却原価)：		
期限付証券(公正価値：2016年は\$40,021、2015年は\$37,520)	33,350	33,459
その他運用資産 ¹	1,450	294
現金・預金及び現金等価物	4,859	4,350
運用資産及び現金・預金合計	116,361	105,897
未収金	669	705
未収投資収益	754	768
繰延新契約費	8,993	8,511
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	433	427
その他の資産 ²	2,609	1,948
資産合計	\$ 129,819	\$ 118,256
負債及び株主持分：		
負債：		
保険契約準備金：		
責任準備金	\$ 76,106	\$ 69,687
支払準備金	4,045	3,802
未経過保険料	6,916	7,857
その他保険契約準備金	6,659	6,285
保険契約準備金合計	93,726	87,631
法人税等	5,387	4,340
貸付有価証券の現金担保返却義務	526	941
社債等	5,360	4,971
その他の負債 ³	4,338	2,665
契約債務及び偶発債務(注記15を参照)		
負債合計	109,337	100,548
株主持分：		
普通株式、額面0.10ドル；授權株式数：2016年と2015年ともに 1,900,000千株；発行済株式数：2016年は671,249千株、2015年は669,723千株	67	67
株式払込剰余金	1,976	1,828
利益剰余金	25,981	24,007
その他の包括(損)益累計額：		
外貨換算未実現(損)益	(1,983)	(2,196)
保有有価証券未実現(損)益	4,805	2,986
デリバティブに係る未実現(損)益	(24)	(26)
年金債務当期調整額	(168)	(139)
自己株式(平均取得原価)	(10,172)	(8,819)
株主持分合計	20,482	17,708
負債及び株主持分合計	\$ 129,819	\$ 118,256

¹ 2016年は819百万ドルの連結変動持分事業体からの貸付金を含む。

² 2016年は127百万ドル、2015年は102百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

³ 2016年は146百万ドル、2015年は293百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。
前年度の金額は、2016年1月1日付の社債発行費用に関連する会計指針の適用に伴う調整がなされている。
2016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日に終了した事業年度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)	2016年	2015年	2014年
収益：			
日本社：			
保険料収入(純額)			
がん保険	\$ 5,639	\$ 4,933	\$ 5,596
医療保険	3,429	3,092	3,770
生命保険	4,469	4,021	4,495
投資収益(純額)	2,554	2,436	2,662
その他の収益	40	31	32
日本社収益合計	16,131	14,513	16,555
米国社：			
保険料収入：			
事故・重度障害保障保険	2,469	2,391	2,303
がん保険	1,299	1,293	1,279
その他医療保険	1,415	1,395	1,371
生命保険	271	268	258
投資収益(純額)	703	678	645
その他の収益	10	8	3
米国社収益合計	6,167	6,033	5,859
その他事業セグメント	275	225	43
全事業セグメント合計	22,573	20,771	22,457
資産運用実現(損)益¹	(208)	55	171
全社(日本社と米国社を除く)収益	284	282	281
内部取引の消去	(199)	(201)	(248)
その他の非事業(損)益²	109	(35)	67
収益合計	\$ 22,559	\$ 20,872	\$ 22,728

(単位：百万ドル)	2016年	2015年	2014年
税引前利益：			
日本社	\$ 3,334	\$ 3,175	\$ 3,458
米国社	1,208	1,101	1,073
その他事業セグメント	18	14	(2)
全事業セグメント合計	4,560	4,290	4,529
支払利息(非保険事業部門)	(128)	(146)	(198)
全社(日本社と米国社を除く)経費及び内部取引の消去	(129)	(71)	(78)
税引前事業利益	4,303	4,073	4,253
資産運用実現(損)益¹	(208)	55	171
その他の非事業(損)益³	(28)	(266) ^{2,3}	67
税引前利益合計	\$ 4,067	\$ 3,862	\$ 4,491
税引前事業利益に対応する法人税等	\$ 1,491	\$ 1,403	\$ 1,456
事業利益に対する為替変動の影響	141	(198)	(117)

¹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、2016年及び2015年のそれぞれ85百万ドル及び2014年の44百万ドルは除外されている。

²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。

³早期償還に伴う費用 2016年は137百万ドル、2015年は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)	2016年	2015年	2014年
資産：			
日本社	\$107,858	\$ 97,646	\$ 98,525
米国社	19,453	18,537	18,383
その他事業セグメント	270	188	128
全事業セグメント合計	127,581	116,371	117,036
全社(日本社と米国社を除く)	26,476	23,375	24,596
内部取引の消去	(24,238)	(21,490)	(21,905)
資産合計	\$129,819	\$118,256	\$119,767

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

Kriss Cloninger III

(社長 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, Aflac

Paul S. Amos II

(社長 ポール・S・エイモス二世)

アフラック日本社

会長：チャールズ・D・レイク二世 (日本における代表者)

社長：山内裕司 (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

社長：チャールズ・D・レイク二世

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、受託業務

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

Aflac Information 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

Aflac Benefits Advisors, Incorporated (ABA)

(アフラック・ベネフィット・アドバイザーズ)

米国における保険代理店支援業務

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 Corporate Ventures

(アフラック・コーポレート・ベンチャーズ)

ベンチャー企業への投資業務

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)	2016年	2015年	2014年
期限付証券：	\$ 105	\$ 116	\$ 184
売却可能有価証券：			
売却利益合計	77	224	192
売却損失合計	(134)	(8)	(12)
償還による純(損)益	186	52	34
一時的でない減損による損失	(24)	(152)	(31)
満期保有有価証券：			
償還による純(損)益	-	-	1
永久証券：	\$ 62	\$ 35	\$ -
売却可能有価証券：			
償還による純(損)益	64	35	-
一時的でない減損による損失	(2)	-	-
持分証券：	\$ (35)	\$ (1)	\$ -
償還による純(損)益	22	-	-
一時的でない減損による損失	(57)	(1)	-
デリバティブ及びその他の資産：	\$ (255)	\$ (10)	\$ 31
デリバティブ(損)益	(255)	(10)	31
合計：	\$ (123)	\$ 140	\$ 215
売却利益合計	77	224	192
売却損失合計	(134)	(8)	(12)
償還による純(損)益	272	87	35
一時的でない減損による損失	(83)	(153)	(31)
デリバティブ(損)益	(255)	(10)	31

資産運用未実現(損)益

(単位：百万ドル)	2016年	2015年	2014年
売却可能有価証券			
未実現益合計	\$ 8,722	\$ 6,627	\$ 8,136
未実現損合計	(1,092)	(1,796)	(710)
未実現(損)益(純額)	\$ 7,630	\$ 4,831	\$ 7,426
満期保有有価証券			
未実現益合計	\$ 6,735	\$ 4,278	\$ 4,379
未実現損合計	(64)	(217)	(124)
未実現(損)益(純額)	\$ 6,671	\$ 4,061	\$ 4,255
合計			
未実現益合計	\$ 15,457	\$ 10,905	\$ 12,515
未実現損合計	(1,156)	(2,013)	(834)
未実現(損)益(純額)	\$ 14,301	\$ 8,892	\$ 11,681

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

	2016年		2015年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	2.0%	1.9%	1.3%	1.3%
AA	5.0	5.0	5.7	5.7
A	63.1	65.2	61.0	63.0
BBB	24.6	23.2	26.9	25.1
BB以下	5.3	4.7	5.1	4.9
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

12月31日現在における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)	2016年		2015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	\$ 46,977	46.3%	\$ 39,593	41.3%
米国及びカナダ ¹	30,583	30.1	31,622	33.0
英国	2,396	2.5	2,697	2.8
ドイツ	2,558	2.6	2,558	2.7
フランス	1,741	1.7	1,755	1.8
欧州周辺諸国	2,597	2.6	2,762	2.9
ポルトガル	206	.2	200	.2
イタリア	1,567	1.6	1,514	1.6
アイルランド	118	.1	364	.4
スペイン	706	.7	684	.7
北欧	1,728	1.7	1,906	1.9
スウェーデン	704	.7	682	.7
ノルウェー	520	.5	512	.5
デンマーク	258	.3	332	.3
フィンランド	246	.2	380	.4
その他の欧州	2,295	2.3	2,502	2.6
オランダ	1,184	1.2	1,367	1.4
スイス	247	.3	246	.3
チェコ	429	.4	415	.4
オーストリア	119	.1	115	.1
ベルギー	144	.1	182	.2
ポーランド	172	.2	166	.2
ルクセンブルグ	-	-	11	-
日本を除くアジア	3,425	3.4	3,325	3.5
アフリカ及び中東	2,559	2.5	2,478	2.6
中南米	2,205	2.2	2,172	2.3
オーストラリア	1,705	1.7	2,135	2.2
その他	450	.4	437	.4
債券及び永久証券の合計	\$ 101,219	100.0%	\$ 95,942	100.0%

¹ 2016年及び2015年12月31日において、要求されたプエルトリコへの供託金1百万ドル（2016年12月31日現在100%、2015年12月31日現在72%はそれぞれ元利に対する保険が付保されている）についてのエクスポージャーの合計を含む。

2016年12月31日現在、投資金額が大きな証券発行体上位15は次の表のとおりです。

投資金額上位発行体15

順位 企業債/政府債への連結エクスポージャー

(単位:百万ドル)	簿価(連結)	全体に占める割合	簿価	全体に占める割合	債務返済順位	格付け		
						ムーディーズ	S&P	フィッチ
1 日本国¹	\$ 42,931	42.41%	\$ 42,931	42.41%	Senior	A1	A+	A
2 住宅金融支援機構	933	.92	933	.92	Senior	—	AAA	—
3 南アフリカ共和国	515	.51	515	.51	Senior	Baa2	BBB-	BBB-
4 バンク・オブ・アメリカ・エヌ・エイ	386	.38						
バンク・オブ・アメリカ			215	.21	Senior	Baa1	BBB+	A
バンク・オブ・アメリカ			171	.17	Lower Tier II	Baa3	BBB	A-
5 三菱東京UFJ銀行	386	.38						
BTMU キュラソー・ホールディングス NV			386	.38	Lower Tier II	A2	—	A-
6 インベスコープ	368	.36						
インベスコープ・キャピタル			318	.31	Senior	Ba2	—	BB
インベスコープ・キャピタル			50	.05	Senior	Ba2	—	—
7 JPMorgan・チェース	336	.33						
JPMorgan・チェース (ベア・スターンズ・カンパニーズを含む。)			302	.30	Senior	A3	A-	A+
JPMorgan・チェース (バンク・ワン)			17	.02	Lower Tier II	Baa1	BBB+	A
JPMorgan・チェース (NBD銀行)			11	.01	Lower Tier II	A1	A-	A
JPMorgan・チェース (FNBC)			6	—	Senior	Aa1	A+	—
8 パノプラス	318	.31	318	.31	Senior	A3	BBB+	BBB+
9 オマーン国	300	.30	300	.30	Senior	Baa1	BBB-	—
10 ノルデア銀行	289	.29						
ノルデア銀行			221	.22	Tier 1	Baa3	BBB	—
ノルデア銀行 フィンランド			68	.07	Upper Tier II	Baa2	—	—
11 ペトロレオス・メキシカノス (ヘメックス)	283	.28						
ヘメックス・Proj・FDG・マスター・TR			258	.25	Senior	Baa3	BBB+	BBB+
ヘメックス・ファイナンス			25	.03	Senior	Baa3	A	A+
12 アクサ	282	.28						
アクサ・UAP			231	.23	Upper Tier II	A3	BBB+	BBB
アクサ			51	.05	CC FNB	A3	BBB+	BBB+
13 ドイツテレコム	279	.28						
ドイツテレコム			258	.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	275	.27	275	.27	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
15 バークレイズ銀行	271	.27						
バークレイズ銀行			119	.12	Lower Tier II	Baa3	BBB-	A-
バークレイズ銀行			106	.10	Upper Tier II	Ba1	BB	BBB
バークレイズ銀行			39	.04	Tier I	Ba2	BB	BB+
バークレイズ銀行			7	.01	Tier I	Ba2	BB	BB+
小計	\$ 48,152	47.57%	\$ 48,152	47.57%				
債券及び永久証券合計	\$101,219	100.00%	\$101,219	100.00%				

¹ 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

	2016年				2015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	\$ 22,857	\$ 3,359	\$ 160	\$ 26,056	\$ 17,293	\$ 1,862	\$ -	\$ 19,155	\$ 5,564	\$ 1,497	\$ 160	\$ 6,901
地方債	246	29	8	267	128	9	-	137	118	20	8	130
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	1,096	33	8	1,121	322	33	-	355	774	-	8	766
公益事業債	1,533	318	3	1,848	1,400	210	10	1,600	133	108	(7)	248
外国政府及び国際機関	862	186	5	1,043	791	180	-	971	71	6	5	72
銀行及び金融機関	2,673	403	74	3,002	2,321	325	105	2,541	352	78	(31)	461
その他の企業	3,192	623	3	3,812	3,337	448	33	3,752	(145)	175	(30)	60
円建て期限付証券合計	32,459	4,951	261	37,149	25,592	3,067	148	28,511	6,867	1,884	113	8,638
ドル建て:												
米回国債及び政府機関債	148	10	-	158	110	11	-	121	38	(1)	-	37
地方債	894	142	8	1,028	926	151	6	1,071	(32)	(9)	2	(43)
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	196	20	-	216	200	27	-	227	(4)	(7)	-	(11)
公益事業債	5,205	690	60	5,835	5,464	636	221	5,879	(259)	54	(161)	(44)
外国政府及び国際機関	335	91	-	426	331	105	-	436	4	(14)	-	(10)
銀行及び金融機関	2,570	507	16	3,061	2,865	634	21	3,478	(295)	(127)	(5)	(417)
その他の企業	24,556	2,021	690	25,887	25,154	1,774	1,302	25,626	(598)	247	(612)	261
ドル建て期限付証券合計	33,904	3,481	774	36,611	35,050	3,338	1,550	36,838	(1,146)	143	(776)	(227)
期限付証券合計	66,363	8,432	1,035	73,760	60,642	6,405	1,698	65,349	5,721	2,027	(663)	8,411
永久証券:												
円建て:												
銀行及び金融機関	1,266	128	49	1,345	1,581	143	93	1,631	(315)	(15)	(44)	(286)
その他の企業	189	24	-	213	183	22	-	205	6	2	-	8
ドル建て:												
銀行及び金融機関	51	24	-	75	77	35	1	111	(26)	(11)	(1)	(36)
永久証券合計	1,506	176	49	1,633	1,841	200	94	1,947	(335)	(24)	(45)	(314)
持分証券:												
円建て:	624	83	2	705	472	19	4	487	152	64	(2)	218
ドル建て:	579	31	6	604	8	3	-	11	571	28	6	593
持分証券合計	1,203	114	8	1,309	480	22	4	498	723	92	4	811
売却可能有価証券合計	\$ 69,072	\$ 8,722	\$ 1,092	\$ 76,702	\$ 62,963	\$ 6,627	\$ 1,796	\$ 67,794	\$ 6,109	\$ 2,095	\$ (704)	\$ 8,908

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	\$ 20,702	\$ 5,338	\$ -	\$ 26,040	\$ 20,004	\$ 3,387	\$ -	\$ 23,391	\$ 698	\$ 1,951	\$ -	\$ 2,649
地方債	350	107	-	457	341	74	-	415	9	33	-	42
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	30	2	-	32	36	2	-	38	(6)	-	-	(6)
公益事業債	3,201	358	23	3,536	3,092	205	94	3,203	109	153	(71)	333
外国政府及び国際機関	2,602	283	8	2,877	2,555	182	26	2,711	47	101	(18)	166
銀行及び金融機関	3,731	195	26	3,900	4,431	168	53	4,546	(700)	27	(27)	(646)
その他の企業	2,734	452	7	3,179	3,000	260	44	3,216	(266)	192	(37)	(37)
円建て期限付証券合計	33,350	6,735	64	40,021	33,459	4,278	217	37,520	(109)	2,457	(153)	2,501
満期保有有価証券合計	\$ 33,350	\$ 6,735	\$ 64	\$ 40,021	\$ 33,459	\$ 4,278	\$ 217	\$ 37,520	\$ (109)	\$ 2,457	\$ (153)	\$ 2,501
投資有価証券合計	\$102,422	\$15,457	\$1,156	\$116,723	\$96,422	\$10,905	\$2,013	\$105,314	\$6,000	\$4,552	\$ (857)	\$11,409

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、2016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	\$ 180	\$ 204	\$ 103	\$ 105	\$ 283	\$ 309
1年超~5年以下	3,441	3,696	617	668	4,058	4,364
5年超~10年以下	9,374	9,694	2,860	3,018	12,234	12,712
10年超	39,461	45,125	8,545	9,411	48,006	54,536
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	1,144	1,184	43	48	1,187	1,232
売却可能期限付証券合計	\$ 53,600	\$ 59,903	\$ 12,168	\$ 13,250	\$ 65,768	\$ 73,153
満期保有期限付証券:						
1年超~5年以下	\$ 2,009	\$ 2,112	\$ -	\$ -	\$ 2,009	\$ 2,112
5年超~10年以下	1,584	1,737	-	-	1,584	1,737
10年超	29,727	36,140	-	-	29,727	36,140
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	30	32	-	-	30	32
満期保有期限付証券合計	\$ 33,350	\$ 40,021	\$ -	\$ -	\$ 33,350	\$ 40,021
永久証券(経済的な満期):						
1年以内	\$ 87	\$ 82	\$ -	\$ -	\$ 87	\$ 82
1年超~5年以下	189	213	-	-	189	213
10年超	1,191	1,282	39	56	1,230	1,338
売却可能永久証券合計	\$ 1,467	\$ 1,577	\$ 39	\$ 56	\$ 1,506	\$ 1,633
合計:						
1年以内	\$ 267	\$ 286	\$ 103	\$ 105	\$ 370	\$ 391
1年超~5年以下	5,639	6,021	617	668	6,256	6,689
5年超~10年以下	10,958	11,431	2,860	3,018	13,818	14,449
10年超	70,379	82,547	8,584	9,467	78,963	92,014
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	1,174	1,216	43	48	1,217	1,264
合計	\$ 88,417	\$ 101,501	\$ 12,207	\$ 13,306	\$ 100,624	\$ 114,807

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	
	2016年	2015年	2016年	2015年
債券及び永久証券*	15	14	10	10
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、12月31日に終了した各事業年度の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

	2016年	2015年	2014年
日本社			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	1.40%	2.89%	2.07%
運用資産平均残高に対する利回り ³	2.68	2.80	2.80
期末ポートフォリオ利回り (ドル建て投資を含む) ¹	2.62	2.80	2.83
米国社			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	3.89%	4.45%	4.32%
運用資産平均残高に対する利回り ³	5.04	5.19	5.46
期末ポートフォリオ利回り ¹	5.60	5.77	5.89

¹ 期限付及び永久証券、貸付金及び持分証券を含む。

² グロス・イールドのベースで報告されており、運用経費、外部への運用手数料及びヘッジコスト控除後。

³ 運用費用控除後、年初来の計数は四半期平均のベースに基づく。

投資家情報

株主の皆様に対する総合利回り

2016年、当社は34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2016年の当社の株主に対する総合利回りは、+19.1%となりました。同年のS&P生命保険株価指数、S&P500種平均株価指数、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24.9%、12.0%、16.5%となっています。

長年にわたり、当社は長期的な視点を持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、82.6%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、93.2%となりました。

アフラック株主情報*

登録株主数	86,575名
当社発行済株式の機関投資家の保有割合	71%
当社発行済株式の個人投資家の保有割合	29%

*概算、2016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
2016年12月31日現在の時価総額 （再投資された現金配当除く）	13.1百万ドル
2016年に支払われた配当	312,046ドル

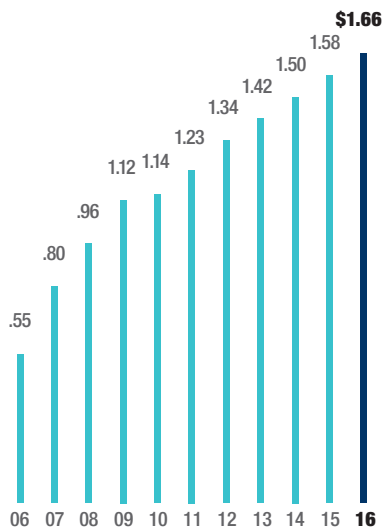
アフラックの財務力*

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+（スーパーリア）
フィッチ・レーティングス社	A+
株格付投資情報センター（R&I）	AA-

*2017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34年間連続で増配しました。2016年の年間現金配当額は、2015年に比べて5.1%増加しました。

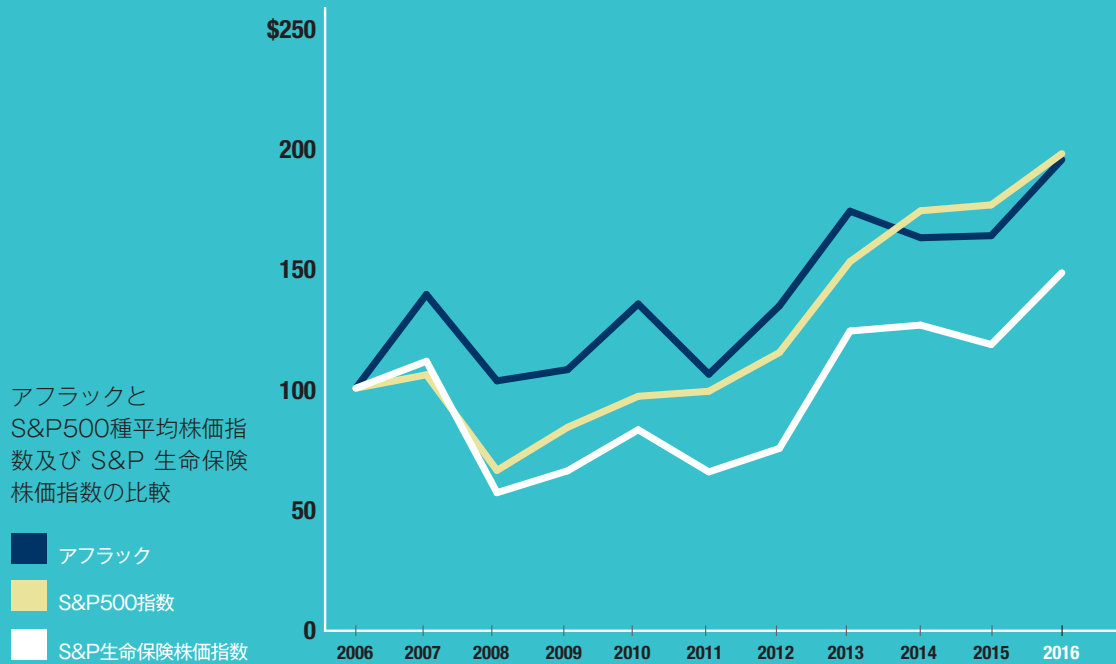
過去5年間の株主の累積投資収益*



*2011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 © 2017 Standard & Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

過去10年間の株主の累積投資収益*



*2006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 © 2017 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

65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。



ロバート・B・ジョンソン

72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。



ポール・S・エイモス二世

41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、米国での事業を統括。その翌年、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。



トーマス・J・ケニー

53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。



W・ポール・パウワース

60歳。ジョージア・パワー社会長・社長兼最高経営責任者。現職以前はサザン・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・パワーの最高経営責任者、ジェネレーションの社長、旧英国現地法人の会長、社長を務めた。現在はニュークリア・エレクトリック・インシュアランスの取締役、ジョージア州大学システムの理事を務めている。2015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。



チャールズ・B・ナップ

70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。



クリス・クロニンジャー三世

69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年まで当社最高財務責任者を務めるとともに、2001年に当社社長に任命される。また、TSYS及びタッパーウェア・フランスの取締役も務めている。2001年に当社取締役就任。



キャロル・F・ロイド

58歳。公認会計士。アーンスト・アンド・ヤングLLPの副会長及びマネージングパートナーを近時退任。37年以上の経験とリーダーシップの上に、米国及びカナダの大規模な金融サービス、保険、及びヘルスケアの各分野で豊富な経験を積むとともに、財務報告、取締役会に関するガバナンスや法的事項、規制上の法令順守、内部監査及びリスクマネジメントに関するコンサルティングの分野でもリーダーシップを發揮。2017年1月に当社取締役への指名を受ける。



福澤俊彦

60歳。不動産賃貸業務を営む株式会社コウシュウ建物の代表取締役社長。それ以前は、株式会社みずほ銀行常務執行役員、みずほ信託銀行株式会社代表取締役副社長など、多くの要職を歴任。日本における36年間の銀行勤務を通じて、ビジネスとIT分野における広範な知識と、金融サービスに関する幅広い経験を有する。2016年に当社取締役就任。



ジョセフ・L・モスコウィツ

63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を経た後、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。



エリザベス・J・ハドソン

67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、スポンサー・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。また、ウーマン・コーポレート・ディレクターズ・ワシントン支部共同支部長を務めている。1990年に当社取締役就任。



バーバラ・K・ライマー

68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に10年以上にわたり卒業生特別教授兼学部長として在職中。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。



ダグラス・W・ジョンソン

73歳。公認会計士。アーンスト・アンド・ヤング監査パートナーを退任。キャリアの大半において生命保険、医療保険及び損害保険業界の企業監査に従事。2003年に当社取締役就任。



メルビン・T・ステイス

70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・マネジメントの名誉学部長。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、現在も名誉学部長。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た。2012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

53歳。2015年6月より当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント及び当社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

52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月にアフラックの法務部門に加えて、広報、コンプライアンス、連邦政府リレーション、サイバー・セキュリティ及びコーポレート・セクレタリーの機能を統括する現職に昇格した。米国社における現在の職責に加えて、日本社の法務、及びコンプライアンス部門も統括している。



ケネス・S・ジャンキ

58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・ファイナンス及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アフラックに入社。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

65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。



J・トッド・ダニエルズ

46歳。当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、グローバル最高リスク責任者、チーフ・アクチュアリー。2002年に数理アシスタントとしてアフラックに入社。2011年に財務企画及び分析担当のバイス・プレジデント、2012年にシニア・バイス・プレジデント兼副コーポレート・アクチュアリーに昇格。2014年1月にグローバル最高リスク責任者に任命され、さらに2015年12月にチーフ・アクチュアリーに就任。日米の数理全般を統括しており、戦略的なグローバル・リスクマネジメントに関するプログラムや方針を主導している。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。



古出 真敏

56歳。日本社副社長。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、企画、調査、リスク・マネジメント、投資、コンプライアンス及び総務部門担当の専務執行役員に昇格、2016年7月に現職就任。ニューヨーク州弁護士会会員。



チャールズ・D・レイク二世

55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、米国通商代表部にて日本部長等を歴任、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

63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。リアル・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

50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。



ジョン・A・モアフィールド

55歳。日本社専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。IT、契約管理、情報セキュリティを担当。2005年、アフラックに入社し、日本社のチーフ・インフォメーション・オフィサーを含む複数の要職を務めた。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。2017年1月、現職に昇格。



エリック・M・カーシュ

56歳。当社エグゼクティブ・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。元スティーブル・パリュー・インベストメント協会会長。ジャージー・ショア大学メディカルセンター基金のトラステイヤー、バルーク大学基金理事も務める。



磯中 淳

59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。

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。

直接保険料収入 – 再保険の影響を受ける前の保険料です。

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。

為替変動の影響を除く希薄化後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、及び非経常的損益ならびにその他の非事業損益を除外した利益を、2015年の円/ドル平均為替レートをを用いて計算し、2016年の希薄化後平均株式数で除して計算した、年間の1株当たり利益のことで。

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 – 保険契約者が保険商品に対する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日本の全生命保険会社を対象に定められたもので、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。

希薄化後1株当たり当期純利益から事業利益への調整

12月31日に終了した12ヶ月間：	2016年	2015年	増減
希薄化後1株当たり当期純利益	\$ 6.42	\$ 5.85	9.7 %
事業利益への調整項目：			
資産運用実現（益）損：			
有価証券取引及び減損	(.32)	(.35)	
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 ¹	.45	.17	
その他のデリバティブ及びヘッジ活動 ¹	.37	.05	
その他及び非経常的（益）損	.07	.61	
事業利益への調整項目に係る法人税（軽減額）費用	(.20)	(.17)	
希薄化後1株当たり事業利益	6.79	6.16	10.2 %
当期における為替変動の影響 ²	(.34)	N/A	
当期における為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益 ³	\$ 6.45	\$ 6.16	4.7 %

¹ 前期の金額は、外貨建投資に関連するヘッジ費用の計算方法の変更を反映するために再区分されている。

² 為替変動については、その影響額を当期に限定するため、前期の影響額は「非適用」とした。

³ 当期における為替変動の影響を除く金額は、比較対象の前年同期における平均円/ドル為替レートをを用いて計算されており、これにより、為替レートの変化のみによってもたらされたドルをベースとした変動を消去している。

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 and debt investors 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、報告日現在の可能性、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、仮定に左右され、また、様々な要因によって影響を受けます。そのため、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、2016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。

© 2017 Aflac Incorporated. All rights reserved.

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

One Day PaySM and everwellSM are service marks of American Family Life Assurance Company of Columbus.



aflac.com

706.596.3264 or 800.235.2667

Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road

Columbus, Georgia 31999