

## 市場営業部門

市場営業部門では、新銀行発足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、業務を順調に開始することができました。

### 【具体的成果】

- 市場営業推進部の新設によるお客さまとの取引拡大  
～ダイレクトディール先、オンラインディーリングサービス  
契約先の大幅増加
- 内外相場動向を的確に捉えた大胆かつ機動的なオペレーション  
の実施  
～外貨 ALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)の大幅  
増益、円貨 ALM、トレーディングの高収益水準維持

お客さまとの取引に関しては、市場性商品の取引を集約した市場営業推進部を新設し、サービスの拡充、セールス体制の強化を図りました。具体的には、迅速なブライズ提示や市場情報の提供に加え、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、24時間外為ディーリング体制の強化等を実施しました。その結果、ダイレクトディール先、オンラインディーリングサービス契約先を大幅に増加させ、お客さまとの取引を拡大させることができました。

また、ディーリング業務においても、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つつ、相場動向を捉えた機動的なオペレーションを行いました。とりわけ、平成13年度期初の内外金利低下を見込んだ新規ポジションの造成、期中の円貨から外貨へのポジションシフト等が奏効し、市場営業部門の上期収益は、前年同期比1,000億円以上の大幅増益となりました。

### 【今後の施策】

- 顧客利便性のより一層の向上と取引拡大のスピードアップ
- 日本を取り巻く厳しいマーケット環境を踏まえた各種リスクのコントロール

今後とも、市場営業部門は、多様化・高度化するお客さまのニーズに積極的に対応するため、新商品の取り扱いや取引体制の強化・拡充等による利便性の追求に注力するとともに、日本を取り巻くクレジットリスクに対するマーケットの厳しい見方を踏まえ、市場・流動性リスクに配慮したオペレーションを行っていきます。