仮想通貨業界の歴史と未来

原文:
https://www.btcc.com/ja-JP/academy/research-analysis/history-and-future-of-the-virtual-currency-industry

マーチマッドネスシーズンです。 3週間、136チームと2つの大学バスケットボール選手権など、ピッチには才能と可能性が不足していませんが、勝利は多くの場合、最も経験豊富で有能なコーチと練習しているプレーヤーによる実績のあるプログラムです。

同じことが暗号資産（仮想通貨）にも当てはまります。この分野では多くのプロモーションや活動がありますが、最終的には、経験、業界知識、技術リソースを備えた実績のある企業と、最も信頼性の高いソリューションを提供する最先端の顧客やパートナーです。

仮想通貨業界の出来事：前の10年

55カ国の数百の金融機関が10年間、これらはリップルの統計です。珍しい仮想通貨トリプルダブルです。

全体として、それらは仮想通貨とブロックチェーンの革新と成功の素晴らしい歴史を示しています。それぞれの数字は、さまざまなユースケース、地域、規制環境にまたがる、この分野での開発をサポートしてきた信頼できる大切な顧客またはパートナーとの関係を表しています。

サイアム商業銀行（SCB）のようなパートナーは、タイおよびより広い地域で即時かつ低コストの国際決済を提供するためにRippleに依存しています。 Rippleを使用すると、SCBは1分のエンドツーエンドの処理時間、1か月あたり80,000トランザクション、および1か月あたり4億ドルの個人転送を提供します。

その後、Niumのようなパートナーは、リップルを使用して東南アジアでのリアルタイムトランザクションを処理し、この地域を初めて北米および南アメリカの送金ルートに接続しました。 2014年に設立されたNiumは、8週間リップルを利用しており、顧客への国内送金率を98％削減しました。

また、ブロックチェーンネイティブの金融サービスプラットフォームの人々を忘れないでください。同社は、米ドルとユーロの間の資金の流れを改善するための実際のユースケースを提供し、顧客にキャッシュフローを最適化するための追加の運転資金へのアクセスを提供することにより、中東市場でのリップルの決済ソリューションの最初の立ち上げに貢献しました。

日本ユーザー様限定特典（10,055USDTギフトパック） <<<<

より優れたブロックチェーンソリューションの導入と反復

これらの企業は、リップルでイノベーションの好循環を生み出すのに貢献した多くの企業のうちの3つにすぎません。この好循環の中で、パートナーの経験は、新しいソリューションにつながる学習と洞察につながります。パートナーが仮想通貨に向けて世界を動かし続け、このテクノロジーの新しいアプリケーションとユースケースを発見し続けるときに、パートナーをよりよくサポートできるのはこれらの関係です。

このサイクルは、ODL（オンデマンド流動性）ソリューションの成功につながりました。 ODLは現在、送金の対象となる22の市場でほぼ全世界をカバーしています。また、開発者がオープンソースコード、

ツール、プログラム、アプリケーション、ドキュメントなどを使用してXRPL（XRP Leisure）を開発するのを支援するために、20年後に発売されたRippleXの必要性を強調しました。

仮想通貨業界：次の10年

近い頃、複数の企業がリソースを大量に消費する活動（内部開発、規制要件の管理、業界に追いつくための技術の維持など）を必要とせずに仮想通貨からお金を稼ぎ、新しい顧客を獲得する方法を探してきます。

これに応えて、ODLの成功と複数の市場にわたる流動性へのアクセスに関する専門知識を活用して、流動性ハブを設計および構築しました。このターンキープラットフォームにより、あらゆる規模の企業が、通常必要となる時間、リソース、資本のコミットメントなしに、内部またはクライアントに代わって仮想通貨を簡単に購入、販売、所有することができます。

リクイディティ・ハブ（Liquidity Hub）は、インテリジェントな注文ルーティングと高度なアルゴリズムを使用してさまざまなデジタル資産の最適価格を引き上げる単一のシンプルな実装を通じて、大量の流動性プールへのアクセスを提供します。オールインワンのエンタープライズクラスのダッシュボードは、トランザクションを管理および監視するためのシンプルで透過的な方法を企業に提供します。さらに重要なことに、流動性ハブは資本収支の事前資金調達の削減を可能にし、運転資本の一部を解放して他の場所に再配分するのに役立ちます。

RippleのデータソフトウェアエンジニアリングのシニアディレクターであるBradChase（ブラッド・チェイス）氏は、顧客のニーズを満たす製品とソリューションの開発に長年の経験があります。 「私たちはODLで昼夜を問わず、グローバルなエンタープライズ仮想通貨製品を構築し、実際の支払いを促進し、お客様に真の価値を提供するために取り組んできました。今、基本的な仮想通貨取引と流動性管理機能を、エンドユーザーが仮想通貨を利用できるようにするシームレスな方法を提供する自己完結型のサービスに統合します」とチェイス氏は言いました。

10年前、リップルは、国際的な支払いの課題に対するソリューションとして仮想通貨を使用するエンタープライズレベルのB2Bソリューションを持った最初の企業でした。それ以来、業界を前進させ、連絡を取り合うための幅広いパートナーとソリューションを提供してきました。今、その歴史に基づいて、私たちはお客様のために再び革新を続けています。今後10年間を楽しみにしています。