

りそな外為レポート

りそな WEEKLY COLUMN

りそな外為レポート

すべてはおお客様の「上手い!？」のために(P2)

チーフカスタマーディーラー
井口慶一

来週のドル円予想レンジ **105.50 ~ 107.50**

りそなWEEKLY COLUMN

カスタマーディーラーの雑記 (P3)

りそな銀行 総合資金部 市場トレーディング室
藏重 良紀

- ディーリングルームってどんな人がいるのだろうか？
- インターバンクディーラーとカスタマーディーラー
- カスタマーディーラーについて

2019/10/7

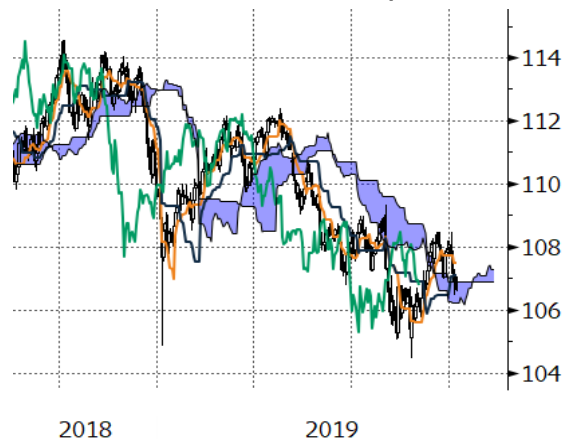
りそな外為レポート

すべてはお客様の「上手い!?'のために

来週のドル円予想レンジ **105.50 ~ 107.50**

(りそな銀行市場トレーディング室予想 発行当日の10時時点)

◆ドル円一目均衡表 (日足)



◆為替相場のすすめ

先週発表された米ISM製造業景気指数は大幅に悪化、さらに非製造業景気指数も予想を下回り、貿易戦争の影響は米国の製造業からサービス業にまで波及し始めた模様。利下げ観測の高まりから株式市場は下支えされているが、FRBメンバーの意見は割れており、米金融政策の先行きは不透明。またトランプ大統領のウクライナゲートを巡る問題は、新たにオーストラリアでの疑惑が浮上するなど弾劾調査への警戒感が高まっている。

今週は米中閣僚級貿易協議が焦点。特段の進展なく15日の追加関税率引き上げが予定通り実施となれば、もう一段のリスクオフとなる公算。不透明な材料が多く判断の極めて難しい局面が続くが、丁寧な水準および期間分散により「上手い」ヘッジを志向したい。

2019年『J-MONEY』の総合評価ランキングでりそな銀行は前年同順位を維持できました。誠に有難うございます。これからもすべてのお客様の「上手い!?'のために励んで参りますので、宜しくお願い申し上げます。(チーフカスタマーディーラー 井口慶一)

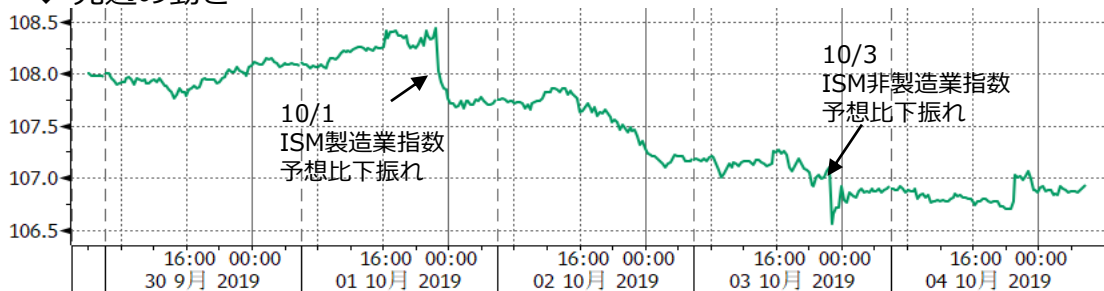
◆今週の日程

8日(火) 日 9月景気ウォッチャー	10日(木) 日 8月機械受注
8日(火) 米 9月PPI	10日(木) 米 9月CPI
8日(火) 米 米3年国債入札	10日(木) 米 米30年国債入札
9日(水) 米 米10年国債入札	10日(木) 他 米中閣僚級協議
9日(水) 米 FOMC議事録(9/17, 18)	11日(金) 米 10月ミシガン大消費者信頼感指数

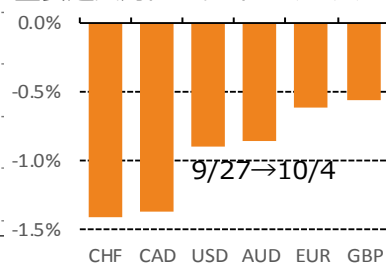
◆今週の予想 (ドル高 強い ↑ 普通 ↑ ドル安 強い ↓ 普通 ↓) NY引け値 10月4日(金) 106.94円 VS 11日(金)

東京							大阪				埼玉					
尾股	中根	湊	井口	鳥井	田中	高尾	関口	藏重	佐藤	鈴木	武富	野瀬	小林	津田	石井	伊藤
↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	休	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↓

◆先週の動き



主要通貨対円パフォーマンス



出所: Bloomberg

◎注意事項
お問い合わせは、取引店の担当者までご連絡ください。当資料に記載された情報は信頼に足る情報源から得たデータ等に基づいて作成しておりますが、その内容については明示されていると否とにかかわらず、弊社がその正確性、確実性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容が事前の連絡なしに変更されることもあります。また、当資料は情報提供を目的としており、金融商品等の売買を勧誘するものではありません。取引時期などの最終決定はお客様ご自身の判断でなされるようお願いいたします。

りそな WEEKLY COLUMN

カスタマーディーラーの雑記

- ディーリングルームってどんな人がいるのだろうか？
- インターバンクディーラーとカスタマーディーラー
- カスタマーディーラーについて

りそな銀行 総合資金部 市場トレーディング室
藏重 良紀

はじめに

「S1本！」 「サンマル!!」 「ダン!!!」

銀行のディーリングルームではこんなやり取りが常時行われています。今回は少し相場から離れて弊社ディーリングルームについてご紹介をさせていただければと思います。

ディーリングルームにはカスタマーディーラー（お客様からの電話を受ける人）とインターバンクディーラー（市場取引を行う人）がいます。
先程の例で見ると、

「S1本！」・・・カスタマーディーラーがお客様のオーダーを受けて、
インターバンクディーラーにドル円SPOTレートを要求

「サンマル!!」・・・インターバンクディーラーがレートを提示（108円30銭!!）

「ダン!!!」・・・カスタマーディーラーが約定をインターバンクディーラーに伝える→インターバンクディーラーのポジション（持ち高⇒損益）となる

インターバンクディーラーは、自己のポジションを持ち、差益を狙って他の金融機関と取引を執行したり、カスタマーディーラーが受けた注文のカバー取引※を行います。

自己のポジション売買を行うため、「夜間の相場動向によって、朝からご機嫌（^^♪な時とブルー（>_<）な時があることは、以前本コラムでも紹介した通りです。（りそなweeklyコラムNo.15 ディーラーの心得より抜粋）

※カバー取引は、金融機関において、顧客取引の反対売買をして、ポジションを調整するための取引のことをいいます。通常、引き受けたロットと同じロットの注文を別の金融機関に対して出すことを指します。

2019/10/7

りそな WEEKLY COLUMN

カスタマーディーラーとは？

カスタマーディーラーは、お客様から取引の注文を受け、売買の仲介をしたり、為替ヘッジの提案をするなどセールス的な仕事で、自分でポジションを持つことはありません。

りそな銀行・埼玉りそな銀行では、本レポートの2ページ目に記載されている今週の予想の矢印を書いているメンバーがカスタマーディーラーをさせていただいております。

カスタマーディーラーの実態・・・

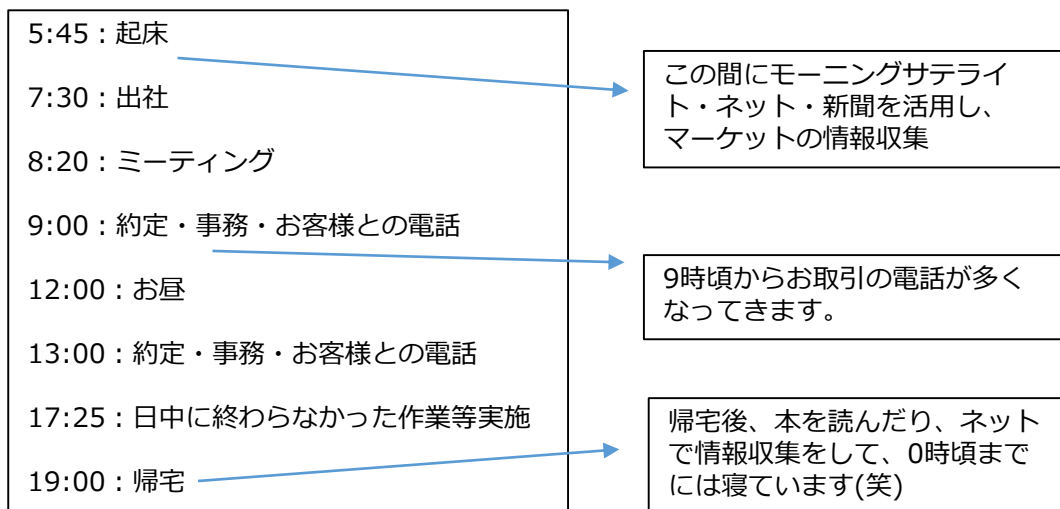
カスタマーディーラーは自己のポジションを持つことはありませんが、マーケットの情報収集はしっかり行います。お客様に見通しをお伝えしたり、為替リスクヘッジのご提案をする時にマーケットを理解していることが大前提だからです。

朝は割と朝早く起きて、相場情報を調べている人が多いです。筆者も朝5:30に起きて、5:45～モーニングサテライトを見つつ、インターネットで情報収集+日経新聞を一通り読んで出勤しています。

出勤後は、お客様のところに訪問したり、電話で整理した情報をお話しさせていただくことが多いです。相場の話ばかりしても盛り上がりがないので、ニュースやスポーツ紙、週刊誌などから時事ネタを仕込んだりします。

実際、お客様のところにお伺いし、一通りマーケットの話を終えた後は、雑談となりますが、意外と雑談している時の方が、お客様のニーズを教えていただけることが多いです。

カスタマーディーラーのある一日 (サンプル：筆者)



りそな WEEKLY COLUMN

最後に

あるお客様のところにお伺いした際、先のページで触れた「りそなWeeklyコラムNo15」の推薦図書で挙げられていた『アカギ～闇に降り立った天才～』（福本伸行著、竹書房）について興味をもたれたお客様がいらっしゃいました。Weeklyコラムを読んでいただけているのだと感じ、嬉しく思いました。

筆者も大学生の頃からアカギを愛読しており、勝負師としての生き様に感銘を受けることが多かったため、会話が大きいに盛り上がりました。現在では、全巻購入されたようです。

アカギの名言の中から、筆者が特に印象に残っている名言をいくつかご紹介し、結びとさせていただきます。

「背中に勝とうという強さがない、ただ助かろうとしている。博打で負けがこんだ人間が最後に陥る思考回路…あんたはただ怯えている。」

日常生活でここまで極端に勝負する場面は筆者にはありませんが、仕事において、「勝つ」という強さを持って物事に取り組めない（「逃げ」の姿勢）時は、あまりうまくいかないことが多いです。

いいじゃないか…！三流で…！熱い三流なら、上等よ…！まるで構わない…！構わない話だ…！だから…恐れるなっ…！繰り返す…！失敗を恐れるなっ…！

物事がうまくいかない時、自分より圧倒的に優れている人を見た時や、仕事などで困った際に、このセリフを思い出しています。物事に熱く向かっていこうと考えるための糧としています。

