

商業銀行DC(ディビジョンカンパニー)

- 個人、中堅・中小企業のお客さまとの取引は、当行業務の中核であり、収益面でも最も貢献している分野です。この分野において当行は住宅ローンや投資信託業務などで他行の追随を許さない強みを持っています。

個人のお客さまへの取り組み

新商品・新サービスのラインナップの拡充



個人のお客さまのニーズがますます多様化・高度化するなか、これにお応えできるよう新たな新商品・新サービスの一層の拡充を図っています。

新商品では、まず好調な販売を示している投資信託については、商品ラインナップを30種類以上に拡充するとともに、預金口座からの自動振替により毎月一定の金額で購入できる「投信自動積立」の取り扱いを開始しました。また、主力の住宅ローンでは、万一、勤務先の倒産等でお客さまが失業された場合に、お客さまの生活をサポートする保険金が支払われる「失業時生活サポート保険付住宅ローン」を新たに発売しました。

「貯める・受け取る・支払う・借りる」の4機能を備えた「新型総合口座」では、従来の定期預金と投資信託に加え、外貨定期預金も当座貸越の担保としてご利用いただけるようになりました。住宅ローンでも、総支払利息額を抑えることができる「元金均等分割返済」や、ご自宅の売買や建築の代金支払時期に合わせてお借り入れができる「分割借入制度」の取り扱いを開始しています。

新サービスとしては、パソコンや携帯電話を利用して銀行取引ができる「ブラウザバンキング・サービス」について、特にパ

ソコンをご利用のお客さま向けに、定期預金のお預け入れや貯蓄預金等の口座開設ができる「資金運用サービス」の取り扱いを開始しました。また、「さくらテレホンダイレクト」でご利用いただける投資信託や預金商品のラインナップを拡充するなど、サービス内容の一層の充実を図っています。

投資信託販売業務への取り組み

平成10年12月に販売を開始した投資信託については、お客さまの資産運用ニーズの多様化・高度化にお応えするための有力商品と位置付け、お客さまの運用ニーズに最も適した商品を見つけていただけるように邦銀トップクラスの品揃え(平成12年3月末現在、運用会社23社、32商品)を行い、積極的に取り組んできました。その結果、預かり残高が6,168億円(平成12年3月末現在)で邦銀トップクラスの実績を上げています。

販売にあたっては、全店に行内認定ファイナンシャルプランナー(FP)を配置しているほか、100カ店に投資信託専用窓口(投信コーナー)を設置し、専門スタッフである投資商品アドバイザーがお客さまをお待ちしています。投信コーナーでは、「商品だけでなく信頼を売る」「自分の親に勧める気持ちでお勧めする」の基本姿勢を徹底し、商品の魅力や内容をお伝えすることはもとより、リスクを軽減するために重要な「分散投資」と「長期保有」をご理解いただくことを心がけています。こうした販売姿勢が評価され、当行の投信コーナーは



銀行窓口を対象とした外部モニター調査で2年連続第1位となっています。

邦銀トップの個人向けローンを一層強化

当行の個人向けローンの販売はすでに邦銀トップの水準にあります。当行の強みとして従来以上に積極的に取り組んでいます。

収益の柱である有担保ローンについては、住宅ローンを中心に販売体制を一層強化しています。住宅販売業者との窓口であり当行の住宅ローン販売の主力チャネルである住宅ローンセンターを、平成12年3月期に10カ所増設し53拠点に拡大、人員も増強しています。また、一部のセンターで休日営業を開始するなど利便性の向上にも努めています。

無担保ローンについても、さまざまな暮らしの資金にご活用いただけるカードローンのほか、教育ローン、マイカーローン、住宅リフォームローンなど、お客様のライフステージに応じた各種の目的別ローンをラインナップしています。

また、夜間や休日にもお気軽にご相談いただける「ローン相談デスク<さくらL.A.>」や、コールセンターからの電話セールスなど、多様なチャネルを利用して新規のお客さまの獲得に取り組んでいます。



コールセンターの拡充

個人マーケットにおける戦略チャネル

当行では、大量のデータやニーズの収集、お客さまへの積極的なアプローチが可能なコールセンターを、個人マーケットにおける戦略的なチャネルと位置付けています。

ネットワークの要として、平成11年1月に最新鋭のシステム

を装備した邦銀最大規模のコールセンターを東京・目黒に立ち上げました。また、同年7月には関西にも新センターを設置し、合計でオペレーター350席・1,000名・月間80万件の受発信が可能な体制を構築しました。

こうした体制のもとで、半期120万件のアウトバウンドコール(発信)を実施し、新規に口座を開設されたお客さまに対する複合取引の推進や、営業店、<さくらL.A.>等、当行が展開する多様なチャネルと連携した住宅ローンの新規開拓を図りました。また、平成12年3月期下期には、コールセンターで取り扱いができる投資信託商品のラインナップを拡大したことにより取扱金額がこの半年で約6倍に拡大するなど、サービス内容の充実によりお客さまのご利用実績も飛躍的に増加しています。

プライベートバンキングへの取り組み

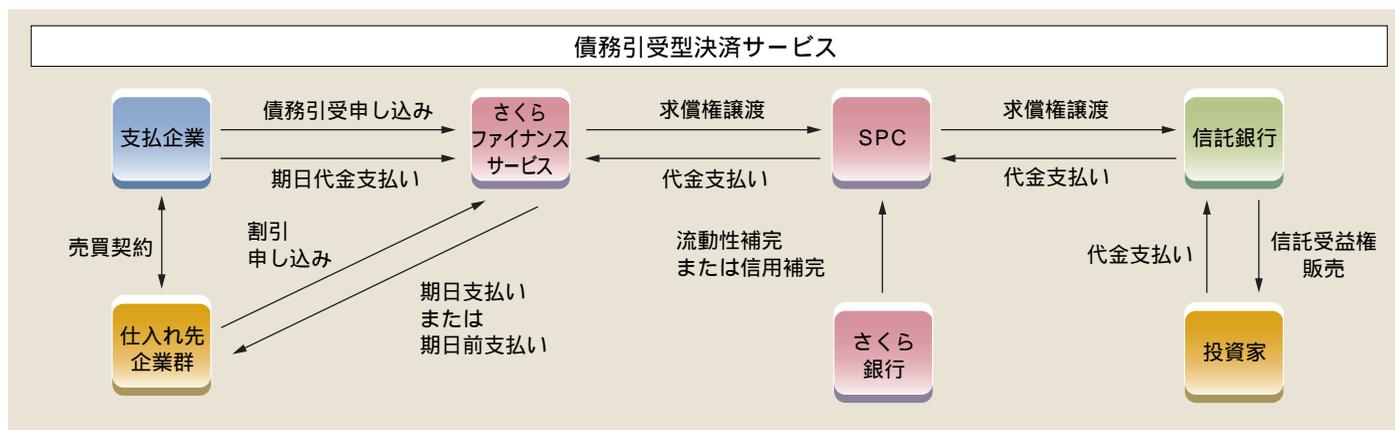
当行では、個人富裕層のお客さまを対象にプライベートバンキング業務も積極的に展開しています。資産運用、資産承継、国際分散投資を主要な業務分野と定めて、内外で経験を積んだプライベートバンカー、ファイナンシャル・リージョナル・マネージャーのほか、さらに営業店全店に1,000名におよぶファイナンシャルプランナーを配置し、お客さまのニーズにお応えしています。

中堅・中小企業のお客さまへの取り組み

多様化する資金調達ニーズへの対応

中堅・中小企業のお客さまとのお取引についても、当行はお客さまの多様化するニーズに対応したソリューションビジネスを展開しています。

資金調達面では、国際金融市場で普及しているシンジケートローン、コミットメントラインなどグローバルスタンダードに即した資金調達手法や、MBO(マネジメント・バイアウト)スキームによる事業承継対策、サービサーリスクを排除する新し



い代金回収システム(特許申請中)を用いた多数先向け(プール型) 売掛債権流動化等を積極的に推進しています。

また、支払手形に代わる新しい決済方法として「債務引受型決済サービス」を開発しました。本サービスは、大企業の支払手形廃止ニーズに対応しつつ、仕入れ先にとっても手形回収事務削減、従来の手形割引と同様または有利な条件での資金調達が可能といったメリットがあります。当行としては、大企業の出金パイプと仕入れ先企業群のファイナンス収益を効率的に取り込むことができ、従来の「一括ファクタリング」とともに積極的に推進しています。

このほか、医療機関や介護ビジネス参入企業を対象にした診療報酬債権の流動化スキームを開発しました。これにより、医療機関は資金調達の多様化が図れるとともに有利子負債を増加させない資金調達が可能になるため、関連業界の注目を集めています。

株式公開支援業務とベンチャー企業への取り組み

当行では「株式公開」を企業の成長過程での重要時期と位置付け、株式公開支援業務の充実に努めています。

具体的には、株式公開準備のノウハウを持つ担当者が、株式公開のメリット・デメリットのご説明から、公開関係者のご紹介、資本政策のご提案、公開準備作業に関するご相談など、きめ細かなアドバイスを行っています。また、(株)さくら総合研究所と連携して、各種公開準備コンサルティングやIR支援など、

お客様のニーズに的確に対応できる株式公開支援を行っています。

さらに、新興市場の創設によりベンチャー企業の株式公開ニーズが高まるなか、当行関係会社のさくらキャピタル(株)と連携して、積極的にベンチャー企業を支援していきます。

具体的には、情報通信やバイオテクノロジーなどの成長著しい企業を中心に、平成13年3月期に30億円の投資ファンド(投資事業組合)を設立する予定です。

また、平成11年3月期より開始した公益信託「さくらベンチャー育成基金(受託者さくら信託銀行)」は、累計で20社に6,800万円の助成金を交付しています。

お客様の投資スタンス、リスク許容度に応じた

資金運用提案

当行は、取り扱いファンド数が邦銀最大規模の投資信託をはじめ、国債、外貨預金やデリバティブ定期預金など充実した運用商品の品揃えにより、中堅・中小企業のお客様の投資スタンス、リスク許容度に応じ、多彩な資金運用のご提案を行っています。

資金決済事務効率化のための充実した商品ラインナップ

当行は、決済業務の分野においてもさまざまな商品・サービスを積極的に提供しています。

「ナイスキャッチ(振込依頼人番号通知サービス)」は、振込専門

支店の振込専用口座を各お取引先ごとに使い分けることにより、振込相手先の特定を容易にするサービスです(P.22ご参照)

「J-デビットカードサービス」は、キャッシュカードがそのまま購入代金の支払いに利用できるサービスであり、当行では平成11年4月より取り扱いを開始しています。売り上げが店頭での現金決済中心のお客さまには、販売機会の増大・現金取扱事務の削減の点で役立っています。

このような新たなサービスに加え、従来からの<さくら>ネットワークサービス(当行のエレクトロニックバンキングサービスの愛称)、必要に応じて関係会社の集金代行サービス、CVS(コンビニエンスストア)収納代行サービス等を活用することにより、中堅・中小企業のお客さまに対して、決済方法に関する総合的なソリューションを提供しています。

EBセンターの開設で

<さくら>ネットワークサービスがますます便利に

法人のお客さま向けのEB(エレクトロニックバンキング)サービスとして、ウィンドウズ対応のパソコンソフトにより、ネットワークを通じて振り込みのご依頼や取引明細のご照会等が可能な「パソコンバンクナビ」「さくらバンキング・マネージャー」を中心に、サービスをご提供しています。

さらに、お客さまへの各種サポート窓口、すなわち訪問対応セクションや電話照会窓口を集約すると同時に、営業店での事務手続きも効率的に集中処理をすべく、平成12年4月、東京と神戸に「EBセンター」を設置しました。これにより、お客さまへの対応がさまざまな部分でこれまで以上にスピードアップし、サービス面でのより一層の向上が見込まれます。

貿易業務や海外進出に関するアドバイス

当行では中堅・中小企業のお客さまの貿易業務や海外進出に関するアドバイスなど、各種提案を行っています。

このなかでも、お客さまの為替リスク回避ニーズに対しては、通貨オプションを利用した「長期先物為替予約」「レンジ予約」

「ステップ1型予約」等の為替ヘッジ商品をご提案し、好評を得ています。また、輸出企業のお客さまが、海外輸入業者の信用リスクを回避できる「国際ファクタリング(住友銀行とのクロスセル商品)」を推進しています。

事務合理化ニーズに対しては、従来の「外為EB」に加え新商品として「オンライン・ディーリング・システム」の開発を進めています。

また、海外進出のご支援や海外情報のご提供等については、(株)さくら総合研究所(海外コンサルティング部)に業務委託し、専門家がお客さまのニーズに的確に対応できる体制を整えています。

みなと銀行のグループ化について

平成12年6月9日、当行は株式会社みなと銀行(以下、みなと銀行)をグループ化することで同行と合意しました。当行は、みなと銀行の株主に対して、上限142百万株、下限53百万株の株式公開買付(TOB)を実施(6月13日~7月24日)し、みなと銀行を連結対象会社とします(株式公開買付の結果につきましては当行ホームページをご参照ください)。また、当行は、関係当局の認可を条件として、兵庫県下の20カ店(平成12年11月に10カ店、13年1月に10カ店)をみなと銀行に営業譲渡します。さらに、両行はATMの相互開放のほか、高度な金融技術を共有し、共通の金融サービスを提供するため、包括的な業務提携を実施します。当行は、このグループ化により、極めて重要なリテールマーケットである兵庫県において、お客さまの利便性を損なうことなく、店舗配置等の抜本的な効率化を円滑かつ迅速に進めるとともに、グループ全体で営業基盤を維持・拡大することが可能となります。また、従来当行が担ってきた兵庫県下における金融の役割をみなと銀行が当行グループの一員として代替・補完することは地域の金融システムの安定強化と金融サービスの向上にもつながるものと考えています。

国際企業DC(ディビジョンカンパニー)

● 当行は平成11年10月に大企業部門と国際部門を統合し、国際企業DCを発足させました。優良大企業とのリレーションと商品開発力、海外で蓄積してきた営業基盤および先端金融ノウハウを融合することで、当行は商業銀行としての金融サービスをグローバルベースで提供する体制を構築し、お客さまの高度化・専門化する各種金融ニーズに対応しています。

グローバルベースでのプロダクツ提供

当行は内外一体化運営の一環として、グローバルベースでのプロダクツ提供に力を注いでいます。たとえば、同一企業グループ間での資金決済および資金調達・運用の効率化ニーズの高まりに対応すべく、国内外でキャッシュマネジメント・サービスの販売を強化しています。アジアにおいては、有力地場銀行と国際キャッシュマネジメント・サービスの業務提携を進めるなど、より高いレベルのサービス提供に向けて取り組んでいます。また、海外の主要拠点に専門性の高いスタッフを集中配置し、お取引先企業が海外事業を展開する上での資金調達、リスクシェアリング、事業再編等のニーズにお応えする体制を整えています。

高付加価値金融サービスの提供

グローバルスタンダード化を標榜する大企業が従来以上に株主重視の経営を進めるなかで、財務体質強化や事業再構築のニーズがますます高まっています。銀行取引のあり方も従来のような預金・貸出金中心のビジネスから、企業が抱える経営課題の解決につながるソリューション提供能力の優劣が評価される時代に入りつつあります。こうしたなか、当行では、大企業のさまざまなニーズに対応すべく先端金融サービスのラインナップを揃え、お取引先の企業価値の向上をお手伝いしています。

当行では、保有不動産のオフバランス化・投資採算の改善ニーズに対応すべく、他行に先駆けて不動産ノンリコースローンに取り組んできましたが、平成12年1月には専門部署として金融商品営業部内に国内不動産ファイナンスグループを設置し、実質的な初年度にあたる平成12年3月期に6件、約500億

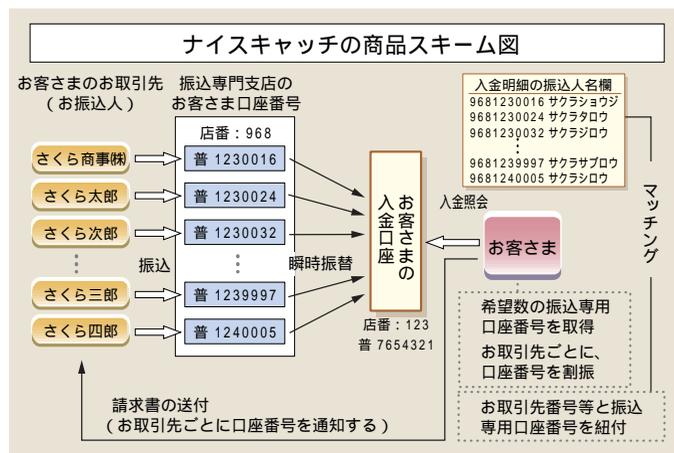
円のローンを取り扱いました。

また、大企業の事業リスクシェアリングのニーズにお応えすべく、内外のプロジェクト・ファイナンス推進体制を整備し、融資取り扱いだけでなく、リスク分析ノウハウを生かしたアドバイザリー業務でも高い評価を得ています。そのほか、財務内容改善のための資産流動化、オフバランスでの資金調達を達成するリース・ファイナンス等、付加価値の高い資金調達手段を提供しています。事業再構築に関しては、投資銀行DC企業情報部と協力し、取引先の事業部門評価、部門売却、企業買収等に関するアドバイスを行っています。

決済業務の効率化への対応

連結会計制度のもとでグループ全体の資金効率化をめざす取引先に対し、グループ資金管理システムの提供を行っています。企業の売掛金消込事務負担を解決すべく、当行では平成11年10月より新商品「ナイスキャッチ」の販売を開始しました。

貿易事務の効率化、船積み書類の電子化を全世界規模で推進する動きが活発化していますが、当行はその最有力プロジェク

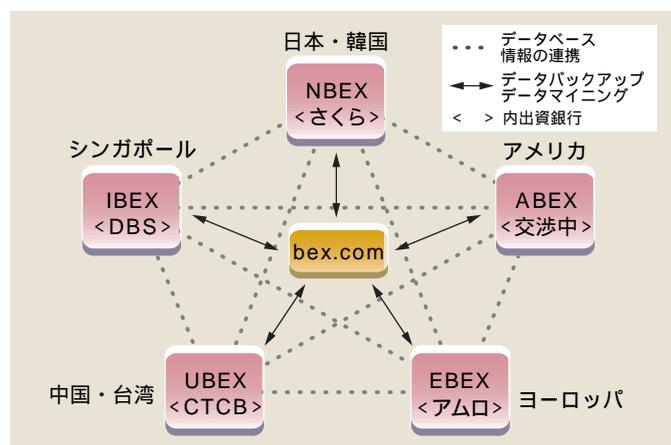


トであるボレロ(Bolero)について、平成11年12月に日本における総代理店設立への参画を決定しました。

また、通産省主導の日本版貿易金融EDI実験プロジェクトであるTEDIへも参画の予定です。

ITビジネス革命への対応

IT関連ビジネスの飛躍的進展に伴い、わが国においてもネットワーク社会への構造転換が図られています。インターネットを利用した企業間電子商取引を推進していく手立てとして、当行は平成12年1月、グローバルな企業間電子商取引を展開するbex.com社(本社：シンガポール)が日本で展開するインターネットを利用した大規模な企業間電子商取引事業への参画を決定しました。



国際業務の推進

従来から積極的に取り組んできた日系企業取引を引き続き強化しつつ、アジア・米州・欧州と地域別戦略を明確化し、当行の持つネットワークや先端金融技術等の強みを発揮していく方針です。

<アジア・オセアニア地域>

邦銀トップクラスのネットワークと営業基盤を活用し、日系進出企業に対するきめ細かい金融サービスの提供や、地場有力企業との長年の取引関係を生かしたフィービジネスの推進など、多面的な営業活動を行っています。

特に、通貨危機からの回復基調を受けて企業に事業再構築ニーズが高まっているなか、さくらマーチャント・バンク(シンガポール)は平成12年3月期中に地場大手企業グループを含め3件の債務リストラクチャリングのファイナンシャルアドバイザーを務め、うち1件はIFR誌の1999年度「アジア・リストラクチャリング・ディール・オブ・ザ・イヤー」の栄冠に輝くなど、当行のアドバイザリー業務におけるプレゼンスの高さを改めて内外に示すことができました。

また、マレーシアにおいては日系企業による天然ガス田開発にかかわるプロジェクト・ファイナンスを国際協力銀行との協調融資の幹事行としてアレンジしました。

<米州地域>

取引先企業の多様化・高度化するニーズに対応すべく、コマース・バンキング業務とともにインベストメント・バンキング業務にも力を注いでいます。日系企業のお客さまには、米州進出にあたっての各種アドバイザリー業務や現地での資金調達のお手伝いといった伝統的な業務に加え、先端金融技術を駆使した債権流動化やデリバティブなどの金融商品の提供、M&Aの仲介、プロジェクト・ファイナンスのアレンジなど、多彩な業務を展開しています。リース・ファイナンスの分野では、平成10年より営業を開始した「さくらビジネスファイナンス」において設備タックス・リースのアレンジを通じ企業の資産オフバランス化、資金調達ニーズに対応しています。

<欧州地域>

平成11年1月の単一通貨ユーロ導入をはじめとして、市場統合・通貨統合と着実に新しい時代への適合を進める欧州地域では、今後、EU加盟国の拡大と政治統合に向けた動きが現実化していくと考えられます。平成11年7月には、トルコ輸出信用銀行向け日本輸出入銀行(現国際協力銀行)アンタイト・ツーステップローン(300億円)で幹事行を務めましたが、今後とも日本の制度金融機関、国際機関との協力関係を生かしてマーケットのニーズに即した営業活動を展開していきます。

投資銀行DC(ディビジョンカンパニー)

● 投資銀行DCの業務は為替・資金・債券などのトレーディング業務とファイナンスニーズにお応えするコーポレートファイナンス業務に大別されます。こうした業務にはスピードと高度なノウハウが不可欠であり、当行は他行に先駆けて分社化(DC化)を図り、専門性の強化に努めています。

戦略的提携の推進

コーポレート・ファイナンスの対象は、証券業務に見られるように銀行業務の枠を超えた広がりを持っています。当行の証券ホールセール分野では、平成11年9月にドイツ証券東京支店と債券・株式引受業務で提携したさくら証券(株)を中心に、一方、証券リテール分野でも、平成12年4月に山種証券(株)と神栄石野証券(株)が合併し発足したさくらフレンド証券(株)を軸に、さくら銀行グループとして積極的に証券戦略を展開しています。

このほか、高齢化が急速に進むなかで、平成13年導入が予定されている確定拠出年金も視野に入れ、今後ますますニーズが高まるとされる資産運用業務の分野でも、平成11年9月、さくら投信投資顧問(株)の外資系3社との提携を通じて、運用力強化のための体制を整えています。

デリバティブ商品の充実

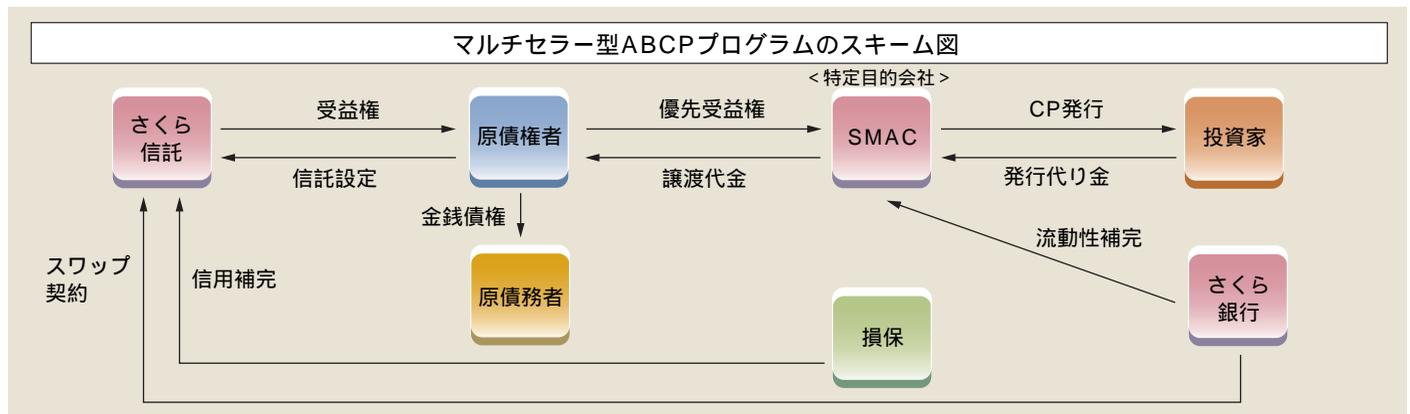
当行は、リテール向けオプション付外貨定期預金を都銀で初めて商品化し、「ハイブリッド」の名称で発売しました。同商品は、平成10年8月の取り扱い開始以来、お客さまに多数ご利用いただき好評を博しています。平成11年6月には、為替相場が

円安に動いた場合の為替差益は限定されるものの、通常の外貨定期預金よりも高い金利が設定される「ハイクーポン」、8月には一定レベル以上円安となった場合に通常よりも高い為替差益が期待できる「ハイユニット」の2商品を新たに投入し、ますます多様化するお客さまのニーズにお応えしています。

また、平成11年11月には、金融監督庁(現金融庁)の認可を取得し、個別株式、株式バスケット、株価指数を対象とするデリバティブ(「エクイティデリバティブ」)取引の取り扱いを開始しました。持ち合い株式が時価評価の対象となる企業会計制度改革を平成13年4月に控え、エクイティデリバティブでは個々のニーズに合わせた柔軟な条件設定が可能にだけに、保有株式の株価変動リスクヘッジなどへの有効な手段としてお客さまの注目を集めています。

進むセキュリタイゼーションへの対応

当行ではお客さまの保有する不動産・設備を証券化することにより、お客さまの資金調達手段多様化ニーズや財務体質改善ニーズにお応えしています。証券化の実行にあたっては、幅広い投資家の投資選好に即し、社債(優先部分)や株式(劣後部分)の



発行を組み合わせ、最適な調達をご提案しています。

当行は平成11年9月、SPC法初のマルチセラー型ABCPプログラムを開発し、ムーディーズより最高格付P-1を取得しました。このプログラムは、お客さまの保有するリース債権や割賦債権などの中長期債権を流動化し、お客さまの低利中長期資金調達ニーズやバランスシート改善ニーズにお応えするものです。同じような経済効果をもたらすABS(資産担保証券)に比べ、事務手続きやコスト負担が軽減されるため、多くのお客さまよりご好評をいただいています。さらに、資産担保社債については従来より積極的に取り組んできましたが、平成11年には、わが国初のマンション開発型不動産ABSを受託しました。

公募債、私募債受託でトップクラスの実績

当行は、公募債において、代表受託銀行および財務代理人として47件、1兆530億円を取り扱い、金額で全国銀行中第2位となりました(平成12年3月期)。また、私募債についても公募債同様、全国銀行中トップクラスの実績を上げました。

M & A 部門における先進性

M&A(企業の合併・買収)は、激変する経済環境に対応するための重要な経営戦略の手法のひとつとして日本でも定着しており、事業の拡大・再編・承継などの手段として幅広く活用されています。また、平成12年4月に施行された民事再生法では、営業譲渡などの形でM&Aを利用した迅速な企業再生が期待されています。当行では、こうした企業戦略実現、企業再生のためのアドバイザーとして、東京・神戸・大阪・ニューヨーク・ロンドン・シンガポールに約40名の専門スタッフを配置し、また国内外400以上の拠点にもM&A情報担当者を置いて、お客さまのニーズにきめ細かく迅速にお応えしています。

M&Aには高い専門性が要求されますが、当行は過去15年間に300件を超える案件を成約させており、国内ではトップクラスの実績を誇っています。特に近年は、大企業の事業再編や破

綻処理に伴う大型案件、コアビジネスの拡大を狙った買収案件等を中心に、M&Aアドバイザー業務をますます拡大させていきます。

当行は、M&A戦略に関連する新しい動きである企業分割法や民事再生法の活用、また連結会計・連結納税への対応という観点で事業再編を検討されているケースについても、的確なアドバイスでお応えしていきます。

主なアドバイザー成約案件 (平成11年4月～平成12年3月、公表日ベース)

平成11年

- | | |
|-----|---|
| 4月 | (株)東芝より沖電気工業(株)へのATM事業部の営業譲渡 |
| 7月 | 三井金属鉱業(株)の米国子会社の売却(EBO) |
| 8月 | (株)リクルートコスモスよりカラカミ観光(株)へのホテル事業譲渡
こくぎんリース(株)よりインターリース(株)へのリース債権譲渡 |
| 9月 | (株)フジタのMiramar Sheraton Santa Monica HotelのMarritz Wolff社への売却
濱中製鎖工業(株)による姫路気象(株)の株式譲渡
ホテル日航久米アイランドの地元官民共同出資会社への譲渡
包装資材商社による同業者の株式買収
農業用肥料製造業者による同業者の株式買収 |
| 12月 | 住友化学工業(株)によるNew Chemi Industries(インド)の株式買収
伊藤ハム(株)の米国子会社PLI社のBachem AG(スイス)への売却 |

平成12年

- | | |
|----|--|
| 1月 | 三井物産(株)による日本アドバンスカードシステムの株式譲渡
テイケイ(株)による(株)日立エンジニアリングの株式買収 |
| 3月 | (株)フォルムアイによる(株)ハイジの株式買収
制御機器製造販売業者による同業者との資本・業務提携
三井化学(株)による三井製薬工業(株)株式の日本シェーリングへの売却
ワダカン食品工業(株)の(株)イズミックへの営業譲渡 |

以下、主たる戦略子会社・関連会社をご紹介します。

戦略子会社・関連会社紹介

さくら証券(株)

さくら証券は、直接金融市場におけるお客さまの資金調達・運用のニーズに対応した質の高いサービスの提供を行っています。

資金調達ニーズに関しては、普通社債をはじめとするスタンダードな債券や、バランスシートの改善に対応したABSなど資産流動化商品の引き受けで従来より実績を上げており、平成12年3月には業界に先駆けて開発中の不動産物件を担保にしたABS案件を手がけました。また、株式業務の本格展開を進め、株式引受、IPO(新規株式公開)、CB(転換社債)などに積極的な取り組みを開始しています。

資金運用ニーズについては、国債や社債、株式のほか投資信託やお客さまのニーズに応じてデリバティブを組み入れた商品の開発・提供などに注力しています。

今後も、お客さまの高度化・多様化するニーズに十分お応えできるよう取り組みを強化していくとともに、業務推進の前提として、法令遵守を徹底するためのコンプライアンス体制の強化を進めています。なお、さくら証券は自己資本規制比率においては、平成12年3月末で759.3%と健全な水準を維持しています。

業績概要

(単位：百万円)

	11/3期	12/3期
営業収益	13,424	7,415
経常利益	4,102	760
当期利益	3,904	394
資本金	25,000	25,000
資本合計	39,718	40,190
資産合計	1,860,517	2,305,889
役職員数(人)	187	212
自己資本規制比率	565.0%	759.3%

さくらフレンド証券(株)

平成12年4月1日、山種証券(株)と神栄石野証券(株)が合併して、さくら銀行の連結子会社となり「さくらフレンド証券(株)」として新たなスタートを切りました。

さくらフレンド証券は、グループ内唯一の上場総合証券会社であり、幅広い金融サービスを提供する「フルライン型証券会社」です。「リテール(個人)および法人ミドルマーケット」を主対象とすることで、ホールセール証券業務を担うさくら証券との棲み分けを行い、さくら銀行グループの証券業務の一翼を積極的に担っています。お客さまへの総合金融サービス提供を可能とするためにも、全国展開(47カ店)の店舗網を活用し、さくら銀行との補完体制を敷いてまいります。

さくらフレンド証券は、「お客さまとともに」をモットーに業務展開を図っております。「すべてのお客さまに満足していただくこと」を行動の原点として、お客さま一人ひとりのニーズに合ったサービスをご提供する「資産形成型営業」を徹底してまいります。また、コンプライアンスを重視することによって、「マーケットの信頼を得る」ことが、さくら銀行グループ全体の発展にも結びつくと考え、ルール遵守の営業を徹底してまいります。

業績概要(12/3期)

(単位：百万円)

	(旧)山種証券	(旧)神栄石野証券
営業収益	25,989	11,114
経常利益	10,910	4,455
当期利益	3,675	819
資本金	19,752	6,387
資本合計	34,922	7,434
資産合計	134,877	107,180
役職員数(人)	970	440
自己資本規制比率	468.0%	225.6%

さくら信託銀行(株)

さくら信託銀行では、会計制度の変革などによりますます多様化・高度化するお客さまのニーズにお応えするために、総合的な財務管理機能を活用した信託商品を提供しています。

特に、売掛債権、手形債権、リース債権、クレジット債権あるいは貸付債権などを受託し信託受益権を販売する金銭債権信託では、委託者(債権者)の方々には資金調達手法の多様化やオフバランス化などを目的とする資産流動化ニーズにお応えし、一方で投資家の皆さまには有利な投資機会をご提供します。

前期は小口の手形債権のプール(集合)を流動化するスキームや、パススルー償還型の信託受益権の組成・販売の実績を残すことができました。今後もお客さまの利便性を考えた商品開発に努め、お客さまにご提案してまいります。

また、有価証券の信託を受け事務管理を行うとともに、その証券を第三者に貸し付けて運用利回りを向上させる運用有価証券信託や指定金外信託、土地信託、特定金銭信託、公益信託など幅広い信託業務を展開しています。

平成12年3月期の業績は、前期に受託が伸びた金銭債権信託の信託報酬の増加が寄与し、当期利益が226百万円となり、4期連続の黒字決算となりました。

業績概要

(単位:百万円)

	11/3期	12/3期
経常収益	1,561	1,791
経常利益	234	381
当期利益	125	226
資本金	10,000	10,000
資本合計	10,026	10,297
資産合計	37,092	39,883
役職員数(人)	44	42
信託財産残高	1,363,537	1,112,576

さくら投信投資顧問(株)

さくら投信投資顧問は、資産運用サービスの担い手として定評あるアセット・アロケーション機能と、グループ・ネットワークをフルに活用した情報収集・分析、丹念な企業訪問の積み重ねに裏付けられた投資判断プロセスを通じ、年金資産運用・特定金銭信託運用・投資信託運用の各分野において個人から機関投資家まで幅広いお客さまの運用目的に合わせた最良のサービスを提供しています。

平成12年1月には、顧客資産別から運用対象資産別への運用体制の見直し、お客さまに対するアカウンタビリティの充実を企図した営業体制の見直し、発注業務の独立性を高めることによるコンプライアンス機能の向上、を柱とした組織変更を行い、より付加価値の高い資産運用機能の構築に努めています。

個別の投資信託商品では、国際証券専用のシナプス(Synapse)が、設定後約半年で純資産1,000億円に達したほか、「さくら日本株オープン」が、モーニング・スター社の1999年度「ファンド・オブ・ザ・イヤー」優秀ファンド賞に選ばれるなど、高い評価をいただいています。

平成12年3月期の業績は、投資信託純資産の大幅な増加を主因とする営業収益の増加と、経費(投信関連手数料を除く)圧縮の成果により、黒字復帰を果たしました。

業績概要

(単位:百万円)

	11/3期	12/3期
営業収益	2,441	3,415
営業利益	304	387
経常利益	302	390
当期利益	416	210
資本金	1,280	1,280
資本合計	1,594	2,060
役職員数(人)	108	101
運用資産残高(億円)	7,235	7,423
(年金運用受託残高)	(2,679)	(3,137)
(投資信託純資産残高)	(941)	(2,362)