

Aflac[®]
Incorporated
アフラック・インコーポレーテッド

2018年 年次報告書

Here *to* Help



私たちはアフラックです - いつも身近に!


私たちアフラックは、64年以上にわたって、5,000万人を超える方々に経済的な保障と安心をご提供するという、特別な機会に恵まれてきました。過去数十年の間には多くの変化がありましたが、ひとつだけ変わっていないことがあります。それは、アフラックがすべてのステークホルダーの皆様のために力を尽くし、いつも身近にお役立ていただける存在であり続けるという、私たちの決意です。ご契約者の方々が、病気や健康上の問題あるいは人生の大きな出来事に直面し、私たちのことを最も必要とする時、私たちは皆様のために必ず身近にいるという約束を果たすことで、その決意を実践しています。この約束は、私たちの仕事の中核となるものですが、アフラックは、日々この約束を販売しているだけではありません。私たちは、ご契約者の方々に経済的な保障と安心をお届けすることに、情熱を注いでいるのです。従業員、個人の募集人、販売網がひとつのチームになって、私たちは夢を実現しようとしている方々を応援しています。一方、私たちには、何十年にもわたって価値を生み出し、株主の皆様からの投資と私たちへの信頼にお応えしてきた実績があり、これからもこれを守り続けます。また私たちは、がんに直面している子どもたちのための活動にも打ち込んでいます。これが私たちのありのままの姿 - アフラックはいつも皆様の身近でお役立ていただいている存在です。

目次

2018年を振り返って、将来を展望する時、私たちの約束を果たしていくことが当社の最優先事項であることに変わりありません。つまり、これこそが、アフラックを際立たせている大きな特徴なのです。私たちは、ステークホルダーの皆様のためにあり、いつも身近でお役立ていただいています。


6	経営者からのメッセージ	42	財務諸表からの抜粋
8	会長兼最高経営責任者 ダン・エイモスとの対話	44	連結損益計算書
10	為替変動の影響	45	連結貸借対照表
12	アフラック(日本)	46	連結事業セグメント情報
26	アフラック(米国)	47	アフラック・インコーポレーテッド の主要子会社
38	アフラック・コーポレート・ ベンチャーズ	48	アフラック・インコーポレーテッド 資産運用の概況
39	アフラック(日本) イノベーション・ラボ	52	投資家情報
40	アフラック・グローバル・ インベストメンツ	54	取締役一覧および経営陣
		56	用語の解説

米国では、毎年15,000人以上の子どもたちが小児がんと診断されています。アフラックは、米国で新たに小児がんと診断される3歳から13歳の子どもたち一人ひとりに、自分だけの「マイ・スペシャル・アフラック・ダック」を無償で贈ることを目標としています。



辻恵美利さんは、自らの経験を振り返り、上司と会社からの親身なサポートが、がん治療と仕事の両立に本当に役立ったと感じています。

14ページをご覧ください。



アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターで治療を受けている13歳のイーサン君は、2018年9月よりアフラックが贈呈を始めた「マイ・スペシャル・アフラック・ダック」を贈られました。

37ページをご覧ください。

アフラック(日本)では、がんを経験した有志社員によるコミュニティ「All Ribbons」を、他社にさきがけて設立しました。All Ribbonsのメンバーたちは、がん治療と仕事の両立に悩む社員の支援を行っています。

アフラックのゴール

日米両国のお客様に補完
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
supplemental insurance
products in the United
States and Japan

アフラックの補完保険は、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、収入や資産の減少からご契約者をお守りするため、ご契約者に直接、現金で給付金をお支払いします。アフラックは米国では職域における補完保険販売 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**、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 / 任意加入保険販売に関するレポート。2017年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2018年6月。補完保険の販売額は、給与天引を通じて従業員が保険料の100%を負担するものと定義されています。

** 総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数(平成30年1月1日現在)と当社の基準に基づき計算した保有契約に係る世帯数(平成31年1月現在)から算出しています。

当社の長期の成長戦略



適切な商品

保障の内容：
増加する医療費にかかわる
自己負担



拡充された
販売網

お客様とのつながり：
募集人と保険ブローカー
および
業務提携を通じて



新規顧客企業
および
個人のお客様

5,000 万人以上のお客様が加入

私たちはアフラックです - いつも身近に！

アフラックで働く私たちは、いつも皆様の身近でお役に立っています。実際、私たちには、日米の5,000万人以上の方々に60年以上にわたって経済的な保障と安心をお届けするという特別な仕事を与えられています。アフラックはユニークな存在です。なぜなら、私たちの商品は目に見えないものなのに、そこにかげがえのない価値を見ることができるからです。端的に言うなら、私たちは、保険にご加入いただいている方々が私たちを最も必要とする時、必ず身近にいて公正かつ迅速にお支払いするという約束を販売しています。

2018年は、アフラックがさらに成功の記録を続けた年となりました。私たちは、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり調整後利益*目標を達成し、21.5%の成長を果たしました。この指標は、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、今後も株主価値向上の鍵となる指標です。私たちは引き続き、持続的成長のための基礎を築いていますが、その中で特に以下の戦略分野が焦点となっています。

- **日本および米国での、業界をリードする市場シェアと事業規模の確保**
- **広く認知された強力なブランド**
- **多様で生産性の高い販売チャネル**
- **革新的な商品とカスタマイズされた高品質のサービス**
- **安定した利益と強いキャッシュ・フローに裏打ちされた高い資本水準**

今日、私たちは業務の自動化やロボティクスといったテクノロジーを活用し、効率化や誤謬発生リスク低減を進めることで、かつてないほど円滑に、膨大な業務を遂行しています。アフラック・コーポレート・ベンチャーズへの投資を通じて、デジタルやモバイル・イノベーションの次の波に備え、お客様との接点を拡大し、より良いサービスを提供できるよう、私たちは努力を重ねています。

アフラック（日本）

日本では、4世帯のうち1世帯**が当社の保険に加入しており、私たちはこのことを大変誇りに思っています。2018年、引き続き当社は日本における医療保険とがん保険の最大手の保険会社となりました。その結果、私たちは販売目標を達成し、堅調な財務業績を上げることができました。2018年、アフラック（日本）は、第三分野保険および保障性第一分野保険の販売の合計で、過去10年間における最高の実績を記録しました。

2018年はまた、アフラック（日本）にとって、きわめて

重要な節目の年となりました。まず4月には支店から子会社への移行が完了しました。この重要なステップにより、アフラックは、これまで以上にグローバルな規制の枠組みに適合した会社となり、日本のご契約者の方々に対して、当社の長期的なコミットメントを改めてお示しすることができました。私たちは、変化を続ける生活者ニーズに確実に応え得るよう、商品ラインアップの拡充を続け、販売チャネルとの関係強化に努めました。この目標に向け、日本郵政株式会社（日本郵政）との長期にわたる販売提携関係が一層強化され、日本郵政が信託を通じて、アフラック・インコーポレーテッドの発行済普通株式の約7%を取得する方針であることを発表したことで、両者の経済的な利益が整合していくことは、大変喜ばしいことです。

アフラック（米国）

米国においては、当社は職域市場における補完保険販売 No.1の会社としての地位を不動のものにしています***。2018年、アフラック（米国）は新契約年換算保険料による販売目標を達成し、事業基盤への投資を積極的に進めながらも、堅調な業績を残しました。実際、アフラック（米国）は、過去最高となる新契約年換算保険料を記録したほか、さらに重要なことに、税引前調整後利益においても過去最高の実績を上げました。私たちは引き続き、目の前に広がる長期的な販売機会に胸の高鳴りを覚えています。

私たちの約束を支える強固な資本基盤

当社は、定期的に自己資本比率を評価し、たとえ極端に厳しい経済シナリオの下においても、強固な水準を確保できるよう努めています。当社は業界の中でも最も高い財務力格付けを有しています。格付機関が当社のバランスシートを強固であると引き続き認識していることを、当社は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A）、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-、日本格付研究所（JCR）から AA をそれぞれ取得しています。これらの財務力格付けは、当社の主要な保険子会社であるアメリカン 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、アフラック生命保険株式会社の両社に対するものです。当社の強固な資本基盤は、ご契約者に対する当社の最も大切な約束として私が信じて疑わないこと - ご契約者が当社を最も必要とする時、公正かつ迅速に給付金をお支払いすることで保障を提供すること - の裏付けとなるものです。

当社では、常にご契約者を念頭に置きつつも、一方では、資本の活用を通じて株主価値の増大を図っています。2018年、当社は13億ドル相当（普通株式2,890万株）

の自己株式を取得しました。また、当社取締役会が増配を決定し、36年間の連続増配を達成すると同時に、当社の安定的な利益ならびに資本の創出力を取締役会が認識していることを、私は嬉しく思っています。これらにより、S&P 500 配当貴族指数にリスティングされるなど、当社は非常に上位の企業として位置づけられており、株主還元に関する当社のコミットメントを改めて示すことができました。2018年は前年比19.5%増の増配となりましたが、この上に、取締役会が2019年第1四半期の配当の3.8%増配を決定したことは、当社全体の強固な資本水準と、今後の安定的な利益ならびに活用可能な資本の創出力に対する見通しを反映したものです。配当と自己株式取得を通じて、2018年の当社の株主還元は、21億ドル以上となりました。こうした動きに加えて、取締役会が、株式配当を通じた1対2の株式分割を決定したことも、私は喜ばしく思っています。

様々な財務指標と経営成績について説明してきましたが、当社が達成してきた業績の上に実現が可能となる、当社の企業目的の重要な要素について、ここで話したいと思います。それは、社会的責任です。何十年もの間、私たちは、良き企業市民であるようアフラックで働いてきました。なぜならば、それが正しい行いだからです。事実、1995年以降、アフラック・ファミリーは、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターの活動に重点的に取り組んできました。これまでの累計で、私たちは1億3,000万ドルを超える寄付を行いました。その半分以上は、当社の販売部門である独立募集人や従業員からのものです。また、東京と大阪に3箇所あるアフラックペアレントハウスは、過去17年の間に、延べ13万人以上のお子さんやそのご家族にご利用いただいています。

皆さんもすでにお聞きになったかも知れませんが、私たちは非常に革新的な方法で、小児がんとの闘いを次のレベルに進めようとしています。それは、「マイ・スペシャル・アフラック・ダック」というソーシャル・ロボットで、がん治療の間、子どもに寄り添って、子どもたちと同じような治療を受けたり、生きているような動きで感情を表して、子どもたちの心をなごませるように作られています。マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、当社のブランドにある思いやりの心を体現し、子どもたちが実際に触れたり感じたりできるアフラックのシンボルとなっています。マイ・スペシャル・アフラック・ダックをご覧いただければ、当社の企業目的に対する理解が深まるだけでなく、募集人、従業員、ビジネスパートナー、株主、お客様、あるいはご契約者など、様々な立場で、その目的の一部になりたいという気持ちを高めてい



ただけるのではないかと思います。私たちは、究極的には、このことがより持続可能な事業へのアプローチであり、株主価値の持続的な向上につながる要因だと確信しています。

2018年を振り返って、将来を展望する時、私たちの約束を果たしていくことが当社の最優先事項であることに変わりありません。つまり、これこそが、アフラックを際立たせている大きな特徴なのです。**私たちは、ステークホルダーの皆様のためにあり、いつも身近でお役立ていただいています。**

ダニエル・P・エイモス
アフラック・インコーポレーテッド 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株当たり調整後利益は、米国会計基準(米国GAAP)の財務指標ではありません。本指標の定義および米国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、56ページを参照ください。

** 総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数(平成30年1月1日現在)と当社の基準に基づき計算した保有契約に係る世帯数(平成31年1月現在)から算出しています。

*** 出典: Eastbridge Consulting Group, Inc. 「米国における職域/任意加入保険販売に関するレポート。2017年の保険会社の実績」コネチカット州イイボン、2018年6月。補完保険の販売額は、給与天引を通じて従業員が保険料の100%を負担するものと定義されています。

ダン・エイモスとの対話

Q 2018年はどんな年だったかお聞かせください。

A 2018年は当社にとって、とても素晴らしい1年でした。この1年の取り組みにより、アフラックの将来に向けた堅固な橋を築き、アフラックの全員が一丸となって、数々の大きな実績を上げることができました。まず何より、主な経営目標をすべて達成したことを特筆したいと思います。その中でもっとも重要な成果は、調整後利益に表れています。日本においては、日本支店の子会社への移行が無事完了したことに加え、日本郵政との提携がさらに強化されました。米国においては、募集人の販売網を強化し、地区、地域、全国の各レベルにおいて、ブローカーとの関係強化に努めました。アフラック（米国）では、広告宣伝を通じて、当社の商品ソリューションがどのように機能し、どのようにお客様にお役立ていただけるかを、より詳細に周知するという重要な課題に取り組んでいます。この課題解決のためには、アフラックのブランド認知を活用しながら、当社に何ができるかをお客様により良く理解していただく必要があります。お客様が当社商品への理解を深めてくだされば、それが提供する価値についても、必ずご評価をいただけるものと考えています。日米両セグメントとも、お客様の生活を変えるような革新的な商品を開発するとともに、テクノロジーの活用により、これまで以上に業務の効率化を図っています。



Q 最高経営責任者として最も重要な職責は何だとお考えですか？

A 最高経営責任者の役割には「戦略」と「戦術」という二つの面があると思います。戦略上の役割は、会社としてどこに向かおうとしているのかを示すビジョンを策定すること、そして投資家を含むステークホルダーがそのビジョンを確実に理解できるよう、極めて透明性の高い業務運営に懸命に取り組むことです。戦術の面では、このビジョンを実現するための取り組みを統括し、進捗をモニタリングしながら、適切な人材を、適切な時に、適切なポジションに配置する責任を負っています。もちろん、最高経営責任者の最大の職責の一つには、当社業務の効果的かつ効率的な運営、経営目標の達成、および財務の健全性との間で最適のバランスを保つという使命もあります。最終的には、そのことがご契約者をお守りすると同時に、株主価値の向上につながるものと考えています。

Q 日米両国における、アフラック・ブランドのポジショニングはどのようなものでしょうか。

A アフラック・ダックが登場する広告キャンペーンは、米国では1999年以降、日本では2003年以降、当社のビジネスと企業文化に劇的な影響を与えてきました。アフラック・ダックによって、アフラックは、親しみのあるおなじみの名前となり、当社ブランドは、鮮やかなロゴマーク、人目を引くキャッチフレーズ、さらにはやかましいアヒルですらおよばない、それらを越えたものになっています。私たちは、アフラックが広く知られた信頼される会社になったことを喜ばしく思っています。米国では、ほとんどの人がアフラックの名前を知っていますが、何をしている会社なのかを正確に理解している人はまだ十分ではありません。私たちは、当社の商品が実際にどのような働きをするかをお伝えすることで、アフラックの保険が他の種類の保険とどのように違うのか、つまり、どのようにお役立ていただくことができるのかという点をご理解いただけるよう、努力を重ねています。

Q 今後も、アフラックは高い成長率を維持することができるでしょうか。

A 成功というのは諸刃の剣のようなものです。成功すれば、将来、過去との困難な比較に見舞われます。とは言え、当社の事業の規模は、財務の安定性と業務効率をもたらすものであり、有益です。これにより、低価格での商品提供が可能になり、市場での競争力を確保することができます。端的に申し上げますと、日米両市場には大きな商機があります。日米における医療費の自己負担額や医療保険の免責額、さらにはその他の自己負担費用の増加などに鑑み

れば、引き続きアフラックの商品に対するニーズはあると考えられ、アフラックの将来に大きな商機が待ち受けていると、私は確信しています。当社が最も得意なことにこだわるといふ戦略は、私たちの利益目標の達成を支えてきました。それはまた、当社の成長記録を長期的に塗り替えていく要因であると私たちは信じています。

Q アフラックが長期的に生き残れると考える理由を教えてください。

A 当社は、長年にわたってお客様の期待とニーズにお応えする商品ラインアップを拡充し、洗練度を高めてきましたが、今も変わることはない価値と安心をお客様にお届けしています。当社の商品は、健康上の問題が日常生活に支障を来す時に、現金をお支払いするというコンセプトに基づいています。今後、特定の顧客ニーズが生まれることで保障内容が変化することもあると思いますが、当社の商品のベースとなるコンセプトは、数十年後も今日と変わることはないと考えています。市場の動向に適合した商品を提供し続け、それらを実効性の高い販売部門を通じてお客様にお届けしていくという戦略を、今後も継続してまいります。こうした強みに財務力、ブランド認知、業務の効率性が加わって、アフラックは何百万人もの方々に対して、経済的な保障を提供する立場にあります。加えて、医療保障制度ではカバーされない医療費のギャップが今後拡大していく可能性を示す兆しが数多く見られています。それらが日本と米国の両市場における当社の巨大なビジネスチャンスにつながるものと、私は考えています。

Q 市場環境が引き続き変化している中で、アフラックは、生活者との関係をどのように保っていくのでしょうか？

A 生活者の期待とニーズにお応えすることに注力することで、当社は市場におけるリーディング・ポジションを維持しています。また当社は、常に最先端のイノベーションを取り入れて既存商品の改良に努めており、これにより、生活者の皆様には当社の顧客になっていただくきっかけを、事業主の皆様には当社の商品ソリューションをお選びいただく根拠を増やしています。日米二つの市場において、医療費の自己負担額と保険免責額が増加していく中で、当社商品に対するニーズはかつてないほどの高まりを見せており、私は、この傾向は今後も継続するものと確信しています。



Q コミュニティにおけるアフラックの役割とは何でしょうか。

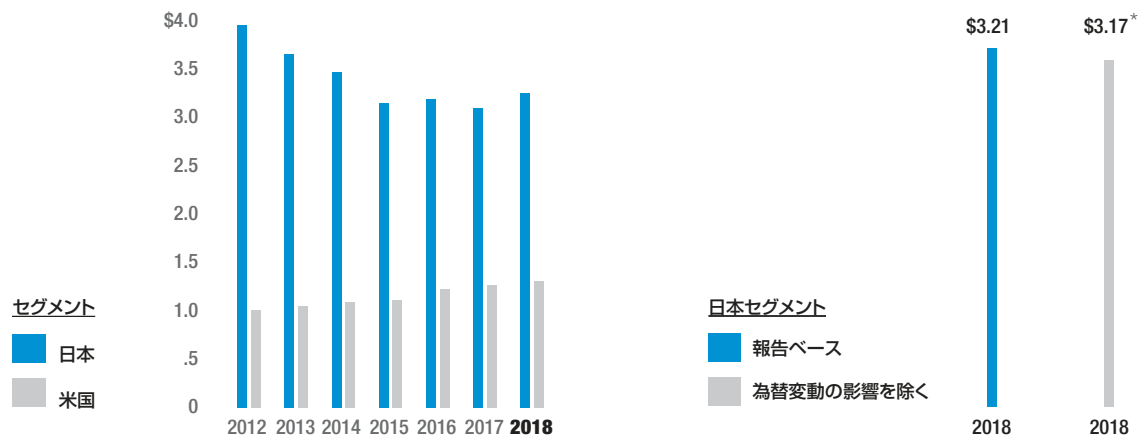
A コミュニティにおいて積極的な役割を果たし、良き企業市民であることは、それが単に正しい行いであるということにとどまらず、ビジネスの面でも意味のあることだと、常々、私は考えています。近年、このような考え方は投資家の注目するところとなっていますが、数十年前に私たちの先達が信念を持って行動を起こしてくれたおかげで、こうしたアプローチは、アフラックにとってごく自然なものになっています。当社の慈善活動への注力の例として、24年前に開始した、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターへの支援と18年前に開設した日本のペアレンツハウスを挙げることができます。その後の長い年月の中で、これらの活動は、私たちの会社は何なのか、というテーマの一部を形づくってきました。こうした活動にとともに取り組むことを通じて、私のこれまでの想像をはるかに超えた強い企業文化が育まれました。癒しと回復のプロセスは、どんな子どもたちにもとてもつらい旅路です。そこで私たちは、マイ・スペシャル・アフラック・ダックを創り、私たちの関与のレベルをさらに引き上げました。ウェブをベースにした高機能で従順なこの「羽の生えた友人」は、子どもたちががんの治療に向き合っている間、彼らに寄り添っています。私たちのコミュニティの中やその周りにいる人々の人生をより良いものにするために、でき得ることを実行すること、それがアフラックで働く者の喜びであり特権でもあるのです。🦆

為替変動の影響

当社では、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の割合は非常に大きく、日本の機能通貨は円です。財務報告の目的のため、当社はアフラック（日本）の円ベースの実績を米ドルに換算します。

税引前セグメント調整後利益

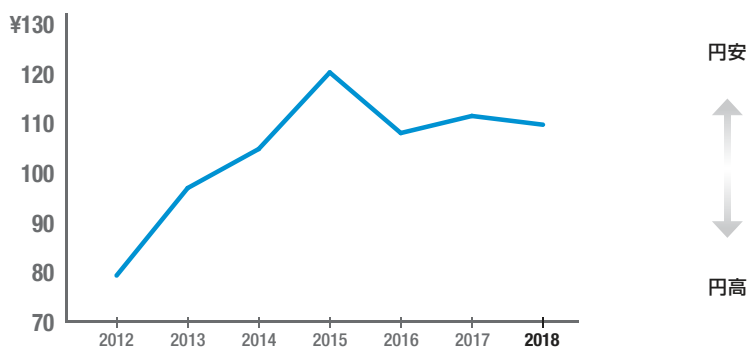
(単位：十億ドル)



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。円高ドル安の局面においては、円を米ドルに換算すると、米ドルベースではより大きな額が計上されます。円安ドル高の局面においては、円をドルに換算すると、米ドルベースではより小さな額が計上されます。下表にあるとおり、為替レートは時々に応じて変動します。2018年の円／ドル平均為替レートは、前年の1ドル＝112.16円に比べて1.6%円高ドル安の1ドル＝110.39円となり、アフラックのドル建ての損益計算書では、為替レートはプラスに影響しました。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。2018年通年の日本セグメントにおける税引前調整後利益は32億1,000万ドルでした。円高ドル安の影響を除くと、日本セグメントの税引前調整後利益は31億7,000万ドルでした。

円 / ドル 加重平均為替レート



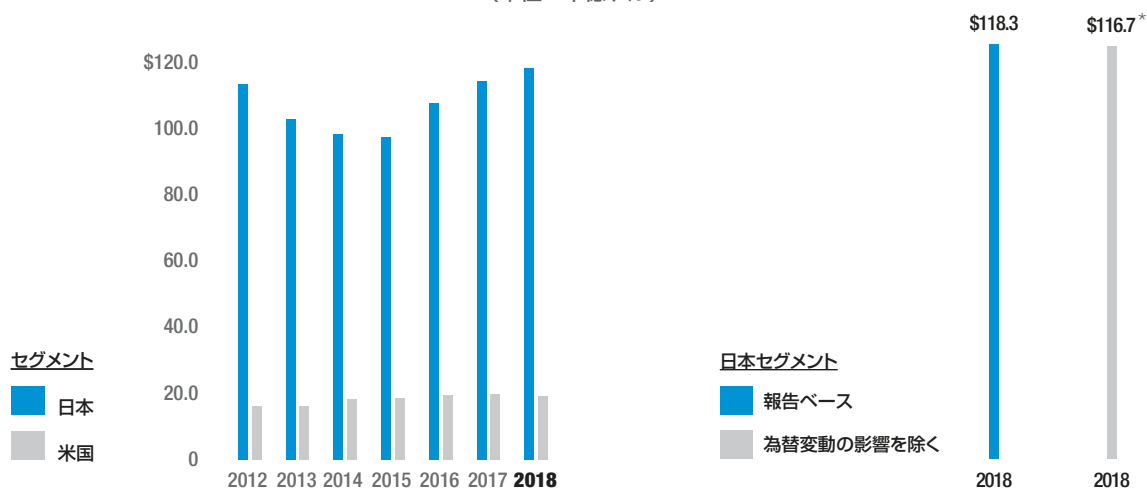
出典：当社が計算した円／ドル加重平均為替レート

* 期中の為替変動の影響を除く金額 (米国会計基準 (U.S. 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。

アフラックの為替に対するエクスポージャーは、実際の為替取引に関するものというより、主として換算の目的によるものです。利益全体に占めるアフラック(日本)の事業の割合が非常に大きいため、円安はドルベースのアフラック(日本)の業績を圧迫します。加重平均の円レートは、2017年に円安となり、2018年に円高となりました。

セグメント別資産

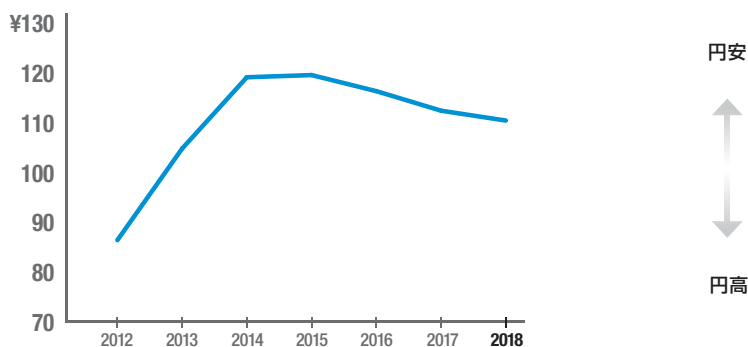
(単位：十億ドル)



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、アフラックは円を米ドルに換金することはありません。アフラック(日本)の貸借対照表は、期末の円/ドル為替レートを 사용하여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、米ドルベースではわずかに拡大されています。2018年末の円/ドル為替レートは、前年末に比べて1.8%円高ドル安の1ドル111.00円となりました。アフラック(日本)のセグメント総資産は2018年12月末日現在、1,183億ドルとなりましたが、為替変動の影響を除いたベースでは、1,167億ドルでした。

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の変動を消去しています。

2018年 アフラック（日本）の財務業績

円ベース

- ▶ 第三分野商品販売額は
1.6%増加し888億円となりました。
- ▶ 直接保険料収入*は
1.5%減少し1兆4,000億円となりました。
- ▶ 収益合計は
0.5%減少し1兆7,000億円となりました。
- ▶ セグメントの税引前調整後利益は
3.1%増加し3,542億円となりました。

ドルベース**

- ▶ 第三分野商品販売額は
3.2%増加し8億470万ドルとなりました。
- ▶ 直接保険料収入*は
0.1%増加し128億ドルとなりました。
- ▶ 収益合計は
1.2%増加し152億ドルとなりました。
- ▶ セグメントの税引前調整後利益は
5.0%増加し32億ドルとなりました。

* 直接保険料収入には、再保険取引が含まれています。


** ドルベースの金額には、為替変動の影響が含まれています。



私たちはアフラックです： ブランドの構築と高い評価

アフラックは、日本において強力で信頼あるブランドを確立していますが、革新的でユニークな広告宣伝活動を通じてその高評価を活用することにより、販売推進を図っています。2003年、日本でアフラック・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を得ています。アフラック(日本)は特定の商品の販売推進を目的に、アフラック・ダックから派生した別のユニークなキャラクターを次々に世に送り出しています。長年にわたり、様々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ことも奏効し、今ではおよそ10人のうち9人の人々が、アフラック・ブランドを認知しています。

- ◀ がん経験者でパラリンピックのトップ選手である谷真海さんは、アフラックのがん保険「**生きるためのがん保険 Days1**」のコマーシャルに出演しています。谷さんは大学時代に骨肉種による右足膝下の切断を経験し、そうした困難な状況に立ち向かいながら、人生の些細なできごとに喜びや感謝の気持ちが持てる、とはじけるような笑顔で話しています。また彼女は、そうした幸せが、人生を精一杯生きるためのエネルギーになると実感しています。そのエネルギーに情熱を掻き立てられた谷さんは、パラリンピックに3回出場しました。出産後はトライアスロン選手としてトレーニングに励み、ITU(国際トライアスロン連合)パラトライアスロン世界選手権ロッテルダム2017では優勝、ITUパラトライアスロン世界選手権ゴールドコースト2018では3位の成績をおさめました。谷さんは現在、2020年の東京パラリンピック大会を目指してトレーニングに忙しい日々を送っています。



アフラックは、ご契約者に安心をお届けするだけでなく、社員に対しても思いやりの手をさしのべることに努めています。このことを胸に、アフラック（日本）では、他社にさきがけて、がんを経験した有志社員によるコミュニティ「All Ribbons」を設立しました。All Ribbonsでは、がんを経験した社員自らが、それぞれの経験を活かし、がん治療と仕事の両立に悩む社員の支援のために、「がん両立体験談」の公開や「社員相談窓口」の開設といった取り組みを行っています。アフラック（日本）ショップ推進部ショップ支援課に勤務する辻恵美利さんは、2016年9月に乳がんと診断されました。辻さんはこう語っています。「当社には多様ながん治療にも柔軟に利用できる様々な休暇制度や勤務制度があります。私の場合、体になるべく負担をかけることなく仕事を続けられるようにと、上司が様々な制度の活用方法について何度もアドバイスをしてくれました。その結果、在宅勤務や短時間勤務、シフト勤務を組み合わせて利用し、がん治療と仕事を両立することができました。こうした配慮に私は深く感謝しており、その恩返しの気持ちを込めて、2018年4月に All Ribbons に参加しました」。辻さんは、自らの経験を振り返り、会社と上司からの親身なサポートが、がん治療と仕事の両立に本当に役立ったと感じています。

All Ribbons は、ユニークで思いやりに満ちたアフラックの取り組みで、現在、社内公募に応募したがん経験のある20名以上の社員で構成されています。All Ribbonsでは、がん罹患時における不安や悩みに対する社員同士での支援や、がん治療と仕事を両立できる環境づくり、がん治療の経験を活かした商品・サービスの開発支援に取り組んでいます。



1974年に設立されたアフラック（日本）は、日本で最初にかん保険を発売したがん保険の「パイオニア」です。その後数十年にわたり、日本は社会や経済、規制や政府の体制など、大きな変化を経験し、それに対応してきました。こうした変化の中にあっても、アフラック（日本）は、常にそのコア・バリューに忠実に、そしてご契約者や株主、日本の社会全般といったステークホルダーのために、新たな価値を創造する努力を重ねてきました。

2018年4月、アフラックの日本支店が現地子会社へと移行し、アフラック生命保険株式会社となりました。本書では、この会社をアフラック（日本）と呼びます。スケジュール・予算ともに予定通りに完了したこの移行は、アフラック（日本）の歴史において重要な節目となりました。この移行により、日本におけるアフラックのプレゼンスが高まるだけでなく、アフラックを広く認められたグローバルな規制の枠組みにより適合したものとし、日本での成功を長期にわたって持続させるための礎が築かれました。

「**Aflac VISION 2024**」は、創業50年に向けたアフラック（日本）の中長期の戦略です。Aflac VISION 2024は、アフラック（日本）の核となる強み、価値観、そして行動規範を中心としており、そこには、ご契約者が必要とする時、必ず身近にいるという当社の変わらぬ約束や、がんによる経済的な負担への一助となるという創業理念、そして、ご契約者皆様の「『生きる』を創る。」というブランド・プロミスが含まれています。

Aflac VISION 2024の一部をなすその保険のコンセプトは、1974年当時と何ら変わることはありません。当時、がんは日本人の死因の第二位でしたが、1981年には死因の第一位となり、それが今も続いています。アフラックの画期的ながん保険は、当時の日本における非常に強いニーズにお応えするものでした。アフラック（日本）は、がんとの闘いで生じる経済的な負担に対処するための商品をご提供することで、日本の皆様が健康上の問題や人生の様々な局面で困難に直面された時、常に寄り添い、経済的な保障の選択肢を提供する会社であるという評価を頂戴してきました。

創業以来45年近くにわたり、アフラック（日本）は様々な困難を乗り越えてきました。また近年、少子高齢化や低金利環境、そして市場の競合激化といった問題が加わっています。こうした状況は、公的医療制度の財政を逼迫させ、生活者の皆様は、医療費の自己負担の増加という問題に直面しています。当社は、このことは当社の今後の成長機会になるものと確信しています。創業以来、一貫して揺らぐことのない当社事業の一面、それは、ご契約者が必要とする時、必ず身近にいるという約束を守ることへの当社の決意です。

アフラック（日本）の販売チャネル

伝統的な販売チャネル*		▶ アフラック（日本）は2018年12月末現在、9,800店以上の代理店と提携しており、個人代理店を含めて約109,500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、約40,000名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	▶ アフラック（日本）は、2018年12月末現在、国内金融機関の約9割にあたる371の金融機関と提携しています。
	日本郵政グループ	▶ 日本郵政グループとの提携は2008年に始まり、2018年、アフラックのがん保険を扱う郵便局の総数は20,000局を超えています。日本郵政グループの株式会社かんぽ生命保険（かんぽ生命）は、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、大同生命とアフラック（日本）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。現在、大同生命は納税協会の市場においてもアフラックのがん保険を販売しています。

* 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。

日本のお客様との接点となる販売チャネル

当社は、お客様が保険の加入を決めたいとお考えになる場所に、当社が存在することが非常に重要だと考えています。そして、アフラックの多面的な販売チャネルは、日本で最も強力なものの一つであり続けていると確信しています。すでに日本の4世帯に1世帯が当社の保険に加入していますが*、商品の革新、強力なブランドならびに幅広い販売チャネルのさらなる活用を通じて、これまで以上に多くのお客様との接点を持つことができるものと考えています。

当社は、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アフラック（日本）の伝統的な代理店が、これからもアフラックの成功の鍵であると考えており、2018年においても、当社の販売の非常に大きな部分を占めました。日本郵政グループと当社の戦略提携は、日本で最大の販売ネットワークを持つ日本郵政グループと、がん保険の業界最大手であるアフラック（日本）を結びつけるものです。日本全国の郵便局が取り扱うがん保険を提供しているのはアフラック（日本）のみで、当社のがん保険は、20,000局以上の郵便局とかんぽ生命の直営76支店を通じて販売されています。

2018年12月、アフラック・インコーポレーテッドは、日本郵政との長期にわたる販売面および事業面での関係を、一層強化することを発表しました。その合意に基づき、日本郵政は、当局の許認可を前提に、信託を通じて、アフラック・インコーポレーテッドの発行済普通株式の約7%を購入することを予定しています。

この戦略提携の強化を通じて、両者は日本におけるがん保険市場に対する相互のコミットメントを更新しました。日本郵便株式会社（日本郵便）は日本全国の20,000局以上の郵便局を通じて、かんぽ生命は76の直営支店を通じて、引き続きアフラックのがん保険を販売します。また各社は、日本におけるがん啓発、教育、がん検診の推進ならびにがんに関連する活動への慈善支援において、引き続き協力していきます。さらに各社は、商品開発や、デジタル・テクノロジーを活用した顧客満足の向上、国内外でのビジネス拡大ならびにアフラック・グローバル・インベストメンツの資産運用での専門性の活用などの面で、さらなる協力の機会を探求していきます。

*総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数（平成30年1月1日現在）と当社の基準に基づき計算した保有契約に係る世帯数（平成31年1月現在）から算出しています。

神奈川県川崎市の宮前郵便局は、一連の郵便サービスに加えて金融・保険商品を提供し、お客様の幅広いニーズに応えています。同局では、アフラックの基幹商品であるがん保険「生きるためのがん保険 Days1」を含む保険商品を取り扱っています。写真はがん保険商品の販売で顕著な実績を収めている金融渉外部 横川武男課長です。横川課長は、「お客様のお役に立ちたい」という思いを胸に、オートバイで足繁くお客様の自宅を訪問し、緊密な関係を築いています。日々、お客様との会話の中からニーズを感知し、ライフステージごとのリスクに対して、その時々で最適な保障をご案内し続けています。このような、人一倍献身的な姿勢とたゆまぬ努力の結果、2016年以降、全国の郵便局におけるがん保険商品の販売でトップの成績を収めています。横川課長の活動は、年々がん保険販売が広がる中、多くの郵便局社員の方から常に注目されています。



郵便サービスや金融・保険商品を含む、お客様の多岐にわたるニーズに応えるため、宮前郵便局の社員の皆さんは、多くの職責を担っています。

多様な販売網を通じて、変化を続ける日本の生活者のニーズにお応えすることで、アフラック（日本）は事業を拡大することができました。その極めて重要な要因は、長年アフラックが培ってきた適応力と粘り強さです。当社のすべての取り組みは、ご契約者が必要とする時、身近にいるという、当社のゆるぐことのない約束を果たせるように策定されており、とりわけ、正確かつ迅速な給付金のお支払いに注力しています。当社はまた、ブランドをうまく活用しながら、市場に関する知識と経験を深めることで、業界の革新者であり続けています。

45年近い年月の中で、日本のご契約者からお寄せいただいている信頼に変わることなくお応えできるよう、当社は日々努力を重ねています。ご契約者との間に築き上げた信頼関係により、アフラックは日本における医療保険およびがん保険の最大手となることができました。そして現在、日本の4世帯に1世帯がアフラックの保険にご加入いただいていることを*、当社は誇りに思っています。最近のアフラック（日本）の販売目標は、がん保険と医療保険を含む第三分野保険商品および保障性第一分野保険商品に焦点を当てたものになっています。

*総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数（平成30年1月1日現在）と当社の基準に基づき計算した保有契約に係る世帯数（平成31年1月現在）から算出しています。

生活者のニーズにお応えする価値ある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、この制度は、国民に対して標準的な医療保障を提供するものです。ここ数十年にわたる少子高齢化の進行とともに医療費が増大する中で、日本の生活者は経済的な逼迫に見舞われています。長年にわたって、日本の生活者は医療費の自己負担額の増加など、より大きな負担を余儀なくされています。こうした費用に備えるため、多くの生活者は民間の医療保険の加入を考えています。こうした流れの中で、信頼できるアフラックのブランドと高い評価をいただいている商品は、経済的な負担をやわらげるうえでの価値ある解決策を提供しています。

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第三分野保険商品です（19ページの表を参照ください）。長

年にわたり、当社は変化を続ける日本のお客様のニーズや医療の進歩、そして公的医療制度の改変に対応するため、その商品に改良を加えてきました。当社は、第三分野商品の販売に重点を置いていますが、より幅広い保障を提供するために、アフラック（日本）では、保障性第一分野商品も販売しています。

日本の生活者や販売チャネルとの間で、しっかりと足並みをそろえて事業を展開していくため、アフラック（日本）では、商品ポートフォリオの拡充を続けています。当社には、公的医療保障の変化にともなう経済的な負担をやわらげるとともに、生活者の皆様からのご要望やニーズにしっかりとお応えしお役立ていただけるよう、革新的な商品の開発とその改定を続けてきた長い歴史があります。この目標を達成するため、当社はこれからも、第三分野の革新的な新商品ならびに改定商品を投入するとともに、持続的な成長を果たしていきます。

第三分野商品は、WAYSや学資保険のような生命保険や貯蓄性商品に比べて収益性が高く、金利感応度が低い商品です。長引く日本の低金利環境の下で、様々な市場サイクルを乗り切るために効果的な戦略を追求してきた当社にとって、このことは極めて重要です。2016年、当社は、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一層拡充しました。

2018年4月、アフラック（日本）は、2つのがん保険の新商品を発売しました。そのうちの一つ、「生きるためのがん保険 Days1」は、医療の進歩に対応したより包括的な保障を提供するものです。またもう一つの「生きるためのがん保険 Days1プラス」は、最新の保障へのアップグレードを求めているご契約者の皆様を対象にした商品です。

アフラック（日本）は、2018年10月に「アフラックの健康応援医療保険」と名づけた革新的な医療保険を発売しました。この商品は、BMIや血圧、特定の血液検査などによって計測されるご契約者の「健康年齢」が実年齢を下回った場合に、保険料の一部をお戻しするものです。この商品は、健康増進型医療保険としては業界初となる、オンライン販売専用商品です。

アフラック（日本）の保険商品

第三分野保険商品

- ▶ 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、アフラック（日本）はがん保険No.1の保険会社です。アフラックが日本初のがん保険を発売して以来、45年近くにわたって、医療環境の変化や深刻な病気がもたらす経済的な負担、医療技術の進歩などに対応するよう、当社はがん保険に改良を重ねてきました。お客様に革新的で適切かつ価値ある商品を提供するという当社のコミットメントに忠実に、2018年4月、アフラック（日本）は、「生きるためのがん保険Days1」を発売し、あわせて、最新の保障へのアップグレードを求めているご契約者の皆様向けに、「生きるためのがん保険Days1プラス」を発売しました。

医療保険

2002年初頭、アフラックは単品の終身医療保険「一生いっしょの医療保険 EVER」を発売しました。この商品は、日本の公的医療保険における自己負担の増加に対する一つの解決策として発売されました。EVERの発売後、1年のうちに、アフラックは日本における医療保険の販売最大手となりました。アフラック（日本）は、2018年10月に新しくオンライン販売専用の「アフラックの健康応援医療保険」を発売しました。この保険は、「健康年齢」が実年齢を下回った場合、保険料の一部返金を通じて、ご契約者に対して健康的なライフスタイルの維持を奨励するものとなっています。

給与サポート保険

2016年7月、当社は、病気やけがで働けなくなった時にご契約者に給付を行う第三分野の新商品、給与サポート保険を発売しました。こうした保障は、国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。

第一分野保険商品

以下を含む生命保険商品

- | 保障性 | 貯蓄性* |
|--------|--------|
| ▶ 定期保険 | ▶ WAYS |
| ▶ 終身保険 | ▶ 学資保険 |
| ▶ GIFT | |

定期保険および終身保険

アフラックは、1996年より、定期保険および終身保険を販売しています。これらの商品は、少額の死亡保障を提供するもので、単品または特約の形で販売されています。2018年、アフラック（日本）は、低解約返戻金の「かしこく備える終身保険」を発売しました。この保険は、非喫煙者には割引保険料を適用しています。この保険をラインアップに加えることで、アフラック（日本）は、販売代理店に対してすべての領域の商品提供を可能にしています。

GIFT

2017年2月、当社はGIFTを改定しました。この商品は、被保険者がお亡くなりになった時、受給者（一般的にはご家族）が毎月の給付を受けるものです。その給付は、被保険者の方がご存命であれば、あらかじめ定められた年齢に達するときまで続きます。

WAYS*

2006年、WAYSが発売されました。WAYSは、ご契約者があらかじめ定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学資一時金や、大学在籍の4年間にわたって、毎年、教育資金をお支払いするものです。

*日本での低金利状況が継続していることから、2019年3月1日現在、アフラック（日本）は、貯蓄性第一分野商品の販売を抑制しています。



アフラックペアレンツハウス

人々から評価され信頼される会社であることは、思いやりのある会社であることも意味しています。アフラック（日本）では、社会的責任が当社の企業目的の重要な要素であることを認識し、コミュニティをととても大切にしています。子どもが小児がんや難病に罹患すると、患者であるお子さんは、継続的な治療のため、各地から東京や大阪に頻繁に出向かなければなりません。こうした困難な状況におかれた方々のお役に立てるよう、小児がんや難病と闘うお子さんとそれを支えるご家族が宿泊し、清潔で心地よい環境で過ごせる場所として、2001年、アフラック（日本）の寄付により、最初のペアレンツハウスが開設されました。ペアレンツハウスはまた、小児がんに関する相談やイベントの総合支援センターとしてもご利用いただいています。アフラック（日本）の代理店、役職員からの寄付による支援も得て、現在、東京に2箇所、大阪に1箇所の計3箇所にあるペアレンツハウスは、これまでに、重い病気と闘うお子さんと彼らを支えるご家族延べ13万人以上の皆様にお役立ただいただいています。

がんばろう!石巻



秋月義友さんは大学卒業後、故郷の石巻に戻って以来、石巻市役所職員として行政事務の仕事に定年まで従事しました。その後、2010年、石巻でアフラックのアソシエイツの一員となり、株式会社秋月トータルエージェンシーを設立しました。秋月さんは、今日まで変わることなく、他の人を応援するというアフラックの精神を体現してきました。写真は、地元の方々が手書きでつくった「がんばろう!石巻」という看板の前に立つ秋月さんです。この看板は、普通の激励メッセージではありません。2011年に発生した東日本大震災とその後襲った壊滅的な津波により、18,000人以上の人的被害を受け、石巻でも約4,000人が被害を受けました。その後このメッセージは、石巻の地域全体のスローガンとなり、石巻の人々を奮い立たせるのに欠かせないものとなりました。この看板は、愛する人を失くした人たちや癒しを求める人たち、そして廃墟から立ち上がろうとする人たちが集い、心を新たに作る場所になりました。「津波の後の地域の不安定な状態や、災害の起きたタイミングを考えると、当初私は、アフラックのアソシエイツを続けられるかどうかですら不安でした。しかし、私は『冬は必ず春となる』という信念を持っています。石巻の人々の励ましのおかげで、私はアフラックの保険の提供を通じて地域に変化をもたらし、『第二の人生』あるいは全く新しいスタートにあたって人々にチャンスをつかんでいただけるよう、それまで以上に熱心に仕事に取り組むようになりました。アフラックの商品は、ご契約者がそれぞれの『生きる』を創る。』ためにお役立ていただくという、そのブランド・プロミスにお応えするものだと私は感じていますが、このことは、すべての人にとって、とりわけ私の暮らす地域の人々にとっては非常に重要なことなのです。アフラックの商品のメリットは、説明しやすいことです。そしてアフラックは、ご契約者への約束を守ることにについて確固たる評価を得ています。そのため、アフラックの商品は正攻法で販売することができるのです。私はアフラックの一員であることを誇りに思っており、アフラックの商品を生涯にわたって提供し続けようと考えています。震災後の復興とほぼ同じ時期に、アフラックのアソシエイツとしてのスタートを切りましたが、私の事業は、石巻の人々と手を取り合って、地域の再建とともに歩みを進めていると実感しています。アフラックの商品を通じて地域に安心を提供し続けることで、私は、故郷の再生に貢献できればと願っています。」



この^{ひよりやま}日和山公園から見渡すことのできる港は、2011年3月11日の東日本大震災の発生から約1時間後に、津波が破壊した石巻の海岸線の一部です。数多くの市民がより高い場所を目指してこの公園に押し寄せました。それ以降、この胸を打つ公園は、津波の犠牲になった人々に思いを馳せ、「がんばろう!石巻」のために何ができるかを深く考えるために、人々が集まる場所となっています。



アフラック（日本）は、ご契約者に安心をお届けするとともに、社員に対しても、これまでにない方法で支援を行っています。その一つが、アフラック（日本）の社員の子どもたちのために、優れた保育サービスを提供することです。東京郊外の調布市にある「アフラック あひる ひだまり保育園」は、温かく明るい環境の中で、2歳までの子どもたちをお預かりし、育てています。この保育園は、給付やコールセンター、IT 基盤サービスなど、様々な部門の人たちが働いているアフラック（日本）の自社ビルの中にあるため、送迎も大変便利で、社員が安心して子どもを預けることができる保育施設になってます。写真は、ともにアフラックで働く谷 雅則さん、谷 春奈さん夫婦で、仕事が始まる前に、息子の颯真（そうま）君を預けに来たところです。アフラック（日本）での二人の充実した一日は、こうして始まります。



東京都調布市にあるアフラック あひる ひだまり保育園のスタッフは、歌、ダンス、ゲーム、早期教育といった様々な情操教育を通じてきめ細やかな保育を行うとともに、園内で調理した栄養価の高い食事を毎日提供しています。

美しい街並みの松山市に本店を置く**愛媛信用金庫**は、1951年の設立以来、長年にわたって地域のお客様の支援に注力しています。愛媛信用金庫は、通常の金融取引にとどまらず、人生の様々なステージを通じてお客様のニーズに応えることのできる保険商品をお選びいただけるよう、保険業務にも力を入れています。写真は、愛媛信用金庫のマナー・アドバイザー（左から藤岡奈穂さん、宮崎沙織さん、向井芹菜さん）が爽やかに仕事場に到着し、お客様の支援のため一日の仕事に取り掛かるところです。



愛媛信用金庫は、地域のお客様の金融や保険のニーズを満たすために、総合的なご提案が役に立つと考えています。同金庫は、地域に密着し効果的なサービスを提供することにより、お客様との関係を構築しています。マナー・アドバイザーは、保険販売のプロセスの一環として、お客様の家族構成を把握した上で、お客様から熱心にニーズを引き出します。このようにして、愛媛信用金庫はアフラックの保険商品を含む取扱商品の中から、適切なサービスや商品を実際に提供できるよう努めています。お客様へのご提案は、通常は同金庫の支店で行われますが、マナー・アドバイザーが原付バイクでお客様の自宅を訪問して相談を受けることもあります。

テクノロジーとデジタル投資は、生産性、サービスおよび価値をもたらす原動力です。

当社の最優先事項は、お客様に正確かつ迅速にサービスを提供するという約束を果たすことです。それは特に、保険金・給付金のお支払いに関して重要です。長期にわたってこの約束を守ることが当社事業の要であり、このことにより、アフラック（日本）は、その数十年にわたる事業の中で、お客様との信頼関係を深めてきました。また、イノベーションとテクノロジーを活用することで、当社は業務の効率化と顧客満足度の向上にも継続的に取り組んでいます。ここ数年の間、当社はウェブサイトとモバイル・アプリケー

ションを用いたデジタル・サービス機能の拡張のほか、コールセンターでの音声認識技術や、AIを用いた光学式文字認識（AIOCR）の導入に取り組んできました。また2018年12月には、一部の給付手続きにおいて、スマートフォンをベースにしたアプリケーションによる生体認証（指紋あるいは顔認証）を通じて受給者の生存確認を行うシステムを導入し、同日払いを可能にする即時支払いサービスを開始しました。こうした業務効率化は、高い利益率と収益性をもたらすだけでなく、お客様に対する価値とお客様満足度の向上にもつながっています。

アフラック（日本）- 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**
2018	39,847	¥1,527,056	¥95,894
2017	39,717	1,552,169	94,851
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

* 単位：千件

** 単位：百万円

将来を見据えて

これまでの実績を振り返り、将来の戦略を構想するにあたって、当社では、アフラックの商品が今後も日本の生活者の皆様に価値ある保険の選択肢を提供していくことができるものと確信しています。アフラックをがん保険および医療保険のリーディング・カンパニーにした競争優位性は、今も変わることなく脈々と生き続けており、当社には、その活動のすべてを一体感と透明性をもって運営することができる強固な体制が築かれています。

このことは、新たな、そして多様な視点を導入することで達成されています。安倍晋三首相がここ数年提唱し、「ウーマノミクス」として知られている

女性活躍推進政策は、アフラックが過去何十年にもわたって実行してきたことに光を当てています。それは、職場で女性を尊重し登用することです。2014年に始まったアフラック（日本）の女性活躍推進プログラムによって、主導的な地位にある女性の割合は、2014年の17.5%から2018年9月には約29%へと上昇しました。当社の目標は、2020年までに、アフラック（日本）における主導的な地位にある女性の割合を30%にすることですが、達成に向けて順調に進んでおり、恐らく目標を上回るができるものと考えています。アフラック（日本）は、職場での女性の活躍推進に対する企業努力を厚生労働省が評価する「えるほ

し」で、生命保険会社としては初めて最高グレードの認定を受けました。

2018年に円滑に実行された、アフラック（日本）の支店から子会社への移行は、日本のご契約者に対する当社のコミットメントを再確認するものであるばかりでなく、日本におけるすべてのパートナーやステークホルダーに対するコミットメントを強化するものでもあります。革新的な商品開発戦略と既存商品の改良にこのステップが加わることで、当社は今後ともお客様に利益をもたらすとともに、過去40余年にわたって当社が果たしてきた約束をこれからも守り続けていくという当社の決意を支えることになるものと確信しています。

アフラック（米国）：戦略的ビジョン

米国では、アフラックは職域における補完保険の最大手*で、私たちはこのことを誇りに思っています。また、アフラック（米国）の販売総額の約98%は給与天引によるものです。

このきわだった特徴をさらに一歩進め、アフラック（米国）は、米国で働く人々にとっての保障に関するソリューションを提供するナンバーワンの保険会社になることを、ビジョンとして掲げています。

* 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。2017年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2018年6月。補完保険の販売額は、給与天引を通じて従業員が保険料の100%を負担するものと定義されています。

2018年 アフラック（米国）の財務業績

- ▶ **直接保険料収入***は
2.6%増の57億ドルとなりました。
- ▶ **販売合計**は
3.2%増の16億ドルとなりました。
- ▶ **収益合計**は
2.4%増の64億ドルとなりました。
- ▶ **セグメントの税引前調整後利益**は
3.2%増の13億ドルとなりました。

* 直接保険料収入には、再保険取引が含まれています。



パオラ・ダナウェイさんは、2012年、アフラックのヒスパニック・マーケティング部門に入社し、お客様向けおよびリクルート用のスペイン語資料開発の支援業務に従事しました。これらの資料の中には、取引企業の従業員からの契約獲得のためのセールス・ポイント集も含まれています。その後2016年に、彼女はコンシューマー・マーケティング・マネージャーに昇格し、以降、ご契約者の生涯にわたるサポート、職域における契約獲得、および代替的な手段による販売成長を職責としています。アフラックでのすべてのキャリアの中で、パオラさんはワーク・ライフ・バランスの維持に努めており、フィットネスと栄養管理を通じて、健康増進を図っています。彼女は、この3年間、仕事のかたわらウェイトリフティングと栄養指導のコーチを務めています。パオラさんは、「私の信念は、健康を最優先することで仕事の能率も上がる、というものです。毎朝5時からトレーニングに励んで汗を流すことで、仕事を始める時には、その日に何が起ころうともそれに立ち向かうことができるようになっていきます。常に油断することなく仕事に集中できるよう、私は体に良い食べ物をとって栄養をつけています。私の目標は、こうした私の習慣をアフラックでの仕事に織り込む方法を見つけ出すことです。」と語っています。パオラさんは、健康とフィットネスについての彼女自身の情熱が、他の人たちにも、それぞれの健康面やフィットネスでの目標達成の一助になれば嬉しいと感じています。写真は、アフラックの社内フィットネスセンターの一つで撮影されたものです。



写真は左から右へ、ビリー・ケープルさんと、シャーウィンさん、リサさん、ソフィアちゃんのベイツさん一家、そしてチェイス・ケープルさんがアフラックの世界本社を訪問した時に撮影されたものです。

アフラックの独立募集人であるリサ・ベイツさんほど、「助けが要る時にこそアフラックが身近にいる」ということを語れる人はいないでしょう。リサさんは、2010年からテキサス州のヒューストン地区でアフラックの独立募集人を務めています。2017年8月、ハリケーン・ハーベイがテキサス南東

部に上陸し、リサさんの近隣地区に壊滅的な打撃を与えました。自発的あるいは強制的な避難情報もないまま、リサさんと夫のシャーウィンさん、まだ赤ちゃんのソフィアちゃんは、急速に水位が上昇し数時間のうちに洪水が家の中になだれ込むありさまを、呆然と見ているだけでした。嵐による洪水の只中で、彼らは家の中にあふれる水から脱出するために、緊急救助が必要であることに気づきます。そこでリサさんは、ソーシャル・メディアに投稿して助けを求めました。リサさんのアフラックの同僚に加え、長年アフラックの保険に加入しているビリー・ケープルさんと息子のチェイスさんも応答し、胸までつかるほどの洪水がリサさんの家周辺を呑み込む中で、リサさんと家族に救助の手をさしのべました。当時のことを振り返り、リサさんは、「あの日、神様はたしかにそこにいました。もし私が神様の存在を疑うことがあったとしても、この時それを見せつけられたのでした。アフラックは、それに関わる人たち、その約束とコア・バリューを通じて、人のために何かをする機会と、人から助けられる機会を増やしてくれました。私は、アフラックという会社に心から感謝するとともに、思いやりのある組織こそが、私たちが行うことの基礎であるという会社の考え方にも感謝しています。神様はたしかにいる、私はそう信じています。」



アフラック(米国)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
(定期、終身) |
| ▶ 短期所得保障保険 | ▶ 歯科医療保険 | |

昨今、医療保障に関する全般的なコストは増大を続け、保険料や自己負担額についても、個人、家族ともに一貫して増加してきました。こうした厳しい状況は、米国の勤労者の購買力に重石をのせることとなり、また多くの勤労者が、予期しない病気や事故に対して、無防備な状態におかれています。

こうした環境の中で、今後数年間、補完保険の市場が全体として成長すると予想されているのは、驚くべきことではありません。これを背景として、高額医療保険での保障のギャップを埋めるというビジネスチャンスを獲得する上で、アフラック(米国)は有利なポジションにあるものと確信しています。当社は、生活者の皆様が保険を購入したいと思う時、それを決定する場所 - 伝統的な職域やその他の場所 - で当社が身近にいるという戦略を実行しています。この観点から、当社の戦略的な取り組みは、保障に関するソリューションで米国の働く人々を支えるナンバーワンの保険会社になることに焦点をあてています。

2018年、アフラック(米国)の新契約年換算保険料は、2017年に比べて3.2%増の16億ドルとなり、アフラック(米国)における過去最高の実績となりました。

革新的な商品ソリューションが もたらす経済的な保障

アフラックの保険は、お客様に直接、現金での給付を行います。このように、アフラックの保険は、病気やその他の医療にともなう収入の減少や資産の減少に対して、様々な種類の保障を提供しています。これらの保障は、医療費やその自己負担分などの予期しない出費、さらには家計費の一助として、ご契約者にお役立ただいています。当社の個人および団体向けの幅広い補完保険商品群は、ご契約者に対して極めて高い価値を提供すると同時に、事業主の皆様に対しては、事業規模にかかわらず、その従業員の皆さまが手頃な価格で包括的な補完保険に加入する機会を提供しています。

当社の革新的なワン・デイ・ペイSMは、有効な給付請求に対する審査、承認およびお支払いまでを、わずか1日で完了させ、ご契約者に一刻も早く給付金を現金で手にしていただくことを可能にしています。この取り組みの中で私たちがより重要だと考えていることは、ご契約者が当社を最も必要とする時に身近にいるという当社のコミットメントが、これによりさらに強化されることです。

2018年、アフラックは「アフラックがん保障プラン」を発売し、がんに向き合う人々への支援に対する当社の長期にわたるコミットメントを再確認しました。この商品は、患者の皆様のニーズと課題の変化により良くお応えできるように設計されています。がん治療が日に日に進化していることを念頭に、「アフラックがん保障プラン」は、がんの予防、早期発見・診断、治療および継続的なケアといった今日的なアプローチをカバーしており、すべてのライフ・ステージを通じて、ご契約者のニーズにお応えできるよう、より多くのオプションを提供しています。

アフラックはまた、これまで培ってきた補完保険でのノウハウと純正団体保険を結びつけた、最新の団体所得保障保険を発売し、市場に斬新で革新的な視点を導入しました。このアプローチは、団体保険の契約当事者のニーズにより良くお応えすると同時に、規模の大きな会社の事業主に対して、従業員向けの手ごろな価格のソリューションを提供するという点で、お客様だけでなく、当社が提携するブローカーに対しても、より大きな価値をもたらしています。

またアフラックは、最新の一時金タイプの重大疾病保険の新規投入を通じて、保障を強化しています。この商品は、新たな特約を盛り込んだほか、回復とケアに向けたより包括的な内容の保障を拡充すべく再設計されています。

アフラック(米国) - 主要販売実績

	保有契約件数 *	保有契約年換算保険料 **	新契約年換算保険料 **
2018	13,264	\$6,231	\$1,601
2017	12,971	6,052	1,552
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

* 単位: 千件

** 単位: 百万ドル

販売網の拡充

アフラックの米国における販売網は、業界では非常にユニークで、ブローカーに比べて募集人が販売の多くを担ってきたという歴史があります。しかしながら、過去10年ほどの間に、アフラックのブローカーによる販売は倍増し、現在では、全販売額のおよそ37%をブローカーが占めるまでになりました。労働人口構造がシフトと融合を続ける中、アフラックの商品ソリューションとそれが生み出す価値に対するニーズは、今後も増大していくと確信しています。当社は、この変化の絶えない市場の中で、強力なブランドを活用しながら、商品の販売成長を支える新たな販売ルートも積極的に開拓しています。

2018年、当社は引き続き、個人の募集人からなる伝統的な販売部門を通じて、販売網の拡大と既存の取引企業ならびに小規模事業主とのコンタクトや販売機会の拡大を目指す、革新的な取り組みに注力しました。また、100名超の従業員を抱える企業へのアクセスを強化するため、地区、地域、および全国の各レベルで、ブローカーによる販売チームとの関係構築とその育成に努めました。当社は、勤労者がいる場所で接点を持つという成長戦略の中で、最近米国で増え続けている、一般的な職域外で仕事をしている臨時雇用の勤労者へのコンタクトにも、ターゲットを拡大しました。この勤労者層は、伝統的な職域で提供されている補完保険に対して、容易にアクセスする手段を持っていない方々です。こうした勤労者層のニーズの増大に応えるため、当社ではデジタル技術を用いた販売手法など、多面的なアプローチを活用したビジネスの拡充を目指しています。これにより、生活者が、いつ、どこで、どのようにアフラックの商品を購入したいと考えているか、その状況に合わせて、当社からアプローチすることが可能になります。

当社では、補完保険に対するお客様個々のニーズの変化に対応できるよう、約8,500名の週次平均有績募集人とともに、きめ細かなアプローチを続けています。今後も、独立募集人とブローカーの販売プロフェッショナルとが完全に棲みわけ協業する販売チームや提携パートナー、デジタル販売戦略を通じて販売網を拡充し、有望な販売機会を増やしていけるものと展望しています。そして、当社の革新的な販売アプローチを通じて、生活者の皆様との接点が拡大することで、ご契約者ならびに株主の皆様にとっての価値をさらに高めていくことができると確信しています。

アフラックは、地区、地域および全国の各レベルで、ブローカー・パートナーとの関係構築と拡大に注力しています。アフラックの販売網を拡充し、お客様に価値ある保障のソリューションをお届けするために、このことは非常に重要です。

キム・ベルさんは、従業員の福利厚生管理の分野と、アフラックの**NFP社**とのパートナーシップへのコンサルティングの分野で、30年以上の経験を持っています。NFP社は、保険ブローカー大手で、コンサルティング会社としては、従業員の福利厚生、損害保険、退職、およびライセンス契約のある子会社および関連会社を通じた個人へのプライベート・ソリューションに関する業務を行っています。キムさんは、ヘルス・サービス社のシニア・バイス・プレジデントとして、NFP社のヘルス・サービス部門の戦略と業務運営全般を管掌しています。戦略的提携、革新的なソリューションおよび重点的な協業を通じて、彼女はNFP社の健康サービスの価値提案を強化し、市場の差別化を図り、規模を拡大させました。彼女はアフラックのブローカー諮問会議の一員でもあり、アフラックがブローカー業界に提供している商品やサービスについて、価値あるフィードバックを提供しています。



アフラック・ブランドを活用したお客様満足度の向上

アフラック・ダックの人気によって、米国人の10人中9人がアフラック・ブランドを認知しています。過去20年以上にわたり、アフラックは、90を超えるコマーシャルを放映し、少々やんちゃで羽の生えたこの友人を、コミカルなシーンに次々と登場させてきました。この愛されるアフラック・ダックは、千年紀幕開け前夜にデビューを飾って以来、広告キャンペーンの中で最も成功したスターの一人であり続けています。今では、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターの「スポークス・ダック」も務めるなど、彼は、アフラックのこの意義深い活動にもスポットライトを当てています。アフラック・ダックは、2018年も非常に多忙な日々を送りました。いくつかの例を挙げると、グラミー賞の授賞式やメイシーズの感謝祭パレード、さらにはアカデミー・オブ・カントリーミュージック賞の授賞式などで、颯爽とした姿を見せました。アフラック・ダックは、小児がんとの闘いへの当社の決意を強調するだけでなく、アフラックの保険が提供する特別な価値と保障の内容をお伝えするために、懸命に働いています。一連のテレビコマーシャルを通じてアフラック・ダックがお伝えしていることは、ご契約者が最も必要とされる時にアフラックが現金をお届けすることで、経済的な心配をするのではなく、病気やけがからの回復に専念していただきたいという、当社の変わらぬコミットメントです。



2018年、アフラック・ダックは8年連続でメイシーズの感謝祭パレードに姿を現しました。



2018年11月、アフラック・ダックは第52回カントリー・ミュージック賞の授賞式で、レッド・カーペットの上を歩きました。



2018年3月に始まった、「そのタイプの保険じゃなくて」というアフラックの新コマーシャルで、アフラック・ダックは、ご契約者が助けを求めている時に、突然姿を現すという役回りを演じました。



マイ・スペシャル・アフラック・ダック

2018年、アフラックは小児がんへのコミットメントをさらに一歩進め、「マイ・スペシャル・アフラック・ダック」を登場させました。マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、がん治療の中で、子どもたちが少しでも孤独を感じないように彼らの心をなごませるため、双方向のコミュニケーション技術を使って作られた友達ロボットです。マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、ラスベガスで開催されたコンシューマー・エレクトロニクス・ショー（CES）で初めて公開され、「予想もしなかった製品カテゴリー」で Engadget による最高賞を受賞しました。また同じく CES において、3,900以上の出品者の中から、「Tech for Better World Innovation 賞」と「IHS Markit Showstoppers 賞」を受賞し、ウェブでの露出回数は20億回を超えました。昨年12月、マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、タイム誌により、「2018年の最大の発明50」にも選ばれています。ウェブをベースにした互換性のあるアプリケーションは、このロボットに日々の治療の疑似体験をさせることを可能にし、まるで生きているかのような動きと感情表現とともに、マイ・スペシャル・アフラック・ダックは子どもたちの毎日の生活を映して、がんとの闘いに寄り添い、心をなごませています。

米国では、毎年15,000人以上の子どもたちが小児がんと診断されています。アフラックは、米国で新たにがんと診断される3歳から13歳の子どもたち一人ひとりに無償で「マイ・スペシャル・アフラック・ダック」を贈ることを目標にしています。アフラックは、アフラック小児がんキャンペーン、アフラックがん・血液病センター、#ダック・プリント、そしてマイ・スペシャル・アフラック・ダックという新たな取り組みを通じて、小児がんと向き合う子どもたちへの支援、希望、時間、そして資金の提供に努めています。

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する全米有数の医療機関として知られています。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。この価値ある活動は、アフラック財団、役職員、そして販売部門を含めたアフラック・ファミリーの誰もがとても大切にしているものであり、彼らから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ることなく供給されています。2018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、1億3,000万ドルを超えました。この寛大な活動が、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つながり、同センターは、US ニュース&ワールドレポート誌が発表した「全米小児がんトップ医療機関」の一つに選ばれています。



2018年9月、アフラックは最初のマイ・スペシャル・アフラック・ダックをアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターに届けました。贈呈式では、マイ・スペシャル・アフラック・ダックのお披露目が行われ、参加した皆さんにお楽しみいただくとともに、それがどのように子どもの心をなごませ、また、患者さん一人ひとりに固有の治療の過程で医療の専門家が使うツールとして、それがどのように働くのかを実演しました。このお披露目の後、子どもたちやその親御さんたちには、スカベンジャー・ハント（ごみ拾い競技）や犯人探しなどのゲームを楽しんでもらいながら、隔々まで病院を見学して、めいめいが自分だけのマイ・スペシャル・アフラック・ダックを発見するという体験をしました。

「マイ・スペシャル・アフラック・ダックが患者さんの腕に抱かれる姿を初めて見る事ができて、今日という日が特別な一日になりました。ここにいらっしゃる勇敢で特別な患者さんたち、そしてより多くの患者さんたちにとって、アフラック・ダックが共にがんと闘う身近な友だちになり、私たちのダックの役割が広がったことは、アフラックにとっても素晴らしいことです。」と、アフラック財団理事長のキャサリン・エイモスさんは述べています。

マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、9月のアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターでのお披露目の後、全米各地の病院に約2,000羽が届けられ、新たになんと診断された3歳から13歳までの子どもたち全員に、無償で配られました。

上の写真は、アフラックの経営陣、アフラック財団、アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターの皆さん、そして最初のマイ・スペシャル・アフラック・ダックを受け取った患者さんたちです。



One Day Pay

これまで以上に迅速に給付金をお支払いするという当社の強い決意をお示すべく、2018年、当社はOne Day PaySMを通じて260万件の給付請求へのお支払いを行いました。One Day PaySMは業界をリードする取り組みで、有効な給付請求についての審査、承認およ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2018年も、One Day PaySMをご利用いただけるご請求については、全件、これを通じてお支払いし、その約束を果たすことができました。

テクノロジーは価値と効率性をもたらします

規律あるリスクマネジメントと業務効率重視の経営によって、当社は2018年も高い収益性を実現することができました。急速に変化する市場トレンドに対応するため、当社はデジタル領域の強化と米国における事業基盤（プラットフォーム）に対する広範な投資を継続しています。この事業基盤への投資は、継続率の改善とお客様満足度の向上という両面でその成果が表れています。さらに当社は、募集人によるEverwellSM（申込システム）の採用を増やしたことで、現在、全米で350,000社以上の企業にご利用いただいています。

将来を見据えて

将来を展望すると、アフラックを職域における補完保険 No.1の会社としたその確固たる強みが、今後、職域市場という従来の枠組みを超えてアフラックの市場を拡大させ、米国で働く人々のための保障のソリューションを提供する No.1の保険会社へと導くものと確信しています。事業主ならびに生活者の皆様は、米国が直面している厳しい医療環境を乗り切るために、現実的で手ごろな価格のソリューションを求め続けており、アフラックが提供しているような、手ごろな価格の価値ある保障プランへの欲求とニーズは、さらに高まっていくことでしょう。過去60年以上の長い歴史の中で、私たちは多くの変化を見てきましたが、その中でも微動だにできなかったことが一つあります。それは、ご契約者が最も必要とする時に身近にいて約束を果たすという当社のコミットメントです。🦋




アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターで治療を受けている13歳のイーサン君は、マイ・スペシャル・アフラック・ダックをプレゼントされ、アフラック・インコーポレーテッドの会長兼最高経営責任者の**ダン・エイモス**とともに、親しみをこめてこのダックに話しかけています。マイ・スペシャル・アフラック・ダックは、子どもたち、親御さんたち、そしてアフラックがんセンターの医療スタッフとの間での、子どもを中心に据えた18ヶ月以上にわたる研究を経て誕生したもので、2018年9月にその贈呈を開始しました。



保険事業全体にわたるバリュー・チェーンのイノベーションの促進や、アフラックの戦略的および革新的な施策の強化、さらには日米両国における顧客満足度の向上につながるデジタル・ソリューションの創出などの継続的な取り組みの一環として、アフラック・コーポレート・ベンチャーズでは、アフラックの中核事業と関連性のある使命を持った革新的な企業に対する投資機会を継続的に追求しています。

2018年9月、当社は、アフラック・ベンチャーズ・ファンドへの資本配分を、当初の100百万ドルから250百万ドルに増額し、向こう3～4年の間に投資機会を見つつ、資金を投下していくこととしました。2017年初頭の創設以来、アフラック・ベンチャーズ・ファンドは、日本および米国において合計約5,200万ドルの資本を15社に投資してきました。株式投資に加えて、ほとんどのケースにおいて、アフラック(米国)とアフラック(日本)は投資先との間で、相互の成長に資する事業関係を維持しています。アフラックがこのファンドの規模を拡大することで、アフラック・コーポレート・ベンチャーズの投資機会は、全体的な戦略に沿って、レイトーステージ(より後期の成長段階)の案件やファンド・オブ・ファンズなどにも多様化しています。このような投資活動によって、スタートアップ企業やその他の企業、あるいは戦略的な投資グループとの間にパートナーシップが構築され、これま

で以上に広範な市場へのアクセスが可能となったほか、見込み案件のフローも拡大しています。

投資活動に加え、アフラック・コーポレート・ベンチャーズは、エンパワード・ベネフィット社の持株会社となっています。同社は、アフラックが2015年に買収したのち、デジタル技術が進展する現下の環境の中で事業領域が拡大したことを強調するために、ブランド名を「エンパワード」に変更しました。エンパワード社は、福利厚生管理分野に特化し、米国でのアフラックの保険加入プラットフォーム“Everwell”を支える技術の中核となっています。エンパワード社は、デジタル・イノベーションおよびデジタル・ディストリビューション(インターネット販売)の領域における成長機会の拡大を目指して、最近、技術センターを拡張しました。



アフラック・コーポレート・ベンチャーズの従業員は、アフラックの戦略的および革新的な施策の強化や、顧客満足度の向上につながるデジタル・ソリューションの創出に向け、様々なプロジェクトに取り組んでいます。

アフラック（日本） イノベーション・ラボ



2018年8月に開設されたアフラック（日本）のイノベーション・ラボでは、マーケティング、IT、販売予測、商品開発を含む様々な分野で、多くの部門が頻繁に共同作業を行うプロジェクトを円滑に推進するため、組織横断的で迅速な業務運営を強化しています。ユニークで現代的、

そして開放的なコンセプトを備えたこのオフィスは、当社内の部門間に存在する障壁を取り除き、協調関係を強化することによって、イノベーションを加速できるよう設計されています。✈

写真は左から、新規事業推進部長の坂本哲也さん、執行役員・チーフ・デジタル・オフィサーのブルース・アップルビーさん、デジタル・イノベーション推進部長の高橋直子さんです。（東京南青山のアフラック・イノベーション・ラボにて）





写真は、アフラック・グローバル・インベストメンツのバイス・プレジデント兼トレーダーのトーマス・リンチさんです。

2018年、アフラック・グローバル・インベストメンツは、ニューヨークではアフラック・アセット・マネジメント LLC として、また、東京ではアフラック・アセット・マネジメント株式会社として、当社の法的な子会社になりました。アフラック・グローバル・インベストメンツでは、投資およびサポートの専門家からなる125名超のチームが、1,200億ドルを上回るアフラック（米国）およびアフラック（日本）の一般勘定資産を運用しています。このチームは、世界の投資機会に目を凝らして投資の多様性を確保するとともに、投資収益を生み出す競争力ある利回りの獲得に注力しています。



写真は左から右に、ディレクター兼債券取引部門責任者のジェフリー・レナモンさん、アフラック・グローバル・インベストメンツのバイス・プレジデント兼トレーダーのトーマス・リンチさんです。

アフラック・グローバル・インベストメンツ 東京



写真は、アフラック・グローバル・インベストメンツ東京オフィス副主任の里川海樹さんと、同じく副主任のキャシー・ワンさんです。彼らは、世界中の投資機会に目を凝らして資産運用の多様性を確保するとともに、投資収益を生み出す競争力ある利回り確保するという共通の目標に向け、日々、協働しています。



アフラック・グローバル・インベストメンツ東京オフィスのスタッフは、自己資本比率と流動性比率を高い水準に維持するというアフラックの目標を支えています。

当社は、ALM（資産・負債の総合管理）の健全性の原則、戦略的資産配分、世界水準の信用分析、強固なリスク管理規範に則って運用戦略を策定し実行することで、自己資本比率と流動性比率を高い水準に維持するというアフラックの目標を支えています。アフラックの資産運用規範は、金利リスク、信用リスクおよび為替リスクといった金融市場におけるボラティリティの中で、当社を確かな方向に導くとともに、市場循環の中で当社のポートフォリオが良好な運用成績を確保できるよう策定されています。当社の強固な財務基盤と平均的に質の高い運用ポートフォリオは、ご契約者が最も必要とする時にお支払いするという当社の約束の裏付けとなるものです。🦋

財務諸表からの抜粋

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)	2018年	2017年	2016年	2015年
収益:				
保険料収入(主として補完保険)	\$ 18,677	\$ 18,531	\$ 19,225	\$ 17,570
投資収益(純額)	3,442	3,220	3,278	3,135
資産運用実現(損)益 ²	(430)	(151)	(14)	106
その他の収益	69	67	70	61
収益合計	21,758	21,667	22,559	20,872
保険金給付金及び事業費:				
保険金給付金(純額)	12,000	12,181	12,919	11,746
その他の事業費	5,775	5,468	5,573	5,264
保険金給付金及び事業費合計	17,775	17,649	18,492	17,010
税引前当期純利益	3,983	4,018	4,067	3,862
法人税等	1,063	(586)	1,408	1,329
当期純利益	\$ 2,920	\$ 4,604	\$ 2,659	\$ 2,533
1株当たり金額及び株式数				
当期純利益(基本)	\$ 3.79	\$ 5.81	\$ 3.23	\$ 2.94
当期純利益(希薄化後)	3.77	5.77	3.21	2.92
調整後利益への調整項目: ³				
資産運用実現(損)益	\$ 0.38	\$ -	\$ (0.10)	\$ (0.10)
その他及び非経常的(損)益 ^{1,4}	0.10	.08	0.16	0.26
調整後利益への調整項目に係る法人税(軽減額)費用	(0.11)	(0.03)	(0.02)	(0.05)
改正税法による調整	0.02	(2.42)	-	-
現金配当支払額	\$ 1.04	\$ 0.87	\$ 0.83	\$ 0.79
株主持分	31.06	31.50	25.24	20.86
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)	769,588	792,042	822,942	861,307
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)	744,650	797,861	827,841	866,344
期末現在				
資産:				
運用資産及び現金・預金	\$ 126,243	\$ 123,659	\$ 116,361	\$ 105,897
その他 ⁵	14,163	13,558	13,458	12,359
資産合計	\$ 140,406	\$ 137,217	\$ 129,819	\$ 118,256
負債及び株主持分:				
保険契約準備金	\$ 103,188	\$ 99,147	\$ 93,726	\$ 87,631
法人税等負債	4,020	4,745	5,387	4,340
社債等 ⁶	5,778	5,289	5,360	4,971
その他の負債	3,958	3,438	4,864	3,606
株主持分	23,462	24,598	20,482	17,708
負債及び株主持分合計	\$ 140,406	\$ 137,217	\$ 129,819	\$ 118,256
補足データ				
株価:				
高値	\$ 48.19	\$ 44.91	\$ 37.25	\$ 33.27
安値	41.41	33.25	27.29	25.71
終値	45.56	43.89	34.80	29.95
年末現在 円/ドル為替レート(円)	¥ 111.00	¥ 113.00	¥ 116.49	¥ 120.61
加重平均 円/ドル為替レート(円)	110.39	112.16	108.70	120.99

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避及的な調整が行われていない。過年度の計数は、2018年3月の当社普通株式の1対2の株式分割を反映するように調整されている。

¹ 2011年以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 2012年以前の金額は、外国為替に係る(損)益が、その他の(損)益からデリバティブ及び外国為替に係る(損)益へと組み替えられていない。

³ 2011年以前の金額は、税引後。

⁴ 2011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。

⁵ 当年度の表示と一貫性を保つため、外貨建て投資に関連するヘッジ費用の償却額の組替調整が行われている。

⁶ 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。

2014年	2013年	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年
\$ 19,072	\$ 20,135	\$ 22,148	\$ 20,362	\$ 18,073	\$ 16,621	\$ 14,947
3,319	3,293	3,473	3,280	3,007	2,765	2,578
282	426	(349)	(1,552)	(422)	(1,212)	(1,007)
55	85	92	81	74	80	36
22,728	23,939	25,364	22,171	20,732	18,254	16,554
12,937	13,813	15,330	13,749	12,106	11,308	10,499
5,300	5,310	5,732	5,472	5,065	4,711	4,141
18,237	19,123	21,062	19,221	17,171	16,019	14,640
4,491	4,816	4,302	2,950	3,561	2,235	1,914
1,540	1,658	1,436	1,013	1,233	738	660
\$ 2,951	\$ 3,158	\$ 2,866	\$ 1,937	\$ 2,328	\$ 1,497	\$ 1,254
\$ 3.27	\$ 3.40	\$ 3.07	\$ 2.07	\$ 2.48	\$ 1.60	\$ 1.33
3.25	3.38	3.05	2.06	2.46	1.59	1.31
\$ (0.30)	\$ (0.47)	\$ 0.36	\$ 1.07	\$ 0.29	\$ 0.83	\$ 0.68
—	—	—	—	—	—	—
0.11	0.17	(0.13)	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
\$ 0.75	\$ 0.71	\$ 0.67	\$ 0.61	\$ 0.57	\$ 0.56	\$ 0.48
20.73	15.91	17.08	13.88	11.22	8.98	7.11
902,408	929,004	933,736	933,038	938,076	933,104	946,810
907,999	934,816	938,574	938,740	946,170	938,126	957,630
\$ 107,341	\$ 108,459	\$ 118,219	\$ 103,462	\$ 88,230	\$ 73,192	\$ 68,550
12,386	12,809	12,838	12,757	12,013	10,914	10,781
\$ 119,727	\$ 121,268	\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331
\$ 83,933	\$ 89,402	\$ 97,720	\$ 94,239	\$ 82,310	\$ 69,245	\$ 66,219
5,293	3,718	3,858	2,308	1,689	1,653	1,201
5,242	4,858	4,315	3,267	3,038	2,599	1,721
6,912	8,670	9,186	3,459	2,666	2,192	3,551
18,347	14,620	15,978	12,946	10,540	8,417	6,639
\$ 119,727	\$ 121,268	\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331
\$ 33.35	\$ 33.81	\$ 27.47	\$ 29.77	\$ 29.16	\$ 23.88	\$ 34.41
27.50	24.09	19.07	15.63	19.96	5.42	14.84
30.55	33.40	26.56	21.63	28.22	23.13	22.92
¥ 120.55	¥ 105.39	¥ 86.58	¥ 77.74	¥ 81.49	¥ 92.10	¥ 91.03
105.46	97.54	79.81	79.75	87.73	93.49	103.46

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)

	2018年	2017年	2016年
収益:			
保険料収入(主として補完保険)	\$ 18,677	\$ 18,531	\$ 19,225
投資収益(純額)	3,442	3,220	3,278
資産運用実現(損)益:			
一時的でない減損による実現損失	(81)	(37)	(85)
その他の(損)益 ¹	(349)	(114)	71
資産運用実現(損)益合計	(430)	(151)	(14)
その他の(損)益	69	67	70
収益合計	21,758	21,667	22,559
保険金給付金及び事業費:			
保険金給付金(純額)	12,000	12,181	12,919
新契約費及び事業費:			
繰延新契約費償却	1,245	1,132	1,141
保険販売手数料	1,320	1,316	1,368
保険及びその他の費用 ²	2,988	2,780	2,796
支払利息	222	240	268
新契約費及び事業費合計	5,775	5,468	5,573
保険金給付金及び事業費合計	17,775	17,649	18,492
税引前当期純利益	3,983	4,018	4,067
法人税等:			
当期分	1,379	631	884
繰延分	(316)	(1,217)	524
法人税等	1,063	(586)	1,408
当期純利益	\$ 2,920	\$ 4,604	\$ 2,659
1株当たり当期純利益(単位:ドル、円):			
基本	\$ 3.79	\$ 5.81	\$ 3.23
希薄化後	3.77	5.77	3.21
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	769,588	792,042	822,942
希薄化後	774,650	797,861	827,841

¹ 2018年1月1日に適用した金融商品に関する会計ガイダンスについては、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書連結財務諸表注記1を参照のこと。

² 2017年は13百万ドル、2016年は137百万ドルの社債の早期償還に伴う費用を含む。

アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書注記を参照のこと。

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)

	2018年	2017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:2018年12月31日は\$73,007百万ドル、2017年12月31日は\$70,594百万ドル) ¹	\$ 78,429	\$ 78,804
期限付証券—連結変動持分事業体 (償却原価:2018年12月31日は\$3,849百万ドル、2017年12月31日は\$4,538百万ドル) ¹	4,466	5,509
満期保有有価証券(償却原価):		
期限付証券(公正価値:2018年12月31日は\$36,722百万ドル、2017年12月31日は\$38,072百万ドル)	30,318	31,430
持分証券(公正価値)		
持分証券 ¹	827	270
持分証券・連結変動持分事業体	160	753
その他運用資産 ²	7,706	3,402
現金・預金及び現金等価物	4,337	3,491
運用資産及び現金・預金合計	126,243	123,659
未収金	851	827
未収投資収益	773	769
繰延新契約費	9,875	9,505
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	443	434
その他の資産 ³	2,221	2,023
資産合計	\$ 140,406	\$ 137,217

負債及び株主持分:

負債:		
保険契約準備金:		
責任準備金	\$ 86,368	\$ 81,857
支払備金	4,584	4,392
未経過保険料	5,090	5,959
その他保険契約準備金	7,146	6,939
保険契約準備金合計	103,188	99,147
法人税等	4,020	4,745
貸付有価証券の現金担保返却義務	1,052	606
社債等	5,778	5,289
その他の負債 ⁴	2,906	2,832
負債合計	116,944	112,619

契約債務及び偶発債務(アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書に記載)

株主持分:		
普通株式、額面0.10ドル; 授權株式数:2018年12月31日及び2017年12月31日ともに1,900,000千株;		
発行済株式数:2018年12月31日は1,347,540千株、2017年12月31日は1,345,762千株	135	135
株式払込剰余金	2,177	2,052
利益剰余金	31,788	29,895
その他の包括(損)益累計額:		
外貨換算未実現(損)益	(1,847)	(1,750)
期限付証券未実現(損)益 ⁵	4,234	5,964
デリバティブに係る未実現(損)益	(24)	(23)
年金債務当期調整額	(212)	(163)
自己株式(平均取得原価)	(12,789)	(11,512)
株主持分合計	23,462	24,598
負債及び株主持分合計	\$ 140,406	\$ 137,217

¹ 永久証券を含む。アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書連結財務諸表注記1及び3を参照のこと。

² 2018年12月31日は5,856百万ドル、2017年12月31日は2,341百万ドルの連結変動持分事業体からの貸付金及びリミテッド・パートナーシップを含む。

³ 2018年12月31日は182百万ドル、2017年12月31日は151百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

⁴ 2018年12月31日は102百万ドル、2017年12月31日は128百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

⁵ 2018年1月1日に適用した金融商品に関する会計ガイダンスについては、アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書連結財務諸表注記1を参照のこと。

アフラック・インコーポレーテッドの有価証券報告書注記を参照のこと。

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)	2018年	2017年	2016年
収益:			
アフラック (日本):			
保険料収入 (純額):			
がん保険	\$ 5,849	\$ 5,612	\$ 5,639
医療保険	3,516	3,379	3,429
生命保険	3,397	3,761	4,469
投資収益 (純額) (ヘッジ費用償却額を減算)	2,403	2,235	2,368
その他の収益	41	41	40
アフラック (日本) 収益合計	15,206	15,028	15,945
アフラック (米国):			
保険料収入 (純額):			
事故・重度障害保障保険	2,611	2,537	2,469
がん保険	1,311	1,308	1,299
その他医療保険	1,508	1,445	1,415
生命保険	278	273	271
投資収益 (純額)	727	721	703
その他の収益	8	5	10
アフラック (米国) 収益合計	6,443	6,289	6,167
全社 (アフラック (日本) 及びアフラック (米国) を除く) 及びその他	339	272	275
調整後収益合計	21,988	21,589	22,387
資産運用実現 (損) 益 ^{1, 2, 3}	(230)	78	172
収益合計	\$ 21,758	\$ 21,667	\$ 22,559

¹アフラック (日本) の米ドル建て投資に係るヘッジ費用償却額は、2018年は236百万ドル、2017年は228百万ドル、2016年は186百万ドルであった。これらは、セグメント別の経営成績の分析を行うに当たり、資産運用実現 (損) 益から組み替えられ、投資収益 (純額) から控除されている。

²アフラック (日本) のヘッジ費用の償却額は、全社の活動の一環として契約されたデリバティブにより一部相殺されており、2018年において、この相殺により36百万ドルの利益を計上した。経営成績の分析に当たり、この利益は、資産運用実現 (損) 益から組み替えられ、投資収益 (純額) の増加として報告されている。

³一部の投資戦略に伴い発生するデリバティブからの金利キャッシュ・フロー (純額) は、2018年において重要な金額ではなかった。経営成績の分析に当たり、この金額は、資産運用実現 (損) 益から投資収益 (純額) へと組み替えられている。

(単位:百万ドル)	2018年	2017年	2016年
税引前利益:			
アフラック (日本)	\$ 3,208	\$ 3,054	\$ 3,148
アフラック (米国)	1,285	1,245	1,208
全社 (アフラック (日本) 及びアフラック (米国) を除く) 及びその他	(139)	(212)	(239)
税引前調整後利益	4,354	4,087	4,117
資産運用実現 (損) 益 ^{1, 2, 3, 4}	(297)	—	87
その他の (損) 益 ⁵	(74)	(69)	(137)
税引前利益合計	\$ 3,983	\$ 4,018	\$ 4,067
税引前調整後利益に対応する法人税等	\$ 1,129	\$ 1,370	\$ 1,426
税引後調整後利益に対する為替変動の影響	28	(41)	141

¹アフラック (日本) の米ドル建て投資に係るヘッジ費用償却額は、2018年は236百万ドル、2017年は228百万ドル、2016年は186百万ドルであった。これらは、セグメント別の経営成績の分析を行うに当たり、資産運用実現 (損) 益から組み替えられ、税引前調整後利益から控除されている。

²アフラック (日本) のヘッジ費用の償却額は、全社の活動の一環として契約されたデリバティブにより一部相殺されており、2018年において、この相殺により36百万ドルの利益を計上した。経営成績の分析に当たり、この利益は、資産運用実現 (損) 益から組み替えられ、投資収益 (純額) の増加として報告されている。

³一部の投資戦略に伴い発生するデリバティブからの金利キャッシュ・フロー (純額) は、2018年において重要な金額ではなかった。経営成績の分析に当たり、この金額は、資産運用実現 (損) 益から投資収益 (純額) へと組み替えられている。

⁴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調整後利益に含まれるが、ここでは当該金利部分に関連した2018年に発生した67百万ドル、2017年に発生した77百万ドル及び2016年に発生した85百万ドルは除外されている。

⁵2017年は13百万ドル、2016年は137百万ドルの社債の早期償還に伴う費用を含む。

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)	2018年	2017年
資産:		
アフラック (日本)	\$ 118,342	\$ 114,402
アフラック (米国)	19,100	19,893
全社 (アフラック (日本) 及びアフラック (米国) を除く) 及びその他	2,964	2,922
資産合計	\$ 140,406	\$ 137,217

アフラック・インコーポレーテッドの主要子会社*

以下のリストは、Aflac Incorporatedの主要な子会社を示しています。

American Family Life Assurance Company of Columbus (Aflac)
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 (アフラック)

American Family Life Assurance Company of New York
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 ニューヨーク (アフラック・ニューヨーク)

Continental American Insurance Company
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 (アフラック団体保険)

Aflac Holdings LLC (アフラック・ホールディングス)

Aflac Life Insurance Japan Ltd. (アフラック生命保険株式会社)

Aflac Asset Management LLC (アフラック・アセット・マネジメント)

Aflac Asset Management Japan Ltd.
(アフラック・アセット・マネジメント株式会社)

Aflac International, Inc. (アフラック・インターナショナル)

Aflac Insurance Services Co., Ltd. (アフラック保険サービス (株))

Aflac Payment Services Co., Ltd. (アフラック収納サービス (株))

Aflac Heartful Services Co., Ltd. (アフラック・ハートフル・サービス (株))

Aflac Information Technology, Inc. (アフラック・インフォメーション・テクノロジー)

Aflac Corporate Ventures LLC (アフラック・コーポレート・ベンチャーズ)

Aflac Benefits Advisors, Inc. (アフラック・ベネフィッツ・アドバイザーズ)

Communicorp, Inc. (コミュニコープ)

*2019年4月1日現在

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)	2018年	2017年	2016年
期限付証券¹			
売却可能有価証券:			
売却利益合計	\$ 101	\$ 51	\$ 177
売却損失合計	(156)	(68)	(62)
売却及び償還による為替差(損)益	73	(48)	4
一時的でない減損による損失	(64)	(7)	(26)
期限付証券合計	(46)	(72)	93
持分証券^{1,2}	(131)	71 ³	(35) ³
貸付金:			
貸倒引当金	(17)	(8)	(2)
貸付金に係るその他の(損)益	(2)	-	-
貸付金合計	(19)	(8)	(2)
デリバティブ及びその他:			
デリバティブ(損)益	(224)	(109)	(255)
為替差(損)益	(10)	(33)	185
デリバティブ及びその他合計	(234)	(142)	(70)
資産運用実現(損)益合計	\$ (430)	\$ (151)	\$ (14)

¹ 永久証券を含む。
² 2018年1月1日に適用した金融商品に関する会計ガイダンスについては、アフラック・インコーポレーテッド有価証券報告書連結財務諸表注記1を参照のこと。
³ 2017年及び2016年において、それぞれ22百万ドル、57百万ドルの減損を含む。

資産運用未実現(損)益¹

(単位:百万ドル)	2018年	2017年	2016年
売却可能有価証券:			
未実現利益合計	\$ 7,733	\$ 9,985	\$ 8,608
未実現損失合計	(1,694)	(804)	(1,084)
未実現(損)益(純額)	\$ 6,039	\$ 9,181	\$ 7,524
満期保有有価証券:			
未実現利益合計	\$ 6,470	\$ 6,651	\$ 6,735
未実現損失合計	(66)	(9)	(64)
未実現(損)益(純額)	\$ 6,404	\$ 6,642	\$ 6,671
合計			
未実現利益合計	\$ 14,203	\$ 16,636	\$ 15,343
未実現損失合計	(1,760)	(813)	(1,148)
未実現(損)益(純額)	\$ 12,443	\$ 15,823	\$ 14,195

¹ 持分証券を除く。

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の分布は以下のとおりです。

信用格付け別保有債券分布

	2018年		2017年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	1.0%	0.9%	1.0%	.9%
AA	3.9	4.0	3.9	4.0
A	67.9	69.9	65.8	66.9
BBB	23.2	21.6	24.0	23.3
BB以下	4.0	3.6	5.3	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)	2018年		2017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	\$ 55,486	51.8%	\$ 51,983	48.8%
米国及びカナダ ¹	29,371	27.4	31,052	29.1
英国	3,038	2.8	2,603	2.4
ドイツ	2,179	2.0	2,323	2.2
フランス	2,030	1.9	1,983	1.9
ユーロ圏周縁国	2,165	2.0	2,312	2.2
ポルトガル	215	.2	211	.2
イタリア	1,261	1.2	1,261	1.2
アイルランド	29	-	32	-
スペイン	660	.6	808	.8
北欧	1,615	1.6	1,611	1.5
スウェーデン	779	.7	725	.7
ノルウェー	378	.4	451	.4
デンマーク	270	.3	177	.2
フィンランド	188	.2	258	.2
その他の欧州	2,425	2.3	2,489	2.3
オランダ	1,206	1.1	1,183	1.1
スイス	258	.2	307	.3
チェコ	451	.5	442	.4
オーストリア	125	.1	123	.1
ベルギー	178	.2	168	.1
ポーランド	180	.2	177	.2
ルクセンブルグ	27	-	89	.1
日本を除くアジア	2,722	2.5	3,408	3.2
アフリカ及び中東	2,018	1.9	2,460	2.3
ラテン・アメリカ	2,153	2.0	2,318	2.2
オーストラリア	1,620	1.5	1,572	1.5
その他	352	.3	448	.4
期限付証券合計	\$ 107,174	100.0%	\$ 106,562	100.0%

¹ 2018年12月31日現在及び2017年12月31日現在とも、要求されたブルトリコへの供託金1百万ドル(当該供託金について、2018年12月31日現在及び2017年12月31日現在とも元利に對して100%の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。

2018年12月31日現在、投資金額が大きな証券発行体上位15は以下のとおりです。

投資金額上位15発行体

(百万ドル)

順位	事業債/ソブリン債の連結エクスポージャー	簿価(連結)	期限付証券 全体に対する割合(%)	信用格付け
1	日本国¹	\$ 51,207	47.78%	A+
2	バンク・オブ・アメリカ・エヌ・エイ	411	.38	
	バンク・オブ・アメリカ	231	.21	A-
	バンク・オブ・アメリカ	180	.17	BBB+
3	三菱UFJ銀行	405	.38	A-
4	インベストコープ	383	.36	BB
5	南アフリカ共和国	360	.34	BB+
6	バノプラス	333	.31	BBB+
7	ノルデア銀行	302	.28	
	ノルデア銀行	231	.21	A-
	ノルデア銀行	71	.07	BBB+
8	アクサ	293	.27	BBB+
9	ドイツ・テレコム	291	.27	BBB+
10	日本高速道路保有・債務返済機構	291	.27	A+
11	CFE	287	.27	BBB+
12	AT&T	281	.27	BBB
13	チェコ共和国	270	.25	A+
14	インベスターAB	270	.25	AA-
15	ペトロレオス・メキシカノス(ペメックス)	270	.25	BBB+
	小計	\$ 55,654	51.93%	
	期限付証券合計	\$ 107,174	100.00%	

¹ 日本国債又は日本国債担保証券

12月31日現在における当社の期限付証券、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

	2018年				2017年				増減			
	取得原価 又は 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 又は 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 又は 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)												
売却可能価値証券												
(その他の包括利益を通じて公正価値で計上):												
期限付証券 ¹												
円建て:												
日本国債及び政府機関債	\$ 30,637	\$ 3,700	\$ 140	\$ 34,197	\$ 27,980	\$ 3,363	\$ 271	\$ 31,072	\$ 2,657	\$ 337	\$ (131)	\$ 3,125
地方債	385	32	9	408	314	28	12	330	71	4	(3)	78
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	155	22	-	177	242	29	-	271	(87)	(7)	-	(94)
公益事業債	1,732	280	4	2,008	1,635	352	6	1,981	97	(72)	(2)	27
外国政府及び国際機関	826	123	-	949	1,380	190	1	1,569	(554)	(67)	(1)	(620)
銀行及び金融機関	5,440	502	238	5,704	4,742	811	53	5,500	698	(309)	185	204
その他の企業	4,852	649	44	5,457	4,085	809	7	4,887	767	(160)	37	570
円建て証券合計	44,027	5,308	435	48,900	40,378	5,582	350	45,610	3,649	(274)	85	3,290
米ドル建て:												
米国国債及び政府機関債	137	9	1	145	146	13	1	158	(9)	(4)	-	(13)
地方債	1,343	120	8	1,455	872	168	-	1,040	471	(48)	8	415
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	155	8	1	162	161	12	-	173	(6)	(4)	1	(11)
公益事業債	4,772	496	105	5,163	5,116	884	27	5,973	(344)	(388)	78	(810)
外国政府及び国際機関	251	60	-	311	267	73	-	340	(16)	(13)	-	(29)
銀行及び金融機関	2,860	389	35	3,214	2,808	633	8	3,433	52	(244)	27	(219)
その他の企業	23,311	1,343	1,109	23,545	25,384	2,620	418	27,586	(2,073)	(1,277)	691	(4,041)
米ドル建て証券合計	32,829	2,425	1,259	33,995	34,754	4,403	454	38,703	(1,925)	(1,978)	805	(4,708)
売却可能価値証券合計	\$ 76,856 ¹	\$ 7,733	\$ 1,694	\$ 82,895 ¹	\$ 75,132 ¹	\$ 9,985	\$ 804	\$ 84,313 ¹	\$ 1,724	\$ (2,252)	\$ 890	\$ (1,418)

¹ 永久証券を含む(2018年は償却原価で1,139百万ドル、公正価値で1,140百万ドル、2017年は償却原価で1,462百万ドル、公正価値で1,789百万ドル)。

満期保有価値証券(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	\$ 21,712	\$ 5,326	\$ -	\$ 27,038	\$ 21,331	\$ 5,160	\$ -	\$ 26,491	\$ 381	\$ 166	\$ -	\$ 547
地方債	359	110	-	469	357	105	-	462	2	5	-	7
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	14	1	-	15	26	1	-	27	(12)	-	-	(12)
公益事業債	2,727	254	8	2,973	3,300	398	-	3,698	(573)	(144)	8	(725)
外国政府及び国際機関	1,551	289	-	1,840	1,523	312	-	1,835	28	(23)	-	5
銀行及び金融機関	1,445	158	20	1,583	2,206	190	9	2,387	(761)	(32)	11	(804)
その他の企業	2,510	332	38	2,804	2,687	485	-	3,172	(177)	(153)	38	(368)
円建て証券合計	30,318	6,470	66	36,722	31,430	6,651	9	38,072	(1,112)	(181)	57	(1,350)
満期保有価値証券合計	\$ 30,318	\$ 6,470	\$ 66	\$ 36,722	\$ 31,430	\$ 6,651	\$ 9	\$ 38,072	\$ (1,112)	\$ (181)	\$ 57	\$ (1,350)

	2018年		2017年	
	公正価値	公正価値	公正価値	公正価値
(単位:百万ドル)				
持分証券(当期純利益を通じて公正価値で計上):				
持分証券 ¹				
円建て	\$ 641	\$ 695		
米ドル建て	346	328		
持分証券合計	\$ 987 ¹	\$ 1,023		

¹ 永久証券を含む(公正価値で62百万ドル)。

当社が保有している期限付証券の契約上の満期は、2018年12月31日現在下表のとおりです。

契約上の満期

(単位:百万ドル)	償却原価	公正価値
売却可能有価証券 ¹ :		
1年以内	\$ 810	\$ 861
1年超~5年以下	8,313	8,312
5年超~10年以下	9,805	10,355
10年超	57,618	63,028
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	310	339
売却可能期限付証券合計	\$ 76,856	\$ 82,895
満期保有有価証券:		
1年以内	\$ 180	\$ 182
1年超~5年以下	915	948
5年超~10年以下	927	1,004
10年超	28,282	34,573
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	14	15
満期保有期限付証券合計	\$ 30,318	\$ 36,722

¹ 個々の経済的満期によって分類される永久証券を含む。

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日現在におけるアフラック（日本）の円建て資産及び負債及びアフラック（米国）の米ドル建て資産及び負債ならびに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

(単位:年)	アフラック(日本)		アフラック(米国)	
	2018年	2017年	2018年	2017年
債券*	16	15	9	10
将来支払われる保険金給付金及び関連費用	15	14	8	8
将来保有契約から受け取る保険料	10	10	6	6

*アフラック(日本):円建て、アフラック(米国):米ドル建て

次の表は、12月31日に終了した各事業年度のアフラック（日本）及びアフラック（米国）の運用資産の利回りの実績を示しています。

運用資産の利回り

	2018年	2017年	2016年
アフラック(日本)			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	3.06%	1.98%	1.40%
平均運用資産に対する利回り ³	2.33	2.31	2.47
米ドル建て投資を含む期末ポートフォリオ簿価利回り ¹	2.61	2.56	2.62
アフラック(米国)			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	4.55%	4.49%	3.89%
平均運用資産に対する利回り ³	5.16	5.07	5.04
期末ポートフォリオ簿価利回り ¹	5.55	5.52	5.60

¹ 期限付証券、貸付金及び持分証券を含み、リミテッド・パートナーシップに対するオルタナティブ投資を除く。

² 資産運用費用、外部へのマネジメント・フィー及びヘッジ費用の償却額を控除した、総利回りベースで報告されている。

³ 資産運用費用の控除後、四半期ごとの平均ベースに反映された年初来の数値である。アフラック（日本）については、さらにヘッジ費用の償却額を控除している。

投資家情報

アフラックの株主総利回り

2018年、アフラック・インコーポレーテッドは36年連続で通期配当を増配しました。再投資された現金配当を含む2018年のアフラックの株主総利回りは、+6.2%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利回りは、それぞれ-20.8%、-4.4%、-3.5%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配当を含むアフラックの株主総利回りは、+53.7%となりました。
- ▶ 過去10年間の再投資された配当を含むアフラックの株主総利回りは、+157.0%となりました。

アフラック株主情報*

登録株主数	85,822
当社発行済株式の機関投資家の保有割合	70%
当社発行済株式の個人投資家の保有割合	30%

*概算、2018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 (29回の株式配当及び株式分割後)	375,960株
2018年12月31日現在の時価総額(再投資された現金配当除く)	1,710万ドル
2018年に支払われた配当	390,998ドル

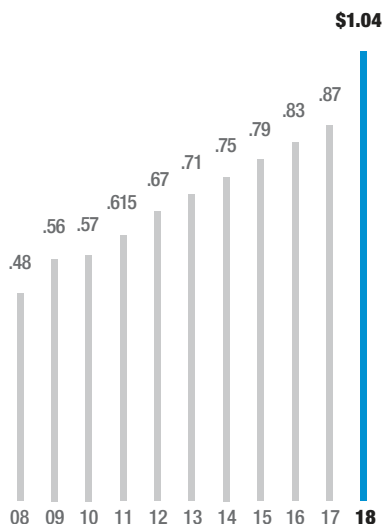
アフラックの財務力*

スタンダード&プアーズ社	A+
ムーディーズ・インベスターサービス社	Aa3
AMベスト社	A+
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-
(株)日本格付研究所(JCR)	AA

*2019年3月1日現在。主要保険子会社2社(アフラック・コロンバス(アフラック)及びアフラック生命保険株式会社)の格付け

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

- ▶ 株主様のアフラック株の保有状況 (aflinc)
- ▶ 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 (DRIP)

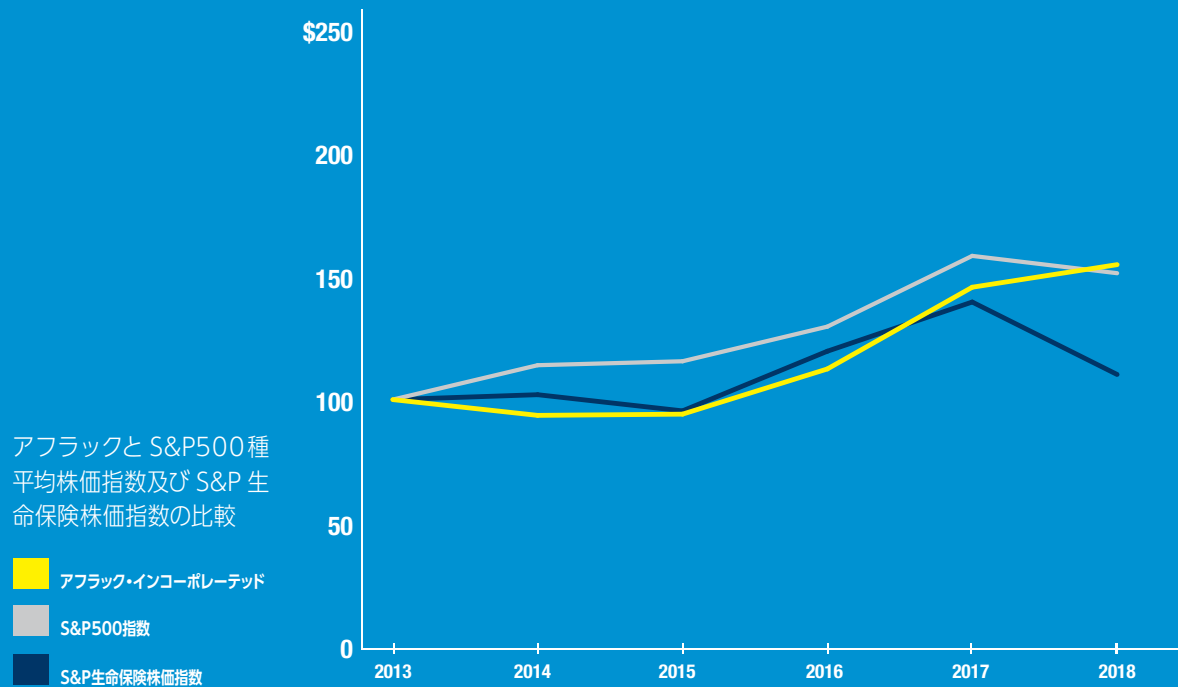


1株当たり年間現金配当**

アフラックは過去36年間連続で通期配当を増配しました。2018年の年間現金配当額は、2017年に比べて19.5%増加しました。

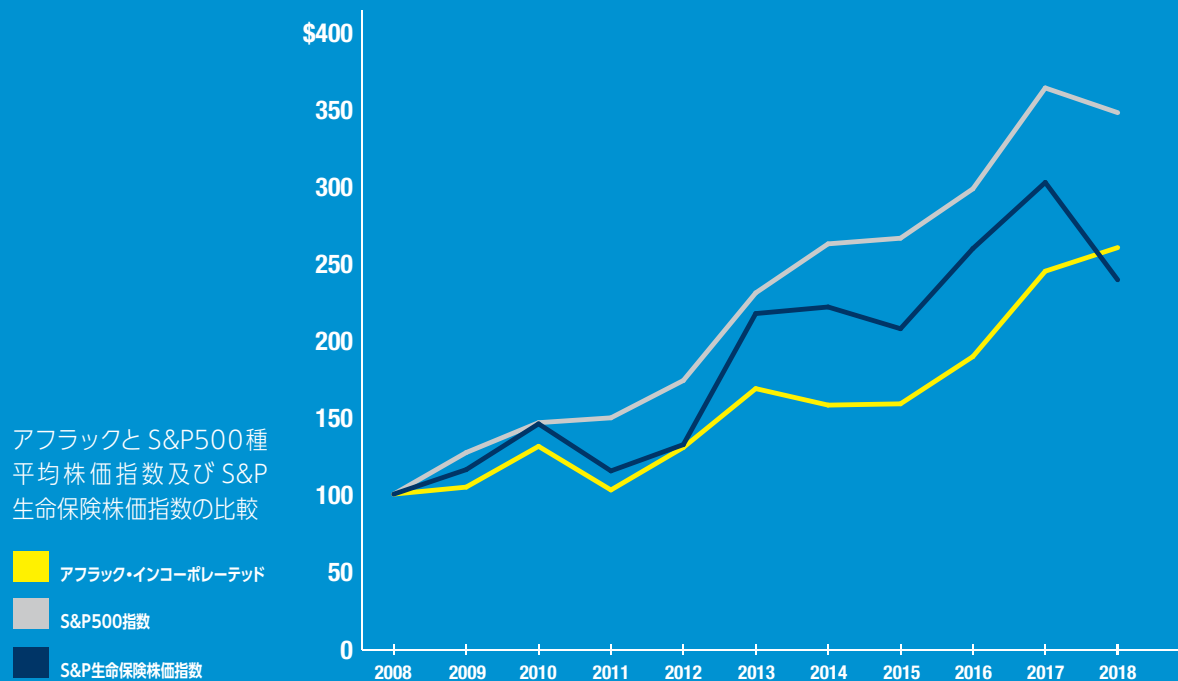
** 株式分割調整後

過去5年間の株主の累積投資収益 *



*2013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 © 2019 Standard & Poor's, a division of S&P Global. All rights reserved.

過去10年間の株主の累積投資収益 *



*2008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 © 2019 Standard & Poor's, a division of S&P Global Inc. All rights reserved.

取締役一覧



ダニエル・P・エイモス

67歳。アフラック及び当社社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年には当社社長に任命された。1983年に当社取締役就任。



W・ポール・パウワース

62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、サザン・パワー、サザン・カンパニー・ジェネレーション、旧英国現地法人の社長兼最高経営責任者を務めた。米国ユダヤ人協会から、「National Human Relations Award」を、Council for Quality Growthから「Four Pillars Award」を授与された。また、州知事より、ジョージア州トラスティーに任命された。2013年に当社取締役就任。



福澤俊彦

62歳。中央不動産株式会社の代表取締役社長。現職以前は株式会社ユウシュウ建物の代表取締役社長、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。



ダグラス・W・ジョンソン

75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及び医療保険業界の企業監査に従事。2003年に当社取締役就任。



ロバート・B・ジョンソン

74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ンシアチブの理事を務めた。2002年に当社取締役就任。



トーマス・J・ケニー

55歳。2011年12月より米国教職員保険年金連合会基金トラスティーを務め、2017年、同連合会基金会長。以前に同連合会基金投資委員会会長を務めた。それ以前は、25年間のキャリアの中で、ゴールドマン・サックス社及びフランクリン・テンブルトン・ファンド・グループにおいて様々な要職に就く。2015年に当社取締役就任。



キャロル・F・ロイド

60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・パートナーを退任。38年以上にわたるそ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管理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発揮。2017年に当社取締役就任。



ジョセフ・L・モスコウィッツ

65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。



バーバラ・K・ライマー

70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・人口研究局局长。2008年に米国医学研究所のメンバーに選出され、2011年から2019年まで、プレジデント・キャンサー・パネルの会長を務めた。1995年に当社取締役就任。



キャサリン・T・ローラー

65歳。エモリー大学の理事会トラスティー、2001年から2015年までの間プリンストン大学の学術プログラムの副学部長を務めた後、同大学の名誉副学部長を務めている。この役職に就く前、ローラー博士は1988年よりプリンストン大学において、准学部長、カレッジの学部長補佐を含むいくつかの学術的な要職を歴任。コロンビア大学では、1982年から1988年までの間、助教を務めた。2017年に当社取締役就任。



メルビン・T・ステイス

72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・プロフェッサーを務め、現在、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。2018年1月、ノーフォーク州立大学の暫定学長に就任。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)



フレデリック・J・クロフォード

55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当社財務全般を統括。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。



有吉 浩二

65歳。アフラック生命保険株式会社取締役専務執行役員。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アフラック(日本)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。アフラック(日本)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。



チャールズ・D・レイクニ世

57歳。アフラック・インターナショナル社長、アフラック生命保険株式会社代表取締役会長。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、アフラック(日本)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。平成30年春に「旭日中綬章」を受章。



J・トッド・ダニエルズ

48歳。アフラック生命保険株式会社取締役専務執行役員、プリンシパル・ファイナンシャル・オフィサー。2002年にアフラックに入社。2011年、財務企画及び分析担当のバイス・プレジデント、2012年、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、グローバル最高リスク責任者に任命され、2015年、チーフ・アクチュアリーに就任。2018年4月、アフラック(日本)の財務、数理、リスク管理を統括する現職に就任。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 眞敏

58歳。アフラック生命保険株式会社代表取締役社長。アフラック(日本)には1998年から2006年まで勤務し、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アフラック(日本)に再入社。2012年、常務執行役員、2013年、上席常務執行役員に昇格した。2015年、企画、調査、リスク管理、資産運用、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、2017年にアフラック(日本)社長に就任。ニューヨーク州弁護士会会員。



ジョン・A・モアフィールド

57歳。アフラック生命保険株式会社取締役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、アフラック(日本)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、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・インベストメント、ネーションズバンクで要職を歴任。2018年4月、現職に就任。



テレサ・L・ホワイト

52歳。アフラック(米国)社長。1998年、アフラックに入社。アフラック(米国)において、販売支援部門及び契約管理部門担当のシニア・バイス・プレジデント、内部業務運営担当エグゼクティブ・バイス・プレジデント、チーフ・アドミニストレーティブ・オフィサー、最高執行責任者等、数々の指揮を執った後、2014年、現職に昇格、IT、マーケティング、広報、販売及び営業の戦略及び監督を管掌。アメリカ健康保険制度協会理事、生命保険経営士。



バージル・R・ミラー

50歳。アフラック(米国)エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高執行責任者、アフラック団体保険社長。2004年、アフラック入社。アフラック(米国)の様々な部門で主要な役員を務めた後、2018年に現職就任。ウェズリアン大学でMBAを取得。クラフィン大学評議会、パルメット・ヘルス・ファウンデーション理事会及びコロンビア・アーバン・リーグの各トラスティーを務める。2019年の米南東部会日米合同会議(SEUS Japan)共同会長。



エリック・M・カーシュ

58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。アフラック・グローバル・インベストメント社長。2011年、アフラックに入社。現在、日米の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。アフラック入社前は、ゴールドマン・サックスのマネージング・ディレクターを務め、ドイチェアセット・マネジメント及びバンカーズ・トラストに27年間勤務。公認証券アナリスト。現在、ハルーク大学基金理事及びジャージー・シオア大学メディカルセンター基金のトラスティーも務める。



リチャード・L・ウィリアムズ・Jr.

47歳。2017年、エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高ディストリビューション責任者としてアフラックに入社。アフラック(米国)の専属代理店、ブローカー・プロフェッショナル及び販売網の拡大を担う、総合販売チームを統括し、商品開発、加入及び口座管理業務の職責も負っている。アフラックに入社する前は、米ユナムにおいてストップ・ロス担当のシニア・バイス・プレジデント兼部長、コロンビア・ライフ及びアクシデント・インシュアランス・カンパニーで市場開拓のシニア・バイス・プレジデントを歴任した。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。



オードリー・ブーン・ティルマン

54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、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、現職就任。アフラックの法務部門に加えて、コンプライアンス、人事、州政府リレーション、連邦政府リレーション、グローバルサイバー・セキュリティ及びコーポレート・セクレタリーを統括。加えて、アフラック(日本)の法律顧問及びコンプライアンス・オフィサーも監督。

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す。

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

団体保険 - 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す。

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

保有契約 - 期末において有効な契約の件数のことです。

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す。

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

為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり調整後利益 - 調整後利益は、調整後収益から保険金給付金及び調整後費用を差引いたものです。収益及び費用に対する調整は、予測不能あるいは経営のコントロールが及ばない一部の項目から構成されています。調整後収益は、外国為替のエクスポージャーへの管理戦略に係るヘッジ費用の償却額及び特定の投資戦略によるデリバティブからの金利キャッシュ・フロー(純額)以外の資産運用実現損益を除いた米国 GAAP ベースの収益合計です。調整後費用は、社債等に係るデリバティブからの金利キャッシュ・フローへの影響を含み、当社の保険事業の通常の業務に関係せずアフラックの基礎となる業績を反映しない非経常的損益ならびにその他の損益を除く、米

国 GAAP ベースの新契約費及び事業費の合計です。調整後利益と最も比較可能な米国 GAAP の指標は、当期純利益です。1株当たり調整後利益(基本あるいは希薄化後)は、当該期間の調整後利益を期中の加重平均発行済株式数(基本あるいは希薄化後)で除したものです。1株当たり調整後利益と最も比較可能な米国 GAAP 指標は1株当たり当期純利益です。この指標は、さらに、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、円/ドル為替レートの変化のみによってもたらされる変動を消去して、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり調整後利益となります。

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

保険料収入 - 保険契約者が保険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す。

リスクベース自己資本(RBC)比率 - 保険会社の調整後法定資本を、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す。この比率は、全米保険監督官協会(NAIC)によって定められた算定法を用いて計算され、保険事業に特有なリスクに対して、保険会社が維持し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す。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。

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

希薄化後1株当たり当期純利益から調整後利益への調整¹

(単位:ドル。一無監査)

12月31日に終了した12ヶ月間:	2018年	2017年	増減率%
希薄化後1株当たり当期純利益	\$ 3.77	\$ 5.77	(34.7)%
調整後利益への調整項目:			
資産運用実現損(益)	0.38	—	
その他及び非経常的損(益)	0.10	0.08	
調整後利益への調整項目に係る法人税(軽減額)費用	(0.11)	(0.03)	
改正税法に関連する調整 ⁴	0.02	\$ (2.42)	
希薄化後1株当たり調整後利益	4.16	3.40	22.4%
当期における為替変動の影響 ²	(0.04)	非適用	
当期における為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり調整後利益 ³	\$ 4.13	\$ 3.40	21.5%

¹ 端数処理のため合計は計数の総和と必ずしも一致しない。

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ベースの変動を消去している。

⁴ 改正税法の影響は、2017年に見積もられ、申告額と費用計上額の調整、当社からの様々な修正申告及び繰延税金負債の最終調整が2018年に記録されたものである。

CONTACT INFORMATION

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 debt and equity investors with questions about the company	David A. Young <i>Vice President, Investor and Rating Agency Relations</i> tel: 706.596.3264 or 800.235.2667	
Rating agencies with questions about the company	Delia H. Moore <i>Director, Investor and Rating Agency Relations</i> tel: 706.596.3264 or 800.235.2667	
Individual/retail shareholders with questions about the company	Daniel A. Bellware <i>Senior Manager, Investor and Rating Agency Relations</i> 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 アフラック生命保険株式会社	コールセンター 0120-5555-95	
アフラック生命保険株式会社 〒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 青山佳弘 tel: (03)5931-2779	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を負っておりません。詳細は、米国証券取引委員会に提出済みの、2018年12月31日に終了した事業年度のForm10-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。

© 2019 Aflac Incorporated. All rights reserved.

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

My Special Aflac Duck™ is a 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.

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





aflac.com

706.596.3264 or 800.235.2667

Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road
Columbus, Georgia 31999