



WE ARE AFLAC

ウィ・アー・アフラック

2017年 年次報告書



私たちはアフラックです

私たちアフラックは、63年以上にわたって、5千万人を超える人々に経済的な保障と安心を提供するという、特別な機会に恵まれてきました。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まさにその時、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、私たちはこのコミットメントを実践しています。この約束は、私たちの仕事の中核をなすものですが、アフラックは、この約束を日々販売しているだけではありません。アフラックは、ご契約者に経済的な保障と安心をお届けすることに情熱を傾けています。私たちは、夢を実現しようとしている方々を、社員や個人の募集人、販売網のチームワークを通じて応援しています。私たちは、何十年にもわたって価値を生み出し、株主の皆さまからの投資と私たちへの信頼にお応えしてきた実績にもコミットしています。私たちはがんと闘う子どもたちのための運動にも打ち込んでいます。端的に言うと、これが私たち、つまり、私たちがアフラックなのです。



表紙について

ウィ・アー・アフラック - 私たちはアフラックです。アフラックとは誰なのか、というテーマの本質は、私たちの仕事が、どのように人々のお役に立っているかにあらわれている、と私たちは信じています。私たちは誰なのかというテーマは、ご契約者が経済的な不安に陥ることなく回復に専念され、そして元の生活の活動に戻れるよう、私たちがその支えになるのだという気持ちを奮い立たせます。アフラックのご契約者である糟谷悟さんの場合、このことは、回復に向けた彼個人の道のりに専念することであり、また走ることの喜びを取り戻すことであり、そして、他の人々にも同じことができるよう、勇気づけることでした。詳しくは、P10をご覧ください。

目次

4

経営者からのメッセージ

6

会長兼最高経営責任者
ダン・エイモスとの対話

8

アフラック・インコーポレーテッド
為替変動の影響

10

アフラック日本社

24

アフラック米国社

36

アフラック・コーポレート・ベンチャーズ

37

アフラック・グローバル・インベストメンツ

38

財務諸表からの抜粋

40

連結損益計算書

41

連結貸借対照表

42

連結事業セグメント情報

43

アフラック・インコーポレーテッド
及び主要子会社

44

アフラック・インコーポレーテッド
資産運用の概況

48

投資家情報

50

取締役および経営陣一覧

52

用語の解説

PAGE

24



PAGE

4



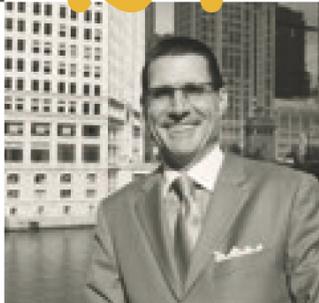
PAGE

10



PAGE

27



PAGE

33



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。

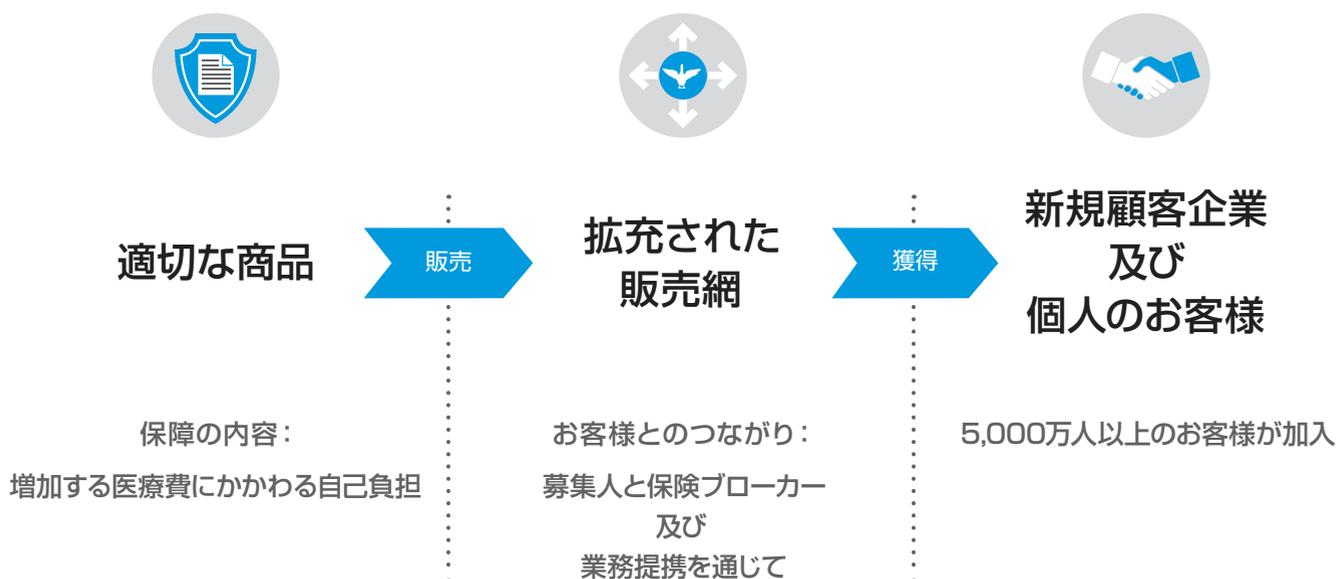
To provide customers with the best value in voluntary insurance products in the United States and Japan

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、収入や資産の減少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**、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。2016年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2017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29年1月末現在）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30年2月現在）から算出しています。

当社の長期の成長戦略



私たちはアフラックです。

「私たちはアフラックです。」 私たちには、日米の5,000万人以上の方々に安心と経済的な保障をお届けするという特別な仕事が与えられています。

私たちの商品は目に見えるものではありません。 私たちは、ご契約者と被保険者の方々を最も必要とされる時、必ず私たちがおそばにいて公正かつ迅速にお支払いをするという約束を販売しています。この約束を守ることが、お客様のご満足と、強力なブランドの構築につながっています。これらは、私たちが「アフラック・ウェイ」と呼んでいる考え方の一部です。「アフラック・ウェイ」は、私たちが誰であり何をしているかを具現化するものです。

2017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。日本社と米国社は、ともに、過去数十年にわたって、次のような私たちの強みに、磨きをかけてきました。

- **業界をリードする市場シェア**
- **革新的な商品と高い品質でカスタマイズされたサービス**
- **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**

こうした戦略的な強みを活用することで、私たちは、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たりの事業利益*目標を達成し、6.3%の成長を果たしました。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、引き続き株主価値の創出を牽引していくものと確信しています。

アフラック日本社

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。当社が生活者のニーズに継続的に応えできるよう、私たちは販売チャネルとの関係強化と商品ラインアップの拡充に努めてきました。当社が日本における医療保険とがん保険の最大手の保険会社であり続けるために、2017年もこうした展開が不可欠のものでした。その結果、日本社は第三分野商品の販売目標を達成し、4.1%の販売増となるとともに、堅調な財務業績を上げることができました。

アフラック米国社

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***。2017年、米国社は新契約年換算保険料の目標を達成し、通年で4.7%の販売増となるとともに、米国社の

事業基盤への投資を積極的に進めながらも、堅調な財務業績を上げることができました。米国社は、引き続き、より長期の販売機会に大きく期待しています。

私たちの約束を支える強固な資本基盤

当社は強力な資本基盤を有することによって、保険会社にご契約者と交わす最も大切な約束と私が信じて疑わないことを、確実に実行しています。その約束とは、ご契約者が私たちに最も必要とする時、公正かつ迅速に給付金を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だ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が示しているのは、ご契約者、社債保有者及び株主の皆様のために、強い資本水準と財務の柔軟性を維持するという当社のコミットメントです。当社は、極端に厳しい経済シナリオの下であっても、強固な財務力を維持し続けるために、定期的に自己資本比率を評価しています。その結果、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。

当社は、引き続き、格付け会社が当社の強固なバランスシート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+（スーペリア）、ムーディーズ社からAa3、スタンダード・アンド・プアーズ（S&P）社からA+、フィッチ・レーティングス社からA+、格付投資情報センター（R&I）からAA-をそれぞれ取得しています。

ご契約者のことを常に念頭に置きつつ、当社は資本の活用を通じて、株主価値の増大も図っています。2017年、当社は13億5,000万ドル相当（1,780万株）の自己株式を取得しました。また、当社取締役会は、2017年における四半期現金配当を4.7%増額することを決定し、その結果、35年間連続の増配となりました。この増配により、S&P 500配当貴族指数へのリスティングを含めて、当社は非常に上位の企業に位置づけられることとなりました。これらの実績の上に、当社取締役会は2018年第1四半期配当を15.6%増配しました。この増配は、当社の資本水準の全般的な強さと、利益及び活用可能な資本創出が安定的に増加するとの見通しを反映したものです。配当の見直し時期を早めたことは、株主還元への当社のコミットメントを示すものです。配当と自社株買いの合計で、2017年、当社は20億ドル以上の株主還元を行いました。私は、アフラック・インコーポレーテッドの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とともに、こうした行動について喜ばしく思っています。

アフラックは、ご契約者、社員、販売網及び株主を含む当社の多くの関係者のニーズのバランスをとるよう、経営の意思決定を行うことにコミットするとともに、グローバルな社会に対する当社の責務についても認識しています。また、当社は、人々の健康と幸福への貢献とともに、環境の正常性や保全に対する努力も行っています。このように、当社は、効果的で効率的な事業運営と環境への奉仕の責務をバランスさせるよう努めています。私たちは、「表彰されるための評価」を求めるものではありません。当社が賞賛を受けた時、そのことで私たちが正しい行いをしていることを知るということに過ぎないのです。以下は、持続可能性に関してアフラックが2017年に受けた評価のほんの一例です。

- アフラックは、米国の保険会社として初めて、ISO 50001: エネルギー管理システム登録を受け、米国の10番目のデータ・センターがエネルギー・スター認証を受けました。
- ニュースウィーク誌は、上場企業上位500社の中から、アフラックを米国グリーン・ランキングの第33位に選出しました。
- アフラックは、北米におけるダウ・ジョーンズ持続可能性指数 (DJSI) に7年連続で選定されました。

アフラックでは、私たちは財務目標の達成に注力しつつ、常に長期的な観点で経営を行ってきました。2017年を振り返り、そして将来に目を向けると、当社の最優先事項はこれまで、またこれからも、約束を守ることであり、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。



A handwritten signature in blue ink that reads "Daniel P. Amor". The signature is fluid and cursive.

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、52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29年1月末現在)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30年2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/任意加入保険金販売に関するレポート。2016年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2017年4月

ダン・エイモスとの対話



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: ご契約者に対する当社の約束を果たすこと、経営の透明性を保ち、アフラック・ブランドを守ることが、最も中心的な私の職責です。当社の商品は目に見えません。そのため、私たちは商品の価値を示すために努力を重ねる必要があります。ご契約者が当社を最も必要とする時、当社がその約束を果たすことによって、その価値を実際にお見せできるのです。さらに、当社は日々、できうる限り実直に、そして透明性をもって懸命に働くことで、金融界やすべてのステークホルダーが当社の目的が何であるかを知り、当社がどのようにしてそれらを達成するのか、そしてどのような困難に直面しているかを理解するのです。最後に、アフラック・ブランドを守ることは常に私の心の中にあります。なぜなら、ブランドは当社にとってのすべてだからです。当社のブランドは、単に当社のコマーシャルではなく、当社の事業をあらわす人そのものなのです。それは、販売部隊や社員、そして企業文化であり、私たちそのものということなのです。テクノロジーの進化により、生活者がコマーシャルを迂回できるようになった今日では、ブランドの広告宣伝面については、創業間もない事業が新たなブランドを一から築き、当社のような社名の認知度を得るためには、巨額の費用をはじめ数多くの問題に直面することでしょう。

Q: 地域社会およびグローバル社会におけるアフラックの役割とは何でしょうか？

A: 日米における当社の事業は、それぞれを取り囲んでいる社会と密接な関係にあります。したがって、実際的な見方をするなら、社会還元を行うことには意味があるのです。そしてこのことは忘れていただきたいのですが、株主のために事業を展開するということと、企業市民としての責任を果たしていくことは、相容れないことではないのです。小児がんと闘いとがんと研究への支援に対する情熱は、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た1995年から今日までの間、決して薄れることはありませんでした。私たちの大切なパートナーシップは、当初の私の想像をはるかに上回り、より大きく、より意義深くなっています。この情熱は、文字通り当社の企業文化に根を張り、当社の販売部隊と社員のすべての階層に受け入れられているばかりでなく、海を渡って日本でも歓迎されることとなりました。2009年、日本社は3番目となるペアレンツハウスを開設しました。ペアレンツハウスは、がんの治療を受けているお子さんの親御さんのためのもう一つの我が家です。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、アフラックの文化を、すなわち会社そのものを、さらに強いものにしていくのです。

Q: 長期にわたって成功を収めてこられました。どのようにして今後も業績を成長させるのでしょうか？

A: 2017年は、当社が再び財務業績の成長目標を達成した年となりましたが、今後も当社の中核となる基盤への集中を続けていきたいと考えています。事業のある側面が少し強くなると、それはいくばくか困難なものになっていくのが世の常です。しかし、長期的な視点で経営する中で、こうした困難は事業のサイクルについてまわるものだと私は考えています。



Q: アフラックは、今後も強力な成長率を達成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、当社の規模は有益なものです。なぜなら、それは、財務の安定性をもたらし、業務の効率性は低コスト商品の販売を可能にすることから、これらの両面で、当社に競争力を与えるものだからです。一言で言うなら、日米双方の潜在的なマーケットは、当社にとって広大なものであるということです。日米における医療費の自己負担分の上昇、免責その他の自己負担の増加に鑑みれば、まだ大きな商機が待ち構えています。当社が最も得意なことにこだわること、その戦略は、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更新させる要因と当社が確信するものでもあります。

Q: 日米における事業の競合について、お考えをお聞かせください。

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、当社を業界をリードする地位に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。日本社は 2017年、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: 会長兼最高経営責任者として、あなたは膨大な時間を集中的に仕事に費やしているように見えます。自由になる時間には、何をしたいとお考えですか？

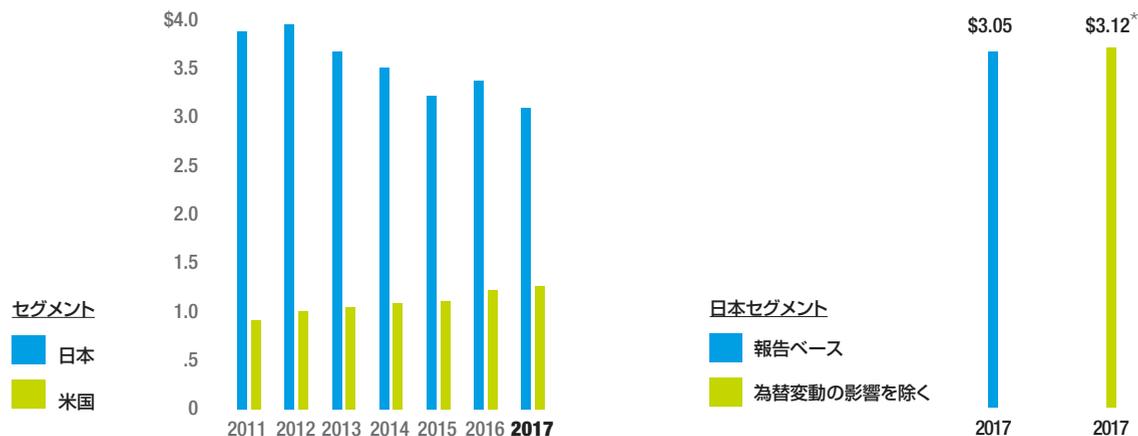
A: 数ある中で私が一番楽しんでいることは、私の農場で過ごすことです。釣りであれ乗馬であれ、また家族や友人たちと時間をともにする農場は、私が緊張をほぐし、充電して新たなアイデアとともに仕事に戻れるようにしてくれる平和な場所です。この農場は、日本の代理店の皆さんも含めて、私が多くのお客様をお迎えする場所にもなっています。この場の設定は、より個人的に、人々がお互いを知り合うのに役立っています。こうした交流は、仕事に戻ったとき、お互いをより一体感のあるチームにするものと、私は信じています。

アフラック・インコーポレーテッド 為替変動の影響

当社は、円から米ドルへの換算が当社の財務諸表に与える影響を理解することは重要であると考えています。アフラックの事業全体に占める日本社の割合は非常に大きく、日本の機能通貨は円です。財務報告の目的のため、当社は日本社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*

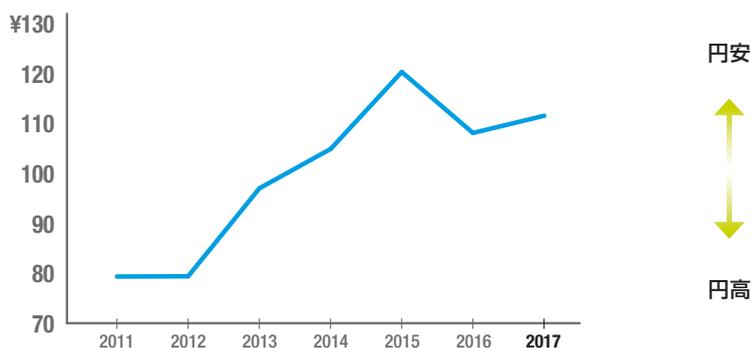
(単位：十億ドル)



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。円高ドル安の局面においては、円をドルに換算すると、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、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。2017年の円/ドル平均為替レートは、前年の1ドル=108.70円に比べて3.1%円安ドル高の1ドル=112.16円となり、アフラックのドル建ての損益計算書では、為替レートはマイナスに影響しました。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。2017年通年の日本セグメントにおける税引前事業利益は30億5,000万ドルでした。円安ドル高の影響を除くと、日本セグメントの税引前事業利益は31億2,000万ドルでした。

円 / ドル 加重平均為替レート



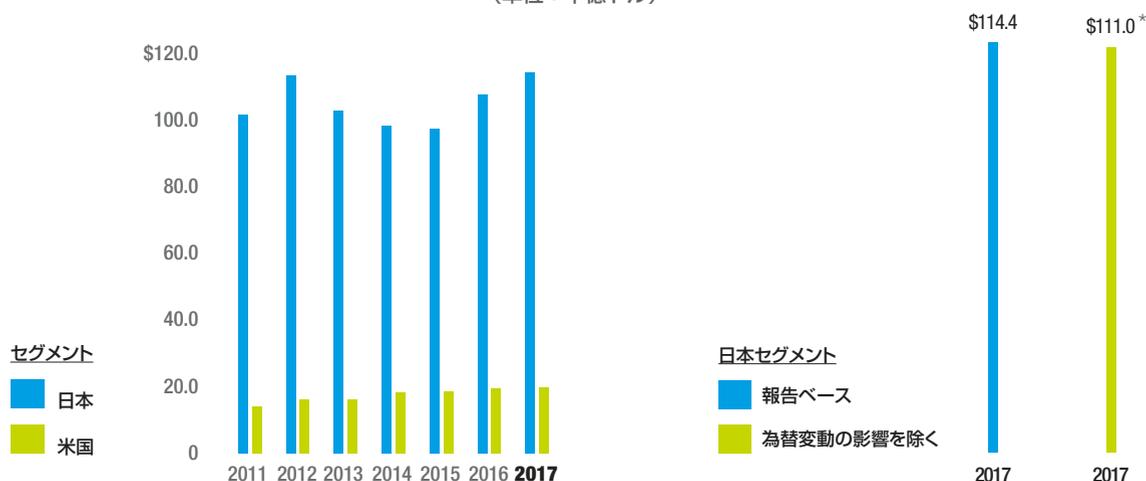
出典：当社が計算した円/ドル加重平均為替レート

* 期中の為替変動の影響を除く金額（米国会計基準 GAAP 外の指標）は、比較対象となる前年同期の円/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。利益全体に対する日本社の事業の割合が非常に大きいため、円安はドルベースの日本社の業績を圧迫します。加重平均の円レートは、2016年に円高となり、2017年に円安となりました。

セグメント別資産

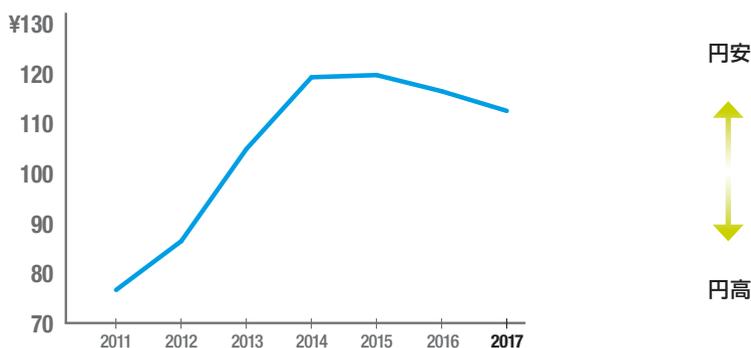
(単位：十億ドル)



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、ドルベースではわずかに押し上げられています。2017年末の円／ドル為替レートは、前年末に比べて3.1%円高ドル安の113.00円となりました。日本社のセグメント総資産は2017年12月末日現在、1,144億ドルとなりました。期末の円高ドル安による影響を除くと、セグメント総資産は1,110億ドルでした。

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。

アフラック日本社

20



糟谷悟さんの決意と根性のストーリーは人々に感動を与え、日本社のテレビコマーシャルの一つに取り上げられました。このコマーシャルは、がんと闘う多くの人々を勇気づけ、またアフラックの保険がどのように経済的な保障を提供しているかを紹介しています。

糟谷悟さんはトヨタ紡織株式会社の陸上部に所属する長距離走者です。22歳の時、お父様が糟谷さんを被保険者とする保険を購入して以来、アフラックのがん保険に加入しています。がん保険は、給付を受けることにならなければそれが一番、と常々彼は思ってきました。糟谷さんの人生を垣間見ると、彼が壮健であること、そして忍耐強くスピードがあり、卓越していることに重きを置いてきたことがわかります。彼は13歳の時にアスリートとなり、以来走ることに大きな喜びを見出してきました。誰もが知る由のなかったことですが、わずか4年前、体調を崩した後、彼は悪性リンパ腫と診断されたのです。そして彼は、人生で一番つらい競争への参戦を余儀なくされました。この診断結果を家族に知らせることは、彼にとって特に難しいことでした。なぜなら、他の親族もその少し前がんと診断されていたから

です。幸いなことに、糟谷さんの生まれ持った克己心と困難に立ち向かう姿勢があいまって、消耗戦ではありましたが、たしかな回復への道のりを指し示すまでに、さほど時間はかかりませんでした。病氣と闘っている間、アフラックの保険は、糟谷さんにとって、安心と経済的な一助となり、治療費の心配よりも回復に向けて専心することができました。治療を続ける間、糟谷さんは、早く走れるようになるよう待ちこがれていました。それは彼自身の喜びのためだけでなく、がんを経験した後も、それまでの生活に戻れるというメッセージを発信したいと思ったからです。彼は断固たる決意をもって、がんを罹患する前の水準を超える健康を取り戻すという目標を立てたのです。糟谷さんは、再び本来の力を取り戻し、将来に向けた高い志を掲げています。



太田 大樹さんは、岐阜北郵便局で保険の販売を担当しています。保険についての話は家で聞きたいというお客様のために、太田さんはオートバイに乗って、足しげくお客様の自宅を訪問しています。保険相談を通じて一人ひとりのお客様のニーズを幅広く深く理解することで、太田さんは、それぞれのお客様のニーズにマッチした推奨プランの提案のために必要な情報を得ています。アフラックの「新生きるためのがん保険Days」は、郵便局の多くのお客様が必要としているそのような商品の一つです。



郵便局は、伝統的な郵便・配達業務のほかに、貯金や保険といった重要なサービスを数多く提供しています。歴史的に、日本の生活者の皆さんは、郵便局に厚い信頼をおいています。2008年、一部の郵便局でアフラックのがん保険商品の取り扱いが始まり、現在、全国2万局以上で販売されています。日本社は、この広範なネットワークを持つ郵便局を通じて、がん保険を提供している唯一の保険会社です。岐阜城を頂く金華山を背景にしたこの写真は、岐阜北郵便局長の土屋基彦さん（中央）と保険の販売を含む多くの業務に携わっている局員の皆さんです。

アフラック日本社: 私たちはアフラックです!

「VISION 2024」は、日本社創業50周年に向けた日本社の中長期事業戦略です。この戦略は、2017年に日本社社長・最高執行責任者となった古出眞敏のリーダーシップの下で実行されています。VISION 2024は、日本社の核となる強み、価値観、そして行動規範に基づくものです。そこには、ご契約者が必要とされる時、必ずそこにいるという当社のコミットメントや、がんによる経済的な負担をやわらげるために存在するという企業原理、そしてご契約者の皆様の「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。

VISION 2024の一部をなすその保険のコンセプトは、日本社が他社に先駆け日本で初めてがん保険を発売した1974年当時と何ら変わることはありません。当時、がんは日本人の死亡原因の第二位でしたが、1981年には死亡原因の第一位となりました。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。がんとの闘いを通じた経済的な負担に立ち向かうための商品を提供することで、人々が健康上の問題や人生の様々な局面で困難に直面した時、日本社は常に日本の皆様によりそい、経済的な保障の選択肢を提供してきました。

日本社は、創業以来40年以上にわたって、様々な困難を乗り越えてきました。近年ではさらに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に直面しています。こうした動きは、当社の今後の成長を後押しするチャンスであると確信しています。そして、ご契約者への約束を必ず守るという当社のコミットメントは、決して揺らぐことのない当社事業の一面と言えます。

2017年 日本社の財務業績

円ベース

- **直接保険料収入**** は2.7%減の1兆5,000億円となりました。
- **収益合計** は2.5%減の1兆6,900億円となりました。
- **税引前事業利益** は0.6%増の3,436億円となりました。

ドルベース*

- **直接保険料収入**** は5.9%減の133億ドルとなりました。
- **収益合計** は5.8%減の150億ドルとなりました。
- **税引前事業利益** は3.0%減の31億ドルとなりました。

*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。

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第三分野の新品・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。

第一分野商品

以下を含む第一分野商品

保障性

- 定期保険
- 終身保険
- GIFT

貯蓄性

- WAYS
- 学資保険

定期保険及び終身保険

アフラックは、1996年より、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。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学資一時金や、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。

GIFT

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



私たちはアフラックです—事業を展開するコミュニティを大切にする思いやりのある会社でありたいと、私たちは思っています。子どもががんやその他の重い病気と診断された時、彼らは健康を取り戻すための厳しい旅の中で、継続的な治療を受けるために日本の各地から東京や大阪に何度も出向かなければなりません。日本社は、2001年に最初の**アフラックペアレンツハウス**をつくりました。ペアレンツハウスは、がんなどの重い病気と闘っているお子さんとそのお子さんを支えるご家族が、楽しくゆったりとした空間で過ごしていただけるよう用意された、小児患者とご家族のもう一つの我が家です。日本社の販売代理店の皆様や、役職員からの温かい寄付により、東京に2箇所、大阪に1箇所、合計3箇所の**ペアレンツハウス**が運営されています。これらの**ペアレンツハウス**は、重い病気と闘う子どもたちと彼らを支えるご家族を合わせ、これまでに延べ13万人以上の方々にお役立ていただいています。

社員の研修プログラムの一環として、入社間もない社員が、東京に二つあるアフラックペアレンツハウスのうちの一つを訪問しています。写真は、アフラックの中途入社社員向けのペアレンツハウスのツアーとセミナーの様子で、ハウスマネージャーの秋田整さんが、館内を案内し説明している様子です。このプログラムは、新しくアフラックに入社した社員たちにとって、アフラックという会社が、どのように小児がんとの闘いに情熱をかたむけているかを学び、人のお役に立てる会社でありたいという日本社の思いやりのある社風を身につける好機となっています。お子さんの治療を見守る多くのご家族の姿を見てきた秋田さんは、「厳しい病気と闘うお子さんを持ったご家族の皆さんにとって、私たちにできる最も大切なことの一つは、いつもとは全く異なる困難で不安だらけの時にこそ、できるだけ普段通りに日々の生活を送り続けることなのです。」と語っています。



人々に必要とされる商品を多様な販売網を通じてお届けすることで事業を拡大してきた当社にとって、極めて重要な要素となっているのが、アフラックの長年にわたる適応力と粘り強さです。当社の個々の取り組みは、ご契約者のおそばに在るという当社の約束を果たせるよう策定されており、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化させることで、業界の革新者となりました。

この40余年の間、日本のご契約者から当社にお寄せいただいた信頼に応え続けるべく、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、日本において医療保険及びがん保険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世帯の割合で当社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。近年、日本社の販売目標は、がん保険と医療保険といった、第三分野の保険商品に焦点を当てたものになっています。

毎年何回か、日本社の社員は街頭募金活動を行っています。写真は、日本社の社員が集まり、アフラック小児がん経験者・がん遺児奨学金制度のための募金集めと、がん検診の重要性についての啓発活動をしているところです。

*総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数（平成29年1月末現在）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30年2月現在）から算出しています。

アフラック日本社の販売チャネル

従来の販売チャネル*		<ul style="list-style-type: none"> 日本社は2017年12月末日現在、約11,000の代理店と提携しており、個人代理店を含めて109,000名超の募集人が従事しています。
戦略的提携	第一生命	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 日本社は2017年12月末日現在、国内金融機関の約9割にあたる374の金融機関と提携しています。
	日本郵政グループ	<ul style="list-style-type: none"> 2017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	<ul style="list-style-type: none"> 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。

これらの保険商品は、死亡保険や、WAYS、学資保険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、ひととき重要な商品となっています。

また当社は2016年、病気やけがで働けなくなったとき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、被保険者が当社所定の就労困難状態に該当している場合、その状態が継続している間、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。

日本の生活者との接点となる販売網

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のプレゼンスがあることが、とても重要だと考えています。お客様が保険をお求めになりたい場所に当社がいるという目標を支えるうえで、当社の多面的な販売網は日本で最も強力なものとなっ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、商品の革新と幅広い販売網の活用により、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などの当社の伝統的な代理店が、これまでも、またこれからもアフラックの成功の鍵であり、2017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、日本における最大の販売ネットワークを持つ日本郵政グループと、がん保険のリーディング・カンパニーであるアフラックを結びつけるものです。日本全国の郵便局が取り扱う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生命保険を販売してい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。

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チャンス

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、日本の生活者は、少子高齢化の下で増大する医療費に係る財政逼迫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、日本の国民が長年にわたって、より大きな医療費負担を余儀なくされてきたということを意味しています。こうした費用にそなえるため、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価値ある商品は、こうした人々に対して、問題解決の選択肢を提供しています。



当社の商品ポートフォリオの基盤となるのは、これまで、またこれから、がん保険や医療保険のような第三分野保険商品です（14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、変化し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、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、当社は、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。

1925年に設立された北おおさか信用金庫は、親身で有用なサービスを通じて、お客様との関係を構築することに注力しています。保険販売のプロセスとして、ライフ・バリュー・アドバイザーがお客様のニーズに耳をかたむけ、アフラックの商品も含めて、北おおさか信用金庫が提供するサービスと商品の中から、それぞれのお客様にマッチしたプランを提案しています。お客様へのコンサルティングは、多くは北おおさか信用金庫の営業店内で行われますが、ご自宅がコンサルティングの場所になることもあります。その際は、北おおさか信用金庫のライフ・バリュー・アドバイザーの皆さんは、自転車に乗ってお客様のご自宅を訪問します。



写真は、左から、北おおさか信用金庫のライフ・バリュー・アドバイザーの長谷川愛実さん、安松みなみさん、平井舞子さん、芝野明日香さんです。可愛いマスコットである「きたしんくん」と忙しい一日のひと時を過ごしています。当金庫の愛称を冠し、創業 90 周年記念プロジェクトの一環として誕生した「きたしんくん」は、アフラック・ダックの無二の親友です。「きたしんくん」の角、耳、そして手は、漢字の「北」を表しています。



当社は、保障性の第一分野商品の販売には引き続き力を入れ、伸ばしていきます。一方で、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。

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た活動を続けていくために、日本社は、商品ポートフォリオの拡充を続けています。日本社は長年にわたり、公的医療の変化にともなう経済的な負担をやわらげるためにお役立ていただく、革新的な商品の開発とその改訂を続け、生活者の方々のご要望やニーズにお応えしてきました。成長を持続させつつ、このことを達成するために、当社はこれからも、第三分野商品の開発と改訂に注力していきます。

その一例として、日本社は2017年2月、お客様のニーズに対応すべく、医療保険EVERを改訂しました。この改訂版EVERは、入院日額の保障に加えて、入院一時金をお支払いするものです。この新しいEVERは、通院保障を強化するとともに、女性特有の手術に関する特約も設けています。

2016年7月、当社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。これらの保障は、国が提供する障害年金などの日本の公的保障制度を補完するもので、収入の減少やその他の経済的な負担を補うことができます。

アフラックの独立系代理店を経営する**八田ひろみ**さん(写真右)は、20年以上にわたり、鹿児島県でアフラックの保険の販売に携わっています。お客様のもとへ、そして将来のご契約者のもとへと、八田さんはフェリーに乗って、頻繁に離島を訪れます。船で一時間半ほどの時間をかけながら、いつも変わらず足しげく島を訪れる八田さんが、どのように地元の人たちを気にかけて、また、どのように地元のお役に立とうとしているか、地元の人たちはよく知っています。これが、大きな信頼関係につながっているのです。2017年4月、隣の県で英語の教師をしていた、息子の**時吉 克**さん(写真左)が鹿児島島に戻り、八田さんの代理店の一員となって、懸命に仕事に励んでいます。彼の奥さんは、乳がんと診断され、家族の近くで暮らすことを望みました。奥さんの闘病生活を通じて、克さんは、がんとの闘いで避けて通れない厳しい現実にいきなり直面することになりました。この経験を通じて、克さんは、より親身になってアフラックの代理店の仕事に打ち込むようになりました。





この商品の発売により、当社にとっての新たな第三分野市場が生まれ、この新たな領域は、今後長期的に、当社の第三分野商品の販売に貢献してゆくものと確信しています。2018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行きます。

2017年2月、当社は保障性第一分野商品のGIFTを改訂しました。この商品は、被保険者の死亡後、被保険者をご存命なら予め定められた年齢に達するまでの間、受給者(一般的にはご家族)に対して毎月の給付を行うものです。

鹿児島は、錦江湾に面した活火山の桜島で有名な都市です。1997年当時、3人の子どもを抱えたシングルマザーとして、八田さんは子育てをしながら生活の糧を得ることのできる仕事を探していました。アフラックの代理店になる前、彼女は2年の間、運転代行の仕事をしていました。でもそれは深夜におよぶ仕事で、子どもたちと過ごせる時間はほんのわずかでした。アフラックの保険を販売する仕事を目にし、それが人の役に立つ仕事だと知ったとき、八田さんはこのチャンスに飛びつき、それ以来、わき目もふらずに前に進んできました。「アフラックの評判と強力なブランドが仕事の成功につながっています」と、八田さんは話しています。そして彼女は、人々が最も必要としているときに、その人のお役に立つことのできる会社の一員となったという充足感の中で、仕事に邁進しています。

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、強力で信頼されるブランドを確立していますが、販売推進のために、革新的かつユニークな広告宣伝活動を通じて、これからもブランドを活用していきます。2003年、日本社がアフラック・ダックをコマーシャルに起用してから今日に至るまで、その人気は衰えず、今もなお生活者の共感を得ています。日本社は、特定の商品の販売推進を目的として、アフラック・ダックとは別に、そこから派生したユニークなキャラクターを次々送り出しています。長年にわたり、さまざまなキャラクターを通じてアフラック・ダックの人気を活用した結果、およそ10人のうち9人の人々がアフラック・ブランドを認知するようになりました。当社は、今後も新たな機会が生じる都度、商品ラインの革新的なマーケティング・キャンペーンにより、お客様とのつながりを強めていきたいと考えています。

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。

お客様に対して、正確かつ迅速にサービスを提供するという当社の約束をお守りすることは、特に保険金・給付金のお支払いにおいて、当社の最優先事項です。この面での当社の長期的な取り組みは、当社事業の要であり、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にしています。また、当社は業務革新とテクノロジーを用いて、継続的に業務の効率化と顧客満足の向上に取り組んでいます。2017年、当社はウェブサイトとモバイル・アプリによるデジタル・サービスの機能を拡張するとともに、コールセンターでの音声認識技術や、業務におけるAIを用いた光学式文字認識(AIOCR)技術を導入しました。こうした業務効率化の効果は、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の向上にもつながっています。

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**
2017	39,717	¥1,552,170	¥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
2008	29,020	1,161,662	114,692

* 単位：千件

**単位：百万円



将来を見据えて

過去の実績を振り返り、将来の計画を策定するにあたって、アフラックの商品は、今後とも日本の生活者の皆様に対して価値ある保険の選択肢を提供し続けるものと、当社は確信しています。アフラックを医療保険及びがん保険のリーディングカンパニーにした高い競争力は、今も脈々と生き続けており、当社では、その活動全てに対して、一体感と透明性をもたらす仕組みを構築しています。

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。ここ数年の間実施されている、日本でウーマノミクスとして知られる安倍晋三首相による職場での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です。2014年に始まった日本社の女性活躍推進プログラムによって、主導的な地位の女性の割合が2014年の17.5%から2017年7月には26.2%へと引き上げられました。当社の目標は、2020年までに、日本社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。日本社は、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した「えるほし」で、最高グレードの認定を受けた初めての生命保険会社です。

1974年の創業以来、支店として営業してきた日本社は、日本の会計年度の初営業日である2018年4月2日付で子会社化を完了しました。この新たな規制上の枠組みは、アフラックをグローバルな規制の基準に即したものとするとともに、日本における長期にわたる成功の礎になるものと喜ばしく思っています。

当社の革新的な商品の開発戦略と既存商品への改良は、現在も、またこれからも、お客様の利益となり、それはまた、過去40余年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いくという当社の決意を支えています。







アフラック・ダックが胸につけているハートのマークは、思いやりのある会社でありたいというアフラックの伝統を表しています。彼は、ニューヨーク市で開催されたメイシーズの2017年感謝祭パレードに参加して、乗り物で六番街を進んでいます。アフラックは、米国の職域市場における任意加入保険販売 No.1 の会社として、当社の約97%の保険商品を給与天引きで販売していることを誇りに思っています*。

* 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。2016年の保険会社の実績」コネチカット州エイボン、2017年4月

アフラック米国社: 私たちはアフラックです!

2017年、職域市場では、次世代の生活者の増加など、年齢構成の変化が続きました。職域市場ではベビー・ブーマーの数が減り、ミレニアル世代（2000年代に成人あるいは社会人になった世代）やZ世代（およそ1995年～2000年生まれの世代）が台頭しつつあります。

当社では引き続き、販売網の拡大と改善、革新的な商品の創造、そして顧客満足の上昇のための戦略を実行していますが、米国社の総合的なゴールは、すべての生活者が保険を購入したいと思う時、その場所-伝統的な職域やその他の場所-に当社がいるということです。

この視点から、当社は、米国の職域でNo.1の販売会社であること、という長年のゴールを拡大し、保障に関するソリューションを提供して米国の職域をサポートするNo.1の販売会社とすること、という戦略に焦点を移しています。

2017年、米国社の新契約年換算保険料は、2016年に比べて4.7%増の16億ドルとなりました。

2017年 米国社の財務業績

- **直接保険料収入***は2.0%増の56億ドルとなりました。
- **収益合計**は2.0%増の63億ドルとなりました。
- **税引前事業利益**は3.1%増の12億ドルとなりました。

*直接保険料収入は、再保険取引を行う前の計数です。

ミッチェル・アンドリュースさんは、Plexusグループのパートナーです。彼が保険業界で20年にもわたって培ってきたリーダーシップと専門知識は、アフラックとPlexus社のパートナーシップに活かされています。20年以上の間、Plexus社は、顧客とともに生活者視点の医療プランの作成・実行に携わっており、ほとんどの高額医療保険がカバーしていない経済的なギャップを埋めるために、アフラックとのパートナーシップを活用しています。アフラックは、このようなギャップの解消を図るために、収入や資産の減少に対する追加的な保障を提供し、ご加入いただいている企業の従業員の皆様が迅速に給付を受け、様々な請求へのお支払いができるよう、お役立ていただいています。アフラックの専属募集人は、Plexus社と提携し、全米の何万人もの勤労者の方々の一ひとりと面談して、保険の世界の複雑な仕組みを解きほぐし、シンプルな提案をすることで、ご本人とご家族の皆様に良い選択をいただけるよう、努力を続けています。「当社のお客様は、アフラックから丁寧な対応と迅速な給付をしてもらえると安心感を持っています。このことが、当社とアフラックとの長年にわたるリレーションを作ったのです。」-Plexusグループ ミッチェル・アンドリュースさん



米国社の商品

- | | | |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• がん保険• 事故・重度障害保障保険• 短期所得保障保険 | <ul style="list-style-type: none">• 重大疾病保険• 入院保障保険• 歯科医療保険 | <ul style="list-style-type: none">• 眼科医療保険• 普通生命保険（定期、終身、ユニバーサル） |
|---|--|---|

革新的な商品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、現金で給付を行います。また現在、業界で先駆的なOne Day PaySMの取り組みにより、これまで以上に迅速なお支払いを実現しています。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や資産の減少にご契約者が対応できるよう、お役立ていただいています。当社の個人及び団体向けの幅広い任意加入保険商品群は、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、その従業員の方々が、手頃な価格で包括的な任意加入保障の選択肢を得る機会を提供しています。2017年、アフラックは、団体保険商品の拡充のために、引き続き再保険会社と手を組み、新たな定期保険と終身保険を発売して団体生命保険のポートフォリオを拡充しました。2016年に発売したアフラックのユニバーサル生命保険とともに、こうしたカスタマイズが可能で革新的な生命保険のオプションが加わったことで、当社の商品解決力はこれまでにないほど強化されました。また、アフラックは新たな団体傷害保険を発売し、2015年に開始した、当社の中核的な商品である団体保険のラインアップの再構築を完了しました。最後に、アフラックはBenExtendという商品を通じて、保障の強化を行いました。進化するライフ・ステージ保障シリーズの最初の商品として、BenExtendは、事故、入院、そして重大疾病についての保障を一つのシンプルな設計プランにまとめた団体保険商品となっています。この商品は、従業員の方々が医療費の自己負担分をやりくりできるよう支援しながら、より独創的な医療費管理のソリューションを求めている事業主の皆さんに対して、革新的な選択肢を提供しています。2017年1月に発売された新たな入院保障保険は、生活者の方々に個々の保険ニーズに合致した保障のオプションをお選びいただけるよう、より多くの選択肢と自由度を提供するものです。当社はまた、詐欺と盗難被害の実損填補、遠隔医療、災害死亡や四肢切断、健康増進、経済面と法律面の健全性や個人のウェルネス・プログラムなど、一連の付加価値サービスの提供にも力を入れています。



1960年、マルタ・サストレさんは、両親や兄弟姉妹とともにキューバを逃れて、米国にやって来ました。時は流れて1977年12月、起業家でビジネスマンだったマルタさんのお父さんのルイス・サストレさんは、アフラックの独立募集人になりました。1978年3月、彼はマルタさんをアフラックに紹介しました。それは、ルイスさんの家族が大切に信じていることを、アフラックと分かち合えようと考えたからです。女性の保険募集人がほとんどいなかった当時、アフラックはマルタさんに「ガラスの天井」を突き破る機会を与えました。そして彼女は、先陣を切って南フロリダ地区の最優秀記録を打ち立てたのです。現在、彼女はアフラックの地域セールス・コーディネーターを務めています。

マルタさんの多くの子どもたちや、今では孫たちも、この「アフラック・ネーション」に参加し、家族4代にわたる独立募集人となっています。さらに、多くの家族と友人がアフラックの下に集まり、大きな成功を手にかけています。40年にわたってアフラックの販売に携わってきたことについて、マルタさんはこう語っています。「私は、この会社の一員として仕事をするという幸運に恵まれ、そしてアメリカン・ドリームそのものの人生を送るチャンスを手に入れることができたのです。」

米国社 - 主要販売実績

	保有契約件数*	保有契約年換算保険料**	新契約年換算保険料**
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
2008	11,437	4,789	1,551

* 単位：千件

** 単位：百万ドル

販売網の拡充

労働人口の構造がシフトし変化を続ける中で、当社は、アフラックの商品へのニーズが今後も増加し続けていくものと確信しています。この変化の絶えない市場において、当社はこの流れに沿って、強力なブランドを活用し、商品の成長を支えるための新たなチャンスを積極的に開拓しています。販売網とお客様との接点を拡大するにあたっては、個人の募集人からなる伝統的な販売部隊を通じた販売増を目指し、当社は様々な手段を講じて道を拓いています。さらに、従業員が100名を超える企業へのアクセスを強化するため、当社は、地区、地域、また全国レベルでブローカーの販売チームとの関係を構築し育成していきます。当社は、多面的かつスリム化されたアプローチを維持することで、生活者の方々が、いつでも、どこでも、どのような方法でも、アフラックの商品を購入いただけるよう努力を重ねています。当社は、販売を強化し任意加入保険に対するお客様の個別のニーズに応じられるよう、約8,800名の週次平均有績募集人の力を得て、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協調したチームを通じて、販売網が拡充し販売機会が増加していくものと当社は考えています。さらに、生活者の方々との接点がより多くなることで、アフラックは、ご契約者と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・ブランドを活用したお客様満足の向上



アフラック・ダックの人気によって、アメリカ人の10人のうち9人がアフラック・ブランドを認知しています。過去20年の間、アフラックは、90を超えるコマーシャルを放映し、コミカルなシーンに次々と、この少々やんちゃで羽の生えた友人を登場させてきました。この愛されるアフラック・ダックがデビューを飾って以来、彼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人であり続けています。今日では、彼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」も務めており、この最も意義深い理念と活動にスポットライトを当てています。アフラック・ダックは、2017年も非常に多忙な日々を送りました。2-3の例を挙げますと、**グラミー賞の授賞式**や**メイシーズの感謝祭パレード**、そして**スーパーボウル**などで、きわだった姿を見せました。アフラック・ダックは、小児がんと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表現すること、そして、ご契約者が最も必要とされるときに、現金をお届けするという当社の変わらぬコミットメントをお示しするために、一生懸命働いています。





マイ・スペシャル・アフラック・ダック

小児がんと闘う子どもたちのために、22年にわたり総額1億2,000万ドルの慈善資金を拠出してきた当社の活動の一環として、アフラックは今年の初め、「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、がんの治療の中で、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。インターネットを使ったアプリケーションを通じて、このロボットに治療を受けさせたり、食事を与えたり、入浴させたりといった、子どもたちの日常をこのロボットにそのまま体験させることができます。この双方向の支援ツールに加えて、アフラックは小児がんに関する研究や治療への資金支援を行っています。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・プリントを通じて、がん向き合う子どもたちに対して、当社のチームは、支援、希望、時間そして資金の提供に努めています。



Affac SmartClaim®
One Day Pay™

これまで以上に迅速に給付金をお支払いをするという当社の強い決意をお示すべく、2017年には、当社は210万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 PaySM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80%近くにOne Day PaySMをご利用いただけるものと推測しており、2017年も、One Day PaySM をご利用いただけるご請求について、この約束を果たしました。



テクノロジーは改善と効率化の機会を創ります

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2017年も高い収益性を実現することができました。当社は、成長著しい米国社の販売基盤への広範囲な投資を継続しました。この販売基盤への投資によって、継続率およびお客様満足度の向上という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) の採用を増加させ、現在、全米で162,000社以上の企業で利用されています。



写真は左から右に、ナビエ・ウイリアムズさん（9歳）、アフラックがん・血液病センターの理事とダニエル・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・グラハム先生、ジェシ・サンブレイ君（10歳）、ケイラ・パーカーさん（8歳）です。

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。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、彼らからの惜しみない寄付金により、研究活動に必要な資金が絶え間なく供給されています。2017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、1億2,000万ドルを超えました。この寛大な気持ち、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、そして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」の一つへの選出につながっています。

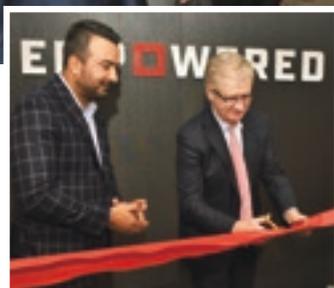
ネブラスカ州オマハ市にあるアフラックのコール・センターは、2017年10月に開設15周年を迎えました。管理アシスタントのスー・リーソンさんは、アフラックのオマハ・コールセンターが開設した日からそこで働いています。開設初日から働いているスーさんは、職場の仲間が20人から100人に増えるのを見てきました。スーさんは、オマハ・コールセンターの業務に、期待をはるかに超える貢献をし、ご契約者が最も必要とする時そこにいるというアフラックの約束を果たすことを通じて、アフラック・ウェイを実践しています。スーさんはまた、7年前に経験した自身のがんと闘いを通じて、身をもってアフラックの保険の価値を知っています。スーさんはこう言っています。「もしアフラックで働いていなかったら、私の闘病の旅は、私と家族の双方にとって、もっと厳しいものになっていたでしょう。どんな時でもアフラック・ファミリーがそばにいて、私を助けてくれたことは、これからも私の心の中に刻み続けられることでしょう。」



未来を展望して

アフラックを職域における任意加入保険No.1の会社とした、当社の確固たる強みは、アフラックが従来の職域市場という枠を超えて市場を拡大し、すべての働く人々にとっての任意加入保険No.1の会社になることに貢献するものと確信しています。米国が直面している厳しい医療市場において、事業主並びに生活者の皆様は、現実的で手のとどく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手ごろな価格の価値ある保障プランのような商品へのニーズは、さらに強まっていくことでしょう。過去60年以上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、すなわち、ご契約者が最も必要とするときに当社がおそばにいて約束を果たす、というコミットメントは、微動だにしていません。





シャーロットのデジタル・イノベーション・センターの拡張とブランド変更で誕生した、エンパワード社設立のテープ・カットに、エンパワード社の社員、ゲスト、アフラックの役員及び幹部が参集しています。

写真は左から右に、アフラック・コーポレート・ベンチャーズ社長のナディーム・カーン、アフラック・インコーポレーテッドのエグゼクティブ・バイス・プレジデント兼最高財務責任者のフレッド・クロフォードです。

アフラック・コーポレート・ベンチャーズ

業務の効率化と最新のテクノロジーの利用を推進する当社の継続的な取り組みの一環として、アフラックは、アフラックの中核的な事業と関連性の高い使命をもったスタートアップ企業を対象に、投資機会を追求しています。アフラックが日米両国における戦略的及び革新的な取り組みを強化できるよう設立された、アフラック・コーポレート・ベンチャーズは、テクノロジー・アクセラレーターと提携して、スタートアップ企業をすばやく特定し投資するために欠かせない、迅速な意思決定を行います。保険事業全体にわたるバリュー・チェーンの中で、投資先の企業が、顧客満足度を向上させるデジタル・ソリューションを含むイノベーションを加速させるよう、アフラック・コーポレート・ベンチャーズは投資を行います。

その一例が、エンパワード社です。2015年、アフラックはノースカロライナ州シャーロット市のエンパワード・ベネフィット社を買収し、2017年、シャーロット市にある同社の本社機構を拡張・刷新しました。デジタル環境が進展する中で、同社が顧客に提供する幅広いサービスを鮮明にすべく、ブランド名をエンパワード・ベネフィットから、エンパワードに変更しました。保障への加入手続きとその管理が一層複雑化する中で、エンパワードは、スリム化されたクラウドベースの保障管理ソリューションや、アフラックのEverwellプラットフォームなどの最先端の加入ソフトウェアを提供しています。2015年にアフラックが買収してから、エンパワードの事業規模は3倍以上に拡

大しました。

さらに、日本社は継続的に新事業の機会を模索しています。社会や個人のニーズが刻々と変化する中で、当社は、アフラックの市場での先駆的な地位と豊富な経験を活用し、アフラックの持つ中核的な能力や価値と整合した新たな第三分野領域を特定し、新規ビジネスを発掘して行く予定です。たとえば、2017年、アフラックはベンチャー企業に投資しましたが、その中には、オンライン及び遠隔医療アドバイスサービスを提供しているメディカル・ノート社や、健康診断のオンライン予約を提供しているMRSO社などがあります。



アフラック・グローバル・インベストメンツのマネジメント・チーム：前列左から、テレサ・マクテイグ、エリック・カーシュ、チップ・スティーブンス

後列左から ジョン・シャルーブ、バーバラ・フリードマン、ジョン・リンネハン

左下の写真右から二番目にブラッド・ディスリン

アフラック・グローバル・インベストメンツ

グローバル・インベストメンツのチームは、ニューヨークと東京に、100名を超える投資及びサポートの専門家を置き、一般勘定の多様性と安全性を確保するために、世界中の投資機会に目を凝らしています。総額1,200億ドルにおよぶポートフォリオに関するアフラックの投資戦略は、当社の保険債務の内容と、約束どおりにご契約者を保護する観点から、注意深く設計されています。

当社のポートフォリオは、資産クラス、セクター及び地域の視点から高度に分散しており、厳格なリスク・リミットの適用により、全般的に高い資産の質を保てるよう確実に管理されるとともに、優位性のある投資利回りをあげるよう運営されています。アフラックのリスク管理規範は、金利リスク、信用リスク及び為替リスクを含む、投資市場におけるボラティリティを管理しつつ、当社のポートフォリオが、市場の

循環の中で良好な運用実績を確保するように策定されています。

2018年1月1日付で、ニューヨークと東京のアフラック・グローバル・インベストメンツが資産運用子会社となりました。これは、国際水準の投資チームを持ち、優れた投資実績を今後も引き続き追求することへの当社のコミットメントを強く示しています。

2017年、アフラック・グローバル・インベストメンツは設立5周年を迎えました。



アフラック・グローバル・インベストメンツのニューヨーク及び東京の新事務所のテープカットに、経営陣が出席しました。



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)	2017年	2016年	2015年	2014年
収益:				
保険料収入(主として補完保険)	\$ 18,531	\$ 19,225	\$ 17,570	\$ 19,072
投資収益(純額)	3,220	3,278	3,135	3,319
資産運用実現(損)益 ²	(151)	(14)	106	282
その他の収益	67	70	61	55
収益合計	21,667	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)	12,181	12,919	11,746	12,937
その他の事業費	5,468	5,573	5,264	5,300
保険金給付金及び事業費合計	17,649	18,492	17,010	18,237
税引前当期純利益	4,018	4,067	3,862	4,491
法人税等	(586)	1,408	1,329	1,540
当期純利益	\$ 4,604	\$ 2,659	\$ 2,533	\$ 2,951

1株当たり金額及び株式数

当期純利益(基本)	\$ 11.63	\$ 6.46	\$ 5.88	\$ 6.54
当期純利益(希薄化後)	11.54	6.42	5.85	6.50
事業利益への調整項目: ³				
資産運用実現(益)損:				
有価証券取引及び減損	\$ 0.02	\$ (0.13)	\$ (0.33)	\$ (0.44)
一部のデリバティブ及び外国為替に係る(益)損 ^{4,5} :	(0.02)	(0.08)	0.12	(0.16)
その他及び非経常的(益)損 ^{1,4}	0.17	0.33	0.53	-
事業利益への調整項目に係る法人税(軽減額)費用	(0.06)	(0.04)	(0.11)	0.21
税制改革による調整	(4.85)	-	-	-
現金配当支払額	\$ 1.74	\$ 1.66	\$ 1.58	\$ 1.50
株主持分	63.00	50.47	41.73	41.47
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)	396,021	411,471	430,654	451,204
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)	398,930	413,921	433,172	454,000

期末現在

資産:				
運用資産及び現金・預金	\$ 123,659	\$ 116,361	\$ 105,897	\$ 107,341
その他 ⁵	13,558	13,458	12,359	12,386
資産合計	\$ 137,217	\$ 129,819	\$ 118,256	\$ 119,727
負債及び株主持分:				
保険契約準備金	\$ 99,147	\$ 93,726	\$ 87,631	\$ 83,933
法人税等負債	4,745	5,387	4,340	5,293
社債等 ⁶	5,289	5,360	4,971	5,242
その他の負債	3,438	4,864	3,606	6,912
株主持分	24,598	20,482	17,708	18,347
負債及び株主持分合計	\$ 137,217	\$ 129,819	\$ 118,256	\$ 119,727

補足データ

株価:				
高値	\$ 89.81	\$ 74.50	\$ 66.53	\$ 66.69
安値	66.50	54.57	51.41	54.99
終値	88.23	69.60	59.90	61.09
年末現在 円/ドル為替レート(円)	¥ 113.00	¥ 116.49	¥ 120.61	¥ 120.55
加重平均 円/ドル為替レート(円)	112.16	108.70	120.99	105.46

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逆方向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 2012年以前の金額は、外国為替に係る(損)が、その他の(益)からデリバティブ及び外国為替に係る(損)へと組み替えられている。

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。

2013年	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年
\$ 20,135	\$ 22,148	\$ 20,362	\$ 18,073	\$ 16,621	\$ 14,947	\$ 12,973
3,293	3,473	3,280	3,007	2,765	2,578	2,333
426	(349)	(1,552)	(422)	(1,212)	(1,007)	28
85	92	81	74	80	36	59
23,939	25,364	22,171	20,732	18,254	16,554	15,393
13,813	15,330	13,749	12,106	11,308	10,499	9,285
5,310	5,732	5,472	5,065	4,711	4,141	3,609
19,123	21,062	19,221	17,171	16,019	14,640	12,894
4,816	4,302	2,950	3,561	2,235	1,914	2,499
1,658	1,436	1,013	1,233	738	660	865
\$ 3,158	\$ 2,866	\$ 1,937	\$ 2,328	\$ 1,497	\$ 1,254	\$ 1,634
\$ 6.80	\$ 6.14	\$ 4.15	\$ 4.96	\$ 3.21	\$ 2.65	\$ 3.35
6.76	6.11	4.12	4.92	3.19	2.62	3.31
\$ (0.13)	\$ 1.07	\$ 1.81	\$ 0.58	\$ 1.67	\$ 1.37	\$ (0.04)
(0.81)	(0.34)	0.34	-	-	-	-
-	0.01	-	-	(0.01)	-	-
0.33	(0.26)	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
\$ 1.42	\$ 1.34	\$ 1.23	\$ 1.14	\$ 1.12	\$.96	\$.80
31.82	34.16	27.76	22.44	17.96	14.23	18.08
464,502	466,868	466,519	469,038	466,552	473,405	487,869
467,408	469,287	469,370	473,085	469,063	478,815	493,971
\$ 108,459	\$ 118,219	\$ 103,462	\$ 88,230	\$ 73,192	\$ 68,550	\$ 57,056
12,809	12,838	12,757	12,013	10,914	10,781	8,749
\$ 121,268	\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805
\$ 89,402	\$ 97,720	\$ 94,239	\$ 82,310	\$ 69,245	\$ 66,219	\$ 50,676
3,718	3,858	2,308	1,689	1,653	1,201	2,531
4,858	4,315	3,267	3,038	2,599	1,721	1,465
8,670	9,186	3,459	2,666	2,192	3,551	2,338
14,620	15,978	12,946	10,540	8,417	6,639	8,795
\$ 121,268	\$ 131,057	\$ 116,219	\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805
\$ 67.62	\$ 54.93	\$ 59.54	\$ 58.31	\$ 47.75	\$ 68.81	\$ 63.91
48.17	38.14	31.25	39.91	10.83	29.68	45.18
66.80	53.12	43.26	56.43	46.25	45.84	62.63
¥ 105.39	¥ 86.58	¥ 77.74	¥ 81.49	¥ 92.10	¥ 91.03	¥ 114.15
97.54	79.81	79.75	87.73	93.49	103.46	117.93

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)

	2017年	2016年	2015年
収益:			
保険料収入(主として補完保険)	\$ 18,531	\$ 19,225	\$ 17,570
投資収益(純額)	3,220	3,278	3,135
資産運用実現(損)益:			
一時的でない減損による実現損失	(37)	(85)	(154)
売却及び償還	28	141	302
デリバティブ及びその他の(損)益	(142)	(70)	(42)
資産運用実現(損)益合計	(151)	(14)	106
その他の(損)益	67	70	61
収益合計	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)	12,181	12,919	11,746
新契約費及び事業費:			
繰延新契約費償却	1,132	1,141	1,066
保険販売手数料	1,316	1,368	1,303
保険及びその他の費用 ¹	2,780	2,796	2,606
支払利息	240	268	289
新契約費及び事業費合計	5,468	5,573	5,264
保険金給付金及び事業費合計	17,649	18,492	17,010
税引前当期純利益	4,018	4,067	3,862
法人税等:			
当期分	631	884	1,288
繰延分	(1,217)	524	41
法人税等合計	(586)	1,408	1,329
当期純利益	\$ 4,604	\$ 2,659	\$ 2,533
1株当たり当期純利益(単位:ドル):			
基本	\$ 11.63	\$ 6.46	\$ 5.88
希薄化後	11.54	6.42	5.85
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	396,021	411,471	430,654
希薄化後	398,930	413,921	433,172

¹ 2017年は13百万ドル、2016年は137百万ドル、2015年は230百万ドルの社債の早期償還に伴う費用を含む。
2017年版有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。

Aflac Incorporated 及び子会社

12月31日現在

(単位:百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)

	2017年	2016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:2017年は\$69,370、2016年は\$62,195)	\$ 77,230	\$ 68,778
期限付証券-連結変動持分事業体(償却原価:2017年は\$4,300、2016年は\$4,168)	5,294	4,982
永久証券(償却原価:2017年は\$1,224、2016年は\$1,269)	1,574	1,425
永久証券-連結変動持分事業体(償却原価:2017年は\$238、2016年は\$237)	215	208
持分証券(取得原価:2017年は\$240、2016年は\$231)	270	265
持分証券-連結変動持分事業体(取得原価:2017年は\$606、2016年は\$972)	753	1,044
満期保有有価証券(償却原価):		
期限付証券(公正価値:2017年は\$38,072、2016年は\$40,021)	31,430	33,350
その他運用資産 ¹	3,402	1,450
現金・預金及び現金等価物	3,491	4,859
運用資産及び現金・預金合計	123,659	116,361
未収金	827	669
未収投資収益	769	754
繰延新契約費	9,505	8,993
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	434	433
その他の資産 ²	2,023	2,609
資産合計	\$ 137,217	\$ 129,819
負債及び株主持分:		
負債:		
保険契約準備金:		
責任準備金	\$ 81,857	\$ 76,106
支払備金	4,392	4,045
未経過保険料	5,959	6,916
その他保険契約準備金	6,939	6,659
保険契約準備金合計	99,147	93,726
法人税等	4,745	5,387
貸付有価証券の現金担保返却義務	606	526
社債等	5,289	5,360
その他の負債 ³	2,832	4,338
負債合計	112,619	109,337
契約債務及び偶発債務(注記15を参照)		
株主持分:		
普通株式、額面0.10ドル; 授權株式数:2017年及び2016年ともに 1,900,000千株; 発行済株式数:2017年は672,881千株、2016年は671,249千株	67	67
株式払込剰余金	2,120	1,976
利益剰余金	29,895	25,981
その他の包括(損)益累計額:		
外貨換算未実現(損)益	(1,750)	(1,983)
保有有価証券未実現(損)益	5,964	4,805
デリバティブに係る未実現(損)益	(23)	(24)
年金債務当期調整額	(163)	(168)
自己株式(平均取得原価)	(11,512)	(10,172)
株主持分合計	24,598	20,482
負債及び株主持分合計	\$ 137,217	\$ 129,819

¹ 2017年は\$2,341百万ドル、2016年は819百万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。

² 2017年は151百万ドル、2016年は127百万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 2017年は128百万ドル、2016年は146百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

2017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)	2017年	2016年	2015年
収益：			
日本社：			
保険料収入(純額)：			
がん保険	\$ 5,612	\$ 5,639	\$ 4,933
医療保険	3,379	3,429	3,092
生命保険	3,761	4,469	4,021
投資収益 ¹ (純額。ヘッジ費用の償却額を控除後)	2,235	2,368	2,364
その他の収益	41	40	31
日本社収益合計	15,028	15,945	14,441
米国社：			
保険料収入(純額)			
事故・重度障害保障保険	2,537	2,469	2,391
がん保険	1,308	1,299	1,293
その他医療保険	1,445	1,415	1,395
生命保険	273	271	268
投資収益(純額)	721	703	678
その他の収益	5	10	8
米国社収益合計	6,289	6,167	6,033
その他事業セグメント	140	275	225
全事業セグメント合計	21,457	22,387	20,699
全社(日本社と米国社を除く)収益及び内部取引の消去	210	85	79
事業収益合計	21,667	22,472	20,778
資産運用実現(損)益^{1,2,3}	-	87	94
収益合計	\$ 21,667	\$ 22,559	\$ 20,872

(単位：百万ドル)	2017年	2016年	2015年
税引前利益：			
日本社¹	\$ 3,054	\$ 3,148	\$ 3,103
米国社	1,245	1,208	1,101
その他事業セグメント	11	18	14
全事業セグメント税引前事業利益合計	4,310	4,374	4,218
支払利息(非保険事業部門)	(122)	(128)	(146)
全社(日本社と米国社を除く)経費及び内部取引の消去	(101)	(129)	(71)
税引前事業利益	4,087	4,117	4,001
資産運用実現(損)益^{1,2,3}	-	87	94
その他の非事業(損)益^{3,4}	(69)	(137)	(233)
税引前利益合計	\$ 4,018	\$ 4,067	\$ 3,862
税引前事業利益に対応する法人税等	\$ 1,370	\$ 1,426	\$ 1,377
税引後事業利益に対する為替変動の影響	(41)	141	(198)

¹日本社の米ドル建て投資に係るヘッジ費用償却額は、2017年は228百万ドル、2016年は186百万ドル、2015年は72百万ドルであった。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、当期の報告に合わせるために、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2017年の77百万ドル、2016年及び2015年の85百万ドルは除外されている。

³過年度の外貨換算差(損)益は、当期の報告に合わせるためにその他の非事業(損)益から資産運用実現(損)益に組み替えられている。これらの組替は、税引前利益合計に何らの影響も与えなかった。

⁴早期償還に伴う費用 2017年は13百万ドル、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)	2017年	2016年	2015年
資産：			
日本社	\$114,402	\$107,858	\$ 97,646
米国社	19,893	19,453	18,537
その他事業セグメント	547	270	188
全事業セグメント資産合計	134,842	127,581	116,371
全社(日本社と米国社を除く)資産及び内部取引の消去	2,375	2,238	1,885
資産合計	\$137,217	\$129,819	\$118,256

2016年1月1日に適用した、社債発行費用に関連する会計ガイダンスにより、過年度の調整が行われている。*

Aflac Incorporated 及び主要子会社*

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)

* 2018年4月3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)	2017年	2016年	2015年
期限付証券：	\$ (76)	\$ 31	\$ 115
売却可能有価証券：			
売却利益合計	36	77	224
売却損失合計	(82)	(134)	(8)
償還による純(損)益	(23)	112	51
一時的でない減損による損失	(7)	(24)	(152)
永久証券：	\$ 4	\$ 62	\$ 35
売却可能有価証券：			
償還による純(損)益	4	64	35
一時的でない減損による損失	-	(2)	-
持分証券：	\$ 71	\$ (35)	\$ (1)
売却利益合計	104	-	-
売却損失合計	(11)	-	-
償還による純(損)益	-	22	-
一時的でない減損による損失	(22)	(57)	(1)
貸倒引当金	(8)	(2)	(1)
デリバティブ及びその他の資産：	\$ (142)	\$ (70)	\$ (42)
デリバティブ(損)益	(109)	(255)	(10)
為替差 (損) 益	(33)	185	(32)
合計：	\$ (151)	\$ (14)	\$ 106
売却利益合計	140	77	224
売却損失合計	(93)	(134)	(8)
償還による純(損)益	(19)	198	86
一時的でない減損による損失	(29)	(83)	(153)
貸倒引当金	(8)	(2)	(1)
デリバティブ(損)益及びその他	(142)	(70)	(42)

過年度の為替差 (損) 益は、当期の報告に合わせるために組み替えられている。

資産運用未実現 (損) 益¹

(単位：百万ドル)	2017年	2016年	2015年
売却可能有価証券：			
未実現利益合計	\$ 9,985	\$ 8,608	\$ 6,605
未実現損失合計	(804)	(1,084)	(1,792)
未実現(損)益(純額)	\$ 9,181	\$ 7,524	\$ 4,813
満期保有有価証券			
未実現利益合計	\$ 6,651	\$ 6,735	\$ 4,278
未実現損失合計	(9)	(64)	(217)
未実現(損)益(純額)	\$ 6,642	\$ 6,671	\$ 4,061
合計			
未実現利益合計	\$ 16,636	\$ 15,343	\$ 10,883
未実現損失合計	(813)	(1,148)	(2,009)
未実現(損)益(純額)	\$ 15,823	\$ 14,195	\$ 8,874

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

	2017年		2016年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	1.0%	.9%	2.0%	1.9%
AA	3.9	4.0	5.0	5.0
A	65.8	66.9	63.1	65.2
BBB	24.0	23.3	24.6	23.2
BB以下	5.3	4.9	5.3	4.7
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)	2017年		2016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	\$ 51,983	48.8%	\$ 46,977	46.3%
米国及びカナダ ¹	31,052	29.1	30,583	30.1
英国	2,603	2.4	2,396	2.5
ドイツ	2,323	2.2	2,558	2.6
フランス	1,983	1.9	1,741	1.7
欧州周辺諸国	2,312	2.2	2,597	2.6
ポルトガル	211	.2	206	.2
イタリア	1,261	1.2	1,567	1.6
アイルランド	32	-	118	.1
スペイン	808	.8	706	.7
北欧	1,611	1.5	1,728	1.7
スウェーデン	725	.7	704	.7
ノルウェー	451	.4	520	.5
デンマーク	177	.2	258	.3
フィンランド	258	.2	246	.2
その他の欧州	2,489	2.3	2,295	2.3
オランダ	1,183	1.1	1,184	1.2
スイス	307	.3	247	.3
チェコ	442	.4	429	.4
オーストリア	123	.1	119	.1
ベルギー	168	.1	144	.1
ポーランド	177	.2	172	.2
ルクセンブルグ	89	.1	-	-
日本を除くアジア	3,408	3.2	3,425	3.4
アフリカ及び中東	2,460	2.3	2,559	2.5
中南米	2,318	2.2	2,205	2.2
オーストラリア	1,572	1.5	1,705	1.7
その他	448	.4	450	.4
債券及び永久証券の合計	\$106,562	100.0%	\$ 101,219	100.0%

¹ 2017年及び2016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 (2017年12月31日現在100%、2016年12月31日現在100%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。

2017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

(単位：百万ドル)

順位 事業債/ソブリン債への連結エクスポージャー

	簿価(連結)	全体に占める割合	格付け
1 日本国 ¹	\$ 48,399	45.42%	A
2 南アフリカ共和国	442	.41	BB
3 バンク・オブ・アメリカ・エヌ・エイ	398	.37	
バンク・オブ・アメリカ	221	.21	A
バンク・オブ・アメリカ	177	.16	BBB
4 三菱東京UFJ銀行	398	.37	A
5 インベストコープ	377	.35	BB
6 バノプラス	327	.31	BBB
7 オマーン国	310	.29	BBB
8 ノルデア銀行	298	.28	BBB
9 アクサ	289	.27	BBB
10 ドイツテレコム	287	.27	BBB
11 CFE	283	.27	BBB
12 バークレイズ銀行	280	.27	
バークレイズ銀行	157	.15	BB
バークレイズ銀行	123	.12	BBB
13 ペトロレオス・メキシカノス (ペメックス)	278	.26	
ペメックス・Proj・FDG・マスター・TR	265	.25	BBB
ペメックス・ファイナンス	13	.01	A
14 インベスターAB	265	.25	AA
15 チェコ共和国	265	.25	A
小計	\$ 52,896	49.64%	
債券及び永久証券合計	\$ 106,562	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

	2017年				2016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	\$ 27,980	\$ 3,363	\$ 271	\$ 31,072	\$ 22,857	\$ 3,359	\$ 160	\$ 26,056	\$ 5,123	\$ 4	\$ 111	\$ 5,016
地方債	314	28	12	330	246	29	8	267	68	(1)	4	63
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	242	29	-	271	1,096	33	8	1,121	(854)	(4)	(8)	(850)
公益事業債	1,635	352	6	1,981	1,533	318	3	1,848	102	34	3	133
外国政府及び国際機関	1,380	190	1	1,569	862	186	5	1,043	518	4	(4)	526
銀行及び金融機関	3,521	524	26	4,019	2,673	403	74	3,002	848	121	(48)	1,017
その他の企業	3,890	771	7	4,654	3,192	623	3	3,812	698	148	4	842
円建て期限付証券合計	38,962	5,257	323	43,896	32,459	4,951	261	37,149	6,503	306	62	6,747
米ドル建て:												
米国国債及び政府機関債	146	13	1	158	148	10	-	158	(2)	3	1	-
地方債	872	168	-	1,040	894	142	8	1,028	(22)	26	(8)	12
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	161	12	-	173	196	20	-	216	(35)	(8)	-	(43)
公益事業債	5,116	884	27	5,973	5,205	690	60	5,835	(89)	194	(33)	138
外国政府及び国際機関	267	73	-	340	335	91	-	426	(68)	(18)	-	(86)
銀行及び金融機関	2,762	604	8	3,358	2,570	507	16	3,061	192	97	(8)	297
その他の企業	25,384	2,620	418	27,586	24,556	2,021	690	25,887	828	599	(272)	1,699
米ドル建て期限付証券合計	34,708	4,374	454	38,628	33,904	3,481	774	36,611	804	893	(320)	2,017
期限付証券合計	73,670	9,631	777	82,524	66,363	8,432	1,035	73,760	7,307	1,199	(258)	8,764
永久証券:												
円建て:												
銀行及び金融機関	1,221	287	27	1,481	1,266	128	49	1,345	(45)	159	(22)	136
その他の企業	195	38	-	233	189	24	-	213	6	14	-	20
米ドル建て:												
銀行及び金融機関	46	29	-	75	51	24	-	75	(5)	5	-	-
永久証券合計	1,462	354	27	1,789	1,506	176	49	1,633	(44)	178	(22)	156
持分証券:												
円建て:												
	561	135	1	695	624	83	2	705	(63)	52	(1)	(10)
米ドル建て:												
	285	45	2	328	579	31	6	604	(294)	14	(4)	(276)
持分証券合計	846	180	3	1,023	1,203	114	8	1,309	(357)	66	(5)	(286)
売却可能有価証券合計	\$ 75,978	\$ 10,165	\$ 807	\$ 85,336	\$ 69,072	\$ 8,722	\$ 1,092	\$ 76,702	\$ 6,906	\$ 1,443	\$ (285)	\$ 8,634
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	\$ 21,331	\$ 5,160	\$ -	\$ 26,491	\$ 20,702	\$ 5,338	\$ -	\$ 26,040	\$ 629	\$ (178)	\$ -	\$ 451
地方債	357	105	-	462	350	107	-	457	7	(2)	-	5
モーゲージ・バック証券及び アセット・バック証券	26	1	-	27	30	2	-	32	(4)	(1)	-	(5)
公益事業債	3,300	398	-	3,698	3,201	358	23	3,536	99	40	(23)	162
外国政府及び国際機関	1,523	312	-	1,835	2,602	283	8	2,877	(1,079)	29	(8)	(1,042)
銀行及び金融機関	2,206	190	9	2,387	3,731	195	26	3,900	(1,525)	(5)	(17)	(1,513)
その他の企業	2,687	485	-	3,172	2,734	452	7	3,179	(47)	33	(7)	(7)
円建て期限付証券合計	31,430	6,651	9	38,072	33,350	6,735	64	40,021	(1,920)	(84)	(55)	(1,949)
満期保有有価証券合計	\$ 31,430	\$ 6,651	\$ 9	\$ 38,072	\$ 33,350	\$ 6,735	\$ 64	\$ 40,021	\$(1,920)	\$(84)	\$(55)	\$(1,949)
投資有価証券合計	\$107,408	\$16,816	\$ 816	\$123,408	\$102,422	\$15,457	\$1,156	\$116,723	\$4,986	\$1,359	\$(340)	\$6,685

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、2017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	\$ 234	\$ 243	\$ 86	\$ 89	\$ 320	\$ 332
1年超～5年以下	7,155	7,391	508	542	7,663	7,933
5年超～10年以下	7,812	8,385	2,726	2,946	10,538	11,331
10年超	45,028	51,269	8,482	9,927	53,510	61,196
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	283	322	40	41	323	363
売却可能期限付証券合計	\$ 60,512	\$ 67,610	\$ 11,842	\$ 13,545	\$ 72,354	\$ 81,155
満期保有期限付証券：						
1年以内	\$ 885	\$ 903	\$ -	\$ -	\$ 885	\$ 903
1年超～5年以下	434	455	-	-	434	455
5年超～10年以下	1,634	1,802	-	-	1,634	1,802
10年超	28,451	34,885	-	-	28,451	34,885
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	26	27	-	-	26	27
満期保有期限付証券合計	\$ 31,430	\$ 38,072	\$ -	\$ -	\$ 31,430	\$ 38,072
売却可能永久証券(経済的な満期)：						
1年超～5年以下	\$ 194	\$ 233	\$ -	\$ -	\$ 194	\$ 233
10年超	1,229	1,495	39	61	1,268	1,556
売却可能永久証券合計	\$ 1,423	\$ 1,728	\$ 39	\$ 61	\$ 1,462	\$ 1,789
合計：						
1年以内	\$ 1,119	\$ 1,146	\$ 86	\$ 89	\$ 1,205	\$ 1,235
1年超～5年以下	7,783	8,079	508	542	8,291	8,621
5年超～10年以下	9,446	10,187	2,726	2,946	12,172	13,133
10年超	74,708	87,649	8,521	9,988	83,229	97,637
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	309	349	40	41	349	390
合計	\$ 93,365	\$ 107,410	\$ 11,881	\$ 13,606	\$ 105,246	\$ 121,016

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

(年)	日本社		米国社	
	2017年	2016年	2017年	2016年
債券及び永久証券*	15	15	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の実績を示しています。

運用資産の利回り

	2017年	2016年	2015年
日本社			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	1.98%	1.40%	2.89%
運用資産平均残高に対する利回り ³	2.31	2.47	2.81
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	2.56	2.62	2.80
米国社			
ニュー・マネー利回り ^{1,2}	4.49%	3.89%	4.45%
運用資産平均残高に対する利回り ³	5.07	5.04	5.19
期末ポートフォリオ簿価利回り ¹	5.52	5.60	5.77

¹ 期限付証券、永久証券、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 総利回りベースで報告：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償却額控除後。

³ 資産運用費用とヘッジ費用償却額のネット、四半期毎の平均のベースに反映された年初来の数値。

投資家情報

株主の皆様に対する総合利回り

2017年、当社は35年連続で現金配当を増配しました。再投資された現金配当を含めた2017年の当社の株主に対する総合利回りは、+28.9%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+16.4%、+21.8%、+28.1%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、+86.3%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、+80.2%となりました。

アフラック株主情報*

登録株主数	85,056名
当社発行済株式の機関投資家の保有割合	72%
当社発行済株式の個人投資家の保有割合	28%

* 概算、2017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回の株式配当及び株式分割後)	187,980株
2017年12月31日現在の時価総額(再投資された現金配当除く)	16.5百万ドル
2017年に支払われた配当	327,085ドル

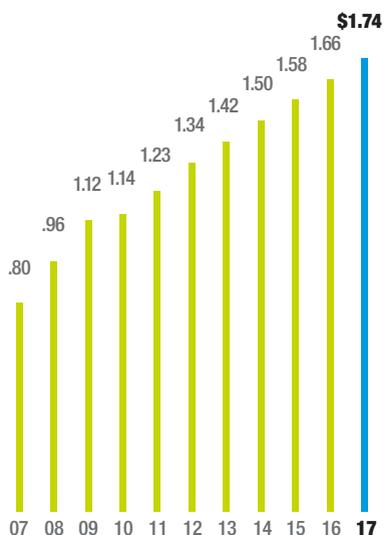
アフラックの財務力*

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+
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-

*2018年3月1日現在

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

- ▶ 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



1 株当たり年間現金配当

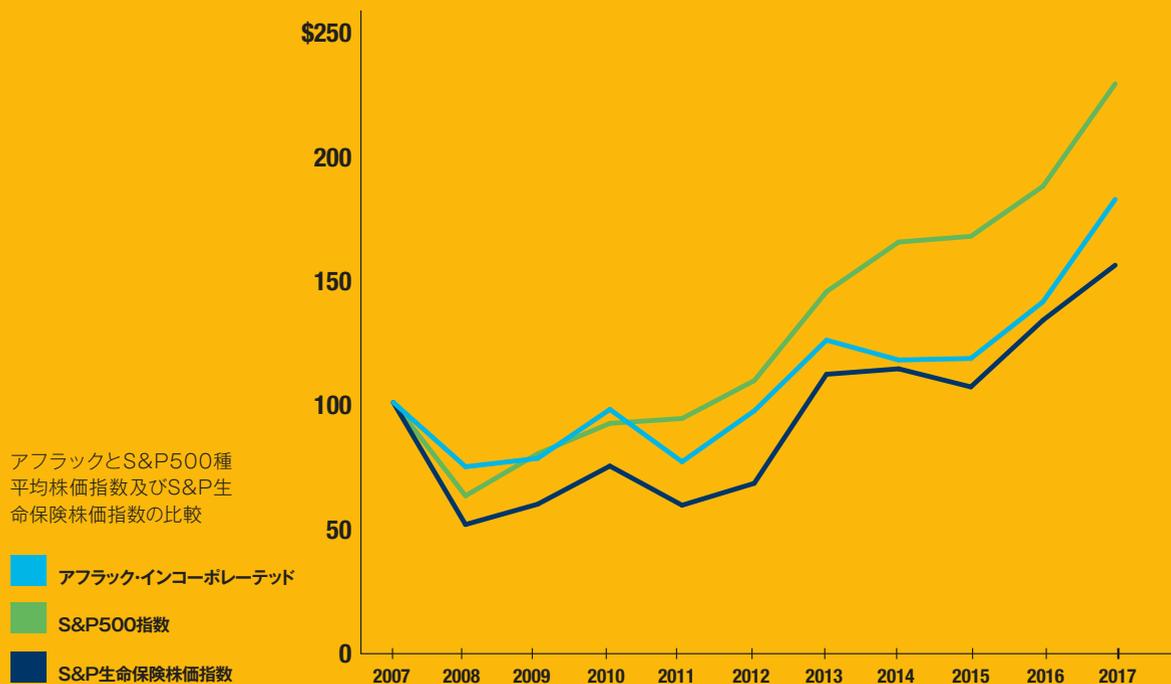
アフラックは過去35年間連続で増配しました。2017年の年間現金配当額は、2016年に比べて4.8%増加しました。

過去5年間の株主の累積投資収益*



*2012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 © 2018 Standard & Poor's, a division of S&P Global Inc. All rights reserved.

過去10年間の株主の累積投資収益*



*2007年12月31日に100ドルをアフラック株もしくはそれぞれの指数に投資した場合。配当金再投資分も含む。12月31日に終了した事業年度。
Copyright © 2018 Standard & Poor's, a division of S&P Global Inc. All rights reserved.

取締役



ダニエル・P・エイモス

66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。



W・ポール・パウワース

61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・社長兼最高経営責任者を務めた。現在はニューヨークリア・エレクトリック・インシュアランスの取締役(会長)、ジョージア州大学システムの理事を務めている。米国ユダヤ人協会から、「National Human Relations Award」を授与された。2013年に当社取締役就任。



福澤 俊彦

61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兼最高経営責任者。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。



エリザベス・J・ハドソン

68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、スベンサー・シュワーツ・メディア・アンド・コミュニケーション・ブ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。



ダグラス・W・ジョンソン

74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

73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。



トーマス・J・ケニー

54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・テンプレトン・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。



チャールズ・B・ナップ

71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。



キャロル・F・ロイド

59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の企業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

64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

69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て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、プレジデンツ・キャンサー・パネルの会長に任命された。1995年に当社取締役就任。



キャサリン・T・ローラー

64歳。エモリー大学の理事会トラスティ、プリンストン大学の名誉学部長を務める。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副学部長を務めた。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に就いていた。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・スティス

71歳。シラキュース大学のマーティン・J・ウイットマン・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。米国陸軍情報指司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、バージニア州ノーフォーク市の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

54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。



チャールズ・D・レイク二世

56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。



テレサ・L・ホワイト

51歳。米国社社長。1998年、アフラックに入社。米国社において、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、最高執行責任者を含む数々のリーダーシップを発揮した後、2014年、現職就任。当社のITプログラム、マーケティング、広報、販売及び営業の戦略及び監督を掌管。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。



J・トッド・ダニエルズ

47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。日米の数理全般及び戦略的グローバル・リスクマネジメントに関するプログラムを統括している。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。



エリック・M・カーシュ

57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、投資ポートフォリオ及び投資チームを含む資産運用業務の責任者として従事。公認証券アナリスト。元ステーブル・バリュー・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ィ、バルーク大学基金理事も務める。



バージル・R・ミラー

49歳。米国社エグゼクティブ・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。顧客サービス、カスタマー・アシスタンス担当執行役員及びアフラックのトランスフォーメーション・オフィサーを務める。2015年、シニア・バイス・プレジデントに昇格し内部業務運営を担当、後にチーフ・アドミニストレーティブ・オフィサー、アフラック団体保険責任者に任命される。2018年1月、現職に就任。クラフィン大学理事会、2017年団体保険経営者協議会、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を務める。



オードリー・ブーン・ティルマン

53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月に現職就任。アフラックの法務部門に加えて、コンプライアンス、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・セクレタリー役員を統括。加えて、日本社の法律顧問及びコンプライアンス・オフィサーも監督。



リチャード・L・ウィリアムズ・Jr.

46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。米国社の専属代理店とブローカーのプロフェッショナルが協調した販売チームを主導し、商品及び募集部門との連携も図って米国社の販売成長を実現する職責を負う。アフラックに入社する前は、米コ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、コロニアル・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。



古出 眞敏

57歳。日本社社長兼最高執行責任者。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、2017年7月に現職就任。ニューヨーク州弁護士会会員。



有吉 浩二

64歳。日本社専務執行役員。営業・マーケティング部門担当。2008年、営業企画担当常務執行役員として日本社に入社。リテール・マーケティング、提携推進、法人会推進などを担当後、2012年1月に現在の職位に昇格した。日本社入社前は、アリコジャパンの執行役員、アクサ生命保険株式会社の常務執行役員を務めた。



ジョン・A・モアフィールド

56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、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。2017年1月、現職に昇格。



磯中 淳

60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。

2018年3月31日現在

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です。

保有契約 - 期末において有効な契約の件数のことでです。

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です。

為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益 - 社債等に関連する支払金利及び外貨建て投資に関するヘッジ費用の償却額を含み、有価証券取引、減損、貸倒引当金の変動及び一部のデリバティブ及び外国為替取引活動から生じた資産運用実現損益、非経常的損益ならびにその他の非事業損益といった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を当期純利益から除外した利益が事業利益です。非経常的損益及びその他の非事業損益は、当社の保険事業の通常の業務に関係しない数少ない事象及び取引に関連する項目で構成されており、アフラックの基礎となる業績を反映しておりません。この事業利益を比較対象の前年同期の為替レートをを用いて調整し、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ます。最終的に、こうして得られた計数を当該会計期間の希薄化後加重平均株式数で除した値が本指標です。

継続率 - 一定期間、通常1年後に払い込みが継続している保険料の率のことでです。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、通常の前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です。

希薄化後1株当たり当期純利益から事業利益への調整¹

12月31日に終了した12ヶ月間:	2017年	2016年	増減率 %
希薄化後1株当たり当期純利益	\$ 11.54	\$ 6.42	79.8%
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:	0.02	(0.13)	
一部のデリバティブ及び外国為替に係る(益)損 ^{2,3} :	(0.02)	(0.08)	
その他及び非経常的(益)損 ³ :	0.17	0.33	
事業利益への調整項目に係る法人税(軽減額)費用 ² :	(0.06)	(0.04)	
税制改革による調整 ⁴ :	(4.85)	非適用	
希薄化後1株当たり事業利益	6.81	6.50	4.8%
当期における為替変動の影響 ⁵ :	0.10	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 ⁶ :	\$ 6.91	\$ 6.50	6.3%

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 当年度の表示と一貫性を保つため、過年度の金額は、外貨建て投資に関連するヘッジ費用の償却額を事業利益の要素として区分する方法への変更を反映するよう改定されている。

³ 外国為替に係る(損)益は、当期の表示と一貫性を保つため、全期間にわたってその他の(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る。

⁴ この税制改革の影響の評価額は、当期及び将来において、場合によっては大幅に調整される可能性があり、その要因には次のものが含まれる。当社の計算についてのさらなる精査、当社が行った解釈と前提の変更、今後発せられる税務ガイダンス及び税制改革の結果として当社がとる行動。

⁵ 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。

⁶ 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。

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 〒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

本報告書に記載されている「アフラック日本社」または「日本社」は、2018年4月1日以前のアメリカン 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 (日本支店) を表しています。

2018年4月2日付で、アメリカン ファミリー ライフ アシュアランス カンパニー オブ コロンバスは、日本支店のすべての事業をアフラック生命保険株式会社に譲渡しました。これに伴い、同日より、アフラック生命保険株式会社が生命保険業を行っています。

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、2017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。

© 2018 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[®]
Incorporated

aflac.com

706.596.3264 or 800.235.2667

Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road
Columbus, Georgia 31999