

【お客さまとの市場性取引】

SMFGは三井住友銀行の市場営業部門において、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、お客さまの市場性取引ニーズを徹底的に追求し、より付加価値の高い商品・サービスの提供に努めています。特に平成14年度は、お客さまの利便性・満足度を飛躍的に向上させるべく、システム開発や新商品の取扱い拡充、取引体制の整備等を積極的に実施しました。

< i-Deal >

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。取り扱い開始わずか半年で、既に3,000社のお客さまにご契約いただき、その使いやすさには高い評価を受けています。

< 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、当初、東京・香港・シンガポールにセールス担当者を配置し、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しつつ、必要な取引に迅速に対応できる体制を整えました。その後、お客さまからのご要望が多かったバンコックにおいても、セールス担当者の配置を実施しています。

今後とも、市場性取引における業界最高水準のサービス提供を目指し、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などに注力するとともに、コンプライアンス面の拡充や事務体制の強化などインフラ面の整備にも取り組めます。

【ALM・トレーディング業務】

三井住友銀行の市場営業部門では、ALMとトレーディング業務を通じて、銀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を実施するとともに、各種裁定取引機会を捕らえたオペレーションを行うことで収益の極大化を図っています。

< 平成14年度の業績 >

円貨・外貨のALM業務、トレーディング業務においては、市場リスク、流動性リスクの顕在化に注意を払いつつ、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、平成13年度を上回る過去最高益を達成しました。

今後とも、大胆かつ細心なポジション運営に加え、お客さまとの取引推進、新しい収益ソースの開拓のほか、成果・実力主義による豊富な人材の活用、リスク管理体制の強化などにより、高水準の安定的な収益確保を目指していきます。また、SMFGグループ各社とのALMの観点からの協働促進を行っていきます。

