

Stripe委託のForrester Total Economic
Impact™調査
2018年7月

従業員エンゲージメント を目的とした Salesforce Lightning Platform の Total Economic Impact™ Of Stripe Connect

Stripe Connect が可能にする経費の削減および
ビジネス上の利益

目次

エグゼクティブサマリー	1
主な調査結果	2
TEIのフレームワークと調査手法	4
Stripe Connect 顧客の体験	5
インタビューを受けた組織	5
主な課題	5
主な結果	6
複合組織	8
利益の分析	9
改善された機能による増収益	9
改善された売り手オンボーディング	10
プラットフォーム管理での節約	11
国際拡張	13
非定量化利益	14
コスト分析	16
導入コスト	16
管理および開発時間	17
経済的影響の要約	19
Stripe Connect : 概要	20
付録 A : Total Economic Impact	21

プロジェクトディレクター：
Sarah Musto

Forrester Consulting（フォレスター・コンサルティング）について

Forrester Consultingは企業リーダーがその組織を成功に導けるよう、独自の客観的なリサーチベースのコンサルティングを提供しています。短期の戦略セッションからカスタムメイドのプロジェクトまで、Forrester Consultingのサービスは、クライアント固有の事業課題に専門知識と経験を適用するリサーチアナリストからクライアントに直接提供されています。詳細については、forrester.com/consultingをご覧ください。

© 2018, Forrester Research, Inc. All rights reserved. 無断複製厳禁。本書の内容は、利用可能な最良の情報源に基づいています。ここに記した見解はその時点での判断を表すものであり、変更される場合があります。Forrester®、Technographics®、Forrester Wave、RoleView、TechRadar、および Total Economic Impact は Forrester Research, Inc. の商標です。その他の商標の所有権は各所有者に帰属します。詳細については、forrester.com をご覧ください。

エグゼクティブサマリー

Forrester Consultingは、Stripeの委託によりTotal Economic Impact™ (TEI) 調査を行い、支払いの受領および第三者への支払いをマーケットプレイスおよびプラットフォーム上で受け付けるStripe Connectを展開することで企業が実現できる潜在的な投資収益率 (ROI) について調査しました。

マーケットプレイスおよびプラットフォームは、買い手（製品またはサービスを購入する最終顧客）からの支払いを受け付け、手数料を差し引き、個別の売り手（製品またはサービスを提供する法人または個人）への支払いを行うことで買い手を売り手に結び付けます。

主な利点



新機能によるプラットフォームへのボリューム増加、3年目までに：

\$9100万



Stripe Connectによる売り手の平均ユーザ登録時間の削減：

2週間



Stripe Connectによる素早くコスト効果の高い国際拡張：

**4追加市場で
67%のコスト削減**



マーケットプレイスおよびプラットフォームでの成功には支払いは不可欠ですが、取引は顧客の満足度の重要な要素です。売り手は常に早く柔軟性のある支払いを求めますが、売り手と買い手の両方は統合されたシームレスな経験を求めます。プラットフォームの複数当事者取引の複雑さにより、このような期待を満たすことは困難です。

本調査の目的は、Stripe Connectによって企業にもたらされる可能性のある経済的影響を評価するためのフレームワークを読者に提供することです。この投資の利益、コスト、およびリスクをより良く理解するために、ForresterはStripe Connectを複数年使用した経験を有する数社の顧客に対してインタビューを行いました。

Stripe Connectを使用する前は、インタビューを行い組織は様々な支払いソリューションを使用していましたが、プラットフォームが直面する固有の課題を解決することができませんでした。これら以前のソリューションは、1) 支払い経路の柔軟性を欠く、2) 機能のギャップを埋めるために手動処理が必要、および3) 国際拡張の際の手間が増える等がありました。このソリューションは、これらの組織がマーケットプレイスで常に変化する国際規制の管理に役立たず、さらなるコンプライアンスリスクを生み出しました。つながりを欠いた売り手体験は売り手のユーザ登録を長期化し、混乱した買い手は多くの場合、チャージバックや顧客サポート時間の拡大につながりました。組織は、ビジネス成長のサポートに充てるべき貴重なリソースをこのような非効率性に割り当てていました。

Stripe Connectを使用した支払いフロー管理の複雑さの軽減および主要ビジネス戦略への集中により、組織はこれらの課題を解決することができます。Stripe Connectは、支払いエンジンを中心にして、プラットフォーム、売り手および買い手を助ける追加サービスを有する複数技術に精通するソリューションです。インタビューを受けた組織は、Stripe Connectを複雑



**投資収益率
(ROI)**
364%



**利益の現在額
(PV)**
\$610 万



NPV
\$480 万



回収
3 か月未満

「Stripe は非常に速いペースで改革されているので、今日必要なツールセットを契約しているのではなく、明日、来年、そして5年後に必要なツールセットも契約しているようなものです。他の会社は同じソリューションを何年にもわたって提供してきたので、これは考える必要さえないことでした」。

前最高データ責任者、リーグ管理プラットフォーム



な支払いフローを簡単に管理し、新規売手に素早いユーザ登録を提供し、売手および内部チームに必要なレポートを提供することに使用しています。組織は、時間のかかるコンプライアンス作業をStripeに任せることで、コンプライアンスの作業を軽減し、コンプライアンスに違反するリスクを軽減します。Stripe Connectはまた、25の国際市場への拡張を促進します。Stripeを使用するこれらの組織が節約できた開発は、成長を促す新規機能の開発および発表に回すことができます。

主な調査結果

定量化利益。 以下のリスク調整後の現在価値 (PV) で示される定量化利益は、面接調査の対象となった会社による経験を表しています。

- ▶ **Stripe Connect の機能により増加したプラットフォームのボリュームによる年間増収は\$360 万であり、これは平均 10%の増収です。** 以前の支払いソリューションの制限を修正して売手の体験に合わせた新機能を提供することで、組織はプラットフォームに新しい売手を集めて、3年目には取引量を 10%増やしました。
- ▶ **売手のユーザ登録時間は平均して 2 週間節約でき、新規売手の平均年間収入を増加させます。** Stripe Connect による素早いユーザ登録で、組織は新規売手の年間収入が 10%まで増加したことを確認しました。
- ▶ **手動プロセスを Stripe Connect に置き換えることで、年間\$100 万弱の時間が節約できました。** 組織は、以前の支払いプラットフォーム上の手動の仕事をなくすまたは最小化することで、経理、財務、開発および顧客サポートで様々な節約を実現しました。
- ▶ **Stripe Connect の拡張の容易さのおかげで、最大 67%の拡張コストが軽減できます。** インタビューを受けた組織は、前のプラットフォームと比べてよりコスト効率が良く、素早く国際市場に拡張できるので、以前の計画よりも 4 国際市場多くに参加できます。

非定量化利益。 インタビューを受けた組織は、この調査では定量化されていない以下のような利益を体験しました。

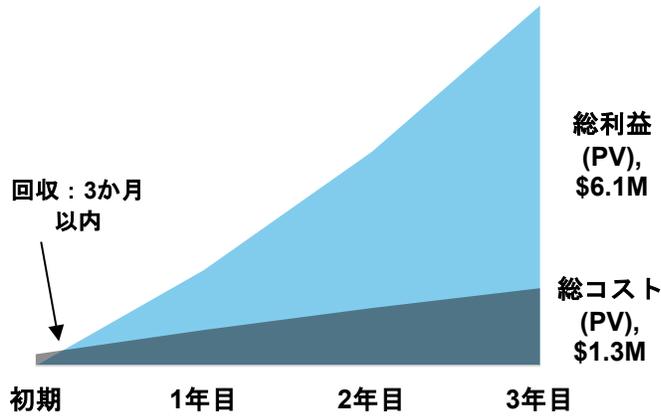
- ▶ **コンプライアンスリスクの軽減。** 上記のコンプライアンス処理の時間の節約に加えて、組織は Stripe に投資することでコンプライアンス違反のリスクが軽減したと感じました。
- ▶ **チャージバック率の軽減。** Stripe Connect への投資を通して買い手体験を改善することで、いくつかの組織のチャージバック率は最大 25%軽減しました。
- ▶ **売手転換率の向上。** 素早いユーザ登録処理とプラットフォーム上の改善された売手体験により、組織の売手転換率に向上が見られました。

コスト。 インタビューを受けた組織は、以下のようなリスク調整済みの PV コストを体験しました。

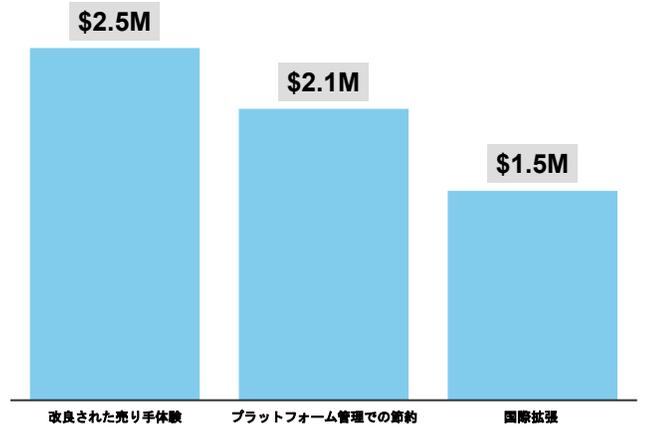
- ▶ **実施およびトレーニングコスト** ほとんどの組織の実施時間は 3~6 か月でした。一部の内部スタッフは、1時間のトレーニングセッションに参加しました。
- ▶ **売手体験を改善する新機能の提供。** 上記の追加成長を促進するため、組織は売手体験を改善する新機能の提供のための開発時間に投資しました。

Forresterによる既存のStripe顧客4社のインタビューおよびその後の財務分析により、これらの組織の3年間の利益は\$610万、コストは\$130万となり、算出された正味現在価格 (NPV) は\$480万、ROIは364%でした。

経済的影響の要約



利益（3年間）



TEIのフレームワークと調査手法

インタビューで得られた情報を基に、ForresterはStripe Connectの導入を考慮する組織のためにTotal Economic Impact™ (TEI) フレームワークを構築しました。

このフレームワークの目的は、投資の意志決定に影響するコスト、利益、柔軟性、およびリスク要因を特定することです。ForresterはStripe Connectが組織にもたらす影響を、多段階アプローチを使用して評価しました。

TEI手法は、企業が上級管理職や他のビジネス上の主要な利害関係者にITイニシアティブの具体的な価値を実証し、正当化し、実現するのに役立ちます。



デューデリジェンス（精査）

Stripe Connectに関連するデータを収集するために、Stripe Connectの利害関係者およびForresterのアナリストにインタビューを行いました。



顧客のインタビュー

Stripe Connectを使用する組織4社にインタビューを行い、費用、効果、およびリスクに関するデータを取得しました。



複合組織

面接調査の対象となった組織の特性に基づいた複合組織を設計しました。



財務モデルフレームワーク

TEI手法を使用して面接調査を表す財政モデルを構築し、面接調査対象の組織の課題と懸念に基づいて財政モデルをリスク調整しました。



ケーススタディ

4つの基本要素である利益、コスト、柔軟性、およびリスクを採用してStripe Connectの影響をモデル化しました。IT投資に関連するROI分析について企業がますます高度なテクニックを駆使するようになってきていることを考慮すると、ForresterのTEI手法は購買意思決定の総合的な経済的影響の全体像を把握するのに役立ちます。TEI手法に関する詳細は、付録Aを参照してください。

開示事項

読者は以下の点に注意してください。

本調査はStripeの依頼により、Forrester Consultingが実施しました。競合分析としての利用を意図するものではありません。

Forresterは、他の組織における潜在的なROIについて何も仮定しません。Stripe Connectへの投資の妥当性を判断する際には、本調査報告で提供されているフレームワークに読者自身の予測を適用することを強く推奨します。

Stripeは本調査の報告内容を確認した後、Forresterにフィードバックを提供しました。ただし、本調査の内容と結果についてはForresterが編集する権限を有し、Forresterの見解と矛盾する変更や調査の意味を曖昧にする変更は承認しません。

Stripeはインタビューを行う顧客名を提供しましたが、インタビューには参加していません。

Stripe Connect顧客の体験

STRIPE CONNECTへの投資の前後

インタビューを受けた組織

本調査のため、ForresterはStripe Connectの顧客にインタビューを行いました。インタビューを受けた組織は以下の通りです。

業種	地域	インタビューの回答者	Stripe 上のボリューム
リーグ管理プラットフォーム	米国に本社	前最高データ責任者、事業運営主任	年間\$2.75 億の取引量
テクノロジー会社	米国に本社、20 か国以上に展開	SVP ファイナス	年間\$600 億の取引量
広報、戦略およびマーケティング会社	米国に本社	代表取締役	年間\$50 億の取引ボリューム
経理ソフトウェア	ニュージーランドに本社、約 200 か国に展開	CTO	年間\$500 億の取引量

主な課題

Stripe Connectに投資する前、インタビューを受けた組織は以下のような様々な課題を体験していました。

- ▶ **以前の支払いソリューションは完全な機能性を提供できず、支払いフロー（受取および払出）の管理に複数システムが必要な場合もありました。** インタビューの回答者は、Stripe Connect 以前、ビジネスのサポートに必要な機能をまとめるために複数の支払いソリューションを使用していました。組織のひとつは、7 種類の別々の支払いメカニズムを Stripe Connect に統合できました。別の組織の初期ソリューションは、米国外の売り手に対する支払いができず、米国内と米国外で別々のソリューションを使っていました。別のインタビュー回答者は、資金フローの制限や売り手および買い手の体験のカスタム化ができない等の Stripe Connect 以前の単一システムの制限について述べました。
- ▶ **組織は、以前の支払いソリューションの制限を管理するために貴重な従業員の時間を割当てました。** 組織のひとつは手動での照合に大きな時間を費やし、しかもそのことによりエラーのリスクも高まりました。別の組織は、以前の複数ソリューションによる複雑な資金フロー管理に必要なエンジニアおよび顧客サービスの時間について述べました。いくつかの組織はコンプライアンスに必要な努力について述べました。それには大きな時間とコストがかかり、特に規制が頻繁に変更するので、コンプライアンス違反のリスクに直面したと認めました。組織はさらに、特にチャージバックの管理や照合に関する支払い問題に費やす顧客サポートの時間についても述べました。
- ▶ **以前のソリューションの制限およびそれらを解決するための時間とコストは、ビジネスの成長を阻害しました。** インタビューを受けた組織は、支払い管理の課題により成長が制限された、いくつかのエリアについて述べました。いくつかの組織は、売り手の転換率を下げたユーザ登録処理の長さについて述べました。組織はさらに、1日ごとの決済やバンダーへの即時支払い等の主要な機能がないため、売り手によるそのマーケットプレイスへの参入を阻害したとも述べました。新し

「[私たちの以前のプラットフォーム]では、資金をどのように動かすかに対して多くの制限があり、とても大変でした。一度寄付を処理すると、最終顧客に対する支払いはできますが、返金やチャージバックの処理はできませんでした。積極的なマーケティングキャンペーンを展開した場合、返金やチャージバックはつきものです」。

代表取締役、広報、戦略およびマーケティング会社



い地域の市場への拡張も課題でした。ある組織は、ゆっくりと拡張するために追加リソースを加えて新しい支払いソリューションとパートナーを組み、別の組織はその機会を先送りしました。組織のひとつは「カナダで支払処理を行う場合、規則はすべて違いますよね？ですから、Stripeが『私たちはできます。あなたがすることは、私たちをあなたのプラットフォームに導入するだけです』と言ってくれるまでどのように解決できるかもわかりませんでした」と述べています。

主な結果

インタビューにより、Stripe Connectへの投資から次のような結果が得られたことが明らかになりました。

▶ Stripe Connect は、組織が手動支払処理にかかる時間を軽減しました。

Stripe Connectに移行することで、インタビューを受けた組織は経理や財務チーム、開発者やエンジニア、そして顧客サポートチーム等の様々な役割で時間を節約できました。手動プロセスは著しく削減または完全になくすことができ、顧客サポートチケットが減りました。インタビュー回答者は、Stripe Connectをコンプライアンス管理にも使うことで、社内外費用を節約しました。これらの組織は、Stripe Connectでの支払処理の改善の様々な方法について説明しました。組織のひとつは、「私たちがお金を集める代わりに、Stripeで処理される各取引は3種類の方法に分けられ、その日の終わりに決算されます。私たちは決算されたお金に触りません。これはリソースの大きな節約およびビジネスに対する著しいリスク削減です」と述べました。別のインタビュー回答者は、すべてのインタビュー回答者が効率が良いと挙げている Stripe Connectの細かなレポート能力により「財務データの信頼できるソース」となったと述べました。

▶ Stripe Connectで売り手体験を改善することで、組織はプラットフォームボリュームの継続的な成長を見ました。

インタビューを受けた組織は、改善された売り手体験の提供と成長の推進に集中しています。組織のひとつは、ユーザ登録の時間の改善について、「ユーザ登録プロセスはとても容易で、すべてオンラインでできます。実際、私たちのユーザ登録時間は数週間から5分に縮小しました」と述べました。組織は、ユーザ登録処理の向上を売り手転換率の向上に結び付けています。別のインタビュー回答者は、以前のソリューションのコストはあいまいで予測不可能であり、売り手はStripeの費用の透明性および予測可能性を好んでいると述べました。チャージバックや返金に関しては組織のひとつは、「私たちの顧客は返金を月末に支払って\$20,000の返金請求書を受け取るよりも、返金をリアルタイムに支払うことができるStripeを好んでいます」と述べました。さらに、Stripe Connectを使用することで、いくつかの組織はサポート電話および支払拒否の減少に繋がりました。組織のひとつは、「払い戻しやチャージバックが少ないほど、顧客の資金集めがうまくいき、結果的に収入が増えます」と述べました。何人かのインタビュー回答者は、向上された機能性の導入を売り手の増加およびプラットフォーム上のボリュームの増加に結び付けることができました。

▶ Stripe Connectは新しい市場への拡張を可能にし、国際的な成長の可能性を生み出します。

組織のひとつは、Stripe Connectによる時間とコストの節約により、さらに多くの市場に拡張することができました。インタビュー回答者は、Stripeのおかげで国際市場での支払い設定にかかる社内コストを67%削減できたと述べています。Stripe Connect

「一番複雑だったことは、すべてのお金が私たちに振り込まれ、そして費用を引いた額をリーグに払い出す必要があったことです。そしてそれはとても複雑な処理であり、[事業責任者] および4人のエンジニア、そして8人の顧客サービス担当者が毎週1日中働くことが必要でした。それはとても大変でした」。

前最高データ責任者、リーグ管理プラットフォーム



「Stripeは、とても簡単で、とても使いやすく、統合されて、とても柔軟で、パワフルな体験を開発者に提供したので、私たちはとても素早く簡単に編集できました。私たちが追加した追加機能もとても素早かったです。しかしながら、Stripeに実際に統合した仕事はとても簡単だったので、APIもとてもシンプルでした」。

CTO、経理ソフトウェア



「ユーザ登録処理はとても簡単であり、すべてオンラインでできます。実際、私たちのユーザ登録時間は数週間から5分に短縮しました」と述べています。

事業責任者、リーグ管理プラットフォーム



が提供する拡張の容易さの結果、別のインタビューを受けた組織は投資後に新しい市場に拡張することの検討を始めました。

- すべてのインタビュー回答者にとりコンプライアンスは主要な懸念であり、Stripe Connectによりコンプライアンスに関する時間とコストが減り、ビジネスリスクも削減しました。インタビューを受けた組織は、プラットフォームで生じるコンプライアンスの違反について述べ、またコンプライアンスを社内管理するのは長所ではなく、構築するのにとってもコストがかかることも述べています。インタビュー回答者は、Stripe Connectのコンプライアンスが「シームレス」であり、「コンプライアンス関連の資料監査のために Stripe に要求すると、それらは提供され、すべてがクリアになります」と述べています。別のインタビュー回答者は、「私たちのほとんどすべての PCI コンプライアンスを Stripe に移行することができました」と述べています。インタビュー回答者の1人は、著しいリスクを生み出していた以前ソリューションの制限を Stripe に切り替えることにより解決できたと述べています。「とても低い可能性でしたが、毎年著しいリスクがあり、実際に発生していたら致命的になり、私たちの収益の20%が瞬時に消えてしまっていたでしょう」
- インタビューを受けた組織は、Stripe Connectへの投資をパートナーシップとして見ており、Stripeの革新性とフィードバックのオープンさに満足しています。何人かのインタビュー回答者は、Stripeのロードマップを楽観視しており、Stripeの革新性と回答者が要求した機能性に焦点を当てました。インタビュー回答者たちは、Stripeについて以下の様に述べています。

- 「Stripeは非常に速いペースで改革されているので、今日必要なツールセットを契約しているのではなく、明日、来年、そして5年後に必要なツールセットも契約しているようなものです。他の会社は同じソリューションを何年にもわたって提供してきたので、これは考える必要さえないことでした」。
- 「私たちの Stripe の担当者は、とても反応が早く、様々な事柄でとても役に立ってくれます。私は、[私たちの前のプラットフォームと比較して] Stripe から非常に良いサービスを受けていると思います。ですので、私たちのアカウントにいる人たちの積極性を通して多くの時間を節約できていると思います。私は、彼らが私たちにかけてくれている時間と同じだけ私たちが時間を節約できていると思います」。
- 「私たちは、Stripeのおかげで私たちのビジネスを成長させ、私たちの使命を果たし、本当に成長できていると思います。私たちは、一緒に働くチームにとっても満足しています。私は、彼らが私たちのビジネスと私たちの成功にとっても寄与していると思います。そして、Stripeとのパートナーシップで経済的にも利益を得ています」。
- 「Stripeは常に新しいものを提供し、フィードバックにもオープンです。[私たちの前のプラットフォームでは、] 私たちはいつも『6か月先です、6か月先です』と言われてきました。Stripeでそのような思いはしたことはありません。彼らは私たちのフィードバックを真剣に聞き、実際にそれを実現してくれました。それまでそのようなことはありませんでした。他の人たちに対しても同じように助けになったのなら、私たちはとてもうれしいです。私たちはフィードバックを提供する

[過去2年間において、私たちが拡張できた様々な国からさらに多くの収入を得ることができました。[Stripeがなければ]、コストと時間のために、現在そのすべての国でビジネスを展開しているとは思いません」。

SVP ファイナンス、技術会社



「私たちはコンプライアンスのリスクを冒したくありませんでした。私たちは、自分たちで支払経路を構築して、その利益を自分たちのものにしたと思います。もちろんそのようなリスクに対応するにはとても大きな組織を作る必要があるため、パートナーを欲しています。これがポイントです。私たちはそのような責任を負いたくありません。私たちは Stripe が構築したものを信頼しています。私たちはそのようなリスクを支払い業者としてアウトソーシングしています。それが鍵です。」

CTO、経理ソフトウェア



「私たちは、Stripeのおかげで私たちのビジネスを成長させ、私たちの使命を果たし、本当に成長できていると思います。私たちは、一緒に働くチームにとっても満足しています。私は、彼らが私たちのビジネスと私たちの成功にとっても寄与していると思います。そして、Stripeとのパートナーシップで経済的にも利益を得ています」。

SVP ファイナンス、技術会社



ことができ、彼らはそれに対してとてもオープンであると思います。ダッシュボードが発表されたとき、彼らは『ほかに何が実現したいですか?』と聞きました。もしかしたら、彼らは「私たちの助言を」すでにロードマップに入れてあったのかもしれませんが、私が見たときには、それはありませんでした。しかし、3週間後にはありました」。

複合組織

インタビューに基づき、ForresterはTEIフレームワーク、複合組織、関連するROI分析を構築し、財政的に影響する領域を具体的に示しました。複合組織はForresterが面接調査した4社を代表する会社であり、次のセクションでは財務分析および分析の総合結果を表すために使用されています。Forresterが顧客のインタビューから合成した複合組織は、次の特性を備えています。

複合組織の説明。 本レポートの目的のためのインタビュー回答者を基にした複合組織は、大規模なオンラインマーケットプレイスであり、Stripe Connectへの投資以前に取引量が\$4.75億ありました。組織は取引費用として4%を請求し、経費後の利益は40%です。組織は4か所の国際市場に展開しており、毎年2桁の成長を続けています。組織は平均して毎年2か所の国際市場に拡張していますが、さらに速いペースで拡張したいと思っています。Stripe Connectを使用する以前、組織には著しい手動サポートを必要とする2種類の支払いソリューションがありました。組織はその急激な成長を維持するための良い体験を売り手に提供することに苦慮しており、支払いおよびコンプライアンスに関わる内部時間の増加に伴い、組織は作業を最適化して向上された機能性を提供できる新しい支払いソリューションが必要になりました。

配備の特性。 複合組織は以前のソリューション2台を完全に置き換えるStripe Connectを配備しました。組織は売り手にアップデートした機能を提供し、以前の拡張と比較して、3年目に取引量を10%増加させます。組織はまた、以前の拡張と比較して、拡張の容易なStripe Connectで3年間の分析で4か所の国際市場に展開することができます。組織は3年間の分析で新しく10の市場に展開し、3年目には合計14市場となります。3年目の終わりには組織の年間取引量は\$9.96億となり、そのボリュームの19%は国際市場からのものです。



主な前提条件：

- 3年目のボリュームが\$9.96億
- 3年目の国際的ボリュームが19%
- Stripe Connectを通じた新機能で8%~10%のボリューム増加

利益の分析

複合組織に適用された定量化利益データ

総合的な経済効果

基準	利点	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
Atr	改善された機能による増収益	\$648,883	\$899,493	\$1,231,964	\$2,780,340	\$2,258,869
Btr	改善された売り手ユーザ登録	\$95,063	\$88,202	\$109,853	\$293,118	\$241,849
Ctr	プラットフォーム管理での節約	\$658,715	\$885,298	\$984,130	\$2,528,143	\$2,069,874
Dtr	国際拡張	\$364,568	\$537,368	\$946,890	\$1,848,825	\$1,486,943
	総利益（リスク調整済み）	\$1,767,229	\$2,410,361	\$3,272,837	\$7,450,426	\$6,057,535

改善された機能による増収益

インタビューを受けた組織は、Stripeへの投資からの運用上の利点にすぐ気づきました。これらの処理の改善点は、以下のプラットフォーム管理での節約セクションで定量化しています。しかし、インタビュー回答者はこれらの運用上の利点が可能にした戦略的な利点に焦点を当てています。Stripe Connectの柔軟な支払いプラットフォームにより、組織はビジネスの優先事項やビジネスを継続的に成長させる売り手体験の向上に対して多くの時間を割くことができます。

- 組織のひとつは、以前の支払いソリューションでは1日ごとの決済ができず、その制限が売り手のプラットフォームへの参加を阻止していました。インタビュー回答者は、「私たちは1日ごとの決済を必要とする大きな顧客を失いました。そして、Stripeで1日ごとの決済が行えるようになると、多数の大きな顧客がプラットフォームに戻ってきました。Stripeによる収入の増加に比べて節約は大したことはありません。Stripe以前、\$4000万の新規ボリュームがプラットフォームへの参加を阻止されていました」と述べています。
- 別の組織は、Stripeでベンダーに対してリアルタイムの支払いを行えるようになり、大きな売り手がプラットフォームに参加しました。6か月以上、組織は「そのようにして\$50万を処理しました。今後6か月間で、さらに追加の\$300万を処理することを予測しています。この機能を有していることが理由で私たちを利用している顧客やデジタルベンダーがいます。彼らがそう言っています。ですので、この機能を持っているがために私たちを利用している比較的有名な[資金調達活動]が2件あります。そして、別のベンダーにこれらの利点を説明することで、さらにたくさんの顧客を得ることを願っています」。
- インタビュー回答者は、Stripeとのパートナーシップが強力な収入源となり、「最も大きな利点は、Stripeと結んだ分配収益合意です。Stripeと繋がり、パートナーとなった今、彼らはとても強力なパートナーとなりました。私たちは、彼らが生成する収益を共有することができ、私たちがさらに収益を上げることで、彼らは私達への収入を増やすことができます。そのようにして共生関係となり、私たちにとって有益な利点となり、様々な機能や様々な製品の周りにビジネスケ

上記の表は、下に掲載された領域全体にわたる総利益と、10%の割引適用済みの現在価値(PV)を示します。3年間にこの複合組織にもたらされると推定される総利益のリスク調整済み現在価値は600万ドル超です。

「私たちは1日ごとの決済を必要とする大きな顧客を失いました。そして、Stripeで1日ごとの決済が行えるようになると、多数の大きな顧客がプラットフォームに戻ってきました。Stripeによる収入の増加に比べて節約は大したことはありません。Stripe以前、\$4000万の新規ボリュームがプラットフォームへの参加を阻止されていました」。

事業責任者、リーグ管理プラットフォーム



ースを簡単に構築できます。今年は約 500 万の増収を見込んでおり、来年はそれが倍増する可能性もあります。

Forresterは複合分析で以下の予測を立てました。

- ▶ 1年目の初めに組織はそのプラットフォーム上に 4.75 億の年間ボリュームを持っていました。その有機的な年間成長と国際的な成長の努力に加えて、組織は Stripe Connect で可能になった新機能により 8% のボリューム増加を達成しました。3 年目までに組織は新機能の成長により 10% のボリューム増加を達成しました。
- ▶ 組織は売り手に 4% の手数料を課し、組織の Stripe 手数料を引いた平均的な利益は 40% です。
- ▶ 組織は専任開発者を割当て、売り手体験を改善して新しい成長分野を生み出す強化された機能の提供を継続します。これは、以下のコスト分類に含まれます。

この利点の予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- ▶ 成長機会は組織の以前の支払いソリューションの成熟度に左右されません。
- ▶ 成長度は機能強化を導入するための開発努力の優先度に左右されます。
- ▶ インタビュー回答者は、幅広い収益および粗利益の値を挙げたので、Forrester はその平均を取りました。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこの利益を15%下方調整し、調整された3年間の総額のPVを約\$220万としました。



Stripe Connect で利用できる機能により最大 10% の取引量の増加

影響リスクとは、組織の業務ニーズまたは技術的ニーズが投資によって満足されず、全体的な利益が低下するリスクです。不確実性が高いほど、利益見積もり結果の可能性の範囲も広がります。

改善された機能による増収益：計算表

基準	評価項目	計算式	1 年目	2 年目	3 年目
A1	Stripe によるボリュームの増加	インタビュー	\$47,712,000	\$66,139,200	\$90,585,600
A2	増収	4% の手数料	\$1,908,480	\$2,645,568	\$3,623,424
A3	平均利益	インタビュー	40%	40%	40%
At	改善された機能による増収益	$A1 \times A2 \times A3$	\$763,392	\$1,058,227	\$1,449,370
	リスク調整	↓15%			
Atr	改善された機能による増収益 (リスク調整済み)		\$648,883	\$899,493	\$1,231,964

改善された売り手オンボーディング

強化された機能性を通してプラットフォームに新しい売り手を誘引することに加えて、いくつかの組織は売り手のオンボーディングを迅速化できました。これにより組織は新しい売り手に数週間の追加収入機会を与え、売り手ごとの平均年間収入を10%増加させました。

Forresterは複合分析で以下の予測を立てました。

- ▶ 売り手ごとの平均年間収益は Stripe Connect 以前は\$960 でしたが、Stripe Connect 導入後は新規売り手のオンボーディングの短縮により \$1,000 となりました。

- この利点は、オンボーディングの改善後にプラットフォームに参加した新規売り手のみに適用されます。

この利点の予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- この利点は、組織の以前の支払いソリューションおよびその結果としてのオンボーディングの非効率さに左右されます。
- 売り手ごとの平均年間収益には著しい幅があります。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこの利益を5%下方調整し、調整された3年間の総額のPVをおよそ\$24.2万としました。



さらに速いオンボーディングにより、新規売り手は2週間の追加収益

改善された売り手のオンボーディング：計算表

基準	評価項目	計算式	1年目	2年目	3年目
B1	売り手ごとの平均年間収益	前提条件	\$962	\$962	\$962
B2	Stripeによる速いオンボーディングによる追加の週の収益	インタビュー	2	2	2
B3	売り手の平均年間増加	前提条件	6,764	6,276	7,817
B4	平均利益	インタビュー	40%	40%	40%
Bt	改善された売り手オンボーディング	$((B1/52 \text{ 週}) * B2) * B3 * B4$	\$100,066	\$92,844	\$115,635
	リスク調整	↓5%			
Btr	改善された売り手オンボーディング（リスク調整済み）		\$95,063	\$88,202	\$109,853

プラットフォーム管理での節約

以前の支払いソリューションからStripe Connectに切り替えることで即時に得ることができる利点のひとつは、Stripeによる自動化と効率性です。Stripe Connectはプラットフォームの複雑な支払いフローを簡略化するので、従業員を戦略的優先事項に集中させることができます。

- 複雑な資金を管理することは、何人かのインタビュー回答者にとりとても時間のかかる処理でした。組織のひとつは、「それはとても複雑な処理であり、[私たちの] 4人のエンジニア、そして8人の顧客サービス担当者が毎週1日中働くことが必要でした。それはとても大変でした。私たちは[毎年] サポート費用\$20万およびエンジニア費用\$22.5万をStripe Connectで節約できました」と述べています。
- インタビュー回答者の何人かは、税務報告で苦労しており、「年末に、私たちの小売業者に1099-Kを作成する必要があり、Stripe以前のその処理は1099-Kフォームが必要な小売業者が何人いるかを調べて、その分だけ印刷することから始まる悪夢以外の何物でもありませんでした。そして、35人がかりで封筒に入れて、それを郵便として送り出していました。Stripeには、ボタンを押すだけですべての経理情報をダウンロードし、そこから1099-Kフォームを作成するアカウントを選ぶだけで自動的に郵便を送るサービスがあります」と述べています。
- 何人かのインタビュー回答者は、Stripe Connectの使用以前には手動の照合に時間を割いていました。インタビュー回答者の1人は、「合計すると数百時間はかかっていました。1人が1週間以上の時間を毎



3人の正規職員開発者をStripe Connectで節約

月費やしていました。私たちはまだ照合処理を行っていますが、毎月1人が半日から1日作業するだけになりました」と述べています。別のインタビュー回答者は、Stripe Connectでの照合に関連した顧客サポートチケットは50%減ったと述べています。

- ▶ 別の組織は経理チームで時間が節約できたことに気づき、「私たちの経理チームにとって、とても課題の多いシステムでした。Stripe Connectを使用して支払いを管理することで、少なくとも毎月1経理日が節約できました」と述べています。Stripe Connectはさらに、組織のチャージバックに関する顧客サポートを25%削減することも可能にしました。
- ▶ いくつかの組織は、Stripe Connectでコンプライアンス処理関連の時間を節約できました。インタビュー回答者の1人は、「とても効率的で、自分たちでPCIコンプライアンスを行う必要がありません。自分たちで行うかStripeに移行するかを簡単に比較してみました。自分たちで行うには\$6万~\$10万かかることが分かりました」と述べています。別の組織は、コンプライアンスをStripeに移行したことで開発者1人分の時間を節約できました。別の回答者は、コンプライアンスをStripeで管理することで経理チームの2人が年間3週間分節約できたと述べています。

Forresterは複合分析で以下の予測を立てました。

- ▶ 組織は以前の処理と比較して、最初に2人の正規職員開発者、8人の正規職員顧客サポートおよび年間64開発日をStripe Connectで節約できました。
- ▶ 取引量が拡大するにつれ、以前の支払いソリューションと比較して、3人の正規職員開発者、12人の正規職員顧客サポートおよび年間85日の経理日が節約できました。

この利点の予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- ▶ 組織には、以前の支払いソリューションおよびその結果としての手動処理に基づく異なる節約分野がありました。
- ▶ いくつかの正規職員の節約は、Stripe Connectによるプラットフォームの改善された機能および機能性の結果です。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこの利益を5%下方調整し、調整された3年間の総額のPVをおよそ\$200万としました。



**12人の顧客サポート
正規職員を Stripe
Connect で削減**



**85日の経理日を Stripe
Connect で節約**

プラットフォーム管理での節約：計算表

基準	評価項目	計算式	1年目	2年目	3年目
C1	Stripeにより節約できた正規職員開発者	インタビュー	2	3	3
C2	開発者の平均的総給与	前提条件	\$135,000	\$135,000	\$135,000
C3	Stripe Connectにより節約できた正規職員顧客サポート	インタビュー	8	10	12
C4	顧客サポートの平均的総給与	前提条件	\$50,000	\$50,000	\$50,000
C5	節約できた財務／経理日	インタビュー	64	74	85
C6	財務／経理の平均的総給与	前提条件	\$95,000	\$95,000	\$95,000
Ct	プラットフォーム管理での節約	$(C1 \times C2) + (C3 \times C4) + (C5 \times (C6 / 260 \text{ 日}))$	\$693,385	\$931,892	\$1,035,926
	リスク調整	↓5%			
Ctr	プラットフォーム管理での節約（リスク調整済み）		\$658,715	\$885,298	\$984,130

国際拡張

プラットフォームが新しい市場に参加するには数々の課題があります。インタビューを受けた組織は様々な規制に苦勞し、国際市場に対応した追加の支払いソリューションが必要です。Stripeとパートナーシップを結ぶことで、インタビュー回答者は新しい市場に参加するための全体的な苦勞が素早く簡単に解決できたと感じました。

- 組織のひとつは、「私達はカナダの顧客を有しており、古いプロセッサではカナダの通貨が処理できませんでしたが、Stripeにはそれを解決するソリューションがありました。ですので、国際的な意味で、これがStripeを選択した理由のひとつです。私たちは、国際拡張をする場合、Stripeであれば比較的簡単であることが分かっていました」と述べています。
- 別の組織は、「[Stripeが無かったら] 通常の成長の枠外での人員追加の必要があったはずなので、コストと努力は2から3倍かかったと思います。過去2年間において、私たちが拡張できた様々な国から\$600万の追加収入を得ることができました」と述べています。

Forresterは複合分析で以下の予測を立てました。

- Stripe Connectへ投資する以前、組織は平均して毎年2市場に新規参加していました。
- Stripe Connect以前に新しい市場での支払いシステム立ち上げにかかった費用は\$100,000強でした。Stripe Connectにより、そのコストは\$35,000に削減されました。
- 3年間の分析によると、組織は10の新しい市場に参加しており、そのうち4市場はStripe Connectを使用しなければその期間内に参加することができませんでした。
- 平均して、新しい市場はプラットフォームに年間\$120万ドルの平均ボリュームをもたらします。



Stripe Connectにより
4市場に参加

この利点の予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- › 組織の国際拡張のペースはそれぞれ異なります。
- › Stripe Connect は現在 25 か国で展開しています。インタビュー回答者の何人かはこれらすべての市場に拡張しており、この利点の規模に制限をもたらしています。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこの利益を10%下方調整し、調整された3年間の総額のPVをおよそ\$150万としました。

国際拡張：計算表

基準	評価項目	計算式	1年目	2年目	3年目
D1	Stripe 導入以前に平均して参加した新規市場の数	インタビュー	2	2	2
D2	Stripe 導入以後に平均して参加した追加市場の数	インタビュー	1	1	2
D3	Stripe 導入以前の市場への参加コスト	インタビュー	\$106,538	\$106,538	\$106,538
D4	Stripe 導入以後の市場への参加コスト	インタビュー	\$35,513	\$35,513	\$35,513
D5	拡張の総コスト節約	$(D1+D2)*(D3-D4)$	\$213,075	\$213,075	\$284,100
D6	市場ごとの平均的ボリューム	インタビュー	\$12,000,000	\$12,000,000	\$12,000,000
D7	市場ごとの平均的収益	4%の手数料	\$480,000	\$480,000	\$480,000
D8	平均利益	インタビュー	40%	40%	40%
D9	Stripe 導入以降の市場の累積的增加	D2	1	2	4
D10	Stripe 導入以降の利益の増加	$D7*D8*D9$	\$192,000	\$384,000	\$768,000
Dt	国際拡張	$D5+D10$	\$405,075	\$597,075	\$1,052,100
	リスク調整	↓10%			
Dtr	国際拡張（リスク調整済み）		\$364,568	\$537,368	\$946,890

非定量化利益

インタビュー回答者は、定量化できないがとても重要だと思った利点の追加分野に以下が含まれていると述べました。

- › **組織の事業に対するコンプライアンス違反のリスクおよび影響。** インタビューを受けた組織は、規制が変わるたびに増加するコンプライアンスのリスクやそれを維持するためにかかる社内外のコンプライアンス処理コストが高くなりすぎていることを認識しています。組織のひとつは、以前の支払いソリューションでは1件のコンプライアンス要件で利益の20%が危機にさらされていたが、Stripeに切り替えることでそのリスクをなくすことができたと述べています。別の組織は、コンプライアンスの管理をエンジニアに任せていましたが、Stripeのリスク管理に関する幅広い知識と専門性に確信を持ちました。組織のいくつかは、Stripeを通して提供されるコンプライアンスに一致させるには、追加人員に対する著しい投資が必要だったはずですが、著しい投



- Stripe Connect はコンプライアンスリスクを軽減します。
- Stripe Connect はチャージバック率の推定 25% 軽減に繋がります。

資、収益の減少または罰金を回避するためのいずれであるかに関わらず、すべてのインタビューを受けた回答者たちはこれが Stripe Connect の利点であると同意しています。

- ▶ **チャージバック率の軽減。** インタビュー回答者の何人かは、Stripe Connect の改善された機能性により、チャージバックや返金が軽減しました。これは売り手の満足度の向上だけでなく、プラットフォーム上の売り手の業績も向上し、組織の収益も増加しました。組織のひとつは、この節約を、単純に Stripe が提供するクレジットカードの動的記述の結果であると考えています。組織は Stripe Connect によりチャージバック率が 25% 軽減したと推定しています。
- ▶ **売り手転換率の向上。** 転換率の変化を特定の要因に絞り込むことは困難ですが、インタビュー回答者の何人かは売り手の転換率は Stripe Connect の改善されたオンボーディングの結果、増加したと感じています。インタビュー回答者の 1 人は、「Stripe Connect は私たちに有利なように換算すること示す十分な相関関係があります」と述べています。

コスト分析

複合組織に適用された定量化コストデータ

総コスト

基準	コスト	初期	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
Etr	導入コスト	\$194,602	\$0	\$0	\$0	\$194,602	\$194,602
Ftr	管理および開発時間	\$0	\$446,806	\$446,806	\$446,806	\$1,340,419	\$1,111,141
	総コスト（リスク調整済み）	\$194,602	\$446,806	\$446,806	\$446,806	\$1,535,020	\$1,305,743

導入コスト

導入時間は、組織がどれだけ買い手および売り手体験をカスタム化したかに左右されます。

- ほとんどのインタビュー回答者は、高いレベルのカスタム化を選択しており、各回答者の以前の環境に応じて導入期間は 3~6 か月かかり、これは典型的に社内スタッフおよび Stripe のオンボーディングチームが共同で作業に当たりました。組織のひとつには社内エンジニアがいなかったため、導入を支援するために開発業者を契約しました。導入期間中、ほとんどのインタビュー回答者は、以前の支払いソリューションまたは市場のどちらから立ち上げる段階的立ち上げを行いました。
- インタビュー回答者の 1 人は、Stripe のダッシュボードおよびオンボーディングフローを使用する最小レベルのカスタム化を選択しました。回答者は、導入に 2 日間を費やしました。
- 導入完了後、ほとんどのインタビュー回答者は、新規機能およびダッシュボードの使用に関する簡単なトレーニングセッションを顧客サポートおよび経理スタッフに対して実施しました。
- 回答者は全員、Stripe Connect のコストが以前の支払いシステムのコストとほぼ同じだと感じており、Stripe Connect を使用することでコストが増大したとは感じていません。しかし、上記の増収の利点は処理コストの合計で計算されているので、Stripe による増収はこの計算に含まれています。

Forrester は複合分析で以下の予測を立てました。

- 複合組織は、オン・ボーディング、支払いタイミング、複雑なマネー・フローそして統合された報告など、高いレベルでカスタム化された Stripe Connect の導入を選択しました。
- 導入期間は 5 か月かかり、それにはオンボーディング体験の構築、Stripe への組み込み、およびクレジットカードの処理および報告の設定が含まれます。組織はこの期間中に以前の支払いソリューションから完全に撤退しました。
- 導入には、3 人の正規職員開発者が従事しました。
- 財務、経理および顧客サポートのスタッフは、1 時間のトレーニングセッションに参加しました。

上記の表は、以下に挙げる領域全体にわたる総コストと、10%の割引適用済みの現在価値 (PV) を示します。3 年間にこの複合組織はリスク調整済み総利益が現在価値\$130 万となることを推定しています。



5 か月

導入および展開の総期間

このコストの予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- › 組織の以前の環境の複雑さには、以前の支払いソリューションの数と市場プレゼンスが含まれます。
- › 要求されたカスタム化の程度。
- › 導入に社外サービスを使用する代わりに社内リソースを使う能力。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこのコストを3年間のリスクとして15%上方調整し、調整された総額のPVを\$195,000としました。



実装コスト：計算表

基準	評価項目	計算式	初期	1年目	2年目	3年目
E1	導入期間、月	インタビュー	5			
E2	導入のための正規職員開発者	インタビュー	3			
E3	開発者の平均的総月給	135,000/12	\$11,250			
E4	トレーニングを受けた財務/経理スタッフ	インタビュー	5			
E5	トレーニングを受けた顧客サポートスタッフ	インタビュー	10			
E6	トレーニングセッションの期間、時間	インタビュー	1			
E7	財務/経理の平均的総時給	95,000/2,080	\$46			
E8	開発者の平均的総時給	50,000/2,080	\$24			
Et	導入コスト	$(E1 \cdot E2 \cdot E3) + (E4 \cdot E6 \cdot E7) + (E5 \cdot E6 \cdot E8)$	\$169,219	\$0	\$0	\$0
	リスク調整	↑15%				
Etr	実装コスト（リスク調整済み）		\$194,602	\$0	\$0	\$0

管理および開発時間

全体的に、上記のプラットフォーム管理での節約で見たとおり、組織は開発者、財務および経理、そして顧客サポートへの支払いの管理に関連する時間が節約できました。これは、以前のソリューションでの手動作業の削減によるものです。しかし、インタビュー回答者がStripeでさらに多くの時間を費やしたエリアが2個あります。

- › ほとんどのインタビュー回答者は、彼らの Stripe アカウントチームとの電話または電子メールによるタッチポイントを毎週行いました。開発者は、Stripe との会話の頻度を、以前のソリューションによる時として悪い顧客サービスと比較しました。
- › 投資以前は、インタビューを受けた組織の開発者は以前の支払いソリューションの制限を管理するために支払い関係のエンジニアリングに焦点を当てる必要がありました。Stripe Connect により、組織はユー



3人の正規職員
は継続的な機能の強化に
時間を費やす

ザを対象としたエンジニアリングやプラットフォーム機能の強化等に開発者を集中させることができます。組織のひとつは、「チームは常に作業していますが、彼らは実際には日々固有の管理を行ってはいません。彼らは毎日新しい機能を構築しています」と述べています。

Forresterは複合分析で以下の予測を立てました。

- ▶ 複合組織の1人の代表者はStripeとの関係を維持して、日々のアカウント管理に関してStripeと1週間に平均30分話をします。
- ▶ 3人の正規職員開発者は、新しい機能または既存の機能の強化をStripeで行い、売り手の満足度の向上とプラットフォームのボリューム増加に努めています。

このコストの予測に含まれるリスクは以下の通りです。

- ▶ 組織のひとつはStripeプラットフォームの予期しないバグの解決のための時間が増加しました。
- ▶ 支払い機能の改善に費やす社内努力の量は組織によって異なります。

これらのリスクを考慮するために、Forresterはこの利益を10%上方調整し、調整された3年間の総額のPVをおよそ\$110万としました。

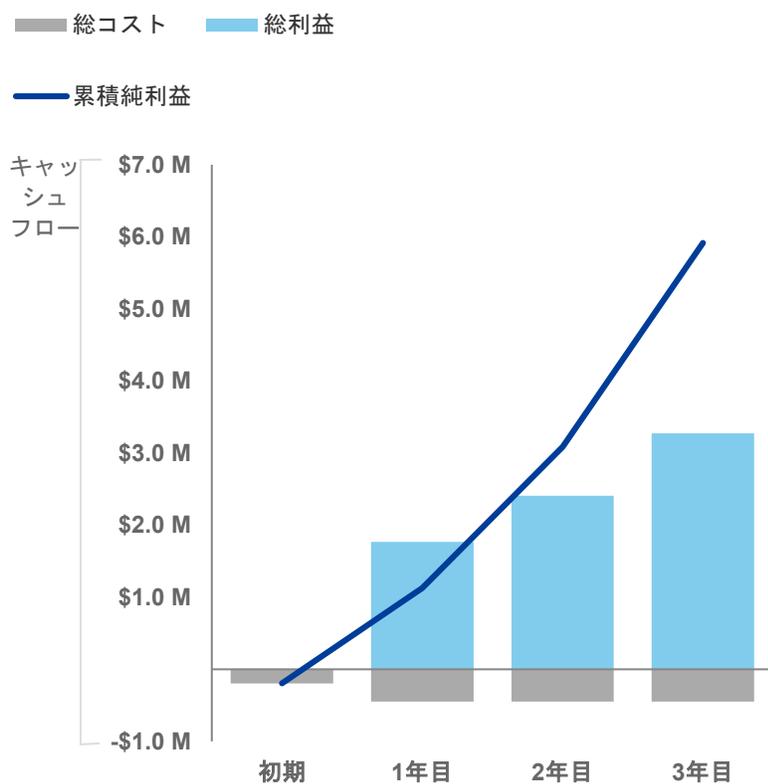
管理および開発時間：計算表

基準	評価項目	計算式	初期	1年目	2年目	3年目
F1	アカウント管理時間、時間	30分/週		26	26	26
F2	アカウント管理の平均的総時給	95,000/2,080		\$46	\$46	\$46
F3	新規機能を構築する正規職員開発者	インタビュー		3	3	3
F4	開発者の平均的総給与	前提条件		\$135,000	\$135,000	\$135,000
Ft	管理および開発時間	$(F1 \times F2) + (F3 \times F4)$	\$0	\$406,188	\$406,188	\$406,188
	リスク調整	↑10%				
Ftr	管理および開発時間（リスク調整済み）		\$0	\$446,806	\$446,806	\$446,806

経済的影響の要約

リスク調整後の3年連結評価

キャッシュフローチャート（リスク調整済み）



「コスト」と「利益」のセクションで計算された経済的影響を使用して、この複合組織投資に対する ROI、NPV および回収期間を決定できます。Forrester は、この分析で年 10%の値引率を想定しています。



これらのリスク調整後の ROI、NPV、回収期間の値は、利益とコストセクションの未調整結果にリスク調整因子を適用することで決定されます。

キャッシュフロー表（リスク調整済み）

	初期	1年目	2年目	3年目	合計	現在価値
総コスト	(\$194,602)	(\$446,806)	(\$446,806)	(\$446,806)	(\$1,535,020)	(\$1,305,743)
総利益	\$0	\$1,767,229	\$2,410,361	\$3,272,837	\$7,450,426	\$6,057,535
純利益	(\$194,602)	\$1,320,423	\$1,963,554	\$2,826,031	\$5,915,406	\$4,751,792
投資収益率 (ROI)						364%
回収期間						3 か月未満

Stripe Connect : 概要

以下の情報は、Stripeが提供したものです。Forrester はいかなる主張も検証しておらず、Stripeまたはその提供物を保証するものではありません。

Stripeは、インターネットのための経済的インフラストラクチャを構築するテクノロジー会社です。Salesforce、Shopify、そしてMicrosoftなどの多様な企業タイプ、スタートアップから大企業までが、Stripeソフトウェアを使ってオンラインで支払いの受け取りとビジネスの管理を行っています。

次の10年にわたる経済成長の主要な推進力として、プラットフォームやマルチサイドマーケットプレイス（「買い手」のネットワークを「売り手」のネットワークにつなぐビジネス）はそのビジネスを始める場合と拡張する場合のユニークな課題に直面しています。

この種類の世界初の製品であるStripe Connectにより、Stripeはマーケットプレイスやプラットフォームが世界中のどこからでも支払いを受け付ける複雑なフローを、サードパーティーに手数料を払うことなく管理することを支援します。さらに、Stripe Connectは最終的にお金を受け取る売り手の身元と銀行口座情報を検証して、売り手が正しい金額を正しいスケジュールで受け取れるようにし、規制や税務報告の要件を満たす支援をします。Stripe Connectはさらに、マーケットプレイスやプラットフォームが簡単に国際市場で成長および運営することを可能にします。例えば、マーケットプレイスの本社がシンガポールにある場合でも、支払いをする「買い手」はカイロにいて、支払いを受ける「売り手」はトロントにいるかもしれません。

10年前までは不可能ではないにしろ困難であった事業を支援することで、Stripe Connectは新しい経済の触媒となります。

付録A : Total Economic Impact

Total Economic Impactは、Forrester Researchが開発した手法であり、企業の技術関連の意志決定プロセスを強化し、ベンダーが製品やサービスの価値をクライアントに提案するための支援を行います。TEI手法は、企業が上級管理職や他のビジネス上の主要な利害関係者にITイニシアティブの具体的な価値を実証し、正当化し、実現するのに役立ちます。

Total Economic Impact 手法



利益とは、製品によってビジネスにもたらされる価値のことです。TEI手法では、利益の測定とコストの測定に同じ重みを与えることで、組織全体に与える技術の恩恵を徹底的に評価することが可能になります。



コストでは、提案されている製品の価値または製品の利益をもたらすために必要なすべての支出が考慮されます。TEIでのコスト区分には、ソリューションに関連して継続して発生するコストの既存の環境上の増分コストが含まれます。



柔軟性は、すでに行われた初期投資を基礎とした将来の追加投資で得られる戦略的価値を表します。その利益を獲得できる能力を入手することは、見積もり可能な現在価値を持つこととなります。



リスクとは、利益とコストの見積もりの不確かさを測定したもので、1) 見積もりが初期の予想に見合う可能性と、2) 時間の経過と共に見積もりが追跡される可能性が考慮されます。TEIではリスク因子は「三角分布」に基づいています。

初期投資の欄には、「時間0」または1年目の始まりに発生するコストが記載されます。これらのコストには割引率は適用されません。その他のすべてのキャッシュフローには、年末の割引率が適用されます。現在価値(PV)は、それぞれの総コストおよび利益見積もりに対して計算されます。サマリーテーブルの正味現在価値(NPV)は、初期投資と各年のディスカウントされたキャッシュフローの合計になります。総利益、総コスト、キャッシュフローの各表の合計金額および現在価値については、四捨五入のため合計値が合わないことがあります。



現在価値 (PV)

特定の利率（割引率）を使用した場合の（割引された）コストおよび利益見積もりの現在価値。コストおよび利益のPVは、キャッシュフローの総NPVに適用されます。



正味現在価値 (NPV)

特定の利率（割引率）を使用した場合の（割引された）将来の正味キャッシュフローの現在価値。あるプロジェクトのNPVの値が正であれば、他のプロジェクトのNPVがそれより高くない限り、通常は投資すべきであると考えられます。



投資収益率 (ROI)

プロジェクトがもたらす予想利益をパーセント値で表した数値。ROIは、純利益（粗利益からコストを引いたもの）をコストで割ることによって求められます。



割引率

キャッシュフロー分析で、金銭の時間的価値を考慮するために使用する利率。通常、企業は8%から16%の割引率を使用します。



回収期間

投資した金額および投資による利益が同額になるポイント。これは純利益（粗利益からコストを引いたもの）が初期投資またはコストに見合うタイミングです。