

Stripe コミュニティの皆様

2025年、Stripe を利用したビジネスの総決済額は1.9兆ドル(約300兆円)に達しました。これは2024年比で34%の成長であり、世界全体のGDPの約1.6%に相当する規模です。現在、直接的あるいはプラットフォーム経由で、500万社を超える企業がStripeのプログラマブルな金融サービスを活用しています。その顔ぶれは、主要なAI企業のすべてに加え、ダウ平均構成銘柄の90%を占める優良企業、ナスダック100指数の80%に及ぶ大手テック企業まで多岐にわたります。スタートアップ企業への導入も拡大しており、現在、米国のデラウェア州で新設される法人の25%が米国での会社設立を支援するサービス、[Stripe Atlas](#) を通じて誕生しています。Stripeは単なる決済機能の提供にとどまりません。請求・サブスクリプション管理、税務コンプライアンスの自動化、不正利用対策、組み込み型金融、グローバルな資金管理などを通じて、企業の成長を力強く後押ししています。また、オンラインで円滑な支払い・購入体験を実現するワンクリック決済用リンク、[Link](#)の利用者は、現在2億人を突破しています。

Stripeは一貫して堅実な収益性を維持しており、それが製品開発への継続的な投資や戦略的な企業買収を可能にしています。昨年は350件以上のプロダクトアップデートを実施したほか、前回の年次報告書以降、[Privy](#)と[Metronome](#)を買収しました。1.1億件以上のプログラマブルウォレットを支えるPrivy、そして[OpenAI](#)、[Anthropic](#)、[Confluent](#)、NVIDIAなどの複雑な従量課金モデルを支えるMetronomeは、Stripeの収益・財務オートメーションに統合されています。この製品群の年間換算収益(ARR)は、今年中に10億ドルに達する見通しです。

2025年はインターネット経済にとって力強い1年となりました。Stripeユーザーの皆様が目覚ましい成功を収められたことを、心から嬉しく思います。

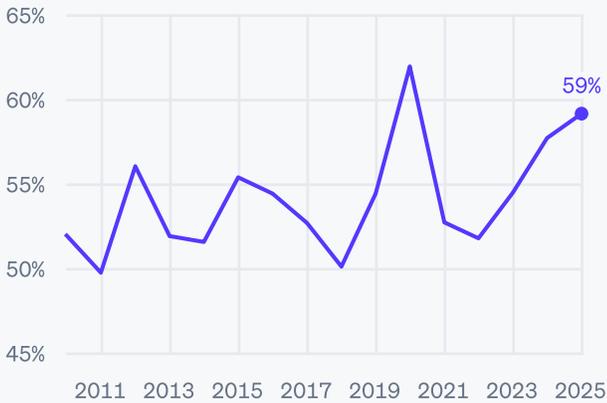
市場という名の「選別装置」

本質的に、競争の激しい市場は「選別装置」としての役割を担います。顧客が自らの支出によって投じた一票の結果、利益、資本、そして人材は、最も大きな付加価値を生み出す場所へと導かれます。歴史的に見れば、この選別プロセスは秩序立って進むものでした。著名な大企業がその座を追われ、新規参入者が一定の規模に達するまでには、通常は何十年もの歳月を要したのです。

現在、この選別装置の回転速度は劇的に増しています。勝ち組と負け組の境界線は、かつてないほど迅速かつ鮮明に引かれるようになりました。今日、米国上場企業の時価総額のうち、上位3分の1の企業が全体の3分の2を占めています。これは、統計が残る1963年以降で最高の集中度です。これは単なる評価額の多寡ではなく、実態としての利益の集中を象徴しています。S&P 500 構成銘柄のうち、時価総額上位10%の企業がインデックス全体の利益の約59%を占めており、近代以降の経済史においても極めて高い水準にあります。

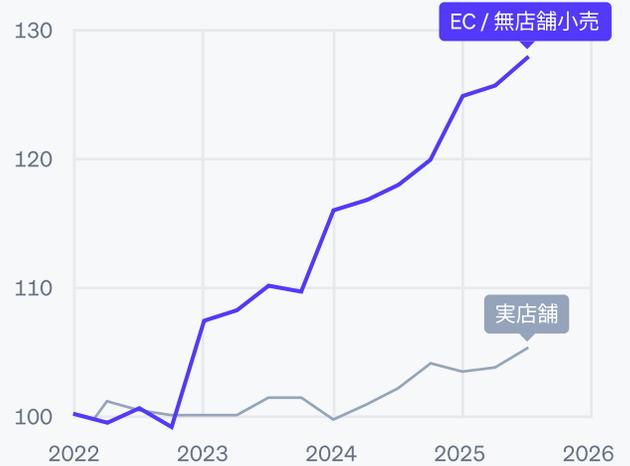
上位 50 社が利益の 59% を占める

S&P 500 における純利益の集中



米国の小売業は二極化

実質 (インフレ調整済み) 米国売上高 (2022 年 = 100)



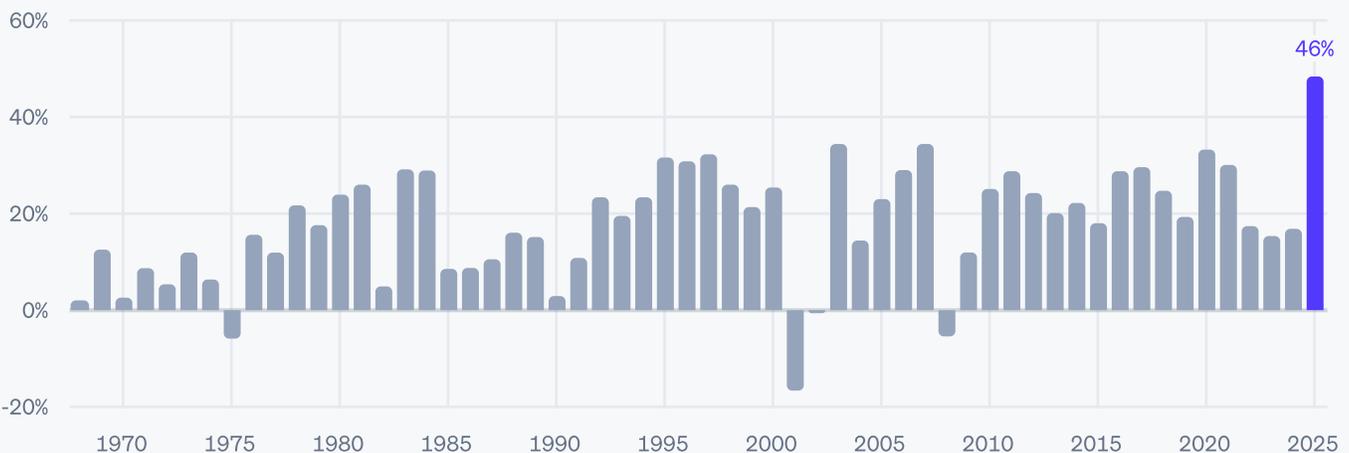
出典: FMP

出典: 米国経済分析局のデータに基づく Stripe による分析

この状況の主な要因は、各業界内で進む急激な二極化です。たとえば小売業界では、米国の店舗型ビジネスの売上成長率が過去 3 年間でわずか 5% にとどまったのに対し、EC は同時期に 30% の成長を遂げました (いずれもインフレ調整済み)。航空業界では、アメリカン、デルタ、ユナイテッドの「ビッグ 3」が、過去 10 年間で業界全体の収益と利益のシェアを拡大させています。事実、2025 年における米国航空業界の利益は、そのほとんどをデルタとユナイテッドの 2 社が独占する形となりました。ヘルスケア業界では、2019 年以降、既存の病院や保険会社の利益率が大幅に低下した一方で、ヘルスケアテック分野の償却前営業利益 (EBITDA) は 2029 年までに 1,100 億ドルを超える勢いで急成長しています。各セクターで固有の動きはあるものの、特定の企業群が他を圧倒的に引き離すという構図は明らかです。米国経済全体で見れば、ソフトウェア、コンピュータ、データセンターへの投資が 2025 年の GDP 成長の約半分を牽引しました。これらデジタル基盤への投資は、間もなく成長の大部分を担う主役となるでしょう。

コンピューター・ソフトウェア需要が米国の経済成長の約半分を占める

米国の潜在実質 GDP 成長率の構成要素 (年別)



出典: 米国経済分析局、連邦準備制度理事会、Stripe による分析

2025年にStripeでビジネスを開始した企業群を見ても、この選別の勢いが衰える兆しはありません。昨年、過去最多となる企業が新たにStripeを利用し、その半数以上(57%)が米国外を拠点としています。特筆すべきは、この新しい企業群が備える圧倒的なパフォーマンスとスピードです。2024年の導入企業と比較して平均で約50%速いペースで成長しており、サービス開始から3カ月以内に年間経常収益(ARR)1,000万ドルを達成した企業数は、前年の2倍に達しました。

これは、産業界全体における拡大とその加速を反映したものです。数年間の静観期を経て、2025年12月のiOSアプリリリース数は前年比で60%急増しました(App Storeの審査チームが十分な睡眠をとれているか案じてしまうほどの勢いです)。開発の現場も加速しています。GitHubへのプッシュ(コードの更新)数は、かつては年率10%~12%程度の伸びでしたが、2024年第3四半期からの1年間で41%も急上昇しました。

開発のハードルが下がる中、StripeはAIエージェントを含め、さらに導入しやすい環境を整えています。たとえば、本番環境に影響を与えずにテストできるサンドボックス環境の活用により、Manus、Base44、Replit、VercelなどのAIコーディングツールからStripeを直接使い始めることができます。プロトタイプが完成し、製品をローンチする準備が整えば、そのサンドボックスの設定を維持したまま、即座に本番環境のStripeアカウントに移行可能です。すでに10万件以上のサンドボックスがこの仕組みで作成されています。

世界で最も手軽な起業を支援するStripe Atlasも着実な進化を遂げています。昨年の法人設立数は41%増加しました。Atlasを利用する企業は、より早い段階での収益化を実現しています。2025年には、Atlasで設立されたスタートアップの20%が、設立後30日以内に最初の顧客への請求を完了させました。これは2020年の8%からの上昇です。

これらの数字を前に、「2025年は一時的な特異点なのか、それとも新時代の幕開けなのか」という問いが生まれるのは当然です。答えは時間が証明することになりますが、Stripeはこの加速こそが、大規模言語モデル(LLM)の進化によって促進された起業と創造性の転換点の始まりであると確信しています。Stripeは今後も野心的なロードマップを力強く推進し、AI時代のビジネス構築における皆様の最良のパートナーであり続けます。

グローバル展開が前提に

かつて海外進出の定石は、国内で確固たる成功を収めた後に着実に拡大していく段階的アプローチでした。コカ・コーラがキューバで最初のソーダを瓶詰めするまでに20年を要し、マクドナルドやスターバックスが隣国カナダで出店するまでには、それぞれ27年と16年もの時間がかかっています。

インターネットの登場により、無料サービスは世界同時にローンチされるようになりましたが、収益化の仕組みには大きなタイムラグが存在していました。たとえばFacebookは、2006年の一般公開時にブラウザがあれば誰でも利用できましたが、広告の出稿において多通貨対応が実現したのは、創業から5年後の2009年のことです。Googleはどうだったのでしょうか。検索サービスをグローバル展開してから4年後の2002年、英国の広告主(生口ブスターの通信販売会社)から初めてポンドでの支払いを受け付けました。

ここ数年で、この段階的拡大モデルは過去のものとなりつつあります。新世代のインターネットビジネスにとっての国内市場とは、インターネットそのものです。ChatGPT、Claude、Replit、Lovable、Base44、Vercel、Cursor、Midjourney、などの今日誰もが知るAIプロダクトの多くは、最初からグローバル展開を前提にローンチされました。

これは単に、海外のロングテール層からの収益がわずかに上乗せされるという話ではありません。むしろ、このロングテールこそが売上の主軸となるケースが増えています。Stripeを利用し、収益の大部分を海外で上げている企業において、その収益の30%は自国市場でも世界の上位10大経済圏でもない国々からもたらされています。

これが可能になった背景には、国外からの需要を国外と感じさせない、シームレスなインフラの整備があります。昨年、Stripeは100カ国以上で現地最適化された決済体験を一斉に開始できる機能を提供しました。これには、成約率を最大化する現地通貨表示や120以上の決済手段、さらには設定不要で利用できる税務コンプライアンス機能が含まれています。

インフラの改善効果が実感されるまでに数十年かかることもあれば、抑えられていた需要が一夜にして爆発することもあります。カリフォルニアを拠点とし、現在7,000万人が利用するAIプレゼンテーションツールのGammaは、Stripeを通じてインドの現地決済手段であるUPI決済の受け付けを開始した際、同国での収益をわずか1カ月で22%増加させました。

皮肉なことに、これまで金融の地理的障壁に最も阻まれてきたのは、フィンテック企業自身でした。Chimeはローンチから12年経った今も米国のみで提供され、2013年創業のNubankも最初の6年間はブラジル国内のみ、続く6年間でもわずか2カ国への拡大にとどまりました。Stripeのカード発行プラットフォーム、Issuingも提供開始から約7年で22カ国に達していますが、Stripeが理想とするスピードにはまだ及びません。

この状況は変わりつつあります。Sling Money、DolarApp、Félix、KASTなどの最新のフィンテック企業は、当初からグローバルな金融アプリを開発しています。同様に、Stripeも昨年、初のグローバルネイティブ製品であるデジタル口座サービス、Financial Accountsの提供を開始しました。これにより、100カ国以上の企業が初日から資金の保有、送金、受け取りを行えるようになりました。この進展を支える大きな要因がステーブルコイン(法定通貨に価値が連動する暗号資産)です。そのボーダーレスな特性により、フィンテック企業は国や地域を問わず機能するインフラを構築できるようになりました。当初からグローバル展開を前提とする金融サービスは、もはや理想ではなく、現実のものとなったのです。

着実(ステーブル)な進歩

暗号資産市場が**停滞期(冬の時代)**にあるとされる一方で、ステーブルコインは本格的な躍進期を迎えています。過去10年間、ステーブルコインの取引量は暗号資産の価格変動と連動してきましたが、昨年、その相関関係には明確な変化が生じました。2025年、ビットコイン価格が10月比で50%急落した一方で、ステーブルコインによる決済額は倍増し、**約4,000億ドル**に達しました。そのうち6割はB2B決済と推定されます。Stripeが買収した、ステーブルコインのオーケストレーションプラットフォームである**Bridge**の取引額も、4倍以上に急増しました。実体経済への浸透に伴い、ステーブルコイン決済は着実に、そして止まることのない進展を遂げています。

矢継ぎ早に投入された多彩な新機能が、こうした成長を加速させています。Y Combinator 出身のスタートアップの創業者はステーブルコインで資金を受け取り、StripeのFinancial Accountsで保持・管理できます。その資金を原資として、世界中のエンジニアへ即座に報酬を支払うことも可能です。SaaSプラットフォームでは、条件を満たすと自動実行される最新の**スマートコントラクト**により、ユーザーが取引ごとに署名する手間を省き、シームレスな継続課金を実現しています。グローバル展開にステーブルコインを活用する企業向けには、デジタルウォレットを自社製品に直接組み込むためのツールも拡充されています。Privyを利用することで、RampやDeelなどの企業は単一のAPIを通じて、企業が管理するカスタディ型とユーザー自身で行う非管理型の**モデル**で使いやすいウォレットを提供できます。これにより、事業開始初日からグローバル対応した製品を構築することが可能になります。

暗号資産と法定通貨の相互運用性も劇的な進化を遂げています。昨年4月、Bridgeは**Visa**と提携し、ステーブルコインを従来のカードと同様に利用できる仕組みを導入しました。支払額はステーブルコインの残高から差し引かれ、自動的に現地通貨へ変換されます。加盟店は通常の資金として受け取るため、ステーブルコインによる支払いであることを意識する必要はありません。月間アクティブユーザー2,000万人を抱える人気ウォレットの**Phantom**も、Bridgeを活用してステーブルコイン対応カードの展開を進めています。

ステーブルコインの普及を見据え、Stripeはブロックチェーンのあるべき姿を再考しました。現在のブロックチェーンはトレーディングや分散型金融(DeFi)への特化を前提に設計されており、決済に不可欠な処理能力、信頼性、コストの予測可能性、プライバシー保護などの要素には十分な焦点が当てられてきませんでした。事実、ビットコインの処理能力は毎秒10件未満にすぎません。昨年、主要なチェーンでミームコインの取引が急増した際、支払いが12時間以上遅延し、取引単価が35倍に跳ね上がる事態が発生しました。将来、インターネット取引の主役がAIエージェントへと移り変わる中、毎秒100万件、あるいは10億件規模の膨大な取引を支えられる強固な基盤が不可欠となります。

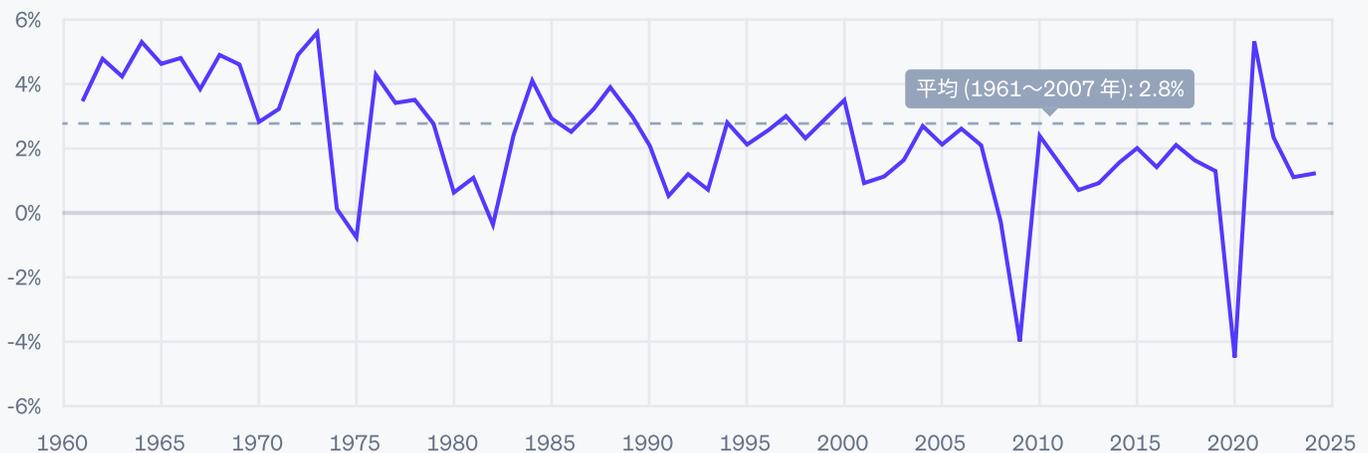
昨年9月、StripeはParadigmと共同で、決済に特化したブロックチェーン「**Tempo**」を発表しました。Tempoでは、決済専用レーン、1秒未満の決済確定(ファイナリティ)、オプトイン方式のプライバシー機能、そしてコンプライアンスや会計システムとの高度な相互運用性が提供されます。これらは一見地味な改善に聞こえるかもしれませんが、経済活動を支えるインフラにとっては極めて重要です。Visa、Nubank、Shopifyなどの先見的な企業は、すでにグローバル決済や組み込み型金融、海外送金などのユースケースでTempoの検証を開始しています。かつて暗号資産に懐疑的だった**Klarna**のCEOも方針を転換し、同社はTempoのテストネットでステーブルコイン(KlarnaUSD)を発行した初の銀行となりました。Bridgeの**Open Issuance**を活用することで、より迅速かつ安価な越境決済を実現しています。Tempoのアーキテクチャは、エージェントによる自動決済やマイクロトランザクションにも最適化されています。Tempoのメインネットはまもなく公開予定です。野心的な企業がこのプラットフォーム上でどのような未来を構築するのか、Stripeは期待に胸を膨らませています。

Capital による資金調達の効果

2008 年以降、OECD 諸国における 1 人あたり GDP の成長率は 0.97% と低迷しています。これは、統計記録が残っている過去 46 年間の平均値 (2.8%) を大きく下回る数字です。この停滞は、日本における労働力の高齢化、英国の EU 離脱、あるいは欧州のエネルギー問題などの国別の要因として片付けられがちですが、実際にはより根源的な問題が潜んでいます。それは、世界的に資本の利用可能性が急激に低下したことが、成長鈍化の主要な引き金となっている点です。

2008 年以降、OECD 諸国の GDP 成長率は 1.0% と低迷

増減率



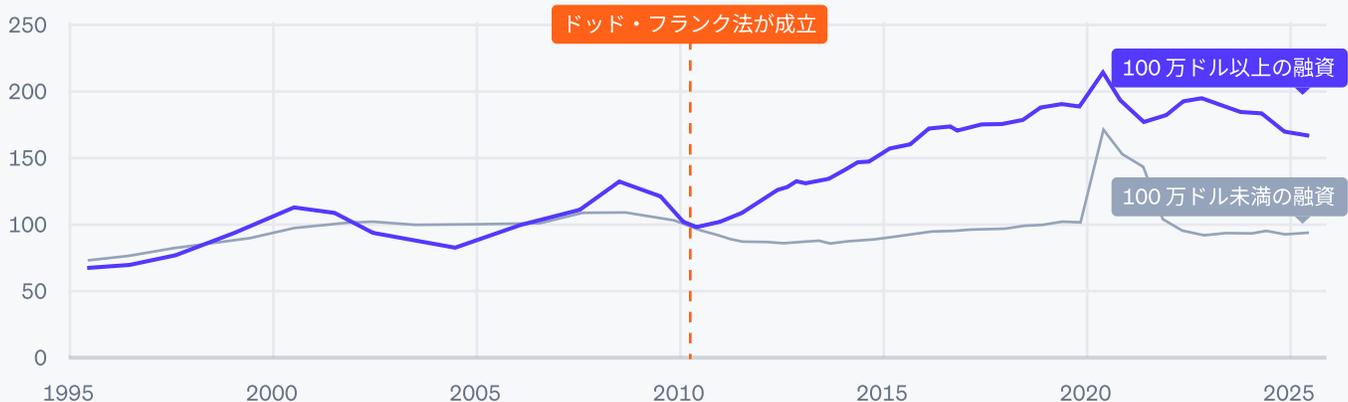
出典: OECD、Stripe による分析

世界金融危機の後、ほとんどの OECD 諸国で銀行の自己資本規制が強化されました。その副作用として、小規模ビジネスの資金調達環境は著しく悪化しています。銀行の自己資本規制を強化した国際的なルール、バーゼル III の改革により、世界中の大手銀行に対して厳格な自己資本基準が課された結果、アイルランドでは 2011 年から 2019 年にかけて小規模ビジネスへの融資が 66% 以上も減少しました。英国でも 2012 年を境に融資枠が縮小し、現在も依然として低水準のまま推移しています。

米国では、ノンバンクからの資金調達という選択肢があったため、過去 15 年間の 1 人あたり GDP 成長率は 1.7% と、他国よりは良好な数字を維持しました。とはいえ、2008 年金融危機後に制定された米国の金融規制改革法、ドッド・フランク法成立以降の大きな潮流は他国と共通しています。銀行規制の強化によって、小規模ビジネスの資金調達は困難を極めてるのが実情です。2007 年以降、100 万ドルを超える大口融資が 80% 増加した一方で、100 万ドル未満の融資は 5% 減少しました。昨年、米国における小規模ビジネスの融資承認率はわずか 41% にとどまっており、2015 年の 50% から大きく低下しています。

2010年以降、100万ドル未満の米国ビジネスローンが5%減少

2017年不変ドル、指数: 2010年第2四半期 = 100



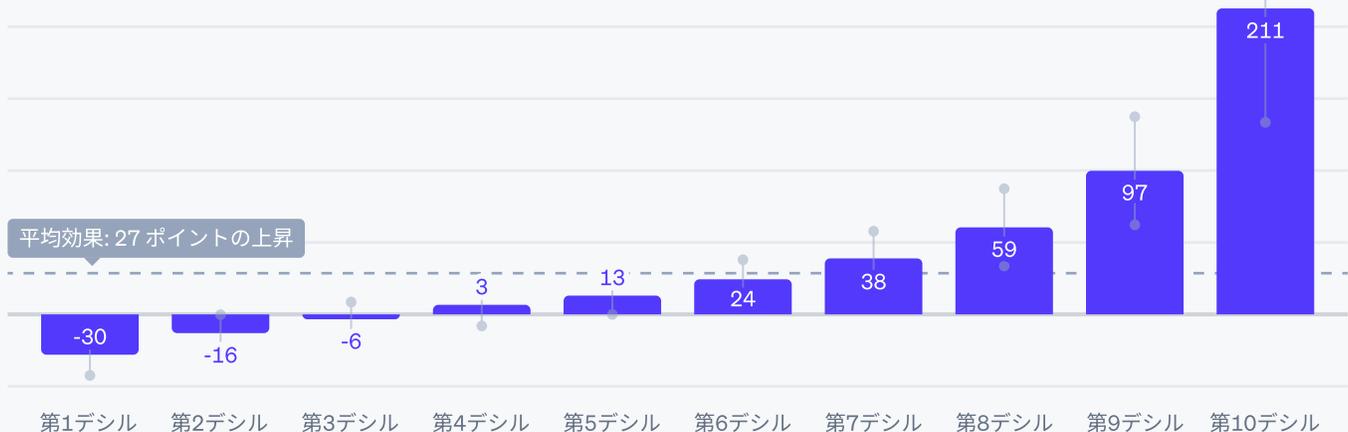
出典: 連邦預金保険公社 (FDIC)、アメリカ経済分析局 (BEA)、Stripe による分析

Stripe は、こうした世界的な資金調達環境の目詰まりを解消し、特に小規模ビジネスが直面する課題を打破するために運転資金を提供するサービス、**Stripe Capital** を立ち上げました。Stripe で決済を受け付けている企業にとって、リアルタイムの売上データは、資金調達において極めてシンプルな判断材料となります。支払いは将来の売上の一定割合から自動的に行われるため、将来の収益を今現在の成長のための運転資金として、効果的に前倒しで活用することが可能です。昨年、Stripe Capital による資金提供総額は2024年比で45%増加し、8万1,000社を超える企業に提供されました。その多くは、美容サロン向けの **GlossGenius**、自動車整備工場向けの Tekmetric、フォトグラファー向けの Pixieset などの、日常的に利用している垂直型 SaaS プラットフォームを通じてこの資金を活用しています。

過去2年間、Stripe Capital がもたらす真の実効性を検証するため、Stripe は無作為の**比較調査**を実施しました。ビジネスの潤滑油となる資金を提供することで、企業の成長スピードがどれほど加速するかを検証したのです。結果は明らかでした。Stripe Capital による資金調達を行った企業は、その後の1年間で、同条件で資金調達を行わなかった企業よりも平均で27ポイント高い成長率を記録しました。

Stripe Capital による資金調達を行った企業は27ポイント速く成長

成長率の変化に基づく10分位区分



出典: Stripe データ

この平均値の陰には、劇的な飛躍を遂げたトップ層の企業が存在します。資金提供を受けた企業のうち、成長率上位10%の企業は、比較対象の企業よりも3倍以上の速さで成長を遂げました。それに次ぐ10%の企業も、約100ポイント高い成長率を記録しています。象徴的な事例が、カリフォルニアを拠点とするサーバーホスティング企業のXirsysです。同社はStripe Capitalで調達した資金を投入して日本、中国、インドへとサーバー網を拡大し、売上を倍増させることに成功しました。特筆すべきは、一般的に資金調達が困難とされる信用スコアが低い企業であっても、資金を得ることで成長率が11~18ポイント向上したという事実です。

あくまで予測の域ではありますが、今後は資金調達力が経済的成果を左右する重要な鍵になると考えられます。AIの進化によって、投資へのリターンが飛躍的に向上するためです。

低収益モードからの脱却

成熟した企業において、確実な成長を牽引する原動力を即座に見つけ出すのは至難の業です。また、一見魅力的に思える施策が、必ずしも期待通りの果実をもたらすとは限りません。

広告を例に取ってみましょう。2019年、Gilletteのキャンペーン「The Best Men Can Be」はカンヌライオンズで銀賞に輝きましたが、同年、親会社のP&Gはこの事業で80億ドルの減損処理を余儀なくされました。広告賞の受賞が事業の成長に結びつかなかったのです。最近では、Indian Railwaysのキャンペーンが2025年のカンヌライオンズでグランプリと6つの金賞を**獲得しました**。毎日1名に1万ルピーが当たる宝くじ形式のプロモーションでしたが、乗車券の売上に明確な増加は見られないとして、わずか8週間で**打ち切られました**。

これこそ、Stripeが創業から15年を経た今もなお、決済という領域に情熱を注ぎ続ける理由です。先行きの不透明な投資とは対照的に、決済の設定を最適化することは、収益の増加に直結する確実性の高い施策です。投資収益率(ROI)の観点から見れば、これほど効率の良い成長戦略は他にありません。

たとえば、Microsoftは決済代行業者各社のパフォーマンスを毎月厳密に評価しています。2025年6月から10月にかけて、Stripeは決済ごとに最適な処理方法を選び、承認率を向上させるAdaptive Acceptance、カードアカウント更新機能、ネットワークトークン(カード番号を暗号化した安全な決済情報)などの最新機能を活用し、Microsoftのオーソリ成功率(カード決済が承認される割合)を大幅に向上させました。その結果、同社は現在、より多くの決済をStripe経由で処理するようになっています。

英国の**ガトウィック空港**では、以前の決済代行業者で頻発していた決済の失敗、不審請求の申し立て、および顧客からの苦情が、Stripeへの移行後に解消され、支払い承認率は2.5ポイント上昇しました。**FICO**は従来の決済代行業者とのA/Bテストを経てStripeを導入し、オーソリ成功率を1ポイント改善させています。また、オンライン診療のRoは、Stripeの導入により過去12カ月でオーソリ成功率が2%向上し、不審請求の申し立ては3%減少しました。これにより、年間で数千万ドル規模の増収を実現しています。

現在、多くの企業が低収益モードに陥っています。これは、最適化されていない決済インフラによって、購入率、オーソリ成功率、不正利用対策などの各段階で、本来得られるはずの収益をみすみす逃している状態を指します。

対照的に、高収益モードでは、顧客一人ひとりにパーソナライズされた購入体験が提供されます。そこでは、現地通貨での価格表示や、数百種類に及ぶ現地の決済手段から最適な選択肢を提示することが不可欠です。たとえば、ポーランドの顧客に現地の決済手段「BLIK」を提示すると、購入率は平均 46% 向上します。ブラジルの「Pix」でも同様に平均 31% の向上が見られます。これらを支えているのは、Stripe が 10 年にわたって積み上げてきた AI への投資です。決済特化型 AI 基盤モデルをはじめ、AI で不正利用を検知・防止する **Stripe Radar**、**Optimized Checkout Suite** (購入画面を顧客ごとに最適化し、購入率を高めるサービス群)、カード決済の承認率を高める機能である **Authorization Boost** などの AI 活用型サービスにより、毎日数十億ドルにのぼる取引総額がバックグラウンドで最適化されています。

進化の余地は、まだ随所に残されています。昨年、Stripe は認証のためにスマートフォンにカードをかざす新機能のテストを開始しました。これは、カードの NFC チップを直接認証することで、利用者が手元にカードを保有していることを効率的に確認する仕組みです。このテストに参加した DoorDash では、従来の不正利用チェックと比較して購入率が劇的に向上し、購入者が返金を求めるチャージバック率の抑制にも成功しました。また、AI ブームに伴い、無料トライアルを悪用して AI 推論リソースを盗用するといった新たな不正手口が急増しています。こうした動きに迅速に対応するため、Stripe Radar の新モデルが開発されました。

CEO の皆様。華やかな広告キャンペーンも確かに重要ですが、決済インフラという確実な収益成長の機会を見落とさないでください。決済部門の責任者は、企業の成長を支える陰の主役として、もっと評価されるべき存在です。いつの日か、決済の最適化を称える盛大な授賞式を南フランスで開催してもよいかもしれません。(より霧深い場所がお好みであれば、4 月にサンフランシスコでお会いしましょう)。

エージェントックコマースの 5 段階

AI への期待の本質は、単なる推論を超えたツールの活用にあります。モデルが学習データに基づいて回答するだけでなく、ウェブ検索、ブラウザ操作、コード実行などを通じて自律的にアクションを起こす仕組みです。決済の領域において、最も破壊的なインパクトをもたらすのが「エージェントックコマース」です。これは、AI がユーザーの意図をくみ取り、代理で購買を完結させるという概念です。

他の AI 分野と同様、エージェントックコマースも一部では過度な期待が先行しています。あらゆる要望を察して買い物を済ませるユートピア的な姿が描かれがちですが、Stripe はこのビジョンを 5 つの段階に整理して捉えています。

レベル 1: 何をどこで購入するかはユーザー自身が決めています。ただ、煩雑なフォームへの入力を好む人はいません。エージェントに URL を送るだけで、支払い情報や配送先が自動的に入力され、完了通知が届きます。

**入力フォーム
の排除**

この段階では、システムは意思決定を行わず、入力作業の自動代行を担います。

レベル 2: 商品名や仕様で検索するのではなく、状況や目的を説明して探すようになります。

**文脈による
検索**

シカゴの小学 3 年生向けの学用品が必要。ゆったりとした服、鉛筆、ノート、お弁当箱を揃えて。息子は K ポップとテニスが好きで、新学期は 8 月末からです。

システムは現地の天候、素材、サイズ、耐久性、好み、レビュー、配送時期などを総合的に判断します。キーワード検索のストレスから解放され、希少な商品も見つけやすくなります。

レベル 3: ユーザーの好みを繰り返し説明する必要がなくなります。

情報の継続性

息子の新学期用の服を探して。

システムが過去の対話や購入履歴から好みを把握し、要件を記憶します。最終的な決定権はユーザーにあります。提示される選択肢には、すでに個人の好みや予算が高度に反映されています。

レベル 4: 選択そのものが不要になります。

委任

予算 400 ドル以内で、新学期の買い物をすべて済ませておいて。

システムが検索から評価、購入までをすべて自動で行います。ユーザーと同じ視点に立ち、トレードオフを検討しながら、息子に最も喜ばれるものを自律的に選択します。ユーザーは予算を設定するだけ。現在語られているエージェントティックコマースの多くは、まさにこうした意思決定の自動化を指しています。

レベル 5: 具体的な指示が不要になります。

先読み

システムが学校の年間予定や家族の好みをあらかじめ把握し、ユーザーには事後通知が届くだけです。「購入済みの新学期用品リスト」が届き、必要なものが必要になる前に手元に届く。これが最も未来的なビジョンです。

現在、業界はレベル1と2の境界に位置しています。

この状況は、インターネットの基本構造が形作られた90年代半ばを彷彿とさせます。Netscapeがブラウザを開発し、HTTPとHTMLが共通言語となり、URLとDNSが普及した時期です。当時は、どのプロトコルが覇権を握るかは不透明でした。Googleが登場する前、市場にはAltaVistaのようなサービスが乱立していました。

エージェントックコマースも同様に、世代を超えて大きな影響を及ぼす極めて重要な局面にあります。初期のインターネットがそうであったように、エージェントックコマースの成否は、世界規模での相互運用性にかかっています。5段階を駆け上がるためには、各プレイヤーが協力し合えるオープンな環境が不可欠です。

その実現に向けて、Stripeは昨年、以下のような戦略的な取り組みを推進しました。

- OpenAIと共同で、AIが人間の代わりに買い物できるようにする技術標準、[Agentic Commerce Protocol \(ACP\)](#)を開発しました。AIプラットフォームと企業が円滑に対話できる共通の技術言語を確立することが目的です。オープンな仕様が採用されており、決済代行業者やAIプラットフォームの種類を問わず、エコシステム全体で広く活用されることを目指しています。
- 決済を構成する新たな基本要素として[Shared Payment Tokens](#)を導入しました。これにより、機密性の高い認証情報を外部に公開することなく、エージェントによる決済の開始を安全に承認することが可能になります。このトークンは柔軟性が重視されており、Stripeで決済処理を行っていない企業であっても、自社の保管庫や他の決済代行業者へ安全な認証情報として転送できます。
- 企業がAI経由で商品を販売できるようにするツール群、[Agentic Commerce Suite](#)の提供を開始しました。一度の連携で、ACPやGoogleが先月発表した[Universal Commerce Protocol](#)を含む複数のAIインターフェイスを通じた販売が可能になります。購入プロセスや決済処理、不正利用防止などの既存の機能も、これまで通りシームレスに活用いただけます。すでにAnthropologie、Urban Outfitters、Etsy、Coach、Kate Spadeなどのブランドにおいて、この新しい商取引の形が導入されています。
- 自律型エージェントがインターネット経済における新たな顧客層になりつつある現状を見据え、AIエージェント同士が少額決済できる[マシン決済](#)の提供を開始しました。ステーブルコインによるマイクロペイメントを活用し、APIコールやMCPの使用、HTTPリクエストに対して、開発者がエージェントに直接課金できる仕組みです。
- パートナーシップの面では、[OpenAI](#)との協力によりChatGPT内での初の購入体験を実現しました。また、[Microsoft](#)とも連携し、Copilotにおいても同様の体験を提供できるよう準備を整えています。

2026年末までにエージェントックコマースがどこまで進化するかを正確に予測することは容易ではありません。とはいえ、すでに単なる期待の段階を超え、実世界での構築と試行のフェーズに入っていることは明らかです。変化のスピードは、今後さらに加速していくでしょう。

すべてが順調に進めば、エージェントは特定のプラットフォームによる囲い込みに縛られることなく、プロトコルという名の広大なハイウェイを自在に駆け巡ることになるはずです。

許認可が足かせとなる社会

現代の起業家やイノベーターは、かつての産業家が想像もできなかったほどの強力なツールと影響力を手に入れています。人類の創意工夫が結集することで、生産性の向上と生活水準の改善が世界中にもたらされる。Stripe は、そのような未来が目前に迫っていることを確信しています。

昨年、ジョエル・モキール氏がノーベル経済学賞を受賞しました。モキール氏は、経済成長において資本や技術以上に文化が重要であると説くことで知られています。18 世紀の産業家たちが成功を収めたのは、単に資源や地理的条件に恵まれていたからではありません。彼らは、現状を「不完全であり、修正可能である」と捉える新しい文化、すなわち、改善のマインドセットを共有していたのです。

モキール氏は、その著書「The Political Economy of Technological Change (技術革新の政治経済学)」の中で、優れた新しい技術であっても、普及に失敗するケースは少なくないと指摘をしています。優れた新技術であっても、普及に失敗する例は少なくありません。その理由として、技術的な意思決定プロセスには、提供者や顧客だけでなく、規制当局、委員会、裁判所といった、市場外で利害を調整する組織が深く関与し、彼らの存在がどの技術が社会に受け入れられるかを左右していることを挙げています。

AI とインターネットがもたらす可能性が広がる現代において、適応を阻む人為的な障壁による損失は増大しています。二極化する経済状況が示すように、成長の鍵は知識の有無そのものではなく、その有用な知識をいかに活用できるかという点にかかっています。

AI は、新薬開発に画期的な進歩をもたらす可能性を秘めていますが、その実現には、治験を含む規制プロセスをより迅速かつ安価にすることが必要です。また、欧州の起業家が新しいツールで経済の停滞を打開しようとする中、EU AI 法のような意図せぬ規制上の重荷となりうる障壁を軽減することが求められます。次世代原子力発電は、安定したエネルギー供給の鍵となりますが、拒否権が乱用される硬直化した規制システムを根本的に見直さなければなりません。同様に、ドローンを活用した自動輸送・物流ネットワークは、物理的なモノのコストを劇的に下げる可能性を秘めていますが、地方自治体による場当たりの条例がイノベーションを阻害しないよう、対策を講じる必要があります。

モキール氏は、かつて産業革命を推し進めた「知識の共和国」の重要性を説きました。しかし、現代社会は、あらゆる挑戦に許可が求められる「許可の共和国」と化しています。ここでは、市場の外にある意思決定機関が、新たな進歩を選別する「ふるい」の役割を果たしています。規制の多くには正当な理由があることは確かです。しかし、我々は、規制による目先の利益と、それによって失われる未来の可能性とのバランスを、これまでになく慎重に検討しなければなりません。

Stripe は、こうした障壁に立ち向かい、可能性を自ら証明しようと奮闘する企業を支援できることを光栄に思っています。Mistral AI や Bending Spoons は、欧州の卓越した才能が規制という永久凍土を突き破れることを証明しています。Zipline や Varda は、複雑な新型ハードウェアの導入許可を一步ずつ着実に勝ち取っています。Spring Health や Maven Clinic は、現代のヘルスケアに不可欠な新しいソフトウェア基盤を構築しています。

アイデアこそが経済発展の真の原動力であるという確信が、Stripe の歩みを支えています。一方で、優れたアイデアの多くがいまだ過小評価されているのが実情です。経済・イノベーション関連の書籍を出版する [Stripe Press](#) では、社会の進歩に貢献する人物や思想を紹介しており、累計販売部数は 100 万部を超えました。また、世界をより良くする、注目されていないアイデアを探求する雑誌「[Works in Progress](#)」の定期購読も開始しました。詳細は、worksinprogress.co/print をご覧ください。

本年次報告書では、AIの進展について多くのページを割いてきました。その進化の速さには、時に戸惑いすら覚えるかもしれません。現在の最新プロダクトと、わずか1年前の最先端技術を比較しただけでも、その質的な違いはもはや歴然としています。

この状況は、まるで巨大なブラックホールに吸い込まれていくかのようです。仮にその境界である「事象の地平線」を越えたとしても、劇的な変化をすぐには感じることはないでしょう。目の前の道は、これまで通り穏やかに続いているように見えるからです。しかし、その一線を越えた瞬間から、未来は不可逆的に、根本的に変わってしまうのです。

現在、世界は従来とは異なる、より建設的な意味での「シンギュラリティ (技術的特異点)」の到来を迎えようとしているのかもしれませんが。表面上、2026年という今は数年前の延長にあるように感じられるかもしれませんが。しかしながら、今後10年間で過去10年間とは全く異なる性質のものになることは、すでに明白な事実です。

Stripeは、活発な起業家精神と優れた文化が、より豊かな未来社会の創造を牽引すると信じています。その過程において、皆様の一助となることを願って止みません。起業家として、ビジネスリーダーとして、あるいは金融インフラの構築を担う一員として、経済成長を力強く牽引している皆様。4月に開催される [Stripe Sessions](#) でお会いできることを楽しみにしています。語り合うべきトピックは、例年以上に尽きることがなさそうです。

よろしく願いいたします。

Patrick と John