

出國報告（出國類別：其他）

參加  
日本瑞穗銀行  
「第十六屆瑞穗銀行全球研討會」  
報告

服務機關：臺灣銀行國際部

姓名職稱：陳昭圻 高級襄理

派赴國家：日本

出國期間：104年11月08日-104年11月13日

報告日期：105年01月19日

# 目 錄

壹、目的 .....	1
貳、過程 .....	2
一、 安倍經濟學和日本經濟 .....	1
二、 瑞穗銀行整合成長及海外策略 .....	7
三、 參訪活動 .....	12
參、心得及建議 .....	14
附件：研討會行程表	

## 壹、目的

職本次奉派參加本次日本瑞穗銀行(Mizuho Bank Ltd.)於東京舉辦 2015 年第十六屆瑞穗銀行全球研討會(The 16th Mizuho Global Seminar)，研討期間為 2015 年 11 月 09 日至 13 日，共計有來自全球 21 個國家及地區 36 位各國主管機關及金融業之代表參加。瑞穗銀行定期舉辦全球研討會之目的在於促進金融同業間之交流，並藉此機會宣揚日本之經濟政策及介紹歷史文化。據悉該活動已舉辦 15 年以上，每年會定期舉辦二次，分別邀請大型企業客戶及金融同業參訪，歷年來已有來自 90 餘國逾 3,000 位代表參加過此活動。

本次研討活動內容主要如下：

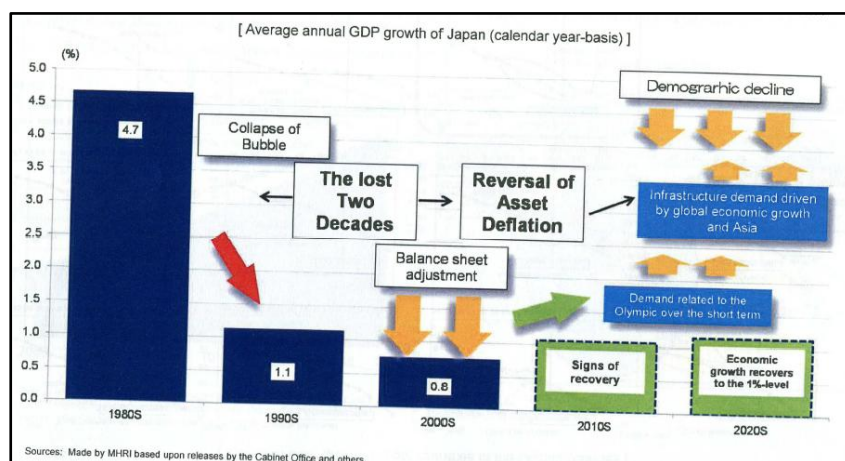
1. 安倍經濟學和日本經濟(Abenomics and the Japanese Economy)。
2. 瑞穗銀行整合成長及海外策略(Mizuho' s Integrated Growth Strategy; Overseas Business Strategy )。
3. 日本金融市場當前主題(Recent Topics in Japanese Financial Market)。
4. 參訪活動包括參觀東京都警視廳交通行控中心、日產汽車追濱(Oppama)製造廠及日本朝日公司(Ashai)富士山飲料製造廠。

## 貳、過程

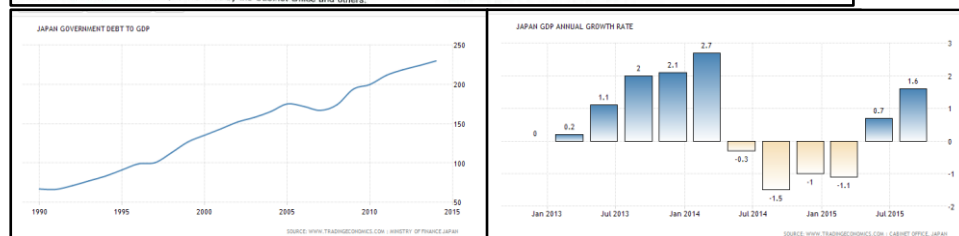
### 一、安倍經濟學和日本經濟

#### 1. 日本經濟歷史

日本自從 1990 年泡沫經濟破滅後，因資產價格急速下跌、導致金融業嚴重受創使得整體經濟陷入嚴重通貨緊縮。過去二十幾年間，日本的經濟成長率及物價上漲率皆遠低於先進國家的平均水準，2001 至 2010 年間明顯處於通貨緊縮的狀態。歷屆政府推出許多刺激景氣政策，包括各種財政與貨幣擴張政策，但仍效果不彰，反而導致政府債務占 GDP 比率不斷升高，從 1991 年的 67% 上升至 2014 年的約 230%，造成經濟上所謂失落的二十年。



資料來源: Mizuho

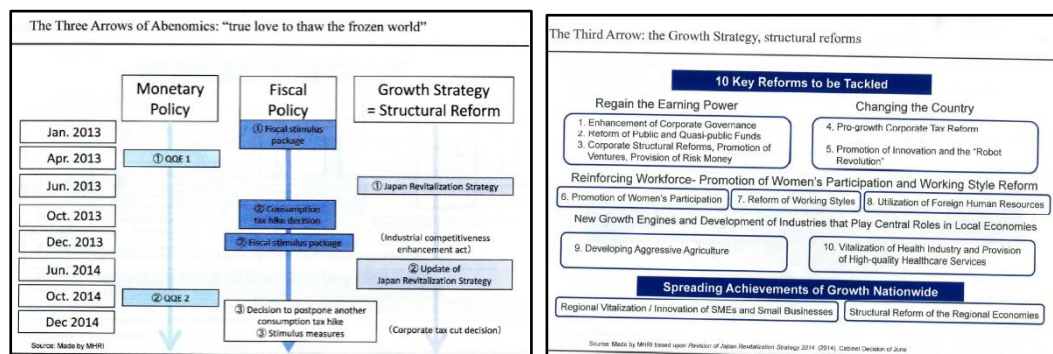


資料來源: tradingeconomics 網站

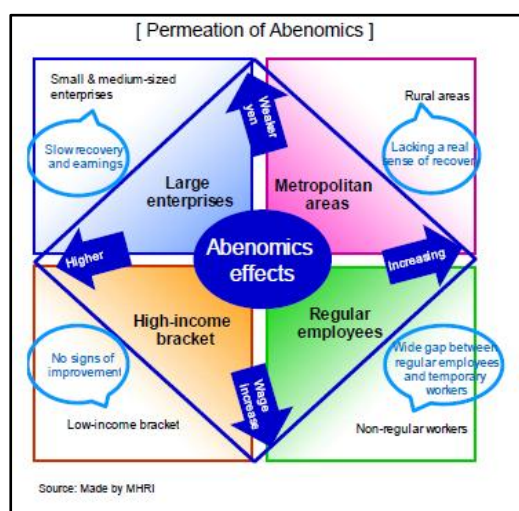
#### 2. 安倍經濟學措施

當安倍晉三於 2012 年再度取得執政權後(2006 年首度擔任首相)，日本經濟似乎出現了轉機。安倍為擺脫日本將近 20 年的通貨緊縮困境，並重振國內經濟，在此次內閣任內提出的一系列實質量化寬鬆政策，於 2012 年 12 月就任後，提出大膽改革政策，主軸為推動寬鬆貨幣政策、擴大財政支出，以及結構性經濟改革與成長策略三大政策，此即所謂「安倍三箭」。安倍經濟學有具體的通貨膨脹率

目標(2%)，並推行寬鬆貨幣政策實施質化量化寬鬆(QQE)，藉由拉高預期通膨率，來降低實質利率，以達刺激民間投資與消費，並藉此使日圓貶值，有利出口，帶動經濟成長。



資料來源:Mizuho



第一支箭「金融政策-寬鬆貨幣政策」：以二年內達成通膨目標 2%，貨幣基數(即貨幣通貨數量)增加二倍以及長期公債及總資產餘額增加二倍。量化與質化並行之貨幣寬鬆政策(Quantitative and Qualitative Easing, QQE)，目標是達成 2%通膨目標，另一方面增加基礎貨幣供給，以貨幣市場操作為主要目標，操作工具從無抵押隔夜拆款利率改為控制基礎貨幣增加量，計以每年 60 到 70 兆日圓速度增加。現階段日本央行約以每年約 80 兆日圓的速度購買長期國債，增加持有國債購買數量。

第二支箭「財政政策-擴大財政支出」：提出 20 兆日圓之「緊急經濟刺激方案」，其中 10 兆日圓為政府支出。刺激方案重點對象為促進民間經濟活性化，國家支出費用為 3 兆日圓、3.8 兆日圓重建及防災對策以及 3 兆日圓援助民眾及區域經濟。

第三支箭「民間投資-結構性經濟改革與成長策略」：獎勵投資，設立經濟特區，提供稅賦優惠及放寬部分限制，目標於 2020 年前將外國直接投資(FDI)規模擴增至 35 兆日圓，以及相關投資規模擴增至 30 兆日圓。

其它配套措施還包括擴大基礎建設及開放民間投資基礎設施整修，目標於 10 年內創造 12 兆日圓規模。能源政策方面將改革電力系統，加速火力發電和再生能源投資計劃，於 10 年內將電力相關投資增加至 30 兆日圓。最終之整體目標為 10 年內國民平均所得每年成長 3%以上，所得增加至 150 萬日圓以上。

### 3. 日本央行政策配合

現任日本央行(Bank of Japan)總裁黑田東彥於 2013 年上任，因主張以積極的量化寬鬆貨幣政策刺激日本經濟與安倍政策理念相符，所以安倍內閣及日本央行雙方合作執行安倍三箭政策至今。綜合來看，日本央行使用之政策工具為以下幾類。

#### (1)持續買入日本政府債券

在央行工具中，購買日本政府債券是主要手段。通過購買中央政府債券，日本央行持續以每年 80 兆日元速度擴大基礎貨幣規模，促使實際利率下降。惟市場憂慮如果日本央行持有之政府債券不斷增加，已持有整體的 30%以上，除可能造成財政入不敷出，導致償付本息壓力增加外，更有可能會遇到無債可買之窘境或甚至要改變購入更長天期之日本國債。

#### (2)購買商業票據及公司債

日本央行持續維持每年 2.25 兆日元及 3.2 兆日元之商業票據及公司債的購買規模。但此部份未隨著國債增購規模而上升。

#### (3)購買指數股票型基金（ETF）以及日本不動產投資信託基金（J-REITs）

央行以每年 3 兆日元的速度購入 ETF，以每年 900 億日元的速度購入 J-REITs，除了以拉抬房地產業，更可推升日本股市，刺激景氣。

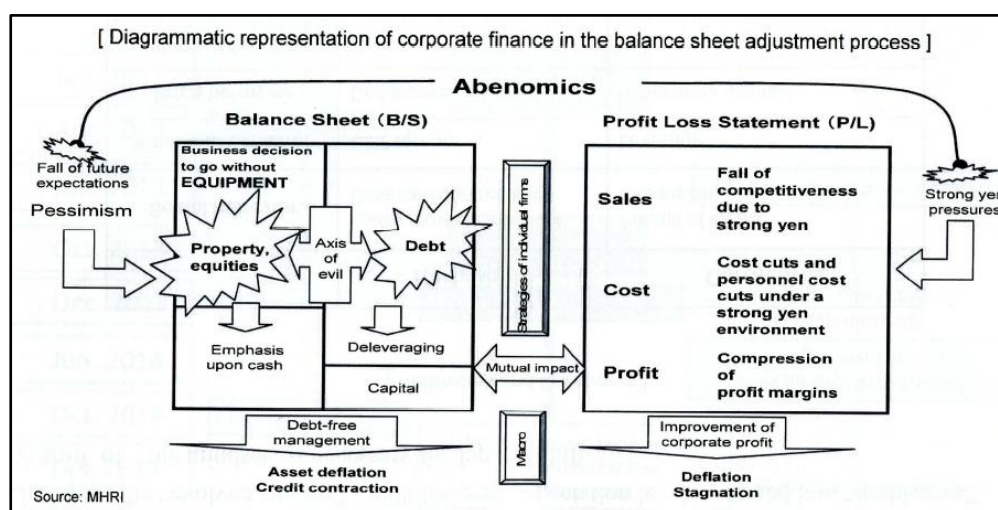
#### (4)降息

在實質負利率的情況下，目前日本央行並未有考慮調降利率或下調存款準備金利率。

#### 4. 成效檢討與經濟展望

自從 1990 年之後的日本經濟泡沫破裂，地產與股票價格的下跌達 1,500 兆日元，相當於日本三年國內 GDP 生產總值總和，經濟泡沫的破滅導致了企業資產縮水。此後利率下跌，物價只跌不漲，跡象顯示日本經濟其實是供給有餘而需求不足。在民間企業借貸不振的情況下，只能由政府借貸來確保貨幣供應量穩定增長，換言之即是由政府支出在支撐經濟，通過這樣的景氣刺激手段才能抑制通貨緊縮現象防止經濟惡化。日本當前規模龐大的國債即是為了維持經濟所付出的代價。就日本經濟現況來看，像在逐步掉入凱因斯主義經濟學中所謂的流動性陷阱(流動性陷阱是指一個當貨幣政策完全沒法刺激經濟的情況，無論降低利率抑或增加貨幣供應量也沒有作用)。典型的流動性陷阱在當經濟不景氣出現時，使得持有流動資產的人不願意投資消費。這似乎就是目前日本經濟之寫照。

資料來源:Mizuho



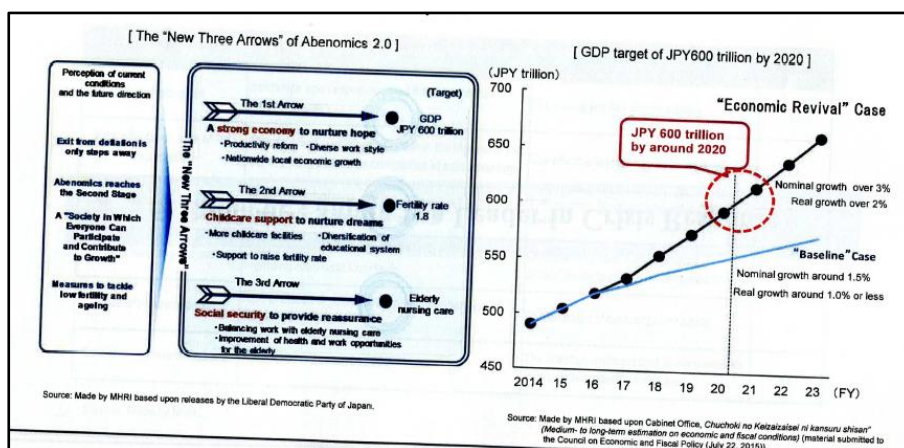
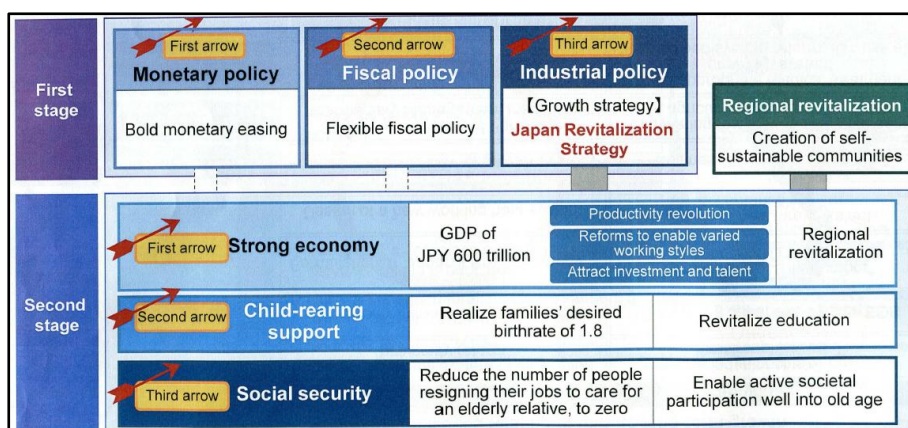
我們來看看安倍三箭之成效，日本政府似乎已將財政及貨幣政策雙管齊上，但日本經濟為何仍無明顯起色，以 2014 年來看，日本消費佔 GDP 比重為 60%，投資 20%，政府支出 20%。其中貿易比重逐年增加，但卻順差轉逆差，而消費比重的持續上升也代表著日本經濟並非大家認為的出口為主，日本的消費與內需，才是影響日本最大的因素。政府使用日圓貶值手段刺激景氣增長的方式並未達到預期目標，反倒是進口企業得利，對一般受薪階層之民眾消費意願保守，所以無法達到 2%通貨膨脹率之目標。2014 年 4 月日本政府將 5%消費稅調高為 8%後，民間消費明顯受到衝擊，且由於日元大幅貶值，薪資未調升的同時，進口物價的上漲使得消費不振。惟長期因素仍來自於人口老化素，勞動力下滑及消費心態保

守為主因。

自安倍上任至今，整體經濟提升約 2.2%，貨幣寬鬆政策及日元貶值，構成了安倍經濟學的基礎。前二支箭貨幣及財政政策都是暫時性治標對策，市場需要的其實是第三支箭民間投資消費帶動之增長策略。雖然依據經濟數據來看，整體成長率不如預期，不可諱言的，安倍經濟學某一程度仍是把日本從萎靡不振中拯救過來，但第三支箭民間投資並未看到具體成效，因此也就看不到經濟有增長之跡象，如果要實現經濟成長，非得有民間之消費及投資活動參與，而非政府唱獨腳戲一味擴大支出。更重要的是，政策要能延續，必須要讓前兩箭點燃的效果持續下去。這也是安倍內閣於 2014 年 6 月再度針對各界意見推出安倍新三箭成長戰略的原因。不過安倍受限於僅能連任一次之任期的因素，如果 2018 年下台前無法在經濟面有所表現，則日本仍將深陷於經濟不振之泥淖。安倍能否作好坐滿今後 3 年的任期，最大的關鍵將是經濟。

## 5. 新安倍三箭措施

資料來源: Mizuho





安倍政府為了延續前述三箭的實施結果，於 2015 年 9 月宣布進入第 2 階段，目標是宣示建立「1 億總活躍社會」，達到 GDP600 兆日圓為目標，實施吸引投資、人才的政策，延緩少子高齡化進程，五十年後人口維持一億，在家庭、工作職場及地方均能有所發揮。

新第 1 支箭「強化經濟」：訂出 2021 年國內生產總額 GDP 600 兆日圓的目標。日本政府以 2014 年日本名目 GDP 490 兆日圓估算，以實質 GDP 成長百分之二、名目成長 3% 以上的速度，2021 年 GDP 可望達 616 兆日圓；增加雇用、薪資及擴大消費，吸引世界各國人才。

新第 2 支箭「提高生育率」：藉由打造育兒友善的社會環境，目標希望將目前 1.4% 的出生率恢復至 1.8%，以確保日本 1.27 億不斷老化減少的人口能維持穩定增長。

新第 3 支箭「社會福利」：安心的社會保障，推動照護設施的整備、照護人才的培育，減輕居家照護的負擔，要打造工作與介護（長期照護）兼顧的社會，零介護離職。

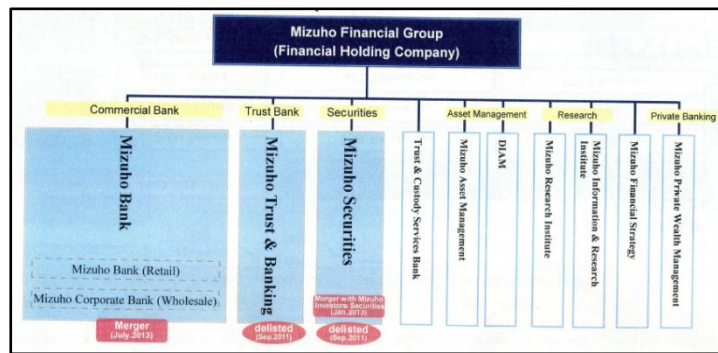
惟新三箭政策公布後仍受到質疑，尤其是尚未有具體實施措施，仍待進一步觀察。

## 二、瑞穗銀行整合成長及海外策略

### 1. 瑞穗金融集團沿革

瑞穗金融集團是目前日本第二大的金融機構，前身係於 2000 年 9 月 29 日由第一勸業銀行（The Daiichi Kangyo Bank）、富士銀行（The Fuji Bank）和日本興業銀行（The Industrial Bank of Japan）合併而成，成立時曾經為世界最大的金融集團，截至 2014 年底，集團總資產達 189.7 兆日元。根據統計，瑞穗集團總帳戶數達 3,000 多萬，擁有 17 萬家企業客戶，並和東京證交所 7 成的上市公司都有往來。

瑞穗金融集團目前主要含三大事業體，瑞穗銀行（Mizuho Bank）、瑞穗信託銀行(Mizuho Trust & Banking)、瑞穗證券公司(Mizuho Securities)以及金融周邊信託保管、資產管理及產業研究等機構(Trust and Custody Service Bank，Mizuho Asset Management，Mizuho Institute Research)。



資料來源:Mizuho

### (1)瑞穗銀行（Mizuho Bank，Ltd）

瑞穗銀行主要從事商業銀行業務，包括企業授信、專案授信、證券化業務及投資銀行業務，並提供證券清算服務及衍生性商品等。日本國內營業據點共 461 個，海外分/子行及代表辦事處共 81 個。

### (2)瑞穗信託銀行（Mizuho Trust & Banking Co., Ltd）

瑞穗信託銀行主要從事資產管理相關之多種信託業務，如投資信託、證券信託、養老金信託、股票代理、土地信託、不動產買賣仲介、產評估及住宅銷售服務等。日本國內營業據點有 53 處，海外據點目前有 2 處。

### (3)瑞穗證券（Mizuho Securities Co., Ltd.）

瑞穗證券公司業務除傳統證券業務外，還下屬日本投資環境研究所、投資基金管理公司、不良資產處理公司、能源服務公司等。日本國內分公司有 273 處，海外分公司目前則有 9 處。

瑞穗於 2013 年 10 月曾被日本媒體揭露，該集團轄下之信貸公司 Orient Corp

持續提供貸款給黑道組織，集團高層知情但未採取任何補救行動，公司治理品質受到各界質疑。在醜聞曝光後，日本各界隨即要求對其他銀行、保險業者及信用金融公司，進行通盤的檢視。日本金融廳(Financial Services Agency)並正式要求瑞穗集團提出業務改進計劃，加強監控功能以防止未來再度發生任何類似事件。

故該集團於 2013 年底起進行組織再造，主要引進外部獨立董事，以確保公司高階經營管理人員與外部董事之角色能起到獨立及監督之作用，該集團於董事會之外另成立三個獨立功能性委員會，主要為引進獨立董事，強化監督功能。提名委員會(Nomination Committee)-對集團內高階經營管理人事任命行或提名建議使同意或否決權及或提交股東大會決定；薪酬委員會(Compensation Committee)-負責制定公司董事及高階管理人員的薪資政策、考核標準並進行考核及審計委員會 Audit Committee)-透過審核財務報告監督內部控制功能並完善公司治理結構。

2015 年 3 月集團主要財務資料摘要 (資料來源: Mizuho Financial Group 網站)

瑞穗集團合併資料	2015 年 3 月	單位：日元
總資產		189.7 兆
放款		73.4 兆
存款		113.5 兆
有價證券		43.3 兆
合併毛利		2.2 兆
經常利益		1.0 兆
淨利		6,119 億
資本適足率(total capital ratio)		14.58%
評等(S&P Long term 2015)		A

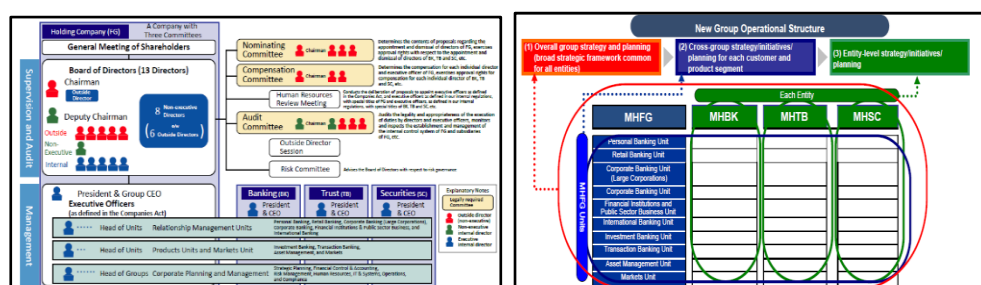
## 2. 集團發展策略

藉由事業群的概念，綜效整合不同部門的功能，並配合中長期發展策略落實執行計劃，目前的組織架構如下：

### (1)組織架構特色

該集團目前組織架構為客戶導向事業群模式，以董事會為經營管理主軸，另輔以內部之企業政策委員會(Business Policy Committee)、高階管理委員會(Executive Management Committee)、內部稽核委員會(Internal Audit Committee)及事業群策略會議(Group Strategy Conference)。另為加強公司治理，成立三個獨立功能性委員會，提名委員會(Nomination Committee)、薪酬委員會(Compensation Committee)及審計委員會(Audit Committee)。

資料來源:Mizuho



集團為整合蓋銀行信託證券資產管理等不同金融業務，以「客戶導向」、「專業導向」及「效率導向」組織架構，決策方式打破原有各公司的分野，改變成依「客戶導向」將相同業務以跨公司整合成的事業群(unit, division)運作以達統合綜效。另一方面可提供全產品線涵蓋了「銀行、產險、證券、投資信託、資產管理、創業投資管理顧問」等服務。該集團長期發展願景為瑞穗一家(One Mizuho)，即藉由統一的目標及願景整合集團內的人力及資源，將旗下之銀行信託及證券服務合而為一達到集團共同成長之目標。

Strengthen earnings power by further developing the collaboration between "banking, trust and securities" functions and by concentrating to the business areas that we selected				
		(JPY Bn)	Annual Plan	1Q Result (Progress)
1	<b>Establish Competitive Edge in Business with Large Corporations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Provide appropriate solutions for management challenges of large corporations by utilizing Mizuho's unique strengths such as BK and SC dual-hat structure and Industry Research Division</li> <li>Broaden transaction base by establishing Mizuho's brand in business with large corporations through steadily accumulating results</li> </ul>	+15	+4 (27%)
2	<b>Enhance Integrated Approach to both SMEs and their Owners</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Provide integrated solutions to the needs of both corporate and individual customers centered on business owners by utilizing "banking, trust and securities" functions</li> <li>Establish our competitive advantage by utilizing expertise and knowledge accumulated as a pioneer of the "integrated approach to both SMEs and their owners" and advanced business promotion infrastructure</li> </ul>	+10	+4 (40%)
3	<b>Development of Super 30 Strategy*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Further promote differentiation strategies such as expansion of non-Japanese blue-chip customer base, strengthening of the industry sector focused approach and strengthening of integrated management between banking and securities functions</li> </ul> <small>* Strategy to expand our business for a wide range of transactions in addition to loans, and to establish a long-term relationship by concentrating our management resources on the selected approx. 30 non-Japanese blue-chip customers at each of the 4 overseas regions</small>	+30	+9 (30%)
4	<b>Make Asset Management the "Fourth Pillar" of Our Business</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Make asset management the "Fourth Pillar" of our business following "banking, trust and securities" functions through measures such as integration of the group-wide asset management functions and the strengthening of capabilities to respond to customer needs</li> </ul>	+5	+2 (40%)
			<b>+60</b>	<b>+19 (32%)</b>

資料來源:Mizuho

## (2)中期發展策略 (Progress of Mid-term Business Plan)

以約 3 年的期間規劃執行面之整體目標，如加速全球化業務、加強非手續費收入營收及組織改造，藉由引進外部管理委員會加強公司治理等。規劃四大核心領域發展策略( four key focus areas)，藉由落實四大發展策略，執行營運目標。

### A. 針對大型企業客戶建立往來之競爭優勢(Establish Competitive Edge in the Area of Financial Transactions with Large Corporate Customers)

提供專業諮詢服務，整合銀行、證券及產業研究部門的力量，提供客戶優質專業服務。如專任的客戶經理，產業研究機構的支援及與國外同業合作下提供企業併購專業服務。

### B. 發展超級 30/50 跨國際級企業往來策略(Development of Super 30/50 Strategy)

從集團之營收來看海外營收幾已佔 33%，故瑞穗持續以差異化策略，開發大型非日商之國際級績優企業，以集團的全面性金融資源，維繫與客戶之長期往來關係。為了擴大客戶群，集團於 2015 年 4 月併購了蘇格蘭皇家銀行美國分公司

(RBS North America)以拓展北美市場客戶。

C. 增強與中小企業戶及負責人間之整合行銷往來(Enhance Our Integrated Approach to Both corporations and Their Owners)

同樣利用銀行信託及證券全面性的金融產品服務，深耕中小企業市場及其負責人。瑞穗集團內部更藉由人才長期輪調及訓練計畫，讓人員熟悉銀行信託及證券業務間不同專業領域，以增強對日本國內中小企業之整體服務能力。據統計日本國內中小企業負責人平均年齡達 59 歲，瑞穗針對中小企業有家族繼承之特性長期深耕此類市場。

D. 加強資產管理業務作為第四大業務支柱 ( Make Asset Management the “Fourth Pillar” of Our Business )

該集團目標係將資產管理業務當作銀行及證券信託以外之第 4 大金融服務項目。利用橫向整合集團轄下瑞穗銀行瑞穗資產管理(Mizuho Asset Management)及併入新光證券(Shinko)之資產管理業務功能，加強開發業務。重點包括投資信託、投資諮詢服務，並與國外資產管理公司合作開發客戶。於日本國內則利用該集團之金融機構及公用事業事業群，開拓地區性銀行之資產組合管理市場及退休金提撥計畫(Defined Contribution Plan)客戶。

### 三、參訪活動

#### 1. 參訪東京都警視廳交通行控中心

該中心隸屬於東京都警視廳，負責收集東京都區域內一般道路與首都高速道路之道路交通資料，透過整合行控系統(UTMS, Universal Traffic Management Systems)，可動態調整交通流量，減少壅塞及降低事故。

系統可藉由設置於重要路口之號誌、偵測器、CCTV 監視器以及警方人員回報等蒐集資料，路口架設之超音波式、雷射光式或影像式車輛感應器可收集車流量進行運算後，進行路口號誌控制。

簡報介紹中提到，各類資料經回傳至行控中心電腦分析後，系統可依車流量自動調整號誌時間，交管中心人員並可由遠端遙控路口號誌燈，以因應緊急事故處理，該行控中心之大型螢幕可監控東京市區及高速道路之所有交通訊息，並可切換至特定監控點進行事故處理。

中心的整合管理系統並可將訊息傳送以下子系統：大眾運輸優先系統(PTPS, Public Transportation Priority System)如公車專用道，先進行動資訊系統(AMIS, Advanced Information Systems)可將路況等資訊推撥給裝備導航系統之用路人，駕駛安全輔助系統(DSSS, Driving Safety Support Systems)，緊急援助車輛優先系統(FAST, Fast Emergency Vehicle Preemption System)等，可作到資訊共享，先期預防交通問題。

## **2. 日產汽車追濱(Oppama)製造廠**

日產汽車公司創立於 1933 年，目前汽車產量為是日本第二大，也是世界十大汽車公司之一，全球年銷售額達 500 萬輛以上。

追濱工廠係日產在日本國內製造工廠之一(栃木工廠(Tochigi Plant)、橫濱(Yokohama Plant)、追濱工廠(Oppama Plant)及磐城(Iwaki Plant)，員工約 2,700 人，年產能約 24 萬輛。工廠位於東京西南方 50 公里處，附近並設置碼頭可以用航運方式直接運送車輛，每月可出口 8 萬輛汽車，另有追濱試驗場(Oppama Proving Ground, 稱為 GRANDRIVE)進行車輛測試。這個廠區同時也設立研究機構進行基礎研究，並成為全球培訓中心。

本次係參訪該工廠之獨特之整合生產系統(NISM, Nissan Integrated Manufacturing System)，該系統從 2005 年起開始於日產各工廠中啟用，單一生

產線可以同時應付多種大小不一的車型，並使用能夠配合車種尺寸而改變的無人運送設備進行裝配零件的自動化配送，不須重大的投資即可更替生產的車種，使得追濱工廠成為日產之指標工廠。2010年10月起，該廠並成為 LEAF 全電動車大規模量產之生產線。

參訪所見裝配線以 2 至 3 人小型團隊快速組裝車輛，以車架為主要裝配平台進行逐步裝配，生產線上可見不同車型夾雜(Juke, Cube, Sylphy)，裝配線旁是全自動之無人機台往來運送零件，如組裝人員裝配速度不及待組裝車輛移動速度，則人員可手動調整速度，全自動之無人機台運行速度也自動化調整，廠區內只見各式無人運送機台循地上磁軌有條不紊運行。

該公司並設有專門部門接待參觀人仕，有專業導覽人員及行進路線並有放映室介紹公司，參訪之時並見到數團中小學生由老師帶隊參觀，相信對提昇該公司企業形象有助益。

### 3. 日本朝日飲料公司(Ashai)富士山飲料製造廠

朝日飲料之富士山工廠係於 2001 年上線運作，目前主要生產礦泉水及茶類飲料。該工廠之水源直接取自於富士山下之深水井，工廠係屬全自動作業，從水源汲取、瓶蓋及瓶身製造、飲料灌裝填充及標籤包裝全部自動化。工廠介紹人員強調該公司重視環境保護，除包裝材料可 100%回收並致力降低碳排放，飲品原料下腳亦可轉為家畜飼料充份作到資源再利用。

參訪當日可見到工廠四條生產線同時運作，廠區內只見寥寥幾位維修人員進行故障排除及維修。該公司長期開放三個主要工廠(明石工場、北陸工場及富士山工場)供外界人士參訪，並有專門人員負責招待，足見日本企業對社會責任及互動領域相當重視。從工廠可以遠眺富士山景，惟當日陰天天公不作美，無法一觀，為遺珠之憾。



## 參、心得及建議

### 一、日本經濟復甦之關鍵

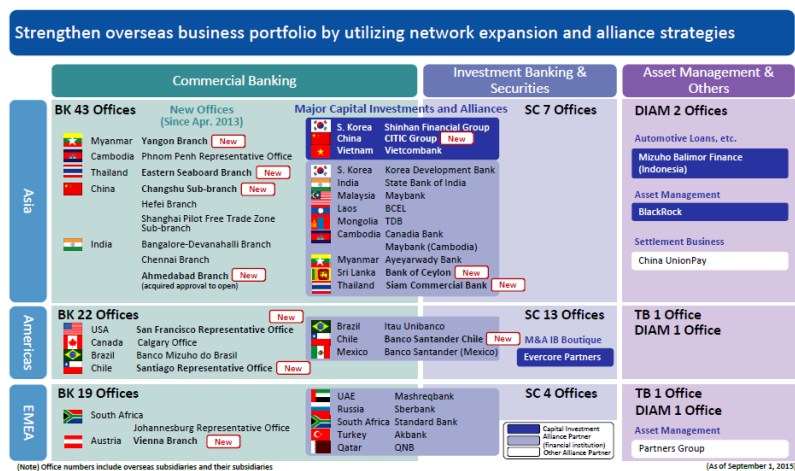
本次研討主題圍繞著日本經濟，有多個場次都是由 Mizuho 研究機構之專家介紹，綜觀下來的結論，日本經濟走出谷底關鍵乃在於日本的消費心態須改變 (Change the Mindset)。專家們多次提到經濟不振造成通貨緊縮的根源其實是人民受到長期不景氣影響不敢消費，雖然每年觀光人數不斷成長，但佔 GDP 比例畢竟不高，日本的國內消費及需求才是 GDP 成長關鍵。

安倍內閣的任期最多至 2018 年，第一波的安倍三箭，乃是從促進企業成長為目標，而第二波的新三箭是否會成功，將視是否能有效帶動民間消費才有辦法提振日本經濟。

### 二、銀行策略及政府政策影響

本次參訪行程明顯感受到日本大型銀行對於政府政策的配合以及對於自己國家的自豪。行程中之一場研討，係邀請各國駐日代表與會，議題仍是圍繞安倍經濟學及日本現況，某一程度也顯示日本政府透過影響力由銀行體系在執行及宣導政策。其根源在於 90 年代日本政府開始以提高銀行競爭力為由，主導銀行大規模整併為全國性銀行，也才有今日三家巨型銀行集團(三菱日聯金融集團、瑞穗金融集團及三井住友金融集團)的存在。

瑞穗集團之產經研究能力相當紮實，該集團會定期公佈研究報告於網站上供各界參考。集團內的人員並隨業務需要會調派至全球不同據點，銀行係追隨日商腳步拓展業務，近年更因來日本國內 GDP 成長幅度不大，銀行爭相往國外發展，集團策略重點在於持續佈局亞洲各國，特別是東協(ASEAN)等國家之基礎建設相關業務(Infrastructure)，亞洲區之業務分工以香港負責大中華地區及東亞業務，而以新加坡作為拓展東協各國之區域中心，該集團持續佈局亞洲新興開發國家的策略，也是該集團成長之契機，足可作為本行未來發展之參考。



資料來源:Mizuho

### 三、本行與瑞穗銀行合作之契機

本行原與瑞穗銀行前身之一的第一勸業銀行即持續有長期業務交流往來，更於 2015 年 10 月 20 日由李董事長親赴東京與該行簽署業務合作備忘錄(MOU)，將有助於合作業務推展，依據備忘錄的內容，未來雙方將就專案融資、聯合貸款、貿易融資、資金支援、電子金融、人力資源及信託保管等方面進行合作交流，互惠互利。

本次參加研討及參訪，深切感受到主辦單位的用心，銀行對於各項行程時間的安排精準，作事嚴謹，實有賓至如歸的感覺。最後一日更針對每位參訪人員有興趣之業務主題，派出各業務部門人員進行一對一座談討論，增進雙方之瞭解。建議未來本行如有機會受邀，應持續派員參與，以進一步拓展商機並可認識更多之國際金融同業。