

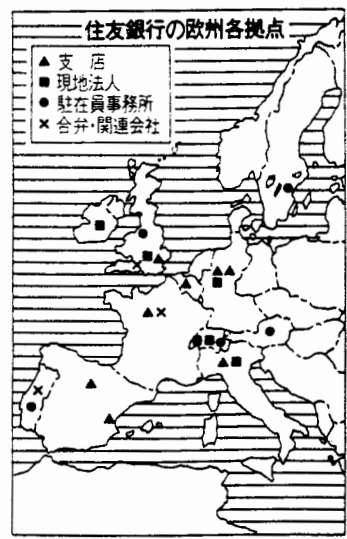
邦銀の欧州新戦略

駐在トップに聞く

▶5◀



岡部陽二氏



— 今後の欧州金融市場の展開をどう見えていますか。

「欧州市場の特徴は主にマーケット性のプロダクト(商品)取引にある。資金・為替、先物、円債、ドル債などの債券デリバリング。これらは今までロンドン中心に展開してきたが、九二年の欧州共同体(E.C.)市場統合に向けて、パリ、マドリード、ミラノといった他の欧州市場にも広がっていく。つまり、市場統合の効果としてこれまでのロンドン集中型から大陸に拡散し、欧州市場はロンドンと大陸との二眼レフ構造になっていくだろう」

ただ、各市場のどこが大陸の中心になるかは微妙。当行はすでに欧州各地に、東京銀行を除外は都銀中最高の八支店を持つており、先行メリックトは大きい。今後、の各拠点をそれぞれ強化して欧州市場の変化に対応していきたい」

— 事務処理面で住友はロンドン集中体制をとっていますか。

「八八年夏以来、欧州各拠点の決済事務などはロンドンで一括コンピュータ処理しており、その効率化効果は大きい。

住友銀行

岡部陽二専務

市場は2眼レフになる

— E.C.第二次銀行指令に基づいた新たな業務展開の可能性はあるのですか。

「母国主義で域内での支店設置が自由になるといふ第二次銀行指令の趣旨は、邦銀など非E.C.企業にとっては絵に描いた手に終わる懸念がある。E.C.委員会は差別しないというが、も

ともE.C.市場統合はE.C.企業の活性化のためのもので、非E.C.企業が域内に現地法人を設立したからといって、同じ恩恵を当然受けると考えるのはどうか。むしろ市場統合でマーケットとフランス企業を仲介することもあり得るし、実際に「外」

トが広がるという程度に考えておくほうがいい」

— E.C.市場でのM&A(合併・買収)事業などの見通しは。

「当行は米国市場では日本企業側に立つという基本方針がある。米インベストメントバンクが強過ぎるというのがその理由だ。ただ、欧州市場では必ずしもそうではない。例えば英企業

のM&Aも手がけている。欧州各拠点はリレーションシップ・バンキングで客をつかみ、M&Aなどの戦略的取引はプロダクト本部であるロンドンの専門M&Aチームがきばくという形。これからは楽しみだ」

— 東欧対策はどうですか。

「かなりの長期的視野で見なければならぬ。今まで東欧は国

大陸で客つかみ

英で戦略的取引

が債券を発行したり、資金を受け入れるなどのソブリンものが大半。その意味ではリスケジュールが楽しんでいる」

(ロンドン=藤井良記者)

— ライバルはどこですか。

「モルガンやバンクアスのようにホールセールに特化してやっているとるを見習う必要がある。邦銀他行はその点では参考にならない。強いていえば、三菱銀行は理論的分析を先行させて、実際にその分析に基づいた手の打ち方をする。あまりもちがってはいないと思うが、よく勉強している」