



SWIFT News

Vol.3 June 2021

ご挨拶

日本のSWIFTコミュニティの皆様には平素より格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

昨年9月にSWIFTは、クロスボーダー決済を国内決済と同様にフリクションレス、シームレス、インスタントな取引にすることを旨とする新戦略を発表しました。今号では、その実現に向けた着実な前進と今後の取組みをご報告いたします。

日本のSWIFTコミュニティでは、現在72行がgpiを採用しており、そのうち55行がSWIFTのケース・レゾリューション・サービス(gCASE)を同時に導入しています。これは、2022年11月に稼働するトランザクションマネージャーのスムーズな利用にもかかっています。

今号では、gpiとその利点について、ユーザー様からの貴重な声をご紹介します。その中には、gCASEによる例外処理の改善のメリットを強調するユーザー様の声も含まれます。gpiは新たなSWIFTプラットフォームの基盤であり、トラッカーは将来的に取引管理プラットフォーム(TMP)サービスの接続と利用の主要なツールのひとつとなることから、まだgpiを利用していない銀行様にもgpiの導入に向けた準備をお勧めしております。

また、SWIFTは取引審査サービスの改善にも注力しています。サンクションスクリーニングサービスのISO 20022版とな

るサービスでは、誤検知を減らすためにアラート管理を改善するなど、いくつかの機能向上を図っています。

SWIFTにとってイノベーションは常に重要なテーマです。イノベーションに関する記事では、SWIFTコミュニティ全体に利益をもたらす変革に取り組む際に考慮すべき重要事項をご紹介します。加えて、最近発行したふたつの重要なホワイトペーパーを取り上げます。ひとつは中銀デジタル通貨(CBDC)に関するもので、中央銀行のデジタル通貨が国際的な決済にどのように機能するか、またSWIFTがこの新たな展開をどのようにサポートしていくことができるかを解説しています。もうひとつは証券に関するもので、トランザクション識別子やトラッキングといった機能が、ポストトレードのユーザーエクスペリエンスを格段に向上させることをご紹介します。

最後に、ISO 20022移行の道のりです。コミュニティの皆様へのサポートとして、eラーニングのメニューを日本語に翻訳し、今後数ヶ月にわたってさらに追加していく予定です。また、コミュニティの皆様を対象としたISO 20022 CBPR+ Standardに関するトレーニングセッションを実施いたします。7月に第1回目のセッションを実施し、今年の後半にはさらに多くのセッションを予定しています。また、日本のユーザーの皆様を対象とし

たWEBセミナーでは、ISO 20022移行についての最新情報を提供いたします。

SWIFT Japanでは、35名で構成される専属チームが、日本の金融業界の皆様と手を携え、ISO 20022および新たなトランザクションプラットフォームへの移行を成功させるために最善を尽くしてまいります。

ご愛顧とご信頼を賜り、日本のSWIFTコミュニティの皆様にご場をお借りして心より感謝申し上げます。



SWIFT日本代表
アラン・デルフォッセ

SWIFT gpi Journey

SWIFT gpi – 日本の導入状況と今後のチャレンジについて

SWIFT gpi の導入状況

2017年にサービスが開始されたSWIFTgpi(グローバル・ペイメント・イノベーション)は、2020年11月のユニバーサルコンファメーションの始動を機に、その目的であった国際送金の透明性と迅速化が確実に定着してきている状況です。日本でも既に70行以上が本番でのサービスを開始し、さらにgpiのオプションサービスであるgpi Case Resolution (gCASE)についても、50行以上で本番でのサービスが始まりました。実際に導入し、サービスを利用開始いただいているお客様の声をいくつかご紹介したいと思います。

阿波銀行

証券国際部 国際業務課
経営役

佐竹 仁之 様

「昨年からSWIFTgpiを導入して、gpiトラッカーを活用することで、国際送金のオペレーションの改善が進んだと考えています。これまでは、お客様から送金についての問合せを受けた際には、仕向先にMT199等で問合せを出し、回答が戻ってきた後にお客様の方へ回答するといった対応しかとれず、それなりに時間や手間がかかっていましたが、gpiを導入後は、問合せを受けるとすぐに、トラッカー上で最新状況を確認して、何時何分に入金済みです、もしくは現在XX中継銀行まで届いています、といった詳細な情報を説明することが可能になりました。その他、国際送金が初めてのお客様などで、XXX円送ってもらったはずなのに、金額が違うといった問合せに対しても、中継銀行で、XXXの手数料が差し引かれているためです、といった具体的な情報を提供することも可能になったため、お客様にご理解いただきやすくなったと思います。ただ、ユニバーサルコンファメーションについては、まだまだ実施していない銀行が残っているようで、送金の入金確認が取れないままになるケースが見受けられるため、SWIFTの方でも全ての送金の入金情報が確実に提供されるよう、全体での導入を進めていただきたいと思います。また、gCASEについてもMT199で問合せを一から入力することと比較するとはるかにオペレーションが簡単になり、問合せの回答や間違った情報の修正などをより迅速にできると考え導入しました。現時点では、な

かなか自分たちの送金経路の中に、gCASEの参加行が少ないため十分に活用できていない状況ですので、SWIFTからも導入を積極的に推進して欲しいと思います。今後、被仕向送金だけではなく、仕向送金に対しても問合せが可能になるのであれば、送金の情報の修正依頼についてもgCASEで対応できるようになるので、より多くの銀行で導入されることを期待しています。」

北國銀行

オペレーション部
オペレーションセンター
外為チーム チーフ

野田 宏美 様

「SWIFTgpiの導入後、高額なもの・緊急性を要するものなど重要な送金について、確実に入金されていることをトラッカー上で直接目視で確認できるようになったことは、業務上非常にメリットがあります。これまでは、委託先に未着照会でご直接問い合わせる以外に確認するすべがありませんでしたので、お客様自身からの問合せはそれほど多くはないものの、当行のオペレーションプロセスでは、入金額・手数料等が詳細に分かるため非常に有益なものとなっています。まだ入金情報が提供されない送金もあるので、今後全ての金融機関がユニバーサルコンファメーションを実施していただくよう、SWIFTの方で推進していただければと思います。gCASEのサービスについては、業務的に効率化が図られ利便性が高いと考え、日本およびシンガポール支店で導入いたしました。これまでMT199でいちから

SWIFT gpi Journey

情報を入力して問合せを送っていたことに比べると、gpiトラッカー上でケースに合わせたコードを選択するだけでやり取りができるのは、オペレーションが簡素化され相手先とのやり取りも明確になるので、双方にメリットが大きいと考えています。ですが、現時点ではメインの取引先銀行が参加されていないため、送金チェーン上でgCASE参加行か否かをSWIFTが自動的に判断、MTで連携、gCASEで連携するという特徴をなかなか活用できていないのが現状です。gCASEで全ての問合せ業務を実施できると最も効率がよくなると思っていますので、できるだけ早期に多くの銀行が参加できるようSWIFTの推進策に期待しています。]

中国銀行

国際部 次長

金井 由紀子 様

「gpiを導入して感じたのは、その便利さです。仕向けでも被仕向けでも、送金の状況がトラッカー上で直接確認が取れるため、以前は送金元の銀行や、仕向け先の銀行、中継銀行等に個別に電話で問合せをすることも度々ありましたが、今は全てトラッカーを見て確認でき、お客様にも具体的に状況を説明することで納得感を持っていただくことができるようになりました。また、カバー送金についても、MT103とMT202COVの送金がトラッカー上で一つの画面で表示され、MT202COVの送金についても状況を把握できるので、他行に自分たちの保有口座へのカバー送金の入金完了したかどうかを電話で問合せすることなく自分たちで直接確認して入金の処理を進めることがで

きるようになりました。電話による問合せ業務が削減できるなど、一定の効果を得られたという状況です。gpiのオプションサービスであるgCASEも導入しましたが、実際に被仕向けで受けた送金情報に一部誤りがあるようだったため、トラッカーの中からCASEを作成して問合せを発信したところ、翌々日には修正情報を記載したMT199が相手銀行から届きました。通常は問合せの際に個別に銀行に電話をして問い合わせる旨を伝え、MT199の中に問合せに対応いただく担当者の情報を追記するなど、個別の対応があり、実際に回答を受け取るまでに1週間程度かかったのですが、gCASEを使う場合にはトラッカー上で問合せ理由のコードを選択するだけで、回答可能な銀行に自動で連携され、48時間内に回答が届くということで、これまでに比べるとずっと早く回答を受け取れるというのは、ちょっと驚きでした。これまでの問合せのやり取りでは、問合せ内容が的確に伝わらないことなどもしばしばあるのですが、問合せ内容がコード化されていることもあり、的確な回答が迅速に得られたことでgCASEの有効性を実感し、積極的に活用していこうと考えるようになりました。今後MT19X/MT29Xの諸々の問合せメッセージを移行していくにあたって、現在送金の手数料オプションが“OUR”の場合の送金元・中継銀行への手数料の支払い請求等の際の煩雑な人的な処理等の課題がありますが、今後のビジネスシナリオの拡張や添付ファイル機能によってgCASE上でこれらの問合せが実現できるよう、またより多くの銀行がgCASEに参加して全体での効率化が図られるよう期待しています。」

SWIFT gpiの 新たなチャレンジ

日本でも評価されているgpiのサービス品質の向上ですが、これらの実績を踏まえて、多くの金融機関から要望が挙げられたことで始まったのが新たなリテール向けのサービスとして現在パイロットプロジェクトを進めているSWIFT Low Value Payments(SLVP)です。これは、国際送金の中でも低額送金に特化したサービスで、gpiのテクノロジーを活用することで、より安価で透明性の高い簡易なサービスとして提供する取組みです。ユーロ、米ドル、ポンド等の通貨については、既に本番での検証が進められており、実際の商用化についても、限定的な金融機関の間では本年中に順次開始される予定です。

この新たな取組みは、これまでSWIFTを利用して提供されてきた各金融機関のサービスを、さらに拡大し、より広い範囲でのサービスの提供を可能にします。SLVPでは、リテール向けの国際送金サービスで必要とされる要件を満たすために、gpiで培ったノウハウを結集させてソリューションを構築しています。昨年から進めてきたワーキンググループからの要望では、低額送金の場合、事前に送金にかかる全ての条件を提示し、その依頼の状況や完了したことを即時に伝達できることが一番の必須要件であるとの意見が多数挙げられました。そしてこれらの条件は、技術的には既に実現されているgpiのサービスを利用・拡張することで実現可能なものだったので、手数料や通貨換算レート、また送金にかかる時間等の条件を確定してサービスを提供するスキームについて協議が進められてきました。例えば、

SWIFT gpi Journey

個人が母国の家族に送金を実施する、個人事業者が取引先に対して低額の送金を行う、海外の従業員への給与を送金する等、様々な目的の小口の国際送金を各金融機関が事前に提示した条件通りに円滑に実施できるようなサービスのインフラを構築しております。フリクション(エラーや手戻り)を削減し、より円滑なサービスを提供するために、例えばPre-Validationの口座、名義人、送金データ等が正しいかどうか送金前に検証する機能をSLVPのサービスに組み込むことで、想定する時間内での着金を可能にします。また、小口の送金に対象を絞ることによって、送金情報の内容をより簡素で標準化されたものにする事で送金後の追加の問合せ等を削減し、送金ルート(中継)を送金前に固定し、中継行の数を2~3金融機関等に抑えることで、より安価なサービスとして提供することを可能にしています。金融機関のサービスを利用するユーザーに対するカスタマーエクスペリエンスの観点からみると、SLVPのサービスはAPIによる直接的なアクセスでSWIFTのネットワークとのやり取りが可能になりますので、モバイルやインターネットのアプリケーションに組み込んで、より簡単に使い勝手のよいサービスとしてエンドユーザーに提供することが可能となり、より幅広いユーザーの利用が期待できます。

リテールの国際送金サービスは、B2Bに比べても相対的に伸び率が高く、今後も有望なマーケットと考えられており、日本においてもさらにすそ野を広げて国際化が進んでいる状況ですので、リテールにおける決済のサービスの需要は今後益々拡大していくことが予想されます。コロナ禍の影響により加速したデジタル化の進展も相まって、リテールにおける

デジタル化された商用取引のための決済サービスの需要は拡大しています。ユーザーの資金繰りを効率化できる銀行口座間の直接的な決済手段の有効性は増しており、各国での新たなインスタントペイメントのネットワーク等を利用したサービスが増加しています。このため、大手銀行からネット銀行、資金移動業者やPSPなど、SLVPのサービスの商用化が期待されており、SLVPのアーリアアダプタープログラムが開始されることになりました。新たなサービスへの拡張や既存のB2Bビジネスのサービスの高度化を考えている際には、当該プログラムへのご参加を検討いただき、より効率の高い送金サービスの提供に役立てていただければと思います。アーリアアダプタープログラム中に参加いただける場合は、オンボーディングの費用は無償となり、グローバルのプロダクトチームとのやり取りについては、SWIFT Japanが無償で個別のご支援を提供させていただきます。

SLVPを含め、gpiは今後のSWIFTの戦略的製品としての位置づけは変わらず、SWIFTの次世代プラットフォームの中にメインストリームとして組み込まれていきますので、将来においても有効なソリューションとなっております。

ビジネスイノベーション ディレクター
鈴木 咲子

Transactions Screening Service

～ トランザクション スクリーニング サービス ～

ISO 20022以降のリアルタイム・フリクションレス（エラーや手戻りのない）ペイメントを実現する、SWIFTアプリケーション

電文スクリーニング変革の必要性

過去10年にわたり、SWIFTは標準化された、金融業界のコミュニティが主導する金融犯罪対策ソリューションを提供してまいりました。それらのソリューションは金融取引をより確実、安全、そして効率的に行うことを実現し、2021年5月末時点で、900を超えるSWIFTメンバーがSWIFTの提供するスクリーニングソリューションを利用し、各種法令への対応を迅速、確実、費用対効果が高いものにしていきます。

しかしながら、そのような状況下でも、スクリーニングアラートの量は4年ごとに倍増しており、スクリーニング効率をさらに向上させ、フリクション（エラーや手戻り）を減らし、コンプライアンス業務に係るコストを削減する必要性は日に日に高まっています。更には2022年より利用が開始される、ISO 20022標準で用いられるより多くの情報への対応も同時に実現していかなければならず、既存のスクリーニングの枠組みの変革が必要とされています。

次世代型スクリーニングソリューションをSWIFTが開発

SWIFTは現在ISO 20022標準に基づく国際送金電文の業界全体での利用に向けた調整を行っており、その中でスクリーニングベストプラクティスの策定についてもコミュニティと共同で進めています。

その取り組みの一環として、この度SWIFTが独自に開発した次世代型スクリーニングソリューションである、SWIFT Transaction Screening Serviceを2021年7月からすべてのお客様に向けて提供を開始する運びとなりました。

この新サービスでは、SWIFTの新プラットフォーム戦略と連動し、インスタントかつ、フリクションレスペイメントというコミュニティからの高まるニーズに対応し、さらにSWIFTネットワークを利用するすべてのユーザーにおけるスクリーニング効果と効率、両方の強化の実現を目指しています。

SWIFT Transaction Screening Serviceの機能と利点

この次世代型スクリーニングソリューションでは次の三点が大きく進化しています。

1. 直感的に利用できるユーザーインターフェース

日々の業務を円滑に遂行するために新しく開発されたユーザーインターフェースによって、アラート処理の効率が向上。当局リストやプライベートリスト管理機能に加え、レポートや監査機能も高度化。複数のビジネスユニットや、海外拠点とのプ

ロセスやコンプライアンスレベルの標準化についても柔軟なスクリーニングインスタンス設定によって可能になります。

2. FIN電文、ISO 20022電文両方へ対応

ISO 20022電文についてもFIN電文同様にスクリーニングが特設の追加設定等なしに可能であり、structured formatの利用によって、よりスマートなスクリーニングを実現します。

3. 柔軟なルール設定による大幅に削減されたフォルス・ポジティブ

電文タイプ、送金先国、受信元金融機関、通貨等さまざまな条件に基づいた柔軟なルール設定を活用することで、これまでの「ツールに合わせて作られた規定、コンプライアンスポリシー」ではなく、自行のビジネス特有のリスクに合わせたコンプライアンスポリシー、それを実行するための規定、またその実行をサポートするツールという本来あるべきコンプライアンス体制の構築の実現が可能になります。



トランザクション スクリーニング サービスの詳細についてのお問合せは、担当アカウントマネージャーまでご連絡ください。

Innovate with SWIFT

イノベーションは、成功の前に多くの課題が立ちだかることから、いわば「言うは易く行うは難し」といえます。顧客の期待が変化して競争が激化し、テクノロジーが進化し続ける中、イノベーションは不可欠です。

しかし、それはその他の多くの優先事項とのバランスをとる必要があります。その解決のためどうしたらよいのでしょうか？

金融業界が直面している課題を解決するために、コラボレーションが必要な理由を考察します。

共にグローバル金融取引の未来を構築する

マッキンゼーの調査によると、CEOの94%が自社のイノベーションの進め方に満足しておらず、PwCコンサルティングの調査では、約65%の企業がイノベーション実現の取り組みを自社のビジネス戦略と明確に連携させることに苦慮していることが指摘されています。

一般的に、国内外問わず金融機関はそれぞれのレガシーシステムで運営されており、これはイノベーション実現に最適な環境とはいえません。将来に向けたビジネスモデルを構築するためには、既存のオペレーションの運営、顧客資産の保護、グローバルな規制への対応と、新たなインフラ設計や金融商品・サービスの開発とのバランスをとる必要が出てきます。

SWIFT チーフ・イノベーション・オフィサーのトム・ズシャック (Tom Zschach) は次のように述べています。

「金融機関は、既存の課題への対応と新たな開発の進行と同時に、顧客の期待に応えるため、革新的な提供方法による商品やサービスを進化させ続けることも求められています。現状のビジネス運営と将来のニーズを満たすためのイノベーションの間でバランスを効果的にとることは、多くの企業が直面している課題だと捉えています。

他方で、決済と証券はチームスポーツのような関係であることを忘れてはなりません。私たちの業界における課題の多くは、個々の機関に固有のものではなく、業界全体が直面し

ているものです。だからこそ、連携してこれらの課題を解決することでエコシステム全体を推進し、個々の金融機関が顧客に提供できるサービスの質全般を向上させることができるのです。」

顧客はより多くを求めている

金融業界で顧客のニーズがどのように変化しているかを理解するためには、他の業界における顧客への対応を広く見ていく必要があります。レストランの料理を自宅にデリバリーしたり、アプリ上で数回タップするだけで簡単にタクシーを呼べたりと、顧客は新たなサービスを体験するたびに、より多くのことを期待するようになります。これらのニーズは、もはや単一の業界の枠を超えたものとなっています。顧客は、企業がその期待に応えるために突きつけられている課題にかかわらず、業界を超えてその期待を持ち込んでいるのです。

決済業界において、顧客はクロスボーダー決済を国内と同様に迅速かつ円滑に行うことを期待しており、それに見合うサービスを提供することが金融機関に求められています。しかし、イノベーションには膨大な時間と労力がかかり、それをどのように戦略に組み込んでいくか苦慮したりすると、それが成功への障壁となる場合があります。

SWIFT イノベーション実行責任者のニック・ケリガン (Nick Kerigan) は次のように述べています。

「このような業界全体の課題にコミュニティとして取り組むことで、顧客

Innovate with SWIFT

のニーズに最新の状態で応えていくことがにわかには可能となります。例えば、クロスボーダー決済をより効率化するほか、サイバー攻撃に対する金融ネットワークの十分な耐性を確保することは単独では不可能です。だからこそ、一丸となって取り組むべきであるとSWIFTは考えています。」

各課題に対応するプレーヤー

顧客のニーズが高まるにつれ、それに応えようとする業界のプレーヤー数もやがて増えていきます。以前は顧客が抱える問題に対し限られた数の解決策しかありませんでしたが、今は多数の大手IT企業やフィンテック企業がこぞって最もシンプルなソリューションの提供に努めています。

2021年のこれまでに50社以上の未上場のスタートアップ企業がすでに10億ドル以上の市場価値があると評価され、最新の「ユニコーン企業」としてリストに名を連ねています。これは、新たに創業したIT企業に投じられたベンチャーキャピタル投資額と共に、毎年新規参入企業が出現していることを明確に示しています。

このようにプレーヤーが乱立している市場では、イノベーションを図る際にミスを犯す余地がほとんどありません。というのも、軽微な技術的不具合やユーザーエクスペリエンスの質の低下などがあれば顧客が離れていくリスクがあるからです。金融機関が慎重でなかったり、市場トレンドへの注視を怠ったりする

と、苦勞して開発しても、ターゲットとした問題を解決できない、またはその解決方法が非効率である場合、このイノベーション実現へのプロセスは結果として非常に大きなコストとなってしまいます。

テクノロジーのハードルを上げる

2019年のブログ投稿でGoogleは、前年だけで中核となる検索エンジンに3,200以上の変更を加えたことを明らかにしており、これはテクノロジーが時代遅れにならないように驚異的なペースで進化し続けなければならない現状を物語っています。そして、金融機関も、異なる業界をまたがる顧客のニーズに応えるために、自社システムを定期的に評価し、最善のサービスを提供しているか確認する必要があります。

しかし、それぞれのレガシーシステムで運用されている一部の金融機関にとっては、これまでのIT技術の「解体」に苦勞し、イノベーションを実現するための体制が整っていない可能性があることから、実際には「言うは易く行うは難し」という状況にあります。これに対し、テクノロジーの微調整やアップグレード、あるいは削除が可能な「サービスとしての商品」を提供するフットワークの軽い企業と比較すると、後者の方が現在のテクノロジーの変化のペースに適していることが明らかです。

金融機関が自社テクノロジーをアップデートするために、現状での作業がある程度必要になるかもしれませんが、コミュニティとして団結しテクノロジーソリューションを共同開発することで、目まぐるしく変化する消費者のニーズに追従できるでしょう。

カギとなるコラボレーション

現在、金融機関の主な課題は、イノベーションの必要性と直面しているその他多数の優先事項とのバランスを保つことです。ほとんどの企業がイノベーションの取り組みをビジネス戦略と連携させるのに苦慮しているというPwCコンサルティングの調査結果が示唆しているとおり、このバランスをとるのは容易なことではありません。しかし、金融機関が効果的に連携することで単独では成し得ないことを実現できる可能性が出てきます。

SWIFTチーフ・イノベーション・オフィサーのズジャクは、次のように述べています。

「コラボレーションによるイノベーション実現は、常にSWIFTのDNAの一部となっています。近年ではこれがSWIFT gpiのような、APIやクラウド分野における重要なプロダクト・イノベーションのほか、新たな働き方や新技術を探求する多くの共創プロジェクトの始動につながっています。インスタントでフリクションのないグローバルなトランザクションを実現するというミッションの一環として、私たちはこれをさらに推し進め、目の前にある課題を解決するためにコミュニティとしてこれまでに培ってきたことを進化させていくことを目指します。」

レポート『Innovate with SWIFT』は[こちら](#)よりダウンロードいただけます。

The SWIFT platform for capital markets

SWIFTが証券ポストトレード領域に関する新たなレポートを発行 『The SWIFT platform for capital markets: Your mission, our vision』

SWIFTは新戦略の一環として、協調的な証券ポストトレード業務のユーティリティに対する業界のニーズに応えるため、プラットフォームの変革を推し進めています。これにより、従来に増してスマートな証券決済と機能の拡張が可能となります。

グローバルな資本市場で事業を行う金融機関は、コストの上昇、規制対応負担の増加、競争の激化に対抗しつつ、より効率的な証券決済を求める顧客の要求に応えるという課題に直面しています。SWIFTが発表した新しいレポートでは、これまで多くのポストトレードソリューションがこれらの課題への対応を目指したものの、限られた成功に留まっていた原因を考察するほか、単一の協調的プラットフォームを利用して、資本市場に参加する金融機関が顧客サービスを提供する方法に革命を起こし、全体の効率を高める方法について解説しています。

このレポートでは、市場全体にまたがる単一のプラットフォームがもたらすメリットがなぜ資本市場のニーズに合致しているのかを説明しています。証券取引の透明性を高めて、収益を生み出す新たな機会を提供し、より高品質のデータが利用可能となるように、協調的プラットフォームによってイノベーションを推進します。

SWIFTは協同組合としての独自の立場を活用して、その戦略の一環としてこのようなプラットフォームを実現していきます。拡張されたSWIFTプラットフォームは、APIを使用して、これまで各金融機関が個別に投資・開発してきた決済サービスを共通の機能として提供することで、業界の時間的負担を削減し、よりスマートな証券決済を可能にします。この変革はすでに進行中であり、特に、トークン化された資産の可能性を探る一方で、証券決済のエンドツーエンドでのトランザクション追跡と、保有銘柄管理及び資産の可視性を高めるリアルタイム・トランザクション情報の提供に特に重点を置いています。

SWIFTの最高戦略責任者であるデビッド・ワトソンは次のように述べています。

「パンデミックによってもたらされた前例のない混乱に直面する中、世界中の資本市場の参加者は、その顧客の進化するニーズを満たすために、協調的な業界全体としてのソリューションを必要としています。SWIFTは、すべての関係機関や人々のために機能する拡張されたプラットフォームを通じて、証券決済に根本的な変革をもたらす独自の立場にあります。戦略の一環として、SWIFTのコミュニティの強みと責任あるイノベーションの実績を活かし、業界コストを削減し、シームレスな証券取引を促進します。」

レポート(英語)は[こちらのウェブサイト](#)からダウンロードいただけます。

ISO 20022 CBPR+ Training

ISO 20022 CBPR+ トレーニングのご案内

SWIFT Japan では2022年11月から始まる MT/MX の共存期間及び2025年11月の ISO 完全移行に備えて、多くのユーザー様にご意見をお伺いいたしました。

日本語によるトレーニングのご要望を多数いただきましたので、右記の要領で ISO 20022 CBPR+ トレーニングを開催する運びとなりました。

開催時期:

2021年7月6日(火)~9日(金)

開催方法:

WebEx を用いたオンライン開催

参加対象:

業務、IT、コンプライアンス関係等、どなたでもご参加いただけます。

構成:

計 4 回の ISO 半日トレーニングおよび1時間のテクニカルセッション

主なアジェンダ:

- ISO 20022 と CBPR+ の特徴について
- CBPR+ の送金電文および CBPR+ のキャッシュマネジメント電文について:各電文の詳細とユースケースのご説明
- 電文翻訳に関する基本的な考え方について
- その他、ISO への移行時にユーザー様にご活用いただける情報や、My Standards/Readiness Portal、電文翻訳に関するサービスについて

●
日本の SWIFT コミュニティの皆様におかれましては、ISO 20022 CBPR+ に関する知識を深めていただく機会として、本トレーニングをぜひご活用ください。

お問合せ先:SWIFT Japan イベント係

EVENTS.JAPAN.Generic@swift.com

参考資料

レポート

「決済サービスの高度化についての考察」

<https://www.swift.com/swift-resource/250921/download>

「SWIFTとアクセンチュアによる中央銀行デジタル通貨(CBDC)を活用した国際送金に関するレポート」

<https://www.swift.com/news-events/news/exploring-central-bank-digital-currencies-swift-and-accenture-publish-joint-paper>

About SWIFT

SWIFTは協同組合組織であり、世界中のほぼすべての国と地域において、金融業界全体で11,000を超える組織にセキュアな金融メッセージサービスを提供しています。50年近くにわたり、絶えず変化する情勢の中、進化を続けることで、確実性、継続性、優位性を提供してきました。急速に環境が変化する今日、以前にも増してつながりが拡大し、取り組むべき課題の多いこの世界において、SWIFTのアプローチは、重要度を増しています。詳細については、SWIFT営業担当にお問い合わせいただくか、www.swift.comをご覧ください。

スイフト・ジャパン株式会社 (SWIFT JAPAN LTD.)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル 20階

電話：03-5223-7400 (代表) FAX: 03-5223-7439

日本語対応： 平日9時～17時30分 (日本の銀行休業日を除く)

英語対応： 年中無休 24時間

*日本のサポート時間外は香港、欧州、または米国のサポートセンターに自動転送されます。