

## e-Bay

### 今回のテーマ

個人間オークションのプラットフォームとしてアメリカで大成功をおさめたインターネットオークション会社「eBay」が2000年2月に日本に進出した。しかし、約2年後の2002年3月末に同社は日本での運営を打ち切った。

eBayは98年にアメリカで最も話題沸騰の人気サイトとなった。米国の電子商取引企業で、ただ1社黒字を確保し、アメリカでは大成功をおさめていた。しかし、日本においては軌道に乗ることができなかった。その要因は、先発企業であったYahoo!の存在にあるという考え方が一般的なようである。

ここで、eBayが日本に進出する時期に立ち返ってみる。あなたたちはeBay日本進出を考える社員、重役であり、主に以下に挙げられた4つの論題において、それぞれどちらの戦略を選択すべきか頭を抱えている。その論題について、考えてみてほしい。その際、私たちeBayは日本のネットオークション業界では先発企業であったYahoo!を意識する必要がある。また、4つの論題におけるそれぞれの選択が全体を通して論理的に筋が通るよう、考えてほしい。

### 4つの論題

1つ目として考えられるのは、サイト作りについてである。Yahoo!は、国内での取引に特化し、且つ、安心・安全を目標として日本独自のサイト作りをしている。(会員登録においても、海外Yahoo!のIDではなく、Yahoo!JAPAN IDが必要となるようなものであった。)しかし、品揃えが良くないという現実はぬぐえないものである。eBayは、日本において先発企業であるYahoo!に倣ったサイト作りで進出したほうが良いのだろうか。

**☆日本のユーザーに特化し、日本独自の形式で、かつ、国内での取引のみを扱うサイトを作るべきか、アメリカとまったく同じ形式の国外との取引可能なサイトを作るべきか。**

2つ目として考えられるのは、リスト料や取引料などのコストについてである。Yahoo!においては、出品者側にプレミアム加入を義務付けるなどしているため、リスト・取引料が有料となっているが、果たしてeBayはどうすべきなのであるだろうか。

**☆リスト料・取引料を有料にすべきか、無料にすべきか。**

3つ目として考えられるのは、ポータルサイトとの兼業の是非についてである。Yahoo!のように、ポータルサイトと連携することで、認知度や広告収入などを得られる構造にしたほうがよいのか、それともオークションのみのサイトとして運営することで、オークションサイトとしてのブランドを確立するような構造にしたほうがよいのかということである。

**☆ポータルサイトと兼業すべきか、オークションのみの事業展開にすべきか。**

4つ目として考えられるのは、プロモーション活動の主体についてである。一般的にもオークションサイトにおいては、まず売り手を増やすことで商品数を増やし、商品数が増えることで買い手も増えるという循環が望ましいとされているが、果たしてeBayはどうすべきだろうか。このように、悩みどころはたくさんあるのである。

**☆売り手探しを中心としたプロモーション活動を行うべきか、買い手探しを中心としたプロモーション活動を行うべきか。**

**☆議論を活発に行うためにチームそれぞれに対抗案を持ってもらいます☆**

男性陣選抜

木村  
大隅  
柴田

1. 国外との取引可能なサイトを作るべき  
2. リスト料・取引料は有料にすべき  
3. オークションのみの事業展開にすべき  
4. 買い手探しを中心としたプロモーションをすべき

VS

女性陣選抜

佐藤  
志賀  
篠田

1. 国内のみ取引可能なサイトを作るべき  
2. リスト料・取引料は無料にすべき  
3. ポータルサイトとの兼業（オークション以外の事業展開）にすべき  
4. 売り手探しを中心としたプロモーションをすべき

**採点基準**

- |                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 1. 理論援用…適切な理論を援用できているか               | 5点 |
| 2. プレゼンカ…良いプレゼンをしているか                | 5点 |
| 3. レジユメの見やすさ…まとまりがあり、且つ、見やすいレジユメであるか | 5点 |
| 4. MVP                               | 2点 |