

概要

API: ビジネスコラボレーションへの新たな鍵

1995 年のフォーチュン
500 企業の **57%**
は、2015 年にはリストから外れ
落ちています。現在、フォーチュン 500 企業の平均的なライフス
パンは 75 年から 15 年にまで
短縮しました。¹

デジタル・トランスフォーメーションは、多くの企業の主要な技術
目標の 1 つです。

Red Hat® 3scale API
Management Platform は、ガ
artner のマジック・クアドラントに
おいて、API 管理サービスの
リーダー的存在に位置付けられ
ています。²

3scale API Management
Platform は、API の開発から
デプロイ、保守に至るまで、
ライフサイクル全体にわたる
エコシステムを提供します。

成長発展

ダーウィンの進化論において、種の生存を促すものは自然への適応度と適応能力であるとされ
ます。この進化論的な視点は、ビジネスにも適用が可能です。ビジネスに「過去の栄光」などとい
うものは存在しません。ビジネスにおける適応度や適応能力は、継続的で持続的な成長と関連して
います。企業の成長が伸び悩むのは、アイデアが足りないためではなく、業界の変化や競争、そして
新しいアイデアに対応しきれないためです。

企業が生き残るには、自社の中核的な強みを新たな方法で発展させていくことが必要です。近
年では、アプリケーション・プログラミング・インターフェース (API) が革新への鍵となるケースが増
加しつつあります。API を活用することで、企業は従来型の利益 (および従来の顧客とパートナーとの
取引) を、クラウド、モバイル、ビッグデータ分析、ソーシャルコンピューティングなど、異なる技術
基盤へと展開させることができます。結果としてもたらさられるものは、古いビジネスモデルの焼
き直しではありません。企業の中核資産の収益化を可能にする、新たな顧客とエコシステムの関係
性を発見することができます。これは、継続的な成長、および新たな価値や利益の流れへつなが
ります。

破壊のチャンスの創造

デジタル変革の流れにおけるさまざまな時期 (モバイル、インターネットベース、およびクライア
ント/サーバー) に設立された企業が、いずれも API を効果的に利用することにより、各業界で破壊
的成長を遂げています。

- eBay はインターネットの全盛期に誕生しました。2016 年秋の時点で、eBay のグローバルリス
ティングの 25% 以上は API により登録されたものでした。³ eBay は、社内サービス指向アーキ
テクチャ (SOA) プラットフォームと共に、外部向けの API プログラムに多額の投資をしてきま
した。
- PayPal API は、何千という Web サイト、モバイルアプリ、およびデバイスに対応しており、広く
使用されています。
- Expedia Affiliate Network (EAN) は、検索予約メソッドを、アフィリエイトプログラムと共に実
施しています。2013 年、同社のアフィリエイトネットワーク経由の旅行予約は総額 394 億ドル
を超えました。⁴
- USA TODAY は、かつては印刷メディア会社でしたが、現在は生き残りをかけて改革に取り組ん
でいます。USA TODAY が提供する iPad、iPhone、および Android 用の人気ニュースアプリを
動かすものは、API です。ニュース記事やヘッドラインのリソースにとどまらず、USA TODAY は、
米国国勢調査データ、ベストセラー書籍のリスト、書籍、映画や楽曲のレビュー、およびスポー
ツ選手の年俸に関する API をリリースしました。

¹ https://www.gartner.com/imagesrv/cio/pdf/cio_agenda_insights_2016.pdf

² <https://www.redhat.com/ja/about/press-releases/red-hat-named-leader-gartners-2016-magic-quadrant-full-life-cycle-api-management>

³ <https://go.developer.ebay.com/2016-fall-update>

⁴ <https://www.statista.com/statistics/269386/gross-bookings-of-expedia/>



- モバイルの時代では、オンライン交通ネットワーク企業の Uber が、2015 年に 625 億ドルの評価を達成しました。これは創業から 6 年以内での数字です。⁵ 理論上、これはフォーチュン 500 リストの上位 20% に入る数字であり、ゼネラルモーターズ、テキサス・インスツルメンツ、HP などの長い歴史を誇る老舗企業よりも上になります。Uber は 1000 億ドルのグローバルタクシー市場に衝撃を走らせています。

パートナーエコシステムの構築

これらの企業の大きな成功の鍵は、パートナー、サプライヤ、ベンダー、消費者が利用できるプラットフォームを構築し、提供していることです。これにより、API をめぐるエコシステムがより強力で関連性の高いものとなっています。コラボレーションは、新時代のテーマです。

Geoffrey G. Parker 氏、Marshall Van Alstyne 氏、および Sangeet Paul ChoudaryIn 氏は、共著『Platform Revolution』の中で、順次的なバリューチェーンに従う従来の「パイプライン」型ビジネス (Michael Porter 提唱) から、「プラットフォーム」型ビジネスへのシフトについて論じています。このことは、競合との協力も可能とします。その良い例は、2015 年末に発表された Red Hat と Microsoft のコラボレーションです。パートナー、さらにはライバルでさえ、新たなテクノロジーソリューションを作る上での協力関係を築くのです。モバイル、ソーシャル、クラウド、および情報 (ビッグデータ) の集約は、新たなビジネス方式の主要な動力源となっています。しかし、それらすべての背後に共通する 1 つの重要な要素として、統合とコラボレーションを実際に可能とする標準インターフェースが存在します。それが API です。

競争力を維持する上で、CIO や企業は戦略を見直す必要があります。パイプライン型ビジネスの場合、主な戦略は、中核となる知識や製品をライバルから遮断するための障壁を築くことでした。新たなプラットフォーム型ビジネスモデルにおいて、障壁の存在はコラボレーションを妨げてしまいます。API は、潜在的パートナーが制御された予測可能かつ信頼性の高い形で、ある企業のデータやサービスを利用することを可能にします。

新たな収益チャネルの追求

API のメリットは、プラットフォームへどのような形でアクセスするのかということが、API の設計により定義されることです。API 管理ソリューションが提供する制御、セキュリティ、および可視性を利用することにより、開発者とビジネス戦略家の双方が、事業のビジョンとパートナーのニーズの両方を満たす API を設計することができます。

適切に設計された API のエコシステムがあれば、以下のようにして、企業の中核的な利益および顧客チャネルを拡大することができます。

- さまざまなステークホルダーを含めることにより、プラットフォームの周辺にアクティブな自己強化型のエコシステムを構築する。
- ネットワークを使用して、情報やコンテンツ配信のリーチを拡大する。
- 企業データへの制御された外部アクセスを可能にすることにより、革新をスピードアップする (オープンソース)。
- オムニチャネル戦略 (サービスサイト、Web アプリ、モバイルアプリ、および IoT システム) をより効率的に実装し、チャネル固有のサイロを回避する。すべてのチャネルを、共通インターフェースを使用して共通のプラットフォーム上で開発可能です。

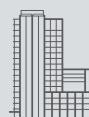
⁵ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-03/uber-raises-funding-at-62-5-valuation>

概要 API: ビジネスコラボレーションへの新たな鍵

- プラットフォームへのアクセスを課金制にする (API の収益化)。これには、いくつかの異なるビジネスモデルがあります。たとえば、基本的なデータやサービスへのアクセスは無料なもの、価値の高いデータやサービスに対しては料金が課金される「フリーミアム」などが挙げられます。
- プラットフォームとその API の利用と再利用 (社内利用、およびパートナーとの社外利用) により、アジャリティを高める。堅牢な実証済みプラットフォームのインターフェースを活用すれば、絶えず変化する要件への応答時間を大幅に削減することができます。

コラボレーションによる変革

初期の Web テクノロジー以来、組織の成功と失敗を分けるものは、アイデアの欠如でも中核的なサービスの質でもありません。むしろ、それらのアイデアを実装し、強みを生かして革新を起こす能力です。API は、パートナー、顧客、および開発者からなるエコシステムのエネルギーと知識を活用する手段を提供します。それにより企業は、自らの革新への道のりを設計し、制御することが可能になります。API とは、コラボレーションへの鍵なのです。



RED HAT について

オープンソースソリューションのプロバイダーとして世界をリードする Red Hat は、コミュニティとの協業により高い信頼性と性能を備えるクラウド、Linux、ミドルウェア、ストレージおよび仮想化テクノロジーを提供、さらにサポート、トレーニング、コンサルティングサービスも提供しています。Red Hat は、お客様、パートナーおよびオープンソースコミュニティのグローバルネットワークの中核として、成長のためにリソースを解放し、ITの将来に向けた革新的なテクノロジーの創出を支援しています。

アジア太平洋
+65 6490 4200

オーストラリア
1800 733 428

ブルネイ / カンボジア
800 862 6691

インド
+91 22 3987 8888

インドネシア
001 803 440224

日本
03 5798 8510

韓国
080 708 0880

マレーシア
1 800 812 678

ニュージーランド
0800 450 503

フィリピン
800 1441 0229

シンガポール
800 448 1430

タイ
001 800 441 6039

ベトナム
800 862 6691

中国
800 810 2100

香港
852 3002 1362

台湾
0800 666 052