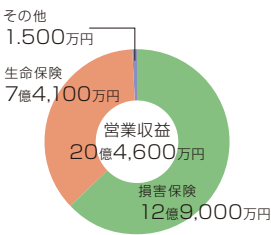


事故のノウハウを活かして SCの安全・安心に寄与する取り組みも始めました。



■取締役 保険事業本部長
瀧澤 一郎

■2006年度保険事業
営業収益の内訳



SC内にある保険相談カウンターでは、保険パンフレットが気軽に手に取れ、お買い物ついでにお立ち寄りいただけます。

お客さまと従業員に 安心な暮らしを

保険事業は、イオングループの店舗に来店されるお客さまや従業員に暮らしの安全・安心を提供し、また、天災や事故などSCを取り巻くさまざまなリスクをヘッジする、当社の重要な事業のひとつです。

お客さまが気軽に保険の相談ができるよう、イオン各社SC内に保険相談カウンターの設置を進めています。2006年度末現在、SC内の保険相談カウンターは、昨年度より9店舗増え31店舗となりました。ライフプランセミナーなどを開催して、お客さまに親しみやすい保険代理店をめざしています。

保険相談カウンターで取り扱っている保険商品は、アメリカンファミリーの「がん保険」「医療保険」を中心に、東京海上日動火災の「長割終身保険」、富国生命の「学資保険」など、多岐にわたります。当カウンターに多く来店される子育て世代への教育資金を含めた各種保険の提案や、退職を迎える団塊世代に向けた保険や年金の見直し、医療保障の充実など、お客さまのライフスタイルにふさわしい保険を提案するために、従業員教育にも力を入れております。現在、2級ファイナンシャル・プランニング技能士14名、3級技能士6名を有し、今後すべての

店舗に技能士を配置できるよう、さらなる資格取得を推進してまいります。

SCのリスクヘッジ業務も徹底

保険事業のもうひとつの役割として、SC内外のさまざまなリスクに対して、保険等によるリスク管理手段を講じ、不安要因を可能な限り取り除くことが挙げられます。

これまでの保険金支払事例の分析をもとに、より安全・安心なSCとするために、どんな点に留意すべきかのノウハウや情報を提供しております。また、事故を未然に防ぐために、事故防止に関する教育を実施するとともに、店舗を訪問し、防犯カメラの位置やバックヤードなどをチェックして、具体的な改善策を提案する取り組みも始めました。多発する地震に備え、地震リスクの評価調査も行っております。リスクの発生を抑制し、また、万一リスクが発生した場合でも、損害の拡大防止や軽減を図る「リスクコントロール」の強化を今後さらに進めてまいります。

個人情報についても、2006年12月にプライバシーマーク認証を受け、管理の徹底を図っております。

なお、2006年度の営業収益は、20億4,600万円(対前期比112.4%)となりました。

全国の保険相談カウンター

(2007年2月末現在)

- | | | | |
|-------------|---------------|--------------|--------------|
| ■ イオン下田SC | ■ イオン大和SC | ■ イオン倉敷SC | ■ 板橋サティ店 |
| ■ イオン秋田SC | ■ イオン浜松志都呂SC | ■ イオン新居浜SC | ■ マイカル桑名店 |
| ■ イオン盛岡SC | ■ イオン岡崎SC | ■ イオン直方SC | ■ マイカル茨木ビブレ店 |
| ■ イオン水戸内原SC | ■ イオン東浦SC | ■ イオン宮崎SC | ■ 鴻池サティ店 |
| ■ イオン太田SC | ■ イオン高岡SC | ■ イオン浦和美園SC | ■ 和泉府中サティ店 |
| ■ イオン高崎SC | ■ イオン鈴鹿SC | ■ イオン柏(千葉)SC | ■ 東岸和田サティ店 |
| ■ イオン成田SC | ■ イオンりんくう泉南SC | ■ イオン福岡伊都SC | ■ マイカル明石ビブレ店 |
| ■ イオン千葉NTSC | ■ イオン神戸北SC | ■ ジャスコ那覇SC | |