



2014年 年次報告書

LIVING^{THE} LEGACY

40 YEARS IN JAPAN



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

アフラックのゴール

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

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



表紙：LIVING THE LEGACY（歴史と伝統を体現します）

10年前、16歳だった**家塚祐太さん**はがんと診断されました。東京から三時間ほど離れた小さな町に住んでいた祐太さんにとって、それは家から遠く離れた場所でがんの治療を受けることを意味していました。厳しい治療の一年を通して、アフラックペアレンツハウスのスタッフの励ましの笑顔と限らないサポートは、祐太さん、ご両親、そして二人のきょうだいに、この難しい治療の旅路を乗り越えるために必要な強さを与えてくれる環境を提供することになりました。**祐太さんについて詳しくは P. 20 をご覧ください。**



ポール・シェルビー・エイモス

1926 - 2014

社内で「ミスターポール」の愛称で親しまれていたポール・S・エイモスは、アフラックを創業したエイモス三兄弟の末弟でした。生涯を通じ企業家、そして永遠の楽道家であった彼は、ビジネスで成功を収めただけでなく、その生活においても、家族と友人に恵まれた成功者でした。「ミスターポール」は思いやりと尊厳をもってリーダーシップを発揮した有能なビジネスマンであり、また誠実を信条とした真面目な一人の人間でした。彼はジェントルマンとして知られ、言葉通り「ジェントル（おだやかな）」な人でもありました。世界をより良いものにしようと邁進する日々が彼の人生そのものでした。

社会奉仕、教育基金への寄付、そして奨学制度などを通じて、ポールは妻のジーンとともに数多くの人々に接してきました。ジーン・エイモスは、ポールとともに分かち合ってきた「人々のお役に立ちたい」という思いを受け継いでいます。アフラックの成功を通じて、彼はこれまでも、そしてこれからも、アフラックの株主の皆様、社員、アフラックの商品を販売する代理店、ブローカー、そして経済上の保障を求めてアフラックの保険にご加入いただいている、世界中の5,000万人以上のご契約者の皆様のお役に立ち続けています。彼は、アフラックが巡り合ったすべての人々を思いやり、私たちがお仕えしている人々こそがアフラックの成功の理由なのだということを、感謝の気持ちを込めながら理解していました。

アフラックを創業したジョン、ポール、ビル・エイモスの三兄弟全員が天に召されたことはさびしい限りですが、彼らの懐かしい思い出と「人々のお役に立ちたい」という精神は、アフラックがその歴史と伝統を未来に向けて受け継ぐ限り、生き続けて行くことでしょう。

LIVING THE LEGACY 歴史と伝統を体現します

アフラックの任意加入保険は、一定の健康上の問題やライフイベントにより、人々が経済的に困難な状況に陥った時、将来の収入や資産の毀損からご契約者をお守りするため、現金で迅速にご契約者宛に直接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任意加入保険販売 No.1 の会社で*、日本では4世帯に1世帯がアフラックの保険にご加入いただいております**、全世界では5,000万人以上の方々に経済的な保障を提供しています。

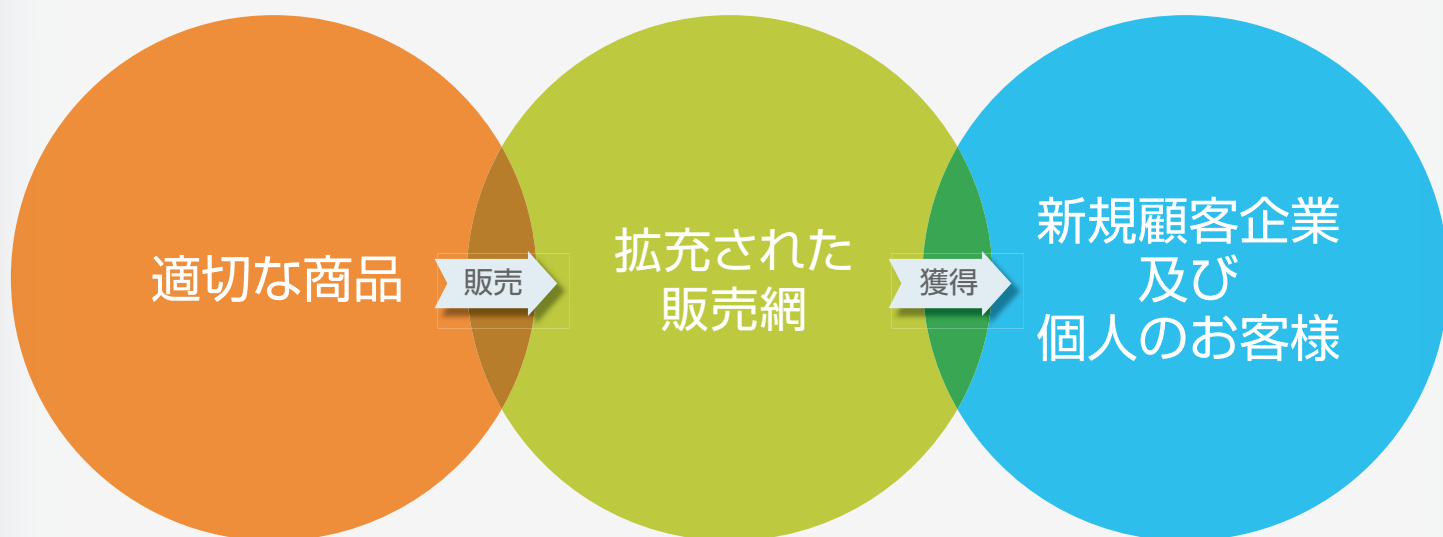
目 次

ポール・S・エイモスの追想	1
経営者からのメッセージ	4
会長兼最高経営責任者 ダン・エイモスとの対話	6
アフラック・インコーポレーテッド 為替変動の影響	8
アフラック 日本社	10
アフラック 米国社	22
財務諸表からの抜粋	30
連結損益計算書	32
連結貸借対照表	33
事業セグメント情報	34
アフラック・グループ	35
アフラック・インコーポレーテッドの資産運用の概況	36
投資家情報	40
取締役及び経営陣一覧	42
用語の解説	44

* 出典：Eastbridge Consulting Group, Inc. 「米国における職域 / 任意加入保険に関するレポート。2013年の保険会社の実績」 コネチカット州エイボン、2014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25年3月末現在）に占める当社保有契約に係る世帯数（平成27年1月現在）の割合は約24%です。

アフラックの成長戦略



保障の内容

大きな出費に備える保険
将来の収入に備える保険
医療費の自己負担分に備える保険

アプローチの場所

職場
自宅
店舗

ご加入いただいているお客様

日米で 5,000 万人以上のお客様
その数は増加中



アフラックの歴史と伝統を体現します

当社が米国で創業して60周年を迎えるにあたって、そして日本社の創業40周年を振り返る中で、アフラックが世界中の5,000万人以上のお客様に経済的な保障を提供し、お役立ていただいていることに、改めて誇りと喜びを感じています。日米両国でビジネスを始めて以来、世界は大きく変化しましたが、その中でゆるぐことのないものが一つあります。それは、ご契約者の皆様が必要とするとき、アフラックは必ずそこにいるという私たちの献身と決意です。

日米両国で、数十年にわたる成功への道のりを歩む中で、私たちは、「アフラック・ウェイ」と呼ぶ一連の規範に示された当社の価値感、企業風土に対して忠実であり続けました。これらの規範は、人々が必要とするときに当社の商品がお役に立てるという信念、そして企業倫理や顧客サービスへの全社的な取り組みに表われている、アフラックの物語を具体化したものです。「アフラック・ウェイ」は、ご契約者の皆様、お客様、従業員、そして株主の皆様への当社のコミットメントを持続させるための原動力となっています。「アフラック・ウェイ」を実践する時、私たちは先人たちが築き上げたアフラックの歴史と伝統を体現しているのです。

ここ数十年にわたる当社の成功は、長年実行してきた戦略の成果です。それは、**お客様にとっての適切な商品を、拡大する販売チャンネルを通じて提供し、それが新たな企業取引やお客様の獲得につながる**ということです。

2014年も、アフラックが記録的な成功を収め、より多くの商機を開拓した年となりました。日米両国で、私たちは成功裏に新しい商品を発売し、販売

網を拡充し、戦略的なブランド推進を行いました。2014年はこれらの成果の上に、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益が3.9%増と、予想値の上限を達成することができました。この計数は、経営陣の業績評価のための重要な財務指標の一つですが、これが当社の業績を最も的確に表すものとして、長年にわたって株主価値を高める原動力になってきたと確信しています。

強固な自己資本

私たちは、強固な財務力が当社の事業の重要な一面であると確信しています。当社の自己資本比率は、これを高い水準に保ち、ご契約者、社債保有者、株主の皆様のために、財務の健全性と柔軟性を維持するという、私たちのコミットメントを表わすものです。この財務力は、当社のバランスシートの質に反映されています。私たちは、当社の堅固な自己資本水準について大変喜ばしく思うとともに、極端な経済情勢のシナリオの下で、定期的に自己資本の適正度を検証しています。米国では、リスク調整後自己資本比率(RBC比率)を用いて自己資本の適正度を計測しています。

2014年度末のRBC比率は945%と、2013年度末を大幅に上回りました。日本における自己資本の適正度は、ソルベンシー・マージン比率によって表されます。2014年12月31日現在の日本社のソルベンシー・マージン比率は、857%と、こちらも2013年度末を大幅に上回っています。強固な自己資本比率は、ご契約者の利益を守ることにつながります。私たちは、格付け会社が当社のバランスシートの強さを引き続き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格付けについては、

AMベストからA+（スペリアー）、ムーディーズ社からAa3、スタンダード・アンド・プアーズ社からAA-、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。

ご契約者のことを最も大切にしながら、私たちは資本の活用によって株主価値の増大を図るべく努力しています。長年にわたって申し上げていることですが、資本の活用について、私たちは引き続き現金配当の増配と自己株式の取得が最善の方法と確信しており、これからも進むべき道だと考えています。2014年度は、12億ドル相当（1,970万株）の自己株式を取得しましたが、これは従前より申し上げていた通りの実績です。

また私は、取締役会が2014年度に、32年連続となる現金配当の増配を決定したことを喜ばしく思っています。当社の目標は、一般的には、為替変動の影響を除く希薄化後1株当たり事業利益の増加率に合わせて現金配当を増加させることです。

アフラックにおいて、私たちは常に長期的な視点で経営にあたり、財務業績の目標に対してしっかりと照準合わせるとともに、お客様サービスの改善と保有契約の拡大に注力しています。2014年度、当社は日米合計で、25億ドルの新契約年換算保険料を獲得しました。

私たちはまた、業界をリードする株主資本利益率（ROE）を達成したことを誇りに思っています。事業ベースでは、為替変動の影響を除き、2014年通年のROEは22.9%となり、これは当社の年間目標である20%から25%に沿った実績となりました。

投資は私たちの約束を支えています

当社の運用資産は、保険会社にとって私が最も大切な約束だと信じてやまないこと – ご契約者が当社を最も必要とする時に公正・迅速にお支払をしてお守りすること – を裏打ちするものです。この考え方に即して、当社は厳格なリスク・ガイドラインの下にグローバル投資ポリシーを策定し、これを順守しています。その内容は、全世界の魅力的な投資機会を追求するとともに、グローバルな運用ポートフォリオが平均的に高い質を保ち、十分に分散するよう管理して行くというものです。リスク管理に関する当社の規範は、金利リスク、クレジット・スプレッド、為替リスクを含む市場における様々な課題に対して、当社がこれを常に注視し、市場循環を通じて当社の運用ポートフォリオが良好な実績を挙げることを確実なものにしています。当社の投資哲学は、ご契約者にとっての最大の利益を目指すものであり、同時に全てのステークホルダーにとっての魅力的なリターンを実現することです。

5,000万の人々をお守りし、ご期待にお応えするために歴史と伝統を体現します

アフラックは、雇用者や生活者に対して、医療に関わる経済的な問題へのソリューションを提供しています。そして日米両国の5,000万以上の人々に経済的な保障を提供するという名誉と責務が与えられています。このことは、複雑で変化を続ける日米両国の医療環境の下で特に重要です。私たちは、両国のご契約者に対して私たちの約束をお守りすることを誇りに思い、また、アフラックの将来に与えられた機会に心を躍らせています。

将来を見渡す時、私たちは、経済的な安心、特に重い病気やけがに見舞わ



商品開発と販売網の拡充を通じて、アフラックの歴史と伝統を体現することで、私たちは商機をつかみ、これまで以上に多くの約束を守って行きたいと願っています。

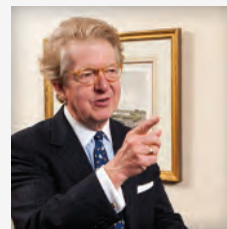
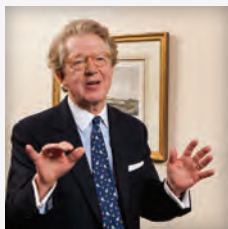
れた時の経済的な安心のために役立つ選択肢を人々に提供したいと思っています。私たちは、価値ある商品をお届けし続け、ご契約者とのつながりを築くことを通じて、何百万人もの人々に「アフラック・ウェイ」に込められた思いをご理解いただけるよう願っています。私たちは、簡単にそして気持ちよくアフラックとお取引いただけるようにしたいと思っています。このことを通じて、お客様から信用と信頼を得ることができれば、医療に関する追加のソリューションについても、アフラックにご相談いただくことになると私たちは確信しています。

商品開発と販売網の拡充を通じて、アフラックの歴史と伝統を体現することにより、私たちは商機をつかみ、これまで以上に多くの約束を守って行きたいと願っています。日米両国のマーケットは、当社がこれからも成長を続けるための素晴らしい市場であることを私は強く確信しています。

すべての株主の皆様がアフラックを信じ、アフラック・ファミリーの一員でいらっしゃることに対して、心から感謝申し上げます。

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

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



Q アフラックの二つの歴史的な節目が密接に結びついています。一つは2014年の日本社の創業40周年であり、もう一つは2015年のアフラック創業60周年です。これまでの道のりを振り返る時、どのような出来事や思い出が最も印象深いですか？

A 米国と日本は、世界で最大の保険市場であるばかりでなく、これまでも、またこれから、当社の商品に大変適した市場であると確信しています。振り返ってみますと、日米両国における当社の成功が色あせることは全くありませんでした。日本での40年、米国での60年近くの歳月は、当社商品の成功とそのニーズの大きさを雄弁に物語っています。私は、米国での草創期を振り返り、創業者たちの自己犠牲的な献身と、彼らが乗り越えなければならなかった財務上の問題に、しばしば思いを致しています。また私は、日本での営業免許の取得と、異なる文化・言語を橋渡しするために懸命に働いた、ほんの小さな会社としての日本社の創業期にも思いを馳せています。小さな会社でしたが、両市場において、生活者の皆様のお役に立つ商品の開発と販売から事業を開始し、私たちはその価値を確信していました。この信念は、これまで微動だにしませんでした。日米両国の歴史を振り返る時、私の胸の中を去来するのは、その年月の長さではなく、アフラックがどれほど多くの人々のお役に立ってきたか、ということです。

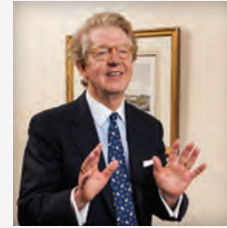
Q ご契約者の視点からは、アフラックの商品はどのような価値をもたらすものなのでしょうか？

A 日本でも米国でも、ご契約者のもとに現金で給付金をお届けすることこそが重要です。なぜなら、ご契約者が給付を請求される時は、その方の人生においてとても困難な時に直面されていることが多いからです。私は、アフラックは給付金をお支払する会社であり、ご請求をお断りする会社ではないと繰り返し申し上げてきました。米国においては、2015年2月に「ワン・デイ・ペイ」という給付の仕組みを稼働させました。「ワン・デイ・ペイ」はお支払のスピードに重

点をおいたもので、公正かつ迅速にお支払をするという当社の業務 - お支払のスピードが加速している給付業務から自然に生まれ出たものです。「ワン・デイ・ペイ」というのは、給付のご請求の受付、審査、承認およびお支払いを「わずか1日のうちに」完結させることを意味しています。これにより、私たちはいち早くご契約者の経済的なご負担を減らし、治療に専念いただくためのお手伝いをする事ができます。「ワン・デイ・ペイ」を導入したことで、私たちは、アフラックがどの保険会社よりも迅速にお支払いする会社であり続けることに誇りをもっています。米国と同様に、日本社も価値ある商品の提供に努めるとともに、正確かつ適時のお支払いに注力しています。日本社は、医療およびがん保険では業界最大手の保険会社であり、4世帯に1世帯が加入されているという実績は、商品開発力に優れ、信頼されるブランド力を持った会社という評価を裏付けるものです。

Q 良き企業市民であるということは、どのように重要なことなのでしょう？

A それは大変重要なことです。私は、企業というものは、現代のビジネス界で成功をおさめると同時に、コミュニティに貢献し人々に敬意をもって接することができる、という哲学の下に育てられました。これは、会社としてのアフラックと、そこで働く個人にとって、アフラックの歴史と伝統を体現することの一部をなすものであり、私たちが「アフラック・ウェイ」と呼ぶものの一部份となっています。何も無い真空地帯で事業は展開できないというのは明らかなことです。日米両国における私たちのビジネスは、それぞれを取りまく社会と密接に結びついています。したがって、実際の観点からは、社会にお返しをすることは合理的なことなのです。私たちが小児がんとの闘いとがんの研究に熱心に取り組んでいること理由はここにあります。1995年、私たちはアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターとのパートナーシップを開始しました。この時以来、相互の信頼に基づくパートナーシップは、私たちの想像を超えて拡大し、意義深いものとなりました。私たちの努力は地球を巡って、今



では日本で3か所のアフラックベアレントハウスを運営しています。アフラックベアレントハウスは、がんをはじめとする深刻な病気の治療を受けている子供たちの親御さんにとっての第二の住まいとなっています。お返しをする、というのは正しい行いですし、波及効果をもたらします。強力な企業市民であることは、最終的にはより良い人々をひきつける機会につながり、それらの人々によって企業が強くなり、将来の成功をより実り大きなものとするものと、私は確信しています。私たちは、そうした人々の努力により、25年連続で事業利益目標を達成することができました。この点で、アフラックは幸運な会社です。利益と株主還元がその会社の成否を決するという事に照らせば、目標の連続達成は重要なことです。しかしながら、全ての条件が同じであったとすれば、従業員、投資家、そしてお客様は、よい企業市民である会社の方を選ぶことでしょうか。私は、アフラックのことを目標の達成に向けて業務に邁進する会社ととらえていますが、その過程では、私たちが接する全ての人々のお役に立ちたい、という思いが当社を動かしているのだと思っています。これは素晴らしい組み合わせだと思います。


Q 会長兼最高経営責任者として、アフラックを成功に導くためのあなたの役割は何だとお考えでしょうか？

A 私の役割は、アフラックにとってただひとつの、そして正攻法のビジョンを創ることだと考えています。このことは、実現可能でもあり、チャレンジングなものでもあります。そして一番大切なことは、このビジョンが、誰もがこれを受け入れ、理解できる哲学を含んでいなければならないということです。成功へのビジョンを実践することは、一人の人間だけの仕事でないことは明らかです。そこで私は、正しい目的を達成するためには適材適所で人材を登用するよう腐心しています。その上に、当社の販売網と従業員が手を携えて、私たちのビジョンに命を吹き込むよう、私は懸命に働いています。

Q アフラックの財務力について、どのようにお考えでしょうか？

A 当社は強い会社であり、その強さは資本水準に表れています。それは、ご契約者が期待している当社の約束をお守りするための拠りどころとなっています。2014年の当社のリスク調整後自己資本比率（RBC比率）とソルベンシー・マージン・比率（SMR）は前年の水準を上回っただけでなく、当社の年間目標も上回るものでした。保険金・給付金支払能力を反映した当社の財務格付けについては、AM ベストから A+(スベリアー)、ムーディーズ社から Aa3、スタンダードアンド・プアーズ社から AA-、格付投資情報センター（R&I）から AA- と、高い格付けを取得しています。

Q 日米両国でのアフラックブランドの進化は、事業に対してどのような恩恵をもたらしていますか？

A 私たちは、日米両国において補完保険 / 任意保険の分野を開拓し、強いブランドを構築してきました。中でも、米国では2000年、日本では2003年に登場したアフラック・ダックは特筆すべきものでした。当社の広告宣伝キャンペーンは、当社の事業と企業文化に対して劇的な影響を与えており、強力なアフラックブランドの重要性は、決して過小評価することはできません。アフラック・ダックは、アフラックという社名を誰もが知っている名前にすることに貢献しました。しかし、私たちのブランドは、明るいロゴやキャッチフレーズ、あるいはアフラック・ダック以上のものです。私たちのブランドは、当社の資産の中でも最も価値の高いものの一つです。なぜなら、それは私たちが誰であるか、つまり、日米で当社商品の顔となり、企業取引先、ご契約者、生活者および販売部隊とプロカーとの信頼関係を築いてきた社員のスピリットを表すものだからです。私たちは、アフラックブランドが良く知られ、親愛の気持ちで受け入れられていることを嬉しく思います。信頼と友愛のブランドを持っていることは、アフラックが数多くの扉を開けることに貢献してきました。私たちのブランドは、私たちがどんな会社であるかを代表し、私たちが支持してくださる人々がどのように私たちを見ているかを反映しています。私たちは、こうした評価を維持するためには努力を惜しみません。 

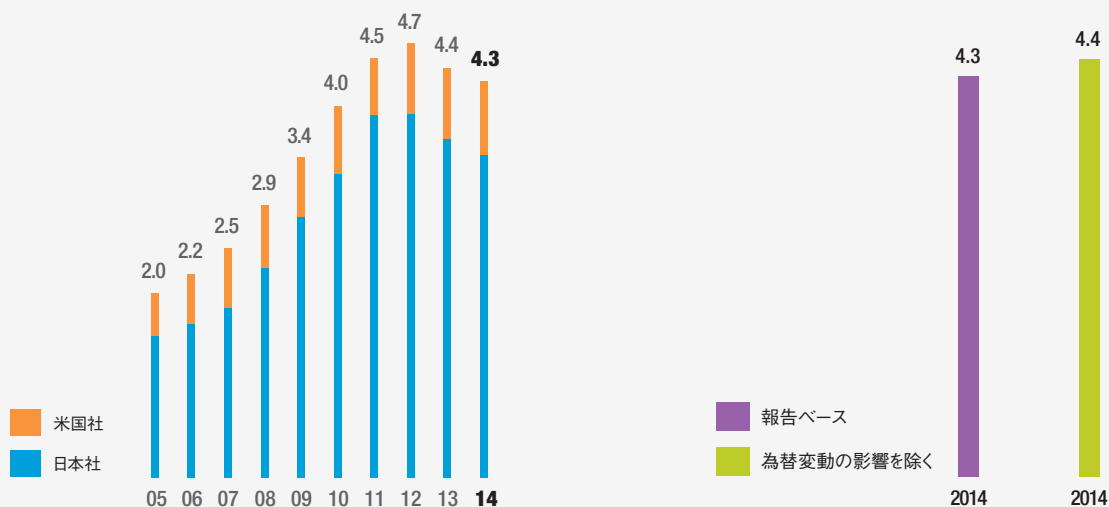
アフラック・インコーポレーテッド 為替変動の影響

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

レーテッドの連結ベースでは、財務報告の目的のため、円は米ドルに換算されます。しかしながら、アフラックの通貨に対するエクスポージャーは、実際の為替取引というより、主に換算に関連したものです。全体の利益に

税引前事業利益*

(単位：十億ドル)



為替変動が損益計算書に与える影響

アフラックの損益計算書は、期中の平均為替レートを用いて換算されます。円高ドル安の年に円をドルに換算すると、より大きなドル建ての損益が計上されます。円安ドル高の年に円をドルに換算すると、より小さなドル建ての損益が計上されます。数年間の円高傾向の後、過去2年間は円安が進みました。2014年の円／ドル平均為替レートは、前年の1ドル＝

97.54円に比べて7.5%円安ドル高の1ドル＝105.46円となり、アフラックのドル建ての損益計算書を圧迫しました。当社は、為替変動の影響を除外して業績を把握することが、もっとも妥当な財務業績の評価方法だと考えています。2014年通年の税引前事業利益は43億ドルでした。円安ドル高の影響を除外すると、税引前事業利益は44億ドルでした。

円／ドル 平均為替レート

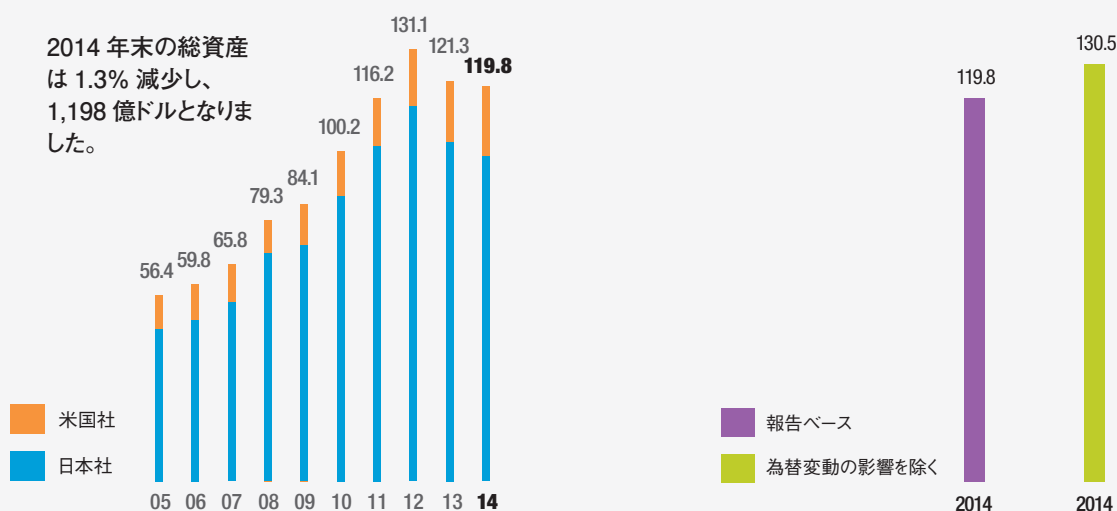


* アフラックは、当社事業に収益をもたらす諸要素について理解するために、事業利益（米国会計基準 GAAP 外の指標）の分析が極めて重要であると考えています。事業利益とは、有価証券取引、減損、デリバティブ及びヘッジ活動から生じた資産運用実現損益ならびにその他及び非経常的損益を除外し、社債等に関連した支払金利を含む、当社事業から得られる利益です。

対する日本社の貢献が非常に大きいため、円安ドル高の方向となると、ドル建てで報告されるアフラック・インコーポレーテッドの財務業績は圧迫されます。数年にわたる円高傾向の後、2013年および2014年には劇的に円安

方向となりました。重要な点は、円安ドル高に伴い、為替変動に対する当社の感応度が低下したことです。さらに、当社の税引前事業利益に占めるドル建部分の割合は、50%以上に上昇しています。

総資産 (単位:十億ドル)

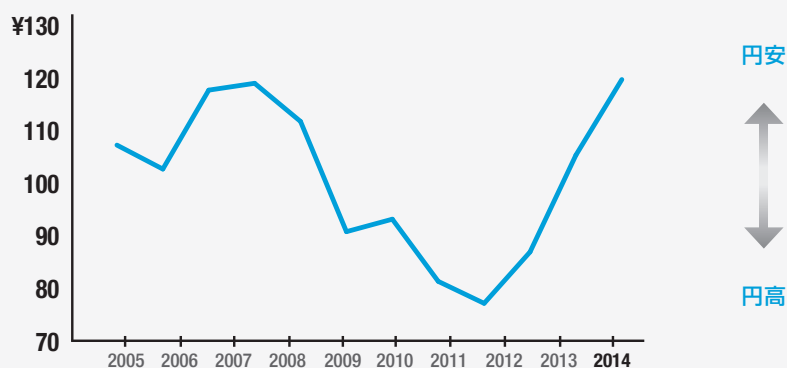


為替変動が貸借対照表に与える影響


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

対照表は損益計算書と同じく著しく圧迫されています。2014年末の円／ドル為替レートは、前年末に比べて12.6%円安ドル高の120.55円となりました。2014年12月末日現在の総資産は1,198億ドルとなりましたが、円安ドル高の影響を除くと、1,305億ドルでした。

円 / ドル 期末為替レート



出典：ブルームバーグ ©



**アフラックは、社員こそが
当社の最大の資産であると
確信しています。**

社員が会社の精神を体現し、過去から継承しているアフラック価値そのものを日々新たに積みあげています。**原田雅之さん**は、日本社のそのような社員の一人で、ご契約者のお役に立つために全力を尽くすという目標に向かい、自身の知識を深め、スキルを磨く努力を続けています。アフラックに勤めて10年になる原田さんは、直近は保険金部のグループリーダーとして、保険金を公正・迅速・正確にお支払いすることでアフラックの約束を果たすという使命を帯びた20名のスタッフを統率していました。昨年、原田さんはアフラックの留学制度による留学生として、東京の一橋大学大学院に入学し、現在、組織行動学とコミュニケーションを専攻し、修士号取得を目指して勉強を続けています。より幅広い知識と学位を得た後は、アフラックに戻り、通常業務に従事する予定ですが、原田さんは、アフラックのブランドプロミスである『**「生きる」を創る。**』の推進のため、大学院で学んだことを活かし、さらなる能力向上に努める計画です。

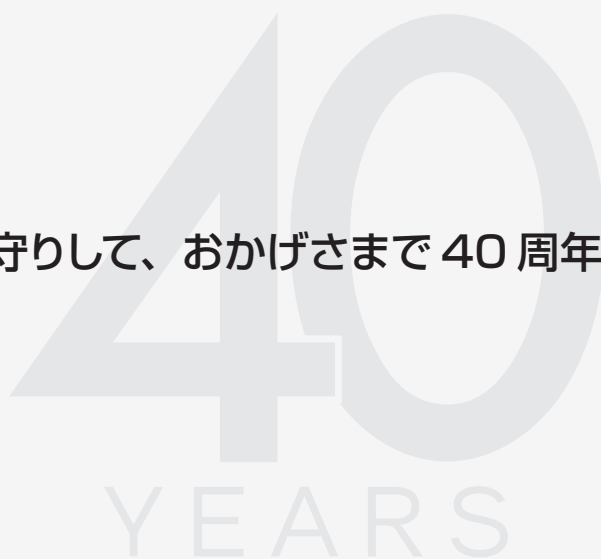
YEARS

AFLAC JAPAN

LIVING THE LEGACY



ご契約者をお守りして、おかげさまで40周年を迎えました



2014年度の日本社の財務業績 (円ベース)

- ▶ **保険料収入**は0.1%増の
1兆4,600億円となりました。
- ▶ **収益合計**は1.3%増の
1兆7,500億円となりました。
- ▶ **税引前事業利益**は3.1%増の
3,647億円となりました。

2014年度の日本社の財務業績 (ドルベース)

- ▶ **保険料収入**は7.5%減の
139億ドルとなりました。
- ▶ **収益合計**は6.4%減の
166億ドルとなりました。
- ▶ **税引前事業利益**は4.7%減の
35億ドルとなりました。

2014年は、アフラックの日本での創業から40周年を迎えるという記念すべき年となりました。この間、日本では、経済、人口構造、競合環境などに多くの変化が起きました。その渦中にあっても変わらなかったことがあります。それは、日本の人々に健康上・生活上の困難が起きた時に、経済面での支えになりたいというアフラックの思いです。アフラックがこれまでに築いてきた歴史と伝統を大切に守り、それを体現して行くことは、常にご契約者に寄り添い、保険金・給付金を迅速かつ正確にお支払いするという約束を、思いやりと断固たる決意をもって守り続けることを意味しています。

1974年、アフラックは、がん保険のパイオニアとして日本で事業を開始しました。がんが死因の第二位であった当時の日本において、この商品は多くの人々のニーズにお応えするものでした。1981年にはがんが日本の死因の第一位となりました。年を経るごとに、アフラックは他の補完的な保険商品のイノベーターとして、またその提供者として成長を遂げました。過去40年にわたって、1,500万人の日本のご契約者からいただいたご信頼にお応えしお役に立てるよう、アフラックは日々決意を新たにしています。このことによって、アフラックは事業を成長させ、日本における医療保険・がん保険のリーディングカンパニーとなることができました。現在では、日本国内の4世帯のうち1世帯が当社の保険に加入いただいています*。

2014年度の日本社の販売目標は、がん保険と医療保険に集中したものでした。これらの商品は、死亡保険や年金商品に比べて収益性が高く、金利変動に影響されにくいという点で、低金利環境において特に重要な意味を持っています。2014年度の目標は、がん保険と医療保険の販売を2%から7%増加させることでしたが、実績は6.1%増となり、大変喜ばしく思っています。



販売チャネルの拡大で、より多くのお客様との接点を築いてきました

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います*。しかし当社は、販売チャネルの拡大により、さらに多くのお客様のお役に立てるものと確信しています。伝統的な代理店が、現在でもアフラックの成功の鍵となっており、2014年度の販売の非常に大きな部分を占めています。販売チャネルの拡大により、お客様との接点の拡大も進歩を遂げています。

直近の販売チャネル拡大には、日本郵政株式会社との業務提携が含まれています。アフラックのがん保険を販売する郵便局の局数は増加を続けています。日本全国の郵便局で取り扱われるがん保険を提供しているのは、アフラックのみです。日本郵政と当社の業務提携は、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。2014年末現在、当社のがん保険は約10,000局の郵便局で取り扱われており、日本郵政はこれを徐々に拡大して、最終的には2016年3月末までに取扱局を約20,000局とすることを目指しています。さらに、日本郵政株式会社の子会社である株式会社かんぽ生命保険がアフラックと代理店契約を結び、同社直営の全79支店において、アフラックのがん保険の販売を開始しました。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にするだけでなく、さらに重要なこととして、お客様の満足度を最大化して行きます。

* 総務省発表の住民基本台帳に基づく日本の世帯数（平成25年3月末現在）に占める当社保有契約に係る世帯数（平成27年1月現在）の割合は約24%です。



金沢南郵便局

金沢南郵便局では、職員の皆さんが、郵便業務や、金融商品（保険商品を含みます）の販売など数多くの仕事を行っていますが、その中にはアフラックのがん保険の販売も含まれています。同局主任の蓮村直毅さんは、郵便局に勤務して25年になります。蓮村さんは貯金および保険業務を担当しており、日々お客様からの相談を受け、退職後の生活やがんなどの病気についての経済的な不安を減らすための解決策を提案しています。蓮村さんはこの仕事に誇りと情熱を持って取り組んでいます。アフラックのがん保険を販売することについて、蓮村さんは次のようにコメントしています。「お客様の不安を和らげるための解決策をご提案することは、私にとって大きな喜びです。私たちが提供している商品の中で、がん保険はお客様からもっとも感謝される商品です。最近、がんに対する備えについて、お客様とお話する機会が増えました。がんという病気は、退院後も長期にわたって通院治療が必要で、公的な医療保険ではカバーされない自己負担などもたびたび発生して多額にのぼります。私はいつも、自分の父母、兄弟姉妹にならどのようにアドバイスをするだろうか、という視点でお客様のことを考えるように努めています。私はこれまでも、またこれからも、お客様にとって本当にお役にたてる解決策として、一日一善の気持ちでアフラックのがん保険の販売に真剣に取り組んでいきます。」

日本郵政グループと日本社が力を合わせるにより、シナジー効果が高まり、日ごろから郵便局を信頼し、保険のニーズについて相談しているお客様に対して、がん保険をお届けする多くの機会を得ることになったものと、当社は確信しています。

生活者のニーズにお応えする価値ある商品

長年にわたり、日本は増大する医療費、少子高齢化の問題に直面しています。日本には国民皆保険制度がありますが、このシステムは、国民に対して基本的な医療保障を提供するものの、国民の医療関連の出費を全て負担するものではありません。生活者による医療費の自己負担割合は、ここ30年間上昇し続けています。例えば、当社が日本市場に参入した1974年当時、日本国民のほとんどは医療費を自己負担する必要はありませんでしたが、それ以降、自己負担の割合は徐々に上昇しています。現在の公的医療保険制度の下では、生活者の大半が医療費の3割を自己負担しています。医療費の増大は、自己負担割合の上昇に対応するために、多くの日本の生活者を民間の医療保険の加入へと向かわせています。増大する医療費に対応するために、何百万人もの日本国民が求め続けている選択肢を、アフラックの商品は提供しています。

日本社の販売チャネル

従来からのチャネル	<ul style="list-style-type: none"> 日本社は、2014年末現在、約14,500の代理店と提携しており、個人代理店を含めて121,000名を超える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、2014年には業界をリードするアフラックのがん保険76,300件以上を販売しました。
	金融機関窓販 <ul style="list-style-type: none"> 日本社は、2014年末時点で、国内金融機関数の9割を超える371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"> 2014年10月1日までに、アフラックのがん保険を扱う郵便局の数は約10,000局に増加しました。日本郵政はこれを徐々に増拡大し、2016年3月末までに、アフラックのがん保険取扱局を約20,000局に増加させることを目指しています。日本郵政グループの株式会社かんぽ生命保険は、同社直営の全79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。

北洋銀行

日本では、金融機関による保険販売が2007年12月に全面解禁となり、お客様に対して第三分野商品を販売できるようになりました。北洋銀行もアフラックの商品販売で成功を取めた金融機関の一つで、2014年も引き続き大きな成果を挙げています。北洋銀行は、日本最北部の北海道の札幌市に本店をおく地方銀行で、人生のそれぞれのステージにおけるさまざまなお客様のニーズに最善の対応ができるよう、幅広い金融ソリューションを提供しています。その中には、アフラックのがん保険、医療保険をはじめ、WAYSや学資保険も含まれています。北洋銀行は164の支店を擁する北海道最大の地域金融機関で、全国でも有数の地方銀行です。



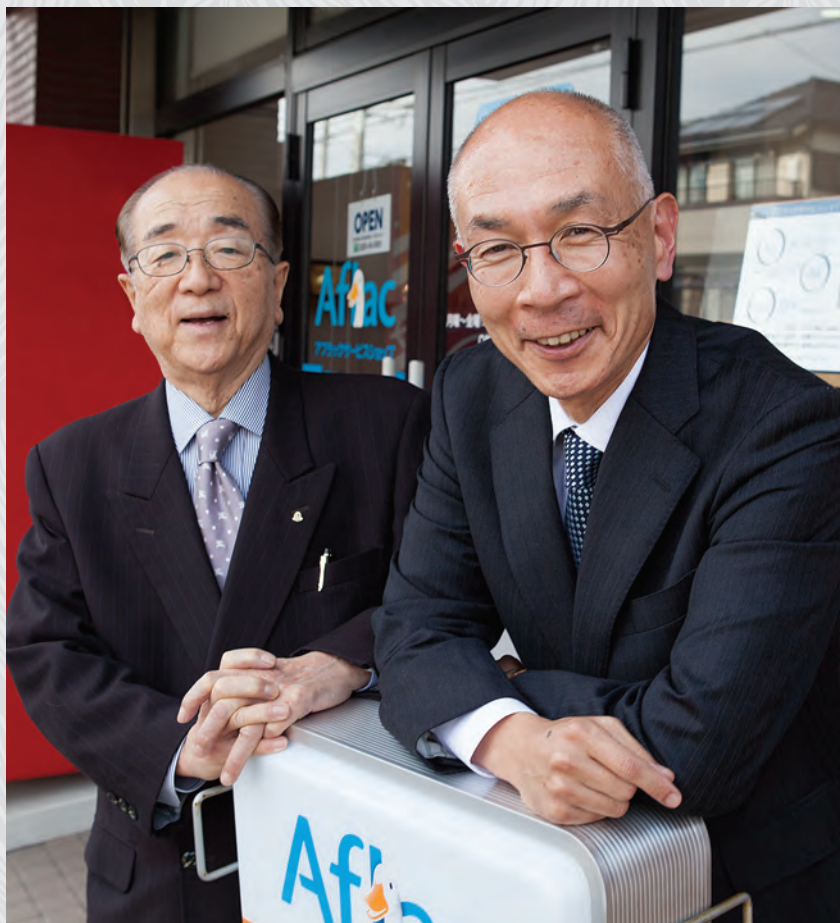
永見明子さん（上左）はコンサルティング・アドバイザーとなって5年目になります。彼女の職務のひとつは、対面販売の担当者が、お客様のニーズに基づいて適切なコンサルティングを提供できるようアドバイスすることです。この写真は、札幌市内の支店で、販売担当者の宮崎裕美子さんに同席し、アドバイスしている様子です。

この写真は、北洋銀行資産運用推進部に所属する「コンサルティング・アドバイザー（CA）」の皆さんが、各営業店の販売担当へのサポート方法や、預り資産推進戦略について討議している風景です。同行では、29名のCAがそれぞれ数支店を担当し、支店で活躍する販売担当の指導・育成等のサポートをしています。CAは「お客様の将来設計を基にしたトータルアドバイスを提供する」という共通の目標に向かって、様々な商品知識や周辺知識を身につけられるよう、担当者の教育に努めています。

株式会社 武田ライフ

株式会社武田ライフ会長の武田信和さん

(左)と社長の鈴木篤さんは、アフラックの商品を、ビジネス以上のものにとらえています。武田ライフでは、アフラックの商品は同社のすべてのお客様の人生を変える契機として販売されています。武田さんは祖父、父をはじめ叔父たちを含む医者の家系に生まれ、医療というものに常に心を傾けてきました。1977年、日本社創業から3年後に、武田さんは個人代理店としてアフラックのビジネスを始めました。それまで保険販売の経験は全くありませんでしたが、医学に対する強い関心から、武田さんはもっと大切なことに心をくだしていました。それは、がんという病気の啓発を通じて、多くの命を救いたいという強い気持ちでした。武田さんは、がん検診推進の草分けとして、お客様ができて得るかぎり早期にがんを発見し、最善の治療を受けられるよう努力を重ねました。武田さんはまず、地元のがんセンターと手を携え、当時はあまり知られていなかったがん検診プログラムをお客様に紹介し、会員登録の手続きの手助けをしました。このことは、お客様のお役にしたいという武田さんの決意のあらわれとして、お客様との強い信頼関係を築くことになりました。以来、武田さんは懸命に働き、献身的な努力を重ねて、1982年に法人代理店として現在の株式会社武田ライフを設立しました。アフラックの伝統を次代に継承するという考えから、1992年、それまで他の会社で働いていた義理の息子の鈴木さんが武田ライフに入社し、まったく異なる分野での経験が活かされることになりました。武田ライフは2005年、名古屋にサービスショップを開設し、現在、がん保険のほか、アフラックの医療保険、生命保険も取り扱っています。武田ライフは、がんやその他の深刻な病気に対する経済的な備えを提供することで、いかにビジネスが持続し、そして繁栄して行くかというサクセス・ストーリーそのものです。武田さんと鈴木さん、そして武田ライフの従業員の皆さんは、日々創業時の夢を実現しています。それは、積極的ながん啓発活動、人々への深い思いやりと地域社会への参画によって世に知られ、繁栄を続けるビジネスです。アフラックの歴史と伝統を体現することが、お客様からの信頼と支持、そしてビジネスの成功につながったと言えるでしょう。



当社の商品ポートフォリオの中核となるのは、これまで、またこれからも、第三分野に区分されるがん保険と医療保険のような補完保険商品です。日本社では、これまで40年にわたって、変化を続ける日本のお客様のニーズや、医療の進歩に対応するために、商品に改良を加えてきました。また日本社は、第一分野に区分される商品も販売しています。今後も第三分野商品の販売に注力するとともに、第一分野商品についても、限定的な販売量となりますが、第三分野商品との併売を促進するためにこれを提供して行きます。

日本社の商品

第一分野商品	第三分野保険
<p>生命保険商品 (以下を含みます)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 死亡保険 <ul style="list-style-type: none"> • 定期 • 終身 • ハイブリッド (複合) 商品 (「WAYS」) ▶ 学資保険 ▶ 定額年金 	<p>補完保険商品 (以下を含みます)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ がん保険 ▶ 医療保険
<p>アフラックは 1996 年以降、少額の第一分野死亡保険を販売しています。2007 年 12 月、金融機関に対して、アフラックが販売している医療関連保険の取り扱いが解禁され、以降、販売に大きく貢献しています。</p> <p>WAYS</p> <p>2006 年、WAYS が発売されました。2008 年には、金融機関もこのユニークなハイブリッド (複合) 終身保険商品の販売を開始しました。WAYS は、ご契約者が予め決められた年齢に達した時、定額年金、医療保障、介護保障に切り替えることのできる保険です。</p> <p>学資保険</p> <p>2009 年、アフラックは競争力のある学資保険を発売しました。この商品は、お子様の高校入学時の一時金や、大学在籍 4 年間にわたって毎年の教育資金をお支払いするものです。</p> <p>定額年金</p> <p>1999 年、アフラックは商品ポートフォリオを拡充するため、定額年金を発売しました。</p>	<p>商品ポートフォリオの中核となるのは、これまでも、またこれからも、がん保険と医療保険といった、健康に関する補完保険です。</p> <p>がん保険</p> <p>1974 年、アフラックは日本で初めてがん保険を発売しました。今日に至るまで、日本社はがん保険 No.1 の保険会社です。お客様と販売チャネルのニーズに対応するための継続的な取り組みの一環として、日本社は 2014 年 9 月に、新 生きるためのがん保険 Days を発売しました。</p> <p>医療保険</p> <p>2002 年初頭、日本社は初めて単品の終身医療保険である 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増加への解決策となるよう、この商品は登場しました。EVER 発売後 1 年も経たないうちに、アフラックは日本における医療保険の最大手となりました。</p>

日本社は、生活者と販売チャネルが求めているものやそのニーズに対応して行くために、引き続き商品ポートフォリオの拡充を図って行きます。2014 年 9 月、最新の改定を加えたがん保険新商品として、「新 生きるためのがん保険 Days」を発売し、これとは別に、日本郵政グループ向けの専用プランの販売も開始しました。この新商品の発売を受けて、がん保険の販売は急増し、全販売チャネル合計で、2014 年第 4 四半期は前年同期比 176% 増という記録的な販売実績を挙げ、通年でも 36.6% 増と、がん保険 No.1 の保険会社としての地位を揺るぎないものにしました。このがん保険の大幅な販売増は、日本社が年間販売目標としていた前年度比 2% ~ 7% の上限値を達成するうえで大変重要な役割を果たしました。



日本社は、「新 生きるためのがん保険 Days」の販売促進のために「はじめてダック (Pioneer Duck)」を生み出しました。このキャラクターは、アフラックが日本のがん保険のパイオニアであることをお客様に思い起こしていただくために制作されたものです。

信頼されるアフラック・ブランドの重要性

アフラックはこれまでも、そしてこれからも日本で信頼されるブランドであり続けます。当社はこれまで、販売推進策としての革新的な広告宣伝キャンペーンを通じて、当社ブランドの向上を図ることができました。各社がひしめき競合が激化する市場の中で、当社の広告は、特に医療保険の分野で際立っています。2003年に日本社がアフラック・ダックを起用したコマーシャルを開始してから今日に至るまで、その人気は衰えず、今もなお消費者の共感を呼んでいます。

さらに日本社は、特定の商品の市場開拓と販売増加を目的に、アフラック・ダックと関わりのあるユニークなキャラクターを次々と送りだしています。最近では、「はじめて」ダックという新キャラクターを登場させ、当社の最新商品となる「新 生きるためのがん保険 Days」の広告キャンペーンを開始しました。このキャラクターは、当社が日本におけるがん保険の「パイオニア」であることを日本の皆様に思い起こしていただくために生み出されたものです。このキャンペーンは、日本社独自の商品をプロモーションする目的で作成した、その他複数のキャラクターを使ったキャンペーンが数年間にわたって成功したことを受けて開始したものです。2009年には、日本の伝統的なキャラクターである「招き猫」とアフラック・ダックを合体させた初のキャラクターを医療保険新商品のプロモーションに使用しました。

当社は、2013年8月に発売した新しい医療保険の広告キャンペーンで、新キャラクター「ブラック・スワン」を起用しました。アフラック・ダックの宿敵と位置づけられるブラック・スワンですが、キャンペーンの中では、生活者、特に保険についての判断を先延ばしにしがちな若年層を誤った判断に向かわせようとしています。しかし、運よくそこにアフラック・ダックが登場して、それぞれのお客様の人生にとって健全、建設的な判断を促すのと同時に、経済的な保障と安心を提供するアフラックの商品の必要性を訴えかけます。この人気広告キャンペーンは2014年を通して放送され、9作品あるCMシリーズは現在も続いています。

さまざまなキャラクターを通じてアフラック・ダックの人気を活用した結果、10人中9人がアフラックブランドを認知しています。当社は、商品ラインの革新的なマーケティング・キャンペーンを通じて、お客様との繋がりを構築する新たな方法を模索して行きたいと考えています。



はじめてダックは、がん保険新商品の広告宣伝に加えて、生活者の皆さまに当社が日本のがん保険の「パイオニア」であることを改めて知っていただくため、2014年に登場しました。



アフラック・ダックの宿敵である**ブラック・スワン**は、改訂版の医療保険新EVERのキャンペーンのため、2013年に起用されました。



まねきねこダックは「ねことアヒル」を合わせたキャラクターで、改訂版の医療保険新EVERのキャンペーンのため、2009年に起用されました。

家塚祐太さん - アフラックペアレンツハウス



「あなたはがんになりました」これはだれもが、とくにティーンエージャーは聞こうとも思わない言葉です。残念ながら10年前、家塚祐太さんとそのご家族は、がんの専門医からこの言葉を聞かされることになりました。祐太さんはわずか16歳の時にがんと診断されたのです。これは、祐太さんが慣れ親しんだ山あいの美しい長野県上諏訪を離れ、東京で一連のがん治療を受けなければならないことを意味していました。上諏訪から東京までは列車で3時間の距離です。でも祐太さんには困難に立ち向かってきた経験がありました。熱心な野球選手として、祐太さんは勝利をおさめること以外に彼の道はない、という日々を過ごしてきました。しかし、この恐ろしい病気に立ち向かうことを決めた時、それは彼の命を賭けた闘いとなりました。彼のいちずな決意、卓越した医療、精神力、そして友人や家族、アフラックペアレンツハウスからのサポートの上に、祐太さんはがんを克服し、完治して今にいたっています。祐太さんは、厳しい闘病の中でも、つねに希望とともに回復を信じていました。情熱を傾けていたもう一つの趣味である音楽を活かし、自分のためだけでなく、病気と闘う周囲の患者さんのためにも、祐太さんはお気に入りの赤いギターを手に、入院中に病院でコンサートを開き、多くの人たちを励まし、心をなごませていました。

東京でのとても厳しい治療の一年を通して、アフラックペアレンツハウスのスタッフの励ましの笑顔と限りないサポートは、祐太さん、ご両親、そして二人のきょうだいに、この難しい治療の旅路を乗り越えるために必要な強さを与えてくれる環境を提供することになりました。祐太さんは現在（写真はお母様と一緒に最近撮影されたものです）、立派な若者となり、仕事に邁進するとともに、昔から続けてきた野球と音楽に打ち込んでいます。

小児患者とそのご家族の皆さんががんやその他の深刻な病気に立ち向かっている時、アフラックペアレンツハウスは、皆様にもう一つのわが家として共に過ごしていただくことのできる、明るく朗らかでゆったりとした宿泊施設となっています。アソシエイツの皆様と日本社の役職員からの心をこめた寄附、そして東京に2か所、大阪に1か所の計3か所のアフラックペアレンツハウスを通じて、アフラックは、病気と闘う数多くの子供たちや若者たちのお役に立って行くという伝統を守り続けるとともに、患者の方々を愛しているご家族皆様をサポートしています。

業務の効率性は、生産性、サービス及び価値を向上させます

保険金・給付金等を正確かつ迅速にお支払いすることは、常に当社事業の要であり、これからもそれに変わりはありません。当社は、ご契約者が私たちを最も必要とする時におそばにいるということを誇りに思い、それを最優先事項としています。正確かつ迅速な支払いに向けた長期的な取り組みが、当社が長年にわたって築きあげたお客様との信頼関係をさらに強固なものとしています。

当社は、テクノロジーを用いた継続的な業務改善に取り組んでいます。日本社が事業を開始した1974年、当社のシステムは、少額の保険料で数多くのご契約を取り扱う第三分野商品に合わせて構築されました。長年の取り組みを通じてもたらされた業務の効率性は、お客様にお届けする価値を高めてきました。

アフラックの歴史と伝統を体現します

当社は、おかげさまで多くの日本の生活者の方々と接点を持たせていただいておりますが、当社の商品を必要としている生活者が他にも数多くいらっしゃることを認識しています。当社は、既存のご契約者の皆様に対して情熱と献身の心をもってサービスに努めるとともに、当社の保険に未加入の方々とも接点を持てるよう、努力してまいります。

日本社 – 主要業務実績

	保有契約件数 (特約含む) *	保有契約 年換算保険料**	新契約 年換算保険料**	当社の 販売代理店 および 金融機関の 総数	登録 募集人数
2014	37,028	¥1,594,433	¥114,513	14,870	121,143
2013	36,117	1,567,112	149,308	16,293	126,584
2012	34,880	1,492,451	210,620	18,855	125,266
2011	33,372	1,343,663	161,033	20,146	120,744
2010	31,665	1,255,600	135,813	19,982	115,406
2009	29,934	1,200,437	122,345	19,635	110,528
2008	29,020	1,161,662	114,692	18,882	107,458
2007	28,443	1,125,561	114,636	18,461	100,810
2006	27,334	1,083,127	117,455	18,432	90,226
2005	26,014	1,027,762	128,784	17,960	81,751

*単位：千件

**単位：百万円

日本の生活者が、今後も財政の逼迫、医療費の増大や高齢化の問題に直面する一方で、日本の公的医療保険制度の財政状態はさらに圧迫されるものと考えられています。これは、日本国民が負担する医療費がさらに増加することを意味します。日本の生活者は、こうした追加的な国民負担により、医療費負担の増大にともなう費用をやりくりするための経済的な解決策を継続的に模索して行くものと当社は確信しています。日本社は人々に寄り添い、求められる解決策の提供に努めてまいります。

将来的にも、アフラックの商品は生活者にとって価値ある選択肢を提供し続けるものと当社は考えています。今後の商品展開と販売活動を計画するにあたって、当社はお客様の利益にかなった保険を提供できるものと確信しており、同時にこの40年間で築き上げた歴史と伝統を、しっかりと体現してまいります。



アンスリー・リーデルさんと
アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センター
(ジョージア州、アトランタ)の教授で理事の
ウィリアム・G・ウッズ先生



21年ほど前、がんを罹患している子供たちの治療に使うフロアの改修を行うために、アトランタ小児病院には2万5千ドルが必要でした。開発責任者だった**ビッキー・リーデルさん**は、「縁」があると感じたアフラックに連絡をし、話を聞いてもらいました。ビッキーさんは資金調達にスキルに長けていただけでなく、小児がん経験者の子供を持つ母親でもあったのです。

ビッキーさんは、1歳になる娘**アンスリーちゃん**が急性骨髄性白血病を発症し、助かるためには骨髄移植が必要だったという話をしました。ところがジョージア州には移植手術ができる施設はなく、アンスリーちゃんのご家族は、彼女が移植を受けるために全米横断旅行をしなければなりません。三か月後、アンスリーちゃんはフォローアップ治療を受けるためにジョージア州に戻りました。彼女のストーリーを聞いたアフラックは、これを機に、ご家族がわが子の命を守るために全米を移動しなくても済むように、卓越した小児がん・血液病センターを建設しようと考えました。

もともとの「ギフト」は、アフラックがんセンターと命名していただく際、1995年に寄附した300万ドルでした。アフラックの販売部隊の皆様、アフラック・ファウンデーション、そしてアフラックの役職員からの暖かいお志によって、これまでの間に9,600万ドル以上の寄附が寄せられました。

アフラックがん・血液病センターは、全米でも屈指の規模と知名度を誇るプログラムとして認識されており、毎年がんを罹患している2,000人以上の子どもたち、そして鎌状赤血球症、血友病、またはその他の血液病に罹患している4,300人以上の子どもたちの治療にあたっています。

あれから20年、アンスリーさんにとっては、病院で過ごした時間が将来のキャリア目標を定める上で大いに役立ちました。日々時間を共にした看護師さんたちとの絆と彼女たちから受けた影響から、アンスリーさんは看護師となり、現在はアトランタ小児病院で活躍しています。

AFLAC U.S.
LIVING THE LEGACY



ご契約者をお守りするという歴史と伝統を体現しています

2014年米国社の財務業績：

- ▶ 保険料収入は1.1%増の52億ドルとなりました。
- ▶ 収益合計は1.2%増加の59億ドルとなりました。
- ▶ 税引前事業利益は3.3%増の11億ドルとなりました。

2014年、米国社は、その伝統であり長期にわたってビジョンであり続ける、米国の職域市場における任意加入保険のNo.1の会社*というポジションを、引き続き維持しました。成長に向けた戦略に忠実であり続けることで、当社は米国社のビジョンを実現させます。その戦略は、「適切な商品を通じた販売網を拡大することにより、より多くの企業取引とお客様を開拓する」というものです。この戦略の実行には、当社の本来の強みを発揮することはもとより、米国における医療環境の変化と、職域市場の構造変化への能動的・受動的両面の対応が必要です。

2014年、当社は米国における成長戦略の中核として、次の4つの戦略的な柱に集中的に取り組みました。

- 商品革新への集中的な取り組み
- 販売網の拡充
- 顧客満足の実現
- ローコスト・モデルの強化

これらの戦略的な柱への傾注は、任意加入保険の職域市場における当社のプレゼンスを高め、今後の収益性を強化することにつながるものと当社は確信しています。

2014年度の米国社の新契約年換算保険料は、前年度比0.7%増の4億ドルとなりました。2014年度下半期、将来の成長をより実り大きなものにするために、当社は販売体制と業務基盤について構造改革を実行しました。これらの改革により、株主および社債保有者の皆様に対して当社がお届けする価値をより高いものにする事ができるものと、当社は確信しています。

当社は、その商品に対するニーズは引き続き拡大するものと確信しており、全ての規模の企業と取引を拡大できるよう、様々な販売チャネルを支援しています。同時に、医療を取り巻く環境が刻々変化する中で商品の拡充を図るべく、当社の強いブランドを活用する機会を追求して行きます。

*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。2013年の保険会社の実績」 コネチカット州エイボン、2014年4月

米国社の商品

将来の収入に備える保険	資産の損失(大きな出費)に備える保険	補完的な医療保険
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 短期所得保障保険 ▶ 普通生命保険 (定期、終身) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事故・重度障害保障保険 ▶ がん保険 ▶ 重大疾病保険 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 入院保障保険 ▶ 歯科医療保険 ▶ 眼科医療保険

注：米国では、がん保険、入院保障保険および眼科医療保険は個人保険のみとなっています。団体保険及び個人保険の別により、給付内容は異なります。

アフラックの先進的な商品は、経済的な負担から生活者をお守りするために お役立っていただいています

競争力が高く価値ある商品を提供することは、長年にわたってアフラックの強みのひとつとなっています。アフラックの商品は、医療費の自己負担分や家計費、将来の収入の減少や資産の毀損（大きな出費）に対応して、現金で給付をします。当社の個人及び団体保険商品群は、お客様に対して極めて高い価値を提供するとともに、企業については、その従業員に対して、価値が高く幅広い保障の選択肢を提供することになっているものと確信しています。当社は、費用対効果と価値の高い商品を、全ての規模の企業の従業員に提供すべく努力しています。

2014年、当社は個人保険、団体保険の双方において改訂商品を発売し、お客様が直面している問題への独創的な解決策の提供に努めました。一連の新発売商品には、重大疾病治療及び保障プランの改訂版や、新たな無診査の定期生命保険、および3種類の単品保険に付加することができる様々な追加的な保障を提供する特約がありました。



ハミー・ウォード三世さん（アフラック募集人 左）と**ローレン・ベイカーさん**（公認カイロプラクター）は、アフラックの募集人とご契約者の間にある独特な絆とでも言うべき友人関係を築き、それが長く続いています。2014年の初頭にローレンさんのカイロプラクティック診療所を紹介されてから、ハミーさんとローレンさんは互いにビジネスを紹介しあうプロフェッショナルな関係を築きました。

ハミーさんが2004年にアフラックの募集人になった時、彼はこの仕事は一年ほどこしか続かないだろうだと思っていました。それから10年後、アフラックの募集人であることは、彼にとってのチャンスであっただけでなく、人間として、そしてプロフェッショナルとして自分を成長させてくれたチームの一員に、今度は自分が加わっているという意味がありました。「好きな事に打ち込んでいるときは時間があつという間に過ぎてゆきます」ハミーさんはそう話しています。「アフラックは成功するために必要な支援、ツール、そしてトレーニングのすべてを提供してくれるし、努力を評価してくれます。仕事を認めてくれると実感できる環境に恵まれ、成功には上限が設けられていません。」

ローレンさんは、事故や毎年の定期健診の際に、アフラックの保険に入っていて助かったというお母様のお話を聞いたことをきっかけに、自らもアフラックの保険に加入しました。「アフラックのおかげで母は定期健診を忘れることがなくなったし、彼女が健診に行くためのインセンティブにもなっています」とローレンさんは話しています。「健康づくりと病気の予防を推奨する立場から、この二つこそが病気を防ぎ、私の患者さんの人生の質を高めてくれると思っています。私は、患者さんたちにアフラックをお勧めしますし、時には給付請求書を書くお手伝いもしたりしています。アフラックがこれらを給付対象にしているのは素晴らしいことだと思います。またアフラックの商品を、わが社の社員に対して選択肢として提供できることを誇りに思っています。」



1955年以降、アフラックは、お客様のニーズにお応えし、価値ある保障を備えた商品をお届けする販売網を拡充してきました。アフラックは、様々な顧客層のニーズを考慮しつつ、販売面のプレゼンスを向上させる機会を求め続けます。HUB Internationalのバイス・プレジデントである**トレバー・ガーバースさん**もまた、当社のパートナーとして、企業とその従業員へのより広範なアクセスを可能にしている多くのブローカーの一員です。「全米規模の専属パートナーとして、アフラックの商品を各地の当社のグループを通じて販売し、大きな成功を収めてきました」とトレバーさんは話しています。「私たちは、今日にいたるまでの結果に非常に満足しています。何より重要なのは、アフラックが普遍的に提供している付加価値について、大切なお客様ならびにご契約者の皆様から高い評価をいただき続けていることです。」

当社は、変化を続ける医療環境においてより良くお役に立てる商品の開発に注力しており、さらに迅速に当社商品を市場に投入できるよう取り組んでいます。ダイナミックな医療環境の下で変化がビジネス・チャンスとなる中、当社は、アフラックをお客様及び企業の双方に対するソリューションの提供者と位置付けるとともに、このチャンスを将来の成長のために活用しています。当社は、生活者の保障に対する選好の変化を見通し、生活者が探し求め必要としている革新的な商品を発売して行きます。

より多くのお客様と接するため、販売網を拡充して行きます

当社の販売活動は、販売網に対する多面的な取り組みによって支えられています。当社の目標は、生活者が当社の商品を購入したいという場所にいることです。この取り組みにおいて、当社は、伝統的な代理店及びブローカーの両チャンネルにおいて、販売能力を向上させるよう、継続的に注力しています。販売チャンネルによってそのニーズは異なるため、当社はそれぞれに固有の販売推進支援策を提供しています。

2014年末現在、当社の幅広い販売網は、70,000人を上回る募集人及びブローカーによって構成されています。当社の市場とビジネスモデルを包括的に分析した結果、当社は2014年度下半期に販売体制における大規模な構造改革を実行しました。一連の改革には、よりの確な業績管理およびアフラック全体の目標と密接に結びついた競争力のある報酬体系を中心とした戦術的なものを含んでいます。端的に言えば、アフラックの成功と販売責任者の成功がより効果的に結びつくようにするということです。

さらに当社は、地方、地域及び全国ベースで展開している保険ブローカーと共に、従業員が100名以上の企業へのアクセスを強化するよう、関係の拡充を続けています。また、大手のブローカーとの関係強化を図り、彼ら独自の保険取引所が当社商品を取り扱う機会を追求しています。ブローカーとの関係強化と、アフラックの商品が彼ら独自の取引所で販売される機会を増やすことについて、当社はコミットしています。

どこでどのように医療保険をお求めになるか、生活者の選好が変化する中、当社は販売チャンネルをさらに強化し、大きな病気やけがへの対応に役立てていただけるよう、より多くの商品ソリューションを提供してまいります。

アフラック・ブランドを活用したお客様満足の向上

当社は、公正かつ迅速にお支払いする会社という評価をいただくとともに、生活者に非常に人気のある強力なブランドを確立しています。アフラックの信頼され業界をリードするブランドは、全米の津々浦々の生活者に対して、当社の商品を幅広くアピールする役割を担っています。

米国社の販売チャネル

販売チャネル	職域区分 (従業員数)	商品	加入条件
専属代理店	従業員 100 名未満	▶ 個人保険	▶ 対面販売 ▶ セルフ・サービス
ブローカー	従業員100名以上1,000名以下	▶ 個人保険・団体保険	▶ 募集人による販売 ▶ セルフ・サービス ▶ コール・センター
	従業員1,000名超	▶ 団体保険 (カスタマイズされたもの)	

アフラックがん・血液病センター

アトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターのチームは、先進医療、家族を中心としたケア、子どもたちが過ごしやすい環境、そして革新的な研究を通じて、がんや血液病と闘っている子どもたちにより明るい未来が拓けるよう決意を新たにしています。アフラックがんセンターは、小児がん、血液学、そして骨髄移植に関して全米をリードする機関で、乳幼児から青少年を対象としています。11歳の**ペロニカ・マタさん**にも世界水準の治療を受ける機会を提供しています。

アフラックは、2013年1月から「TOMODACHI イニシアチブ」に参加しています。

「TOMODACHI アフラック プログラム」は、小児がんの研究、ケア、そして治療の実際に関するベストプラクティスについての情報を共有し学ぶために、日本の小児がんのスペシャリストをアトランタ小児病院のアフラックがん・血液病センターに派遣するものですが、北海道大学で小児科特任助教を務める**大島淳二郎さん**がその二人目として招かれました。

アフラックは、TOMODACHIイニシアチブの一部にかかわっていること、特にそれが小児がんという領域の研究と治療に関連していることを誇りに思っています。TOMODACHIイニシアチブは、日米関係の長期的な強化に貢献する両国の次世代の人々に対して投資を行う官民によるパートナーシップです。



(左から右へ) **大島淳二郎先生、ペロニカ・マタさん、ウィリアム・G・ウッズ先生、アンズリー・リーデルさん**



2014年8月に始まった「**ダック、ヨガを学ぶ**」コマーシャルは、ダックが不得意なこととの対比で、当社がいかに迅速にお支払いをしているかを際立たせるキャンペーンです。このCMでは、全く場違いな静かなヨガスタジオにダックが登場します。アフラック・ダックは、たしかにヨガやそのほか多くのことは不得意ですが、ご契約者の皆様が経済的な問題を心配することなく、けがや病気の治療に専念できるよう、当社が迅速に保険金をお支払いをすることについては、大得意にしています。

アフラック・ダックは、これまでに最も成功した広告キャンペーンの主人公の一人です。アフラック・ダックが初めて世の中に現れてから15年が経ちました。80以上のコマーシャルに出演して抱腹絶倒のシーンを重ねるたびに、この少々やんちゃで羽の生えた友人は、アフラック・ブランドへの認知度を新たな高みに引き上げてくれました。長年にわたるアフラック・ダックの人気のおかげで、アメリカ人の10人のうち9人以上がアフラック・ブランドを認知するに至りました。

しかしながら、アフラック・ブランドは単にアフラック・ダックや当社の宣伝だけではありません。それは、ご契約者や職域のご加入者を含むお客様に対して、私たちがどのようにお役にたてるかということなのです。当社は、ただお客様のご期待にお応えするだけでなく、いかなる時にもそのご期待を上回ることが大切だという信条を持っています。これを念頭におきますと、2014年度は、コマーシャルのストーリーの上でアフラック・ダックが本格的な活動に復帰し、世界で一番優秀なヨガの生徒、便利屋さん、あるいはゴルファーでないことを自分で認めつつも、迅速に給付金をお支払することについてはまさにエキスパートであるという設定になっています。このキャンペーンは、アフラックが一刻も早くお支払いすることにより、ご契約者がお金の心配をすることなく、けがや病気の治療に専念するというアフラックの使命をお伝えするために制作されたものです。

当社は、2015年2月に「ワン・デイ・ペイ」というサービスを開始し、迅速な給付を行う当社の能力を一層際立たせることになりました。「ワン・デイ・ペイ」は、業界初の取り組みで、審査、承認、及びこれを経た給付金のお支払いをわずか1日で実現するものです。当社のご契約者の70%が、給付にあたって「ワン・デイ・ペイ」をご利用いただけると見ており、2015年度は、「ワン・デイ・ペイ」を用いた多くの給付が行われるものと考えています。当社は「顧客満足の向上」につながる取り組みに対して、引き続き注力して行きます。

米国社 – 主要業務実績

	保有契約 保有契約件数*	保有契約 年換算保険料**	新契約 年換算保険料**	保険募集人及び 保険ブローカー 総数
2014	12,407	\$5,659	\$1,433	70,828
2013	12,310	5,570	1,424	76,305
2012	12,232	5,451	1,488	76,462
2011	11,732	5,188	1,476	74,802
2010	11,436	4,973	1,382	72,535
2009	11,688	4,956	1,453	75,315
2008	11,437	4,789	1,551	74,390
2007	11,116	4,510	1,558	71,258
2006	10,519	4,101	1,423	68,394
2005	9,884	3,711	1,259	63,008

*単位:千件

**単位:百万ドル

ローコスト・モデルの強化

アフラックは、常にローコストで事業を運営する会社であるよう、努力を重ねてきました。米国の市場が競争の度を増すにつれ、日常業務の効率性の向上を図りつつ、テクノロジーによる問題解決に注力することが肝要と確信しています。当社の目標は、商品と販売網の拡充、ブランド推進に資する取り組みに対して、これまで以上に重点的に経営資源を配分し、販売目標を達成することです。

未来を展望して

変化を続ける医療環境の下で、優れた足跡を残せると確信できる道すじに、アフラックをのせたいと当社は考えています。米国は、当社が販売するタイプの商品にとって引き続き有望な市場であり、成長の余地は大きいと確信しています。業界をリードするブランド、幅広い商品群、そして拡大する販売網により、任意保険ならアフラックという位置づけでお客様が当社の商品をお選びになる、そのような会社になるという自信が当社にはあります。当社のこうした特質は、「ワン・デイ・ペイ」のような革新的なソリューションとともに、競争が激化する市場においてアフラックを際立った存在にするものと、当社は確信しています。ご契約者が最も必要なときにそこにいて、公正かつ迅速に給付金をお支払いすることを通じて、アフラックの歴史と伝統を体現することが当社の約束です。



当社の社員は、ご契約者の皆様が必要な時におそばにいる、という当社の約束を果たすためには時間と努力を惜しみません。ネブラスカ州オマハの当社拠点の業務を統括している**デボラ・チャールソンさん**は、これこそがアフラックで働くにあたって最も大切なことのひとつだと話しています。「当社の創業者は、私たちに強固な業務基盤を与えてくれました。彼らが作り上げた歴史と伝統を日々受け継ぐことは、私たちにとって光栄なことです。創業者たちは、非常に高い理想を掲げました。そして彼ら自身が、私たちは誰で、どこに向かおうとしているのかを示す一番のお手本となっています。」

財務諸表からの抜粋

12月31日に終了した各事業年度 (単位: 百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)	2014年	2013年	2012年	2011年
収益:				
保険料収入(主として補完保険)	\$ 19,072	\$ 20,135	\$ 22,148	\$ 20,362
投資収益(ネット)	3,319	3,293	3,473	3,280
資産運用実現(損)益	215	399	(349)	(1,552)
その他の収益	122	112	92	81
収益合計	22,728	23,939	25,364	22,171
保険金給付金及び事業費:				
保険金給付金(ネット)	12,937	13,813	15,330	13,749
その他の事業費	5,300	5,310	5,732	5,472
保険金給付金及び事業費合計	18,237	19,123	21,062	19,221
税引前当期純利益	4,491	4,816	4,302	2,950
法人税等	1,540	1,658	1,436	1,013
当期純利益	\$ 2,951	\$ 3,158	\$ 2,866	\$ 1,937
1株当たり金額及び株式数				
当期純利益(基本)	\$ 6.54	\$ 6.80	\$ 6.14	\$ 4.15
当期純利益(希薄化後)	6.50	6.76	6.11	4.12
当期純利益(希薄化後)に影響する項目(税引後):				
資産運用実現(損)益:				
有価証券取引及び減損	\$.26	\$.09	\$ (.69)	\$ (1.81)
デリバティブ及びヘッジ活動の影響:				
外貨建投資に関連するヘッジ費用	(.05)	(.04)	(.01)	-
その他のデリバティブ及びヘッジ活動*	.03	.49	.22	(.34)
その他の非事業(損)益	.10	.04	(.01)	-
現金配当支払額	\$ 1.50	\$ 1.42	\$ 1.34	\$ 1.23
株主持分	41.47	31.82	34.16	27.76
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)	451,204	464,502	466,868	466,519
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)	454,000	467,408	469,287	469,370
期末現在				
資産:				
運用資産及び現金・預金	\$ 107,341	\$ 108,459	\$ 118,219	\$ 103,462
その他	12,426	12,848	12,875	12,775
資産合計	\$ 119,767	\$ 121,307	\$ 131,094	\$ 116,237
負債及び株主持分:				
保険契約準備金	\$ 83,933	\$ 89,402	\$ 97,720	\$ 94,239
法人税等負債	5,293	3,718	3,858	2,308
社債等	5,282	4,897	4,352	3,285
その他の負債	6,912	8,670	9,186	3,459
株主持分	18,347	14,620	15,978	12,946
負債及び株主持分合計	\$ 119,767	\$ 121,307	\$ 131,094	\$ 116,237
補足データ				
株価:				
高値	\$ 66.69	\$ 67.62	\$ 54.93	\$ 59.54
安値	54.99	48.17	38.14	31.25
終値	61.09	66.80	53.12	43.26
年末現在円/ドル為替レート(円)	¥ 120.55	¥ 105.39	¥ 86.58	¥ 77.74
加重平均円/ドル為替レート(円)	105.46	97.54	79.81	79.75

* 2011年より前の全ての会計年度にASC第815号の影響が含まれている。
2010年及び2011年の金額には、2012年1月1日付の繰延新契約費に関連する会計指針の適用に伴う調整が行われている。
2003年及び2004年の金額には、2005年1月1日付のSFAS第123号Rの適用に伴う調整が行われている。

Aflac Incorporated 及び子会社

2010年	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年	2004年
\$ 18,073	\$ 16,621	\$ 14,947	\$ 12,973	\$ 12,314	\$ 11,990	\$ 11,302
3,007	2,765	2,578	2,333	2,171	2,071	1,957
(422)	(1,212)	(1,007)	28	79	262	(12)
74	80	36	59	52	40	34
20,732	18,254	16,554	15,393	14,616	14,363	13,281
12,106	11,308	10,499	9,285	9,016	8,890	8,482
5,065	4,711	4,141	3,609	3,336	3,247	3,026
17,171	16,019	14,640	12,894	12,352	12,137	11,508
3,561	2,235	1,914	2,499	2,264	2,226	1,773
1,233	738	660	865	781	743	507
\$ 2,328	\$ 1,497	\$ 1,254	\$ 1,634	\$ 1,483	\$ 1,483	\$ 1,266
\$ 4.96	\$ 3.21	\$ 2.65	\$ 3.35	\$ 2.99	\$ 2.96	\$ 2.49
4.92	3.19	2.62	3.31	2.95	2.92	2.45
\$ (.58)	\$ (1.67)	\$ (1.37)	\$.04	\$.10	\$.33	\$ (.01)
-	-	-	-	-	-	-
-	(.01)	-	-	-	(.02)	(.03)
-	.02	-	-	-	.07	.26
\$ 1.14	\$ 1.12	\$.96	\$.80	\$.55	\$.44	\$.38
22.44	17.96	14.23	18.08	16.93	15.89	15.04
469,038	466,552	473,405	487,869	495,614	500,939	507,333
473,085	469,063	478,815	493,971	501,827	507,704	516,421
\$ 88,230	\$ 73,192	\$ 68,550	\$ 57,056	\$ 51,972	\$ 48,989	\$ 51,955
12,013	10,914	10,781	8,749	7,833	7,372	7,371
\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805	\$ 56,361	\$ 59,326
\$ 82,310	\$ 69,245	\$ 66,219	\$ 50,676	\$ 45,440	\$ 42,329	\$ 43,556
1,689	1,653	1,201	2,531	2,462	2,577	2,445
3,038	2,599	1,721	1,465	1,426	1,395	1,429
2,666	2,192	3,551	2,338	2,136	2,133	4,320
10,540	8,417	6,639	8,795	8,341	7,927	7,576
\$ 100,243	\$ 84,106	\$ 79,331	\$ 65,805	\$ 59,805	\$ 56,361	\$ 59,326
\$ 58.31	\$ 47.75	\$ 68.81	\$ 63.91	\$ 49.40	\$ 49.65	\$ 42.60
39.91	10.83	29.68	45.18	41.63	35.50	33.85
56.43	46.25	45.84	62.63	46.00	46.42	39.84
¥ 81.49	¥ 92.10	¥ 91.03	¥ 114.15	¥ 119.11	¥ 118.07	¥ 104.21
87.73	93.49	103.46	117.93	116.31	109.88	108.26

連結損益計算書

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

(単位：百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)

	2014年	2013年	2012年
収益：			
保険料収入(主として補完保険)(ネット)	\$ 19,072	\$ 20,135	\$ 22,148
投資収益(ネット)	3,319	3,293	3,473
資産運用実現(損)益：			
一時的でない減損による実現損失	(31)	(199)	(977)
売却及び償還	215	262	474
デリバティブ及びその他の(損)益	31	336	154
資産運用実現(損)益合計	215	399	(349)
その他の収益	122	112	92
収益合計	22,728	23,939	25,364
保険金給付金及び事業費：			
保険金給付金(ネット)	12,937	13,813	15,330
新契約費及び事業費：			
繰延新契約費償却	1,108	1,074	1,117
保険販売手数料	1,436	1,528	1,744
保険事業費	2,261	2,222	2,415
支払利息	317	293	261
その他の事業費	178	193	195
新契約費及び事業費合計	5,300	5,310	5,732
保険金給付金及び事業費合計	18,237	19,123	21,062
税引前当期純利益	4,491	4,816	4,302
法人税等：			
当期分	1,079	1,236	816
繰延分	461	422	620
法人税等合計	1,540	1,658	1,436
当期純利益	\$ 2,951	\$ 3,158	\$ 2,866
1株当たり当期純利益：			
基本	\$ 6.54	\$ 6.80	\$ 6.14
希薄化後	6.50	6.76	6.11
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	451,204	464,502	466,868
希薄化後	454,000	467,408	469,287

2014年版有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。

連結貸借対照表

Aflac Incorporated 及び子会社 12月31日現在

(単位：百万ドル、ただし株式数及び1株当たり金額を除く)

	2014年	2013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：2014年は\$55,365、2013年は\$52,402)	\$ 61,407	\$ 53,227
期限付証券—連結変動持分事業体(償却原価：2014年は\$3,020、2013年は\$4,109)	4,166	4,843
永久証券(償却原価：2014年は\$2,035、2013年は\$2,524)	2,240	2,479
永久証券—連結変動持分事業体(償却原価：2014年は\$405、2013年は\$463)	429	468
持分証券(取得原価：2014年は\$19、2013年は\$17)	28	21
満期保有有価証券(償却原価)：		
期限付証券(公正価値：2014年は\$38,413、2013年は\$45,610)	34,159	44,178
期限付証券—連結変動持分事業体(公正価値：2014年は\$84、2013年は\$236)	83	237
その他運用資産	171	463
現金・預金及び現金等価物	4,658	2,543
運用資産及び現金・預金合計	107,341	108,459
未収金	842	1,165
未収投資収益	762	798
繰延新契約費	8,273	8,798
有形固定資産(減価償却累計額控除後原価)	429	481
その他の資産*	2,120	1,606
資産合計	\$ 119,767	\$ 121,307
負債及び株主持分：		
負債：		
保険契約準備金：		
責任準備金	\$ 65,646	\$ 69,136
支払準備金	3,630	3,763
未経過保険料	8,626	10,642
その他保険契約準備金	6,031	5,861
保険契約準備金合計	83,933	89,402
法人税等	5,293	3,718
貸付有価証券の現金担保返却義務	2,193	5,820
社債等	5,282	4,897
その他の負債**	4,719	2,850
契約債務及び偶発債務(注記15を参照)		
負債合計	101,420	106,687
株主持分：		
普通株式、額面0.10ドル；授權株式数：2014年と2013年ともに 1,900,000千株；発行済株式数：2014年は668,132千株、2013年は667,046千株	67	67
株式払込剰余金	1,711	1,644
利益剰余金	22,156	19,885
その他の包括(損)益累計額：		
外貨換算未実現(損)益	(2,541)	(1,505)
保有有価証券未実現(損)益	4,672	1,035
デリバティブに係る未実現(損)益	(26)	(12)
年金債務当期調整額	(126)	(81)
自己株式(平均取得原価)	(7,566)	(6,413)
株主持分合計	18,347	14,620
負債及び株主持分合計	\$ 119,767	\$ 121,307

*2014年、2013年ともに106百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。

**2014年は318百万ドル、2013年は207百万ドルの連結変動持分事業体からのデリバティブを含む。
2014年版有価証券報告書の連結財務諸表注記を参照のこと。

事業セグメント情報

Aflac Incorporated 及び子会社

12月31日現在のセグメント別経営成績は以下のとおりです。

(単位：百万ドル)	2014年	2013年	2012年
収益：			
日本社：			
保険料収入(ネット)			
がん保険	\$ 5,596	\$ 6,123	\$ 7,537
医療保険	3,770	4,282	5,244
生命保険	4,495	4,577	4,370
投資収益(ネット)	2,662	2,651	2,845
その他の収益	32	55	57
日本社収益合計	16,555	17,688	20,053
米国社：			
保険料収入：			
事故・重度障害保障保険	2,303	2,284	2,213
がん保険	1,279	1,283	1,282
その他医療保険	1,371	1,334	1,259
生命保険	258	252	242
投資収益(ネット)	645	632	613
その他の収益	3	6	19
米国社収益合計	5,859	5,791	5,628
その他事業セグメント	43	49	46
全事業セグメント合計	22,457	23,528	25,727
資産運用実現(損)益	171*	389*	(349)
全社(日本社と米国社を除く)収益	281	302	269
内部取引の消去	(248)	(308)	(276)
その他の非事業(損)益	67	28	(7)
収益合計	\$ 22,728	\$23,939	\$25,364

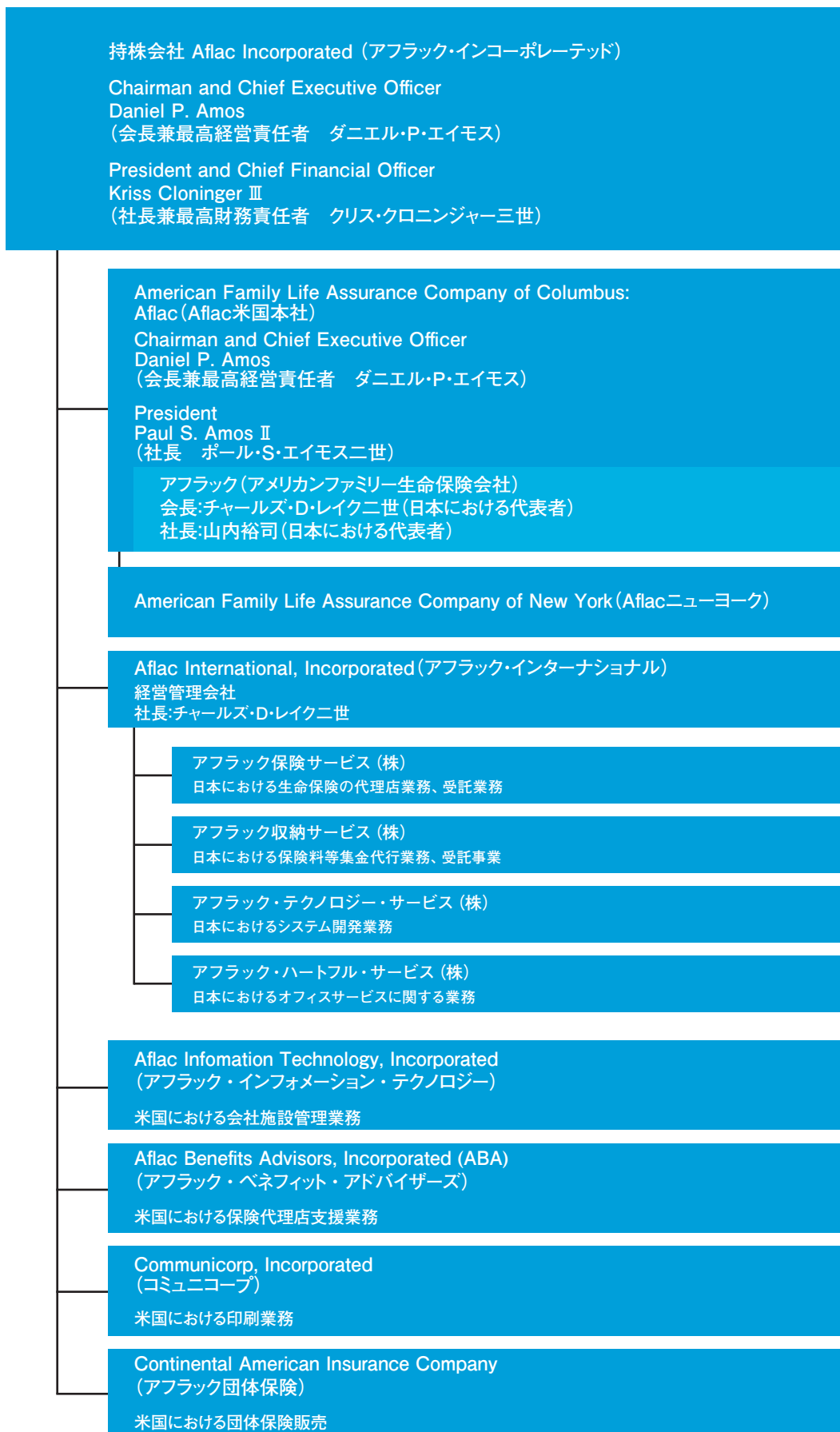
(単位：百万ドル)	2014年	2013年	2012年
税引前利益：			
日本社	\$ 3,458	\$ 3,628	\$ 3,904
米国社	1,073	1,038	997
その他事業セグメント	(2)	(1)	(3)
全事業セグメント合計	4,529	4,665	4,898
支払利息(非保険事業部門)	(198)	(198)	(184)
全社(日本社と米国社を除く)経費 及び内部取引の消去	(78)	(68)	(56)
税引前事業利益	4,253	4,399	4,658
資産運用実現(損)益	171*	389*	(349)
その他の非事業(損)益	67	28	(7)
税引前利益合計	\$ 4,491	\$ 4,816	\$ 4,302
税引前事業利益に対応する法人税等	\$ 1,456	\$ 1,512	\$ 1,561
事業利益に対する為替変動の影響	(117)	(357)	8

*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、2014年度の44百万ドル及び2013年の10百万ドルは除外されている。

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)	2014年	2013年	2012年
資産：			
日本社	\$ 98,525	\$102,973	\$113,678
米国社	18,383	16,112	16,122
その他事業セグメント	128	155	154
全事業セグメント合計	117,036	119,240	129,954
全社(日本社と米国社を除く)	24,636	19,909	20,318
内部取引の消去	(21,905)	(17,842)	(19,178)
資産合計	\$ 119,767	\$121,307	\$131,094

アフラック・グループ



アフラック・インコーポレーテッドの資産運用の概況

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

資産運用実現(損)益:

(単位: 百万ドル)	2014年	2013年	2012年
期限付証券:	\$ 184	\$ 135	\$ (349)
売却可能価値証券:			
売却利益合計	192	316	427
売却損失合計	(12)	(87)	(48)
償還による純(損)益	34	34	2
一時的でない減損による損失	(31)	(128)	(734)
満期保有価値証券:			
償還による純(損)益	1	-	4
永久証券:	\$ -	\$ (71)	\$ (154)
売却可能価値証券:			
売却利益合計	-	-	127
売却損失合計	-	(1)	(98)
償還による純(損)益	-	-	60
一時的でない減損による損失	-	(70)	(243)
持分証券:	\$ -	\$ (1)	\$ -
一時的でない減損による損失	-	(1)	-
デリバティブ及びその他の資産:	\$ 31	\$ 336	\$ 154
デリバティブ(損)益	31	326	151
その他	-	10	3
合計:	\$ 215	\$ 399	\$ (349)
売却利益合計	192	316	554
売却損失合計	(12)	(88)	(146)
償還による純(損)益	35	34	66
一時的でない減損による損失	(31)	(199)	(977)
デリバティブ(損)益	31	326	151
その他	-	10	3

資産運用未実現(損)益

(単位: 百万ドル)	2014年	2013年	2012年
売却可能価値証券			
未実現利益合計	\$ 8,136	\$ 3,659	\$ 4,716
未実現損合計	(710)	(2,136)	(784)
未実現(損)益(ネット)	\$ 7,426	\$ 1,523	\$ 3,932
満期保有価値証券			
未実現利益合計	\$ 4,379	\$ 2,041	\$ 1,213
未実現損合計	(124)	(610)	(798)
未実現(損)益(ネット)	\$ 4,255	\$ 1,431	\$ 415
合計	\$12,515	\$ 5,700	\$ 5,929
未実現利益合計	(834)	(2,746)	(1,582)
未実現(損)益(ネット)	\$11,681	\$ 2,954	\$ 4,347

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

信用格付け別保有証券分布

	2014年		2013年	
	償却原価	公正価値	償却原価	公正価値
AAA	1.3%	1.3%	1.4%	1.4%
AA	5.7	5.8	46.7	47.5
A	64.1	65.1	23.4	23.7
BBB	25.0	23.9	24.4	23.6
BB又はそれ以下	3.9	3.9	4.1	3.8
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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

地域別エクスポージャー

	2014年		2013年	
	償却原価	全体に占める割合	償却原価	全体に占める割合
日本	\$ 39,804	41.9%	\$ 45,224	43.5%
米国及びカナダ	28,884	30.4	28,167	27.1
英国	3,121	3.3	3,385	3.3
ドイツ	2,657	2.8	3,070	2.9
フランス	1,747	1.8	2,085	2.0
欧州周辺諸国	2,925	3.1	3,365	3.2
ポルトガル	200	.2	230	.2
イタリア	1,674	1.8	1,914	1.8
アイルランド	332	.3	410	.4
スペイン	719	.8	811	.8
北欧	2,198	2.2	2,564	2.5
スウェーデン	973	1.0	1,109	1.1
ノルウェー	513	.5	641	.6
デンマーク	332	.3	380	.4
フィンランド	380	.4	434	.4
その他の欧州	2,711	2.8	3,313	3.2
オランダ	1,497	1.6	1,838	1.8
スイス	225	.2	236	.2
チェコ	415	.4	474	.5
オーストリア	184	.2	315	.3
ベルギー	224	.2	254	.2
ポーランド	166	.2	196	.2
日本を除くアジア	3,575	3.8	4,163	4.0
アフリカ及び中東	2,121	2.2	2,579	2.5
中南米	2,622	2.8	2,911	2.8
オーストラリア	2,262	2.4	2,594	2.5
その他	440	.5	493	.5
債券及び永久証券の合計	\$ 95,067	100.0%	\$103,913	100.0%

2014年12月31日現在、投資金額が最も大きい証券発行体上位20は次の表のとおりです。

投資金額上位発行体20

順位 企業債/外国政府債への連結エクスポージャー

(単位:百万ドル)	簿価(連結)	全体に占める割合	簿価	全体に占める割合	債務返済順位	格付け		
						ムーディーズ	S&P	フィッチ
1 日本国*	\$ 37,021	38.94%	\$ 37,021	38.94%	Senior	A1	AA-	A+
2 南アフリカ共和国	498	.52	498	.52	Senior	Baa2	BBB-	BBB
3 バンク・オブ・アメリカ NA	377	.40						
バンク・オブ・アメリカ Corp.			207	.22	Senior	Baa2	A-	A
バンク・オブ・アメリカ Corp.			166	.18	Lower Tier II	Baa3	BBB+	BBB+
バンク・オブ・アメリカ NA			4	—	Senior	A2	A	A
4 三菱東京UFJ銀行	373	.39						
三菱東京UFJ銀行 (BTMUキュラソー・ホールディングス NV)			373	.39	Lower Tier II	A2	—	A-
5 インベストコープ	357	.38						
インベストコープ・キャピタル			357	.38	Senior	Ba2	—	BB
6 JPMorgan・チェース	336	.35						
JPMorgan・チェース (ベア・スターンズ・カンパニーを含む)			295	.31	Senior	A3	A	A+
JPMorgan・チェース (バンク・ワン)			17	.02	Lower Tier II	Baa1	A-	A
JPMorgan・チェース (FNBC)			13	.01	Senior	Aa1	A+	—
JPMorgan (NBD銀行)			11	.01	Lower Tier II	A2	A	A
7 ドイツ銀行	332	.35						
ドイツポスト銀行			199	.21	Lower Tier II	Ba1	—	A-
ドイツ銀行キャピタル・トラストII			120	.13	Tier1	Ba3	BB	BBB-
ドイツ銀行 CAP FDG キャピタル・トラストI			13	.01	Tier1	Ba3	BB	BBB-
8 三井住友フィナンシャルグループ	332	.35						
三井住友銀行(SMBC インターナショナル・ファイナンスを含む)			207	.22	Upper Tier II	A3	BBB+	—
三井住友銀行			83	.09	Lower Tier II	A2	A	—
三井住友銀行			42	.04	Upper Tier II	A3	BBB+	—
9 ナショナル・グリッド	332	.35						
ナショナル・グリッド・ガス			166	.18	Senior	A3	A-	A
ナショナル・グリッド・エレクトリシティ・トランスミッション			166	.17	Senior	A3	A-	A
10 テレコム・イタリア	332	.35						
テレコム・イタリア・ファイナンス			166	.18	Senior	Ba1	BB+	BBB-
オリベッティ・ファイナンス			166	.17	Senior	Ba1	BB+	BBB-
11 シティグループ	311	.33						
シティグループ(シティグループ・グローバル・マーケット・ホールディングスを含む)			249	.26	Senior	Baa2	A-	A
シティグループ(シティコープ)			61	.07	Senior	Baa2	A-	A
シティグループ(シティコープ)			1	—	Lower Tier II	Baa3	BBB+	A-
12 パノプラス	307	.32	307	.32	Senior	A3	BBB+	BBB+
13 ペトロレオス・メキシカノス (ベメックス)	300	.32						
ベメックス・プロジェクト・ファンディング・マスター・トラスト			249	.26	Senior	A3	BBB+	BBB+
ベメックス・ファイナンス			51	.06	Senior	A3	A-	A+
14 オマーン国	290	.31	290	.31	Senior	A1	A	—
15 コーニンクレッカ・アホールド	288	.30						
コーニンクレッカ・アホールド			274	.28	Senior	Baa3	BBB	BBB
アホールド・USA・リース			14	.02	Senior	Baa3	BBB	—
16 ノルデア銀行	280	.29						
ノルデア銀行			213	.22	Tier I	Baa3	BBB	BBB+
ノルデア銀行・フィンランド			66	.07	Upper Tier II	Baa2	—	—
ノルデア銀行			1	—	Senior	Aa3	AA-	AA-
17 ジャーマン・エージェンシー・バンク	278	.29						
ドイツ農林金融公庫			207	.22	Lower Tier II	Aaa	AAA	AAA
ドイツ復興金融公庫 (KfW)			71	.07	Senior	Aaa	AAA	AAA
18 ナビエント	278	.29	278	.29	Senior	Ba3	BB	BB
19 アクサ	275	.29						
アクサ・UAP			224	.24	Upper Tier II	A3	BBB	BBB
アクサ			51	.05	CC FNB	A3	BBB	BBB
20 ドイツ・テレコム	270	.28						
ドイツ・テレコム			249	.26	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
ドイツ・テレコム・インターナショナル・ファイナンス			21	.02	Senior	Baa1	BBB+	BBB+
小計	\$ 43,167	45.40%	\$ 43,167	45.40%				
債券及び永久証券合計	\$ 95,067	100.00%	\$ 95,067	100.00%				

*日本国債又は日本国債を裏づけとした有価証券

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

非投資適格級の証券⁽¹⁾

(単位：百万ドル)	2014年				2013年			
	額面金額	償却原価	公正価値	未実現(損)益	額面金額	償却原価	公正価値	未実現(損)益
ドイツ銀行 ⁽²⁾	\$ 378	\$ 332	\$ 354	\$ 22	\$ *	\$ *	\$ *	\$ *
インベストコプ・キャピタル	357	357	332	(25)	401	401	327	(74)
テレコム・イタリア	332	332	352	20	380	380	328	(52)
コムツ銀行 (ドレスナー銀行を含む)	332	213	327	114	380	244	336	92
チュニジア共和国	307	185	219	34	446	275	284	9
ナビエント	278	278	178	(100)	314	314	227	(87)
UPMキユメネ	257	257	251	(6)	294	294	233	(61)
KLMオランダ航空 ⁽²⁾	249	183	231	48	285	209	209	-
パークレーズ銀行 ⁽²⁾	228	148	225	77	64	47	62	15
アイルランド銀行	166	166	125	(41)	190	190	134	(56)
カタール・ニヤ自治政府	149	55	129	74	171	63	113	50
ポルトガル電力公社 (EDP)	118	116	124	8	137	135	142	7
コムナルクレジット・オーストリア	108	84	88	4	*	*	*	*
IKBドイツ産業銀行	108	46	70	24	123	55	55	-
ソシエテ・ジェネラル ⁽²⁾	83	61	67	6	237	212	198	(14)
アルコア	76	77	102	25	*	*	*	*
東京電力	25	25	26	1	163	164	166	2
イスラエル電力公社	*	*	*	*	417	316	316	-
ヘジス・エネルギーティクス・ナシオナリス(REN)	*	*	*	*	95	95	89	(6)
スベアバンク ⁽²⁾	-	-	-	-	60	60	52	(8)
その他の発行体 (額面金額50百万ドル以下) ⁽³⁾	336	353	368	15	367	359	354	(5)
合計	\$3,887	\$3,268	\$3,568	\$ 300	\$ 4,524	\$ 3,813	\$ 3,625	\$ (188)

*当該報告日においては投資適格級証券であった。

⁽¹⁾ 社外で運営されている最初の購入時に非投資適格級であった優先担保付バンク・ローンのポートフォリオは除外している。

⁽²⁾ 永久証券を含む。

⁽³⁾ 2014年は17、2013年は15の発行体を含む。

当社が保有している期限付証券の契約上の満期及び永久証券の経済的な満期は、2014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

(単位：百万ドル)	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
売却可能期限付証券：						
1年以内	\$ 369	\$ 390	\$ 65	\$ 69	\$ 434	\$ 459
1年超～5年以下	1,519	1,771	628	724	2,147	2,495
5年超～10年以下	10,351	10,979	1,472	1,561	11,823	12,540
10年超	34,018	38,595	9,103	10,540	43,121	49,135
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	405	461	36	46	441	507
売却可能期限付証券合計	\$ 46,662	\$ 52,196	\$ 11,304	\$ 12,940	\$ 57,966	\$ 65,136
満期保有期限付証券：						
1年超～5年以下	\$ 1,520	\$ 1,631	\$ -	\$ -	\$ 1,520	\$ 1,631
5年超～10年以下	1,937	2,130	-	-	1,937	2,130
10年超	30,742	34,690	-	-	30,742	34,690
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	43	46	-	-	43	46
満期保有期限付証券合計	\$ 34,242	\$ 38,497	\$ -	\$ -	\$ 34,242	\$ 38,497
永久証券(経済的な満期日がある)：						
1年以内	\$ 306	\$ 300	\$ 5	\$ 5	\$ 311	\$ 305
1年超～5年以下	624	674	-	-	624	674
10年超	1,466	1,635	39	55	1,505	1,690
売却可能永久証券合計	\$ 2,396	\$ 2,609	\$ 44	\$ 60	\$ 2,440	\$ 2,669
合計：						
1年以内	\$ 675	\$ 690	\$ 70	\$ 74	\$ 745	\$ 764
1年超～5年以下	3,663	4,076	628	724	4,291	4,800
5年超～10年以下	12,288	13,109	1,472	1,561	13,760	14,670
10年超	66,226	74,920	9,142	10,595	75,368	85,515
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	448	507	36	46	484	553
合計	\$ 83,300	\$ 93,302	\$ 11,348	\$ 13,000	\$ 94,648	\$ 106,302

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

	2014年				2013年				増(減)			
	取得原価 または 償却原価	未実現 利益 合計	未実現 損失 合計	公正 価値	取得原価 または 償却原価	未実現 利益 合計	未実現 損失 合計	公正 価値	取得原価 または 償却原価	未実現 利益 合計	未実現 損失 合計	公正 価値
(単位:百万ドル)												
売却可能有価証券(公正価値で計上):												
期限付証券:												
円建て:												
日本国債及び政府機関債	\$ 17,341	\$ 1,740	\$ -	\$ 19,081	\$ 14,936	\$ 431	\$ 33	\$ 15,334	\$ 2,405	\$ 1,309	\$ (33)	\$ 3,747
地方債	88	9	-	97	-	-	-	-	88	9	-	97
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	351	35	-	386	558	29	-	587	(207)	6	-	(201)
公益事業債	1,691	226	5	1,912	2,261	100	18	2,343	(570)	126	(13)	(431)
外国政府及び国際機関	799	163	-	962	978	85	28	1,035	(179)	78	(28)	(73)
銀行及び金融機関	2,752	325	189	2,888	2,799	220	242	2,777	(47)	105	(53)	111
その他の企業	3,479	531	48	3,962	3,956	151	185	3,922	(477)	380	(137)	40
円建て期限付証券合計	26,501	3,029	242	29,288	25,488	1,016	506	25,998	1,013	2,013	(264)	3,290
ドル建て:												
米回国債及び政府機関債	100	17	-	117	92	10	4	98	8	7	(4)	19
地方債	961	201	2	1,160	992	71	12	1,051	(31)	130	(10)	109
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	185	31	-	216	163	21	-	184	22	10	-	32
公益事業債	5,061	960	36	5,985	4,931	471	183	5,219	130	489	(147)	766
外国政府及び国際機関	343	111	-	454	404	85	1	488	(61)	26	(1)	(34)
銀行及び金融機関	2,943	775	8	3,710	3,318	447	33	3,732	(375)	328	(25)	(22)
その他の企業	22,291	2,682	330	24,643	21,123	1,347	1,170	21,300	1,168	1,335	(840)	3,343
ドル建て期限付証券合計	31,884	4,777	376	36,285	31,023	2,452	1,403	32,072	861	2,325	(1,027)	4,213
期限付証券合計	58,385	7,806	618	65,573	56,511	3,468	1,909	58,070	1,874	4,338	(1,291)	7,503
永久証券:												
円建て	2,132	223	92	2,263	2,582	151	217	2,516	(450)	72	(125)	(253)
ドル建て	183	48	-	231	209	-	-	209	(26)	48	-	22
銀行及び金融機関	125	50	-	175	196	35	9	222	(71)	15	(9)	(47)
永久証券合計	2,440	321	92	2,669	2,987	186	226	2,947	(547)	135	(134)	(278)
持分証券	19	9	-	28	17	5	1	21	2	4	(1)	7
売却可能有価証券合計	\$ 60,844	\$ 8,136	\$ 710	\$ 68,270	\$ 59,515	\$ 3,659	\$ 2,136	\$ 61,038	\$ 1,329	\$ 4,477	\$ (1,426)	\$ 7,232
満期保有有価証券(償却原価で計上):												
期限付証券:												
円建て:												
日本国債及び政府機関債	\$ 20,023	\$ 3,195	\$ -	\$ 23,218	\$ 27,362	\$ 1,347	\$ 1	\$ 28,708	\$ (7,339)	\$ 1,848	\$ (1)	\$ (5,490)
地方債	346	71	-	417	399	41	-	440	(53)	30	-	(23)
モーゲージ・バック証券及びアセット・バック証券	43	3	-	46	58	3	-	61	(15)	-	-	(15)
公益事業債	3,342	281	20	3,603	3,900	150	122	3,928	(558)	131	(102)	(325)
外国政府及び国際機関	2,556	272	14	2,814	2,941	171	72	3,040	(385)	101	(58)	(226)
銀行及び金融機関	4,932	231	78	5,085	6,310	146	328	6,128	(1,378)	85	(250)	(1,043)
その他の企業	3,000	326	12	3,314	3,445	183	87	3,541	(445)	143	(75)	(227)
円建て期限付証券合計	34,242	4,379	124	38,497	44,415	2,041	610	45,846	(10,173)	2,338	(486)	(7,349)
満期保有有価証券合計	\$ 34,242	\$ 4,379	\$ 124	\$ 38,497	\$ 44,415	\$ 2,041	\$ 610	\$ 45,846	\$ (10,173)	\$ 2,338	\$ (486)	\$ (7,349)
投資有価証券合計	\$ 95,086	\$ 12,515	\$ 834	\$ 106,767	\$ 103,930	\$ 5,700	\$ 2,746	\$ 106,884	\$ (8,844)	\$ 6,815	\$ (1,912)	\$ (117)

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

運用資産と保険契約のデュレーション

(年)	日本社		米国社	
	2014年	2013年	2014年	2013年
債券及び永久証券*	13	13	11	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、各事業年度の12月31日現在における日本社及び米国社の運用資産の利回りを示しています。

運用資産の利回り

	2014年	2013年*	2012年*
日本社			
ニュー・マネー利回り	2.16%	2.48%	2.40%
運用資産平均残高に対する利回り(運用費用差引後)	2.80	2.86	2.89
期末ポートフォリオ利回り(ドル建て投資含む)	2.83	2.80	2.87
米国社			
ニュー・マネー利回り	4.32%	4.06%	3.96%
運用資産平均残高に対する利回り(運用費用差引後)	5.46	5.70	6.25
期末ポートフォリオ利回り	5.89	6.01	6.28

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

投資家情報

株主の皆様に対する総合利回り

2014年、アフラックは32年連続で現金配当を増加させました。再投資された現金配当を含めた2014年の当社の株主に対する総合利回りは、-6.3%となりました。同年のS&P生命保険株価指数、S&P500平均株価指数、ダウジョーンズ工業株30種平均の対象銘柄の総合利回りは、それぞれ1.9%、13.7%、10.0%となっています。

長年にわたり、当社は長期的な視点をもって事業を展開してきました。その結果、

- ▶ 過去5年間の現金配当を含めた当社の株主に対する総合利回りは、50.0%となりました。
- ▶ 過去10年間の現金配当を含めた当社の株主に対する総合利回りは、90.5%となりました。

アフラック株主情報*

登録株主数	86,997名
当社発行済株式の機関投資家の保有割合	66%
当社発行済株式の個人投資家の保有割合	34%

*概算、2014年12月31日現在

当社設立時からの株主情報

1955年（当社設立時）のアフラック株100株の購入費用	1,110ドル
この100株が増加したことによる現在の株数 （28回の株式分割後）	187,980株
2014年12月31日現在の時価総額（現金配当除く）	11.5百万ドル
2014年に支払われた配当	281,970ドル

格付会社による格付け

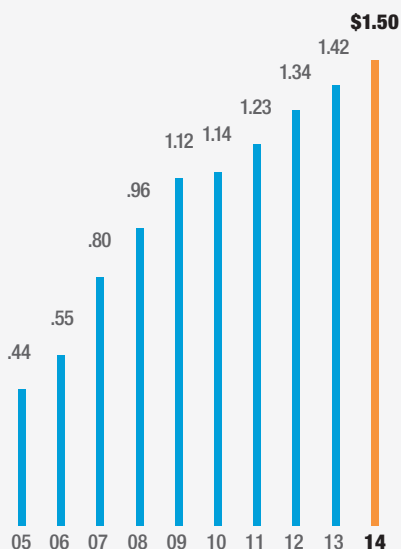
アフラックの財務力*

スタンダード&プアーズ	AA-
ムーディーズ	Aa3
A.M. ベスト	A+（スーパーリア）
株格付投資情報センター	AA-

*2015年3月1日現在

当社ホームページ「aflac.com」の「Investors」ページで下記の情報をご覧ください。

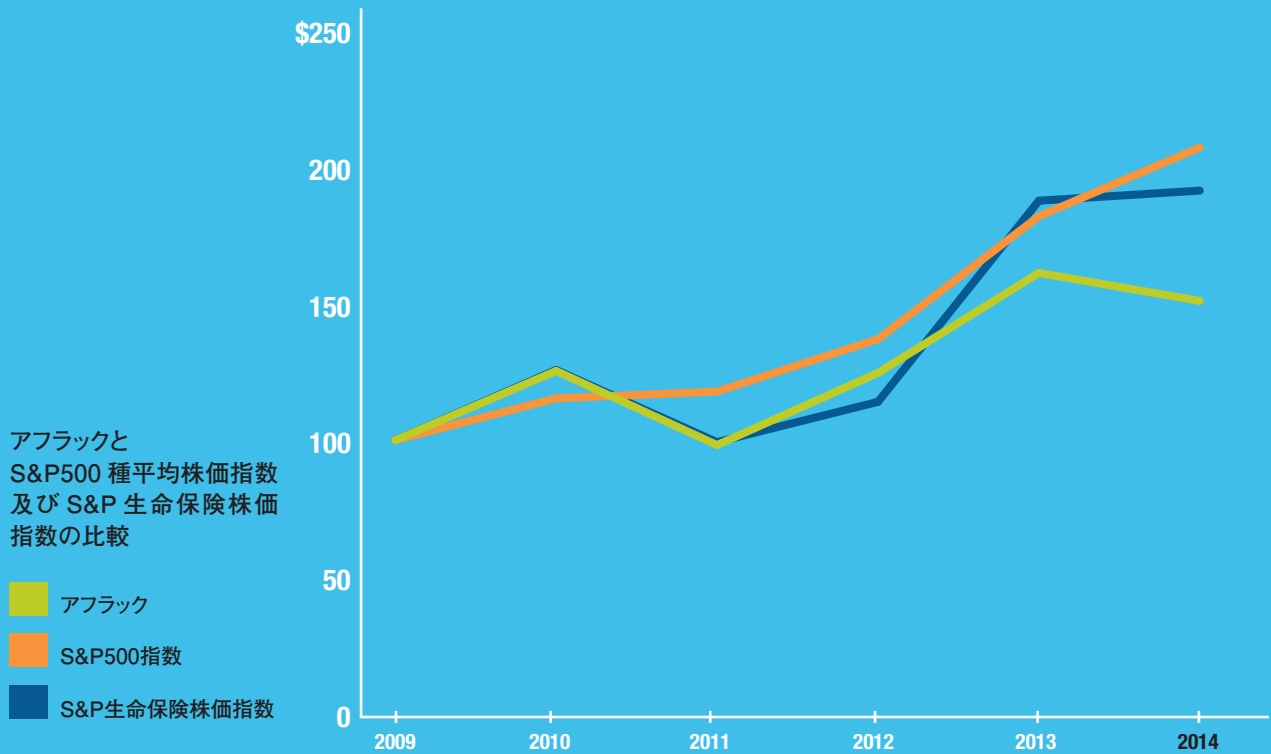
- ▶ 株主様のアフラック株の保有状況
- ▶ アフラックの財務情報
- ▶ イベントのスケジュール
- ▶ 配当金再投資プラン



1株当たり年間現金配当

アフラックは過去32年連続で増配しました。2014年の年間現金配当額は、2013年に比べて5.6%増加しました。

過去5年間の累積投資収益*



*2009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。12月31日に終了した事業年度。
Copyright © 2015 Standard & Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

過去10年間の累積投資収益*



*2004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。12月31日に終了した事業年度。
Copyright © 2015 Standard & Poor's, a division of The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved.

取締役



ダニエル・P・エイモス

63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、アフラック社長、1987年、アフラック最高執行責任者に任命された。1990年、当社最高経営責任者、2001年、当社会長に任命された。1983年、当社取締役就任。



ポール・S・エイモス二世

39歳。アフラック社長。2002年、ジョージア州北部の販売コーディネーターとしてアフラックに入社。2005年、米国社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、2006年、米国社最高執行責任者、2007年、アフラック社長に昇格した。2013年より、日本社およびグローバル投資部門を担当。現在、東京に在任し業務を監督している。2007年、当社取締役就任。



W・ポール・バウワース

58歳。ジョージア・パワー社会長・社長兼最高経営責任者。それ以前はサザン・カンパニー社の最高財務責任者を務めた。サザン・カンパニー社では、サザン・カンパニー・ジェネレーション、サザン・パワー及び同社の旧英国現地法人の経営にも従事した。2015年、ジョージア商工会議所会頭、ニュークリア・エレクトリック・インシュアランス取締役就任。2013年、当社取締役就任。



クリス・クロンジャー三世

67歳。当社社長及び最高財務責任者。1977年からアフラックのコンサルティング・アクチュアリーを務めた後、1992年、シニア・バイス・プレジデント兼最高財務責任者としてアフラックに入社。2001年、当社社長及び当社取締役就任。



エリザベス・J・ハドソン

65歳。ナショナル・ジオグラフィック協会のコミュニケーション担当役員。過去にアイビレッジ、リーダーズ・ダイジェスト協会及びNBCにおいて同様の職位を、また、スペンサー・スチュワーツ・メディア・アンド・コミュニケーション・プラクティス社取締役を歴任。1990年、当社取締役就任。



ダグラス・W・ジョンソン

71歳。公認会計士。アーンスト・アンド・ヤングLLP 監査パートナーを退任。生命保険、医療保険及び損害保険業界において大半のキャリアを企業監査に従事。2003年、当社取締役就任。



ロバート・B・ジョンソン

70歳。2003年、ポーター・ノヴェリ社のシニア・アドバイザー、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、当社取締役就任。



トーマス・J・ケニー

51歳。2011年12月より米国教職員保険年金連合会トラスティーを務め、現在、同連合会基金投資委員会会長及び同連合会基金運営委員会会長を兼務。それ以前は、ゴールドマン・サックス社において様々な要職に就く。2015年、当社取締役就任。



チャールズ・B・ナップ

68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、当社取締役就任。



バーバラ・K・ライマー

公衆衛生博士66歳。ノースカロライナ大学ギリングス・グローバル公衆医療学部卒業生特別教授兼学部長。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、デューク大学医学部癌コントロール研究所元理事及び元教授（地域社会と家庭の医学）。2008年、米国医学研究所のメンバーに選出される。2011年、プレジデント・キャンサー・パネルの会長に任命された。1995年、当社取締役就任。



メルビン・T・ステイス

68歳。シラキュース大学のマーティン・J・ウィットマン・スクール・オブ・ビジネスのマーケティング学部名誉学部長。以前にフロリダ州立大学の経営管理学部学部長及びジム・モラン・プロフェッサーも務めた。米国陸軍情報指令部で大尉を務めた後、1977年からはマーケティング及びビジネスの教授も務めている。2012年、当社取締役就任。



D・ゲイリー・トンプソン

68歳。ワコビア・コーポレーションのエグゼクティブ・バイス・プレジデントとジョージア・バンキング、ワコビア銀行の最高経営責任者を退任。ジョージア・パワー・カンパニー（サザン・カンパニーの子会社）取締役。2005年、当社取締役就任。



吉田 卓郎

62歳。日本土地建物株式会社社会長、前社長、元執行役員副社長。2005年から2009年前半にかけて、みずほフィナンシャルグループのみずほ銀行において、常務取締役、常務執行役員、本店店長及び執行役員を歴任。みずほフィナンシャルグループは、同氏が1976年に入社し、様々な役職を務めた旧第一勧業銀行と他2行が合併して誕生した金融グループである。2010年、当社取締役就任。

経営陣

ダニエル・P・エイモス（左ページ参照のこと）

クリス・クロニンジャー三世（左ページ参照のこと）

ポール・S・エイモス二世（左ページ参照のこと）



ケネス・S・ジャンキ

56歳。当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、副最高財務責任者。1985年、インベスター・リレーションズのマネージャーとして当社に入社。1993年、シニア・バイス・プレジデントに昇格。2010年、当社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、副最高財務責任者に昇格。2013年7月、新たにアフラック米国社社長に任命され2014年9月に副財務最高責任者専任に戻るまでこれを兼務。当社入社前は、全米個人投資家協会（NAIC）のコーポレート・サービス部長を務めていた。



オードリー・ブーン・ティルマン

50歳。当社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、法律顧問。1996年、アフラックの法務部門に入社。2000年に法務部門のバイス・プレジデント、および上級副法律顧問、2008年、人事部門のシニア・バイス・プレジデント及び部門長、2011年、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、コンプライアンス、法務、広報部門、フェデラル・リレーションズ、ガバメント・リレーションズ、コーポレート・セクレタリー等の部門、そしてアフラック・インターナショナルの法律顧問を統括する現職に就任。



チャールズ・D・レイク二世

53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、アフラック日本社入社。日本社副社長、社長等を経て、2008年7月より現職。アフラック入社前は、米国通商代表部にて日本部長等を歴任、退任後はワシントンD.C.の法律事務所弁護士として勤務。



山内 裕司

63歳。日本における代表者・社長。1976年、日本社に入社。数理部において課長及び副部長を務めた後、1998年、契約保全部長、1999年、執行役員、2002年、上席常務執行役員に就任。2012年1月、専務執行役員に昇格し、2015年1月、日本における代表者・社長に就任。



テレサ・L・ホワイト

48歳。米国社社長。1998年、アフラックに入社。契約管理及び販売支援部門で数々のリーダーシップを発揮した後、2014年9月、現職就任。全米の独立募集人及び保険ブローカーによる広範な販売網の監督及び支援を含む米国社横断的な業務に係る戦略運営と業務執行を担当。リーダーシップ・コロニバス修了。生命保険経営士。



有吉 浩二

61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、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。



スーザン・R・ブランク

48歳。アフラック及び日本社エグゼクティブ・バイス・プレジデント、コーポレート・アクチュアリー。1993年、アフラック数理部に入社。数々の指導的な職責を経験した後現職に就任。現在はコーポレート・アクチュアリーを務めながら日本社の戦略マーケティング、コーポレート・イニシアチブ、及び商品開発等に携わる。アクチュアリー協会及びアメリカン・アカデミー・オブ・アクチュアリーズのメンバー。



古出 眞敏

54歳。日本社専務執行役員。企画・調査、リスクマネジメント、コンプライアンス部門を担当。日本社には1998年11月から2006年3月まで勤務し、その後日興アセットマネジメントで勤務、2008年12月に執行役員として日本社に再度入社。2012年1月、常務執行役員、2013年7月、上席常務執行役員に昇格した。2015年1月、現職に就任。ニューヨーク州弁護士会会員。



エリック・M・カーシュ

54歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント、グローバル最高投資責任者。2011年、アフラックに入社。現在、投資ポートフォリオ及び投資チームを含む資産運用業務の責任者として従事。公認証券アナリスト。元ステーブル・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ーも務める。



磯中 淳

57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、執行役員、2007年1月、常務執行役員に昇格した。2010年1月、チーフ・アドミニストレーティブ・オフィサーに就任。2012年1月、現在の職位に昇格した。



ダニエル・J・レビツキ

60歳。エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼アフラック団体保険最高執行責任者。2013年、アフラックに入社し、アフラック団体保険における日常業務、業績目標管理、及び戦略的イニシアチブを担当。2014年、管掌業務が拡大し、コロニバスにおける個人業務及び米国のブローカーチャンネルも担当。アフラック入社前は、ハイマーク・ブルー・クロス・ブルーシールド社のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、その国内子会社であるHMインシュアランス・グループ、ユナイテッド・コンコーディア・デンタルにて最高経営責任者を務めた。役員としてのキャリアの当初の15年間は、医療サービス提供市場に携わった。



ジョン・A・モアフィールド

53歳。日本社上席常務執行役員及びチーフ・トランスフォーメーション・オフィサー。2005年、アフラックに入社し、常務執行役員、アフラック・インターナショナルの戦略運営担当、日本社のチーフ・インフォメーション・オフィサーを含む要職を務めた。アフラック入社前はアプロキシコム LLCでプリンシパルを務め、経営幹部として、キャップ・ジェミニ・アーンスト・アンド・ヤング LLP、フィデリティ・インベストメンツ、ネーションズバンクのIT戦略や情報配信に関連したアーキテクチャとシステムを担当。2015年1月、現職に就任。

用語の解説

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

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

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(ネット) - 投資有価証券に係る利息及び配当から投資関連費用を差し引いた利益のことです。

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。

1株当たり事業利益 - 有価証券取引、減損、デリバティブならびにヘッジ活動から発生した資産運用実現損益及び非経常的損益を除外した、当社事業から得られる1株当たりの利益のことです。

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す。例えば、95%の継続率とは、期首における保有契約保険料総額のうち、95%が期末においても引き続き支払われていることを意味しています。

保険料収入 - 保険契約者が保険料を支払った時に保険会社が受け取る収入のことです。

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定められたもので、通常の予測を超えた事象が発生した場合の日本の全生命保険会社の支払余力を測定するために使用されています。

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

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

連絡先

Aflac Worldwide Headquarters 1932 Wynnton Rd. Columbus, GA 31999	tel: 706.323.3431 aflac.com
Shareholders in the U.S. with questions about individual stock accounts	Shareholder Services tel: 706.596.3581 or 800.227.4756 Email: shareholder@aflac.com
Institutional investors with questions about the company	Robin Y. Wilkey <i>Senior Vice President, Investor and Rating Agency Relations</i> tel: 706.596.3264 or 800.235.2667 David A. Young <i>Second 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, Rating Agency and Investor 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 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 Relations tel: 706.596.3264 or 800.235.2667
Policyholders/claimants	tel: 800.992.3522 (en Español, tel: 800.742.3522)
保険に関するご質問 アフラック日本社 (アメリカンファミリー生命保険会社)	コールセンター  0120-5555-95
アフラック日本社 〒163-0456 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル	IR サポート室 部長 村上 一郎 Tel: (03)3344-0489 aflac.co.jp

本報告書には、報告日現在の予想、見積り、予測に基づいた将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、その性質により、リスク、不確定要素、仮定の影響を受け、また、様々な要因によって影響を受けます。その結果、実際の結果が報告書に記載した将来の見通しの内容と大きく異なる可能性があります。当社は、見通しに関するこうした記述について、最新情報に更新する義務までは負っておりません。詳細は、米国証券取引委員会に提出済みの、2014年12月31日に終了した事業年度のForm 10-Kにおける第7項「経営陣による財政状態及び経営成績の解説と分析 - 予測情報」を参照ください。



Aflac[®]
Incorporated

aflac.com | 706.596.3264 or 800.235.2667

Aflac Incorporated | 1932 Wynnton Road

Columbus, Georgia 31999