

Stripe コミュニティーの皆様

私たちは成長の過程で、少しずつではありますが身の回りのものが最初からそこにあったわけではないことに気付いてきました。具体的なビジョンを持ち、長年従事してきた現実の人間たちが作り上げてきた成果が、ホテルであり、公園であり、鉄道です。世界は熱意にあふれたプロジェクトの博物館です。

では、Stripe で私たちを駆り立てるものは何でしょうか。私たちを取り巻く状況は、あらゆる点で、今よりはるかに豊かなものになる可能性を秘めています。行動家たちは、世界を継続的に改善される場所にするため献身的に取り組んでおり、当社もその実現に向けて一助となることを望んでいます。

Stripe を利用する数百万社の企業からお寄せいただいている信頼に、大変感謝しています。Stripe が成長を遂げるにつれ、お心をお寄せいただいているすべての方に、当社が現在取り組んでいる内容についてお知らせしたいと考えるに至りました。

Stripe を採用しているビジネスが 2022 年に処理した取引額の合計は 8,170 億ドルを超えています。これは前年比で 26% の増加です (E-コマースについては、完全な比較ができませんが、関係するものを比較すると前年比で 7% の増加)。2020 年と 2021 年に見られた猛スピードの成長からは大きく減速しています。一方で、インターネット経済の長期的な見通しは、依然として確かなものであると考えます。Stripe をご利用いただいている数百万のビジネスが、金融危機や、戦争、疫病、エネルギーショック、サプライチェーンの問題、インフレなど、広範な変動に直面しつつも、着実な前進を果たしていることに勇気づけられています。

現在、Stripe を使って年間 10 億ドル以上の決済を処理している企業数は 100 社を超えています。その数は 2018 年以降、毎年 50% 以上の規模で急拡大を続けています。この中には、Stripe に切り替えた大手企業も含まれますが、それはごく一部です。Stripe で働くことの喜びのひとつは、起業したばかりのスタートアップ企業が Stripe のパートナーとなり、瞬間に成功を収めていくのを目撃できるということです。この 100 社を超えるカテゴリーリーダーの半数以上は、Stripe と提携して売上が 10 倍に成長しました。また、1/4 以上の企業は 100 倍に成長しています。例えば、今ではよく知られる企業となった Instacart、Substack、DoorDash (元の名称は「Palo Alto Delivery」) では、創業間もない時期の初めての顧客の支払いに Stripe が利用されていました。

2022 年には、Stripe の利用を新たに始めたビジネスの数は全体で 19% 増加し、平均して 1 日当たり 1,000 社のベンチャー企業が立ち上げられています。現在、Stripe の最大の市場はアメリカですが、昨年 Stripe に加わったビジネスの 55% はアメリカ以外に所在しています。Stripe は現在、50 カ国以上で様々なビジネスを支えています。

Stripe の第一の経営理念は「ユーザーファースト」です。賢明なお客様にサービスを提供する価値のひとつは、お客様のご提案に耳を傾けることが、非常に有効な製品戦略につながることです。昨年提供したユーザー向けの新機能 244 件と 336 の API 更新は、その大半がユーザーのフィードバックから生まれました。ユーザーの皆様からのフィードバックはいつでも大歓迎です。Twitter または founders@stripe.com までお知らせください。

Stripe の使命は、インターネットの GDP を成長させることです。Stripe は、臆することなく、起業家精神と資本主義を押し進めます。私たちは、より活発なインターネット経済の発展が多くの人の繁栄につながると考えています。Stripe は、主に次の 4 つの方法で、支援に取り組んでいます。

1. ビジネスを始めるためのコストと複雑さを軽減することで、新しいビジネスが生まれやすくする。
2. 既存の企業がインターネットに適應できるように支援する。
3. 決済に関する障害、特に国際取引での障害をなくし、より活発な経済活動の機会を切り拓く (この領域には簡単に解決できる問題が驚くほど多く存在しますが、Stripe がそれをさらに容易にします)。
4. シンプルで信頼性が高く、開発者にとって使用しやすい API やサービスを提供し、事業拡大のためのコストを削減する。

ここでは、この 4 つのカテゴリーにおける進展と、Stripe が注目しているいくつかのトレンドをお伝えしたいと思います。

スタートアップ企業

重要なもののほとんど報告されていない事実として、新型コロナウイルス感染症の世界的流行以降、新たにビジネスを始める傾向は母集団全体で顕著かつ持続的に増加しています。その理由をはっきりとはわかりません (この問題に関するさらなる研究報告を心待ちにしています) が、さまざまなデータソースが一貫して同じ状況を示しています。[アメリカの国勢調査局のデータ](#)によると、2019 年以来、新規ビジネス設立の割合は 44% 増加しています。デラウェア州では、2019 年と比較して 2022 年には企業数が 24% 増加しました。Y Combinator の報告によると、最近の募集には記録的な数の応募があったとのこと。これらの調査結果は [Stripe Atlas](#) (スタートアップの起業を支援するための Stripe のサービス) のデータとも一致しており、2022 年に起業したスタートアップは、2019 年と比較して 155% 以上増加という注目すべき数字でした。

このトレンドは Stripe にとって心躍るものであり、皆様にとっても同じはずと考えています。起業家精神はダイナミックな経済の活力源です。経済ニュースの見出しは暗いものばかりですが、2021 年の市場の好況期よりも、さらに多くのベンチャー企業が今日生まれているという事実を説明することは重要です。

これに対応して、Stripe では Atlas において多くの改良を [ご提供](#)してきました。昨年は、会社名の検索、視覚的なキャップテーブル、文書のインライン署名、より正確なスケジュール、雇用者識別番号発行のスピードアップ、事前に入力済みの 83(b) フォーム、創業資金を長持ちさせるのに役立つ大規模な [クレジットパッケージ](#)を導入しました。

スタートアップ企業設立の好調なトレンドにも関わらず、多くの観点で、環境は悪化しています。10 年続いた強気相場の後、2022 年第 4 四半期にスタートアップ企業に投資したベンチャーキャピタルは、2021 年第 1 四半期と比較して 2/3 に減少しています。市場が冷やされすぎた可能性があるものの、調整局面は適切なものでした。2021 年の資金調達環境を振り返る際、「健全」という言葉が最初に浮かぶビジネスはわずかでしょう。

厳しい状況の結果として、スタートアップ企業は、より早い時期に、より多くの方法でマネタイズを試みることが分かっています。Stripe ではこれを全面的に、より簡単かつスピーディーに行えるように取り組んでいます。

最も基本的な方法は、最初の売上までの時間を短縮することです。ソフトウェアエンジニアは、クリーンコードに勝る唯一のものはノーコードだということを知っています。そして、多くのスタートアップ企業の皆様が、Payment Links (お試してください) を使って初期ユーザーに決済フォームへのリンクを送っています。ウェブページが完成したら、購入ボタンまたはサブスクリプションの登録ボタンとしてこのリンクを埋め込むことができます。Payment Links の新機能を多数提供してきた結果、2022年にStripeを利用するビジネスが作成したリンクの数は1,000万を超えました。

また、一連のノーコード製品の大幅な拡張も行いました。この1年で、SaaS 料金表の自動化(定額プラン、ユーザー数ごと、段階制料金に対応)や、Stripe Billing のカスタマーポータルを(支払いの詳細、請求、サブスクリプションを顧客自身が管理できるように)アップグレードし、収益認識ツールを(意図しない解約で失われる可能性のある売上を維持するように)改良してきました。

これは、Stripeにとって重要な製品戦略転換となりました。Stripeは当初、使いやすい決済APIの開発に重点をおいていました。現在は、収益管理の土台となるホスト型のUIを提供することで、スタートアップ企業の皆様の製品開発を加速できると考えています。Stripeの目標は、起業したばかりのスタートアップ企業が収益を拡大する際、必ずや遭遇する各種問題を取り除いていくことです。それぞれの企業が同じフローを再実行しなければならない状況は、効率的ではありません。

AIによる改革

「大規模言語モデル(LLM: Large Language Model)」と呼ばれる、今までに存在しなかった新たなテクノロジーが登場しました。その進化は急速で、ここ数週間間に、OpenAIのGPT-4、Midjourney v5、Google Bard、AnthropicのAPI、Canvaの新たなクリエイティブツールなどが発表されています。



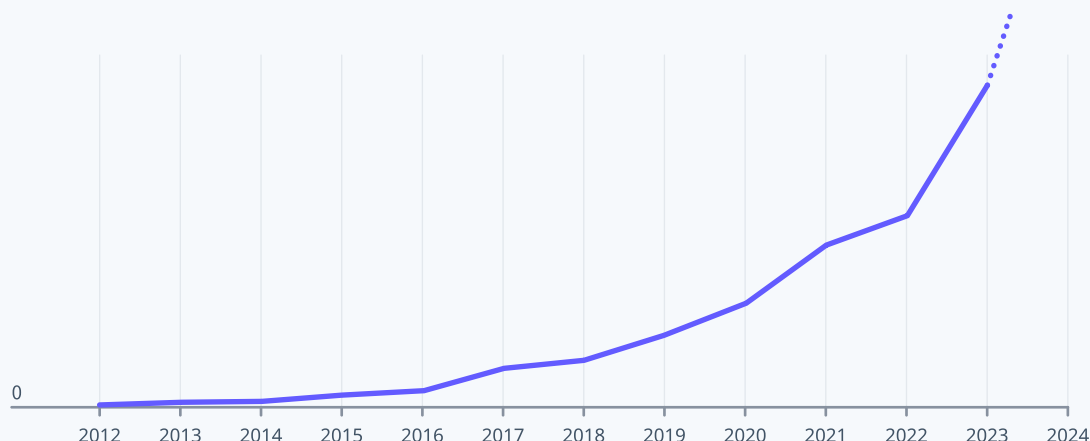
スチームパンク風のパーチェシングカード
(Midjourney v5のご厚意により掲載)

このような言語モデルは“認知的作業のローラーシューズ”として機能することになります。MIT(マサチューセッツ工科大学)の研究グループが最近発表した報告書によると、LLMを利用することで各種執筆作業の所要時間が37%減少し、執筆の質は18%上昇しているとのこと。同様に、LLMベースのツールはプログラミング作業での人的作業の効率を大幅に加速させることができます。新たなテクノロジーがそうであるように、課題あるものの(GoogleもMicrosoftも、検索デモでは、ハルシネーション(事実に基づかないAIの幻覚)に苦戦しました)、目覚ましく進化しています。

このイノベーションの波は、Stripe でも起きています。Stripe の試算では、Stripe が知る限りで最も広範なトラッカーの1つで掲載されている AI スタートアップ企業の過半数が Stripe を利用しています。この新しいテクノロジーを基に、OpenAI、Anthropic、Runway、Midjourney、Cruise、Copy.ai、Otter、Jasper、Lambda Labs、CoreWeave、Descript など多くの企業が、すでにビジネスを始めています。

Stripe に新しく登録した「.ai」が含まれるドメイン

出典: Stripe データ
(2023 年 4 月)



この急激なペースは、AI 関連企業が自社の差別化につながらない作業を、特に積極的に避けていることも意味します。たとえば、OpenAI が 11 月に ChatGPT を開始したとき、わずか 5 日でユーザー数 100 万人を達成しましたが、これはおそらく消費者向け技術製品として最速のスピードです (Facebook は 100 万人のユーザーを獲得するのに 10 カ月かかりました)。OpenAI は Stripe を利用して、その主力製品の ChatGPT Plus と DALL-E の決済の受け付け (世界中のユーザー向けに多数の決済手段を提供)、サブスクリプションの管理、ワンクリックの決済フロー、売上税の計算、収益認識、不正使用対策などを行っています。Stripe を利用することで、OpenAI は他では実現できないスピードと効率で、収益を拡大できています。

Stripe 社内としては、ML と AI が Stripe 製品の質と使いやすさを今後も向上させ続けることは明確です。Stripe は、GPT-4 のリリースと同時に、GPT-4 を利用した Stripe ドキュメントをリリースしました。間もなく、実装を設計している開発者を含め、すべてのユーザーが、Stripe のドキュメント全体を読み込んだ AI アシスタントを 24 時間 365 日利用できるようになります。Stripe の広範な規模のデータを処理できる Transformer ベースのモデルのおかげで、不正検知の性能も向上しています。

テクノロジー業界の良いところのひとつに、このように志を高く持つ人々が共感し、共に熱狂できることがあります。Stripe は徹底した楽観主義者(macro optimistic)を企業理念の一つに掲げるコミュニティなので、Gartner 社のハイプサイクルはサイクルであり、(スクーターと E-バイク、15 分での食品配達サービス、NFT、メタバースなどといった)魅了されるカテゴリーは、初期の過度な興奮のピーク期から必ず後退するという考えを根本的に受け入れることがないようです。AI に関して、一部はきっとそうなるのでしょ、LLM と Transformer は基本的な機能となり、長く続くものと信じています。知的労働者はもっと生産的になるでしょう。たくさんの人手を要する作業 (品質保障から簿記に至るまで) は、もっと自動化されるでしょう。ジェネレーティブ AI は、優秀なデザイナーのある種のシミュラクラを、インターネットに接続されたすべての人の手に委ねます。世界の人口 80 億人と、ある意味無数の奇妙な生き物によって、今後数年間の経済は本当に興味深いものになるでしょう。

シリコンバレーはどこにでもある

パンデミック以降、スタートアップ企業の分散の動きが盛んに話題にされました。Stripe のデータを「ブレイクアウトスタートアップ」に注目して見てみました。すなわち、非常に急速に売上を拡大した新興企業です。これは、代表としては完璧ではありません。ブレイクアウト企業の中にはゆっくり歩んだ企業もあれば、急速に売上を拡大した企業が実際にはブレイクアウトスタートアップではない場合もあります。Stripe はすべての市場に展開しているわけではありません (中でも注目すべき市場として、中国があります)。それでも、見えてくるトレンドは興味深いものです。

- パンデミック前の3年間は、サンフランシスコのベイエリアの新たなブレイクアウト企業の63%はサンフランシスコ市に拠点を置いていました。2020年以降は、サンフランシスコに拠点を置く企業はわずか46%です。
- アメリカに所在するブレイクアウト企業の約26%はカリフォルニアに所在しています。逆の見方をすると、3/4はカリフォルニアに所在していません。カリフォルニアの割合は、徐々にではありますが減少しているようです。たとえば、2018年には、新たなブレイクアウト企業の31%はその本社がカリフォルニアに所在していました。
- アメリカ国内でのスタートアップ企業の拠点を上位から順に並べると、ベイエリア、ニューヨーク、ロサンゼルス、マイアミ、オースティンです。Stripe のデータでは、マイアミの成長が著しく、2016年および2017年と比較して、2021年および2022年では89%の伸びとなっています。
- アメリカ以外の拠点を上位から順に並べると、ロンドン、シンガポール、パリ、東京、トロントの順です (中でも東京は相対的な比較において最速で成長しています)。フランスの起業家的動きが特に突出してしましますが、上位3カ国はアメリカ、イギリス、フランスです。

Stripe で急拡大するスタートアップ企業の成長: 2021/2022年 vs. 2016/2017年



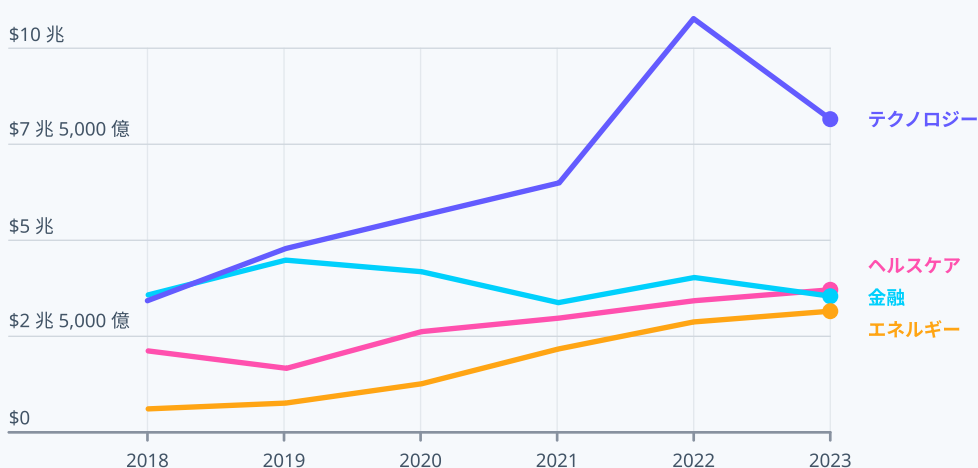
出典: Stripe データ
(2023年4月)

Stripe のデータでは、ベイエリア (最上位拠点) に本社を置くブレイクアウト企業よりも、上位20位のスタートアップ企業拠点以外に本社を構える企業の方が数の上では勝っています。これは、覚えておく価値があります。シリコンバレーがよく注目の的になりますが、テクノロジー企業はアメリカおよび世界の他の地域に拠点を広げています。その事実を過小評価しがちです。このテクノロジーコミュニティは、成功するスタートアップ企業を作るために必要な暗黙の知識を広めるのに際立って成功してきました (Stripe Press もその一助を担おうとしています)。シリコンバレー以外の投資環境は、ほんの5年前と比べて堅牢さが向上しています。今後の数年にわたって、この拡散の動きを引き続き支援していきたいと考えています。

企業

2011年のStripe設立の1カ月前に、Marc Andreessen氏が「Wall Street Journal」で「software eating the world (ソフトウェアが世界を飲み込む)」という概念を紹介しました。同氏は、経済のあらゆる隙間にソフトウェアを導入する機会があるが、そのことが実質的に過小評価されていると主張していました。12年後、世界の最大規模の企業15社のうちの7社がテクノロジー企業であり、その価値は他のどの領域よりも急速に拡大しています。

セクター別の時価総額



出典: PWC 「Global Top 100 companies—by market capitalization (時価総額に基づく世界のトップ100社)」 (2023年4月)

Stripeはテクノロジー領域の企業とともに成長してきました。Stripeをプラットフォームとして選ぶ企業はますます増え、2022 Forbes Cloud 100企業の皆様の75%、そして、Amazon、Zoomといった大手インターネット企業の皆様にStripeをご利用いただいています。加えて、最も伝統のある大手企業や定評のあるブランド、たとえば、PGA、トヨタ、The Atlantic (創業者の中には作家のラルフ・ワルド・エマーソンやハリエット・ビーチャー・ストウも名を連ねています)、MAN、Maerskの各社も、Stripeを利用して技術化を進めています。

一般に、企業は自社製品を根本的に改善する方法の一環として、Stripeを採用しています。たとえば、Urban Outfitters社はStripeを利用してファッション小売りのオンラインマーケットプレイスを立ち上げましたが、その際、このビジネスモデルを切り開いた新興企業から着想を得ています。BMW社などの自動車メーカーは、無線ソフトウェアアップデートを消費者に直接販売しています。航空会社のANAは、有料会員向けにサブスクリプション型のロイヤリティプログラムを開始しました。Redditは広告の枠を超えて、100カ国以上の国でアークリエーターが支持者から直接支払いを受けることができました。StripeはLa Redoute (創業1837年)と提携して、同社の顧客の購入体験の変革を実現しました。

これらの企業は、Stripe の幅広いプラットフォームを利用しています。多くの企業が利用している [Connect](#) は、プラットフォームとマーケットプレイスの管理のためのコアテクノロジーであり、116 カ国以上で (法定通貨と仮想通貨の両方で) 入金が可能となっています。対面決済の [Terminal](#) デバイスは世界各地で 10 万台以上が稼働し、グッゲンハイム美術館、ロイヤル・アルバート・ホール、アイルランド国立美術館などにも設置されています。また、Tap to Pay on iPhone と Tap to Pay on Androidのおかげで、多くのユーザーが専用のハードウェアを必要とせずに対面支払いに対応しています。小規模ビジネスにとって銀行融資を受けるのがますます厳しくなっているときに、Glofox や BloomNation などの企業は自社のプラットフォームから Stripe Capital の融資を (物理的な書類提出なしで) 利用できるようにしました。さらに、[Issuing](#) によって [Ramp](#) などの企業は 20 カ国以上に法人向けカードプログラムを拡大しました。

既存の企業が、明確な改善に取り組めない場合、その原因はアイデア不足ではありません。改善を行った誰しもが知っているように、妨げとなるのは、多くの場合ごくありふれた課題なのです。データは同期するか？ どうやって請求するか？ 帳簿の締め処理に遅れが生じないか？ こういった問題はどの企業にも悩みの種ですが、既存システムのある大手企業の皆様においては問題がさらに複雑になります。

Stripe は、このような制限は解決できるし、解決すべきであると考えています。今後、収益と財務の自動化の領域での対応にさらに取り組んでいきます。Stripe は昨年、[Stripe Data Pipeline](#) のサービスを開始し、Stripe ユーザーである Lime 社や Zoom 社が自社の Stripe データを Amazon Redshift および Snowflake Data Cloud と同期できるようにしました。また、[Revenue Recognition](#) の機能を強化して、Notion 社や Shipt 社といったビジネスが収益のリアルタイムでの把握を完全自動化した上で確認できるようにしました。大企業 (そしてあらゆる規模のユーザー) がより素早く行動できるように、[Stripe App Marketplace](#) を構築し、新たなコネクタを導入して Stripe Billing を [Netsuite](#) や [Salesforce](#) と直接連携できるようにしました。また、[Stripe Partner Ecosystem](#) プログラムを、Stripe が厳選した 1,800 のパートナー様 ([Salesforce](#)、[Accenture](#)、[WPP](#)、[Slalom](#)、[Thoughtworks](#) など) と共に開始しました。

決済

オンライン取引には、まだ解決されていない問題があります。Stripe からすれば、これは驚くべきことです。インターネットには数十年の歴史があり、私たちは、今ではその多くがうまく動いていると思いつ込んでいます。インターネット接続は常時オンです。すべてのウェブ接続を SSL で暗号化するという新たなデフォルトによって、セキュリティ問題全体が解消されました。開発者は IE6 との互換性を考える必要がなくなり、その過程で、div をセンタリングするという難問はなくなりました。

しかし、決済に関しては、驚くような欠陥がいまだに存在します。インターネットの決済ページには、不必要なストレスを与える要素があふれています。オンライン取引では、正当な理由もなく、10% の決済が **今でも失敗** しています (車が 10 回に 1 回はスタートしないという状況を想像してみてください)。

Stripe がこだわっているのは、この問題を解決することです。Stripe が注目している指標は、コンバージョン率 (購入の完了にいたるまでのユーザーセッション) とオーソリ成功率 (処理する取引が実際に成功できるかどうか) の 2 つです。

決済のコンバージョン率

2022年にStripeは世界中のビジネスの数千件の決済フローを見直しました。その結果、95%以上に5つ以上の不具合が見つかりました。たとえば、カードの有効期限を入力するために、顧客に辛抱強く日付をスクロールするように求める、などというハードルがあります(テストでは、日付の直接入力する場合より悪い結果が出ました)。これらのエラーの一つ一つを見れば、少しイラっとする程度のものかもかもしれませんが、これが続くと、決済完了の妨げとなり、明らかな売上の低下につながります。

Stripeは昨年、10万社以上のビジネスの皆様を、新たに最適化を強化した決済製品にアップグレードしました。この製品とは、[Checkout](#) (決済フローページをStripeが提供)と[Payment Element](#) (お客様が所有する自社のウェブページ内で、Stripeが決済フォームを提供)の2つです。比較調査では、Payment Elementを採用したビジネスでは、採用前と比較し平均で売上が7%増加がしました。収益増の実現に至った要因を以下に示します。

- UIの微調整とデバイス間の最適化により、買い手が決済を完了するまでの時間を劇的に短縮。
- Stripeの決済情報を保存する「Remember Me」機能(現在の名称は[Link](#))を更新。Link機能を利用可能なユーザーは、6秒未満で決済を完了でき、平均して、コンバージョン率が上昇しています。
- コンビニ決済(日本)、Blik(ポーランド)や、Cartes Bancairesを本国フランス以外の国で利用できるようにするなど、現地のさまざまな決済手段やウォレットに対応。
- 買い手の国に応じて適切な決済手段が動的に表示されるように、レコメンデーションエンジンを導入。
- Address Elementを構築し、あらゆるビジネスで請求先住所と配送先住所の検索サジェスト機能の提供を実現。
- ヨーロッパのカード保有者向けに、安全性を確保しつつ、強力な顧客認証(SCA)のリダイレクトが過剰に発生しないように[代理認証](#)を導入。

これらの更新のそれぞれは、ごくありふれた改良ですが、その影響は大きく、結果として売上の7%増加につながっています(0.01%単位を見慣れた業界で1%を超える整数のパーセンテージが見られるのはごく稀です)。Stripeでホストされた決済ページを利用していない企業の方々には、「低収益モード」で事業運営されていますよ、とお伝えしたい気持ちになることがあります。Stripeを利用しているすべてのお客様が、原則として上記の機能を自社で実装できるものの、実際にはそのための時間を確保することができません。Stripeを利用しているすべてのビジネスの皆様は、世界で最も優秀な決済エキスパート7,000人の努力の結果である決済の最適化を利用することができ、Stripeが行った実験では、収益効果が大きいことが一貫して示されています。

オーソリ

決済が拒否されるには、さまざまな理由が考えられます。たとえば、認証情報の入力ミス、カードの有効期限切れ、不正使用の疑いがあるなどです。昨年、Stripeは[Adaptive Acceptance](#)、[ネットワークトークン](#)、[自動カード更新機能](#)を改善し、[Enhanced Issuer Network](#)を立ち上げました。これらはすべて、オーソリ率を上げることを目標としています。通常、これらの機能向上のメリットを得るために、Stripeを利用している企業の皆様が導入作業を行う必要がありません。

- Adaptive Acceptanceは、買い手にレスポンスが返される前に、機械学習モデルを使用して、承認率を高めるための様々な要素を動的に調整しながら、支払いをリアルタイムで再試行します。このような臨機応変な最適化は、平均すると0.7%の追加収入を生み出します。

- ネットワークトークンと自動カード更新機能は、クレジットカードまたはデビットカードが更新されたために、大切なサブスクリプションが止まってしまうという状況を防ぐのに役立ちます。この状況が発生すると、消費者にとってはカード情報を更新しなければならないという不満、ビジネスにとっては売上を失う可能性があるという不満が生じます。過去 6 カ月だけを見ても、この 2 つのテクノロジーは、Stripe のお客様に数十億ドルの収益増加をもたらしています (もちろん消費者は、望まないサブスクリプションを見つけて解約できるべきであり、幸いなことに多くの銀行やカード発行会社がこの手続きを簡素化しています)。
- 今年、Stripe は、カード発行会社との 10 年間のパートナーシップの成果として、Enhanced Issuer Network を立ち上げました。このネットワークは、[Stripe Radar](#) のスコアを、オーソリの決定を行うカード発行会社に直接供給することで、誤って拒否される件数の削減と Stripe ユーザーの皆様の収益アップにつなげています。Stripe のデータによると、オーソリ成功率が 2% 上昇し、正当な取引が不正使用と判断される割合が 8% 減少しています。これはパレート改善といってもよく、ビジネス、消費者、Stripe の 3 者にとって良い結果が得られています。ただし、詐欺師にとっては、より正確な検知を妨げられる、という悪い面もあります。

これらの改善に、Stripe のお客様も気付いています。イギリス最大のリテール投資プラットフォームである Hargreaves Lansdown は、Stripe の決済最適化ツールを導入後、決済処理の失敗が 5 億 4,000 万ポンド減少したと [語っています](#)。

基盤となるもの

2022 年に、世界では 10 人に 1 人が Stripe を利用しているビジネスと取引をしました。Stripe は、世界の人口の大部分から、暗黙的に信頼を寄せられています。セキュリティ、信頼性、規制義務について考えるとき、Stripe のメンタルモデルは、この信頼に見合う方法で Stripe を運営しなければならないということです。

現在、Stripe API の信頼性は常に 99.999% を上回っています。そして、[ブラックフライデーとサイバーマンデー](#)のピーク週間には 99.9999% を上回り、これは非稼働時間約 600 ミリ秒に相当します (人が瞬きをするのに要する時間は 300 ミリ秒です)。

Stripe では、過去 90 日間の API の可用性を [ライブトラッカー](#) で公開しています。これは、個々の取引レベルで測定しています (ステータスページはコアテクノロジーのインフラでは一般的ですが、決済業界ではまだ標準にはなっていません)。この機能を実装した理由の 1 つは、何らかの問題が発生したときに、原因が Stripe にあるのかユーザーが確認できるようにするためですが、これが決め手となり Stripe を選ぶビジネスが増えています。機能停止期間や長い保守期間は、Stripe のお客様、そしてその先の最終顧客に、極めて大きな混乱を生じさせます。

Stripe の最大の分散型システムは、テスト用のシステムです。Stripe の現在のコードは 5,000 万行を超えています。それぞれの変更を検証するための一連のテストは、1 台の CPU で実行した場合は 50 日かかることになりませんが、これを 15 分以内に完了します。この自動テストで問題を検出し、防ぎます (人手では到底できない作業です)。2022 年には、コア決済機能の API を 5,978 回 (1 日平均で 16.4 回) 導入しましたが、そのうちの 1,100 件は Stripe の承認基準を満たさなかったため、自動的にロールバックされました。

サイバー攻撃が、増加し、その手口もより巧妙になっています。たとえば、2019年と比べてカードテストティング攻撃は10倍以上増加しています(お客様に何らかの形で悪影響があるような攻撃が成功する件数は、Stripe Radar に行った機能強化のおかげで絶対的に減少しています)。Stripe は、データ暗号化、アクセス制御、一時キーアーキテクチャー、侵入検知、インフラレベルの定期的なセキュリティ監査から、取引のリアルタイム監視にいたるまで、Stripe のスタックのあらゆる層でセキュリティへの投資を続けていきます。サポート担当スタッフを含め、Stripe のすべての従業員が、ハードウェアトークンで裏打ちされた、完全なゼロトラスト環境で作業しています。攻撃の手口の巧妙さが増すにつれて、守りのための固定費が増大します。この仕組みの詳細については敢えて記載しませんが、Stripe はこの領域において多くの強みを持ち、リーダー的役割を果たしています。

最後に、Stripe の金融業務には高い信頼性を取り入れていることをお伝えしたいと思います。Stripe の資金はシステム上重要な金融機関 (SIFI: Systemically Important Financial Institutions) で保有されています。Stripe は世界の金融パートナーとカード発行会社を常に監視しています。1つのカード発行会社で問題(サーバーのダウンタイム)が発生した場合でも、自動アラートにより、オペレーションチームは顧客の混乱を最小限にするための行動を直ちに取ります。

今後について

最初に述べたように、現在、世界は元気がない状態です。2019年はまったく別の時代のように感じられますが、今後4年間に起こる変化が過去4年間よりも素晴らしいものになることは、十分に考えられます。そのためには、冷静な判断力を働かせることが必要になります。

今後について、私たちは基本的には楽観的に考えています。インターネットは、機会を実現するための最も可能性の高い手段の1つであり、人類の歴史の進歩であることに変わりありません。数十億の人が、地球上で最も活気のある街に最近移り住んだとも言えるのです。世界は今よりもさらに繁栄するはずですし、ソフトウェアとつながりやすさによって提供される新たな可能性は、私たちの生活のほぼあらゆる面を意味ある形で豊かにすることができます。

月並みな表現ですが、今は明らかな事実として、変化のスピードを加速し、俊敏性をもって追い求めることで、確実に見返りが増えると思われまます。Stripe のビジネスモデルの柔軟性と実行のスピードが、世界で最も意欲的な企業の皆様において利益を生み出すことを可能にしてきました。私たちの望みは、この可能性によって、あらゆる規模、あらゆる種類のビジネスがさらに利益を得ることができるようにすることです。企業が既存のインフラによって縛られることなく、新たな製品の開発にもっと専念し、特別な存在になれるようにもっと労力を投じることができるよう、Stripe がその手助けをできるように願っています。

このレターで取り上げたトピックに関心を持っていただけた場合は、Stripe Sessions にぜひご参加ください。対面で行う年次カンファレンスを5月3日水曜日にサンフランシスコのピア48で開催いたします。他の創業者や業界エキスパートから、どのようにして適応しているのか話を聞くことができます。また、Stripe で作業進行中の製品をご紹介します(対面でのご参加が難しい場合は、基調講演をオンラインでご視聴いただけます)。 sessions.stripe.com でご登録ください。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

Patrick と John