



## 新規口座開設限定

BTCC口座開設&入金で、最大**17500USDT**が獲得できる。  
お友達を紹介するとさらにボーナスをプレゼント!



今すぐ口座開設/詳細はこちら

# 仮想通貨、需要拡大を迎え 企業の対応方法

原文:

<https://www.btcc.com/ja-JP/academy/research-analysis/crypto-220328>



主流の消費者に対する[暗号資産（仮想通貨）](#)の露出が急増している。コインベース（Coinbase）やFTXといった企業の広告は今や競技場の至る所で見ることができ、この業界は22年のスーパーボウルの広告を紛れもなく乗っ取った。Crypto.comはロサンゼルス・レイカーズ本拠地の命名権を購入した。NFTは一見どこでも話題になっている。そして変わったところでは、ヘアメタルの大御所であるディー・スナイダー氏は現在、暗号資産（仮想通貨）に触発されたトゥイステッド・シスター（Twisted Sister）の名曲のパロディについて、ランディ・ザッカーバーグ氏を訴えようとしている。

ワールドペイ（Worldpay）は最近、「暗号資産で支払」オプションで加盟店の暗号資産（仮想通貨）の採用を拡大させると発表しており、金融業界は仮想通貨への前進を続けている。バイナンス（Binance）も、顧客が仮想通貨での決済を受け入れられるようにしているLUNUのように、デジタル資産を用いた店舗での購入を可能にする新たな決済処理計画を発表したばかりだ。ウォーレン・バフェット氏でさえ仮想通貨に参入し、暗号資産に力を入れているブラジルのデジタル銀行であるヌーバンクの株式10億ドルを購入していることが分かった。

## 仮想通貨を売買、保有しているのは誰？

---

コーナーストーン・アドバイザーズ（Cornerstone Advisors）の調査によると、既に仮想通貨を保有している消費者のうち60%が、仮想通貨への投資に銀行を「間違いなく」利用したいと回答している。さらに、PYMNTS.comのレポートでは、暗号資産を保有するミレニアル世代の78%、Z世代の82%が、それらの非接触型決済での利用に関心を持っていることが明らかになった。これら全ての根底にあるのは、仮想通貨に対する消費者の関心の増大という1つの共通テーマだ。

仮想通貨の需要と供給があるところで客先と出会うことで、企業には信頼できるアドバイザーとして、そしてこの業界のリーダーとして頭角を現す大きなチャンスがある。これは仮想通貨消費者にとっては「かどうか」の問題ではなく、「いつか」の問題なのだ。消費者は仮想通貨の主流での採用曲線に先んじているだけでなく、目的も違えば仮想通貨への精通の度合いも異なる。状況をしっかりと理解して日々取引している人々もいれば、長期的に将来のために投資している人々や、始めたばかりの人々もいる。



[Google Playで手に入れよう](#)

[App Storeからダウンロード](#)

[日本ユーザー様限定特典（10,055USDTギフトパック）<<<<](#)

## 消費者の期待による企業に求めるものへ

---

仮想通貨に関わっている消費者の目的や意図が同様に多様であるため、変化する顧客の需要に応えるための企業レベルの戦略が必要となっている。特に非接触型取引への重要な移行が進む中、あらゆる業界や市場で、顧客に対し売買の選択肢を複数提供できる企業や商店はこれらの需要に対応する上で有利な位置につける。

小売店での買い物や日々のデジタルな買い物の利用など、消費者が複数の仮想通貨の売買、保有を行う中、取引所と金融プロバイダーは速度、セキュリティ、価格に対する彼らの期待に応えられなければならない。この戦略のカギは、様々なデジタル資産と多様化する消費者のポートフォリオにまたがる流動性を支援する能力にある。

リップルのオンデマンド流動性ソリューションの成功を活かして構築されたLiquidity Hub（リクイディティ・ハブ）は、顧客へのサービス向上と仮想通貨分野への参入を模索している企業の期待に沿うものだ。単一のAPIを通じて複数の流動性プールを利用するLiquidity Hubは、様々なデジタル資産にまたがる最適の価格を保証し、運転資金を増大させる。

## すぐに利用できる仮想通貨調達のプラットフォーム

---

LiquidityHubはデジタル資産集約プラットフォームだ。高度なアルゴリズムとスマート・オーダー・ルーティングを利用し、複数の流動性プールにまたがる幅広い仮想通貨の最適価格を調達する。これにはビットコイン（BTC）、イーサリアム（ETH）、ライトコイン（LTC）、[イーサリアムクラシック（ETC）](#)、ビットコインキャッシュ（BCH）などが含まれる。

Liquidity Hubは取引と財務の両方のユースケースに対応する予定。そうすれば、複数の新たな収入ラインの構築を助るとともに、仮想通貨利用の共通の障害を取り除き、顧客とのつながりやエンゲージメントを深める多数の新たな手段を企業と金融機関の両者にもたらす。また、将来的にはトークン化資産、ステーキング、イーロード・ファーミングへのアクセスを追加し、時と共に進化し続ける。

最終的には、Liquidity Hubを通じて、世界中の伝統的な銀行、ネオバンク、フィンテック企業、金融プロバイダー、さらにそれらを支えるインフラ提供会社が、迅速に自信をもって暗号資産サービスを強化し、競合他社に先んじてゴールに到達する助けとなる。Liquidity Hubはこれから、事業にとって仮想通貨が第一となる未来への道を切り開いていくと筆者が信じている。