

企業理念の再定義と成長戦略

〈みずほ〉は、2023年5月、パーパスの制定と1年前倒しでの新中期経営計画を発表しました。

大きく変化する外部環境のもと、持続的成長を実現するため、策定にあたっては以下を重視しました。

- 企業としてのDNAを再認識し、パーパスと成長戦略を一体的に検討
- 長期的にめざす成長の方向性を役員・社員で共有し、足元をその一歩と位置付け
- 成長戦略を実現するための、メリハリのある事業展開と領域横断での取り組み

2023年度は、前「5カ年経営計画」の最終年度の目標達成を前提に、新たなスタートを切る新中期経営計画の初年度と位置付けています。

バックキャスト

中計
期間

新中期経営計画
(2023～2025年度)

2023
年度

5カ年経営計画
(2019～2023年度)

『来るべき時代において、
お客さまから今まで以上に
必要とされ頼りにされる、
より強力で強靱な
金融グループ』を目指す、
「前に進むための構造改革」

お客さま、社会の課題に対し、
様々な挑戦をつなぎ、
新たな解を創造する3年間

～サステナビリティを軸とした、メリハリある
事業展開により経営資源を最大限に有効活用

お客さま、社会とともに、その先の
持続的な成長、豊かさへの礎を築く

10年
目線

パーパス

ともに挑む。ともに実る。

永続的

基本理念 ～企業活動の根本的な考え方

〈みずほ〉は、フェアでオープンな立場から、時代の先を読み、

バックキャスト

10年
目線

世界観に向けた 10年後の目指す姿

〈みずほ〉が描く 10年後の世界

- ▶ インクルーシブな社会構築が進展
- ▶ AI等の革新的なテクノロジーが社会に浸透
- ▶ 日本の国力が上向き、成長軌道に
- ▶ サステナビリティに向けた動きが加速

〈みずほ〉が描く世界観 (ありたき世界)

『個人の幸福な生活』と、
それを支える
『サステナブルな社会・経済』



お客さま、経済・社会、そして社員の〈豊かな実り〉を実現する。

企業理念の再定義～パーパス設定

我々を取り巻く内外環境がともに大きく変化するなかで、〈みずほ〉がお客さま、社会に対してどのような価値を提供できるか、どのような貢献ができるかについて改めて深く考えました。その方向性と価値観を役員・社員一人ひとりがしっかりと共有し、取り組んでいくことを目的として、企業理念を再定義し、新たにパーパスを制定しました。

基本理念

〈みずほ〉は、フェアでオープンな立場から、時代の先を読み、お客さま、経済・社会、そして社員の〈豊かな実り〉を実現する。

〈みずほ〉の源流である先人は、先見性を持ち、同じ思いを持つ仲間と協力し、公益を第一として、産業・事業の育成や金融業の発展に尽力しました。

この、「フェアでオープン」であり「時代の先を読む」姿勢は、今でも〈みずほ〉のアイデンティティとなっています。未曾有のパラダイムシフトが起こり、解決すべき社会課題が山積し、日本が課題先進国と呼ばれる現在、そして未来に向けて当てはまるものとして再認識し、これまでの基本理念のエッセンスをまとめています。

沢沢栄一氏

安田善次郎氏



沢沢史料館所蔵

国立国会図書館所蔵

パーパス

ともに挑む。ともに実る。

お客さまの挑戦を支え、自らも変革に挑戦しながら、豊かに実る未来を共創していく、その決意を新たに、私たちの思いを託したことばです。

お客さま一人ひとりの夢と希望に向かう挑戦に寄り添い、金融やコンサルティングの力で「幸福な人生」に貢献する

新しい技術や事業へ挑む企業に、他企業との協業や、事業・金融面のサポートをしながら、「サステナブルな社会」に向けてともに歩んでいく

〈みずほ〉で働くすべての人がつながり合い、日々新たな視点で変革や改善に取り組み、未来を変えていく

バリュー

変化の穂先であれ。

パーパスを実現するための、一人ひとりが日々の行動において目指すべき姿を掲げ、その実践に向けた「5つの行動軸」を示したものです。

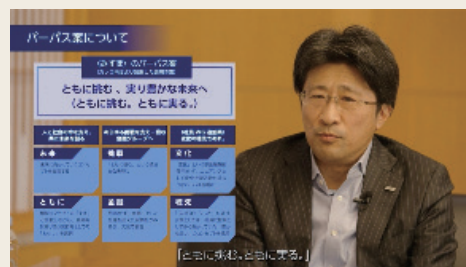
- Integrity** お客さまの立場で考え、誠心誠意行動する
- Passion** 強い思いを持ち、楽しく働く
- Agility** 迅速に決断し、実践する
- Creativity** 何事にも関心を持ち、創造力を磨く
- Empathy** 多様な意見に耳を傾け、協力する

TOPIC / 社員アンケート

企業理念の再定義についての複数回の社員アンケートから様々なアイデアが生まれました。

パーパス案については、「未来」「ともに」「挑戦」「変化」といったキーワードや、〈みずほ〉らしさ、をどう表すかという様々な意見が社員から寄せられました。

また、企業理念の策定プロセスそのものに多くの社員が参画することが、社員の間で企業理念が“自分ごと”として浸透する重要な第一歩であるとの認識のもと、経営から検討の過程を共有するメッセージがアンケートとともに配信され、双方向のコミュニケーションが展開されました。



〈みずほ〉が描く世界観と成長戦略

今後の〈みずほ〉が進むべき方向性を見定めるにあたり、まず、「〈みずほ〉が描く世界観」と10年後の目指す世界を設定し、その実現に向けた〈みずほ〉の成長戦略の方向感を決めました。マテリアリティの確認も行い、次の3年間で取り組むべきことを新中期経営計画としてまとめました。

〈みずほ〉が描く世界観（ありたき世界）

個人の幸福な生活

- 将来不安なく、いきいきと生活できる社会の実現
- 人間とテクノロジーの共存

サステナブルな社会・経済

- 日本が社会課題を乗り越え、世界での競争力を回復
- グローバルなサステナビリティの実現

10年後の目指す世界

インクルーシブな社会構築が進展

- 経済成長・人的資本投資・DX活用により所得増加
- NISAを起爆剤に資産所得が増加
- 多様な人材が活躍できる社会に

日本の国力が上向き、成長軌道に

- 次世代を担う新技術や企業が勃興
- 企業間の共創により、新たな価値を次々と創出
- グローバルに競争力ある技術で世界を牽引

好循環

AI等の革新的なテクノロジーが社会に浸透






- テクノロジーの力で生活がより便利に
- 意欲あるすべての人々の学びや挑戦の機会が充実

サステナビリティに向けた動きが加速

- 世界が有機的につながり、脱炭素化・資源循環型社会に向けた取り組みが加速

10年後に向けた成長戦略の方向感

時代の先を読み、〈豊かな実り〉（個人の幸福な生活とサステナブルな社会・経済）を実現するために、10年後の目指す世界に向けて、お客さま、経済・社会、そして社員と、『ともに挑む。ともに実る。』

マテリアリティ： 少子高齢化と健康・長寿  産業発展とイノベーション  健全な経済成長  環境・社会  人材  ガバナンス 

⇒P.45 マテリアリティ

新中期経営計画（3年間）

お客さま、社会の課題に対し、様々な挑戦をつなぎ、新たな解を創造する3年間

～サステナビリティを軸とした、メリハリある事業展開により経営資源を最大限に有効活用
お客さま、社会とともに、その先の持続的な成長、豊かさへの礎を築く

中期経営計画の概要

中期経営計画の考え方

社会・経済・産業の構造変化が急速に進展し、顧客ニーズや社会課題が複雑化・高度化しています。それに対して、カンパニー制で培った専門性をさらに深めるとともに、従来の顧客セグメントや機能の枠を超え、それらをつなぎ合わせる「領域横断的な取り組み」を強化し、新たな解の創造に挑戦することを通じ、3年間における成長の果実を得るとともに、その先の持続的な成長への土台を築くことをめざします。

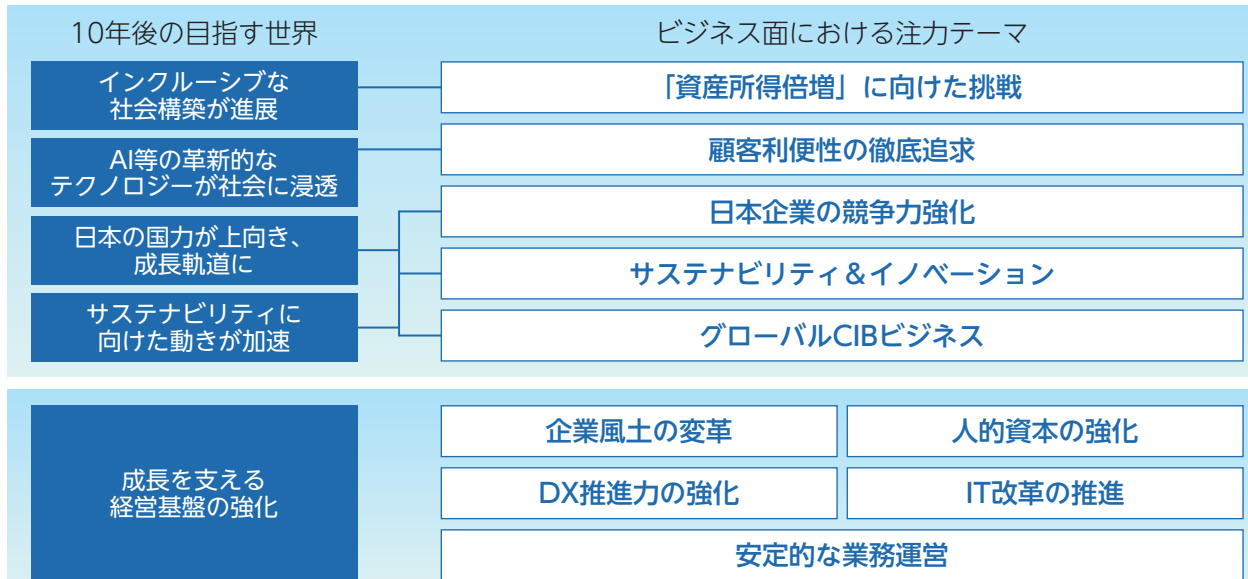
また、メリハリある事業ポートフォリオの見直しや業務変革等を通じ、低採算・非効率な領域に対する経営資源（人員、資本、IT投資等）配分を徹底して見直し、成長領域への再配分を進めます。

新中期経営計画（2023～2025年度）の基本方針

お客さま、社会の課題に対し、様々な挑戦をつなぎ、新たな解を創造する3年間

～サステナビリティを軸とした、メリハリある事業展開により経営資源を最大限に有効活用
お客さま、社会とともに、その先の持続的な成長、豊かさへの礎を築く

社会課題の解決・持続的成長に向けた重点分野



TOPIC / 新たな解の創出に向けた領域横断の挑戦

新たな解の創造には、例えば、サステナビリティの知見と日本・アジアのエッジ等を軸に、お客さまのビジネスモデルを深く理解し、成長ストーリーを構想する力が不可欠です。その成長ストーリーに能動的に関与し、その関与を通じた情報や生み出した機会を、グループ内外でつなぎ合わせます。

- 日本の大企業・中堅企業・イノベーション企業は、それぞれの課題に直面。ニーズや技術、機会をつなぎ合わせることで、企業価値の向上に貢献し、日本経済活性化に貢献する
- 日本のみならず、海外のグローバル企業やイノベーション企業、投資家のお客さまもつなぎ合わせ、日本を起点としたインバウンド・アウトバウンド双方の機会を創出する

中期経営計画の目標

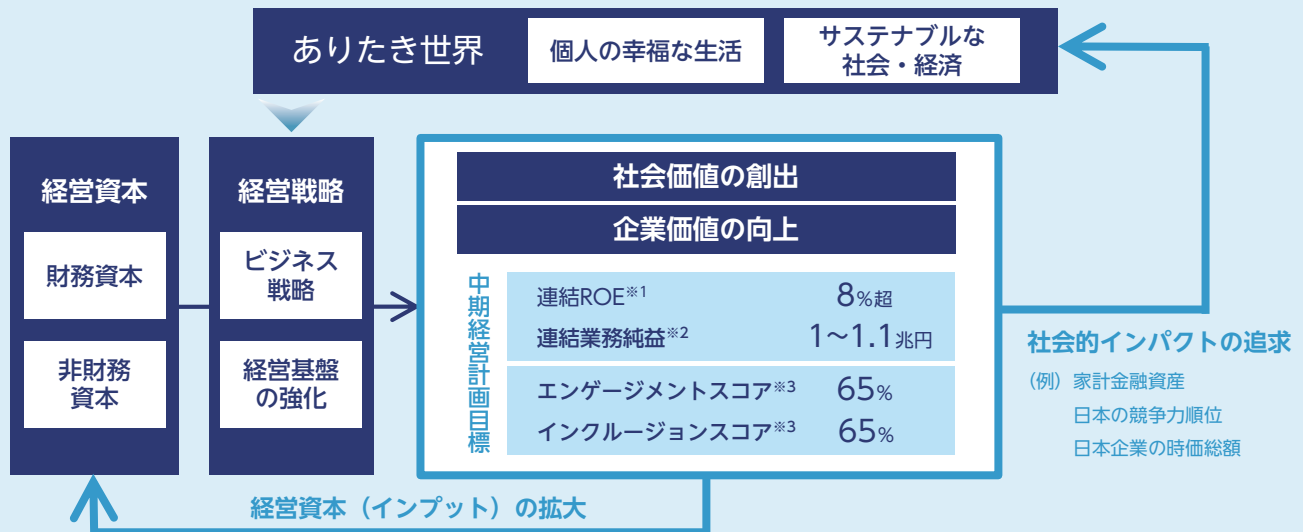
経営目標の考え方

〈みずほ〉は『ともに挑む。ともに実る。』をパーパスに掲げ、社会価値の創出と企業価値の向上を一体的に考えます。
 〈みずほ〉は事業活動を通じて社会的インパクトを追求し、社会価値の創出に挑戦し、それを実現することで自らの企業価値を向上させ、そして、そこで得た資本を用い、さらなる社会価値の創出に挑戦します。このような社会価値と企業価値の創造サイクルの循環をめざします。

中期経営計画における経営目標

家計金融資産の拡大、インクルーシブな社会の実現、日本の国際競争力の向上や世界のネットゼロ等、社会的インパクトの創出を追求しながら、社会価値の創出と企業価値の向上をめざします。

財務目標として、将来的なPBR1倍超への道筋をつけるため、連結ROE8%超と連結業務純益1~1.1兆円を掲げます。また、非財務資本のなかで特に重要な人的資本にフォーカスし、社員のエンゲージメントとインクルージョンの向上を目標に掲げます。1年前倒しでの中期経営計画の策定に関して、2023年度は前「5ヵ年経営計画」の最終年度の財務目標達成を前提としています。



(前提となる金融指標) 日本国債10年利回り: 0.95%、日経平均株価: 30,000円、ドル円: 120円 (25年度)

※1. その他有価証券評価差額金を除く

※2. 連結業務純益+ETF関係損益等

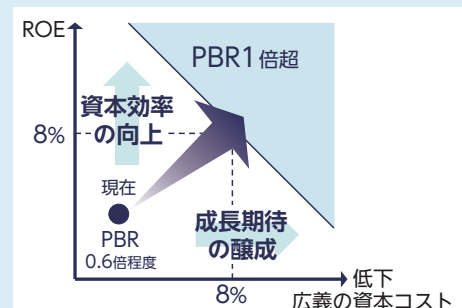
※3. 社員意識調査におけるエンゲージメントおよびインクルージョンに関する各4設問に対する回答の肯定的回答率 (1~5の5段階で4,5を回答した割合)

PBR改善に向けた取り組み

- 資本効率の向上
- 成長期待の醸成

安定的かつ着実な利益成長、効果的な資本活用、財務健全性の向上 (みずほ固有要因)
 企業理念・パーパス浸透を通じた日本経済成長への貢献 (マクロ要因)

⇒P.25 CFOメッセージ



ビジネス面における注力テーマ

個人ビジネス

〈みずほ〉は、個人のお客さまの資産形成・運用・承継を通じた「資産所得倍増」に向けた挑戦と、デジタル・対面双方における顧客利便性の徹底追求に取り組みます。DX活用・生産性向上による所得増加や、NISAの普及等を通じた資産所得の増加等、「個人の幸福な生活」の実現に貢献します。

「資産所得倍増」に向けた挑戦

⇒P.77 リテール・事業法人カンパニー
⇒P.81 アセットマネジメントカンパニー

成長ストーリー

NISAを起爆剤に資産形成を希望するお客さまの裾野を拡大するとともに、グループ全体のコンサルティングを強みとして資産運用や資産承継ニーズを取り込むことで、お客さまとともに成長する

中計期間の主な取り組み

“NISAと言えばみずほ”というブランド確立

- 顧客接点の向上：店舗でのコンサルティングや職域、ネットやアプリの利便性
- 人材強化：お客さま本位の業務運営の徹底、銀行・信託・証券一体での総合的な資産のコンサルティング
- 運用商品：積立投資・長期投資に適したNISA向けエントリー商品から、マルチアセットやオルタナティブ等

フォローする
主な指標

ビジネス

- NISA口座数・iDeCo口座数
- 個人運用預かり資産残高
- 公募投信運用残高

人材

- お客さま本位の業務運営の一步として、個人コンサルティングの知識習得を推進します。
- 個人コンサルティング人材(FP1級/CFP取得者数) 2,100名(2025年度目標)

顧客利便性の徹底追求

⇒P.77 リテール・事業法人カンパニー

成長ストーリー

徹底したデジタル化と他社との連携も活用した利便性を追求し、預金口座の魅力を高め、お客さま・産業・社会への資金供給に必要な安定的な個人預金を確保するとともに、将来につながるお客さま層の獲得を実現する店舗における事務のペーパーレス化・効率化を推進、対面におけるコンサルニーズに対して店舗を効果的に活用

中計期間の主な取り組み

デジタル・対面チャネル双方の接点の質の追求による、顧客利便性No.1への挑戦

- デジタル投資：個人・法人のお客さまへの来店不要で利用可能なサービスを提供
- 店舗改革：事務サービスのセルフ化、店舗をお客さまへのコンサルティング提供の場へ

フォローする
主な指標

ビジネス

- みずほダイレクトMAU
- 店頭タブレット利用率

人材

- お客さまのペインポイントに気づき、その解消方法を考え、行動できる人材力の強化(DX人材についてはP.23「DX推進力の強化」ご参照)

※ MAU: Monthly Active User

法人ビジネス

〈みずほ〉は、領域横断的にビジネスや機会をつなぐことで、様々な規模やステージの法人のお客さまの挑戦を支え、日本企業の競争力強化に取り組みます。それを通じて、日本の成長軌道への復帰や世界での競争力の回復、脱炭素化・資源循環型社会への転換等の「サステナブルな社会・経済」の実現に貢献します。

日本企業の競争力強化

⇒P.77 リテール・事業法人カンパニー

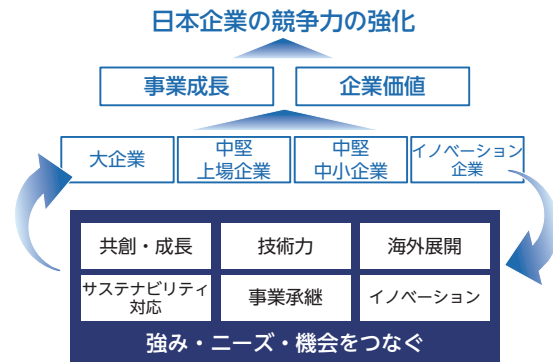
⇒P.78 コーポレート&インベストメントバンキングカンパニー

成長ストーリー

事業成長・企業価値向上を徹底的に支援するとともに、大企業・中堅中小企業・イノベーション企業をつなぎ、新たな価値創出を働きかけることで、日本企業の競争力強化に貢献する

中計期間の主な取り組み

- **大企業**：セクター別営業体制による専門性の発揮と、セクター間での価値共創の推進。サステナビリティ対応を中心とした産業全体を捉えた仕掛け
- **中堅上場企業**：技術力や事業に着目してターゲットを選定し、資本市場へのアクセスも含め、中堅企業の事業成長や企業価値向上を徹底的に支援
- **中堅中小企業**：財務・税務コンサルティングとM&A知見を活用した、事業承継支援
- **イノベーション企業**：〈みずほ〉のネットワークやリスクマネーの供給等を通じ、企業成長を支援



フォローする
主な指標

ビジネス

人材

- 法人ソリューション提供
- 国内資本市場の活性化・裾野拡大

サステナビリティ等、グローバルなメガトレンド・業界動向・顧客ニーズ発掘等の洞察力と成長ストーリーを描く構想力が必要です。イノベーション企業支援や事業承継について、社内認定制度を設けるとともに、お客さまへのサポート実績・経験とノウハウの伝播を通じ、組織をリードする人材を育成します。

- イノベーション人材（社内認定）+200名（2025年度目標）
- 事業承継人材（社内認定）+100名（2025年度目標）

TOPIC / 日本の国力を上向きに、再び成長軌道に

長く低成長であった日本。時価総額が伸び悩んでいる中堅上場企業。現預金に偏った家計金融資産。

それでも、日本には、輝きを放つ技術力や商品力を持つ多くの企業があります。家計金融資産も投資による資産形成に動き出しています。

もし、家計金融資産が投資に向かい、日本企業が成長したら…企業価値の向上が株価上昇を通じて家計金融資産を増加させ、企業業績の改善・成長による賃金の上昇とともに、家計を潤し、個人消費や投資がさらに上向く…我々〈みずほ〉はそのような日本を思い描いています。

その実現に向けて、『ともに挑む。ともに実る。』を胸に、〈みずほ〉は取り組みます。

ビジネス面における注力テーマ

サステナブルビジネス

〈みずほ〉は、その知見と金融・非金融のサービスを掛け合わせ、サステナビリティの推進と、イノベーションの創出に取り組みます。世界を有機的につなげ、脱炭素化・資源循環型社会といったサステナビリティに向けた動きを支援することを通じて、「サステナブルな社会・経済」の実現に貢献します。

サステナビリティ&イノベーション

⇒P.61 サステナビリティ

成長ストーリー

産業・事業構造のトランジションに対する資金供給体制を確立するとともに、新技術の実用化・商用化を支援し、新規ビジネスの機会を創出する

中計期間の主な取り組み

- **グランドデザイン構築**：2050年カーボンニュートラル実現に向け、産業セクター・技術・官民をつなぐ
- **トランジション資金支援**：莫大に見込まれるトランジション資金供給体制確立
- **官学ネットワーク**：政策立案やルールメイクに積極関与
- **新ビジネス創出**：脱炭素等の個別領域の深掘り
 - ・ 例：水素・アンモニアのサプライチェーン構築、国内のエネルギー供給体制の再編、CCUS（二酸化炭素の回収・有効利用・貯留）サプライチェーン構築、カーボנקレジット市場開拓、電池リサイクルのプラットフォーム化、トランジションへの技術開発等
- **エッジ強化・人材育成**：環境・産業知見の強化、人材育成を通じた、〈みずほ〉の強みのさらなる強化

フォローする 主な指標	ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナブルファイナンス および環境・気候変動対応ファイナンス
	人材	<p>お客さまの様々な課題に対応するため、〈みずほ〉の特長であるみずほリサーチ&テクノロジーズの環境・エネルギー分野のコンサルタントを拡充します。また、幅広い法人のお客さまとESG/SDGsに関する経営課題のディスカッションをするための基礎知識として、法人担当者のサステナビリティ関連資格の取得を推奨しています。社会の変化を捉え、必要な資格についても適時見直しを行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 環境・エネルギー分野のコンサルタント：150名（2025年度目標）（2022年度 約130名） ● サステナビリティ経営エキスパート（社内認定）：1,600名（2025年度目標）（2022年度 約1,300名）

グローバルビジネス

〈みずほ〉は、グローバルな金融資本市場において地域性と強みを掛け合わせて事業を展開し、注力マーケットでの強みの発揮に取り組みます。複雑化する世界のもと、注力マーケットでのビジネス経験を蓄積し、また日本を含む地域間をグローバルにつなぎ、日本と各国の課題解決にも活用し、「サステナブルな社会・経済」の実現に貢献します。

グローバルCIBビジネス

⇒P.79 グローバルコーポレート&インベストメントバンキングカンパニー
⇒P.80 グローバルマーケッツカンパニー

成長ストーリー

〈みずほ〉の強みである、銀行・証券一体、プライマリー・セカンダリー一体の米州CIB（コーポレート&インベストメントバンキング）ビジネスモデルの機能をさらに強化するとともに、アジアにおけるトランザクションバンキングや資本市場ビジネスを拡大する

中計期間の主な取り組み

- **米州**：デット分野の資本市場における強み（地場米銀に次ぐトップ10のプレゼンス）をベースに、株式資本市場（ECM）やM&A、プライマリービジネスに資するセールス&トレーディング（S&T）をさらに深化
 - ✓ 銀行のバランスシートを使った貸出取引と投資銀行プロダクツ・金融市場プロダクツ
 - ✓ プライマリー（発行体市場）とセカンダリー（流通市場／機関投資家向け）両面でのビジネス展開
- **アジア**：アジア域内ネットワークを全体として捉えるとともに、国ごとの特性を踏まえたアプローチにより、アジアに進出する企業の商流をトレードファイナンスを起点に捕捉しトランザクションバンキングビジネスを拡大。デリバティブや資本市場における米州の成功モデルを移築
- **EMEA**：サステナビリティ軸をベースに軽量・選別的なCIBモデルに移行
- **新たな機会の捕捉**：インド・豪州・中東等における水素・アンモニア等の新エネルギーや、対日投資を含むデジタルやスタートアップ分野等のビジネス機会を創出

フォローする 主な指標	ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国資本市場におけるプレゼンス ● アジアトランザクションバンキング
	人材	<p>各地域で〈みずほ〉の認知度を高め、それぞれのマーケットに精通してビジネスを牽引する質の高い現地人材を確保し、海外拠点の管理職における現地採用社員比率を高い水準に維持します。また、積極的に日本採用社員を海外に派遣することでグローバル化を推進します。特に若手を中心に米州の非日系営業現場等に派遣し、海外の金融技術や高度な提案力を日本に還元します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外現地採用社員の管理職比率：83%以上維持 ● 新規海外派遣150名（3年累計）

経営基盤の強化

企業風土の変革

⇒P.31 特集 企業風土変革の取り組み
⇒P.49 人材と組織

社員参加型ワーキンググループからの提言等に端を発して新設したグループCCuO（Chief Culture Officer）とカルチャー変革推進PT（ともに2022年12月に設置。2023年4月よりコーポレートカルチャー室）を中心に、グループ一体で企業風土の変革に取り組みます。インターナルコミュニケーションとブランドコミュニケーションの一体推進を通じ、社員・お客さまのエンゲージメントを向上します。

中計期間の主な取り組み

- インターナルコミュニケーション（カルチャー改革）の推進、グループCEOや各エンティティ長を始めとした経営トップ層による社員との対話の徹底推進等による社員エンゲージメント向上
- ブランドコミュニケーション（ブランド価値の向上）の推進 - パーパスに込めた思いへの共感を得ながら関係性を深めるブランド体験を提供

人的資本の強化

⇒P.49 人材と組織

社員一人ひとりの思いに寄り添った人事の枠組みとして、2024年4月から5社*共通の新たな人事の枠組みである〈かなで〉をスタートします。働きがい・働きやすさを追求することで、社員の専門性・能力が向上し、戦略に即した人材の育成を通じて、人的資本を強化します。

中計期間の主な取り組み

- 社員一人ひとりの人材力強化
- 組織をリードする人材の輩出
- 潜在力を引き出す環境作り - 社員の挑戦を支え、貢献が報われ、働きやすさを感じる

* みずほフィナンシャルグループ、みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券、みずほリサーチ&テクノロジーズ

DX推進力の強化

⇒P.71 デジタルトランスフォーメーション

グループCDO（Chief Digital Officer）下にDX機能を集約。みずほリサーチ&テクノロジーズ（RT）やみずほ第一フィナンシャルテクノロジー（FT）等の特長あるグループ会社も含めて、一体的にDXを推進します。

中計期間の主な取り組み

- グループの強みを最大限活用したインキュベーション・スケール化の強化
- 業務のデジタル化等による生産性向上の徹底推進
- DX人材育成やデータ活用促進等のDX推進基盤の強化

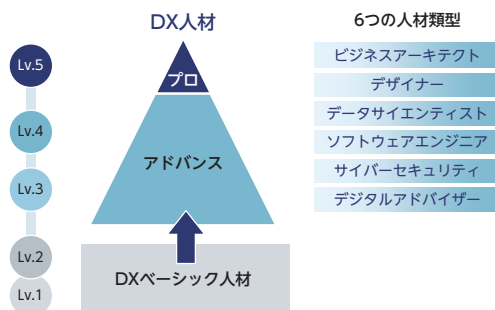
フォローする主な指標

人材

グループ横断的な「DX人材育成プログラム」を立ち上げ、高度なデジタル領域での専門性を有し、お客さまと〈みずほ〉のビジネス変革を推進できる「DX人材」（RTやFTの専門人材中心）と、DXリテラシーを有し、自らの業務に活用する「DXベーシック人材」を設定

- DX人材：DXスキル認定Lv.4（IPAのLv.3*1相当）以上 100人（2025年度）
- DXベーシック人材：DXスキル認定Lv.2（IPAのLv.1*1相当）以上 1,000人（2025年度）

*1. IPA Lv.3（要求された作業を独力で実行しPJを主導できる人材）
IPA Lv.1（DX推進に必要な最低限の知識を有する人材）
IPA（独立行政法人 情報処理推進機構）<https://www.ipa.go.jp/>

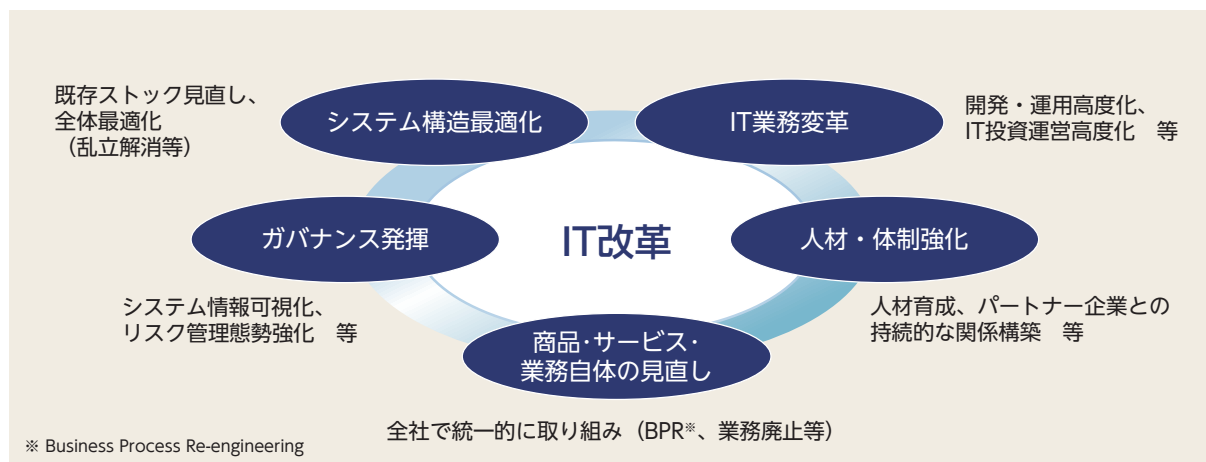
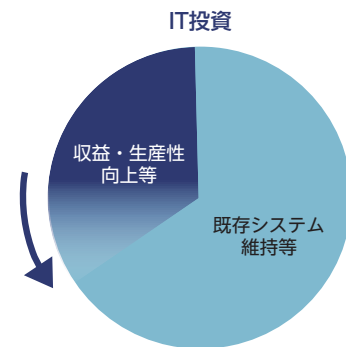


IT改革の推進

安定的な業務運営に必要なコストは確保しつつ、既存システムの構造見直しや新技術も活用した保守・運用体制の高度化により、システム維持更新に必要な投資を効率化します。これにより、新たなビジネスやサービスの創出等の投資余力を確保し、〈みずほ〉の持続的な成長を実現します。

中計期間の主な取り組み

- 既存・新規システム構造の見直しと、商品・サービス・業務自体の見直し
- ユーザー部門と一体でのIT開発・運用およびIT投資運営の高度化
- システム可視化やリスク管理等のガバナンス
- ビジネスを理解し、IT・システムでそれを実現するIT人材・体制強化



フォローする主な指標

- 全体のIT経費の動向
- 新しいビジネス・サービスや生産性向上等に振り向けられる投資がIT投資全体に占める割合

安定的な業務運営

⇒P.39 業務の安定運営に関する取り組み
⇒P.83 価値創造を支えるガバナンス

成長戦略とそれを支える経営基盤、〈みずほ〉のすべての土台を支えるものとして「安定的な業務運営」に注力します。

システム障害等を踏まえた未然防止、障害対応力強化、ガバナンス強化に加え、世の中の変化や法的・社会的要請の高まりも踏まえた新たなリスクへの対応も含めた、安定的な業務運営のさらなる強化に取り組みます。

中計期間の主な取り組み

- システム障害風化防止と平時の危機対応力の強化
- G-SIBsに相応しいサイバーセキュリティ態勢の不断の高度化
- マネー・ローンドリング対策・テロ資金供与対策 (AML/CFT) 態勢のさらなる強化・拡充
- グローバルガバナンスの徹底強化と機動的なリスクコントロール