



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、当行の抱える市場リスク、流動性リスクの適切なコントロールや各種裁定取引機会をとらえたオペレーションを行うことにより、収益の極大化を図っております。

前年度の成果

平成13年度は、事前準備を万全の体制で行った結果、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オペレーションを開始し、その後も順調に業務を推進することができました。

特に、合併により飛躍的に増加したお客さまとの取引に関しては、専担部署として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、市場性商品の取引約定の集約化、迅速なプライス提示やビビッドな市場情報をダイレクトにお客さまに提供するサービスの拡充に加え、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時間為替予約受付体制の強化等を実施しました。さらに、天候デリバティブを用いた小口商品の取り扱い等新規業務にも積極的に取り組み、お客さまとの取引をより一層拡大させることができました。

バンキング業務やトレーディング業務についても、合併により増加した市場リスク、流動性リスクを適切にコントロールしつつ、相場動向をとらえた機動的なオペレーションを行うことができました。とりわけ、バンキング業務での国内外の金利低下を見込んだ新規ポジションの造成、タイミングをとらえた円貨から外貨へのポジションシフト、トレーディング業務での相場変動局面でのダイナミックなリスクテイク等が奏効し、市場営業部門の平成13年度収益は、前年度比2,000億円以上の大幅増益となりました。

今年度の注力ポイント

平成14年度も、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していきます。

既に、お客さまのアジアにおける資金・為替・デリバティブ取引をフルサポートするため、東京・香港・シンガポールの3拠点にアジア・セールスデスクを設置し、さまざまな情報や的確なアドバイスをボーダレスに提供するとともに、お客さまが必要とされるお取引に迅速に対応できる体制を整えました。さらに、為替予約の締結・条件変更や各種市況情報・当行アナリストレポート等の照会がインターネット上で可能となるインターネットディーリングシステム、「i-Deal」(アイディール)をリリースする予定です。i-Dealには、単なるダイレクトチャネルとしての約定機能のみならず、豊富な付随機能が盛り込まれ、お客さまの利便性向上に必ずや貢献するものと考えています。

一方、マーケットの現状を見ますと、日本を取り巻くクレジットリスクに対する見方は依然厳しく、市場・流動性リスクに一層配慮したオペレーションを行う必要があります。ペイオフ凍結解除の影響を注視しつつ、バンキング

業務においては金利上昇リスクにも対応した適切なポジション運営、トレーディング業務においてはお客さまやALMオペレーションからのオーダーフローを活かした収益機会の拡大、リスクテイク能力の向上等に意欲的に取り組んでいます。

今後の方針

市場営業部門では、お客さまに対する業界最高水準のサービス提供によるトップシェアの獲得とダイナミックなポジション運営による安定的かつ高水準の収益確保を目指しています。

そのため、最新の金融技術や情報システムの導入、市場調査能力の向上に加え、徹底した成果・実力主義による豊富な人材の活用に継続的に取り組んでいくとともに、リスク管理体制の強化、コンプライアンス面の拡充、事務体制の強化などインフラ面の整備にも注力していきます。

市場営業部門の業務運営体制

