

国際ビジネス研究学会第 29 回年次大会自由論題報告

中国アリババ社の成功要因

－ALIPAY の携帯プリペードカード払方式と、発展途上国 EC 市場戦略への示唆－

安達明久（新潟産業大学）、李 前（新潟産業大学）

【A-⑦】

中国アリババ社の成功要因として、ALIPAY が提供するエスクローサービス、特に資金決済機能の重要性が旧来から多くの先行研究において指摘されてきた。すなわち、これらの先行研究においては、クレジットカードや銀行振込制度の整備が遅れていた中国において、ALIPAY が銀行口座開設を必ずしも必要としない資金決済機能をネットユーザーに提供した点を重視し、クレジットカードによる資金決済を前提とした米国アマゾン社との差別化に成功した点が、中国アリババ社が中国市場において米国アマゾン社を圧倒し成功した最大の要因として指摘する点で共通している。

本発表は、上記の既存研究の成果を踏まえた上で、次の疑問点、すなわち、クレジットカード決済の基盤となる銀行支店網の整備が大きく遅れており、かつ贋金が横行し紙幣に対する信用度の低かった中国において、具体的にどのような手段によって、ALIPAY が膨大なネットユーザーから、資金決済機能の前提となる安全資金を効率的に確保することができるようにしたのか、その方法について明らかにすることを目的としている。結論は、次の3点である。これらの諸点については、先行研究においては説明が不十分であり、本研究が初めて具体的な分析結果を提示するものと言える。

① ALIPAY は、資金決済機能の前提となる資金を、ネットユーザーが利用している携帯電話料金支払いにおけるプリペードカードから充当する方法を提供した。携帯電話は、当時中国において急速な普及を遂げていたものであるが、その料金支払いの方法は、銀行口座での資金決済ではなく、プリペードカード払方式が極めて一般的であった。この、携帯電話のプリペードカード払方式による資金受入れを可能とした点に、ALIPAY が大きく利用者を拡大した最大の要因がある。

② 具体的には、プリペードカード払方式の採用により、ALIPAY は、ネットユーザーが提示する現金の贋金リスクを負うことなく、プリペードカード販売店、ひいては携帯通信会社に転嫁することを可能とした。

③ さらに、プリペードカード払方式は、携帯用プリペードカードが販売されるコンビニ、携帯電話会社取次店など、当時、中国全土において急速に拡大整備されつつあった多様な携帯プリペードカード販売網を、一挙に ALIPAY の決済資金受入れの実質的な拠点として利用することを可能とする機能を担った。

本報告においては、上記3点について、具体的な統計データ等を基に解説する予定である。