

APIエコノミー創出

会社INDEXはその対象となるか？

エコノミー=経済圏は存在する？

Webサービスからの継続=ベンダーの一方的期待
IBM:ハイブリッドクラウドへの訴求=インハウスデータを事業素材に転換
フィンテック:旧来型企業の派生・ホース
流通系APIケース事例
Office365APIを公開:アドインは活性化していない。
SalesForceへはアプリベンダーが群がる。高額の課金
kintone/ECCUBE_APIは個別開発対応=活用でない
H/I社はAPIでなくデータ一括提供=>HPニュースAPI提案

クラウドベンダー実態

SalesForce:334社APPEXchange
3000APPS(日本:295)/312社/400万インストール
Data cleansing:80 ADDRESS_tools
D&B Refer:3
DataAPP:34(日本:TSR有償提供/郵便番号変換)
News:53/メディア&顧客情報
APIは開発者向けサイトのみ
別途資料リリース:250億円のインテグレーション<APIではない
製品>Webとモバイル>App Service>API Apps 独自APIOをそのまま「作成」
製品>エンタープライズ統合>APIManagement API管理ツールとして提供
製品>開発者ツール>APIManagement API<ゲートウェイとポータルを数分で作成
製品>Intelligence+Analytics>Cognitive Services 言語/音声/視覚(顔認識)/検索APIサービスを提供
Azure Products>Azure Marketplace>データサービス
cleansing:D&B=12種/address/postcode/email
news:トムソン・ロイター
施設案内:bank/ATM/station/ヘルスケア
翻訳/開発ツールAPI
IBM Bluemix:9社
トップ>「高品質で豊富なAPIサービス」
Bluemixで起動>拡張が容易なアプリとAPI
すべてに対するAPI-API Connect の紹介
Bluemixを使用してアプリとAPIを開放する サービス/仕組み=>開発者タッチポイント>標準APIサービスへ
インハウスデータを公開して新たなビジネスを創出する
事例紹介 SBIフィンテック=口座情報参照
郵便依託API
海外も個別開発事例
アマゾン:Aws:213社
トップ>運用効率及び開発者の生産性を改善>アプリケーションサービス>APIGateway:APIを構築、デプロイ、管理
aws Marketplace>Address validation:Whitepage PROのみコンテンツ保有

どこにあって/誰がうれしい

現状

法人データ事例 リスト収集=30万社実績:エコノス/セールスサポート/
クレンジング TSR/TDB:大規模クレンジング受託
日本ソフト販売:電話番号=クレンジング受託
既存キュレーション:gnosy/Smartnews
会員への告知/CMマネタイズ特
確実な情報源としての認知可能性 メディア仲介
SNSと違った情報源
コンテンツ羅列
自社の考えで編集する
キュレーション要件 特定テーマのイベント、ニュースを抽出
リアルタイムの編集
キュレーションツール=scoop.it キュレーションからSNSへの投稿サポート
マーケティング:Creema/ippin=特化したコンテンツHPニュース不适当
SEO情報サイト=アイオニクス
ヤフーニュース
naverまとめ
antenna
iemo:他メディアから記事を収集するのではなく、オリジナルコンテンツを生産
nanapi
CMS:cream
キュレーション応用 キャリアパーク:就職コンテンツ
Vingowに登録/参照したがビジネスではない/検索機能もない

誰が

Office365
SFの区分でトレース 業種
IBM_Bluemixユーザ
Office365ユーザ

どうすれば顕在化？

利用者数:潜在的に数千万人
方式:検索キーワード連携=Googleモデル
対象コンテンツ:HPニュース/メディア/特許/EDINET/公的機関
マネタイズ:広告モデル
ターゲットユーザ:業務利用=目的絞り込み必要
独自コンテンツ作成ライター:不在
参入障壁:30万社個別HP情報=ニュース/人事異動
ビジネスキュレーションは市場がない？