



## **SWIFT for Corporates**

取引銀行とのシングルウィンドウ接続  
その本当のコストと価値



# SWIFT for Corporates

## 事実とフィクションを見極める

SWIFTに加盟しようとする事業法人が取引銀行と接続する場合、利用可能なさまざまな接続オプションを正確に比較することは容易ではありません。

この報告書は、デロイトTreasury Advisory Servicesが作成しました。SWIFTを利用したシステム統合に関するいくつかの誤解を払拭し、SWIFT加盟事業法人へのインタビューに基づいた明確で事実に基づくガイダンスを次のように提供します：

- 取引銀行とのシングルウィンドウとしてSWIFTを活用する利点
- SWIFTネットワークに接続するためのオプション
- 内部要因と外部要因の両方を勘案した統合と実装コスト

このレポートに記載されているすべての数値は、顧客インタビューに基づいた目安であることに留意すること。最終的なプロジェクトサイズは、顧客の業務要件や対象とする銀行数など、様々な要因に依存する。



# 必要なインフラが複雑でな いたため、 Alliance Lite2 を選択した。

SWIFT加盟事業法人

## 事業法人はなぜSWIFTを望んでいるのか？

業務がますますグローバル化するということは、あらゆる規模の事業法人が世界中に広がる複数の銀行と取引を行うことが多くなることを意味する。通常これは様々な銀行が提供する通信インターフェースおよびチャネルに対応することを意味する。その結果、財務担当やクレジット担当はポートフォリオ全体の流動性と負債に関する正確でグローバルな見解を把握するために多くの場合手作業で膨大な運用負荷に対処しなければなりません。

取引銀行と接続するための様々な方法は、オンラインバンキングから銀行固有のアプリケーション、Host to Host接続、更に最近ではAPI 接続まで及びます。業務上不可欠な機能として、銀行のインターフェースのセキュリティは、関連するデータフローを保護するために最も重要である。市場の様々なインターフェースオプションは様々なレベルのセキュリティと信頼性を提供します。これは、どのオプションを使用するかを選択する際に、全ての組織にとって重要な検討事項である。

SWIFTを実装することで事業法人は、高度に安全で信頼性の高いシングルウィンドウを利用し、グローバルに標準化された金融メッセージを使用してすべての取引銀行と接続することができる。これにより、業務の自動化レベルが向上し、既存システムに接続する統合の可能性が高まり、キャッシュポジションの一元的な可視化、事務リスクとコストの削減など、主要なメリットがもたらされる。

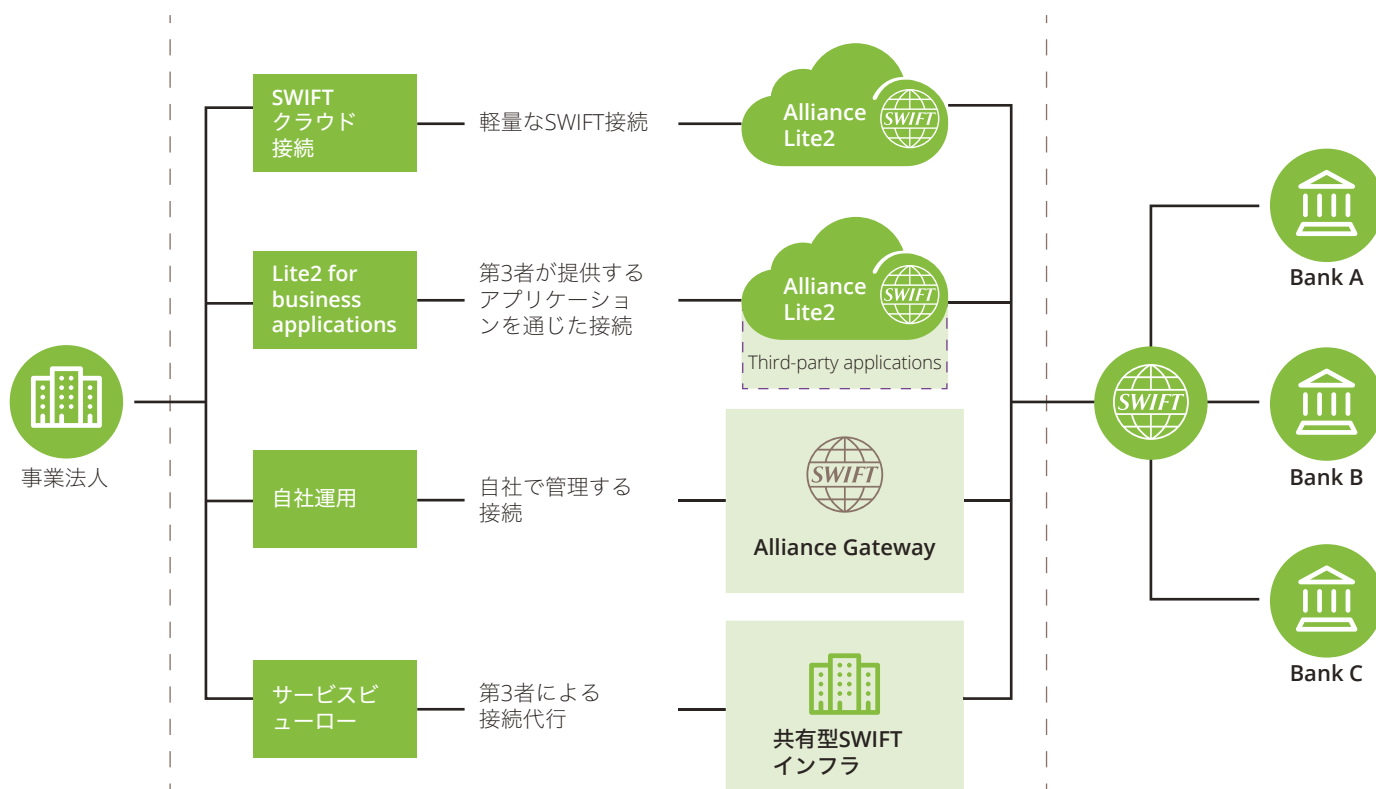
SWIFTは40年以上にわたって銀行に安全な金融メッセージサービスを提供してきました。また20年以上に渡り事業法人によるSWIFTネットワークへの直接のアクセスを提供することで、2,000以上の事業法人グループをサポートしています。SWIFTのリーチは抜群で200カ国以上の11,000以上の銀行や証券会社を結びつけており、99,999%の可用性を備えた堅牢性で知られている。

## 事業法人向けSWIFT接続

グローバルバンキングに関しては、同じ状況を有する事業法人は一つとしてありません。Global Fortune 500企業であろうと中小企業であろうと、SWIFTネットワークに接続する場合、各事業法人は異なる業務要件を持ちます。適切なオプションの選定は、通常ビジネスボリュームと運用形態の複雑さによって決まりますが、規制要件などの要因も含まれます。SWIFTネットワークに接続するための4つのオプションは次のとおりです：

- Alliance Lite2と呼ばれるSWIFT独自のクラウドサービス。これにより事業法人は軽いクラウドサービスを使用し自社のERP/TMSアプリケーション統合可能。
- Lite2 for Business Applications (L2BA) と呼ばれる財務管理システム (TMS)などの既存のビジネスアプリケーションを介した完全に統合されたソリューション。
- Alliance GatewayおよびAlliance Accessと呼ばれるSWIFTオンプレサービス。
- SWIFT認定サービスビューローが提供するサードパーティサービスの一部としての接続オプション。

SWIFTを利用する際の4つのオプション



		SWIFTクラウド (Lite2, L2BA)	SWIFT 自社運用	第三者 サービスビ ュロー
接続タイプごとのSWIFT加盟事業法人 - クラウドへの移行傾向が明らか	SWIFT加盟事業法人（全体）	34%	3%	63%
	2017年以降に加盟した 事業法人	48%	6%	46%

		EMEA	AM-UK *	AP
地域毎の加盟状況	SWIFT加盟事業法人（全体）	53%	34%	13%
	2017年以降に加盟した 事業法人	49%	27%	24%

\* AM-UK には、アメリカ、イギリス、アイルランド、北欧が含まれる。

# SWIFT接続コストはいくらなのか？

SWIFT接続に関連するすべてのコストをより明確に把握するには、これらのコストを構成する個別の要素を区別することが重要である。簡単に言えば、セットアップ一時費用と継続費用、SWIFTネットワーク上で送信したメッセージとファイルにかかる費用がある。

## メッセージコスト

SWIFTネットワークには、様々なニーズに応えるために2つの異なるメッセージング方式、すなわちFINおよびFileActがある。FINは、キャッシュマネジメントから貿易金融フローまで、各種事業領域をカバーするために世界中で使用されているSWIFT MT標準に基づいています。FileActは、ISO20022のような他の種類のメッセージングフォーマットや、より大きなファイルまたはバルクファイルの交換を可能とします。

ビジネスの観点からは、通常、高額決済はMT101などのMTメッセージとしてFINが使用されます。大量の送金を一括で送るバルクペイメントでは、FileActを利用する。FileActでは、フォーマットに関係なく、複数の送金指図を含むファイルサイズの大きなファイルがネットワーク経由で送信されます。

どちらの場合も、事業法人はネットワーク上で実際に送信されたメッセージに対してのみ費用を支払います。電子的口座明細書のように受信メッセージは、SWIFTは課金しないが、一部の銀行はそれらを処理するために費用を手数料として課金するところもある。

クライアントからのフィードバックを見ると、大多数の加盟事業法人はメッセージングに関しては月額平均170EUR未満しか支払っていません。

## インターフェースコスト

### Alliance Lite2の場合

Alliance Lite2 オプションはSWIFTのクラウドサービスで、価格と実装の規模を軽くするように設計されている。インフラストラクチャに多額の投資を伴わずに、事業法人が必要とする全てのメッセージングフローを処理することができる。

SWIFT加盟した事業法人とのインタビューに基づいて、ソフトウェア、ハードウェア、セキュリティ及びシステム統合に関する実装時のコストは15,000 EUR から20,000 EUR までの範囲である。

SWIFTと契約している利用ボリュームレンジと契約内容に応じて6,000 ~15,000 EURの典型的な年会費用が請求されます。

セキュリティは不可欠。  
SWIFT接続により安全性が高まったと感じている。結果的にIT部門で30%、財務部門で20%の削減になった。

## SWIFT加盟事業法人

このSWIFTネットワーク接続を維持するためには、追加の社内リソースはほとんど必要としません。

### Alliance Lite2 for Business Applications (L2BA)

Alliance Lite2 ソリューションは、Treasury Management System (TMS) やEnterprise Resource Planning System (ERP) などのサードパーティパートナーのビジネスアプリケーションを介して、統合サービスとして提供される。これらのビジネスアプリケーションにはL2BAが搭載されている。

L2BAはプラグアンドプレイのソリューションで、事業法人はバックオフィスシステムに複雑に統合することなく迅速にセットアップできる。ビジネス・アプリケーション・プロバイダはSWIFTの実装を担当し、メッセージの安全な受信と送信を確実にしているため、事業法人は技術的な複雑さから解放される。

通常のインストールコストと年間の定期料金は、Alliance Lite 2の直接接続費用とほぼ同額です。インフラストラクチャを維持するために必要なFTEは、ビジネス・アプリケーション・プロバイダがその役割を担うため、ほぼゼロになる。ただし、このサービスはほとんどの場合、ビジネス・アプリケーション・プロバイダによる有料サービスとして提供されます。

### 自社運用オンプレミス(Alliance Access and Alliance Gateway)

このオプションは、最も柔軟なアプローチを求めている事業法人が、第三者に日常的に運用させることなく、完全に自身の管理下にあることを望んでいる場合に選択される。国によっては、規制要件によってクラウドアプリケーションの使用が制限される場合がある。

さらに、このオプションは非常に大量のメッセージを処理する事業法人にとって非常に魅力的である可能性がある。なぜなら、当初実装費用は、最も高い価格となるかもしれないが、第三者のサービスの場合、その多くは、総メッセージ量に応じて追加料金を請求するからである。

このオプションを検討する際には、以下のコストを考慮することが重要である:

- ・ ネットワーク接続とSWIFTインフラ(ハードウェア、ソフトウェア、回線)
- ・ SWIFTインフラの社内でのホスティング・運用  
インフラを運用および維持するためのスタッフのトレーニングとサポート。

ホステッドまたはクラウドソリューションと比較してインフラの規模が大きいことを考慮すると、オンプレミスインストールの方がコストが高く、通常、ソフトウェア、関連ハードウェア、およびバックエンドアプリケーションとの統合には65,000 ~85,000 EURの範囲が必要となる。一般的な年間料金の約20 ~30% は、ボリュームと統合オプションに応じたソフトウェアの保守とサポートのために必要となる。インフラの保守、運用、監視には、さらに0,25 ~1 FTEが必要である。

### 第三者接続(サービスビューロー)

インフラのセットアップとメンテナンスに関する複雑さをアウトソースすることを望む事業法人は、特定のニーズに合わせてインプリメンテーションを調整することができるため、サービスビューローなどの共有型インフラプロバイダを使用できる。多くの事業法人では、自社のITリソースは複数のアプリケーションやプロジェクトに資源配分されるため、SWIFT専用のリソースを用意することは困難である。2017年時点では、SWIFTに接続している事業法人の46%が、社内でのセットアップ作業の負担を軽減するため、この接続方法を選択している。

なお、以下には第三者プロバイダがオンボーディングおよびメンテナンスのために請求する費用は含まれない。様々な事業法人に聞くと、サービスビューローによって課されるコストは、国およびサービスのレベルで異なるが、通常、加盟時には20,000 EURから40,000 EURであり、サービスビューローによる継続的なサポートを含む年間メンテナンス時には15,000 EURから35,000 EURの範囲である。このサポートにより、インフラストラクチャを維持するための追加の社内リソースの必要性は、事業法人側ではほぼゼロになる。





	Alliance Lite 2	L2BA	自社運用	共有型 (サービスビ ューロー)
<b>SWIFT 費用の各要素</b>	一時費用 実装, メッセージ 月額費用	一時費用 実装, メッセージ月額費用 Alliance Lite2	One-time license fees, messaging & annual fees of Alliance Access and Alliance Gateway	One-time registration fees, messaging & annual fees
第三者による追加費用	なし	あり	なし	あり
<b>経常費用</b>				
SCORE加盟費用	料金に含まれる	料金に含まれる	SWIFT価格表の通り	SWIFT価格表の通り
保守要員	0,05 FTE	極めて限定的 提供者によるサポー ト費用がかかる場合 がある。	0,25-1 FTE	極めて限定的 提供者によるサポー ト費用がかかる場合 がある。
第三者が提供する SWIFT接続の ための追加費用	なし	あり	なし	あり
<b>契約相手</b>	SWIFT	SWIFT及び L2BA 提供者	SWIFT	SWIFT 及びサービス ビューロー
<b>インフラの実装場所</b>	主要部分はSWIFT が管理。極小規模の 部分が自社で管理	Alliance Lite2部分 はベンダーが 管理・運用	全て自社管理	外部委託
<b>日々の運用</b>	自社内の部分の モニターおよび RMA管理	RMA 管理のみ。 マニュアルによる Alliance Lite2 GUIの 利用も可能な場合あり	全ての関連インフ ラのモニター, RMA管理、バージョ ン更新対応	外部委託
<b>サポート</b>	24/7 のサポート +追加サービスあり	提供する第三者次第	24/7 のサポート +追加サービスあり	提供する第三者次第
<b>追加的なサービス</b>	SWIFTによる	24/7サポートや 追加的サービス	第三者による	
<b>メンバーシップ費用</b>	料金に含まれる	料金に含まれる	料金に含まれる	料金に含まれる
<b>メッセージ料金</b>	SWIFT価格表の通り	SWIFT価格表の通り + 提供者次第で 追加チャージあり	SWIFT価格表の通り	SWIFT価格表の通り + 提供者次第で 追加チャージあり



### 銀行手数料

銀行手数料が、SWIFTコストの一部と見なされることがある。しかしながら、事業法人は、たとえHost接続のような別の種類の銀行接続を選択したとしても、これらのコストを負担することになる。銀行手数料は銀行により異なり、事業法人と銀行の間で交渉されるため、本書では銀行手数料は省略した。とはいえ、この調査でインタビューした事業法人の大半は、銀行がSWIFTチャンネルを介した利用開始に際し1回限りの料金を請求すると述べている。これは、銀行が事業法人に送信するメッセージと処理する指図(電子口座明細書、決済指図など)に関連する可変料金に加えて、銀行が課すオンボーディング料金であり、SWIFTのチャンネルを設定するための一時費用として、プロジェクト中に請求される0~3,000EURの範囲で請求されている。通常、継続的に課される料金は、銀行口座の数とトラフィック量に依存する。このコストは、個々のHost to Hostへの複雑な実装を介して銀行に接続する場合と非常に類似している。

# 神話を暴く

## SWIFTは大企業向け？

SWIFT加盟事業法人ユーザーの32%が年間売上高10億ドル未満であり、そのうち21%は5億ドル未満の売上高を有する。

	> 100億	10 - 100億	5-10億	5億未満	未回答
SWIFTに加盟する事業法人の年間売上高 (USD)	27%	32%	11%	21%	9%

2017年以降、SWIFT加盟事業法人の43%は年間売上高が10億USD未満という明確な傾向がある。

	< 10億	5億未満
2017年以降、SWIFTに加盟する事業法人の年間売上高 (USD)	43%	32%

## SWIFT接続には多額のIT投資が必要？

SWIFT接続をする事業法人の大半は、共有インフラを使用してネットワークに接続している(例：サービスビューロー経由)。最近では、新しい加盟事業法人(2017年以降48%)がSWIFT独自のクラウドソリューション Alliance Lite2 およびAlliance Lite2 for Business Applications を選択するようになった。

	SWIFTクラウド (Lite2, L2BA)	SWIFT 自社運用	サービスビ ューロー
売上100億ドル以上の事業法人の接続方法	19%	4%	77%
売上10-100億ドル以上の事業法人の接続方法	34%	4%	62%
売上5-10億ドル以上の事業法人の接続方法	43%	2%	55%
全SWIFT加盟事業法人	35%	3%	62%
2017以降に加盟した事業法人	48%	6%	46%

## SWIFT接続は、多くの取引銀行がいる場合にのみ必要である

SWIFT接続をする事業法人の大半(56%)の取引銀行数は10以下である。

	< 5 銀行	5 - 10 銀行	> 10 銀行
SWIFTを利用する事業法人の取引銀行数	28%	28%	44%

### サマリーと主要なテイクアウェイ

SWIFTに加盟する事業法人には、以下のような運用上の利点と財務上の利点の両方がある:

- ・ シングルウィンドウを使用して標準化されたメッセージで銀行に接続し、自動化とビジネスアプリケーションとの統合を可能にする通信の簡素化。
- ・ 銀行預金の可視化改善。事業法人は、シングルチャネルを通じて、グローバルキャッシュポジションを取得できるため、手作業による業務が不要になります。
- ・ セキュリティの向上。サイバー攻撃の脅威が益々増加し続ける中、取引銀行との接続チャンネルが安全であることは不可欠である。SWIFTは、一貫性のある信頼性の高いセキュリティプロトコルを確立している。
- ・ 拡張性。 SWIFTネットワークにより、複数の取引銀行を持つ事業法人は、共通の接続設定を利用して新しい取引銀行と接続が可能になる。新しい国や市場に進出した場合、新しい銀行を容易に追加することができる。

SWIFT利用の判断をする際、事業法人はこれらの利点をプロジェクトのコストと比較検討する必要がある。

判断にあたっては、どの接続タイプを選択するかが重要である。これは、各接続タイプは特定の事業法人プロフィールに最適であるためである。間違ったオプションを選択すると、SWIFT 接続のメリットが最大化されなかったり、銀行接続コストが大幅に増加したりする可能性がある。

### SWIFTクラウドソリューション(Alliance Lite2):

- ・ 低い一時費用及び保守費用
- ・ 小規模のSWIFTソフトウェアおよびセキュアトークンの実装が必要。
- ・ クラウドベースのソリューションを使うことが自社のITセキュリティポリシーで許されている場合に適している。
- ・ 財務管理以外に貿易金融や、外国為替等の領域でシンプルなワークフローの統合と軽量の保守負荷のシステムを持つ事業法人に最適である。
- ・ SWIFTによる製品・サービス・加盟手続きがワンストップで完了可能。

### SWIFTクラウドソリューション上のサードパーティビジネスアプリケーション (Alliance Lite2 for Business Applications):

- ・ TMSまたはERP経由のSWIFT接続セットアップとメンテナンス。
- ・ 即座に動作し、インプリメンテーション時間を節約。
- ・ これはビジネスアプリケーションにリンクされているため、依存関係がいくつかある。
- ・ 統一化された窓口により、第三者のアプリケーション・プロバイダーがSWIFT接続と業務システムの両方を管理する。

ゴールは、1つのソリューションであり特定の銀行に囲い込まれることではない。

### SWIFT加盟事業法人

- ・ 小規模から中規模の事業法人で、業務アプリケーションを介して取引するボリュームが少ない場合に理想的である。

### 自社運用(Alliance Access& Alliance Gateway):

- ・ 社内インフラへの投資が必要であり、一時費用と保守費用がかかる。
- ・ 運用スタッフはSWIFT環境とプロトコルを適切に理解するためのトレーニングを必要とする。
- ・ 非常に大規模なトランザクションボリュームを持ち、さまざまな金融業務(財務、外国為替、貿易金融)のワークフロー統合が複雑な事業法人に適している。)
- ・ ポリシーまたは規制によってクラウドベースのソリューションの使用が制限されている場合に必要になることがある。
- ・ 加盟およびSWIFT製品とサービスに関する手続きはSWIFTとワンストップでできる

### 第3者を利用する接続 (サービスビューロー):

- ・ SWIFTメッセージングをサポートするためのインフラ構築、保守、および人員への投資を不要にする。
- ・ ビジネスアプリケーションおよび運用サービスと組み合わせることができる。
- ・ 特定のニーズに合わせて実装を調整するために課金範囲を変更することができる。
- ・ サービスビューローは、SWIFT通信の料金に加えて、すべてのタイプのトラフィック(着信および発信の両方)に対する課徴金を追加することがある。
- ・ 銀行およびSWIFT以外の追加の当事者との契約が必要です。
- ・ SWIFTネットワークへの安定した接続を提供するために、サービスビューローと追加的SLA締結の交渉が可能。



本書に記載されている数値、統計および割合は、SWIFTを含む第三者によって提供されたものであり、事業法人がインタビューを受けたものに基づく。そのため、Deloitteはその正確性または完全性に関して(明示的または黙示的)な表明または保証を行っていない。本書は、情報提供目的および非商用目的にのみ使用されている。本出版物には一般的な情報のみが含まれており、Deloitte Touche Tohmatsu Limited、その会員事業法人、またはそれらの関連会社(総称して「Deloitte Network」)のいずれも、本出版物により、専門的な助言またはサービスを提供していない。

財務や業務に影響を与える可能性のある意思決定やアクションを行う前に、資格のある専門アドバイザーに相談し、独自の分析を行う必要がある。本書および情報は、お客様の責任でご使用ください。本書または情報の使用に起因する損失については、すべての御社の責任およびリスクに帰するものとする。この出版物に関連して相談を受けたDeloitte Networkまたは第三者は、契約、制定法、不法行為(過失を含むがこれに限定されない)、その他このプレゼンテーションまたは情報の使用に関連する行為であるかどうかにかかわらず、特別損害、間接損害、付随的損害、結果的損害、懲罰的損害、またはその他いかなる損害についても責任を負わない。

#### **Deloitte Treasury Advisory Services について**

Deloitte Touche Tohmatsu Limited グローバルネットワークを通して、Deloitte のGlobal Treasury Advisory Services は、世界中の400人を超える経験豊富な財務専門家によってサポートされている事業法人に、主要な財務ソリューションを提供している。私たちは、財務戦略&オペレーション、トランスフォーメーション、および技術に関するアドバイザー・サービスを提供している。

お客様のSWIFTニーズに対応し、以下のようにお客様の組織をサポートできる総合的なサービスを提供する:

- **ビジネスケース:** SWIFT 接続タイプの初期ビジネスケースを作成する。
- **実装計画:** SWIFT の実装とデプロイメントのための戦略とロードマップを策定する。
- **銀行との接続手続き:** 幅広い銀行とのSWIFT 接続に関するの支援及びSWIFTメッセージに関する銀行共有のニーズへの対応
- **テスト:** テストフレームワークを確立し、接続、ビジネスワークフロー、およびビジネスアプリケーションのテストを実行する。
- **実装サポート:** 実装に関するガバナンスの確立、実行、フォローアップを支援する



# 連絡先

## Co-authors

### Kishore Gollakota

Director

Risk Advisory

kigollakota@deloitte.com

### Isaac Kahara

Senior Manager

Risk Advisory

ikahara@deloitte.com

## Deloitte Regional Contacts

### Americas

Carina Ruiz

caruiz@deloitte.com

### Asia

Benny Koh

bekoh@deloitte.com

### Europe

Philippe Delcourt

pdelcourt@deloitte.com

### Africa

Monique De Waal

modewaal@deloitte.co.za

### Australia

Steven Cunico

scunico@deloitte.com.au

# Deloitte.

Deloitteとは、保証(DTTL)によって制限されている英国の民間企業であるDeloitte Touche Tohmatsu Limited(以下、DTTLと呼ぶ)およびそのメンバー企業のネットワーク、ならびにその関連企業を指し、DTLおよびその各メンバー企業は、法的に分離された独立した事業体であり、DTL(以下、Deloitte Globalと呼ぶ)はクライアントにサービスを提供しない。DTTLとそのメンバー企業の詳細については [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) をご覧ください。

Deloitteは、複数の業界にまたがるパブリック・クライアントおよびプライベート・クライアントに対して、監査、税務、法務、コンサルティング、財務アドバイザリー・サービスを提供する。世界に接続された150を超える国々の会員企業のネットワークにより、デロイトは世界レベルの能力と高品質なサービスを顧客に提供し、最も複雑なビジネス課題に対処するために必要なインサイトを提供する。Deloitteは、22万5000人のプロフェッショナルにより、すべてのプロフェッショナルが優れた標準になることを約束している。

本出版物には一般的な情報のみが含まれており、Deloitte Touche Tohmatsu Limited、その会員企業、またはその関連会社(総称して「Deloitte Network」)、または本出版物に関連してコンサルティングされた第三者のいずれも、本出版物によって専門的な助言またはサービスを提供していない。財務や業務に影響を与える可能性のある意思決定やアクションを行う前に、資格のある専門アドバイザーに相談し、独自の分析を行う必要がある。デロイト・ネットワーク内のいかなる事業体も、この出版物に依存しているいかなる者によっても、いかなる損失に対しても責任を負わないものとする。