

掲載日	2009年2月18日	媒体名	日経産業新聞	掲載頁	1面
タイトル	中国で電子モール ウェブアーク 日本企業を誘致				

中国で電子モール

ウェブアーク 日本企業を誘致

サイト構築ビジネスを 企業を誘致し商品を中国 カード会社と提携。商品 手掛けるウェブアーク の消費者向けに販売す の配送や販売後のサポー トも提供する。先行投資 (大阪市、寺島裕幸社長) する。決済手段として中国 にも提供す。先んじて中国市場での商品 モールを開設する。日本 ー運営会社やクレジット 販売に参入できるメリッ

トを武器に、初年度に五十社を誘致する。

中国の電子商取引 (EC) 市場は、二〇〇七年の五百億元 (約六千七百億円) から〇八年は五百

九十四億元 (約八千億円) に増加したが、そのほとんどは企業同士が消費者同士の相対取引で、企業や店舗が消費者向けに商

品を販売するBtoC事業は普及していなかった。三月末から中国で最も普及しているクレジットカード「銀聯カード」での

ウェブアークはBtoCが普及しない理由を消費者の商品に対する信頼感の不足が理由と分析。中国で消費者が商品を

品質管理などで定評のある日本企業や日本人が運営する店舗が販売することで、信用が勝ち取れると判断し、電子モールの運営に乗り出す。

決済手段として中国で最も普及している電子マネー運営会社である支付宝 (アリペイ) と提携し

た。アリペイの約八千万人の会員向けに定期的に電子メールや同社サイトで広告を展開する。電子マネー第二位の財付通 (テンペイ) とも提携。ウェブアークは出店費用や販売手数料、決済手数料を収益源とする。中国語でのページ作成や翻訳などでも収入を得る考え。基本出店料は三万円 (テンペイ) とも提携。五百円から。