報道関係者各位

2026 年 11 月 12 日

ストライプジャパン株式会社

AI 時代の SaaS プラットフォームの激しい市場競争に見る 4 つのトレンド

新規プラットフォーム企業数が前年比 180% 超増加。

重要な収益源に「組み込み型金融」が浮上

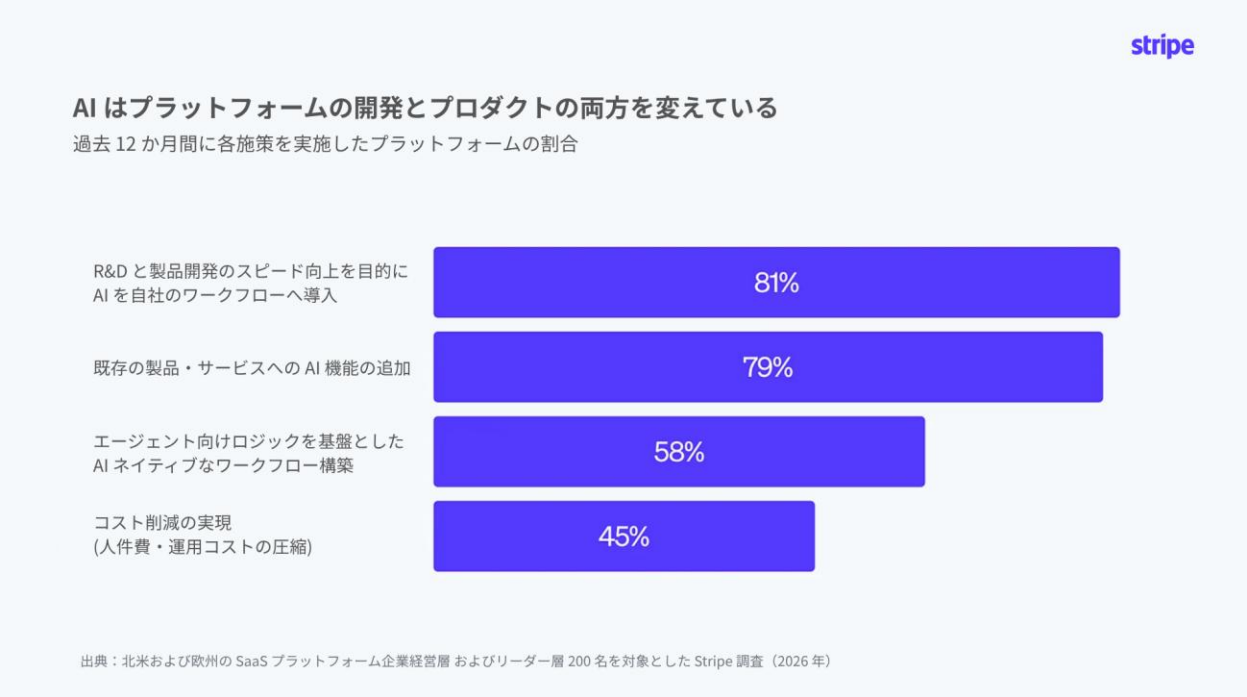
- Stripe を利用する新規プラットフォーム企業数が前年比で 180% 以上増加。調査対象企業の 57% が、AI 主導の競合他社への顧客流出を懸念
- 81% が過去 12 か月間で AI を研究開発に活用。ユーザーごとの課金体系を主軸とする企業の割合は、 2027 年には 2026 年の 16% から 11% に低下する見通し
- 60% が今後 24 か月間の顧客維持戦略として、組み込み型金融サービスを「非常に重要」または「事業に不可欠」と評価

プログラマブルな金融サービスを提供する Stripe は、北米および欧州の SaaS プラットフォーム企業の経営層および管理職層 200 名を対象に調査を実施し、AI 時代における競合環境の変化と対応策に関する調査結果を発表しました。AI の進化により、ソフトウェアの開発コストが低下し開発スピードが向上したことで、市場参入ハードルが下がり競争が激化しています。実際、Stripe を利用する SaaS プラットフォーム企業の新規開設数は前年比 180% 以上増加しています。さらに、回答企業の 57% が AI を強みとする競合企業への顧客流出を懸念しており、利益率の維持や他社への乗り換えを防ぐため、製品開発や価格設定、顧客維持戦略の抜本的な見直しが急務となっている実態が浮き彫りとなりました。

本調査を通じて、SaaS プラットフォーム企業が激しい市場競争に対応するための 4 つの主なアプローチが分かってきました。

1. 社内業務および顧客向け製品への AI 導入
2. サブスクリプションと従量課金・成果連動型課金を併用
3. 顧客の事業形態に合わせた収益モデルの再設計
4. 顧客維持強化を目的とした組み込み型金融サービスの提供

1. AI の社内活用と製品への利用を並行して推進



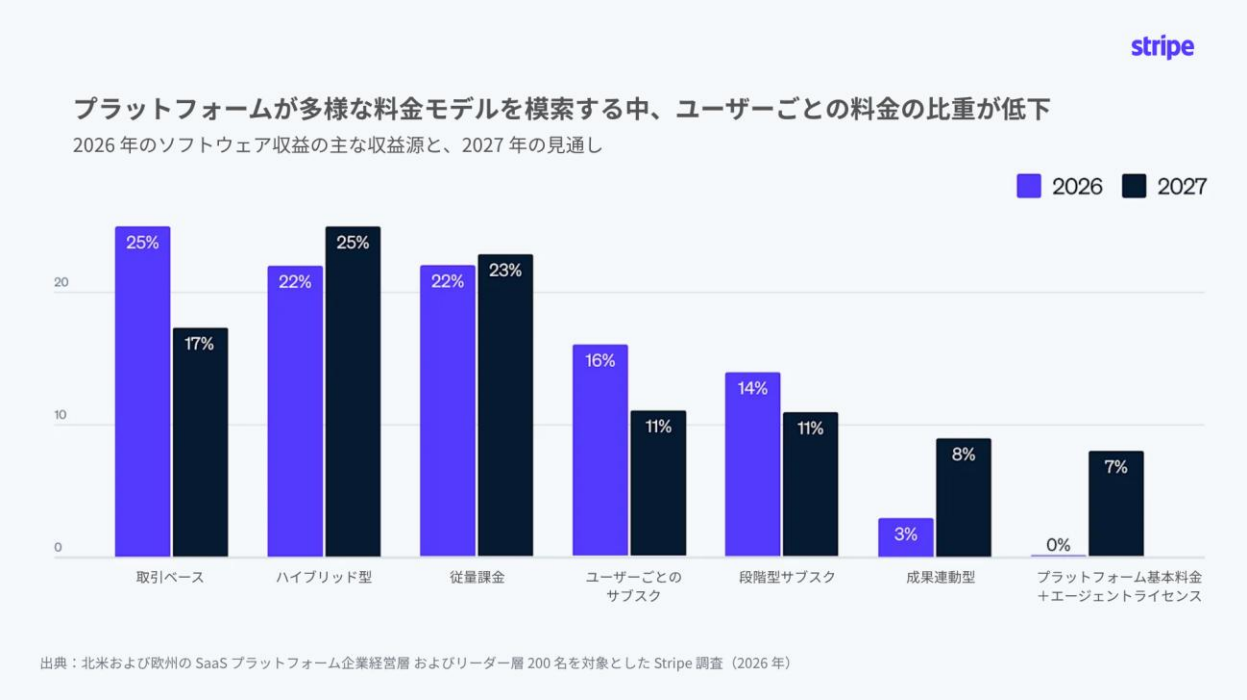
プラットフォーム各社は、「自社の業務効率化」と「提供製品の価値向上」という 2 つの軸で AI を活用しています。社内業務への導入においては、81% が過去 12 か月間で AI を活用して研究開発を加速させており、58% は AI エージェントを組み込んだワークフローの再構築に取り組んでいます。例えば、造園業界向けにビジネス管理ツールを提供する Granum では、カスタマーサポートチーム全体で AI エージェントによる業務自動化を進めた結果、サポート担当者が対応可能な問い合わせ件数が 23% 増加し、導入支援担当者の顧客対応件数も 34% 増加しました。

製品面では、79% の企業が過去 12 か月間に既存製品への AI 機能追加を実施しています。デザインプラットフォームをグローバルに展開する Canva もこのアプローチを積極的に実践しており、デザインツール内に対話型とエージェント型のワークスペースを統合した「Canva AI 2.0」を新たに発表しています。

こうした投資は着実に成果に結びついています。プラットフォーム企業の管理職層の 45% が AI への投資によって運用コストが削減されたと回答しており、クリーンエネルギーや住宅改修

向けにローン決済プラットフォームを提供する GoodLeap では、決済処理量が増加する一方で運用コストの削減に成功しています。

2. ユーザーごとの料金体系割合は低下傾向も依然重要な選択肢



AI を自社製品に導入したプラットフォーム企業は、推論コストを回収するために、従量課金制や成果連動型の料金体系の導入や検証を進めています。実際、44% の企業が今後 12 か月以内に複数の料金モデル変更を計画していると回答しました。

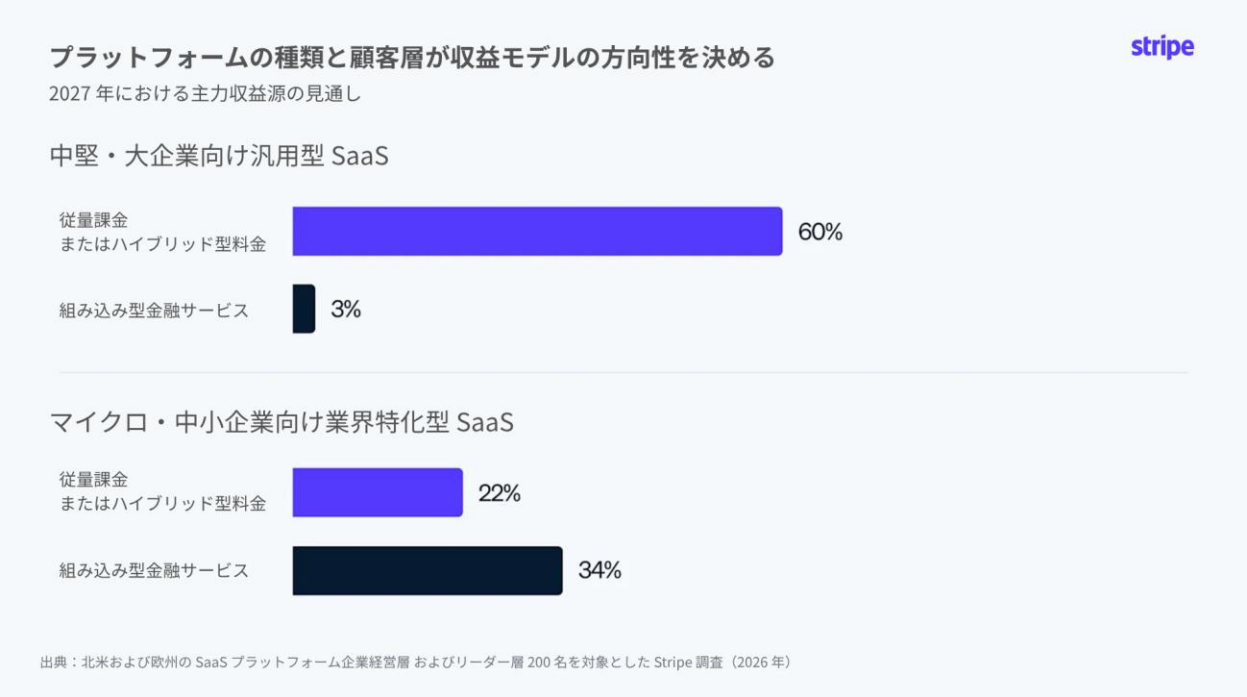
今後もユーザーごと (シートベース) の料金体系を主軸とする予定の企業の割合は、2026 年の 16% から 2027 年には 11% に低下する見通しです。特に汎用型プラットフォームにおける「シートベース脱却」の動きは早く、2027 年時点でユーザーごとの課金を主軸とする予定の企業はわずか 7% にとどまりました。これに対し、業界特化型 SaaS では 14% となっています。

この差は、これまでの成長モデルが顧客の利用人数とどれほど密接に連動してきたかという背景に起因します。汎用型プラットフォームは従来、大企業向けに複数アカウントを販売することで成長を遂げてきました。しかし、従来人間が担ってきた業務を AI エージェントが代替するようになると、必要とされるアカウント数は減少する可能性が高くなります。一方、業界特化

型 SaaS プラットフォームはもともと 1 企業あたりのアカウント数が少ない傾向にありますが、ソフトウェアを使う人間に依存するビジネス構造は変わりません。

とはいえ、ユーザーごとの料金体系は予測しやすい収益モデルとして依然として重要な選択肢です。4 社に 1 社は、従来のユーザーごとの課金体系を維持しながら、AI エージェントの利用分についてクレジット方式や従量課金、成果連動型で追加請求するハイブリッド形式を検討しています。例えば Zendesk は、サブスクリプションの月額料金に加え、課題解決件数に応じた成果連動型課金を導入しています。また、7% の企業は AI エージェントを人間と同じ 1 アカウントとして扱い、基本料金にエージェント 1 シートごとの利用料を加算するモデルを検討しています。こうした多種多様な試みは、AI エージェントが果たす役割の価値を単一の指標で一律に評価することの難しさを示しています。

3. 収益モデル、汎用型と業界特化型で対照的

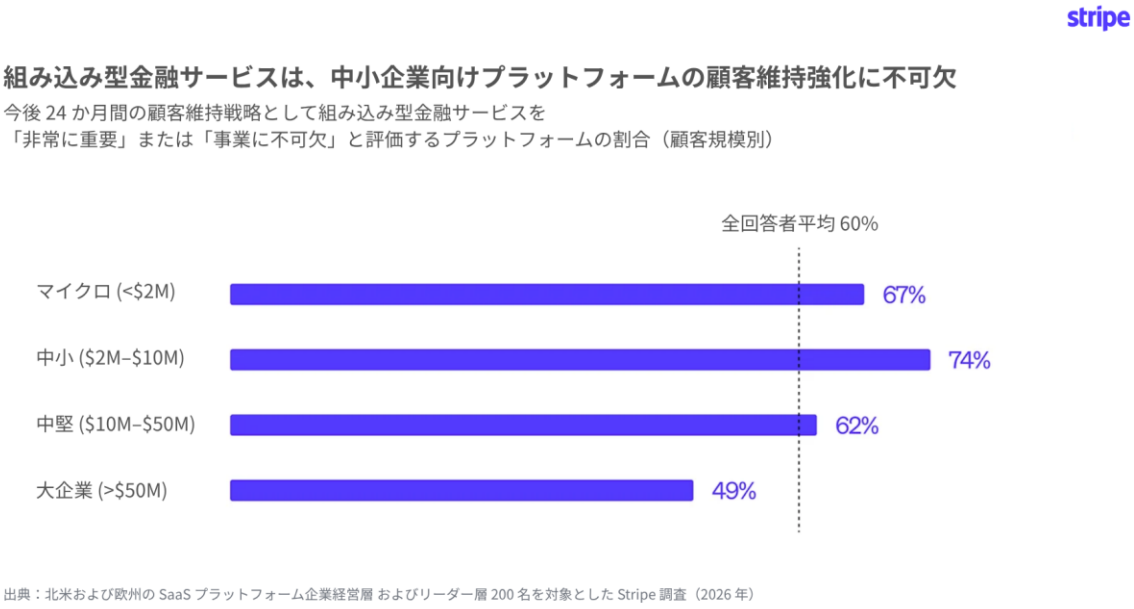


本調査で、プラットフォームの特性やターゲット顧客層の違いによって、将来の主力収益モデルの見通しに明確な差が生じていることが判明しました。中堅・大企業をターゲットとする汎用型プラットフォームでは、決済・資金調達・口座機能・カード発行などの「組み込み型金融サービス」が 2027 年における最大の収益源になると見込む企業はわずか 3% にすぎませんで

した。一方、小規模・中小企業をターゲットとする業界特化型プラットフォームでは、その割合は 34% にまで高まっています。対照的に、従量課金制やハイブリッド型の料金モデルに関しては逆の傾向が見られ、汎用型の 60% がこれらを主力収益源になると見込んでいるのに対し、業界特化型では 22% にとどまっています。

このギャップは、顧客ニーズの違いから生じていると考えられます。中小企業は、日常的に使用する業務ソフトウェア上で決済や運転資金の調達がスムーズに完結することを求めており、顧客の事業オペレーションに密着している業界特化型プラットフォームは、こうした金融サービスを自然に提供しやすい有利な立場にあります。一方で大企業は、既に自社独自の決済・資金調達インフラを構築しているケースがほとんどです。しかし、複雑な業務管理には多種多様なソフトウェアを組み合わせて活用する必要があるため、汎用型プラットフォームにとってはソフトウェア利用料そのものが引き続き安定した収益の軸となります。

4. 顧客維持戦略の中核に躍り出る組み込み型金融



組み込み型金融サービスは、新たな収益機会の創出にとどまらず、顧客の離脱を防ぐ顧客維持強化にも大きく寄与します。調査対象のプラットフォーム企業の 60% が、今後 24 か月間の顧客維持戦略において組み込み型金融サービスを「対策として非常に重要」または「事業に不可欠」と評価しています。

決済機能や金融サービスをプラットフォームに統合することで、顧客企業との関係性が深まり、他社サービスへの乗り換えハードルが高まります。さらに、決済処理を通じて独自の取引データが蓄積される点も大きなメリットとなります。本調査に回答した経営層の半数以上が、このデータを競合に対する大きな差別化要因として挙げています。プラットフォーム企業は、決済データを活用して顧客企業に最適な資金調達ソリューションを提供し、財務管理を単一のプラットフォームで完結できる環境を整備できます。

Stripe を利用するプラットフォーム企業間でも、この戦略を採用する企業が急速に増加しています。2026 年 9 月時点で、資金調達ソリューション「Stripe Capital」を提供するアクティブなプラットフォーム企業数は前年同期比で約 2 倍に拡大しました。現在、19,000 社以上のプラットフォーム企業が、柔軟な料金体系の管理や、AI 製品の収益化、決済処理、金融機能の組み込みに Stripe を導入しています。

調査概要

本調査は、2026 年 3 月に Stripe が実施したもので、北米および欧州の SaaS プラットフォーム企業に所属する経営層およびディレクター級のリーダー 200 名から回答を得ました。対象企業は、設立 1〜2 年のスタートアップから、3〜5 年のアーリーステージ企業、6〜10 年の成長・成熟企業、10 年を超える老舗企業まで多岐にわたります。サンプルは業界特化型と汎用型の SaaS プラットフォームで均等に割り振られており、回答企業の半数が Stripe の利用企業です。

原文: Stripe survey: Four trends reshaping how SaaS platforms compete in the AI era | 2026 年 10 月 19 日発表

#####

Stripe について

Stripe は、プログラマブルな金融サービスを構築する企業です。世界の何百万もの企業が Stripe を利用して、オンラインおよび対面での決済や組込型金融、収益モデルのカスタマイズを推進し、より収益性の高いビジネスを築いています。サンフランシスコとダブリンに本社を置く Stripe は、世界の GDP の 1.6% に相当する年間 1.9 兆ドル (約 300 兆円) 以上の決済を処理しています。AI とステーブルコインにフォーカスを置いた事業拡大と研究開発への投資を通じて、Stripe はグローバル経済における最先端技術の普及に貢献しています。

詳しくは https://stripe.com/jp をご覧ください。