

## 個人グループ

# 個々のお客さまとのリレーションシップを大切にする

## 環境と役割

個人グループを取り巻く環境の1つめのポイントは、「競争環境の一層の激化」です。これからの新中期計画の期間中に本格化する日本版ビッグバンにより、外資系の金融機関、保険や証券などの他業態、サービス業としての長い歴史と強みを持つ流通業までもが同じ土俵の上で戦うという今までとは全く異なる厳しい競争の時代が始まろうとしています。

環境をとらえる2つめのポイントは、いわゆる「個客化」の進展です。個人のお客さまは、より多くの選択肢からより良いサービスを選別する高い選択眼をお持ちであり、個人個人の生活や価値観をも加味したきめ細かいサービスを提供していかなければ、銀行のサービスに対し真に満足していただくことはできません。

当行は、今後激しい競争を勝ち抜き、サービス業としてお客さまから真に満足していただくため、従来のようなすべてのお客さまに同様のアプローチを行う「マスマーケティング」から、個々のお客さまとの関係を構築し、それぞれのお客さまのことをよりよく知ることを通じてお客さまの満足を高めていく「リレーションシップ・マーケティング」に大きくその軸足を移していきます。

新中期計画における個人グループの戦略は、「お客さまそれぞれのニーズや取引状況に応じた最適なサービスを提供していくことにより、サービス業として高いお客さま満足を実現し、強固な関係(リレーション)を構築することです。



単にお取引の件数や残高を増やすというような考え方ではなく「当行のサービスに真にご満足いただいている当行ファンのお客さまを増やしていくこと」を最大の課題として取り組んでいきます。

## 具体的な戦略と課題

個人グループでは上記のような課題を実現していくために4つの具体的な施策を実施してまいります。

1つめはお客さまのことをよりよく知ることを通じてお客さまの満足を高めていく「リレーションシップ・マーケティングの強化」です。そしてその軸となるサービスはすでにこの3月から発売した『富士ファーストクラブ』です。このサービスはお客さまに単にメンバーになっていただくことが目的ではなく、ご入会いただいたお客さまとの永くかつ深いお取引と、双方向のコミュニケーションを通じて、当行に満足していただける当行ファンのお客さまを着実に増やしていくためのものです。またリレーションシップを強化していくもう1つのポイントは、直接お客さまとの接点となる窓口の担当者のレベルアップです。個々のお客さまの多様な金融ニーズにしっかりお応えし十分な満足を得ていただくために総合金融スキルの習得など、その専門性の向上を図ってまいります。

2つめは当行の最大の強みの1つである個人ローンへの取り組みを一層強化していくことで「個人ローンの富士」の地位を確固たるものにする事です。具体的には住宅ローンをご利用されるお客さまの多彩なニーズにお応えできる商品開発およびレベルアップを、引き続き積極的に実施していきます。

また同時に「住宅ローンセンター」の増設や利用可能時間の延長などを実施することで、住宅ローンをご利用されるお客さまの利便性を大幅に向上させていきます。

3つめは、本格化する日本版ビッグバンによって拡大が見込まれる運用商品・サービスへの取り組み強化を通じた「資産運用の富士」の確立です。今後、お客さまの満足を得ていくためには、多様な運用ニーズに対応可能な充実した商品・サービスのラインナップによって、お客さまのニーズに適切に応えていくことが必要です。12月から銀行本体での販売が解禁される投資信託を中心として、お客さまそれぞれの運用ポートフォリオ全体について提案を実施していきたいと考えています。そのためにはお客さまのニーズにあった運用商品の紹介・販売が可能となる運用ポートフォリオのシミュレーションソフトを開発していくと同時に、運用相談窓口の設置や投資家向けセミナーも開催していきます。



また、さらに高度な運用ニーズを求めているお客さまについては、富士信託銀行をはじめとした当行グループ機能を横断的に活用したオーダーメイド型の運用商品の提供に努めるとともに、プライベートバンキング部門のスタッフの拡充・専門性の向上を図っていきます。

4つめはマーケティングインフラの整備です。お客さまとのより親密な関係を築きタイムリーにコミュニケーションをしていくために必要なデータベースを大幅にレベルアップすると同時に、テレホンバンキング機能の拡大、インターネットを活用したサイバーバンクの本格拡大、ATMの24時間対応など利便性の向上を積極的に進めていきます。

また、高度で専門的なサービスをお客さまに提供していくために、幅広く外部の専門機関との提携やスキルを有する人材の中途採用なども実施していきます。

## 専門性の高いスタッフが 多様なニーズに的確に対応する

### 環境と役割

日本経済の基盤を支え、また、当行法人取引の財産である中堅・中小企業取引を専門的に担う法人グループは、新中期計画の3年間に飛躍的に生産性向上を図り、少数精鋭かつ顧客層に応じた利便性の高い営業体制へ転換していきます。

そして、外資系を含む競合する金融機関にまさる卓越した営業力を発揮、多様化するニーズに的確に対応し、お客さま満足においてトップレベルの地位を確立するとともに、盤石な顧客基盤を構築していきます。

### 具体的な戦略と課題

この実現に向け、3つの重点課題にスタート当初から精力的に取り組んでいきます。

第1に「チャネルおよび人材開発の革新」を進めます。先進的で多様なチャネル網を構築し、お客さまへの高い利便性の提供と低コストの実現の両立を追求します。

法人取引の“プロ”をお客さまにより近い地域に集中配置し、高度で専門的かつ競争優位な商品・サービスを提供する「法人取引集約型店舗」の導入、融資実務に精通したスタッフを本部に集中配置し、中小企業向けダイレクトマーケティングを担う「ビジネス金融デスク」の機能拡充、さらには、多様化する企業ニーズにスピーディーに対応する専門性・機動性の高い「新規工作ネットワーク」の構築など、法人取引チャネルの多様化を推進していきます。





また、業種・業界知識に精通し、お客さまのことを最もよく知り、企業経営者の良きパートナーとなる専門性の高いRM(リレーションシップ・マネージャー)を育成・配置することにより、営業体制の少数精鋭化を進めていきます。

第2は、「法人マーケティングの革新」です。それぞれのお客さまのニーズに最適でかつ業界トップレベルの先進的な商品・サービスを、専門性の高いRMがタイムリーに提供していく体制を構築します。

デリバティブズなどの最先端の金融技術を駆使した運用商品(デリバティブズ内在型預金、高利回り投信など)、インフォメーション・テクノロジーを活用した決済商品(Windows 95対応ファームバンキングサービスなど)、コンビニエンスストアを利用した代金回収代行サービスなど、多様なニーズに的確に対応できる新商品を積極的に開発し、提供していきます。

また、成長企業、ニュービジネス企業の育成・支援には、従来にもまして積極的に取り組み、わが国の将来を担う新技術の開発ならびに新事業の創造に重要な役割を果たしていきます。

さらに、価格の適正化を図ることにより、価格設定に応じた最適サービスを提供し、お客さま満足度を高めていきます。

第3に、「資産・収益構造の革新」をさらに加速させていきます。貸出資産の健全性・効率性を高めると同時に、リスクアセットに頼らない新たな収益源を拡充し、盤石な収益体質を創り上げます。

また、行内格付制度の一層のレベルアップ、さらには貸出取引にかかわるリスク計量の高度化により、与信リスク管理体制の強化を図り、グローバルスタンダードに照らし、強く健全な財務体質をいち早く確立します。



# グローバルな 総合金融サービス力を発揮する

## 環境と役割

日本経済は、成熟化がもたらした構造的な停滞状況が続くなか、新たな成長へ向けて、規制緩和やインフォメーション・テクノロジーの進展によって大きな構造変化を遂げようとしています。グローバルコーポレートグループは、この日本経済の構造変化を担う上場企業とその国内・海外の関連会社のマーケットを担当します。



金融界もこの構造変化の例外ではなく、とくに平成10年4月に始動した日本版ビッグバンによって、国際的にビジネスを展開する大企業マーケットをはじめとして、お客さまの金融ニーズはさらに多様化、高度化、グローバル化が進展、外資系を含めた金融機関が「技術力」「資本力」「専門的知識・情報の集積度」「販売力」を競争資源として参入し、未曾有の競争時代に突入しています。

グローバルスタンダードの進展により日本の会計基準も連結主義へと移行しつつあるなか、現在、大企業の多くが、連結経営、連結財務戦略の構築を課題としています。当行は、この流れをいち早くとらえ、平成5年にスタートした中期計画115以来、大企業マーケットを関連子会社も含めた「グループ総合取引」ととらえ、関連子会社群との取引拡充を「裾野取引拡充」と銘打って推進してきました。こうし

て築いてきた、広がりや厚みのある顧客ベースを最大限に活かし、新中期計画では、

RM(リレーションシップ・マネージャー)に集積された知識・情報と高い専門性

国内外の当行拠点、関連会社を含めた総合金融サービス力

顧客ニーズへの的確な金融プロダクト提供力

の確立によって、高効率・高収益構造の構築を一層加速させることを課題としています。

## 具体的な戦略と課題

業務面では、永年つちかってきたコマーシャル・バンキング業務を軸としながら、新しいインベストメント・バンキング業務による対応を一層強化し大企業の総合的な金融ニーズに応えることで、お客さまとのリレーションシップを一層深め、信頼と支持の獲得に努めます。

コマーシャル・バンキング業務については、引き続き最重要の経営基盤と位置づけています。大企業の直接金融へのシフトが進捗し銀行借入による資金調達比率は低下しているものの、金額においては依然堅調です。銀行借入は資金調達において機動性が高いこと、融資を含め広く銀行の提供するサービスを企業が求めていることが借入ニーズに結びついているものと考えられます。今後は、証券化やデリバティブズなどを活用したインベストメント・バンキング業務による低コストでリスクの少ない調達手法の提供を組み合わせながら貸出資産を管理し、リスクアセットに依存しない収益を拡充することで、資産効率を高める運営を一層進めます。

こうした資金調達への対応はもちろんのこと、

財務戦略、資本政策に関する多面的なアドバイス

資産流動化などバランスシートのスリム化

海外での業務展開に関する総合サービス

国内外の企業グループ全体の資金決済・運用のネットワーク提供

業界再編や企業グループ内の経営資源の再配分にかかわるリストラ、M&Aアレンジ

デリバティブズを活用した市場リスクマネジメント  
などの大企業グループの広範なニーズへ対応していきます。

平成10年1月に実施した本部組織改正によって強化された2つのプロダクトグループ(金融プロダクトグループ、  
決済グループ)との連携を一層強め、大企業グループの  
グローバルな金融ニーズ、情報ニーズに応えていきます。

営業拠点の戦略としては、当行営業部は、従来より、業  
種の専門性を活かした取引推進、リスク管理強化の観  
点から業種別担当制としていますが、新しい成長分野で  
あるマルチメディアや情報通信関連企業を集約するな  
ど、機動的な担当業種の再編に取り組み、産業構造の  
変化に的確に対応していきます。

加えて、国内の幅広い支店のネットワークを活かしつ  
つ、少数精鋭のRMによる、高度で専門的な情報・金融  
プロダクト提供体制を強化するため、首都圏・関西圏を  
中心に、大企業グループの取引店の集約を進めていき  
ます。

日本版ビッグバンの進展は、新しい業務分野が生まれ、  
ビジネスチャンスが広がるとの認識のもと、RM・プロダクト  
グループの一人ひとりが専門性向上に努め、事業グルー  
プ制導入によって、より強化された機動力を活かし、柔軟  
かつ大胆な営業戦略の展開、組織・体制を構築してい  
きます。



## 海外営業グループ

# 「金融技術と情報の富士」 の確立を目指す

## 環境と役割

海外営業グループは、欧米のマルチナショナル企業やアジア大手華僑、外国銀行などの金融機関、ならびに各国中央政府・銀行といった世界各国のお客さまとお取引や、プロジェクトファイナンス、買収ファイナンスなどの先進的金融取引の推進を担う事業グループです。

国際金融市場におけるアジア地域の不安定化、および邦銀の格付低下などの課題を抱えているとはいえ、常に新しい金融技術が生まれる最先端の欧米市場と引き続き中長期的な成長が見込まれるアジア市場での業務推進は今後とも重要であり、海外営業グループは、最先端の金融技術の積極的な導入と、お客さまに満足いただける高度な金融サービスの提供に努めていきます。

海外営業グループは新中期計画において、「当行が現在海外の市場で強みを持つプロジェクトファイナンスや買収ファイナンスといった高度なファイナンス業務分野を徹底的に強化し、これらの業務を中心に、お客さまに、より満足いただけるサービスを提供し、かかる分野での世界トップティアバンクの地位を確立すること」を目標とします。



あわせて、業務効率の一層の向上を目指し、従来より進めてきましたリストラクチャリングの集大成を今後3年間で実施します。経費削減のための諸施策を引き続き積極的に実施すると同時に、拠点の再編・統合、および業務の重点化などによる拠点ネットワークの再構築を推進していきます。

本格的ビッグバン到来のなかで、当行が海外市場でつちかかってきた最先端の金融技術・ノウハウは、欧米銀行も加えた厳しい競争に打ち勝ち、常にお客さまに満足いただけるサービスを提供していくうえでの必須のツールであると思います。海外営業グループは、この新しい金融技術やノウハウを国内のお客さまにもご利用いただけるよう努めていきます。

## 具体的な戦略と課題

### カスタマー戦略

欧米マルチナショナル企業、アジア華僑などの海外大手企業のお客さまのお取引において、当行が最大の強みを持つ在日会社との取引を一層拡充することを狙いとし、平成10年4月に、新たに本店営業第七部を在日外資系企業専門担当部として設置しました。外資系企業の高度なニーズにお応えできるサービスを迅速に提供できるよう、引き続き2つのプロダクト担当グループとの連携を深めていきます。



## プロダクト戦略

当行が世界トップティアバンクの地位確立を実現していくうえで、主要欧米銀行と十分に渡り合えるプロダクト提供力を持つことが不可欠となります。当行は、現在プロジェクトファイナンス、買収ファイナンス、そしてプレースメントの各業務分野で世界トップ20に入る実績を挙げっていますが、今後ともプロジェクトファイナンスにおけるフィナンシャル・アドバイザー業務や、買収ファイナンスのアレンジ業務、大型シンジケートローンの組成などに積極的に取り組み、これらの重点プロダクトの徹底的な強化により、それぞれ世界トップ10に入ることを目指します。また、これらに加えて、将来の新たな重点プロダクトを見据え、ニューヨーク、ロンドンといった海外マーケットでの新金融商品の取り組みにも、従来以上に積極的に注力していきます。

## プロジェクトファイナンスランキング

アレンジャーリーグテーブル(金額ベース)

世界第13位 127.7億米ドル

Source: Euro Money Loanware 1997

米州地域でのFA(フィナンシャル・アドバイザー)獲得ランキング

第9位 7件

Source: Project Finance International 1997

## 買収ファイナンスランキング

米州地域でのエージェント獲得件数ランキング

第4位 32件

Source: Gold Sheet

欧州地域でのローン案件アレンジランキング(金融ベース)

第1位 622.0百万ポンド

Source: Corporate Money

## シンジケーションアレンジャーリーグテーブルランキング

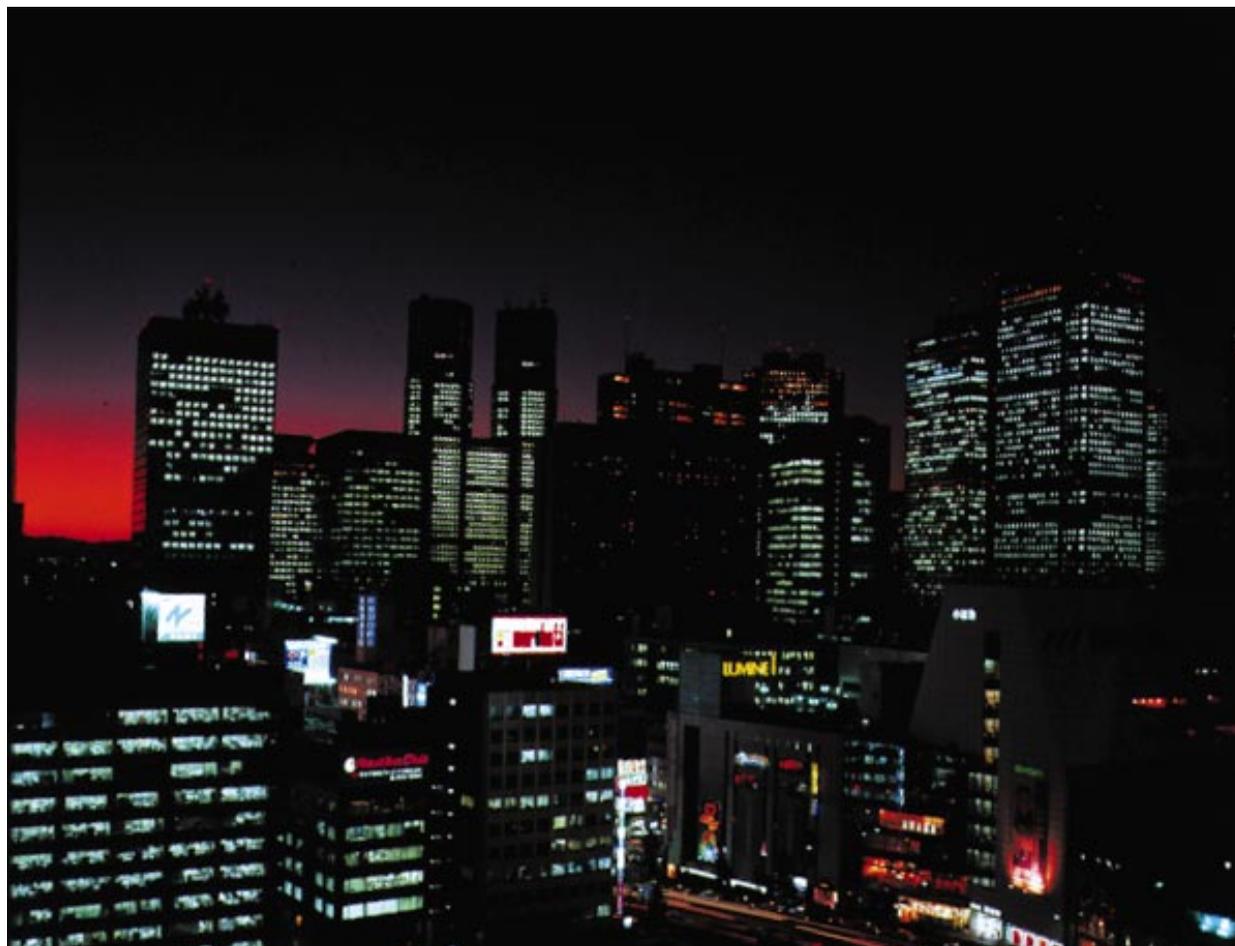
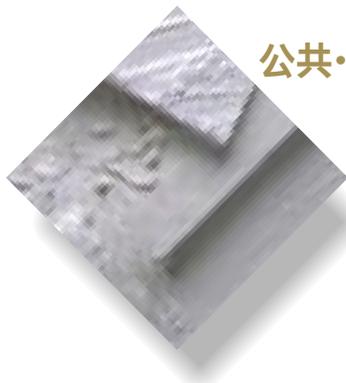
グローバル

世界第10位 93.3億米ドル

Source: IFR Securitiss Data



# 新しい環境下、 ますます専門的ノウハウが求められる



## 公共部門の環境と役割

公共部門は、「地方公共団体」と「中央官庁外郭団体」との取引を担っています。地方公共団体マーケットは、当行が指定金融機関となっているお客さまが中心であり、また、中央官庁外郭団体マーケットは、特殊法人や公益法人などがお客さまです。

公共部門の新中期計画の骨子は次のとおりです。

**第1に、お客さまの各種税金、国庫補助金など多額かつ重要な資金を堅確に事務処理することです。**

**第2はお客さまの資金調達・運用の多様化ニーズに的確に対応していくことです。**

地方公共団体は税収入のほか、地方債の発行や銀行借入などにより、また特殊法人などは債券の発行、財政投融資、銀行借入などにより、それぞれ資金調達していますが、近年お客さまの資金調達の多様化ニーズは、ますます高まっています。また、運用面においても、低金利の状況下、新しい金融商品へのニーズが同様に高まっており、こうしたニーズに的確に対応していくことが重要な課題です。

新中期計画においては、こうした課題に対応していくとともに、新たな取引の拡大も図っていきたいと考えています。

## 金融部門の環境と役割

日本版ビッグバン・金融制度改革などの進展により、金融機関相互の関係は、従来に比べ格段と拡がりを持ったものになってきています。

すなわち、最新の金融技術を使った新たな金融商品などの登場により、金融機関同士の取引(いわゆるインターバンク取引)は非常に幅広く多面的なものになりつつあります。また、同時に、投資信託の販売、損害保険会社の保証業務の拡大などに代表されるように、規制が緩和されることに伴って、業務面における提携などの機会が大幅に増えていくものと考えます。

このような環境下、金融部門の新中期計画では、次の2つの基本課題に取り組みます。

**第1は、デリバティブズや証券取引をはじめとする市場関連商品・サービスの提供の強化です。**

**第2は、商品開発や業務面における提携と、またこうした関係を実現するための土台となるリレーションシップの強化です。**

具体的には、金融機関のリスクヘッジニーズや運用ニーズに対応して、デリバティブズ取引・ABS(資産担保証券)などの市場関連商品の提供力の向上を図るため、インベストメント・バンキング業務の取り組みを強化し、最適の商品・サービスの提供に努めます。

また、アセット削減ニーズに応える「債権流動化の受託」、あるいは金融機関のアウトソース・ニーズに対応した「外為円決済の代行受託」など、当行グループの高度で専門的なノウハウを活かしたサービスの提供にも力を入れていきます。これらのサービス提供により、ビジネス機会を広げるとともに、金融機関とのリレーションシップの強化を図り、さらに幅広い関係を作り上げていきたいと考えています。



# 最新の金融技術・最適のサービスを提供する

## 環境と役割

平成10年4月より日本版ビッグバンが始動しました。ABS（資産担保証券）に関する法的整備、証券子会社での株式業務解禁、信託子会社での年金信託をはじめとした業務範囲拡大、金融機関での投資信託販売の解禁、株式手数料完全自由化などが2001年までに次々に実施されます。

これにより当行グループは取扱業務が飛躍的に拡大し、お客さまのニーズの多様化にも幅広く対応できるようになります。一方で国内異業種との競争や進んだ金融技術力と豊富な資金力を持つ外資系金融機関との競争にさらされることにもなります。

金融プロダクトグループの業務とプロダクトは以下のとおりです。

### インベストメント・バンキング業務

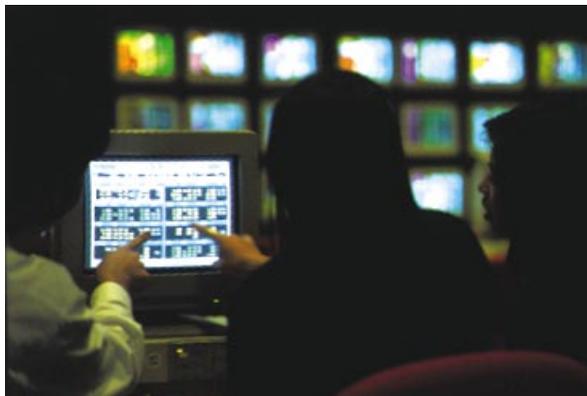
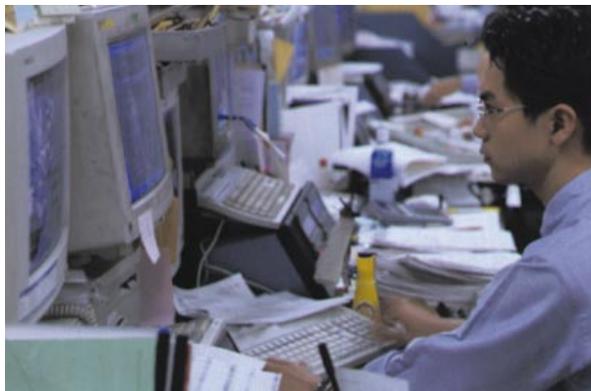
証券化、起債、エクイティーファイナンス、M&A、対顧客デリバティブズ、対顧客為替、信託、ベンチャーキャピタル

### アセットマネジメント業務

投信組成販売、年金運用受託

### 市場ディーリング業務

金融プロダクトグループの使命は、通常の銀行取引のなかから生まれる預貸金以外の多様化したありとあらゆるニーズに対応するため優れたプロダクトを提供していくことと、市場ディーリング手法の高度化と収益性を軸とした経営資源の機動的配分を図りディーリング収益の拡大を図ることです。



## 具体的な戦略と課題

傑出した強味を作るべく以下のプロダクトには重点的な経営資源配分を行っていきます。

### (1) 金融技術と情報の富士」

#### デリバティブズ

当行は金利・通貨デリバティブズマーケットにおいてリーダー的存在であり、プライシング力にも傑出した強味を持っています。

金利・通貨デリバティブズ取引は今や預金・貸金・外為といった業務と同様に法人のお客さまとの基本取引ツールとなってきました。当行はマーケットでつちかった技術力をお客さまの取引により活かすべく商品開発力と渉外行員のスキルの飛躍的向上を図っていきます。

また今後新たにマーケットが拡大すると思われるクレジット・デリバティブズなどの新種デリバティブズについても、積極的に取り組んでいきます。

#### 証券化

証券化は法人のお客さまの新しい資金調達、財務のスリム化の手段として近年急拡大してきた業務です。米国においては法人保有債権のうち約25%が流動化されていますが、わが国においてはまだ1%程度であり、市場の潜在規模はかなり大きいと思われます。



証券化は今後、インベストメント・バンキング業務の主たる業務となるものと思われます。今年度には証券化に関連した法的整備が行われ、売掛債権のほかにリース・クレジット債権、入居保証金など、より多様な債権の流動化が容易になります。当行としてもストラクチャリング力の一層の強化を図り、国内トップクラスの地位を確保していきます。

## 〔2〕資産運用の富士」

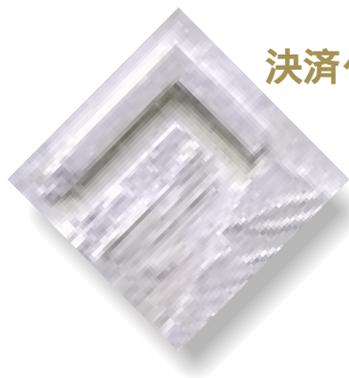
資産運用業務(=アセットマネジメント業務)は預金では満足できない個人資産運用や拡大する年金資金の運用などを行なう業務です。金融プロダクトグループは資産運用業務の差別化戦略としてファンドミックス戦略を展開します。これは国内外の優れた投資信託を体系的にリサーチ・評価・選定し、お客さまのニーズにマッチするようにミックスして販売していく戦略です。

平成10年12月から銀行本体での投資信託販売が解禁されますが、このファンドミックス戦略を核として法個人のお客さまの資産運用ニーズにお応えしていきます。また投資顧問業務の差別化戦略にも同戦略を応用していきます。

## 〔3〕トレーディングの富士」

近年トレーディング収益は当行収益の大きな柱となっていますが、継続的に一定のトレーディング収益を確保していくためには常に新しいトレーディング手法を開発していく必要があります。金利系・為替系・エクイティー系商品などを同時に扱う商品横断的なディーリング手法を一層高度化していきます。





決済グループ

## 「決済の富士」の評価を高める

### 環境と役割

決済グループは、お客さまのさまざまなニーズ・利便性に合わせて、安全性が高くよりスピーディで低コストな決済サービスを開発・提供し、魅力あるデリバリーチャンネルを確立することを、最大の役割としています。

とくに、当行は、国際的主要金融機関から一日10兆円を超える「円」の資金決済や、16兆円超の「円」のカストディ（証券決済）の委託を受けるなど、これらの分野において独自の強みを確立しています。今後ノウハウ、人材、システムなどをさらに充実させることにより、増加する決済業務のアウトソース・ニーズに積極的に応え、「円」の決済分野の強みを一層強化し、国際的プレゼンスを高め、お客さまサービスの向上に努めていきます。



これからのボーダーレスな経済活動においては、通貨は「円」にとどまらない「クロスカレンシー」「マルチカレンシー」による経済行為が、日常的に行われる時代になります。当行は強みである円資金決済やカストディなどの内外金融機関向け決済サービスをはじめ、ファームバンキングや国際キャッシュマネージメントサービスのような取引情報サービス、外為取引の諸分野を統合し、加えて最先端の情報処理技術や、プロセッシング（事務処理）、マーケティング・セールス活動のノウハウや専門性を結集し、その総合力、シナジー効果を十分に発揮することで、最適なサービスを提供できる「決済の富士」として、お客さまからの高い支持を継続的にいただけるよう、チャレンジしていきます。



決済グループは、昨年東京都中央区月島に「決済のプロセッシングセンター」を新しく構築し、国際標準に立脚した決済サービスのインフラを確立してきました。このようなインフラのもとで、業務提携や業務委託を含めたり・エンジニアリングを強力に推進することにより、品質、価格において国際的に競争力のあるサービスを提供します。

さらに、貿易金融EDI、サイバーバンクや電子マネーなど、将来を見据えた次世代の決済フレームワークの構築を積極的に推進していきます。世界的規模で関心の高まっている決済リスクに関しては、その削減にむけ、ネットィングの推進、ヘルシュタットリスク（異種通貨間の時差決済リスク）の削減に向けての新たな国際機構づくりへの積極的参画など、「決済」の分野における、日本、すなわち「円」の国際的プレゼンス向上にも引き続き大きく貢献していきます。



## 具体的な戦略と課題

### 外国為替

平成10年4月の改正外為法施行を機に、当行はいち早く、ほぼすべての国内店舗において迅速な外為サービスを提供する体制を構築しました。また、今後の増加が見込まれる外貨決済サービスとしての外貨当座貸越の新設や、テレホンバンキングによる外貨預金の取扱い開始など、お客さまの利便性をさらに向上させていきます。

### マルチメディア

当行のエレクトロニックバンキングは、すでに多くのお客さまにご利用いただいています。さらなるサービスのレベルアップを進めます。Windows95対応の[スーパー標準パック]と[スーパーANSERをはじめ、[公共料金管理サービス]、[スーパーコントロール]、[トータルネット]、[クイックパソコン]など、商品ラインナップを充実させています。国内のファームバンキングと国際キャッシュ・マネージメント・システムを融合させ、「総合的な取引情報デリバリーサービスの提供」の開発を進めています。

また、次世代の銀行業務のあり方を決める「電子マネー」、「サイバーバンク」、「金融EDI」、「エレクトロニック・コマース」へも積極的に参画しています。



### カストディ(=証券決済)

投資家が証券投資を行う場合、通常、証券の保管や決済、および株主の権利行使などの管理については、銀行などの金融機関に委託します。当行は、国内外の機関投資家に対し、このカストディサービスを提供していますが、とくに海外機関投資家に対する円カストディサービスの分野において、正確・迅速な事務処理能力・サービスの品質の高さは世界から高く評価されており、円建証券の預り資産残高は、国内トップの位置にあります。当行は国際的権威のある「グローバル・カストディアン誌」において、6年連続して最高の格付評価を、また「ICB誌」でも本邦トップとの評価を受けています。

また、この円カストディサービスのノウハウを活かして、海外市場でのカストディサービスも展開している点についても、国内の機関投資家を中心に高い評価をいただいています。

### 円資金決済

国際的金融機関から日本での円の資金決済の委託を受けている当行は、その専門性を活かし、国内金融機関の資金決済代行業務をスタートさせ、決済集中化を図り、決済リスク削減へ積極的に関与していきます。