

企業金融部門

企業金融部門では、新銀行発足と同時にお客さまとの取引窓口を一本化しましたが、この一年間に顕在化してきた諸問題に対処すべく、平成14年度上期にフロント組織の一部見直しを行いました。

平成14年7月末には基幹システムの統合も完了したため、名実ともに旧行の壁を一切取り払い、完全に一体化された営業体制を確立しています。

これをベースとして、よりソリューション活動に軸足を置いた営業の展開が可能となり、企業価値最大化への取り組みを強化しています。

【具体的成果】

- フロント組織の改編
～シナジー効果極大化のために、現時点でベストと考えられるフロント体制に改編、同時に効率化を実現
- ソリューション機能の強化
～お客さまのニーズは多種多様ですが、現下の経済金融情勢・産業動向を踏まえ、事業ポートフォリオ見直し・再構築（事業ソリューション）と、バランスシートマネジメント（金融ソリューション）を最重要項目と定め、この推進による企業価値最大化への取り組みに傾注

● リスクリターン管理の徹底

～リスクリターンを重視した収益管理を徹底し、アセット効率を改善、並行して、お客さまのリスク自体を削減するソリューションに注力

【今後の施策】

- 当行投資銀行部門・大和証券 SMBC(株)との連携や金融ソリューション室の運用を強化することによる事業再編・バランスシートマネジメント関連ソリューション力のさらなる引き上げ
- 大企業関連内外取引の一体運営化推進
- 高格付企業を多数抱えるという当部門の特性を踏まえた、市場間接金融業務の拡大

平成14年度上期において、体制整備は完了しました。今後はより付加価値の高いサービスを、よりスピーディーに提供することに最も注力します。その中核となるのは、事業再編・事業再構築やバランスシートマネジメントにかかるソリューションであり、顧客企業グループに対して最適ソリューションをグローバルベースで提供していくことに注力していきます。

市場営業部門

市場営業部門では、多様化・高度化するお客さまのニーズに積極的に対応し、利便性の向上を図るため、システム開発や新商品の取り扱い、取引体制の整備等に注力しました。また、相場動向を踏まえた適切なポジション運営により高水準の収益を確保することができました。

【具体的成果】

- お客さまの利便性向上による取引の拡大
～i-Deal(アイディール=インターネットディーリングシステム)の提供開始
～アジアにおけるセールス体制の強化
- 内外相場動向を的確にとらえた大胆かつ機動的なオペレーションの実施
～外貨 ALM の大幅増益、円貨 ALM、トレーディングの高収益水準維持

< i-Deal >

市場営業部門では、お客さまの利便性向上に向けて、パソコンからインターネットを通じて、簡単な操作でスピーディーに為替予約締結を可能とす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)」の提供を開始しました。i-Dealには単なる約定機能のみならず、マーケット情報の提供やお客さまの業務の効率化といった面においても役立つ豊富な付随機能が盛り込まれています。

< アジアにおけるセールス体制の強化 >

アジアにおけるお客さまとの資金・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・シンガポールにお客さまとの取引を専任とする担当者を配置し、お客さまに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、必要な取引に迅速に対応できる体制を整えました。

< 業績 >

バンキング業務、トレーディング業務における内外相場動向をとらえたダイナミックなオペレーションにより、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を達成することができました。

【今後の施策】

- 顧客利便性の一層の向上と取引拡大のスピードアップ
- マーケットの動き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、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すとともに、邦銀全般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。