

市場営業部門

● 業務戦略

市場営業部門では、国内外の資金・為替・債券・デリバティブマーケットでの取引を通じ、お客さまの市場取引ニーズに積極的に対応するとともに、各種裁定機会をとらえたオペレーションを行うことにより、当行の抱える市場リスク、流動性リスクを適切にコントロールしながら収益の極大化を図っています。

今後は特に、「常に他より優れたサービスを提供する」ため、最新技術や人材を最大限に活用し、お客さまとの取引体制の強化・拡充による利便性の追求を進めていきます。同時に、市場調査能力、リスクマネジメント能力等を向上させ、合併で飛躍的に増加した資本を適正かつ効率的に使用し、ダイナミックなリスクの配分や新規業務の推進に力を注いでいきます。

注力ポイント

1. 取引体制の強化・拡充によるお客さまの利便性追求
2. 市場動向を見極めた機動的なALMの実施
3. 新規業務分野における収益機会の拡大

● 業務内容

市場営業部門では、合併当初より統一されたシステム、リスク管理体制の下、一つのディーリングルームで新銀行としての業務を開始しています。当部門の業務は、お客さまとの取引業務、バンキング業務、トレーディング業務に大別されますが、その主な内容は次のとおりです。



お客さまとの取引業務

お客さまの多様化・高度化するニーズに積極的に対応し、合併を契機に飛躍的に増加する取引をより一層拡大するため、「市場営業推進部」を設置しました。具体的には、お客さまに外国

為替関連サービスを専門的に提供するトレジャリーオフィサーの増員、電子取引推進による取引窓口の多様化・低コスト化、スピーディーなプライス提示やビビッドな市場情報の提供、24時間外為ディーリング体制の充実等により、業界最高水準のサービス提供をめざしていきます。

バンキング業務

バンキング業務は、国内外の貸出金、債券、預金等の資産・負債に付随する銀行自身の市場リスク、流動性リスクを適切に管理し、金利環境や市場の需給環境に即した資金繰りやポジション運営を通じて、収益機会の拡大を図ることを目的としています。

円貨については市場資金部、外貨については市場外貨資金部がそれぞれ担当しています。両部は、キャッシュ・フロー管理やシミュレーションの精緻化によるALM管理手法の高度化等を進め、合併により増大したリスクを適切に管理しつつ、国内外の金利動向を見極めた確かなALMオペレーションを実施していく方針です。

【参考】

市場営業部門では、社債の発行による長期資金の調達を行っています。平成12年度には、合併に先立って起債を一本化し、「日経公社債情報2000年ディール・オブ・ザ・イヤー（格付投資情報センター）」、「2000年度イシューアール・オブ・ザ・イヤー（トムソン・ディールウォッチ）」を受賞しました。



トレーディング業務

トレーディング業務は、相場の短期的な変動や市場間の価格差を利用して、市場取引における収益機会を最大限捕捉することを目的としています。

お客さまとの為替・金利取引やALMオペレーションのオーダーを市場営業部に集中し、高度なリスクマネジメントの下での効率的なオペレーションをめざします。さらに、ウェザーデリバティブやコモディティデリバティブなどの新種業務にも積極的に取り組んでいきます。

リスク管理

万が一の事務ミスや不正取引、リスク管理方針・極度から逸脱した取引等を未然に防ぐため、市場事務部(バックオフィス)と統合リスク管理部(ミドルオフィス)が、市場営業部門(フロントオフィス)に対するチェック・牽制機能を果たし、さらに監査部が包括的な検査を行う体制を確立しています。また、市場取引特有のルールにも十分配慮した法令等の規範遵守体制を一層充実させることにより、コンプライアンス面の徹底を図っています。

