



2020-2025: Human-Operated Interface

```
> ..  
Running: Contract_Review_Agent.py... [Done]  
> █
```

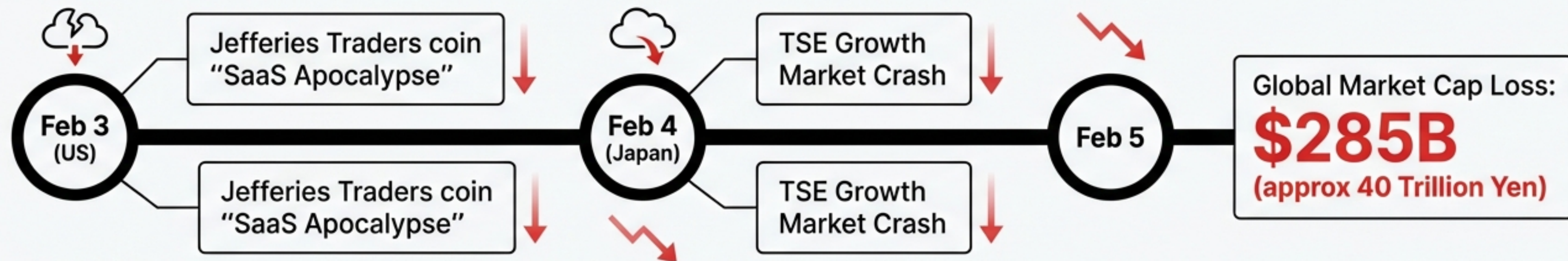
2026+: Agent-Operated Backend

# SaaSの死と再生





AIエージェントが引き起こした「SaaSポカリプス」の正体  
AIエージェントが引き起こした「SaaSポカリプス」の正体





2026年2月、時価総額40兆円消失の衝撃と、ソフトウェアビジネスの構造転換

# 2026年2月「SaaSポカリプス」：市場は何を恐れたのか



## Damage Report

US Market (震源地)	
 Salesforce	<b>-7%</b>
 Adobe	<b>-7%</b>
 Intuit	<b>-11%</b>
 Thomson Reuters (Legal)	<b>-19%</b>

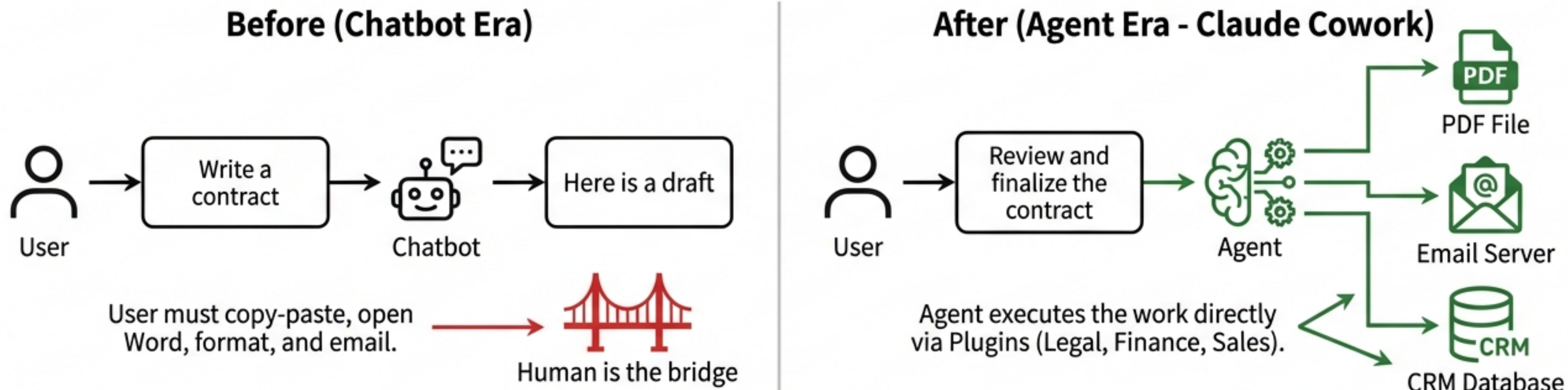
Japan Market (被弾地)	
 Sansan	<b>-13.7%</b>
 Rakus (ラクス)	<b>-13.5%</b>
 Freee	<b>-12.5%</b>
 Money Forward	<b>-9.0%</b>

## Insight:

これは景気後退による売りではない。「技術的陳腐化 (Technological Obsolescence)」へのパニック売りである。

# トリガー：Anthropic「Claude Cowork」が変えたルール

## Before vs. After (Agent Era)



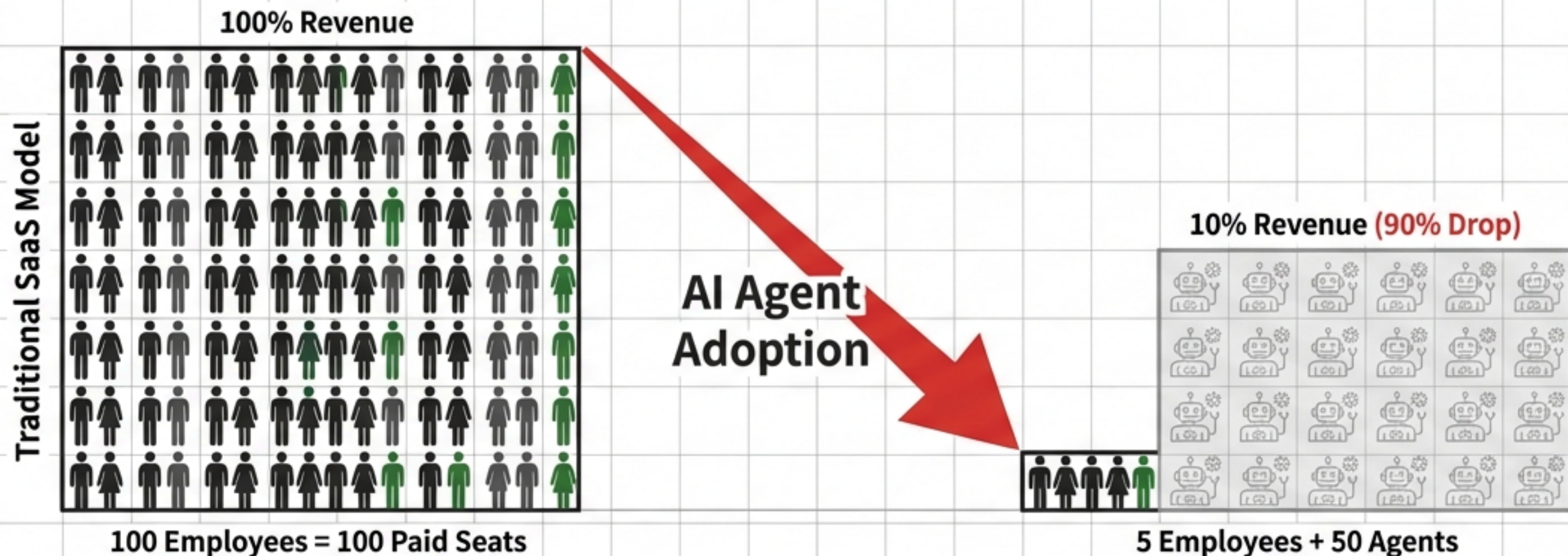
2026年2月、Anthropicが公開した11のプラグインが決定打となった。AIは『会話相手』から『実務代行者』へ進化し、人間がソフトウェアを操作する工程を蒸発させた。

Quote

「Claude Coworkは『ソフトを使いこなす』から『AIに丸投げする』への不可逆的なシフトを証明した」

# 「シート課金モデル」の崩壊：ID×単価の方程式が成立しない

## The Math of Collapse (Waterfall Chart)

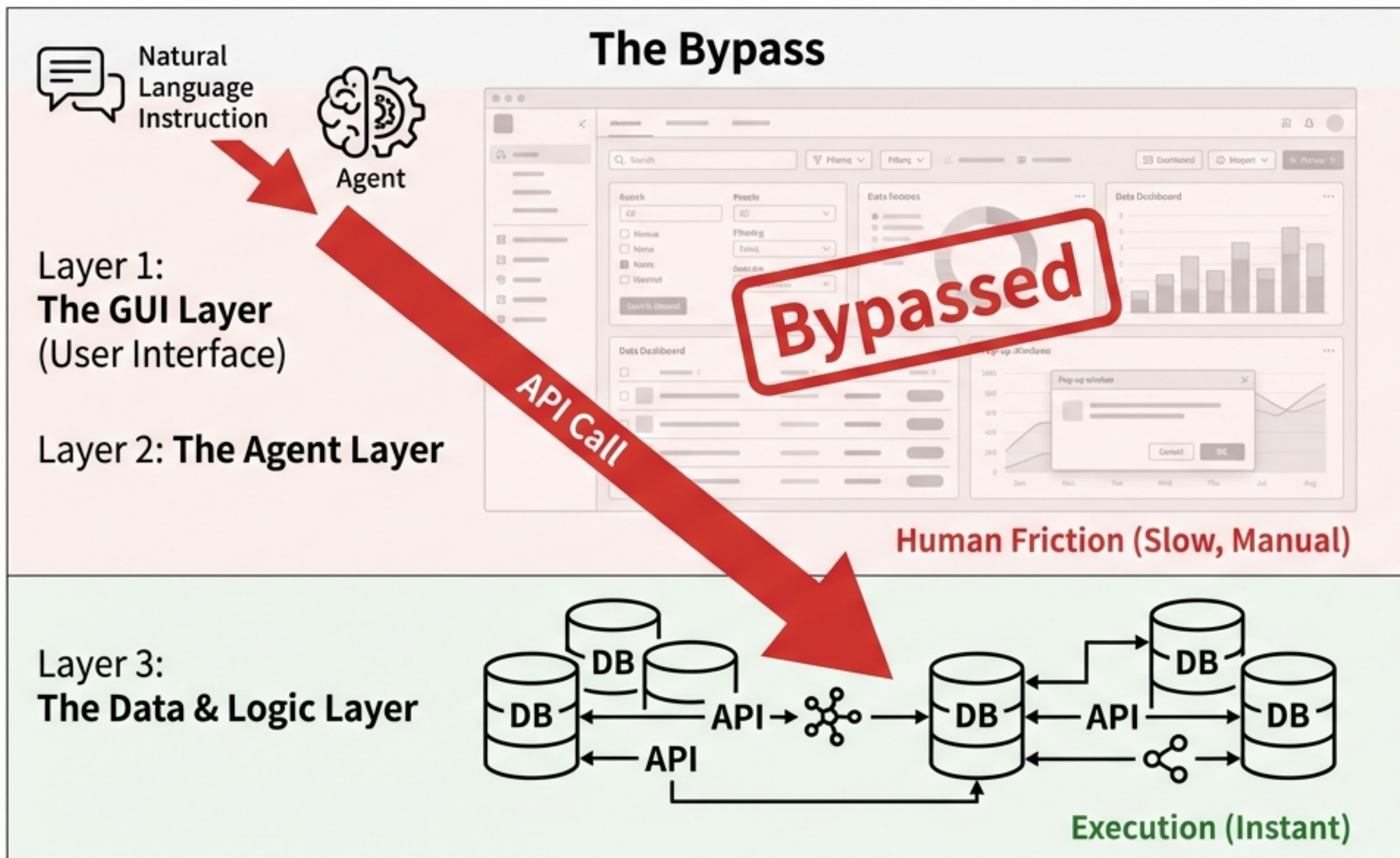


Jason Lemkin (SaaStr Founder)の警告：

「もし100人分の仕事をAIが行い、人間が10人で済むなら、シート（ID）に基づく収益の90%が消滅する」

結論：『Headcount（従業員数）』と『Revenue（収益）』の相関関係が断ち切られた。

# UIの終焉：「使いやすさ」はもはや価値ではない

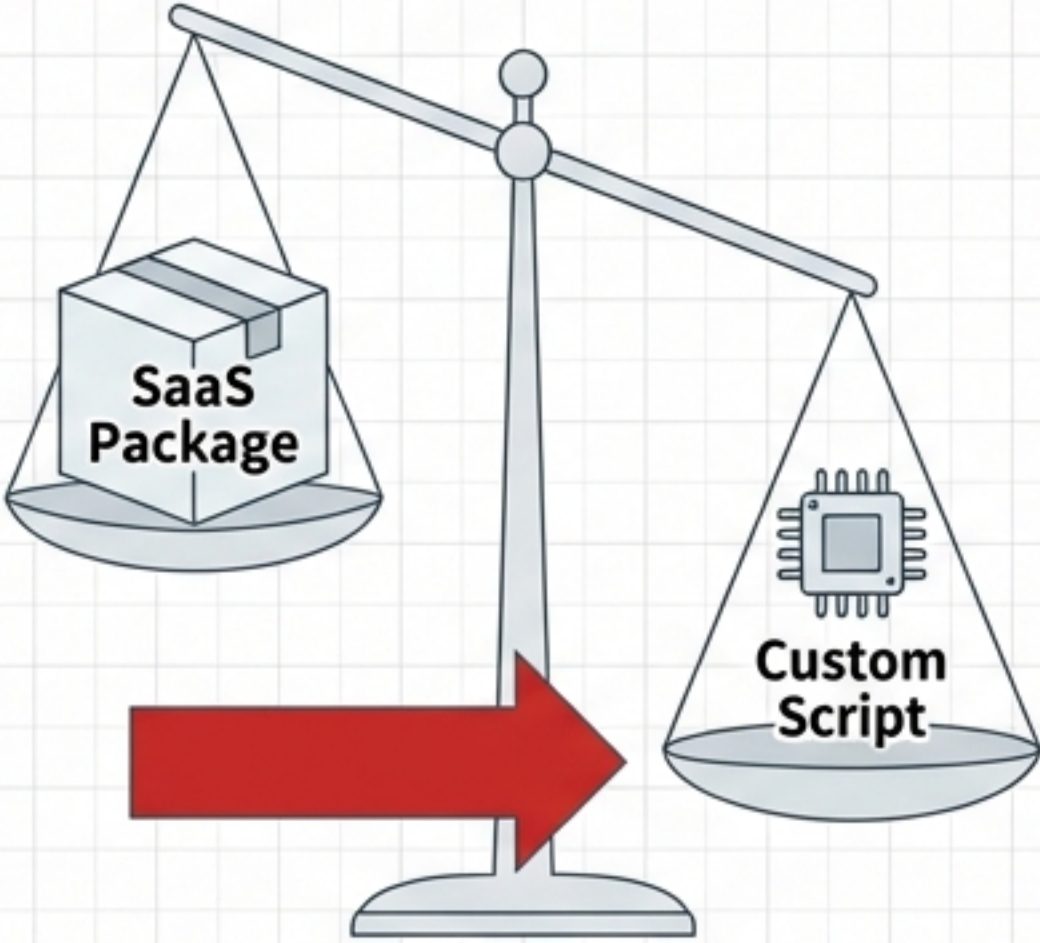


人間は複雑さを理解するためにUIを必要とするが、AIはUIを必要としない。AIはAPIを通じて直接データベースを操作する。

## パラダイムシフト：

UIは「開くもの (Destination)」から、必要な時だけ「出現するもの (Generative)」へと変化する。100個目のダッシュボードにログインしたしたい人間はいない。

# 「内製化」の復権：汎用SaaSから、自社専用エージェントへ

The Old Logic ( <b>Buy</b> )		The New Logic ( <b>Build</b> )
Generic SaaS Wrapper		In-House AI Agent (Python + LLM)
Cost: \$50,000 / year contract		Cost: \$100 API Usage + 1 Week Dev
Implementation: 3 months onboarding		Implementation: Instant deployment
Fit: 80% fit (Generic features)		Fit: 100% fit (Bespoke to company data)
Verdict: <b>Expensive &amp; locked-in</b>		Verdict: <b>Cheap &amp; Proprietary</b>

「Wrapper (ラッパー)」と呼ばれる、AIモデルの上に薄いUIを乗せただけのSaaS製品は、顧客による内製化（解約）の波に飲み込まれる。

# 巨人たちの予言：マイクロソフトとNVIDIAの視点



SATYA NADELLA | Microsoft CEO

“SaaS applications essentially are just CRUD databases with business logic. That logic will move to the agents.”

「SaaSアプリは本質的にビジネスロジックを持ったデータベースに過ぎない。そのロジックはすべてエージェントに移行し、SaaSは解体されるだろう。」

2024 Prediction Realized



JENSEN HUANG | NVIDIA CEO

“The future is not about tools, it is about skills.”

「未来は『ツール』ではなく『スキル』の時代だ。ソフトウェアは使うものではなく、能力 (Skills) を提供するものになる。」



Money Flow: 資金は「Seat-based SaaS」から流出し、



「AI Infrastructure」と「System of Record」へ移動している。



# 価値の転換：「ツールへの対価」から「成果への対価」へ



**\$50 / user / month**

Right to Work  
仕事をする権利

The Access Economy (Old)



**\$2.00 / ticket resolved**

Work Done  
完了した仕事

The Outcome Economy (New)

## Real World Examples

Zendesk: AIによる解決 1件につき \$1.50 - \$2.00

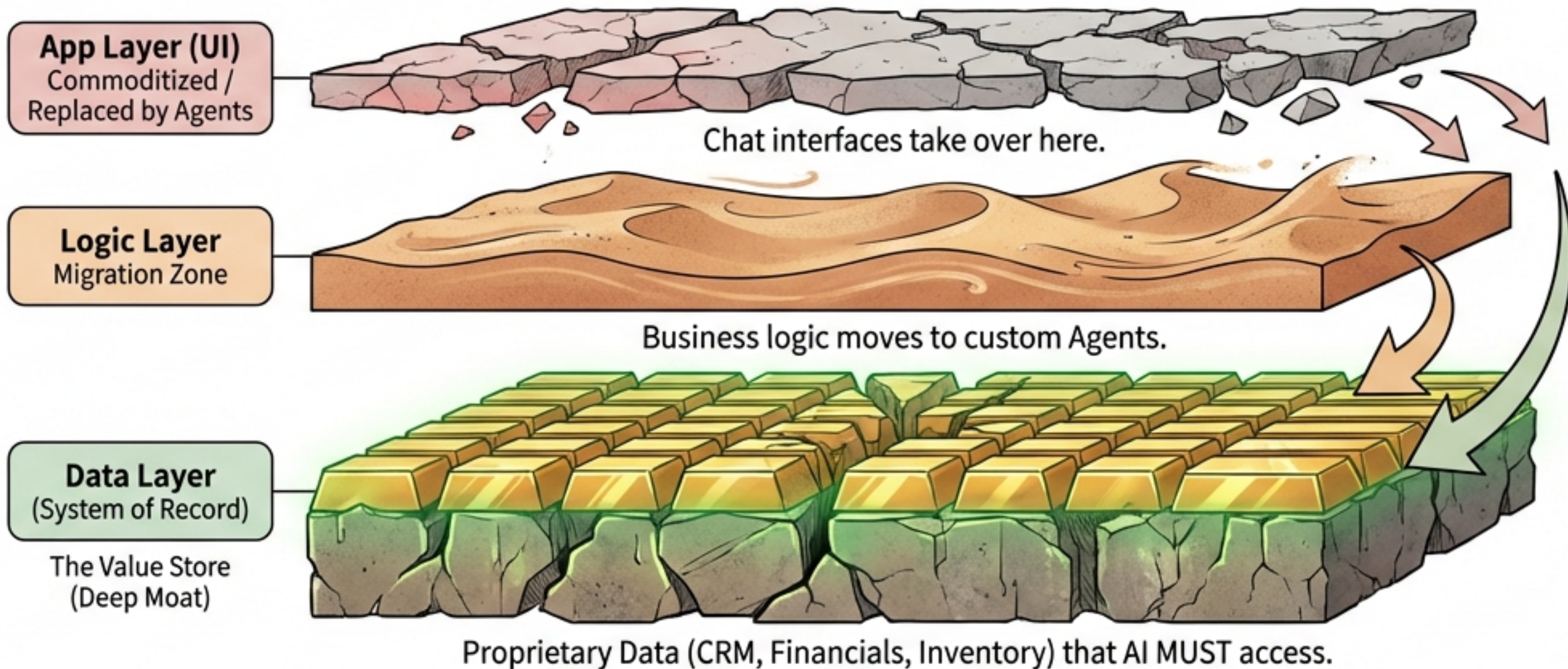
Intercom: 解決 1件につき \$0.99

## Outcome Premium (成果プレミアム) vs Intelligence Premium (知能プレミアム)

企業はもはや「ソフトウェアの使用料」は払わない。  
「完了したタスク」に金を払う。

# 生き残るSaaSの条件：System of Record（記録の保管場所）

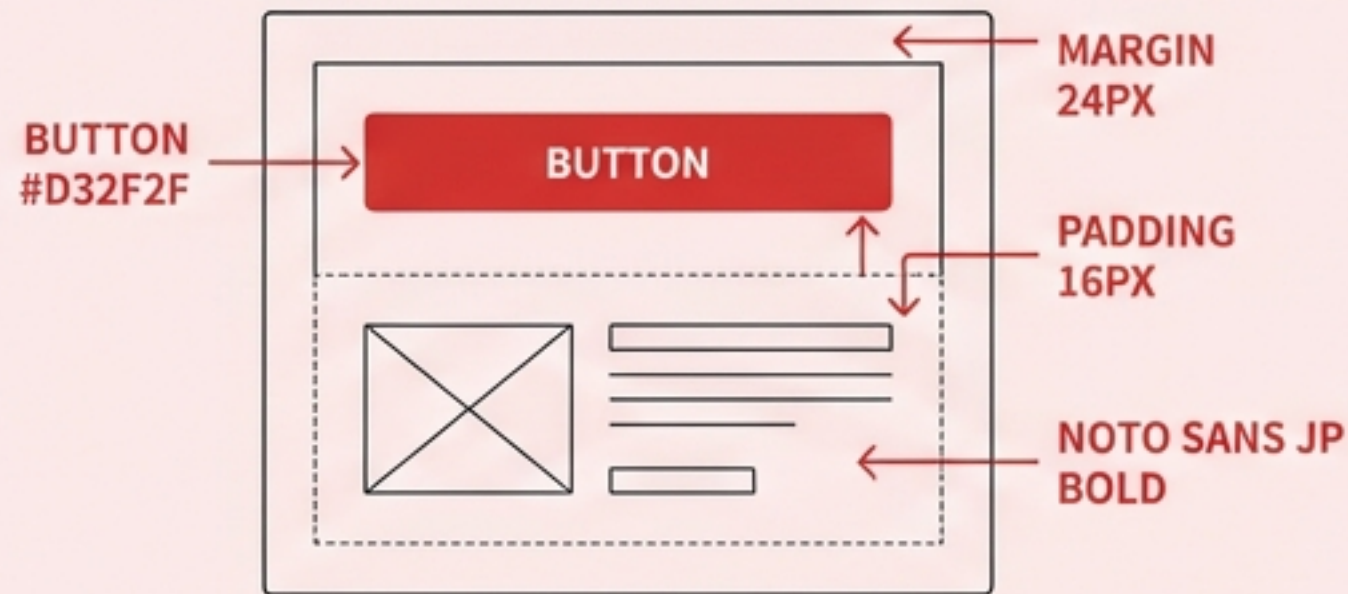
The “Software Geological Layer” Diagram



SaaSはプロダクト（主役）から、AIワークフローの「部品（API Infrastructure）」へとピボットしなければならない。

# 開発とデザインの変容：Figmaからプロンプト設計へ

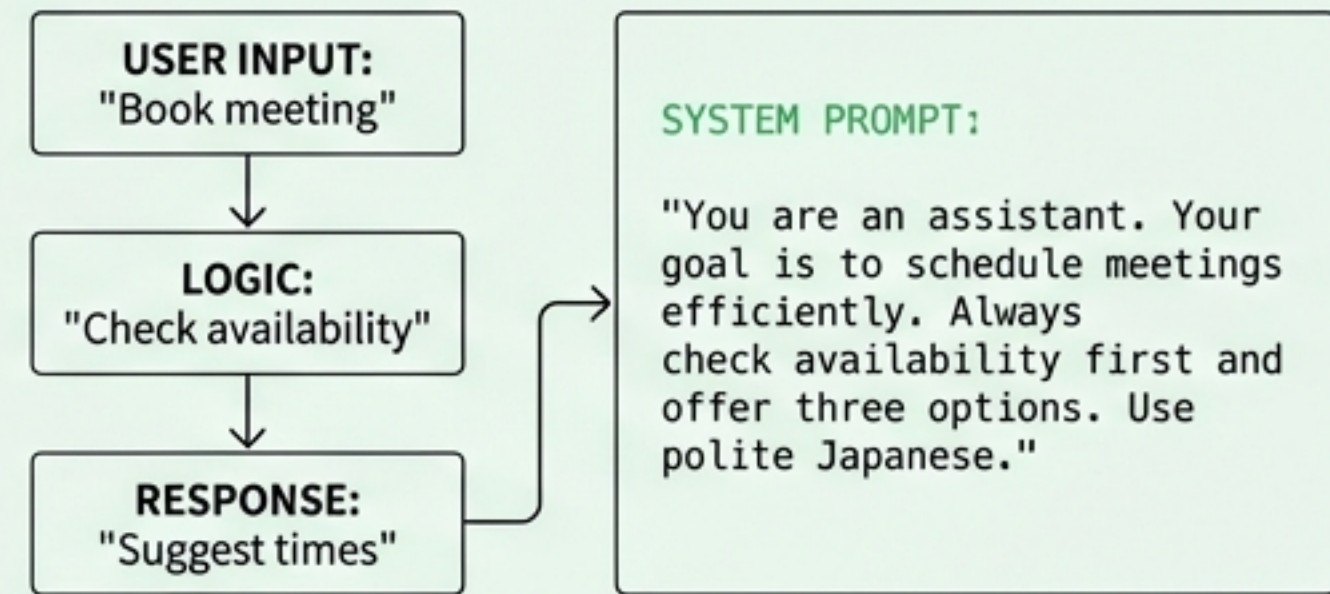
## Designer 1.0 (Screen Designer)



### Visual Hierarchy for Human Eyes

Tool: Figma / Screens

## Designer 2.0 (Interaction Architect)



### Defining Outcomes & Generative UI

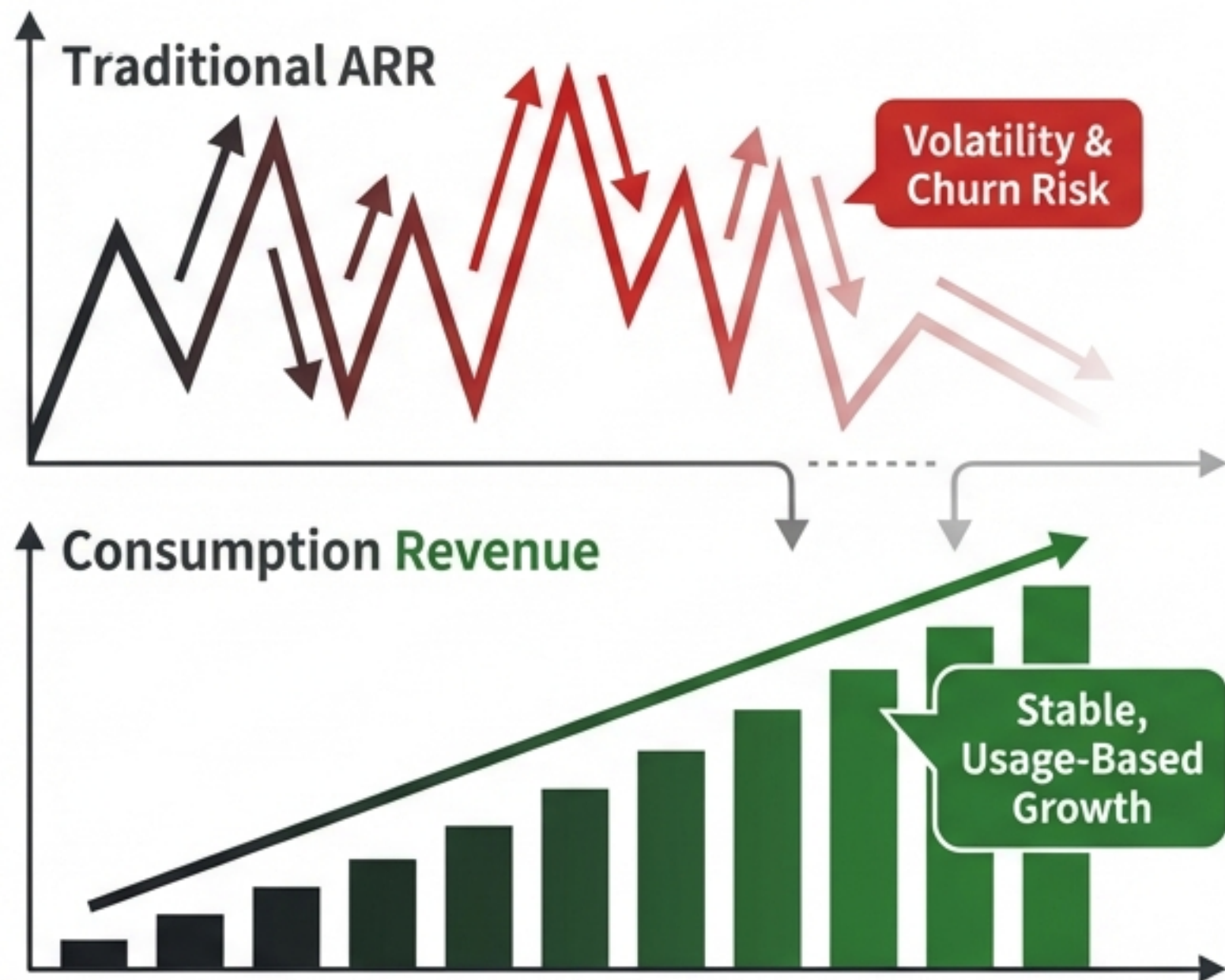
Tool: Prompt Engineering / Context

### The Human Moat

**AIが持たないもの：**『現場の空気感』 『文脈 (Context) 』 『言語化されない違和感』  
これからのデザイナーは、目に見えるUIではなく、現場の「潜在課題」を設計する。

# 新たな評価指標：ARRの死と「AI ARR」の台頭

## The Shift in Revenue Models



## Why ARR is Flawed (ARRの限界)

Agent時代はシート（座席）の解約率が高く、ボラティリティが増大する。ARRはもはや安定収益を保証しない。

## New Metrics (新たな北極星)

- ▶ 1. Consumption Revenue: 利用量（従量）に基づく収益。
- ▶ 2. CARR (Committed ARR): 確約された契約のみをカウント。
- ▶ 3. AI ARR: AI機能が直接生み出した収益。

### \*\*Investment Thesis\*\*

**Winner Profile:** High Data Uniqueness + Hard Asset Integration (e.g., Palantir)

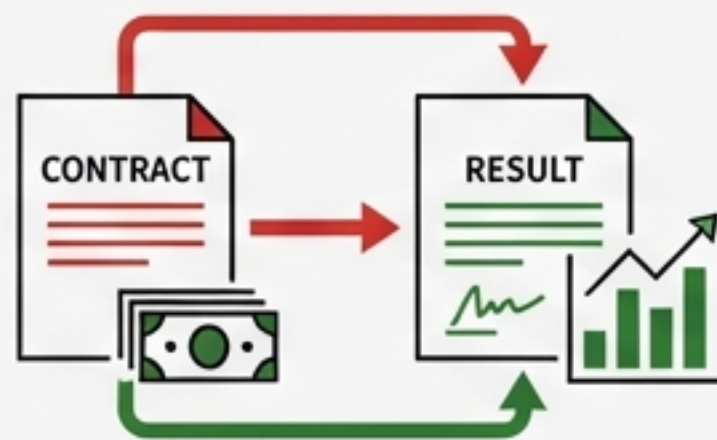
# 結論：破壊は必須、陳腐化は選択

(Conclusion: Disruption is mandatory, Obsolescence is optional)

## For Buyers (買う側)

### Outcome-Based Contracts

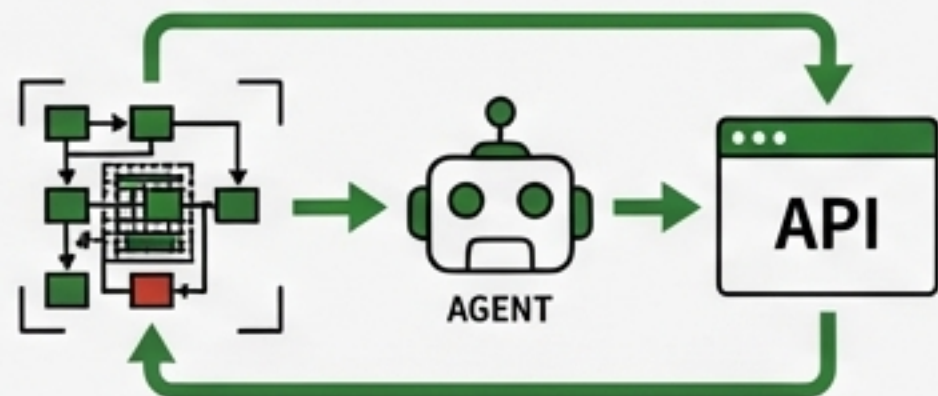
(成果報酬型への移行。使わないシートに金を払うな。)



## For Builders (作る側)

### Build for Agents First

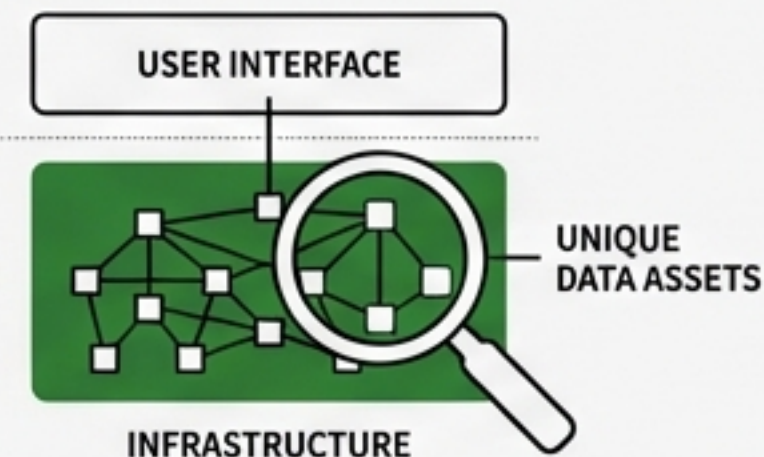
(人間より先に、エージェントが使いやすいAPIとデータ構造を作れ。)



## For Investors (投資する側)

### Look Beyond the UI

(UIの向こう側にある「独自のデータ資産」と「インフラ」を見極めよ。)



「SaaSポカリプス」はソフトウェアの終わりではない。  
『人間がオペレーターを務める時代』の終わりに過ぎない。