

WEB2ASIA の東アジア市場において急速発展を目指すインターネット企業へのサポート

上海に本部を置く欧州系サービスプロバイダによる中国、日本、韓国での起業と発展を目指す欧州スタートアップ企業への重要戦略の開発と実施。

2008年3月1日付、上海。東アジア地域、特に中国はすでに国外のインターネットメディア企業にその驚異的な潜在的発展性を示すところとなっています。具体例を挙げると、2007年12月の時点でこの堂々たる大国はすでに2.1億人のネットユーザーを抱えており、この数字は中国の人口の16%に相当するうえ、この市場は毎年31.7%という驚くべき速さで拡大——およそ毎日185,000人の新ユーザーが誕生しています。2008年末までに中国は、アメリカを抜いてインターネットのユーザーが世界最多となると予想され、実際に早くも2004年には中国の携帯電話のユーザー（現在およそ5.2億人）はすでにアメリカを超えています。

明らかにスタートアップ企業は今、当初の段階からグローバルな視点で考える必要があります。つまり、東アジア地域では、彼らスタートアップ企業は二度とこの地域をコスト低減のためのアウトソーシング開発地域とすることはできないということです。彼らは市場への進出を切に願っているものの、国際化への発展は間違いなく多額の投資が必要なうえ、多くのリスクが伴うものであるため、前期段階での高額投資及び管理層の不足が重要な課題となっています。しかしながら、より重要なのは速度的な要素であり、インターネット及びモバイルアプリケーション企業はまずその国内において一定のユーザーを得て初めて、国外において彼らの経営方式または技術を生かせるようになるのです。そのため彼らが異なる文化、異なる法律、異なる経済制度を持つ国家の市場に進出しようとする際（中国市場、韓国市場または日本市場など）、確かな現地スタッフまたは提携パートナーを見つけることが特に重要です。

Web2Asia (<http://www.web2asia.com>) は中国上海に本部を構える欧州系サービスプロバイダであり、欧州インターネット企業及びモバイルコンテンツデベロッパへサポートを提供し、急速に発展を遂げる市場においてこれらの企業が利益獲得を図れるよう力を注いでいます。このため、その企業目標は市場開拓戦略のコンサルタントの提供やソフトウェアの開発を行うアウトソーシング企業となるだけでなく、顧客の市場投資での成功をサポートする忠実な提携パートナーとなり、顧客のインターネットまたはモバイルアプリケーションビジネスを成功させることにあります。この理念は欧州スタートアップ企業を極めて早い発展段階でアジア市場進出へと導き、また資本や人的資源の面での長期的な投資も必要ありません。

「当社の管理層はヨーロッパの特色を持つだけでなくアジアの特色も備えており、Web2Asiaは二つの世界の優れた点を融合したものとなっています。これにより私たちは最大限に顧客のために新たな市場を開拓すると同時に本国での市場の良好な発展情勢を維持することができ、さらにリスクを低減し、成功の可能性をも最大に引き伸ばすことになるのです。」と Web2Asia 創設者及びマネージングディレクターの George Godula 氏は述べています。

Web2Asia は東アジア地域に進出してすでに2年余りになります。創設当初は、ヨーロッパオーストリアから進出のダイレクトマーケティング及びフルフィルメントサービス企業である本社の名趣商務諮詢の下で運営が行われていました。2008年3月1日からは完全に独立した部門となり、市場開拓の研究から戦略発展まで、法務コンサルタント、コンテンツとソフトウェア開発の文化的適応など、持続的販売やコミュニティ管理及び顧客サポートも含めて、多種多様なサービスを提供しています。また、中国を除いて、中央ヨーロッパ、イギリス、インド、オーストラリア、アメリカ（2008年4月以降）に支部を設立しているほか、中国、日本、韓国に数多くの戦略的提携パートナーを擁しています。Web2Asia の顧客には、ドイツのウェブサイト編集ツール [Jimdo](#) をはじめ、ユーザー体験プラットフォーム [Letstry.com.cn](#)、オーストリアの携帯ゲームメーカー [Xendex](#) 及びヨーロッパのゲーム開発メーカー [Vanilla Live Games](#) などが含まれています。

###

さらに詳細な情報をお知りになりたい方、George Godula 氏との面会をご希望の方は、Samuel Xiao までご連絡下さい。電話番号 +86 21 32270872*105、Eメールの方は samuel.xiao@web2asia.com へお問い合わせ下さい。