

# 日资银行在华经营战略浅析

中国社会科学院日本研究所 刘瑞

内容提要：本文结合银行国际化经营战略相关理论，着重考察日资银行在华经营实践。首先验证了日资银行进入中国的动因符合国际生产折衷理论包含的条件优势，其次结合准入形式和经营模式等相关理论与研究从市场准入、区域布局、客户选择、业务经营和社会责任等方面概括日资银行在华经营战略特点，并进一步分析了日本国内金融市场潜在增长能力制约下日资银行在华经营战略转变及调整。

关键词：银行国际化 经营战略 跨国银行理论 日资银行 在华经营

## 一、日资银行在华机构设置现状

1979年，日本输出入银行作为第一家外资银行机构在北京设立代表处，拉开了我国银行业对外开放的序幕。2006年12月，我国实现了加入世界贸易组织(WTO)的承诺，取消外资银行经营人民币业务的地域限制和客户限制的承诺，对外资银行全面开放中国境内公民人民币业务。截至2008年底，在我国的外资银行共有32家法人机构总行、63家法人机构下设分行和附属机构、116家分行和237家代表处。获准经营人民币业务的外资银行分行58家、外资法人银行27家，获准从事金融衍生产品交易业务的外资银行机构51家。在华外资金融机构资产总额1.34万亿元，同比增长7.37%，占我国银行业金融机构总资产的2.16%。

受全球金融危机影响，日本金融机构蒙受损失。由于日本国内金融市场潜在增长能力的制约，作为长期方针，强化国际化经营战略、扩张海外业务成为日本银行业提高收益的重要选择。经历了泡沫经济时期的海外扩张与泡沫破灭后的收缩战略后，日本银行业再次加速海外扩张布局，如瑞穗金融集团认购美林股份、三菱日联金融集团投资摩根士丹利、三井住友银行投资英国巴克莱银行等。

作为银行业国际化经营战略布局的重要组成部分，中国强劲的经济增长和金融业对外开放水平的不断提升加速了日资银行在华经营布局。截至2009年6月末，其中4家都市银行、28家地方银行、3家第二地方银行和1家其他类商业银行在华设立了分支机构，主要形式包括3家现地法人机构总行、20家法人机构下设分行、5家同城支行、8家日资银行分行和43家代表处（参见表1）。其中营业性机构以大型都市银行为主，地方性银行主要通过设立非营业性代表处在华开展服务。作为经营模式与竞争策略的理性调整，日资银行在华经营基本符合银行国际

化经营战略理论。

表 1 日资银行在华机构设立情况 (2009年 6月末, 单位: 家)

	都市银行	地方银行	第二地方银行	其他银行	合计
法人机构总行	3	0	0	0	3
法人机构分行	20	0	0	0	20
法人机构分行下设同城支行	5	0	0	0	5
日资银行分行	5	3	0	0	8
日资银行代表处	8	29	5	1	43

注: 1 2008年 8月横滨银行获准在上海开设分行, 计划 2009财年正式营业。

2 其他银行为蓝天银行。

资料来源: 根据金融厅及各家银行网站信息披露报告制作。

## 二、日资银行进入中国的动因

银行国际化经营战略理论研究中, 外资银行进入他国市场的动因备受关注, 反映出外资银行从事国际化经营的影响因素。银行国际化经营战略理论以从事国际化经营的跨国银行理论为着眼点, 其研究是在跨国公司理论与银行经营的特殊性基础上形成的, 在国际经济学、产业组织理论、区位理论等基础上, 1977年邓宁(Dunning)提出国际生产折衷理论(eclectic theory), 系统说明了跨国公司对外直接投资的原因和条件, 认为跨国公司国际化经营必须满足三个条件, 即所有权优势、内部化优势和区位优势, 这一理论被逐渐发展并运用到跨国银行的研究中。

1 所有权优势(Ownership advantages)指企业拥有外国企业所不具备的资产及其所有权, 分为有形资产和无形资产, 主要表现为银行规模(资产、资本充足率等)、跨国经营经验、海外网点规模、银行信用等级、品牌优势、金融商品服务质量及研发能力等因素。

2 内部化优势(internalization advantages)是指企业为减少因生产要素市场的不完全性而发生的交易费用, 通过扩大企业在海外的经营活动, 将其所有权优势在组织体系内部得以实现。在跨国银行研究中, 亚诺普洛斯(Yannopoulos)认为金融信息具有非竞争性、非排他性等外部性特征, 交易费用高昂。银行通过广泛设置海外网点可以减少交易成本, 同时银行经营的内部化优势使获取的金融

---

Dunning, J.H. "Trade, Location of Economic Activity and MNC: A Search for an Eclectic Approach," in Ohlin, B., Hesselborn, P.O. and Wijkman, P.M. (eds), International Allocation of Economic Activity, Macmillan, London. 1977.

信息具有独占性价值，可以提升银行竞争力。

3 区位优势 (Location advantages) 主要评估市场潜力与投资风险，表现为与本国相比，东道国显示出资本边际生产率高、收益性高等特点。如经济优势 (经济增长率、产业结构等)、利率优势、吸引外资政策优势、管制结构差异 (税率、外汇、业态管制等)、社会文化近似性因素等。

日资银行进入我国的动因基本符合国际生产折衷理论。第一，所有权优势。日本泡沫经济崩溃后，背负不良债权沉重包袱的银行业经过合并、重组，形成了三菱日联、瑞穗等超大银行集团，具有资金雄厚、信用等级高、海外经营网络充实等明显优势。《银行家》杂志公布 2008 年“全球 1000 强银行”中，三菱日联、瑞穗和三井住友金融集团分别列居第 7、16 和 19 位。第二，内部化优势。我国改革开放以来，在华日资企业经历了以日用家电、化工钢铁和汽车为代表的三次投资热潮，在紧密型银企关系下日资银行经营战略符合客户追随假说 (Follower 假说)，海外布局以向本国跨国公司提供金融信息及服务为主，减少交易成本，扩大服务范围。第三，区位优势。首先中国为日资银行进入提供了较大市场规模，即使在世界性金融危机冲击下，2008 年国民生产总值依然保持 9.0% 的高增长水平。经济增长必然产生资金需求，客观上刺激了日资银行促进金融资产规模的扩张。其次中国长期为外资银行提供税收、业务上的优惠政策，减少了外资银行的运营成本。此外在国际化进程中，我国金融管制逐步减少，对外政策环境更为宽松，降低了日资银行准入成本。

### 三、日资银行在华经营战略特点

#### (一) 准入战略：由“分行主导”演变为“法人主导”。

小林康宏指出，通常银行进入海外主要有几种形式：与外国银行合作、海外代表处、代理店、分行、子银行即现地法人，其中分行与子银行为跨国银行的主要形态。目前外资银行主要通过现地法人、在华设立独立的分支机构、入股中资机构、成立外资独资银行、与中方合资建立新银行等进入中国。从市场布局历史沿革来看，日资银行进入中国主要通过设立分行、代表处来实现在华业务拓展。2006 年我国修订《外资银行管理条例》，规定在华外资银行只有注册为国内法人银行，方可申请全面经营人民币零售业务。这一导向推动了日资银行在华设立全额出资法人银行的进程，2007 年瑞穗实业银行和三菱东京日联银行先后转制成立中

---

Yannopoulos, G.N., "The growth of transnational banking," Casson, M. (ed), The growth of international business, London: George Allen & Unwin, 1983.

客户追随假说是指在激烈的竞争中，银企之间的密切关系可以缓解信息不对称引发的金融风险，因此银行向海外扩张的动因首先可以假设银行为其客户——跨国公司海外分支机构全方位提供资金筹措、规避风险及资金管理等服务。主要研究者有格鲁拜尔 (Grubel)、格雷 (Gray)、格德伯格 (Goldberg) 和桑德斯 (Saunders) 等。

小林康宏「多国籍銀行の発展と国際化戦略」、『商経論叢』第 43 卷第 1 号、2007 年。

国现地注册法人，2009年4月，三井住友银行（中国）正式营业。日本三大都市银行在华发展的市场格局实现了由“分行主导”向“法人主导”的渐进过渡（参见表2）。

转制成立现地法人的日资银行，可以利用宽松的金融环境优势，扩张在华网点和人民币业务服务范围，谋求最优利益增长点。在分行设置方面，现地法人化后消除了外资银行在前次批准设立分行之日起一年后方可提出设置申请的限制，日资银行在华网点迅速扩张。瑞穗实业银行（中国）开业后半年内先后成立了天津、青岛分行及大连支行，三菱东京日联银行（中国）也在成立后一年内设立了天津、大连支行和广州分行。外资银行申请开展或扩大人民币业务时要求所设分支机构开业三年以上且申请前连续两年盈利，而外资银行完成现地法人注册后在人民币零售业务方面无任何限制，如瑞穗实业银行天津分行于2007年6月开业，同年12月便获准开办人民币业务。

表2 日本三大都市银行在华机构分布情况（截至2009年6月末）

名称	现地法人			日资银行	
	总行	分行	支行	分行	代表处
三菱东京日联银行	上海	上海、北京、天津、大连、深圳、无锡、广州	天津滨海、大连经济技术开发区	上海	成都、沈阳
瑞穗实业银行	上海	北京、大连、无锡、深圳、天津、广州、青岛、武汉	大连经济技术开发区		南京、厦门
三井住友银行	上海	广州、杭州、北京、天津、苏州	苏州工业园区、天津滨海	上海	重庆、大连、沈阳

资料来源：[http://www.bk.mufg.jp/ippan/tempo/network/asa\\_ose.html](http://www.bk.mufg.jp/ippan/tempo/network/asa_ose.html)  
[http://www.mizuho-bk.co.jp/global\\_branch/index.html](http://www.mizuho-bk.co.jp/global_branch/index.html)  
<http://www.srbcbank.com/hojin/location/kaigai/asia.html>

（二）区位优势：重视区位优势，遵循客户追随战略，聚集性特征明显。

日资银行在华分布基本集中在东部沿海经济发达地区，以长三角、珠三角和京津冀三大都市圈为中心向外辐射。一方面在政策导向指引下，沿海地区经济发展水平较高，基础设施、人才储备及金融服务配套设施较为完善，经济、金融环境区位优势明显。特别是上海成为金融要素市场集聚地，截至2009年6月末，在沪外资法人银行达19家，在沪外资银行各项资产总额约占全国的57%，盈利约占全国的71%。日资银行在华75家分支机构中，上海占46.7%（参见图1），其中三家法人银行总部均落户上海。另一方面，日资银行区域布局奉行客户追随战略。如图2所示，截至2008年3月末，我国共有日资企业3781家（香港地区除外），

[http://news.xinhuanet.com/politics/2009-09/13/content\\_12044361.htm](http://news.xinhuanet.com/politics/2009-09/13/content_12044361.htm)

其中沿海城市 3562家，占总数 94.2%，上海市占总数 34.3%位居首位，其次是江苏省、广东省 502家和辽宁省。日资银行在日资企业集聚地区提供满足产业需求的金融资本，追求稳定的客户群体及安全的投资回报。

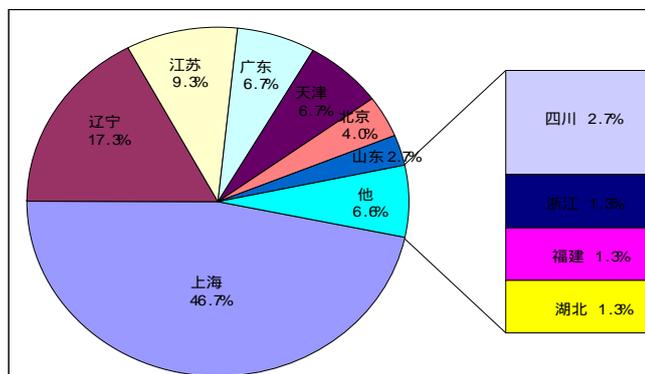


图 1 日资银行在华分支机构区域分布图

注：分支机构包括法人机构总行、分行、支行及日资银行分行、代表处

资料来源：根据金融厅及各家银行信息披露报告整理制作。

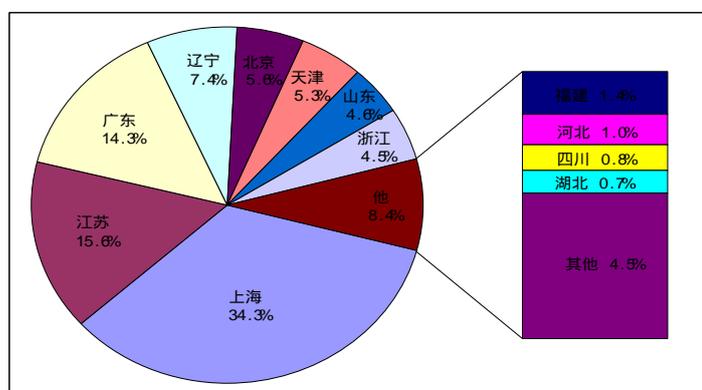


图 2 日资企业在华区域分布图

资料来源：根据经济产业省「第 38回海外事业活动基本调查结果概要确报 - 平成 19(2007)年度实绩」统计数据制作

(三) 服务战略：目标市场集中在日资企业，力图实现优质客户多元化。

长期以来，日资银行在华客户目标市场集中在日本独资、中日合资、合作企业。除追随客户因素外，还基于以下背景：一是日本银行业饱受泡沫经济崩溃后巨额不良债权拖累，海外业务收缩，仅限于与母行保持长期往来的企业。二是日资银行二十世纪九十年代因蒙受“广国投”破产等事件导致债权无法回收的损失，对中国金融制度的健全和透明度尚存疑虑，对中资企业与个人金融业务持谨慎态度。三是日资银行总行已掌握对象企业母公司资信评级指标，减少了因信息不对称产生的经营风险。

但是日资企业海外业务旺盛的资金需求难以持续，因为其海外活动主要分为

经济产业省「第 38 回海外事业活动基本调查结果概要确报 - 平成 19(2007)年度实绩」

生产企业和销售企业，前者需要大量资金需求。随着我国国内市场的不断成熟，加之中国《劳动合同法》修订及税收制度改革后外资生产企业成本优势减少，日资企业的重心开始由生产向销售转移，面向生产企业融资减少压缩了日资银行盈利空间，非日资跨国公司及信用等级良好、经营体制健全的中资企业开始纳入日资银行的营业视野。瑞穗实业银行推出“全球化”宣言，改变了在中国的主要营销体制，力图实现客户多元化目标，即日资企业及包括中国、欧美和亚洲企业在内的综合跨国企业。

（四）经营战略：以法人批发业务为主，收益源于传统利差。

格鲁拜尔（Grubel）认为银行国际化业务分为三类，即跨国零售业务、金融服务业务和批发业务。俯瞰跨国银行历史发展阶段，银行最初在客户追随战略下进入海外市场为其提供金融中介服务，随着金融市场的发展，银行在国际金融中心设立营业网点并为法人部门提供批发业务。在金融全球化的今天，为了满足客户的多元化需求，跨国银行如何在东道国拓展零售业务成为重要课题。

从经营业务来看，日资银行在华尚未注重开展零售业务，而以法人批发业务为主，从收益结构来看，日本银行业主营业务收入以传统存贷利差收益为主，如图 3 所示，日本全国银行代表利息性收入的资金运用收益占经常收益比重很高，2008年度为 69.8%，其中贷款利息收入为 50.3%，而中间业务比重较低，其中手续费及佣金收入 13.7%，与证券业务相关的特定交易收入仅占 3.1%。近年来日资银行在华经营持续盈利，但从经营业务种类来看，以法人业务为主，其主要利润也主要源于贷款业务利差，中间业务及证券化商品收益有限。其主要原因如下：第一，与欧美银行相比，日资银行开发金融衍生商品较为谨慎，业务经营以规模效应为主。第二，虽然应对金融危机过程中多次降息收窄了商业银行存贷利差，但较长时期内相对日元而言人民币存贷利差较大，2008 年上半年的一年期贷款利率下限为 7.47%，存款利率上限为 4.14%，银行能够确保 3%以上的利差收益，而 2008 年第二季度瑞穗金融集团在日本国内的存贷利差仅为 1.46%，在华利差收益较大。第三，由于日本长期实行低利率政策，日资银行在日本国内发行债券利率低于中国存款利率，这为日资银行低成本融资及高回报运营提供了良好条件。截至 2008 年 3 月末，日本各家银行在中国的贷款额已达到 232 亿美元，是 2003 年的两倍多。

---

辻井隆司、岩上敏秀「大手銀行の海外戦略 - 課題と方向性」、『月刊金融ジャーナル』2007 年 1 月。

Grubel, H.G., A theory of multinational banking. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review 123, 1977.

『読売新聞』2008 年 8 月 31 日。

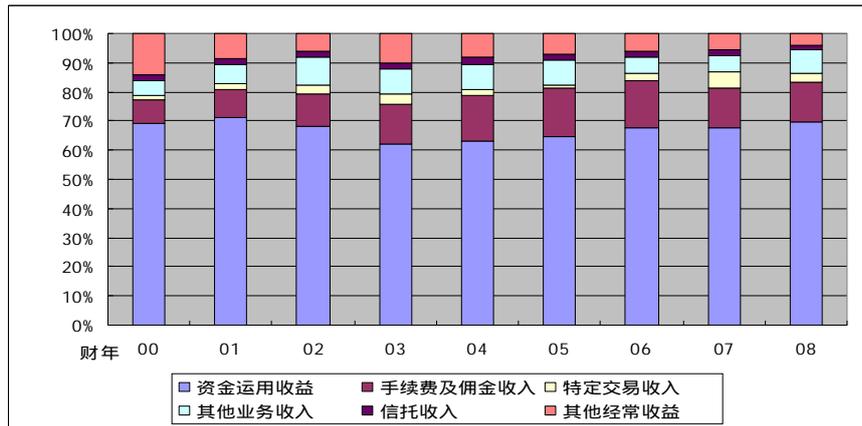


图 3 日本全国银行经常收益结构变化图 (%)

注：特定交易收入包括证券销售差价收入、特定衍生产品业务收入等；其他业务收入包括外汇买卖、国债销售收入、金融衍生产品收入等；其他经常收益包括股票销售收入等。

资料来源：全国銀行協会 2000- 2008年度『全国銀行総合財務諸表』

(五) 可持续发展战略：强化所有权优势，注重践行企业社会责任。

日资银行一贯重视履行社会责任，并将其纳入可持续发展经营战略，以此提升品牌效应，强化所有权优势。日资银行在华主要通过以下途径践行社会责任。一是信贷导向，主要用于支持节能环保项目。如三菱东京日联金融集团投入 100 万美元资金，参与建设我国清洁发展机制案件管理系统。二是支持教育，加强人才培养扩大其影响力。其中三菱东京日联银行在清华大学、北京大学等知名高等院校设立奖学金，瑞穗实业银行更成为首家向中学提供学习奖励的银行。三是热心公益，如资助慈善机构、参与灾区重建、关心儿童成长等。日资银行通过还流利益，加强了在华业务扩张的软实力。

四、日资银行在华经营战略转变及发展趋势

日资银行进入中国，其经营模式与竞争策略都处于理性的不断调整过程中，基本符合银行国际化经营战略理论。日资银行一直重视在华经营与发展，2002 年瑞穗实业银行专门设置中国营业推进部，三菱东京日联银行成立中国业务支援室，为客户提供在华金融服务。受世界金融危机影响，欧美金融体系遭受重创、国内金融市场扩容有限的现实使日资银行的国际化战略更注重经营资源的选择，亚洲战略尤其在华经营战略布局将进一步强化。

(一) 经营模式：追求积极的稳定型战略。

史莱格 ( Alfred Slager) 以 1980-2004 年八个国家 45 家主要银行为样本，归纳出银行国际化战略的五种模式，1 加速型战略 ( Accelerating)，通过并购海

Alfred Slager, The Internationalization of Banks: Patterns, Strategies and

外金融机构并进行大规模优化组合，积极扩张银行海外机构。2 温和型战略 (Moderate)，这种模式以国际化战略形式完善银行整体组织结构。3 退出型战略 (Retreating)，多指银行转换国际化经营策略，如 20 世纪 90 年代由于经济危机加剧债务不履行风险，大银行收缩海外阵线并将经营重点转入国内市场，在经济复苏后再次强化国际化经营战略。4 稳定型战略 (Established)，这是国际化战略最为积极的银行所采取的经营方针，银行不仅对从事国际业务的客户提供金融服务，还旨在促进国际、国内事业一体化发展。5 破灭型战略 (Imploding)，指因经济不景气等原因无法收回在东道国的债权，从而撤出国际化路线。经过实证研究，史莱格认为美、英、日银行主要采取稳定型和退出型国际化战略，而德国、瑞士等国倾向于温和型和加速型战略。

20 世纪 90 年代不良债权问题及金融机构大规模重组导致日资银行收缩的海外阵线，在经营模式上实行退出型战略。近年来中国经济的强劲增长和金融环境的不断完善促进了日资银行在华扩张意愿，国际化经营模式从退出型向积极的稳定型战略转变。一是扩大区位优势成果。日资银行将继续通过扩张网点、扩从人员及延伸范围提升经营实力。长期来看，日资银行在三大都市圈的布局已基本完成，中部、东北地区发展空间广阔，因此合理布局、延展网络将为必然趋势。2009 年 3 月瑞穗实业银行（中国）武汉分行成立，日资银行首次将营业网点辐射到中国内陆地区。二是出现参与主体多元化倾向。地方性银行也重新开始海外布局，横滨银行于 1998 财年撤销香港、新加坡、伦敦、纽约四家分行及欧洲现地法人后专注经营国内业务，2009 财年将在上海设立分行的行动表明地方性银行再次选择国际标准的发展战略。三是加强营业性业务。在网点建设上，日资银行基本会采取两种方式：第一是在中国政策支持下，通过设立分行的形式开展实质性金融业务；第二是在日资企业集中、发展潜力大的地区设置同城支行，提升波及辐射效果。四是强化所有权优势。银行管理系统的优化直接影响服务质量和业务规模，日资银行注重技术支撑对中国现地经营系统的影响，三菱东京日联银行（中国）于 2009 年开始历时三年对中国各分支机构系统进行统一化整合，兼具现实性和前瞻性。瑞穗实业银行（中国）运用先进的资金管理系统（CMS），细化客户需求，提升在华业务的效率和质量。

## （二）业务重点：注重差异化经营战略。

日资银行拥有全球性业务网络、先进的管理系统和健全的授信及风险控制技术。日资银行在华业务的发展，一方面会继续利用其产品、技术及资金优势，另一方面会根据中国国情，有重点、有目标地发展其金融业务。与中资银行强大的经营网络优势相比，日资银行不积极推进个人零售业务而以巩固法人业务为主，主要强化以下几方面：1 融资业务。主要通过项目融资、结构融资、贸易融资、资产融资、商品融资、发票贴现融资等方式完善融资框架，实现无追索权保理及

资产流动化、证券化或银团化等业务需求。2 现金管理服务。日资银行通过委托贷款有效运用集团间资金，并通过现金池自动进行资金分配，实现资金整体高效的管理模式。3 咨询业务。为客户提供事业重组、公司治理等方面支持及提供财务咨询服务，满足客户多样化及高端化需求，加强中间业务收入。4 网上银行业务。为弥补网点少的劣势，多家日资银行获准开展网上银行业务，其主要特点是安全、便利和迅捷，主要有查询及委托交易等功能。瑞穗实业银行还可通过电子支付系统支付电子关税，虽然目前只局限于上海，但已开始着手研究普及全国。5 开发金融衍生商品。在人民币市场化进程中，为培育新的利益增长点，日资银行将研发与人民币相关的金融衍生商品，如掉期、期权等套期保值业务。

### （三）人力资源：培育人才并加快高级管理人员本土化建设。

征用掌握信息与人脉资源的现地人才成为竞争性产业的一般现象，在银行组织体系中人才的国际化战略或引发银行间竞争。首先应长期确保高质量的人才储备。日资银行的人才建设机制主要以自我培养、内部选拔晋升为主，因此，长期对人才培育的系统规划已越来越成为日资银行发展战略的重要部分。三菱东京日联银行（中国）于 2008 年 9 月在上海成立专门研修中心，制定各种培训计划，对新行员及各级管理人员、业务人员进行各种培训和教育，确保人员的长期稳定。瑞穗实业银行（中国）也设立了研修室，通过人才本土化推动经营管理本土化进程。

同时，日资银行更加重视高级管理人员任用的本土化。目前日资银行员工本土化水平较高，但高级管理人员仍然以日方人员为主，掌握业务、经营等核心部门，这不仅会增加经营成本，也会影响中方优秀管理人员的归属感，不利于银行在中国的业务开展，加快中方高级管理人员的任用成为提升日资银行影响力的一个途径。

### （四）竞争战略：与中资银行从竞争转为合作。

日资银行面临来自本土中资银行的竞争压力主要表现在以下方面。第一，专业人才短缺。作为产业发展的基础，优秀专业人才始终是银行间竞争的首要争夺对象，培养周期较长、高级专业人才储备不足成为限制日资银行的快速发展的一个因素。第二，客户群体狭小。中国产业升级力度加大，劳动密集型外资企业面临转型，这将增大局限于为日资企业服务的日资银行盈利风险，并加剧对优质客户的争夺竞争。第三，经营网点有限。与中资银行庞大的零售经营网络和人脉资源相比，日资银行在华的收益来源和发展空间受到制约。第四，盈利模式相对单一。与欧美银行积极开展零售业务与投资银行业务相比，日资银行主要面向在华日资企业开展项目贷款、国际结算等传统业务，人民币业务收益与外汇业务相比并未占据显著优势。

---

清水啓典「競争力を再構築へ 目標、戦略、人材の 3 つの視点」、『月刊金融ジャーナル』、2007 年 1 月。

为了克服上述经营瓶颈，日资银行注重与中资银行的战略合作。第一，参股中资金融机构。2006年三菱东京日联银行出资 1.8亿美元购买中国银行 H股，虽然持股量仅占 0.19%，但开辟了日资银行与中资银行资本合作的先河。在金融危机冲击下苏格兰皇家银行等当年大张旗鼓进入中行的境外战略投资者在锁定期满后纷纷抛售所持股份，而最初谨慎试水的三菱东京日联银行却选择继续持有。日资银行入股中资银行，不仅获得分享中国银行业改革成果的机会，还会给中日双方带来更广泛的业务拓展机会。第二，开展多层次业务合作。日资银行主要通过签订战略合作协议、技术合作及专项业务合作等方式与中资银行进行业务合作，在继续保持传统业务领域如资金、国际结算等合作的同时，加强在投资银行、网上银行、风险管理、人员培训等方面合作。2008年 1月瑞穗实业银行作为独家委托安排行，协调组织中日 8家银行共同对中信资源控股有限公司提供 2.8亿美元融资，这是自 2000年以来由日资银行作为牵头行对中国国有企业最大规模的银团贷款项目。第三，加强与中资机构的合作，尤其强化环保、节能方面合作。在同业领域，日资银行将会加强与中资银行多层次业务合作，将其先进的管理技术与中资银行的网络、客户资源有效结合，发挥互补优势。同时继续加强与国家、地方各级政府的联系，在资金合作、人才交流、合作调查等领域展开合作。2008年 12月瑞穗实业银行与广西签订了支援外国企业合作协议，首次将业务延伸至中国西部地区。

## 结语

随着老龄化、少子化的加剧，日本国内金融市场潜在增长能力受到严重制约，日资银行海外扩张成为其新的利润增长点。在华经营战略中，我国稳定的政治环境和经济发展水平为日资银行提供了良好的区位优势，促进日资银行发挥既有的所有权优势，并提升了组织体系的内部化优势。虽然目前日资银行在华经营所占份额尚小，但日本银行业在泡沫经济崩溃后经过十余年调整，经营体质逐渐得以恢复，在金融危机冲击下再次加速海外扩张布局并积极展开对华金融投资，在战略模式上选择从退出型向稳定性战略转变，在经营方式更加注重多元化、本土化。借此机会，我国应继续加大政策力度，推出鼓励日资企业从经济发达地区向东北地区和中部、西部辐射的相关优惠政策，提升日资银行现地化经营溢出效应。突出日资银行在地区、行业中履行社会责任的示范作用，通过弘扬企业社会责任增加其社会影响力和公信力，实现企业与社会协调发展过程中经济效益与社会效益的良性循环。同时继续在政策层面促进其发挥资金、技术和服务优势，实现有利于我国经济发展与日资银行在华经营双赢的资源配置格局。

《日本学刊》2009年第 6期；《金融与保险》2010年第 3期转载

『日本經濟新聞』2008年 1月 21日

