

ビジネスを成長させるには 「APIエコノミー」は避けて通れない

株式会社オージス総研

サービス事業本部 クラウドインテグレーションサービス部 部長

大場 克哉 (Oba_Katsuya@ogis-ri.co.jp)

APIエコノミーの概要

□ デジタルビジネス = 自社の提供価値（既存事業） × 他社の提供価値 × IT

配車サービス × ホテル・旅行代理店

- ホテルの場所に迅速な配車サービス
- 観光地に通じた運転手を手配

会計サービス × 銀行

- リアルタイムの会計情報で与信・融資
- すぐれた会計サービスのUIから企業間の支払い

損害保険 × 自動車

- 安全な運転に応じて保険料を変動
- 事故時の迅速なフォロー

□ これら新しいビジネスの背後には「API」を通じたサービス、データの連携がある

□ より「オープン」な形で、より「ビジネス」に直結するAPIが公開され、APIを通じてビジネスを行う「APIエコノミー」の世界が急速に広がってきている

- APIによって、新しい金融サービスを提供するITベンチャー企業と既存の金融企業を結びつける



フィンテックサービス



金融サービス

- 進む環境整備

- 全銀協に「オープンAPIのあり方に関する検討会」を設置（2016.10.21）
- 経済産業省：「クレジットカードデータ利用に係るAPI連携に関する検討会」を開催（2017.3.31）

- 金融機関の取り組み

- メガバンク各行、ハッカソンを開催
 - 三菱UFJフィナンシャル・グループ：「FinTech Challenge」（2016.3.12）
 - みずほフィナンシャルグループ：「Mizuho.hack」（2016.5.12）
 - 三井住友銀行：「ミライハッカソン」（2016.9.17）
- メガバンクが「更新系API」を提供開始、マネーフォワードが経費精算振込で連携（2017.3.31）

- ❑ IoT (Internet of things) では、APIはモノとクラウドを繋ぐ役割
- ❑ 自社製品 (H/W、スマホアプリ) の付加価値向上 ⇒ 製品のサービス化
 - 製品 (センサー) が生み出すデータをもとに付加価値サービスを提供
 - 社外のサービスやデバイスとの情報連携により、顧客に対して新しいサービス体験を提供
- ❑ API活用例
 - 製造業など：機器の故障やメンテナンス時期を把握し、迅速・的確なアフターサービスを提供
 - 大手百貨店でのスマホへのセール情報送信 (店舗内のセンサーで得意客を検知し、セールなどお得情報を通知)
 - エネファームIoT



[出所]
http://media.amazonwebservices.com/jp/summit2016/1B_02.pdf

□ 売上への貢献

- 寺田倉庫 (minikura API)
 - 「モノを管理する」倉庫システムと「モノを動かす」物流システムの機能をAPIで公開
 - 倉庫、物流を必要とする企業とのコラボレーションが実現、協業企業のエンドユーザー（新規顧客）の動向を収集できるように
- Sansan
 - 会社内の名刺を共有して営業に活用するためのサービス。その人脈データをAPI経由で取り出し可能に
 - 協業パートナー（CRM、アドレス帳、MA、データ分析系など）とビジネス（連携サービス）を創出
- インテリジェンス
 - 「an」の法人顧客向けサービス向上のためにAPI公開基盤構築（詳細は次セッションで）

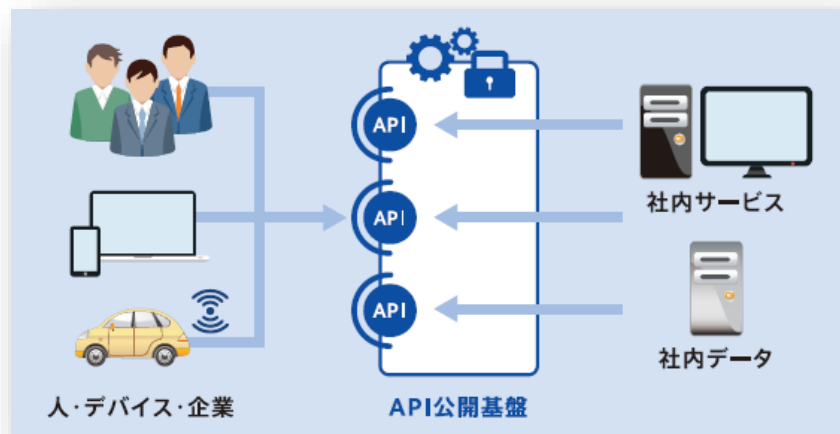
□ ビジネスの変革（オープンイノベーション）

- FinTechにおける、各行のハッカソン
- 自治体オープンデータ活用（福井県鯖江市、神奈川県横浜市、福島県会津若松市、千葉県流山市、など）

□ デジタルビジネスを実現する「APIエコノミー」

APIエコノミーとは、

企業内の価値あるデータ・サービスをAPIとして提供（API公開）することで企業外の多様なシステム・サービスと繋がり、新しいビジネス価値を創出すること



APIエコノミーに どのように取り組むべきか

- 10年以上にわたり、システム連携にコミット
- 2012年からAPI案件に取り組み開始
- すでに多数のAPI開発・公開案件を実施
(EC、インターネットサービス、金融、エネルギー、医療、製造、メディア等)

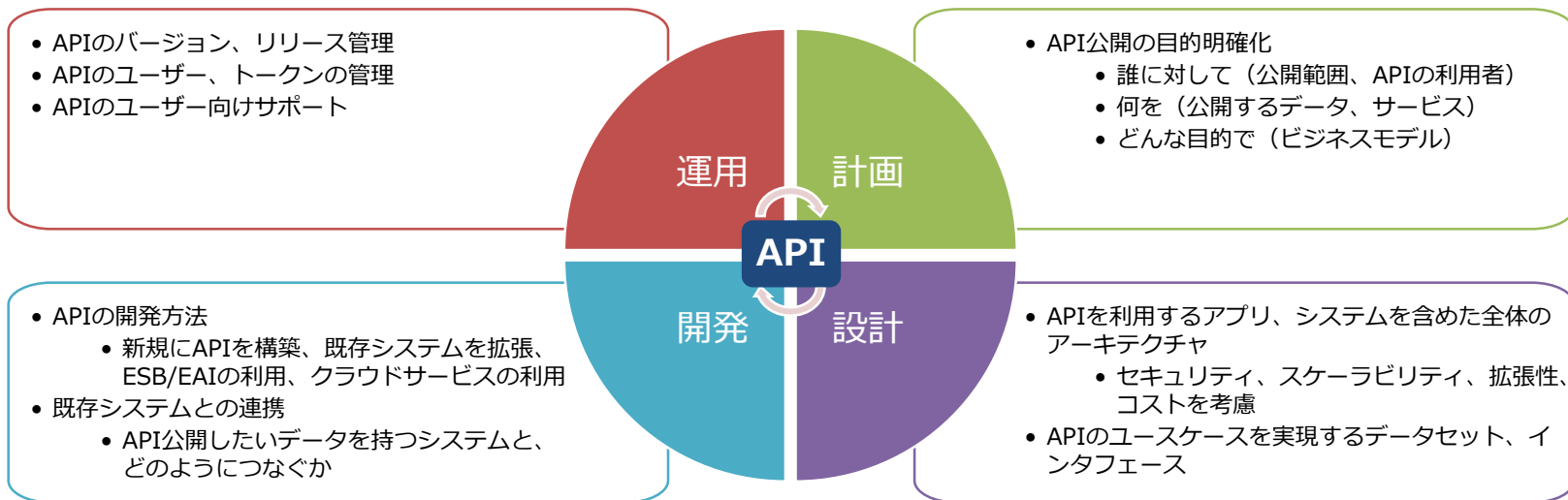
	取り組み
2001	SOA、連携基盤に関する技術開発を開始
2007	システム連携基盤構築サービス提供開始
2012	EC向けAPI連携プラットフォームサービス提供開始
2013	EC関連を中心にAPI取り組みを強化
2014	APIゲートウェイ技術開発開始
2015	データ簡単API化サービストライアル提供開始、IoT系API案件の増加
2016	社外向けAPI公開案件の増加

□ 自社にとってのAPIエコノミーを識別する

ビジネスシナリオ例	ビジネス効果	API公開範囲
<ul style="list-style-type: none">モバイル向けのバックエンドAPI	<ul style="list-style-type: none">業務効率化、働き方改革 (業務アプリの社外からの利用による業務改善など)	▶ プライベート
<ul style="list-style-type: none">取引先、代理店向けのカタログAPIIoTデバイスのデータAPI	<ul style="list-style-type: none">販売チャネルの拡大 (パートナーとの協業)	▶ パートナー
<ul style="list-style-type: none">一般開発者が登録して使えるAPI (例 : PayPal、tenki.jpなど)	<ul style="list-style-type: none">直接的な売り上げ、アフィリエイト (サードパーティによるイノベーション)	▶ パブリック

□ ビジネスシナリオによって、APIの公開範囲と非機能要件が明確になる

- API公開は、一度きりの取り組みではない
- デジタルビジネスの成長、変化にあわせAPIを追加・改修し、バージョンアップすることが必要 ⇒ ライフサイクル管理が大切



□ **アジリティの獲得**：デジタルビジネスのスピード感の足枷にならない素早さが重要

まず最初に目指すべきは

- スモールスタート ⇒ 小さく1回目の開発サイクルを回す
 - **蓄積されるAPI公開のノウハウ（ビジネス・技術・体制）が自社の対応力になる**
- APIインフラの整備
 - API管理製品：個々のAPI実装から、共通に管理すべき機能・非機能要件を分離
 - **基盤導入でアジリティを確保する**

目的

□ ビジネス

- APIの公開によるインパクトの検証
 - 利用者からの問い合わせ、利用状況、ビジネスモデルの改善点など
 - デジタルビジネスの具体化につながる

□ システム

- 自社のAPI要件や環境に一番適したアーキテクチャ
- API構築方法の検証
- 既存システム、既存DBへの負荷検証

ビジネスシナリオ策定

- API公開の目的が明確になる

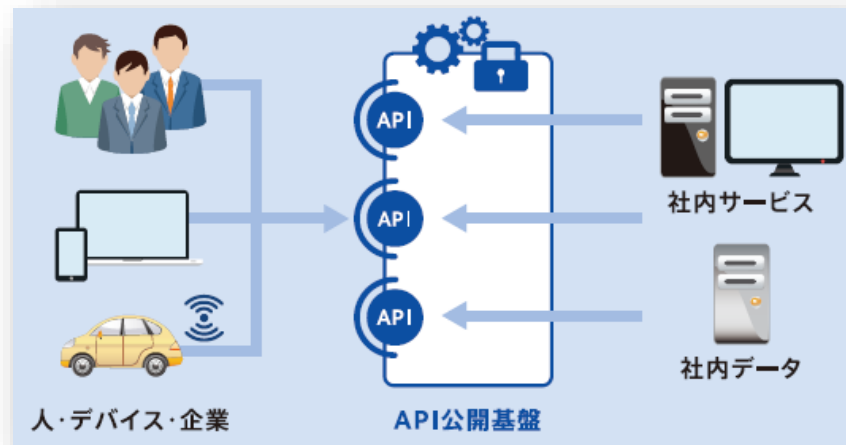
PoC

- ビジネスを進める上で必要な知見、技術が明確になる

本番

- ビジネスの拡大のアイデアを見つけられるようになる

- デジタルビジネス時代の到来
 - これらの背後にはAPIを通じたサービス、データの連携 (= APIエコノミー)
- APIエコノミーによるビジネスの成長
 - 売上への貢献
 - ビジネスの変革
- 自社にとってのAPIエコノミーを識別する
- 取り組みで意識すべきは、アジリティの獲得
 - 小さく1回目の開発サイクルを回す
 - APIインフラの整備
- PoCのススメ



株式会社オービス総研
営業本部営業企画部

【TEL】 03-6712-1201（東京） / 052-209-9390（名古屋） / 06-6871-8054（大阪）

【 E-mail 】 info@ogis-ri.co.jp

【 URL 】 <http://www.ogis-ri.co.jp>