

**JOHANN WOLFGANG GOETHE-UNIVERSITÄT  
FRANKFURT AM MAIN**

**FACHBEREICH WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN**

**Michael H. Grote/Britta Klagge**

**Wie global sind Japans Banken?  
Die Veränderung institutioneller Bedingungen und  
ihre Auswirkungen auf die internationale Präsenz  
japanischer Kreditinstitute**

**No. 71  
April 2001**



**WORKING PAPER SERIES: FINANCE & ACCOUNTING**

**Michael H. Grote/Britta Klagge<sup>1</sup>**

**Wie global sind Japans Banken?  
Die Veränderung institutioneller Bedingungen und  
ihre Auswirkungen auf die internationale Präsenz  
japanischer Kreditinstitute**

**No. 71  
April 2001**

**ISSN 1434-3401**

---

<sup>1</sup> Dipl.-Volkswirt Michael H. Grote, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt, Institut für Volkswirtschaftslehre, Postfach 11 19 32, 60054 Frankfurt am Main, Fon/Fax +49-69-798-28950/-28341, E-mail grote@stud.uni-frankfurt.de; Dr. Britta Klagge, Universität Hamburg, Institut für Geographie, Bundesstraße 55, 20144 Hamburg, Fon/Fax +49-40-42838-4968/-4981, E-mail britta@klagge.de oder klagge@geowiss.uni-hamburg.de.

Während eines Teils der Forschungsarbeiten wurde Michael H. Grote durch die German-Israeli Foundation unterstützt und Britta Klagge durch ein Stipendium des japanischen Erziehungsministeriums (Mombusho). Für ihre Unterstützung und wertvolle Hinweise danken wir außerdem Prof. Dr. T. Iwami, Prof. Dr. H. Matsubara, Herrn D. Yamamoto (alle Todai), Prof. Dr. K. Yamamoto, Prof. Dr. M. Tsurumi (beide Hosei University), Dr. J. Legewie (Institut für Japanstudien), Dr. M. Schulz (Todai / FU Berlin), Herrn H. Haga (Tsukuba University), Herrn T. Hiramatsu (Institute for International Monetary Affairs, Bank of Tokyo-Mitsubishi), Dr. Peter Baron (Director Bayerische Vereinsbank Tokyo) und den anderen Interviewpartnern (vgl. Grote 1998; 2000) sowie den immer hilfsbereiten Mitarbeitern der Fakultätsbibliothek an der Todai.

# **Wie global sind Japans Banken? – Die Veränderung institutioneller Bedingungen und ihre Auswirkungen auf die internationale Präsenz japanischer Kreditinstitute**

## Zusammenfassung

In den 1980er und den frühen 1990er Jahren waren japanische Banken die weltweit größten Finanzinstitute und galten als Inbegriff „globaler“ Banken. Der Crash der japanischen Wertpapier- und Immobilienmärkte Anfang der 1990er Jahre und die nachfolgende Rezession waren Anlass zu tiefgreifenden Reformen im japanischen Finanzsystem. Die japanischen Banken waren gezwungen, ihre internationalen Strategien zu reformulieren. Als Konsequenz zogen sie sich aus vielen Märkten zurück und strukturierten ihre internationalen Netzwerke um. Vor dem Hintergrund theoretischer Überlegungen zu der Bedeutung von „Globalität“ und einer empirischen Untersuchung der Entwicklung der Auslandsstellennetze japanischer Banken in den 1980er und 1990er Jahren stellt der vorliegende Beitrag die Globalität japanischer Banken in Frage.

## Summary

In the 1980s and early 1990s Japanese banks were the world's largest financial institutions and seen as prototypes of "global" banks. With the asset market crash and following economic recession hitting Japan and giving rise to deep structural reforms in the Japanese political economy in the 1990s, Japanese banks had to rethink their strategies. As a consequence they started withdrawing from certain markets and, more generally, restructuring their international networks. Based on conceptual considerations regarding the globality of banks and empirical evidence on Japanese banks' strategies in the 1980s and 1990s, the paper challenges the notion of Japanese banks as truly "global" actors.

JEL-Classification: F23, G28, R12

Keywords: global banks, international banking, Japanese financial system



## 1 Einleitung

Der Finanzsektor gilt als einer jener Wirtschaftsbereiche, in denen die Globalisierung am weitesten fortgeschritten ist; fast schon sprichwörtlich ist die „globale Integration der Finanzmärkte“ (Dicken 1998, 402). Der grenzüberschreitende Kapitalverkehr ist nach der Aufhebung vieler Kapitalmarktbeschränkungen stark gewachsen und findet heute nahezu unabhängig von geographischen Entfernungen statt. Das Finanzdienstleistungsangebot hat sich global – jedenfalls innerhalb der Triade – ausgeweitet und angeglichen.

Zugleich werden multinationale Unternehmen als Hauptakteure der Globalisierung aufgefasst („globale Akteure“, „global players“); insofern könnte man erwarten, dass die Akteure auf den Finanzmärkten besonders globale Unternehmen sind. Dies ist allerdings strittig: Die Finanzunternehmen selbst weisen oft sehr unterschiedliche Grade der internationalen Einbindung auf. Am Beispiel japanischer Banken wird im vorliegenden Beitrag der Frage nachgegangen, inwieweit die Unternehmen, über die ein Großteil der globalisierten Finanzwirtschaft abgewickelt wird, tatsächlich als global bezeichnet werden können.

Aus der Literatur über multinationale Unternehmen wird als Anforderung an globale Unternehmen die weitgehende Unabhängigkeit vom Heimatland abgeleitet. Gemessen wird der Grad der Globalität im Falle der hier betrachteten Banken im wesentlichen durch die Anzahl der Filialen im Ausland, ergänzt durch andere Indikatoren.

Der Artikel ist wie folgt aufgebaut: Im anschließenden Kapitel 2 erfolgt eine Verortung der Problemstellung in der Literatur; zudem werden die Anforderung an globale Unternehmen und die verwendeten Indikatoren erläutert. In Kapitel 3 werden zunächst die japanische Wirtschaftsentwicklung skizziert und die korrespondierende Entwicklung der Auslandsstellennetze japanischer Banken aufgezeigt. Der Schwerpunkt der Ausführungen liegt auf den aktuellen Entwicklungen nach „Platzen der Spekulationsblase“ Ende der 1980er Jahre und der seitdem herrschenden Wirtschafts- und Finanzkrise, die erst ab 1995 zu weitreichenden Umstrukturierungen im japanischen Bankwesen führt. Diese sind Gegenstand von Kapitel 4, in dem die Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen aufgezeigt und in Zusammenhang mit dem Wandel der Auslandsstrategie der japanischen Banken diskutiert werden. Zusammenfassung und Ausblick erfolgen in Kapitel 5.

## 2 Problemstellung und Vorgehensweise

### 2.1 Globalisierung durch „globale“ Unternehmen?

Die multinationalen Unternehmen werden – neben den Nationalstaaten – als Hauptakteure der Globalisierung aufgefasst. Sie gelten als „the single most important force“ (Dicken 1992, 86) und treiben in „sog. ‚globalen‘ Sektoren“ den Prozess der Globalisierung voran (Schamp 1996, 210; vgl. auch Schamp 2000, 132-133). Es bestehen allerdings viele „Unklarheiten in der Theorie der multinationalen Firma“ (Hermann-Pillath 2000, 19). Zu Beginn der 1990er Jahre wurde noch das Ende der nationalen Unternehmen erwartet: „Thus there is coming to be no such organization as an ‚American‘ (or British or French or Japanese or West German) corporation, nor any good called an ‚American‘ (or British or French or Japanese or West German) product“ (Reich 1991, 110).

Die tatsächliche „Globalität“ der Unternehmen ist heute allerdings umstritten: Trotz häufiger Bemühungen, sich als „globales“ Unternehmen zu verkaufen, sind kaum mehr als eine Handvoll Unternehmen tatsächlich global im Sinne einer entwurzelten, dezentralen Organisationsstruktur ohne deutlichen nationalen Schwerpunkt (Ruigrok/van Tulder 1995, 152-159). Das Phänomen der globalen Unternehmung wird als „Mythos“ beschrieben:

„In particular, the TNC’s home environment remains fundamentally important to how it operates, notwithstanding the geographical extensiveness of its activities. All TNCs have an identifiable home base, which ensures that every TNC is essentially embedded within its domestic environment“ (Dicken 1998, 193).<sup>2</sup>

Doch diese Ausführungen können nicht einfach auf Banken übertragen werden. Trotz früher Beiträge zu einer Theorie der multinationalen Bank (Grubel 1977; Gray/Gray 1981; Aliber 1984; Glüder 1988), beschränken sich die meisten Studien dieser Art auf Industrieunternehmen (siehe Hu 1992; Ruigrok/van Tulder 1995; Dicken 1998, 193-199). Die Frage, inwieweit die Akteure auf den allseits als global bezeichneten Finanzmärkten ebenfalls global sind, wird – wenn überhaupt – nur am Rande abgehandelt. In einer 45-seitigen Literaturübersicht zu multinationalen Unternehmen (Alarik 2000) werden Banken nicht einmal erwähnt.

In einer der wenigen Studien zu dem Thema kommt Bumbacher (1994) in einer empirischen Analyse weltweiter Bankingaktivitäten zu dem Ergebnis, dass „die Bedeutung

---

<sup>2</sup> TNC steht für transnationales Unternehmen (*transnational corporation*); der Begriff wird hier synonym zum Begriff des multinationalen Unternehmens verwendet.

des Stammlandes für die internationale Wettbewerbsfähigkeit mit der zunehmenden Internationalisierung des Managements und der Aktivitäten der Banken weiter abnimmt“ (Bumbacher 1994, 97).

Die vorliegende Arbeit versucht, das Verständnis für die Globalisierung der Akteure auf den Finanzmärkten zu vertiefen. Als Untersuchungsgegenstand dienen japanische Banken, die zu den weltweit bedeutendsten Gläubigerbanken und wichtigsten Akteuren auf den internationalen Finanzmärkten gehören.

## 2.2 *Internationalisierung japanischer Banken*

Japanische Banken internationalisierten sich vergleichsweise spät (Dicken 1998, 406-409), galten aber spätestens seit Mitte der 1980er Jahre geradezu als typische „global player“. So titelte die Zeitschrift *The Banker* 1988 in einem Aufsatz über japanische Banken: „Their presence is now global – and still growing“ (Lyon 1988, 56). Der Aufstieg japanischer Banken spiegelt sich in der wachsenden Präsenz unter den 50 weltweit größten Banken wider, die zwischen 1970 und 1990 von 12 auf 18 stieg; damit stellte Japan 1990 das mit Abstand wichtigste Herkunftsland dar. Auch hinsichtlich der Internationalisierung nahmen japanische Banken im Jahr 1990 eine Spitzenstellung ein (sie bilden mit 12 der 50 internationalsten Banken die größte Einzelgruppe), wenn auch ihre Internationalisierungsgrade unter jenen der internationalsten US-amerikanischen und europäischen Banken liegen (Klagge 1997, 41; verschiedene Ausgaben von *The Banker*).

Das Bild am Ende der 1990er Jahre ist ein anderes: Zwar ist Japan 1998 nach wie vor das wichtigste Herkunftsland der 50 weltweit größten Banken; doch ist die Zahl zwischen 1990 und 1999 von 18 auf 10 zurückgegangen. Unter den 50 internationalsten Banken sind 1998 sogar nur noch 3 japanische Banken (im Gegensatz zu 12 im Jahr 1990), und damit weniger als aus den USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich und Deutschland (verschiedene Ausgaben von *The Banker*).

Zwischen diesen beiden Momentaufnahmen liegt das „Platzen der Spekulationsblase“ auf dem japanischen Finanzmarkt 1990/1991 mit der darauf folgenden japanischen Wirtschafts- und Finanzkrise. Unstrittig ist, dass ein Zusammenhang zwischen den Ereignissen auf dem japanischen Markt und den zurückgehenden internationalen Aktivitäten japanischer Banken besteht (Dicken 1998, 407-408). Erst eine genaue Analyse der Reaktion japanischer Banken auf die Krise liefert jedoch Einsichten zur Globalität dieser Akteure.

Zuvor soll allerdings geklärt werden, was ein „globales“ Unternehmen tatsächlich auszeichnet, und wie unterschiedliche Grade der Internationalität bei Banken gemessen werden können.

### 2.3 Wann ist ein Unternehmen ein „globales“ Unternehmen?

Es wird konstatiert, dass die allermeisten der angeblich globalen Unternehmen in ihren Herkunftsländern noch sehr verwurzelt seien (s.o.). Gerade im Finanzsektor, der nach wie vor zu den Branchen mit einem sehr hohen Grad staatlicher Einflussnahme gehört, sind die Bedingungen in den Herkunftsländern von überragender Bedeutung für die Entwicklung und heutige Struktur der internationalen Bankenszene. Insbesondere der Verlauf der Bankeninternationalisierung nach dem 2. Weltkrieg (vgl. Tab. 6 im Anhang) wurde zu einem großen Teil von den wirtschaftlichen, insbesondere den wirtschaftspolitischen nationalen Rahmenbedingungen bestimmt, und zwar sowohl in einem einschränkenden als auch einem ermöglichenden Sinne. In den Industriestaaten wurden allerdings die Bedingungen auf den Finanzmärkten immer mehr angeglichen, insbesondere durch die Empfehlungen des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht von 1988 („Baseler Accord“). Trotzdem verbleiben signifikante Unterschiede in den einzelnen Regulierungssystemen (Hackethal 2000).

Aufgrund ihrer großen Bedeutung für die Internationalisierung von Banken stellen die Bedingungen in den Herkunftsländern gerade für den Bankensektor einen geeigneten Ansatzpunkt zur Abgrenzung globaler Banken von anderen international tätigen Banken dar. Es liegt nahe, den Idealtyp eines globalen Unternehmens bzw. einer globalen Bank über den Grad der Unabhängigkeit von wirtschaftlichen Entwicklungen im Herkunftsland zu definieren.

Diese Herangehensweise ist in gewisser Weise eine Umkehrung des Porterschen „Diamanten“-Ansatzes: Porter leitet aus vier nationalen Faktoren (Faktorbedingungen; Nachfragebedingungen; verwandte und zuliefernde Branchen; Strategien, Strukturen und Rivalität der Firmen im Stammland) die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen her (Porter 1993). Übertragen auf internationale Banken wurde Porters Diamant von Bumbacher (1994), dabei wurde allerdings der letzte Faktor durch „Staat und politisches System“ ersetzt. Damit werden die Stabilität des politischen Systems, die Währungs- und Preisstabilität, die Besteuerung und insbesondere die Regulierung des Bankwesens mit einbezogen (Bumbacher 1994, 29-35; Klagge 1997, 49-51).



Im folgenden wird nun gerade andersherum argumentiert: Globale Banken sollten sich durch eine weitestgehende Unabhängigkeit von ihrem Herkunftsland auszeichnen. Erst wenn die Internationalisierung so weit fortgeschritten ist, dass Veränderungen im Herkunftsland der Bank keinen anderen Effekt auf die internationale Geschäftstätigkeit haben als Veränderungen in vergleichbaren anderen Ländern, kann von einer tatsächlich globalen Bank gesprochen werden.

Diese Anforderung an ein globales Unternehmen, eine globale Bank ist freilich idealtypischer Natur. Probleme bei dem Einsatz dieses Instruments ergeben sich auf mehreren Ebenen: Ein tatsächlicher Vergleich von Veränderungen in mehreren Ländern ist aufgrund der zeitlich und in ihrem Ausmaß immer stark differierenden Ereignisse schlecht möglich. Weiterhin kann die strategische Position von Ländern, die in wichtigen volkswirtschaftlichen Kennziffern übereinstimmen (etwa in der Höhe des Inlandsproduktes), verschieden sein: Bei einem „hub-and-spoke“ Niederlassungs-System zum Beispiel werden Veränderungen in „hub“-Ländern andere Auswirkungen haben als solche in „spoke“-Ländern. Zudem verändern sich Strategien von Unternehmen über die Zeit, so dass intertemporale Vergleiche auch bei Konstanz der anderen Faktoren verzerrt werden.

Quantifizierbare Resultate – insbesondere bei Vergleichsstudien – sind also nicht zu erwarten. Hingegen eröffnet diese Herangehensweise durchaus qualitative Einsichten und Möglichkeiten zur Urteilsbildung über die Unabhängigkeit der Unternehmen von ihrem Herkunftsland und somit über deren Globalität. Für Aussagen zur Beeinträchtigung der internationalen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens durch Störungen wird allerdings ein Indikator benötigt. Mit anderen Worten: Wie misst man den Grad der internationalen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens?

#### 2.4 Messung der „Internationalität“ von Banken

Die Internationalität von Unternehmen wird von Dicken vor allem durch drei quantitative Indikatoren gemessen, nämlich den Anteil der ausländischen Verkäufe, der ausländischen Vermögenswerte (*assets*) und der ausländischen Beschäftigten (Dicken 1998, 193-196). Hu (1992) zieht zusätzlich die Kriterien Verteilung der Kontroll- und Eigentumsrechte über den Konzern sowie über die lokalen Ableger, die Nationalität des Top-Managements (ähnlich wie Stopford/Strange 1991, 233), die Nähe zu Regierungen und den Ort der Steuerveranlagung heran. Ruigrok und van Tulder betrachten außerdem die räumliche

Verteilung der Finanzierung des Unternehmens und der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen (Ruigrok/van Tulder 1995, 156-162).

Dörrenbächer (2000) systematisiert die verschiedenen Ansätze zur Messung der Internationalität bzw. des Internationalisierungsgrades eines Unternehmens. Er unterscheidet neben strukturellen Indikatoren (dies entspricht in etwa den bereits genannten) noch Performance- und Verhaltensindikatoren. Performance-Indikatoren zielen auf den Anteil des Profits im Ausland ab, Verhaltensindikatoren beschreiben die Internationalität und den Stil des Managements. Als weiteres Kriterium zur Beurteilung der Internationalität von Unternehmen wird die regionale Diversifikation genannt. Diese kann durch Maßzahlen zum Grad der regionalen Konzentration, der Netzwerkerweiterung sowie zur geographischen und kulturellen Distanz beschrieben werden. Eine Kombination mehrerer Indikatoren zu Indizes kann die Verzerrungsgefahr, die bei der Betrachtung einzelner Maßzahlen besteht, mindern (Dörrenbächer 2000, 2-10).

Indes kommt Dörrenbächer zu dem Schluss: „There is neither a single indicator nor an index that satisfactorily measures the overall degree of internationalisation of a firm“. Somit hängt der am besten geeignete Indikator oder Index – neben der Verfügbarkeit der Daten – immer ab von der spezifischen Forschungsfrage (Dörrenbächer 2000, 12-14).

Trotz der Vielfalt an möglichen Indikatoren rekurren Studien zur Internationalisierung von Banken in der Regel auf nur wenige Indikatoren. Zum Beispiel analysiert Yamori (1997; 1998) Daten über die auswärts gerichteten ausländischen Direktinvestitionen, die für die vorliegende Untersuchung allerdings nur unzureichend untergliedert sind. Hauptsächlich wird jedoch auf die Größe des Auslandsstellenetzes zurückgegriffen, und nur vereinzelt auf den Anteil der Bilanzsumme, die dem Ausland zugerechnet werden kann (Ozawa/Hine 1993; Ruigrok/van Tulder 1995, 167-168; Haga 1997; Dicken 1998, 406-410).

Ein wichtiger Grund für diesen Umstand ist die schlechte Verfügbarkeit von alternativen Daten. Obwohl Banken seit jeher streng reguliert werden, sind die Offenlegungspflichten – etwa in Bezug auf die regionale Aufteilung der Geschäfte etc. – in Geschäftsberichten nur gering ausgeprägt: In der Regel müssen nicht einmal alle Länder genannt werden, in denen die Banken präsent sind. Eine wünschenswerte Auflistung der Tätigkeiten an den verschiedenen Standorten mit Personalstärke, Umsatz- und Gewinnanteilen findet so gut wie nicht statt. Hinzu kommen im hier vorliegenden Fall die im internationalen Vergleich unzureichenden Bilanzierungsvorschriften in Japan. Allerdings ist auch der Anteil der im

Ausland entstandenen Bilanzsumme nur ein mangelhafter Indikator, da Schwankungen von Wechselkursen, die Verbriefung von Forderungen und sich verändernde Bilanzierungsvorschriften zu einer Veränderung dieses Anteils führen, ohne dass die Geschäftstätigkeit der Banken im Ausland sich verändert hätte.

Die funktionale Integration des Auslandsstellennetzes als einen wesentlichen Maßstab für die Globalität einer Bank einzusetzen, scheitert gleich an einer ganzen Reihe von methodischen Schwierigkeiten: Neben erhebungstechnischen Fragen führen vor allem die unterschiedlichen Tätigkeitsfelder innerhalb der Bankbranche zu Problemen. Es kommt – je nach den Erfordernissen räumlicher Nähe zwischen Produktion und Absatz in den einzelnen Geschäftsfeldern (vgl. Grote/Harrschar-Ehrnborg/Lo 1999) – zum Nebeneinander von unterschiedlichen Strategien sogar innerhalb der gleichen Bank. So sind simultan „multidomestic strategies“ und „complex global strategies“ (Porter 1986) innerhalb einer Bank vorzufinden.

Aus den genannten Gründen wird auch in der vorliegenden Studie auf das Auslandsstellennetz japanischer Banken als Maßstab ihrer Internationalisierung zurückgegriffen. Dabei wird, soweit die Datenlage dies erlaubt, nach Repräsentanzen, Filialen sowie Tochtergesellschaften und anderen Beteiligungen unterschieden. Wo immer möglich, werden die Zahlen für japanische Banken relativiert, also in Bezug gesetzt zu den Veränderungen bei Banken anderer Nationalitäten. Zusätzliche Betrachtungen runden im Sinne von „anecdotal evidence“ das Bild ab.

## 2.5 *Hypothese und Methoden*

Es soll im folgenden aufgezeigt werden, inwieweit ein Zusammenhang zwischen dem Internationalisierungsverhalten japanischer Banken und den Entwicklungen im Inland besteht. Auf der Basis der theoretischen Überlegungen kann die Untersuchungshypothese folgendermaßen formuliert werden: Japanische Banken sind globale Unternehmen, das heißt, ihre internationale Niederlassungspolitik ist nicht von der wirtschaftlichen Entwicklung im Inland abhängig.

Besteht ein enger Zusammenhang zwischen der wirtschaftlichen Entwicklung und dem Wandel der nationalen Rahmenbedingungen für das Bankwesen in Japan einerseits und den Veränderungen des internationalen Auslandsstellennetzes japanischer Banken andererseits, kann die These der Globalität japanischer Banken – nach Maßgabe dieses Indikators – nicht weiter aufrecht erhalten werden.

Die Analysen basieren – neben der Aufarbeitung der relevanten Literatur – auf der Auswertung von Statistiken des japanischen Finanzministeriums (MoF - Ministry of Finance) und der staatlichen Economic Planning Agency sowie anderer internationaler Statistiken. Die Ranglisten der Banken wurden verschiedenen Ausgaben des Magazins *The Banker* entnommen.

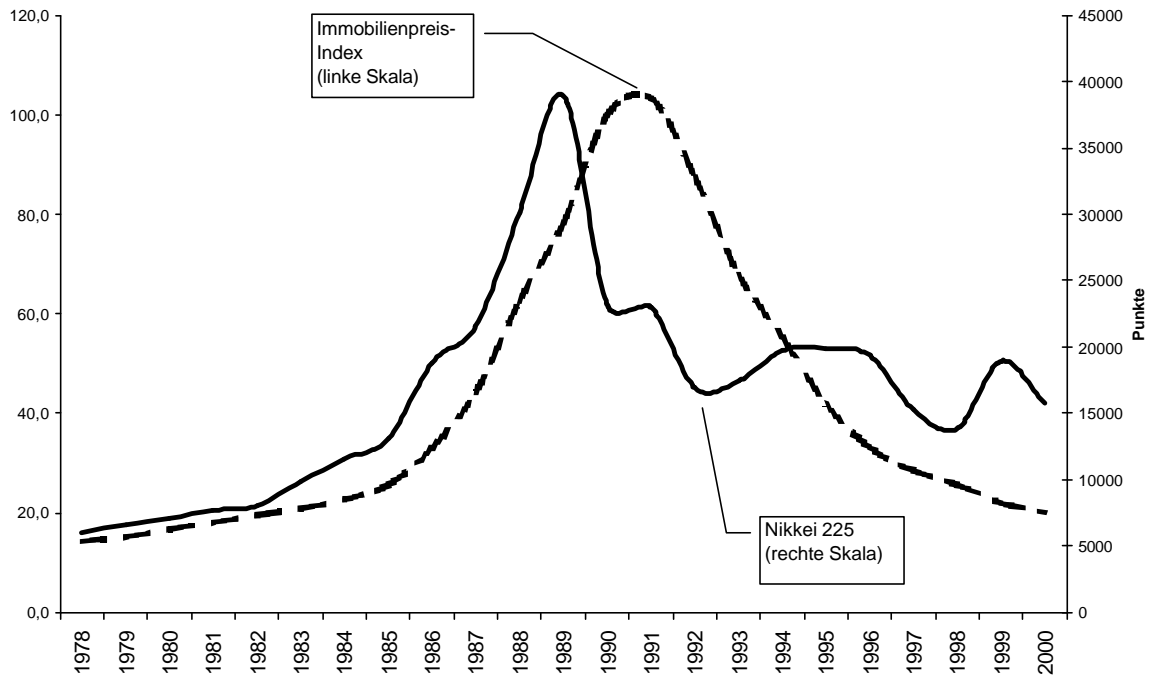
In die Ergebnisse fließen außerdem Informationen ein, die in persönlich geführten teilstrukturierten Expertengesprächen in Tokyo im Sommer 1998 und in Frankfurt im Frühjahr 1998 gewonnen wurden. Gesprächspartner in Tokyo waren Bankmitarbeiter, die entweder selbst als Manager für die internationalen Aktivitäten ihrer Bank zuständig waren oder aber in einer bankzugehörigen Forschungseinrichtung arbeiteten, sowie Universitätsprofessoren, die sich mit der Internationalisierung des japanischen Bankwesens beschäftigten (vgl. Fußnote 1). Die Gesprächspartner in Frankfurt waren die – im übrigen ohne Ausnahme japanischen – Leiter der jeweiligen Auslandsstellen (Grote 1998; 2000).

### **3 Wirtschaftsentwicklung und die Auslandsstellennetze japanischer Banken in den achtziger und neunziger Jahren im Überblick**

#### *3.1 Wirtschaftsentwicklung*

In den 1980er Jahren wurde Japan zu einer führenden Wirtschafts- und Welthandelsmacht, insbesondere in der Automobilbranche und in den High-Tech-Industrien (Porter 1993, 406). Japanische Managementkonzepte wurden kopiert (kaizen, quality circle, strategische Netzwerke etc.; Dufey 1990, 133; Sydow 1991); der anwachsende Handelsbilanzüberschuss in der ersten Hälfte der 1980er Jahre führte unter anderem dazu, dass auf Druck der USA im sogenannten „Plaza-Accord“ von 1985 eine Aufwertung des Yen beschlossen wurde. Parallel zu einer Liberalisierung der japanischen Finanzmärkte senkte die japanische Zentralbank die Zinsen. In der Folge stieg die Nachfrage nach Bankkrediten erheblich an. Allerdings wurden viele der Kredite nicht für Realinvestitionen verwendet, sondern zur Anlage in Wertpapieren und Immobilien, die dann auch als Sicherheiten für diese Kredite dienten (Wehr/Ernst 1994, 483). Sichtbar wird dies in den deutlichen Preissteigerungen für Aktien und Immobilien, insbesondere in den Großstadtlagen (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Nikkei-Index und Immobilienpreisindex, 1978-2000



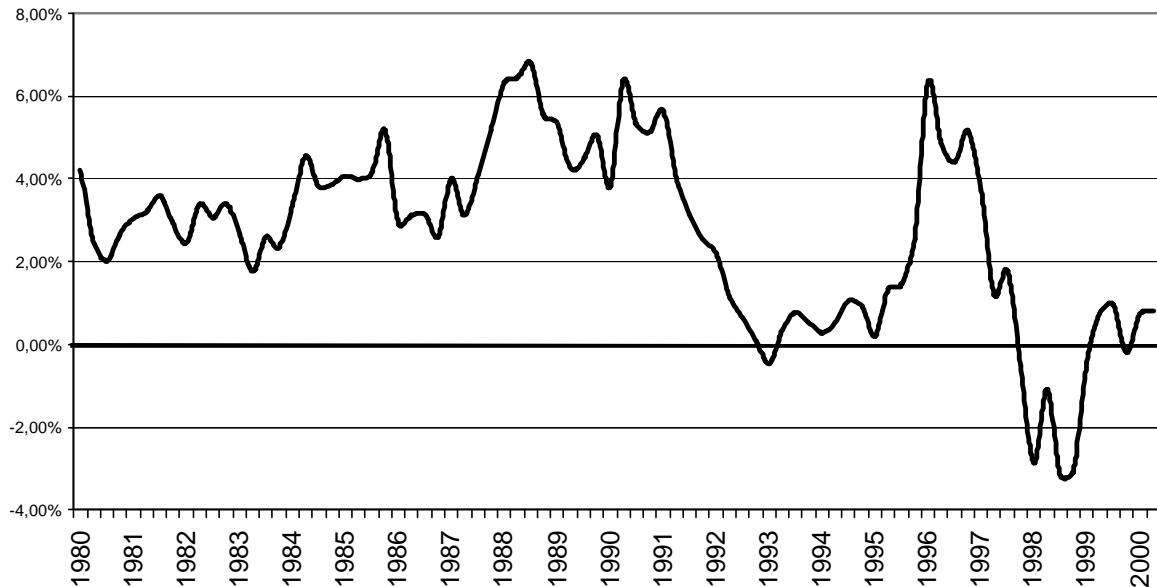
Quelle: Datastream, eigene Darstellung

Der Nikkei-Index erreichte seinen Höchststand Ende Dezember 1989 mit knapp 39.000 Punkten und fiel in den folgenden Monaten und Jahren sehr stark ab, ein erster Tiefststand wurde mit etwas über 14.000 Punkten im August 1992 erreicht (Paul 1994, 508). Bis heute schwankt der Nikkei-Index etwa zwischen 15.000 und 20.000 Punkten. In dem von sinkenden Aktien- und Anleihekursen, sinkendem Wechselkurs für den Yen gegenüber dem Dollar („triple decline“) und der allgemeinen Verschlechterung makroökonomischer Rahmendaten verunsicherten Klima gingen seit 1991 auch die Immobilienpreise dramatisch zurück (Wehr/Ernst 1994, 485; Paul 1994, 508).

Mit dem Börsencrash von 1990 „platze“ die japanische *bubble economy*. Die japanische Wirtschaft und viele japanische Unternehmen, die auf immer weiter steigende Immobilien- und Aktienpreise spekuliert hatten, gerieten in eine Krise. Durch das Platzen der Spekulationsblase wurden Kapitalwerte in Höhe von etwa einer Trillion Yen vernichtet (Kishi 1998); das entspricht in etwa dem BIP Japans von zwei Jahren; der dadurch entstandene Vermögens- (und wohl auch Wohlfahrts-) verlust reduzierte den privaten Konsum in den 1990er Jahren erheblich. Im Verlauf der resultierenden Konjunkturabschwächung – die japanische Wirtschaft stagniert seit 1992 und rutschte 1998 sogar kurzfristig in eine Rezession (Siebert 1999, 10-12; vgl. Abb. 2) – kam es

erstmals nach dem zweiten Weltkrieg in größerem Umfang zum Zusammenbruch von Unternehmen und zu einer Verdoppelung der traditionell sehr niedrigen Arbeitslosenquote von 1980 2% auf knapp 5% im Jahr 1999.

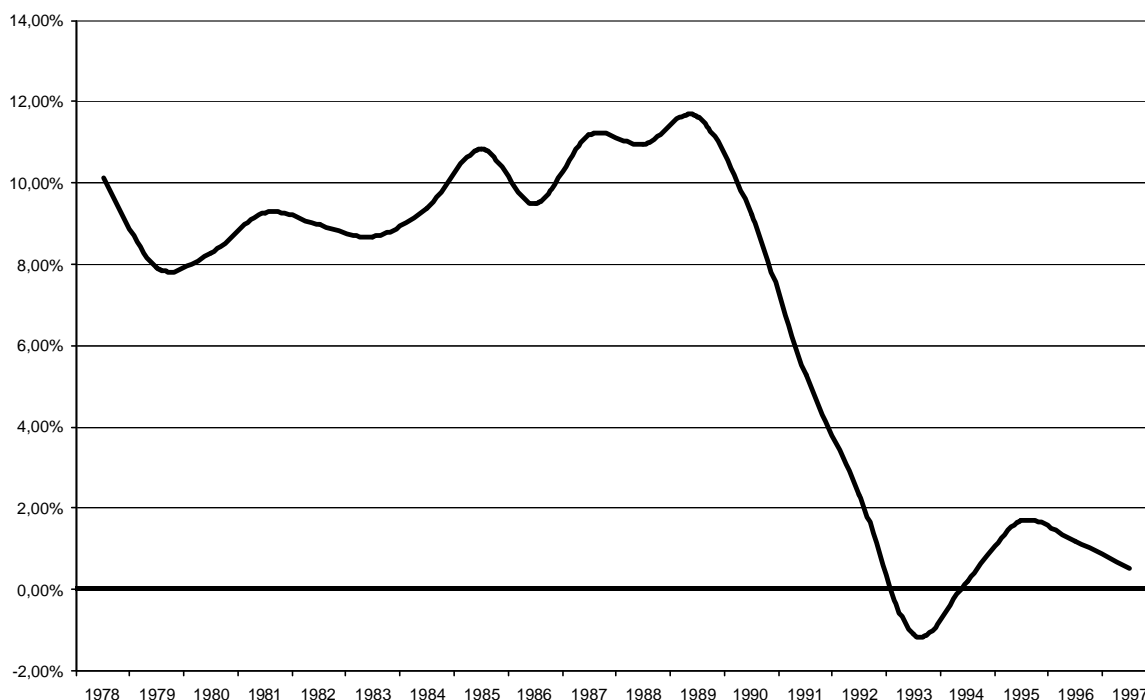
Abb. 2: Wachstum des realen japanischen Bruttoinlandsprodukts, 1980-2000



Quelle: Economagic.com, eigene Darstellung

Der japanische Bankensektor war von diesen Entwicklungen in besonderem Maße betroffen. Die wichtigsten Sicherheiten für Kredite sind in Japan traditionell Immobilien. Mit dem schlagartigen Sinken der Immobilien- und Wertpapierpreise waren viele der in den 1980er Jahren leichtfertig vergebenen Kredite nicht mehr abgesichert und wurden zu notleidenden Krediten, deren Rückzahlung mehr als zweifelhaft war. In der Folge kam es zu einer sehr restriktiven Kreditvergabe seitens der Banken und zu einem Kreditengpass („credit crunch“; vgl. Abb. 3). Auch die Wertpapierhäuser wurden in Mitleidenschaft gezogen: Die Kursverluste führten zu einem dramatischen Umsatzrückgang an den Börsen, der zu einem Einbruch des Kommissionsgeschäftes führte. So betrug das tägliche Handelsvolumen Ende 1992 nur noch 20% des Volumens von 1988 (Wehr/Ernst 1994, 480; Reszat 2000, 9).

Abb. 3: Jährliche Wachstumsraten der inländisch vergebenen Kredite japanischer Banken, 1978-1997



Quelle: Datastream, eigene Darstellung

Diesen Entwicklungen der japanischen Wirtschaft und des japanischen Bankensystems werden nun die Veränderungen im Auslandsstellennetz japanischer Banken gegenübergestellt.

### 3.2 Niederlassungstätigkeit: Allgemeiner Überblick und Entwicklung nach Banktypen

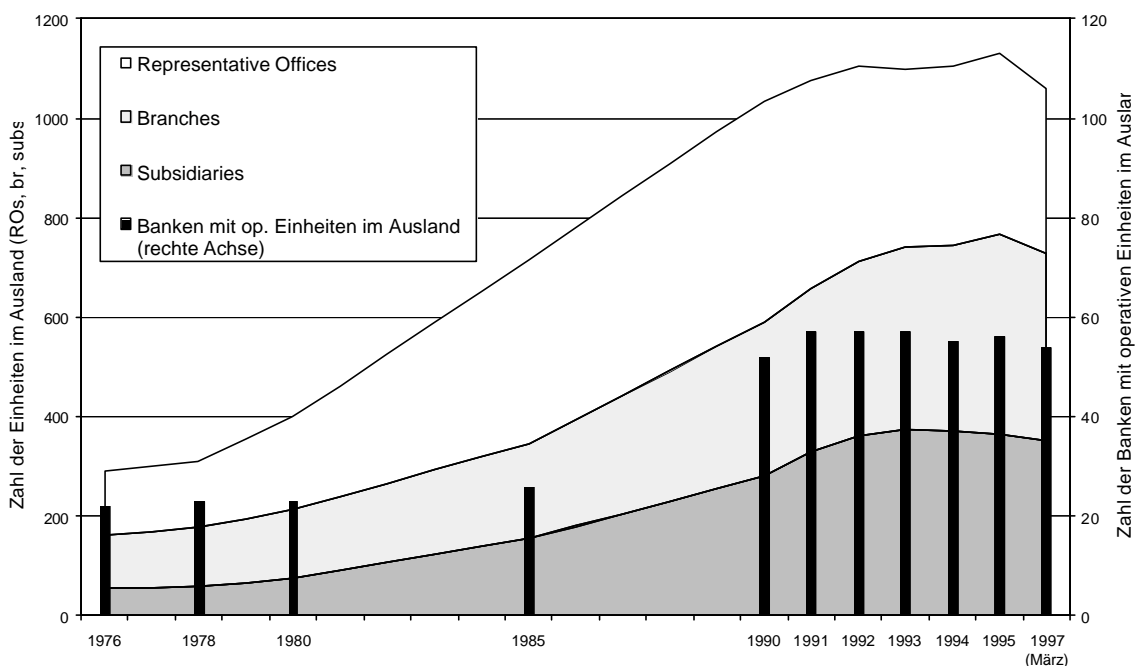
Die internationale Niederlassungspolitik japanischer Banken ist bis in die 1990er Jahre stark von den nationalen Regulierungsbehörden, insbesondere dem Finanzministerium (MoF), bestimmt worden. Die Gründung von Auslandsniederlassungen war bis Ende der 1960er Jahre nur sehr eingeschränkt erlaubt; in den 1970er Jahren kam es dann zu einer leichten Liberalisierung, die zum Aufbau bescheidener Auslandsnetze, zur Gründung von gemeinsamen Tochtergesellschaften und zur Beteiligung an anderen Konsortialbanken an wichtigen Finanzplätzen (v.a. London) führte.<sup>3</sup> Die Begrenzung der internationalen Niederlassungstätigkeit sollte den Wettbewerb zwischen den Banken beschränken (Osugi

<sup>3</sup> Die Bank of Tokyo durfte bereits seit 1952 mehrere Auslandsfilialen eröffnen; zu Beginn der siebziger Jahre wurde dann den City-Banken erlaubt, insgesamt dreizehn Repräsentanzen im Ausland zu errichten.

1990, 66-68). Maßgebliches Prinzip der Regulierung der Banken in Japan ist dabei traditionell das *convoy fleet system*. Unter diesem Begriff wird die Politik zusammengefasst, die sicherstellt, dass keine der Banken innerhalb einer Gruppe eine Vorrangstellung erringt (Whittaker/Kurosawa 1998, 764).

Im Jahr 1980 erklärte das Finanzministerium die Internationalisierung japanischer Banken zu einem expliziten Ziel der Politik; in den 1980er Jahren hat sich dann die Zahl der Auslandsniederlassungen und Repräsentanzen sehr dynamisch entwickelt (Abb. 4). Die Regulierung wurde ein wenig gelockert, weg von einer quantitativen Ausrichtung hin zu einer qualitativen Steuerung der Auslandsaktivitäten (Schubert 1994, 230). Allerdings musste die Eröffnung von Auslandsniederlassungen und Repräsentanzen bis Mitte 1998 durch das Finanzministerium genehmigt werden. Dabei stellten die Banken Anträge, in denen sie die Gründe für ihr Vorhaben ausführlich darzulegen hatten. Die Anträge aller Banken wurden gesammelt, und ein- bis zweimal jährlich wurden die vom Ministerium erwünschten Auslandsstandorte zugeteilt, wobei die Standorte mehr oder weniger gleichmäßig auf die verschiedenen Banken innerhalb der Banktypen verteilt wurden (Ozawa/Hine 1993, Fußnote 17; vgl. Schubert 1994, 228).

Abb. 4: Zahl der Repräsentanzen, Filialen und Tochtergesellschaften japanischer Banken im Ausland, 1976-1997



Quelle: MoF (verschiedene Jahrgänge)



Im Jahr 1990 verfügten japanische Banken über rund 600 operative Einheiten sowie zusätzlich über 400 Repräsentanzen im Ausland; der Umfang des Auslandstellennetzes hat sich damit zwischen 1980 und 1990 mehr als verdoppelt. Vor dem Hintergrund der im vorangegangenen Abschnitt dargestellten beispiellosen wirtschaftlichen Entwicklung haben einerseits die bereits im Ausland tätigen Banken ihre bestehenden Netze ausgeweitet, andererseits hat sich die Zahl der Banken mit operativen Niederlassungen im Ausland von 23 auf 52 mehr als verdoppelt. Neben den großen japanischen Banken (insbesondere den City Banks, den Longterm Credit Banks und den Trust Banks) haben auch zahlreiche kleinere Banken – mit Billigung des Finanzministeriums – die günstige wirtschaftliche Situation in den 1980er Jahren zur Expansion ins Ausland genutzt.<sup>4</sup> Ein ähnliches Bild zeigen die japanischen Direktinvestitionen im Finanzsektor (Yamori 1998, 111-113).

Die unterschiedlichen Internationalisierungsverläufe der verschiedenen Typen japanischer Banken macht Tab. 1 deutlich. Die City Banks (einschließlich der Bank of Tokyo) haben den Internationalisierungsprozeß eingeleitet und stellten bis 1980 über drei Viertel aller operativ tätigen Auslandsniederlassungen. Der Expansionsprozeß der City Banks beschleunigte sich in den 1980er Jahren; in dieser Zeit begannen außerdem die Longterm Credit Banks und die Trust Banks sowie etwas später einige sonstige Banken mit dem Ausbau ihrer bisher sehr bescheidenen Auslandsnetze.

Tab. 1: Zahl der operativen Auslandsstellen (Filialen, Banktochtergesellschaften) japanischer Banken im Ausland nach Banktyp, 1980, 1985, 1990, 1995

	City Banks	Longterm Credit Banks	Trust Banks	Sonstige Banken	Summe
1980	168	21	22	2	213
1985	256	38	46	9	349
1990	394	59	79	57	589
1995	483	86	94	105	768

Quelle: MoF (verschiedene Jahrgänge)

Bemerkenswert ist, dass sich trotz der Konjunkturabschwächung seit 1989/90 und der ungelösten Probleme mit notleidenden Krediten dieser Expansionsprozess für alle

<sup>4</sup> Für einen Überblick über den Aufbau des japanischen Bankensystems siehe Anhang.

Bankgruppen noch bis etwa 1995 fortsetzt, wobei die sonstigen Banken zwischen 1990 und 1995 die höchste Zuwachsrates hatten. Ab 1990 stand dabei die Erweiterung bestehender Netze im Vordergrund, wie die stagnierende Anzahl der japanischen Banken mit operativen Niederlassungen belegt (vgl. Abb. 4).<sup>5</sup>

Ausgehend von den Daten bis 1995 ergibt sich für die japanischen Banken das Bild eines zwar nicht mehr weiter wachsenden, aber auch nicht verkleinerten ausländischen Stellennetzes. Der hohe Level der Auslandstätigkeit – gemessen an den Auslandsstellen – wird trotz des dramatischen Einbruchs der Geschäfte im Inland beibehalten. Es scheint zunächst, als wären japanische Banken tatsächlich in hohem Maße von inländischen Entwicklungen („Schocks“) unabhängig und erfüllten damit die eingangs erstellte Anforderung an globale Unternehmen!

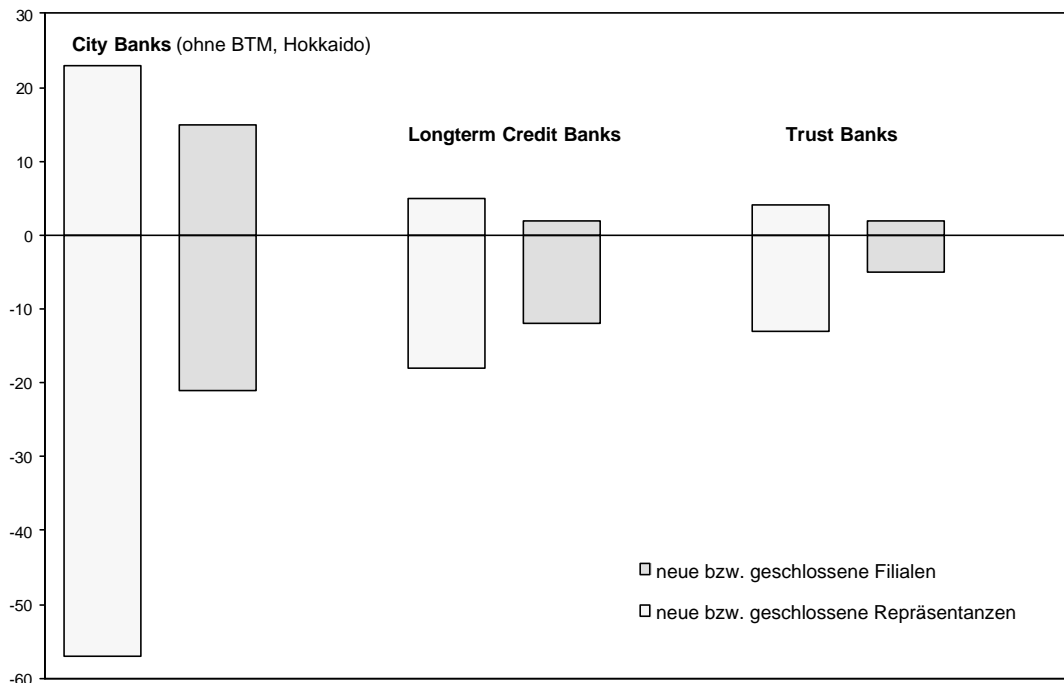
Erst für die Zeit ab ca. 1996 ergibt sich ein anderes Bild:<sup>6</sup> Ab 1995 werden erstmals mehr operative Einheiten im Ausland ab- als aufgebaut; bei den Repräsentanzen ist es dagegen bereits ab 1990 zu einem Rückgang gekommen (vgl. Abb. 4). Die Konsolidierung und Verkleinerung der Auslandsstellennetze zwischen 1995 und 1999 ist jedoch kein eindimensionaler Prozess. Vielmehr stehen dem Abbau von Repräsentanzen und Filialen auch Neugründungen – allerdings in deutlich geringerer Zahl – gegenüber. Dies gilt für alle Banktypen, wobei neugegründete Filialen teilweise einige der aufgegebenen Repräsentanzen ersetzen und umgekehrt (Abb. 5).

---

<sup>5</sup> Für eine ausführliche Analyse der Auslandsstellennetze japanischer Banken bis Mitte der 1990er Jahre aus geographischer Perspektive siehe Haga (1997; 1998).

<sup>6</sup> Ab 1997 stehen keine Aggregatdaten des MoF mehr zur Verfügung. Die folgenden Analysen basieren auf einem Vergleich der im *Bankers' Almanac* aufgelisteten Auslandsfilialen und Repräsentanzen für die großen japanischen Banken Anfang 1996 und Anfang 1999. Die so ermittelten Zahlen sind mit den Daten des MoF nicht kompatibel und werden daher gesondert ausgewertet. Dabei wurden Banken in Sondersituationen wie die 1996 aus einer Fusion hervorgegangene BTM und die 1997 geschlossene Hokkaido Takushoku Bank nicht berücksichtigt. Auf eine Analyse der Tochtergesellschaften wurde ebenfalls verzichtet, da für 1996 nur unvollständige Angaben vorliegen.

Abb. 5: Neueröffnungen und Schließungen von Repräsentanzen und Filialen zwischen 1996 und 1999 für die City Banks (ohne BTM und Hokkaido), die Trust Banks und die Longterm-Credit Banks



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Angaben in *Bankers' Almanac* 1996 und 1999; vgl. Anmerkungen in Fußnote 6

Die Betrachtung soll hier nicht auf die absoluten Zahlen der Veränderungen der Auslandsfilialen beschränkt bleiben. Eine Interpretation kann vielmehr nur vor dem Hintergrund der allgemeinen Entwicklung der internationalen Bankentätigkeit erfolgen. Diese Betrachtungen unterliegen allerdings ebenfalls den bereits in 2.4 angesprochenen Unsicherheiten und Datenproblemen. Hier soll als Vergleich der internationalen Tätigkeiten von Banken aus verschiedenen Ländern deren Präsenz in den internationalen Finanzzentren New York, London und Frankfurt betrachtet werden. Erst wenn die japanischen Banken eine von den anderen Ländern abweichende Niederlassungspolitik aufweisen, kann von einer japanischen Sonderentwicklung gesprochen werden.

### 3.3 Auslandsstellen japanischer Banken in den Finanzzentren New York, London und Frankfurt

Eine Analyse der Entwicklung der Auslandsstellen in den Finanzzentren New York, London und Frankfurt erlaubt eine Konkretisierung der im vorangegangenen Abschnitt isolierten Trends. Während bis 1995 die Zahl der Auslandsstellen japanischer Banken an diesen Standorten stagniert oder sogar noch wächst, ist ab 1995 ein dramatischer Rückgang zu verzeichnen (Tab. 2 bis 4). Dieser betrifft vor allem die operativen Einheiten (Filialen und Tochtergesellschaften).

Dass es sich hier nicht um einen allgemeinen Trend handelt, belegen die Vergleichszahlen für Großbritannien, USA, Frankreich und Deutschland. Zwar sind auch hier seit 1990 teilweise Rückgänge bei der Zahl der Auslandsstellen zu verzeichnen;<sup>7</sup> diese sind aber insbesondere ab 1995 von deutlich geringerem Ausmaß. Während zwischen 1995 und 2000 insgesamt 56 Auslandsstellen japanischer Banken abgebaut werden (darunter 42 operative Einheiten), sind es bei den Banken der anderen betrachteten Herkunftsländer deutlich weniger.

Tab. 2: Auslandsstellen von Banken ausgewählter Herkunftsländer in New York City

	Japan		U.K.		Frankreich		Deutschland	
	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ
1990	53	38	23	17	20	12	14	11
1995	66	51	13	12	12	9	14	11
2000	48	32	11	11	11	10	15	13

Als operativ werden Filialen und Tochtergesellschaften (subsidiaries) definiert. Auslandsstellen, die gleichzeitig in zwei Rechtsformen zugelassen sind (z.B. als Filiale und als Repräsentanz) werden als zwei Auslandsstellen gezählt.

Quelle: *The Banker* (verschiedene Jahrgänge)

---

<sup>7</sup> So ist es zwischen 1990 und 1995 zu einem deutlichen Rückbau bei den Auslandsstellen britischer Banken in New York sowie US-amerikanischer Banken in London und Frankfurt gekommen, welcher jedoch zu einem Großteil durch Fusionen zwischen englischen und amerikanischen Banken erklärt werden kann.

Tab. 3: Auslandsstellen von Banken ausgewählter Herkunftsländer in London

	Japan		U.S.		Frankreich		Deutschland	
	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ
1990	53	31	48	40	25	19	21	18
1995	53	39	34	31	24	19	24	20
2000	35	26	30	29	17	14	30	24

Vgl. Anmerkungen zu Tab. 2.

Quelle: *The Banker* (verschiedene Jahrgänge)

Tab. 4: Auslandsstellen von Banken ausgewählter Herkunftsländer in Frankfurt

	Japan		U.S.		U.K.		Frankreich	
	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ	Total	davon operativ
1990	44	20	33	23	7	3	11	4
1995	35	21	23	17	15	8	15	9
2000	15	11	16	16	14	11	16	12

Vgl. Anmerkungen zu Tab. 2.

Quelle: Deutsche Bundesbank (Verzeichnis der Kreditinstitute, verschiedene Jahrgänge)

Es stellt sich nun die Frage, ob der Rückgang der Auslandspräsenz japanischer Banken ab 1995/1996 tatsächlich noch in Zusammenhang mit dem Einbruch der *bubble economy* von 1990/1991 steht. Wenn die internationalen Geschäftstätigkeiten japanischer Banken tatsächlich weitgehend von den Entwicklungen im Inland abhängen, wäre bei dem drastischen Rückgang der Geschäftsmöglichkeiten seit 1990 eine Reflektion des Einbruchs auf den Finanzmärkten auf die Auslandspräsenz deutlich früher zu erwarten gewesen. Eine Analyse der Entwicklungen innerhalb des japanischen Banken- und Finanzsystems soll die Frage klären, inwieweit die Reduzierung der Auslandspräsenz mit den Ereignissen von 1990/1991 zusammenhängt.

## **4 Veränderung der institutionellen Bedingungen und strukturelle Umbrüche im japanischen Bankensystem in den neunziger Jahren**

### *4.1 „Verschleierung“ und „Verschleppung“ der Probleme bis Mitte der 1990er Jahre*

Obwohl das Finanzministerium seit Jahrzehnten die Entwicklungen der Banken begleitet und größtenteils bestimmt hatte, wurde die Krisensituation, die sich zu Beginn der 1990er Jahre einstellte, falsch eingeschätzt. Zwar ist der Finanzsektor in den 1990er Jahren weiter liberalisiert worden, die enge und konsensorientierte Zusammenarbeit zwischen Bankmanagern und Beamten des Finanzministeriums bei strategischen Entscheidungen („*administrative guidance*“) wurde aber zunächst beibehalten (Becker 1994, 291-292; Schaede 1994, 355; Kanaya/Woo 2000, 26-28).

Der Umgang mit den notleidenden Krediten japanischer Banken illustriert die Problematik dieser engen Zusammenarbeit sehr anschaulich. So mussten größere Abschreibungen von Krediten Anfang der 1990er Jahre noch von Inspektoren des Finanzministeriums genehmigt werden (Shimuzu 1994, 327). Da die Abschreibung der notleidenden Kredite zu zu geringen Eigenkapitalkoeffizienten geführt hätte, wurde das wahre Ausmaß der Problemkredite, die sich nach dem Crash aufgetürmt hatten, von den Banken lange verschleiert. Mangelhafte Abschreibungsrichtlinien führten dazu, dass notleidende Kredite erst viel später als in anderen Industriestaaten als solche ausgewiesen und abgeschrieben werden mussten. Aufgrund der ohnehin schlechten Gewinnsituation und fehlender steuerlicher Anreize waren die Banken mit Abschreibungen zusätzlich zurückhaltend. Anfang der 1990er Jahre schütteten die Banken noch Gewinne aus – obwohl das laufende Geschäft dies eigentlich nicht mehr zuließ. Möglich wurde dies durch die hohen stillen Reserven, insbesondere durch die niedrige Bewertung der im Besitz der Banken befindlichen Wertpapiere (Kanaya/Woo 2000, 10-14; Shimuzu 1994, 329).

Aufgrund geringer und sinkender Profite in den folgenden Jahren waren die Banken allerdings nicht in der Lage, ihr Kapital durch nicht ausgeschüttete Gewinne aufzustocken: Im Jahr 1995 kam es zum Zusammenbruch verschiedener kleiner – regionaler – Banken und Kreditgenossenschaften (Kanaya/Woo 2000). Hohe Verluste der US-amerikanischen Niederlassung der Daiwa Bank durch nicht genehmigte Wertpapiergeschäfte führten zur Schließung der Niederlassung durch die US-amerikanische Federal Reserve Bank. Vor dem Hintergrund dieser allgemein nur als die Spitze des Eisbergs angesehenen Vorgänge geriet das japanische Bankensystem in eine schwere Vertrauenskrise. Es kam zur

Herabstufung der Kreditwürdigkeit der japanischen Banken durch die internationalen Rating-Agenturen und zur drastischen Erhöhung des sogenannten *Japan premium*, eines Risikoaufschlages für die Kreditaufnahme durch japanische Banken. Nach dem kurzzeitigen Abflauen dieses Phänomens verteuerte sich insbesondere nach 1997 die Beschaffung von Finanzmitteln auf den internationalen Finanzmärkten für die japanischen Banken und machte das internationale Geschäft (noch) weniger profitabel (Cargill 2000, 6).

Die von staatlicher Seite Anfang der 1990er Jahre initiierten Versuche, die Situation im Bankwesen zu bereinigen, blieben so lange halbherzig, wie man hoffte, dass die Probleme sich mit dem Ende der Wirtschaftskrise von alleine lösen würden (Kanaya/Woo 2000, 26). So hatte das japanische Finanzministerium bis Mitte der 1990er Jahre immer verhindert, dass Banken und andere Finanzinstitutionen in Krisensituationen liquidiert werden mussten bzw. überhaupt erst in solche gerieten, indem es die Fusion mit einer stärkeren Bank „empfehl“ und durchsetzte (Hanazaki/Horiuchi 2000, 65-66). Seit 1995 gelang dies immer seltener, da angeblich starke Banken kriselnde Unternehmen auch dann nicht unterstützen, wenn sie der gleichen Unternehmensgruppe (Keiretsu) angehörten bzw. durch Beteiligungen verbunden waren. Ungewiss ist, zu welchen Teilen dies dem Erstarken gewinnorientierten Managements oder den Problemen auch der „starken“ Banken geschuldet war (Tett 1998). Allerdings scheuten die Regulierungsbehörden eine systematische öffentliche Intervention auch noch nach Mitte der 1990er Jahre, da sie keine Banken-Panik auslösen wollten – die insbesondere aufgrund eines fehlenden adäquaten Einlagensicherungssystems und eines fehlenden Gesetzesrahmens im Bereich des Möglichen lag (Kanaya/Woo 2000, 22-28).

Den japanischen Regulierungsbehörden wurde ihr enges Verhältnis zu den Banken zum Verhängnis.<sup>8</sup> In dem nur schwer durchschaubaren Netz von Bestimmungen und den vielen lediglich ausgesprochenen Richtlinien verschleppten die Regulierer die nötige Liquidation von insolventen Banken, da ein solches Vorgehen als Eingeständnis ihres Versagens gedeutet werden könnte: Offensichtlich hatten sie die Banken im Vorfeld nicht sorgfältig genug kontrolliert (Hanazaki/Horiuchi 1998, 13).

---

<sup>8</sup> So war es beispielsweise üblich, dass pensionierte Beamten aus dem Finanzministerium lukrative Posten in den Banken annahmen; die Bezeichnung „amakudari“ (wörtlich übersetzt „Himmelsboten“) macht deutlich, welche Erwartungen mit diesen neuen Mitarbeitern verbunden waren.

#### *4.2 Reformen und Konsolidierung ab Mitte der 1990er Jahre*

Nach einer – sich im Nachhinein als kurzfristig herausstellenden – Besserung der ökonomischen Lage im Jahr 1996 (vgl. Abb. 2) kündigte Ministerpräsident Hashimoto einen „Big Bang“ im japanischen Finanzsektor an, der analog zum Big Bang in London im Jahr 1986 weitreichende Strukturreformen und Deregulierungsmaßnahmen umfassen sollte. Die Genehmigungspflicht für die Gründung von Auslandsniederlassungen und Repräsentanzen japanischer Banken entfiel. Die im Rahmen des Big Bang in mehreren Stufen ablaufenden Reformen sollen im Jahr 2001 abgeschlossen sein (Nakamura 2000).

Im Jahr 1997 kam es zu de facto Zusammenbrüchen mehrerer bekannter Finanzinstitutionen, darunter Nissan Life-Versicherung, Sanyo Securities, Hokkaido Takushoku Bank – eine der City Banks – und Yamaichi Securities (Kanaya/Woo 2000, 28). Eine Reihe von Maßnahmen ließ die Jahre 1997/1998 zu einem Drehpunkt für das japanische Bankensystem werden. Die Kompetenzen des MoF wurden radikal beschnitten und die bislang verteilten Aufsichtsfunktionen in einer unabhängigen und mit weitreichenden Befugnissen ausgestatteten Behörde, der Financial Services Authority (FSA), zusammengefasst (Kanaya/Woo 2000, 32).

Zur Verbesserung der Eigenkapitalposition japanischer Banken wurden in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in mehreren Stufen erhebliche staatliche Mittel eingesetzt. Die Vergabe dieser Mittel war an die Aufstellung detaillierter Pläne zur Senkung der Kosten, insbesondere durch Reduzierung der Beschäftigten, der Zweigstellen im Inland und der Auslandspräsenz, geknüpft. Die mit den gegebenen Kapitalhilfen einhergehenden gründlichen Überprüfungen der einzelnen Banken ergaben, dass immer noch viele Banken das Ausmaß ihrer Kreditprobleme zu gering angegeben hatten. Im Verlauf der Jahre 1998 und 1999 kam es daher zu weiteren Schließungen, Einstellungen der Geschäfte oder Verstaatlichungen von einzelnen Banken; prominente Fälle waren die Longterm Credit Bank of Japan und die Nippon Credit Bank (Kanaya/Woo 2000, 32-33).

Die neueren Entwicklungen im japanischen Bankensektor deuten auf ein stärkere Wirksamkeit von Marktkräften hin. Die – freiwilligen – Fusionen mehrerer großer Banken erhöhen die Möglichkeiten, bestehende Überkapazitäten (insbesondere der Filialen im In- und Ausland) abzubauen. Außerdem werden angeschlagene Banken in jüngster Zeit von ausländischen Unternehmen übernommen (Kanaya/Woo 2000, 33-34).



In der Tat stehen also die Schließungen der Auslandsstellen japanischer Banken in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in direktem Zusammenhang mit dem Crash der Jahre 1990/1991. Die spezifische Art des japanischen Inlandsmarktes mit seinen vielfältigen Unternehmensverflechtungen, veralteten Bilanzierungsrichtlinien und seiner eng auf persönliche Bindungen abgestellte Bankenaufsicht führte zu einer „Verschleppung“ des Problems der notleidenden Kredite. Erst der Zusammenbruch einzelner Banken und die Gewährleistung ernsthafter Verwerfungen im japanischen Bankensystem stieß die grundlegenden Reformen an, in deren Gefolge schließlich die Auslandspräsenz der japanischen Banken verringert wurde. Die Analyse in 3.2 (insbesondere Abb. 5) hat deutlich gemacht, dass der Rück- und Umbau der Auslandsstellennetze auch Banken der drei großen Bankengruppen betrifft. Allerdings lassen die bisher verwendeten Indikatoren offen, inwieweit auch die großen Banken einschneidende Kürzungen in ihren Auslandsstellennetzen hinnehmen müssen oder ob es nicht nur die kleineren Banken sind, die sich – gerade erst internationalisiert – nun sehr schnell wieder von diesem Geschäft zurückziehen müssen.

#### *4.3 Auslandsstellennetze einzelner japanischen Großbanken*

Während viele kleinere Banken ihre Auslandsstellennetze komplett abgebaut haben, ergibt sich für die Banken der drei großen Bankgruppen ein differenziertes Bild. Einige dieser Banken haben ihre Auslandsnetze drastisch reduziert oder sogar vollständig abgebaut,<sup>9</sup> wohingegen die Entwicklungen bei den meisten City Banks sowie bei der Industrial Bank of Japan weniger drastisch sind (für die aktuelle Entwicklung der Auslandsfilialen siehe Tab. 5).

---

<sup>9</sup> Dies betrifft vor allem Banken aus der Gruppe der Trust Banks, die allerdings schon 1995 alle weniger als 10 Auslandsfilialen hatten, sowie die beiden in den späten 1990er Jahren aufgrund ihrer Probleme (vorübergehend) verstaatlichten Longterm Credit Banks. Die Longterm Credit Bank of Japan wurde 1998 verstaatlicht und 2000 unter Beteiligung eines ausländischen Konsortiums mit dem neuen Namen Shinsei Bank reprivatisiert. Die 1999 verstaatlichte Nippon Credit Bank wird ebenfalls reprivatisiert.

Tab. 5: Entwicklung der Zahl der Auslandsfilialen der japanischen City Banks (ohne die inzwischen liquidierte Hokkaido Takushoku Bank) sowie der Industrial Bank of Japan seit 1980

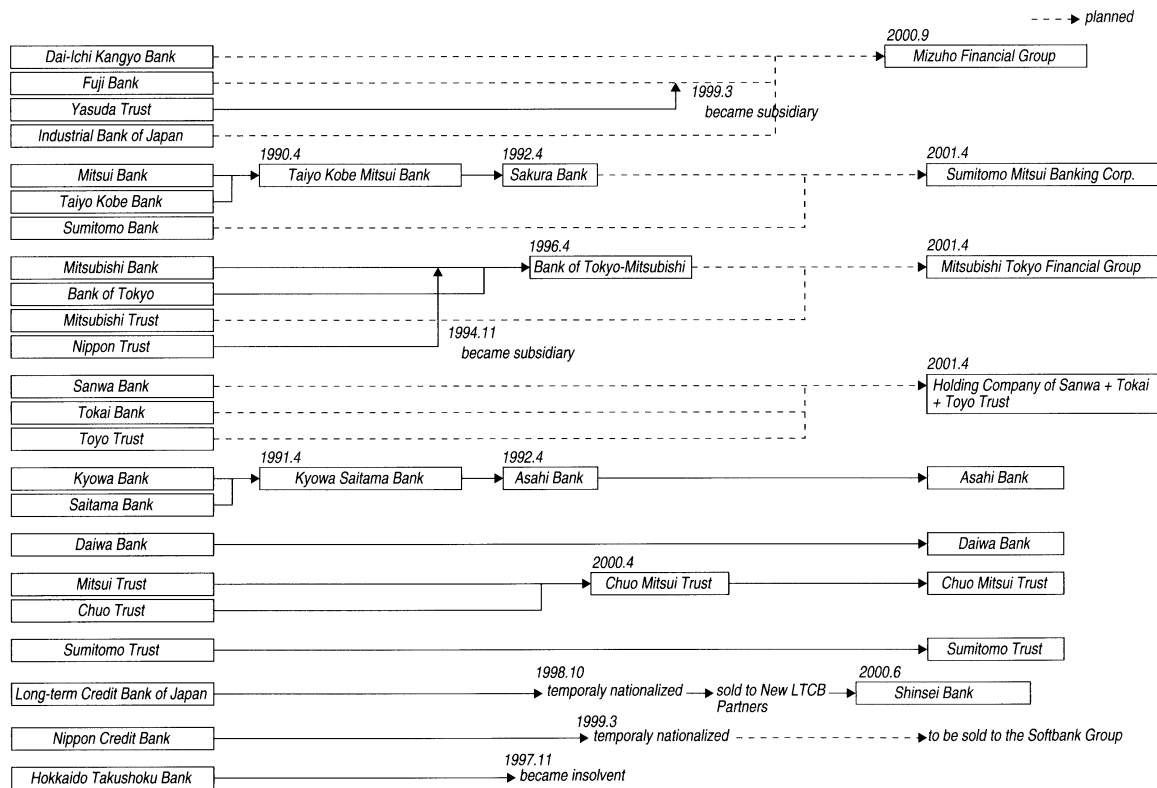
Banken	1980	1985	1990	1995	aktuell
Dai-Ichi Kangyo Bank	8	10	16	25	20
Sakura Bank*	6	8	20	27	19
Fuji Bank	8	10	17	21	16
Tokyo Bank	32	36	37	45	45
Mitsubishi Bank	7	9	16	22	
Kyowa Bank	3	5	8	11	8
Saitama Bank	3	5	9		
Sanwa Bank	9	12	21	27	17
Sumitomo Bank	10	15	19	24	19
Daiwa Bank	5	6	23	25	0
Tokai Bank	6	9	11	16	11
Industrial Bank of Japan (IBJ)	5	6	10	20	15

\* 1990 aus Mitsui und Taiyo Kobe Bank, 1992 in Sakura Bank umbenannt

Quelle: MoF, Homepages der Banken (Zugriff im Januar 2001, Daten für Zeitpunkte im Jahr 2000 bzw. Januar 2001, ohne *subbranches* (11) und *international banking facilities* (3))

Es wird deutlich, dass alle betrachteten Banken bis 1995 ihre Auslandsfilialnetze ausgeweitet haben. Seit 1995 ist die Zahl der Auslandsfilialen dann deutlich gesunken, insgesamt sind fast 100 Filialen aufgegeben worden, davon allerdings 25 durch die Daiwa Bank und die gleiche Zahl bei Banken, die in den 1990er Jahren fusioniert sind (BTM, Asahi). Im Gefolge der Aufdeckung zusätzlicher schlechter Kredite sind weitere Fusionen geplant (Abb. 6), die zu einer weiteren deutlichen Verringerung der Gesamtzahl der Auslandsniederlassungen japanischer Banken führen werden.

Abb. 6: Fusionen und Übernahmen zwischen City Banks, Longterm Credit Banks und Trust Banks, Stand Ende Juni 2000



Aus: Japanese Bankers Association 2000, 13

Als Ergebnis läßt sich festhalten, dass es nicht nur die kleinen Banken sind, die ihre internationale Präsenz deutlich eingeschränkt haben. Auch die großen internationalen japanischen Banken haben – etwas später und oft unterstützt durch Fusionen – ihre Auslandsstellennetze erheblich ausgedünnt.

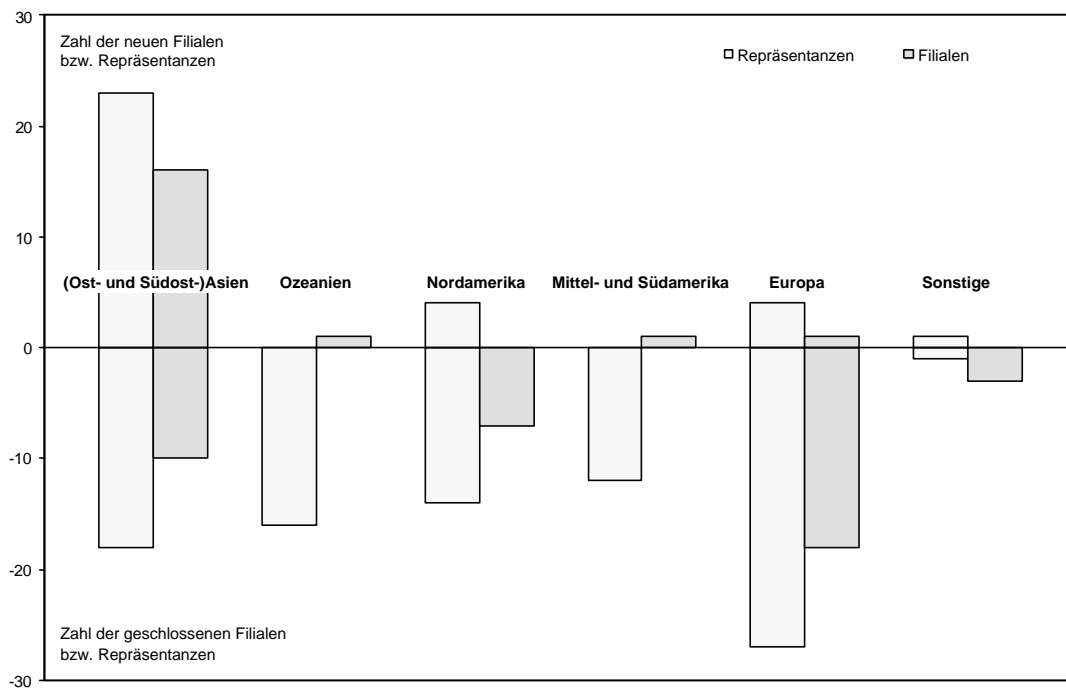
## 5 Zusammenfassung und Ausblick

Die Ausführungen haben gezeigt, dass die in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in großem Umfang erfolgten Schließungen der Auslandsstellen der japanischen Banken in direktem Zusammenhang mit dem Crash 1990/1991 stehen. Die Ausgangshypothese, japanische Banken seien globale Banken in dem Sinne, dass ihre internationale Geschäftstätigkeit nur in geringem Maße von den inländischen Umständen bestimmt wird, kann nicht aufrecht erhalten werden: Japanische Banken sind zwar große und international bedeutsame, aber doch national bestimmte Banken. Dies deutet darauf hin, dass auch in einer globalisierten Welt nationale Wirtschaftsentwicklungen noch einen sehr bedeutsamen

Einfluss haben. Vom Heimatland losgelöste, also standortunabhängige (*footloose*) Unternehmen sind – wenn schon die mächtigen, großen und (ehemals) omnipräsenten japanischen Banken diese Bedingung nicht erfüllen – Ausnahmereischeinungen. So es denn globale Finanzmärkte gibt, werden diese in der Regel nicht von globalen Akteuren bedient.

Als Ausblick mag ein Blick auf die regionale Verteilung der Schließungen und Neueröffnungen der Auslandspräsenz der japanischen Banken dienen (Abb. 7).<sup>10</sup> Diese sind nicht etwa gleichmäßig über die Triade verteilt, vielmehr ergibt sich eine geographische Schwerpunktverlagerung der Auslandsstellennetze japanischer Banken: Während in Nordamerika und Europa die Gesamtzahl der Auslandsstellen seit etwa 1990 zunächst stagniert und seit Mitte der 1990er Jahre deutlich sinkt, sind in Asien seit 1996 mehr Auslandsstellen gegründet als geschlossen worden (vgl. auch Haga 1998).

Abb. 7: Neueröffnungen und Schließungen von Repräsentanzen und Filialen zwischen 1996 und 1999 für ausgewählte Großbanken nach Weltregionen



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Angaben in *Bankers' Almanac* 1996 und 1999; zur Auswahl der Banken und der Datenqualität vgl. Abb. 5.

<sup>10</sup> Eine ausführlichere Untersuchung dieses Phänomens ist Gegenstand einer geplanten weiteren Publikation.

Es gibt demzufolge eine deutliche Tendenz zur Regionalisierung der internationalen Aktivitäten japanischer Banken, nachdem sich die globalen Strategien offensichtlich als zu wenig erfolgreich herausgestellt haben. Es bleibt abzuwarten, ob die regionale Internationalisierung mehr Erfolg verspricht.

## 6 Literatur

- Alarik, B. (2000): From M-form to N-form – The Structure of Multinational Corporations, FE-rapport 2000-378, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.
- Aliber, R.Z. (1984): International banking. A survey. In: Journal of Money, Credit, and Banking 16, 661-712.
- Bankers' Almanac (div. Jg.): A directory of major international banks and their branches worldwide also including other authorised banks. East Grinstead: Reed Business Information.
- Baron, P.P. (1994): Unternehmenskultur und Unternehmensführung japanischer Banken. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 159-168.
- Baron, P.P. (1995): Japan. In: Betsch, O. / Wiechers, R. (Hg.): Handbuch Finanzvertrieb. Vertriebsstrategien - Vertriebswege - Vertriebsmanagement. Frankfurt a.M.: Knapp, 1050-1070.
- Becker, H. (1994): Administrative Nebel über Japans Finanzmarkt, in: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 283-295.
- Bumbacher, U. (1994): Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Bankbranche: eine weltweite empirische Analyse. WWZ-Forschungsbericht 4/94, Basel.
- Cargill, T.F. (2000): Central Banking, Financial, and Regulatory Change in Japan, Working Paper No. 88, The European Institute of Japanese Studies, Stockholm School of Economics.
- Datastream: Thomson Financial Datastream Services
- Dicken, P. (1992): Global shift: The internationalization of economic activity. London: Guilford, 2nd edition.
- Dicken, Peter (1998): Global Shift – Transforming the World Economy. London et al.: Paul Chapman, 3rd edition.
- Dörrenbächer, C. (2000): Measuring Corporate Internationalisation. A Review of Measurement Concepts and their Use. In: Intereconomics 35, 119-126.

- Dufey, Gunter (1990): The Role of Japanese Financial Institutions Abroad. In: Goodhart, C.A.E. / Sutija, G. (eds.): Japanese Financial Growth. Houndmills: Macmillan, 132-166.
- Economagic.com: <http://www.economagic.com>
- Eli, M. (1994): Die Rolle der Banken für die wirtschaftlichen Verbundgruppen. Netzwerkstruktur und „Keiretsu“-Effekt. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 59-77.
- Federation of Bankers Associations of Japan, Zenginkyo (1989): The Banking System in Japan, Tokio.
- Glüder, D. (1988): Die Entstehung multinationaler Banken. Ein Beitrag zur ökonomischen Analyse von Institutionen. Wiesbaden: Gabler.
- Gray, J.M. / Gray, H.P. (1981): The multinational bank: A financial MNC? In: Journal of Banking and Finance 5, 33-63.
- Grote, M.H. (1998): Foreign Banks in Frankfurt, project report no. 1. Frankfurt a.M.: Institut für Wirtschafts- und Sozialgeographie.
- Grote, M.H. (2000): Frankfurt – An Emerging International Financial Centre, IWSG Working Papers 10-2000. Frankfurt a.M.: Institut für Wirtschafts- und Sozialgeographie.
- Grote, M.H. / Harschar-Ehrnborg, S. / Lo, V. (1999): Technologies and Proximities: Frankfurt's New Role in the European Financial Centre System, Working Paper Series Finance & Accounting, No. 46. Frankfurt a.M.: Johann Wolfgang Goethe-Universität.
- Grubel, H.G. (1977): A theory of multinational banking. In: Quarterly Review of Banca Nazionale del Lavoro 123, 349-363.
- Hackethal, A. (2000): How Unique are US Banks? The Role of Banks in Five Major Financial Systems, Working Paper Series Finance & Accounting, No. 60. Frankfurt a.M.: Johann Wolfgang Goethe-Universität.
- Haga, H. (1997): Changing networks of Japanese banks among the cities in the world. Paper presented for the International Geographers Congress 1997 proceedings. Mimeo.

- Haga, H. (1998): International expansion of Japanese banks in the post-world war II period. In: *Annals of the Japanese Association of Economic Geographers* 44, 116-134.
- Hanazaki, M. / Horiuchi, A. (1998): A Vacuum of Governance in the Japanese Bank Management, Working Paper CIRJE-F-29, Center for International Research on the Japanese Economy. University of Tokyo.
- Hanazaki, M. / Horiuchi, A. (2000): Is Japan's Financial System Efficient? In: *Oxford Review of Economic Policy* 16, No. 2, 61-73.
- Herrmann-Pillath, C. (2000): Der Raum als Kategorie der Evolutorischen Ökonomik, Wittener Diskussionspapiere, Heft 64, Universität Witten-Herdecke.
- Hu, Y.-S. (1992): Global firms are national firms with international operations. In: *California Management Review* 34, 102-126.
- Japanese Bankers Association, Zenginkyo (2000): Japanese Banks 2000. Tokyo.
- Kanaya, A. / Woo, D. (2000): The Japanese Banking Crisis of the 1990s: Sources and Lessons, IMF Working Paper WP/00/7. Washington.
- Kerstien, H. (1994): Grundzüge des japanischen Bankensystems. In: Stein, H. von (Hg.): *Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen*. Frankfurt a.M.: Knapp, 137-158.
- Kishi, N. (1998): Is MOF to Blame for Japan's „Second Defeat“? In: *Japan Echo* 25, No. 5, ohne Seitenangabe.
- Klagge, B. (1997): Internationalisierung des Bankwesens in Osteuropa. Die ausländische Direktinvestitionstätigkeit im ungarischen und tschechischen Bankensektor im Spannungsfeld zwischen nationalen Bedingungen und der internationalen Niederlassungspolitik multinationaler Banken, Reihe Wirtschaftsgeographie 12. Münster: LIT.
- Lyon, S. (1988): No stopping them now. In: *The Banker*, April 1998, 56.
- Matsubara, H. (1995): International flow of capital and world city Tokyo. In: *Annals of the Japanese Association of Economic Geographers* 41, 293-307.
- MoF (Ministry of Finance) div. Jg.: Annual Report of the International Finance. Tokyo.



- Nakamura, R. (2000): Japanese Financial Market Liberalisation? Institutional Transparency Before & After the April 1998 ‚Big Bang‘, Working Paper No. 99, The European Institute of Japanese Studies, Stockholm School of Economics.
- Osugi, K. (1990): Japan’s Experience of Financial Deregulation since 1984 in an International Perspective, Bank for International Settlements Economic Paper No. 26, January. Basel.
- Ozawa, T. / Hine, S. (1993): A Strategic Shift from International to Multinational Banking: A „Macro-Developmental“ Paradigm of Japanese Banks qua Multinationals. In: Quarterly Review of Banca Nazionale del Lavoro 186.
- Paul, Walter (1994): Börseneinführung eines deutschen Unternehmens in Tokio. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 495-535.
- Porter, M.E. (1986): Changing Patterns of International Competition. In: California Management Review, Vol. XXVIII, No. 2, 9-40.
- Porter, M.E. (1993): Nationale Wettbewerbsvorteile. Wien: Überreuter.
- Reich, R.B. (1991): The Work of Nations: Preparing ourselves for 21st-Century Capitalism, New York: Alfred Knopf.
- Reszat, B. (2000): Evolution, Spatial Self-organization and Path Dependence: Tokyo’s Role as an International Financial Center, HWWA Discussion Paper 93. Hamburg.
- Ruigrok, W. / van Tulder, R. (1995): The Logic of International Restructuring. London / New York: Routledge.
- Schaede, U. (1994): Finanzinnovation und Regulierung in Japan In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 331-366.
- Schamp, E.W. (1996): Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortsystemen. In: Geographische Zeitschrift 84, 205-219.
- Schamp, E.W. (2000): Vernetzte Produktion – Industriegeographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schubert, Thomas (1994): Die japanischen Kreditinstitute im internationalen Bankgeschäft. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle

- Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 223-239.
- Shimuzu, Y. (1994): Accounting as a Flexible Instrument of Governmental Banking Policy. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 323-330.
- Siebert, H. (1999): Some Lessons from the Japanese Bubble, Kiel Working Paper No. 919. Kiel Institute of World Economics.
- Stein, H. von (Hg.) (1994): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp.
- Stopford, J.M. / Strange, S. (1991): Rival States, Rival Firms: Competing for World Market Shares. Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Sydow, J. (1991): Strategische Netzwerke in Japan. Ein Leitbild für die Gestaltung interorganisationaler Beziehungen europäischer Unternehmungen? In: zfbf 43, 238-254.
- Takeda, M. / Turner, P. (1992): The Liberalisation of Japan's Financial Markets: Some Major Themes, BIS Economic Papers No. 34. Basel.
- Tett, G. (1998): The day Japan let a flagship go under. In: Financial Times vom 14.1.1998. The Banker: Ranking of Banks, diverse Ausgaben.
- Wehr, G. / Ernst, M. (1994): Kapitalmarkt und Börse in Japan – Situation und Perspektiven. In: Stein, H. von (Hg.): Banken in Japan heute. Kulturelle Besonderheiten und Erfahrungen im japanischen Finanzwesen. Frankfurt a.M.: Knapp, 479-493.
- Whittaker, D.H. / Kurosawa, Y. (1998): Japan's Crisis: evolution and implications. In: Cambridge Journal of Economics 22, 761-771.
- Yamori, N. (1997): Do Japanese banks lead or follow international business? An empirical investigation. In: Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 7, 369-382.
- Yamori, N. (1998): A note on the location choice of multinational banks: The case of Japanese financial institutions. In: Journal of Banking and Finance 22, 109-120.

## 7 Anhang

Tab. 6: Phasen der Internationalisierung des Bankensektors seit dem zweiten Weltkrieg

	Internationalisierungsstrategien nach Herkunftregionen			übergreifende Phaseneinteilung
	USA	Westeuropa	Japan	
50er Jahre	Aufbau ausländischer Niederlassungsnetze in Europa und Lateinamerika, z.T. in Asien	nur in Ausnahmefällen Ausbau bestehender Netze (Barclays Bank), Schwerpunkt in Entwicklungsländern, ansonsten Korrespondenzbankbeziehungen	so gut wie keine Internationalisierungsbestrebungen	Phase der Korrespondenzbankbeziehungen und US-amerikanischer Expansion
60er Jahre				
70er Jahre	beschleunigter Internationalisierungs- u. Expansionsprozess, z.T. Beteiligung an Konsortialbanken und Bankengruppen	Gründung von Konsortialbanken und Etablierung von Bankengruppen	beginnende Internationalisierung, zunächst bei Wertpapierhäusern, später auch Banken, z.T. über Konsortialbanken	Anfangsphase weltweiter Internationalisierung (vorrangig kooperative Lösungen; Entwicklung der Euromärkte)
80er Jahre	nach Schuldenkrise Stagnation der Internationalisierung bei Geschäftsbanken, gleichzeitig Beginn der Internationalisierung der Investmentbanken (Boom)	Europa, den USA und im Nahen und Mittleren Osten; Banken aus GB, F und NL als Vorreiter, später auch deutsche und schweizerische	Internationalisierungsboom japanischer Banken und Wertpapierhäuser, Zielländer v.a. Asien, USA und Großbritannien	
		Fortsetzung der Expansion, z.T. hektische Aufholprozesse bei bisher international wenig präsenten Banken (z.B. aus E und I)		
frühe 90er Jahre	Überdenken internationaler Strategien und Konsolidierung	teilweise Konsolidierung (GB, E, I), teilweise weiterer Ausbau (D, F, NL)	Konsolidierung	Krisen- und Konsolidierungsphase

Eigener Entwurf (aus Klagge 1997, S. 39, Tab. 2.2)

### Exkurs zum Aufbau des japanischen Bankensystems

In Japan gibt es – wie in allen Industriestaaten – ein zweistufiges Bankensystem. Neben der japanischen Zentralbank (Bank of Japan, BoJ), gibt es die Geschäftsbanken, die sowohl funktional als auch regional unterteilt sind. Funktional existiert eine Trennung zwischen Investmentbankgeschäft (ausgeübt durch Wertpapierhäuser und Trust Banks) und Kreditbankgeschäft, in dem wieder zwischen kurzfristigem (City Banks und Regional

Banks) und langfristigem Kreditgeschäft (Longterm Credit Banks) unterschieden wird. Die strenge Trennung zwischen den verschiedenen Bereichen wurde seit Anfang der 1980er (und verstärkt Ende der 1990er) Jahre Schritt für Schritt aufgeweicht, was zu einer sich verstärkenden Konkurrenz zwischen den verschiedenen Bankgruppen auch auf dem heimischen Markt geführt hat (Takeda/Turner 1992, 30-31; allgemein vgl. Stein 1994; Baron 1994; 1995).

Langfristige (Investitions-)Kredite (etwa ab zwei Jahren) werden von den Longterm Credit Banks („Langfristbanken“) und zum Teil von den Trust Banks („Treuhandbanken“) vergeben. Die Longterm Credit Banks finanzieren sich vor allem über langfristige Anleihen, die sie selbst emittieren. Trust Banks hingegen sind vor allem im Treuhandgeschäft für institutionelle und private Investoren tätig. Im Gegensatz zu den Longterm Credit Banks gehören die Trust Banks teilweise zu den Keiretsus und sind damit also zumindest indirekt mit einer der City Banks verbunden (Federation 1989, 13).

Die kurzfristigen Kreditbanken sind geographisch unterteilt in City Banks („Stadtbanken“) und Regional banks (Regionalbanken). Die City Banks sind als die größten japanischen Banken in einer Metropole ansässig – vor allem in Tokyo – und haben landesweite Filialnetze. Sie sind traditionell landesweit im kommerziellen Geschäft tätig, insbesondere mit kurzfristigen Krediten und Einlagen für Unternehmen (wholesale banking). Dabei pflegen sie feste Kundenbeziehungen mit einer großen Zahl von Unternehmen, für die sie oft die „main bank“, also der wichtigste Kreditgeber sind. Die Mehrzahl gehört einer der weit diversifizierten Unternehmensgruppen an (Keiretsu) und übt somit wichtigen Einfluß auf eine große Zahl von Unternehmen aus (Eli 1994, 67).

Die Regionalbanken haben ein ähnliches Tätigkeitsfeld wie die City Banks, allerdings mit Schwerpunkt im Privatkundengeschäft. Sie sind regional tätig, meistens beschränkt auf eine der 47 Präfekturen Japans und ohne bedeutendes Auslandsgeschäft. Einige der Regionalbanken sind nicht viel kleiner oder sogar größer als die kleineren Banken der drei erstgenannten Gruppen. Daneben existieren eine Vielzahl genossenschaftlicher Banken und Sparkassen, mehrere Zentralbanken dieser Institute sowie das staatliche Postsparkassensystem als wichtigste Stelle zur Sammlung von Ersparnissen der Bevölkerung. Um den Nachteil der geringen Größe dieser Banken zu kompensieren, gab es für sie Steuer- und andere Privilegien; so etwa die Erlaubnis, höhere Zinsen auf Einlagen zu zahlen (Kerstien 1994, 142-146).