

【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、高度化・多様化するお客さまの市場性取引ニーズに積極的にお応えするとともに、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。平成15年度も、お客さまの利便性や満足度をより一層向上させるべく、セールス体制の強化、システム開発、新商品の取り扱い拡充やサービスの向上などを積極的に実施しました。

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・バンコックに市場営業部門の駐在を設置し、地域特性に応じたさまざまな情報や的確なアドバイスを提供しつつ、必要な取引に迅速に対応しております。平成15年12月には、特に近年発展著しい中国におけるサービス体制を拡充するため、上海にも駐在を設置し、セールス担当者を配置しました。

i-Deal

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の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)は、約定機能に加えてマーケット情報の提供やお客さまの業務効率化に役立つ豊富な機能が盛り込まれており、多くのお客さまにご

利用いただいています。平成15年度はさらなる利便性の向上を図るために、お客さまからのご要望も積極的に取り入れ、インターネットによる貿易取引電子化サービス「Global e-Trade サービス」との連携、外貨・円貨口座間の振替や外貨預金口座の残高・入出金明細照会など、さまざまな機能アップを実現しました。

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と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15年度は、金利上昇リスクに十分配慮したポジション運営を行う一方、お客さまとの取引推進によるオーダーフローの増強、金利・為替以外の新しい収益ソースの多様化などに注力しました。

今後とも、相場環境に応じた適正なりスクアロケーションを行うことにより、安定的な収益確保を目指していきます。

